

Intelligentes Marketing



Erwecken Sie Ihre Marketingvision zum Leben: Microsoft Dynamics Marketing ist eine Lösung für Integrated Marketing Management (IMM) und hilft Ihrem Marketingteam, Kampagnen in allen Kanälen – ob klassisch, digital, per SMS oder in sozialen Netzwerken – durchgängig zu planen, umzusetzen und auszuwerten. Microsoft Dynamics Marketing hilft Ihnen, Kunden individuell anzusprechen, Ihre Vertriebspipeline zu stärken und den ROMI (Return on Marketing Investment) in Echtzeit zu belegen.



„Durch Microsoft Dynamics Marketing sind wir viel effizienter geworden ... Heute brauchen wir uns nicht mehr um Daten zu kümmern, sondern können uns voll und ganz auf unsere strategischen Ansätze konzentrieren.“

Brian Woyt, Senior Director, Global Brand Marketing, PGA Tour

Die wichtigsten Vorteile



Ihre Marke aufbauen und stärken

- Konsistente, überzeugende Erlebnisse an sämtlichen Touchpoints
- Unternehmensweite Abstimmung von Branding und Planung



Kunden direkt ansprechen

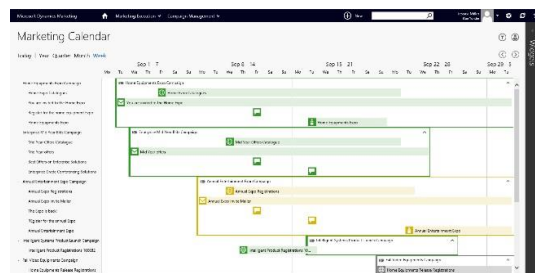
- Personalisierte Ansprache von Kunden und Interessenten mittels zielgerichteter, mehrstufiger Kampagnen
- Bereitstellung passender, relevanter Inhalte zur rechten Zeit



Nutzen und ROMI nachweisen

- Übergreifende Steuerung von Marketingabläufen für interne und externe Teams
- Messung von ROMI und Auswirkungen auf Pipeline und Umsatz

Die wichtigsten Funktionen

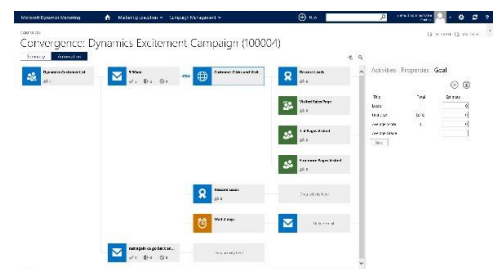


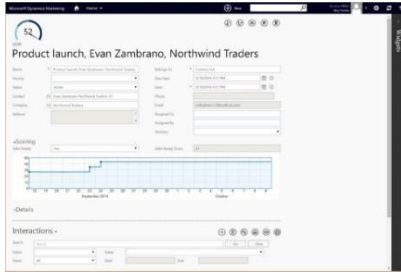
Marketingressourcenmanagement

Führen Sie Planung, Budgetierung und Ergebnisverfolgung für sämtliche Kanäle zusammen, beispielsweise für klassisches, E-Mail- und SMS-basiertes sowie Digital und Social Marketing. Verbessern Sie die Zusammenarbeit und steuern Sie Materialien, Prozesse und Workflows im gesamten Team sowie mit anderen Abteilungen und Agenturen auf einer zentralen Plattform.

Multi-Channel-Kampagnen

Sprechen Sie Kunden mit personalisierten, Channel-übergreifenden Kampagnen an. Nutzen Sie den visuellen Kampagnendesigner, um Ihre Kampagnen zentral per Drag-and-Drop zu erstellen und zu steuern – seien es Mailings, SMS- oder Social-Media-Aktionen oder auch Veranstaltungen. Optimieren Sie die Kampagnengestaltung, segmentieren Sie Ihre Kunden und Interessenten und testen Sie Ihr Marketingmessaging, um die Conversion Rate zu verbessern.



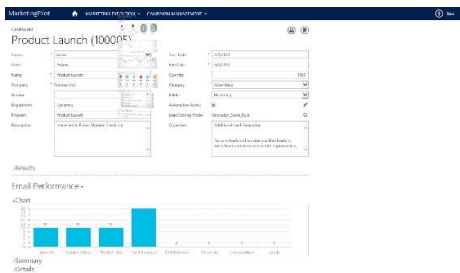
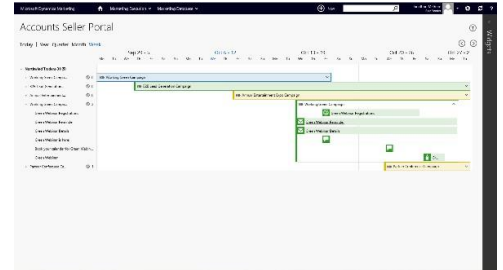


Leadmanagement

Steigern Sie mithilfe ausgeklügelter Segmentierung und Leadbewertung die Anzahl der Leads, die Sie direkt an Ihren Vertrieb weitergeben können. Fördern Sie das Interesse potenzieller Kunden – mit mehrstufigen, triggerbasierten Nurturing-Programmen für personalisierte Inhalte und Angebote. Führen Sie Ihren Vertriebs- und Marketing-Funnel zusammen, um Ihre Verkäufer noch besser zu unterstützen.

Zusammenarbeit mit dem Vertrieb

Nutzen Sie neue Synergien zwischen Marketing und Vertrieb, indem Sie Ihren Verkäufern Einblick in den Marketingkalender gewähren. Der Vertrieb kann so wichtige Erkenntnisse für Kampagnenbausteine und eine erfolgreiche Kundenansprache beisteuern. Zugleich profitieren die Mitarbeiter in Marketing und Vertrieb von einem konsistenten, gemeinsamen Blick auf die Customer Journey.

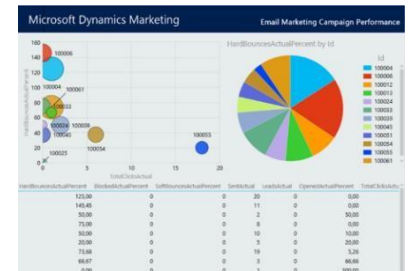


Social Marketing

Treten Sie mit Ihren Kunden und Interessenten über eingebettete, kontextuelle Social-Werkzeuge in Kontakt. Messen Sie Performance und Wirkung von Kampagnen in sozialen Netzwerken. Verfolgen Sie Ihren Share of Voice bei Twitter, Facebook, YouTube und in anderen Medien, und analysieren Sie Ihren Bekanntheitsgrad und die Markenpräsenz.

Marketinganalysen

Messen Sie Pipeline und Umsatz für jeden Euro, den Sie in Ihr Marketing investiert haben, um Ihren ROI zu belegen. Greifen Sie mittels visueller Dashboards auf wichtige Daten und Kampagnenergebnisse zu, um die Performance rasch beurteilen zu können. Erleichtern Sie das Reporting in Echtzeit mit vertrauten Tools wie Excel und Power BI.



Internationale Verfügbarkeit

Microsoft Dynamics Marketing ist in 101 Ländern und zwölf Sprachen verfügbar.

Weitere Informationen finden Sie im Web: <http://www.microsoft.com/de-de/dynamics/crm-marketing.aspx>

Datensicherheit und Datenschutz

Microsoft Dynamics Marketing wurde nach ISO 27001 (BSI) und ISO 27018 (BSI) zertifiziert. Zudem bietet Microsoft an, für Microsoft Dynamics Marketing die EU-Standardvertragsklauseln zu zeichnen.

Mehr erfahren Sie im Trust Center: <https://www.microsoft.com/en-us/TrustCenter/CloudServices/Dynamics>

Neuerungen im 2016 Update von Microsoft Dynamics Marketing

SMS-Marketing

Setzen Sie ausgeklügelte Marketingkampagnen um, indem Sie SMS als zusätzliches Vehikel in Ihre Multi-Channel-Strategie einbetten.

Senden Sie SMS-Nachrichten an Ihre Kunden und Interessenten, die ihr Opt-in für diese Art der Kontaktaufnahme gegeben haben.

Verfolgen Sie die Performance Ihrer SMS-Kampagnen.

Erweiterungen für das E-Mail-Marketing

Erstellen Sie E-Mails in einem grafischen Editor mit Echtzeit-Vorschau (WYSIWYG und HTML). Greifen Sie direkt im HTML-Code auf Ihre Medienbibliothek zu.

Führen Sie großvolumige E-Mail-Kampagnen durch – unterstützt werden Sie durch Dienste für Zustellberichte, Fehlertoleranzen, Protokollierung und Auditierung.