

# Marketing Operacional

Llegue a sus clientes de manera rápida y efectiva



Promueva su negocio y mejore las ventas con campañas de marketing orientadas en Dynamics 365 para ventas. Realice un seguimiento de la respuesta de los clientes, generación de prospectos, los costos y resultados de cada campaña.

## Las mejores estrategias para fidelizar a tus clientes

Dynamics 365 para ventas proporciona herramientas que te permitirán ejecutar eficientemente campañas de marketing que abarquen un gran número de clientes. Realicé un seguimiento desde que se planifica la campaña hasta la medición del resultado en tiempo real. Analiza la información de manera rápida con vistas, gráficos e informes que te brinda el sistema para tener una correcta evaluación de los esfuerzos comerciales.

### Proceso de Marketing



# Capacidades Claves

Lista de marketing: Marketing List ▼  
Nuevo Lista de marketing

Resumen Miembros Notas

Información

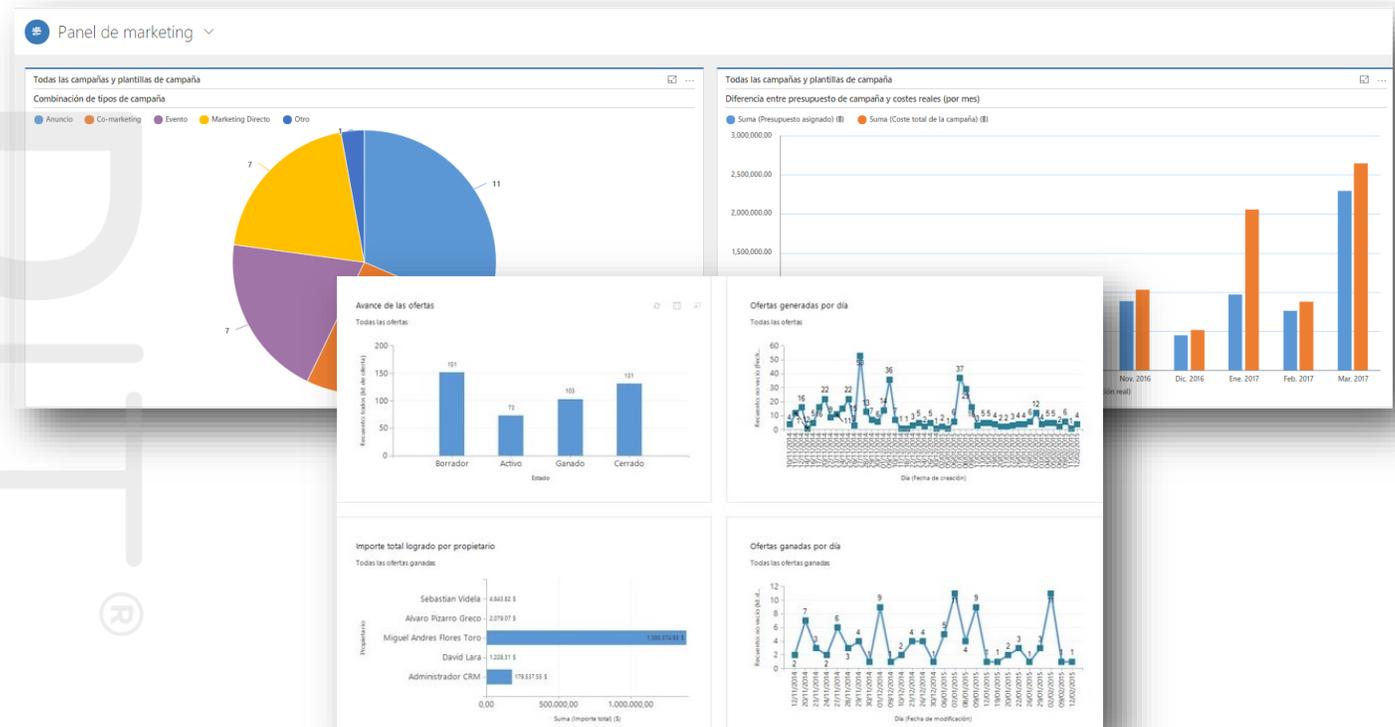
Nombre	Email Marketing
Tipo de lista	Estático
Finalidad	Captar Clientes
Dirigido a	Contacto
Origen	correo electronico
Divisa	US Dollar
Fecha de modificación	---
Coste	\$3.00
Última utilización	---
Bloqueado	Si
Propietario	Valentina Flores
Descripción	Enviar una campaña masiva a los nuevos contactos de la industria Retail

## ◆ GESTIÓN DE CLIENTES

Introduzca sus registros de cliente en Dynamics 365 para ventas en el módulo de Marketing Operacional y agrúpelos en cuentas, contactos o clientes potenciales para luego generar una lista de marketing de destino. Puede crear una lista de marketing fácilmente con la funcionalidad de búsqueda avanzada, de modo que encuentre todos los clientes segmentados por edad, zona específica, por cantidad de compra, producto adquirido, entre otros.

## DASHBOARD Y GRÁFICOS

Puedes obtener de manera rápida y fácil gráficos preconfigurados que están disponible en el sistema, que se pueden usar con las vistas para mejorar la visualización de los datos obtenidos. Disminuye el tiempo en tomar decisiones y medidas correctivas en la venta.



## ◆ CREE LISTAS DE MARKETING

La lista de marketing es la base para ejecutar una campaña de marketing de éxito. Puede incluir cualquier tipo de cliente, como clientes potenciales, cuentas o contactos. Una vez creada una campaña o una campaña exprés, puede asociarla a la lista de marketing.

Existen dos tipos de listas de marketing:

### Estática

Use una lista estática si necesita que sus miembros de la organización actualicen los datos de forma periódica.

*Ej: "Está lista se puede utilizar cuando los contactos no desean ser incluidos en los mensajes de correos electrónicos de marketing o cuando un integrante de la lista no a comprado en mucho tiempo" .*

### Dinámica

Use una lista de marketing dinámica si desea que los miembros se actualicen de forma automática según la consulta que especifica los miembros incluidos en la lista.

*Ej: "Puedo utilizar una lista Dinámica cuando desee enviar correos masivos a personas que estén de cumpleaños en una fecha determinada, el sistema automáticamente envía el correo a todas las personas que calcen con la consulta específica" .*

Lista de marketing: Marketing List  
Temporada de Invierno

Resumen Miembros Notas Relacionados

Información

Nombre	* Temporada de Invierno
Tipo de lista	* Estático
Finalidad	Obtener clientes potenciales
Dirigido a	* Cliente potencial
Origen	correo electronico
Divisa	US Dollar
Fecha de modificación	1/8/2019 17:59
Coste	\$3.00
Última utilización	---
Bloqueado	No
Propietario	* Valentina Flores
Descripción	Lista de marketing extraída de la nueva base de datos, tiene como finalidad captar nuevos clientes

Lista de marketing: Marketing List  
Nuevo Lista de marketing

Resumen Miembros Notas

Información

Nombre	* Temporada Primavera
Tipo de lista	* Dinámico

## ◆ GESTIÓN DE CAMPAÑAS Y CAMPAÑAS EXPRÉS

Utilice las campañas estándar para administrar el proceso de extremo a extremo de una campaña de marketing completa, como administrar actividades de campaña y planeación, distribuir las actividades a otros integrantes del equipo y realizar un seguimiento del éxito de la campaña. Las campañas incluyen completas características de seguimiento, como la información detallada, los informes y varias listas de marketing.

Utilice las campañas exprés para distribuir automáticamente una sola actividad a determinadas cuentas, contactos, clientes potenciales o a una única lista de marketing. Los efectos de una campaña exprés son inmediatos.

The screenshot shows a campaign management interface. At the top, it displays the campaign name 'CAMPAÑA Descuentos de nueva temporada', a lock icon, 'Plantilla No', 'Ingresos estimados \$850.000,00', 'Detalles del estado Lista para lanzamiento', and 'Propietario Leslie Karina Muñoz'. Below this is a 'Resumen' section with a 'Campaña' card containing fields for Name, Code, Currency, Type, and Expected Response. To the right are 'ACTIVIDADES' and 'NOTAS' tabs, with a note about 'Modelos de Calefont'. Further right is a 'LISTAS DE MARKETING' table with one entry 'Clientes Santiago' and a 'CLIENTES POTENCIALES' section.

Nombre	Número de int...
Clientes Santiago	5

Nombre	Propietario	Estado
--------	-------------	--------

Promueva su negocio, expanda el acceso a nuevos clientes, y mejore las ventas con campañas de Marketing. Podrás usar las campañas para guardar toda la información y actividades de marketing, y medir el éxito de sus esfuerzos.

Agregue información estratégica a su campaña, como:

- Presupuesto y gastos
- Códigos de promoción
- Elementos de apoyo de marketing, incluida la documentación.
- Listas de marketing.

The modal window shows details for a 'Campaña de lanzamiento de producto'. It includes fields for Name, Code, Currency, Type, and Expected Response. Below is a 'Programaciones' table with dates for proposal start/finish and actual start/finish.

Programaciones	
Inicio propuesto	8/8/2019
Fin propuesto	10/10/2019
Comienzo real	15/8/2019
Fin real	31/10/2019

### DATOS FINANCIEROS

Coste de actividad	\$0.00	Presupuesto asignado	\$80.00
Costes varios	\$30.00	Coste total	\$30.00

# SEGUIMIENTO DE RESPUESTAS DE CAMPAÑAS

Registre las respuestas que recibe de todos los clientes potenciales en reacción a una determinada campaña de marketing para asegurarse de que su equipo pueda actuar ante las respuestas. Mida el éxito de actividades de campaña específicas en función de su índice de respuesta.

Gestiona las respuestas de tus prospectos generados mediante las campañas de marketing y conviértelos automáticamente en un oportunidad de cliente potencial.

The screenshot shows the Dynamics 365 Marketing interface. The top navigation bar includes 'Dynamics 365', 'Marketing', and 'Actividades > Lanzamiento de pro...'. The main content area is titled 'RESPUESTA DE CAMPAÑA' and 'Lanzamiento de producto'. It displays a summary of the response, including the subject 'Lanzamiento de producto', the client 'Antonio Castro', and the company 'Menthafont'. A dialog box titled 'Convertir respuesta' is overlaid on the screen, with a blue circle '1' next to the 'CONVERTIR RESPUESTA ...' button. The dialog asks 'Elija cómo desea convertir su respuesta y, a continuación, ciérrela.' and shows a dropdown menu for 'Método de conversión:' with 'Crear un cliente potencial' selected. A blue circle '2' is next to the dialog. Below the dialog, another screenshot shows the 'Clientes potenciales' view for 'Antonio Castro', with a blue circle '3' next to it. This view shows the lead's details, including '¿Cómo nos conoció?', 'Nivel de interés: Algo interesado', 'Estado: Nuevo', and 'Propietario: Profesional 365'. A process flow is visible at the bottom, with steps: 'Calificar (Activo para 1...)', 'Desarrollar', 'Proponer', and 'Cerrar'. The current step is 'Proponer', and the next is 'Cerrar'. The process is titled 'Lead to Opportunity Sales Process (Activo para 1 minuto)' and is in the 'Fase Siguiente'.

## ◆ ACTIVIDADES DE CAMPAÑAS

Planifica tus actividades de campañas con el módulo de Marketing Operacional que ofrece Microsoft Dynamics 365; podrás enviar emails, realizar llamadas de teléfono, agregar notas y adjuntar archivos. Las actividades de campaña pueden incluir una prioridad y un presupuesto, para que puedas determinar el coste y el valor por cada una de las campañas que realices. Esto te beneficiara para que puedas dar un correcto seguimiento de los costes, para que planees correctamente actividades y campañas futuras.

Los tipos de actividades de campaña de Microsoft Dynamics 365 son:

- Teléfono
- Cita
- Carta
- Combinar correspondencia
- Correo electrónico

### DISTRIBUCIÓN DE ACTIVIDADES DE CAMPAÑA

Podrás crear actividades de campaña al principio del ciclo de planificación como recordatorio cuando llegue el momento de distribuirlas.

Una vez que una actividad de campaña se ha distribuido, los propietarios de la actividad pueden ver los registros de actividad y realizar un seguimiento adecuado.

ACTIVIDADES DE CAMPAÑA	
Asunto ↑	Canal
Coordina Cita con Int...	Cita
Email Marketing	Correo electr...
Llamadas de teléfono	Teléfono

RESUMEN	
Asunto *	Coordina Cita con Interesados
Usado en campaña *	Campaña de lanzamiento
Tipo	Contacto de seguimiento
Canal	Cita
Proveedores externos	-----
Descripción	-----
Inicio programado	27/9/2019
Finalización programada	2/10/2019

Planifica tus actividades y organiza todo lo necesario para el lanzamiento y funcionamiento de una campaña. Podrás introducir actividades como; reservar un espacio, proveedores, diseño de folletos , entre otros.

**Llamadas de teléfono nuevas**

Rellene este formulario para crear nuevas llamadas de teléfono para los miembros que ha seleccionado en la lista de marketing. Para agregar esta llamada de teléfono como una llamada de teléfono nueva en el registro de cada miembro, haga clic en Distribuir.

Encabezado

Prioridad: Normal | Vencimiento: 21/9/2019 11:00 | Estado: Abierto | Propietario: [seleccionar]

Asunto: Seguimiento del prospecto

Llamada desde: [seleccionar]

Llamar a: [seleccionar]

Número de teléfono: [seleccionar] | Dirección: [seleccionar]

Descripción: [seleccionar]

**Distribuir Llamadas de telef...**

Antes de distribuir Llamadas de teléfono, elija a quién desea realizar la asignación.

Propietario de Llamadas de teléfono:

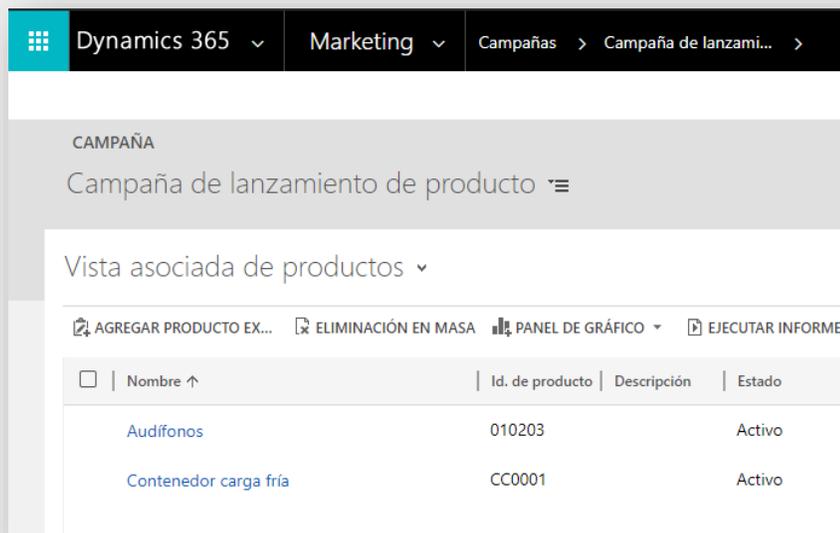
- Los propietarios de los registros de las listas de marketing de destino
- Asignarme a mí
- Asignar a otro usuario o equipo [seleccionar]
- Agregar a una cola [seleccionar]

Elija si desea cerrar las actividades de correo electrónico.

**Distribuir** **Cancelar**

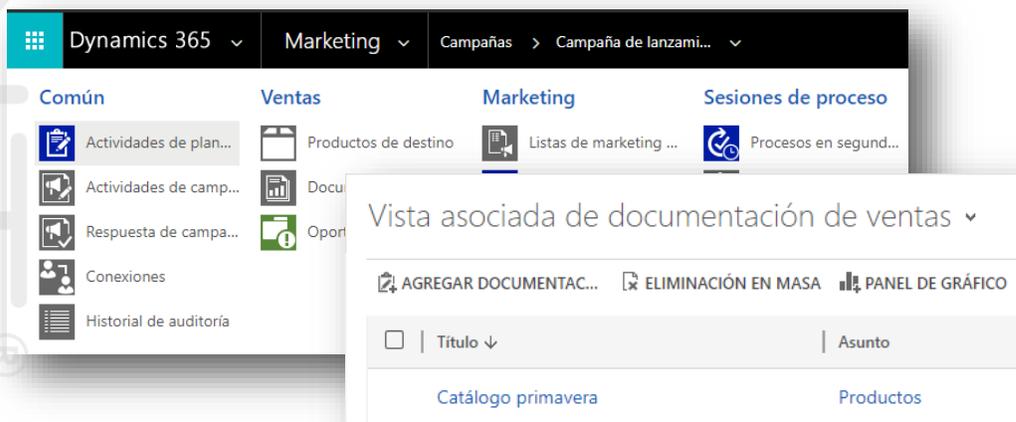
## ◆ PROMOCIONA TUS PRODUCTOS

Con el módulo de Marketing Operacional podrás promocionar uno o varios productos en tus campañas, ya que Microsoft Dynamics 365 cuenta con una la capacidad de organizar los catálogos de productos, en los cuales pueden agregar productos a las campañas para que tus clientes potenciales puedan ver fácilmente qué se promociona y además tus colaboradores podrán crear informes específicos que muestren la eficacia de la campaña.



## ◆ DOCUMENTACIÓN DE VENTAS

Ofrece información acerca de un producto o servicio. Tus colaboradores podrán trabajar coordinadamente entre distintas áreas mediante Microsoft Dynamics 365, ya que en esta sección, los vendedores podrán agregar archivos de documentación de ventas a una campaña para ayudar al personal de ventas o marketing a encontrar la información que necesitan para realizar un eficaz seguimiento a los clientes.



## ◆ PLANTILLAS DE CAMPAÑAS

Ahorre tiempo al enviar varias campañas creando una plantilla de campaña. Las plantillas de campaña contienen datos predefinidos que tú mismo especificas, por lo que no tiene que volver a escribir la misma información para cada campaña.

The screenshot displays the Dynamics 365 Marketing interface for creating a campaign template. The top navigation bar includes 'Dynamics 365', 'Marketing', and 'Campañas > Crear Campaña (plan...'. The main header shows 'GUARDAR', 'GUARDAR Y CERRAR', '+ NUEVO', 'FLUJO', 'EDITOR DE FORM', and 'NUEVA PLANTILLA'. Below this, the 'CAMPAÑA' section is titled 'Crear Campaña (plantilla)'. A 'Resumen' (Summary) section contains the following details:

Campaña	
Nombre *	Venta Móvil
Código de campaña	1234567
Divisa *	Peso
Tipo de campaña	Anuncio
Respuesta esperada (%)	-----

Below the summary is the 'ACTIVIDADES DE CAMPAÑA' (Campaign Activities) section, which includes a table with columns for 'Asunto' (Subject) and 'Canal' (Channel). One activity is listed: 'Coordina Cita con Int...' under the 'Cita' channel.

Another section shows 'ACTIVIDADES' (Activities) with a 'NOTAS' (Notes) tab. It lists two activities:

- Empresa logística**: Llamada a distribuidores. Completado por Profesional 365. Hoy.
- Diseñar Folleto**: Fecha de vencimiento 9/8/2019 20:30. FINALIZA...

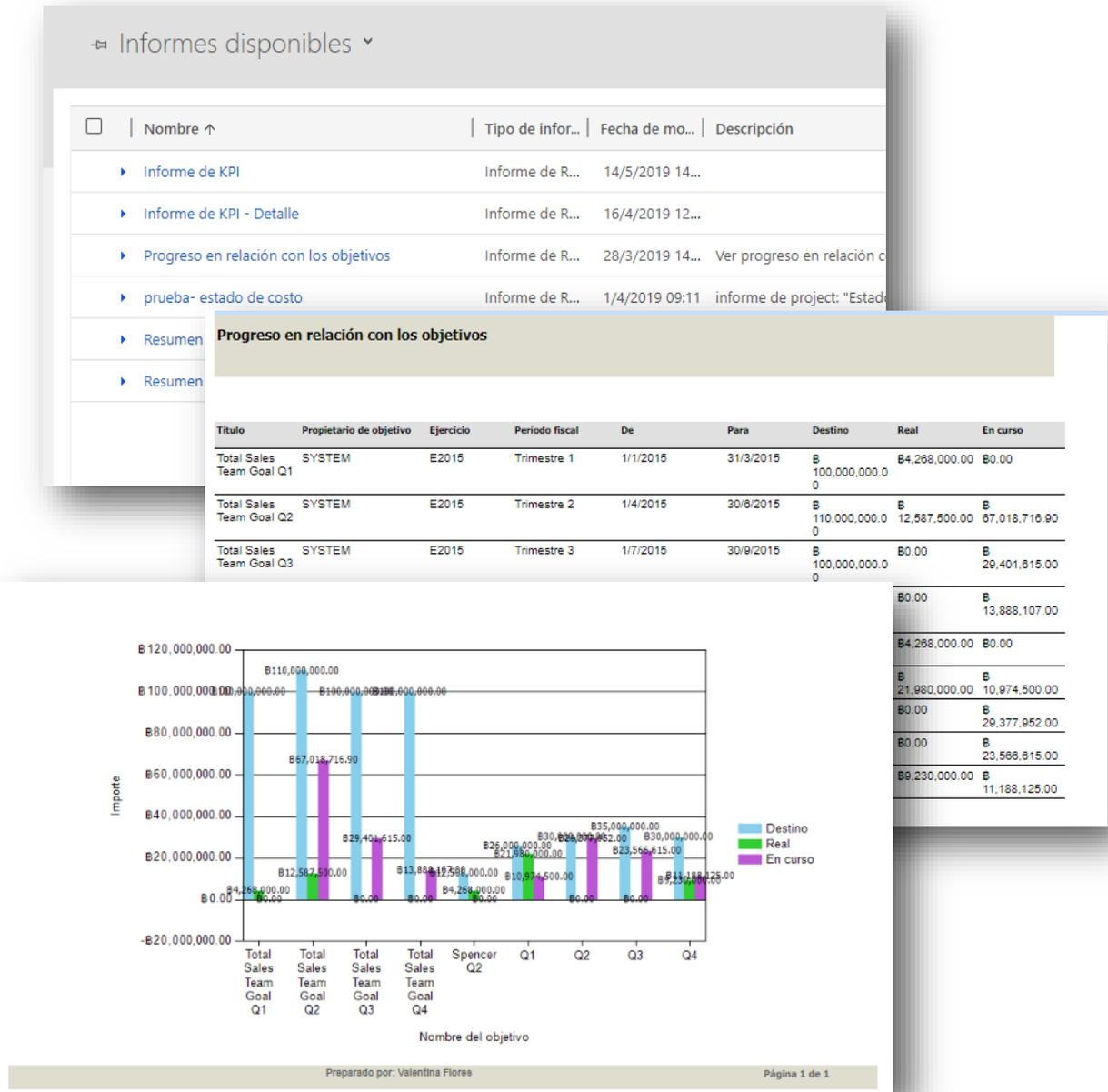
A 'NOTAS' (Notes) dialog box is open at the bottom, containing the text: 'Escriba una nota', 'Folletos de los nuevos productos', an image attachment 'empire-state-building-1081929\_640.jpg', and 'Profesional 365 - Hoy 13:53'.

Si necesitas hacer una copia de seguridad de las plantillas, puedes exportarlas como parte de las personalizaciones de exportación.

En las plantillas de campañas podrás introducir toda la información necesaria, agregue elementos como tareas de planeamiento, actividades de campañas y listas de marketing.

## ◆ INFORMES DE MARKETING

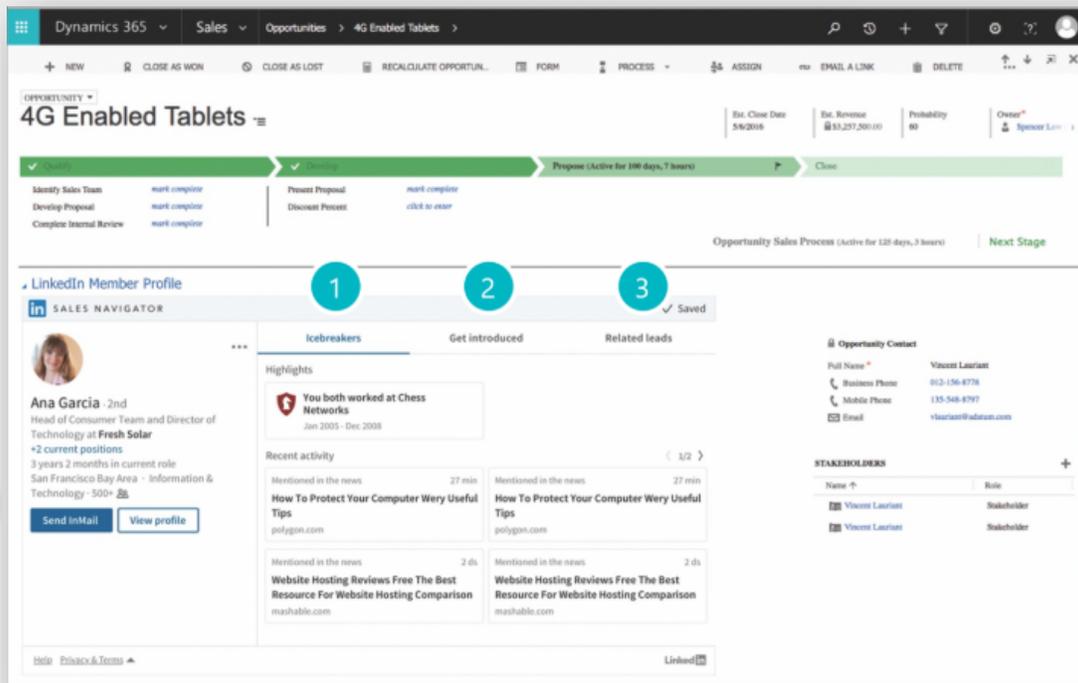
Compruebe los resultados que están obteniendo las campañas con los informes de marketing predefinidos que ofrece Dynamics 365 para ayudarle en la supervisión y en el análisis de las actividades de marketing. Estos informes predefinidos son: estado de actividad de campaña, comparación de campañas y rendimiento de la campaña.



## ◆ ANULACIÓN DE SUSCRIPCIONES

Puede habilitar a los clientes para que puedan cancelar su suscripción a las comunicaciones de marketing de correo electrónico que envía su organización.

# Tú CRM integrado con LinkedIn



## Herramienta para los profesionales del marketing

La integración de Microsoft Dynamics 365 para ventas con LinkedIn permitirá que tus colaboradores consigan mejores ratios de ventas gracias a los millones de profesionales que utilizan la red social, los datos de los usuarios pueden ser utilizados por tus equipos de ventas y lograr una mejor conexión con sus prospectos y audiencia específica, ahorrando gran cantidad de tiempo y dinero. Esto aumentara la efectividad del trabajo de tus vendedores optimizando las relaciones profesionales y mejorando su funnel de ventas.

### BENEFICIOS DE LA INTEGRACIÓN:

- Visualización: información de nuevas personas y empresas inyectadas directamente en contactos, cuentas y oportunidades de Dynamics 365 para ventas de una manera rápida y flexible.
- Fácil sincronización entre ambos sistemas para tener una única y coherente información. Podrás pasar las actividades desde Sales Navegador de ventas (mensajes, notas y registros de llamadas ) directamente a Dynamics 365 para ventas.

# Ejemplos de industrias que aplican el Marketing Operacional

## RETAIL

Las empresas del rubro retail buscan promocionar sus productos y generar campañas eficientes para atraer a sus clientes. Requieren fidelizar las marcas, mediante esfuerzos de marketing personalizados por segmento.

Con marketing operacional puede:

- Mejorar la satisfacción del cliente ya que su opinión es determinante en la creación de nuevos productos.
- Sincronización de plataformas
- Registrar el historial de acciones



## ECOMMERCE

Las empresas de comercio electrónico buscan entender mejor a sus clientes para poder segmentarlos y optimizar sus acciones de marketing y ventas.

Con Marketing operacional puede:

- Conocer y clasificar a los clientes.
- Enviar mensajes automatizados sobre sus productos, aportar valor y fidelizar a los consumidores.
- Ahorrar tiempo en gestionar la base de datos.
- Interacción constante con el cliente y seguimiento de las ventas.
- Crear campañas por segmentos



# RECAPITULEMOS

El Marketing operacional que ofrece el sistema de Microsoft Dynamics para ventas, ofrece diversas capacidades para fortalecer el área y los esfuerzos de marketing de su empresa mediante herramientas que permitan planificar y ejecutar una campaña al tiempo que administra, las tareas de planeamiento, las listas de marketing, los principales productos, las actividades de seguimiento, la documentación de respaldo, los costes y los resultados. El sistema proporciona estas herramientas que le ayudan a facilitar el lanzamiento de campañas sencillas y eficaces, realicé seguimiento de las respuestas y supervise los resultados, además ahorre tiempo en la configuración de campañas futuras.



(56 2) 29527394



Av. Providencia 1650,  
Oficina 1101



hola@xgoldit.com



www.xgoldit.com