

Marketing und Kampagnen

Die CRM Akademie

2-tägiger Praxisworkshop



Der Workshop richtet sich an Unternehmen, die im Rahmen der Möglichkeiten von Microsoft Dynamics CRM die vorhandenen Marketingfunktionen nutzen möchten, um ihre Messeaktivitäten, Veranstaltungen oder die regelmäßige Kundenkommunikation zu optimieren. Zahlreiche interaktive Elemente, in welche die Teilnehmer gemeinsam Lösungsansätze entwickeln und diese gegenüberstellen, erhöhen die Umsetzbarkeit in den jeweiligen Projekten. Die eingesetzten Trainer sind ausnahmslos Experten mit langjähriger Praxiserfahrung in der Abwicklung von Kampagnen mit Microsoft Dynamics CRM



In diesem 2-tägigen CRM-Praxisworkshop „**Marketing und Kampagnen**“ werden folgende Inhalte behandelt:

✓ Tag 1

- Vorstellung der Teilnehmer und des Projektkontextes
- Sammeln der Schwerpunkte und konkrete Fragestellung
- Überblick über die wichtigsten Kampagnenbausteine
- Marketingrelevante Daten, Datenqualität, Adressanreicherung
- Nutzung der ‚Erweiterten Suche‘ zur Zielgruppenselektion
- Datenexport und Datenimport
- Erstellen von unterschiedlichen Kampagnenvorlagen

✓ Tag 2

- Abwicklung einer Kampagne
- Umgang mit Marketinglisten (statisch, dynamisch, ...)
- Planungsaufgaben
- Kampagnenaktivitäten, Mehrstufigkeit, Kontakthistorie
- Reaktionen, Heraufstufen von Reaktionen, Unsubscribe
- Seriendruck, Seriendruckvorlagen, E-Mail-Versand
- Erstellung eines Kampagnenkalenders
- Kampagnenreporting, Kennzahlen, Best Practices
- Zusammenfassung und Feedbackrunde

Diese Schulung wurde für diejenigen konzipiert, die aus den Bereichen Vertrieb und Marketing mit Hilfe von Microsoft Dynamics CRM zukünftig anstehende Kampagnen (Messen, Veranstaltungen, Newsletter, etc.) abbilden oder sich auf eine solche Aufgabe vorbereiten möchten.

Empfohlene Voraussetzungen: grundlegende Kenntnisse mit Microsoft Dynamics CRM

Preise und Termine sowie Individuelle In-House-Termine auf Anfrage.

Weitere Informationen zu unseren Schulungen finden Sie unter:

www.akquinet.de/weica

