

# Configurar Ajustes y Funcionalidad Principal en Dynamics 365 para Marketing

Código: MB-220

Propuesta de Valor: MICROSOFT

Duración: 24 Horas



La transformación del marketing, la organización y el crecimiento comienzan aquí. Con Dynamics 365 para Marketing, las perspectivas pueden convertirse en relaciones comerciales. Encontrar y fomentar más clientes potenciales listos para las ventas yendo más allá del marketing básico por correo electrónico. Conectar ventas y marketing, automatizar procesos y tomar decisiones más inteligentes para maximizar el ROI de marketing. Este curso revisa la configuración de la aplicación de marketing necesaria para comenzar. Se sumerge en la creación, gestión y puntuación de clientes potenciales. A partir de ahí, el curso cubre la creación de formularios y páginas de marketing.

Más información: [AQUÍ](#)

Reserve su plaza: [AQUÍ](#)

## AUDIENCIA

- Este curso está diseñado para profesionales de TI o marketing que desean aprender a aprovechar Dynamics 365 en Marketing para empresas.

## PRE REQUISITOS

- Una comprensión de los conceptos básicos de Dynamics 365 y el conocimiento de los principios, estrategias y procedimientos de marketing.

## OBJETIVOS

Adquirir conocimientos en:

- Configurar configuración avanzada.
- Administrar contenido de marketing, plantillas e integraciones.
- Crear y gestionar clientes potenciales.
- Evaluar la preparación de ventas a través de modelos de puntuación.
- Diseñar y crear formularios y páginas de marketing.
- Crear y administrar segmentos, centros de suscripción, listas y doble suscripción.

- Configurar y lanzar recorridos de clientes.
- Ver, comprender y gestionar los comentarios de los clientes.

---

## CERTIFICACIÓN DISPONIBLE

- Certificado oficial **MICROSOFT**.

---

## CONTENIDO

### 1. CONFIGURACIÓN DE LA APLICACIÓN DE MARKETING:

- 1.1. CONFIGURAR AJUSTES AVANZADOS
- 1.2. ADMINISTRAR CONTENIDO DE MARKETING Y PLANTILLAS
- 1.3. ADMINISTRAR LAS INTEGRACIONES DE LINKEDIN Y POWER BI

### 2. CLIENTES POTENCIALES:

- 2.1. CREAR Y GESTIONAR CLIENTES POTENCIALES
- 2.2. EVALUAR LA PREPARACIÓN DE VENTAS

### 3. FORMULARIOS Y PÁGINAS DE MARKETING:

- 3.1. CREAR FORMULARIOS DE MARKETING
- 3.2. CREAR PÁGINAS DE MARKETING
- 3.3. ADMINISTRAR MARKETING EN INTERNET

### 4. SEGMENTOS Y LISTAS:

- 4.1. CONFIGURAR SEGMENTOS ESTÁTICOS Y DINÁMICOS
- 4.2. CREAR UNA LISTA DE SUSCRIPCIÓN
- 4.3. CONFIGURAR UNA PÁGINA DEL CENTRO DE SUSCRIPCIÓN
- 4.4. CONFIGURAR Y HABILITAR UN PROCESO DE DOBLE SUSCRIPCIÓN

### 5. CORREOS ELECTRÓNICOS DE MARKETING:

- 5.1. CREAR MENSAJE DE CORREO ELECTRÓNICO

### 6. RECORRIDOS DEL CLIENTE:

- 6.1. CREAR RECORRIDOS DEL CLIENTE

### 7. INFORMACIÓN:

- 7.1. PERSPECTIVAS DE MARKETING
- 7.2. PERSPECTIVAS DEL CLIENTE
- 7.3. PERSPECTIVAS DE EJECUCIÓN DE MARKETING
- 7.4. PERSPECTIVAS DE GESTIÓN DE CLIENTES POTENCIALES

---

## ★ BENEFICIOS

- Localizar perspectivas.
- Comprender las ideas de marketing, tales como: contacto, segmento, recorrido del cliente, correo electrónico de marketing, cliente potencial, puntuación de clientes potenciales, formulario de marketing, página de marketing, sitio web y URL de redireccionamiento.