



Transformez vos prospects en relations d'affaires

Microsoft Dynamics 365 for Marketing

Nom

Titre



Agenda



Les défis des commerciaux



Aperçu de Dynamics 365 for Marketing



Démo de l'application



Essayer l'application



Les entreprises font face à des défis marketing complexes

Pas assez de leads

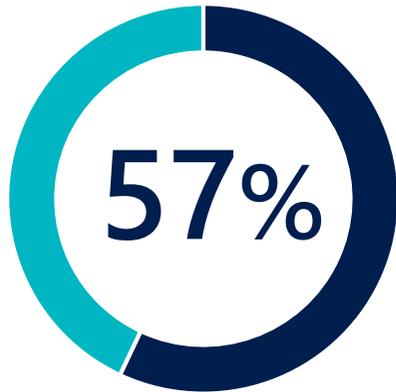
Mauvaise qualité des leads

Peu de visibilité sur les ventes

Faible pertinence du lead nurturing



Besoin de meilleurs outils pour aligner les ventes avec le marketing



Des décisions d'achat en B2B sont prises avant même qu'ils échantent avec un commercial

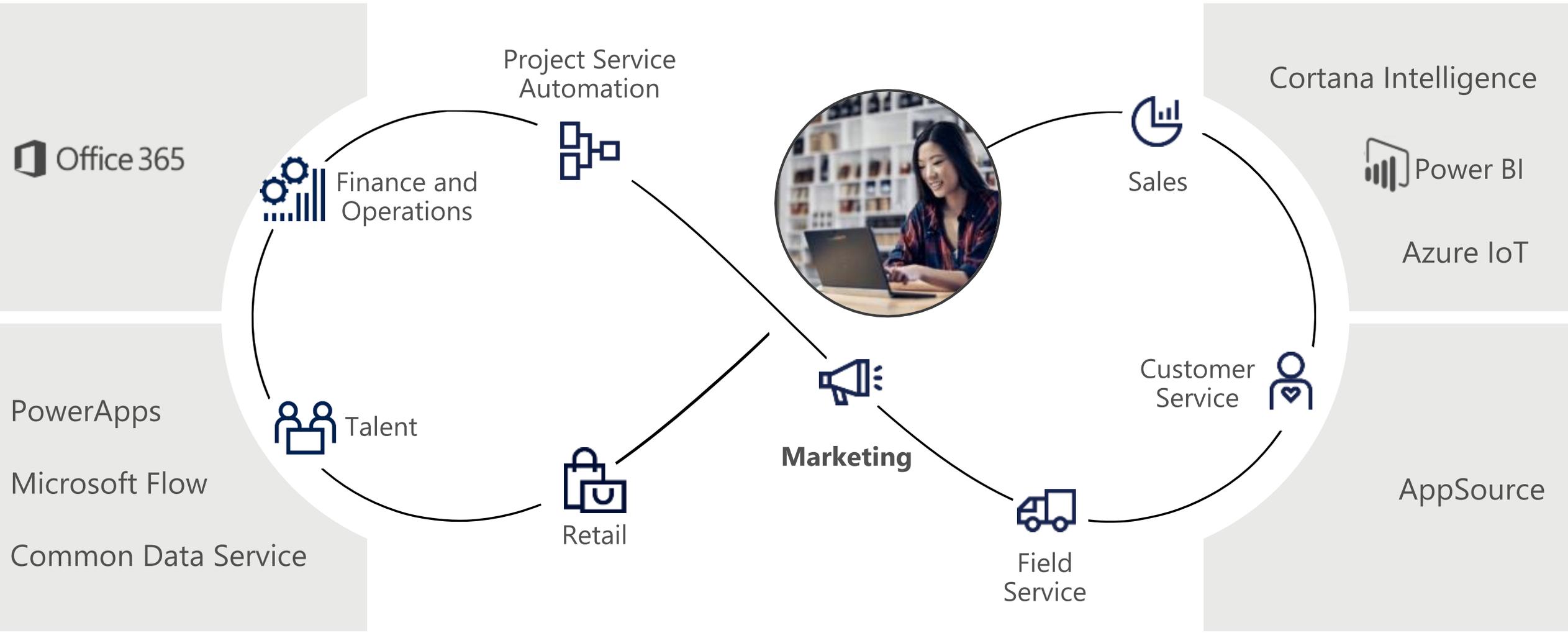
49%

49% des commerciaux ignorent plus de la moitié des leads marketing²

8%

Seulement 8% des entreprises B2B affirment avoir un bon alignement entre les équipes commerciales et marketing³

Microsoft Dynamics 365



Dynamics 365 for Marketing

Transformez vos prospects en relations d'affaires



Contactez des prospects matures pour la vente



Alignez les ventes avec le marketing



Prenez des décisions pertinentes



Développez votre activité grâce à une plateforme adaptable



Dynamics 365 for Marketing

Parcours client



Microsoft Dynamics 365 for Marketing

Sommaire des fonctionnalités

 Campagnes multicanal	Email marketing	Landing pages & formulaires	Événements et activités telles que des appels téléphoniques	LinkedIn Connector
 Lead nurturing	Concevoir le parcours de l'acheteur	Vue à 360 degrés	Comportement basé sur le lead nurture	Flux de processus d'affaires
 Intelligence intégrée	De multiples lead scoring et niveaux de readiness des ventes	Segmentation dynamique	Aperçu des interactions	Notifications
 Gestion d'événement	Webinars utilisant ON24	Portail des événements	Gestion des sessions, des speakers et du lieu de l'événement	Suivi des inscriptions et des participants
 Reporting	Tableaux de bord et Insights	Études	Power BI intégré	Configurable et extensible

Une valeur unique

Le cloud Microsoft Azure est sécurisé, fiable et conforme

Dynamics 365 for Marketing et Dynamics 365 for Sales sont disponibles sur la même plateforme

Des fonctionnalités uniques telles que la gestion d'événement, des enquêtes ou encore Connector to LinkedIn

Une meilleure gestion des données grâce à la séparation des contacts et des interactions

Une facilité à être configuré, utilisé et personnalisé





Customer Journey Information

New Customer Journey

Name: Journey p95 (Event Marketing)

Start date and time: 2/16/2018 1:59 PM

Segment Group: my customers

Marketing Email Message: event invitation

Trigger: registered?

Scheduler: wait until event

Trigger: email opened?

Select an email template

Search template

Language: English

View: All | Favorite | Optimized for | Visual style | Market Type

Preview: **PROVA BUSINESS TRAVEL**

More details: Created By: SYSTEM, Last Modified: 2/16/2018 1:59 PM, Package: Contoso Marketing, Description: Contoso Marketing, Version: 1.0.0, Market Type: ALL, Status: Active

Démo

Next steps

Rendez-vous sur le site [Dynamics 365 for Marketing](#) pour essayer l'application

Des détails techniques sur l'application sont disponibles sur notre [page de documentation](#)

[Contactez](#) des experts Microsoft ou des partenaires Dynamics 365



Annexe

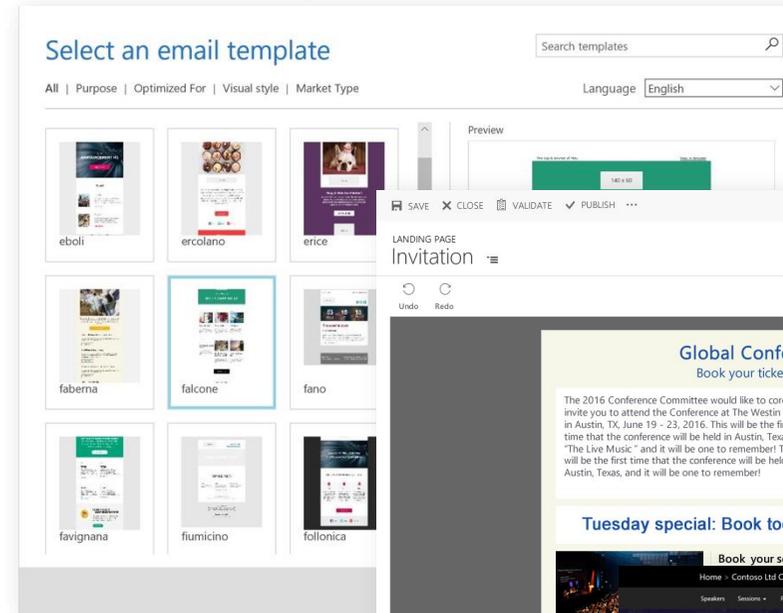
Contactez des prospects
matures pour la vente

Générez des leads à travers plusieurs canaux

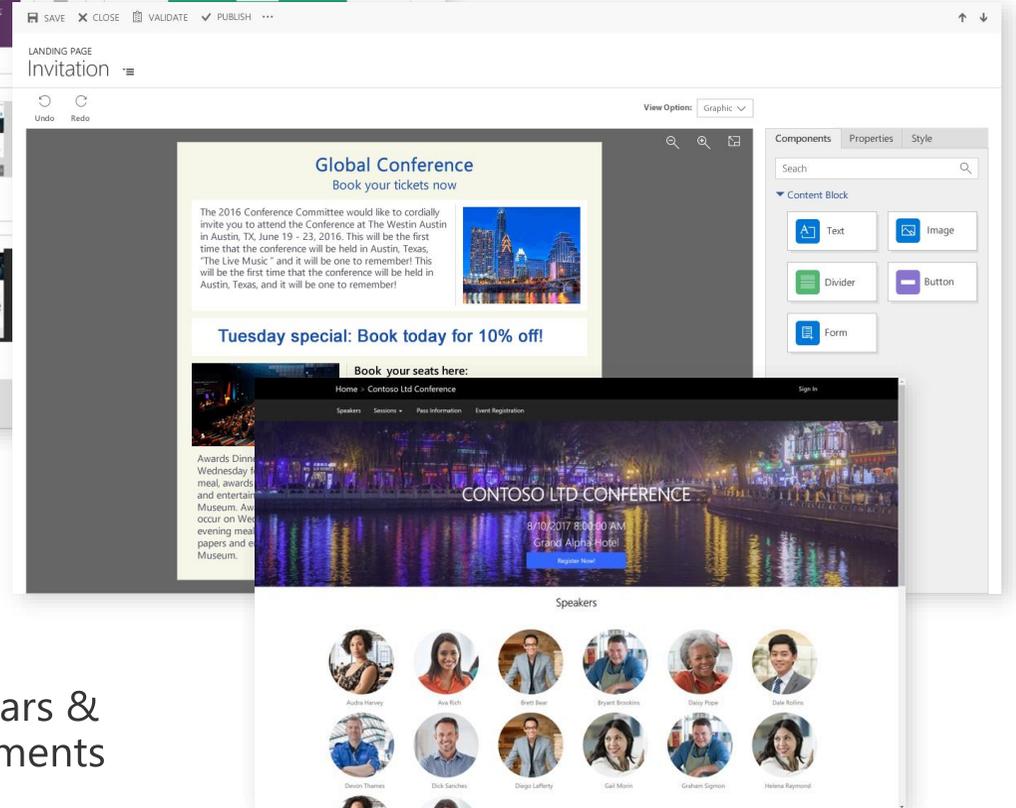
Attirez les meilleurs leads grâce à des emails marketing, des landing pages, LinkedIn, des webinars, des appels téléphoniques, des événements.. et bien plus !

Des templates d'emails et des landing pages personnalisables vous permettent de créer rapidement du contenu pour vos campagnes.

Email Marketing



Landing pages & formulaires



Webinars & événements

Offrez une expérience personnalisée à vos prospects

Organisez et guidez le parcours de vos prospects en fonction de leur comportement pour rendre votre offre plus pertinente à chaque étape.

Utilisez des informations en temps-réel pour entretenir vos leads avec des messages pertinents et synchronisés avec les emails, le web et dans les conversations.

Obtenez des informations en temps-réel en suivant l'engagement des campagnes à différentes étapes.

The screenshot displays the Dynamics 365 Marketing Customer Journeys interface. The main window shows a workflow for a 'New Customer Journey' named 'Journey p95 (Event Marketin)'. The workflow consists of four steps: 'Segment Group my customers', 'Marketing Email Message event invitation', 'Trigger registered?', and 'Scheduler wait until event'. A 'Select a customer journey template' dialog is open in the foreground, showing a table of templates and a details pane for the 'Announcement' template.

Name	Status	Contacts
Announcement	SYSTEM	SYSTEM
Blank Template	SYSTEM	SYSTEM
CJ		Demo Marketing
Customer Onboarding	SYSTEM	SYSTEM
Event Marketing	SYSTEM	SYSTEM
High Touch Marketing	SYSTEM	SYSTEM
Monthly Newsletter	SYSTEM	SYSTEM
Simple Email Journey	SYSTEM	SYSTEM

Details for 'Announcement' template:

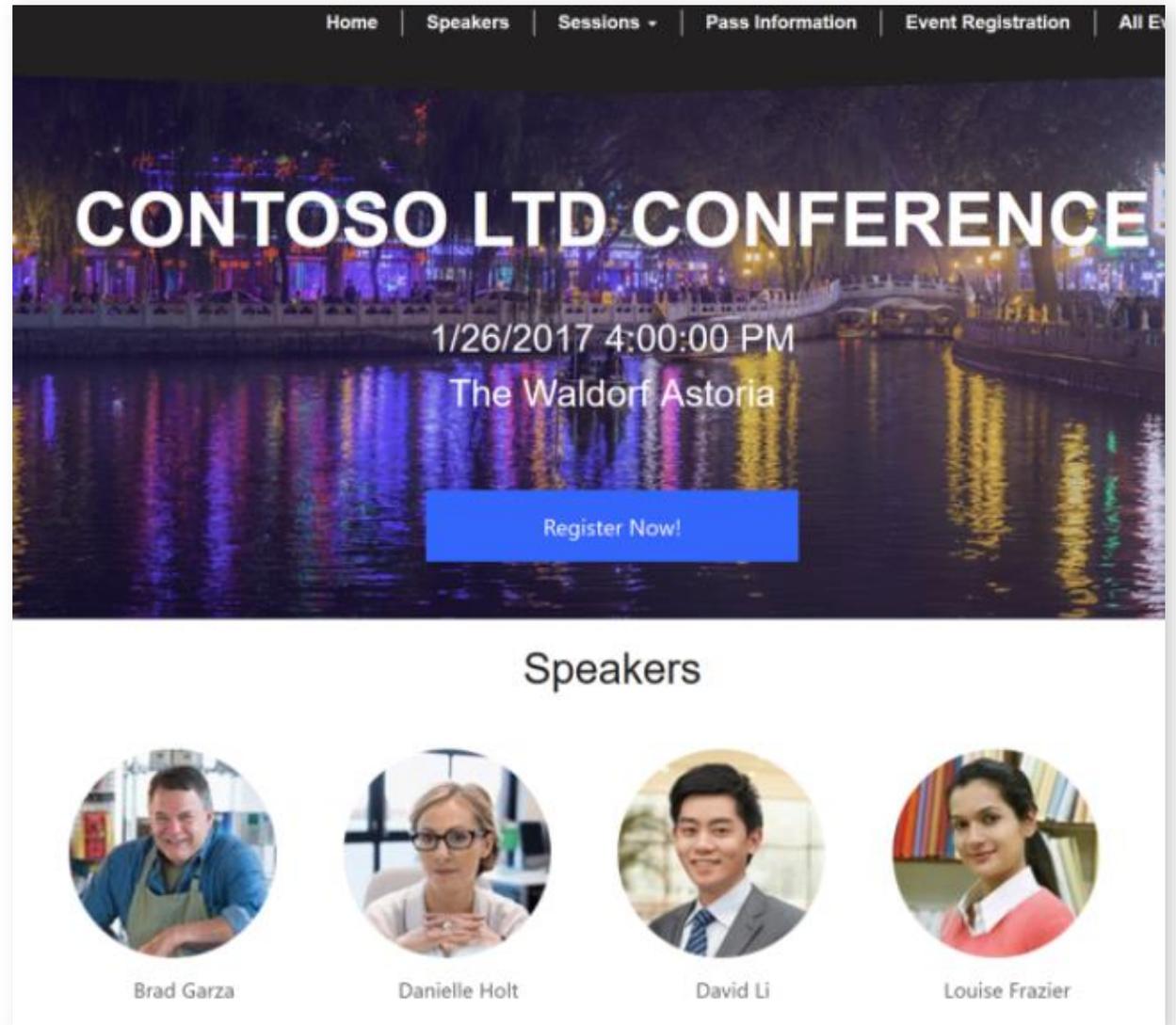
- Name: Announcement
- Created by: SYSTEM
- Last modified: 2/9/2018 5:24 PM
- Purpose: Announcement
- Recurring: No
- Description: Send an announcement to your customers with marketing links. Clickers are sent a follow up email and can be saved to a segment

Organisez des événements en toute simplicité

Utilisez le portail des événements pour gérer les sessions, les intervenants et la logistique des lieux.

L'intégration native avec ON24 (fournisseur de webinars) vous permet de réaliser des événements en ligne.

Un suivi avec des contenus plus pertinents et des offres basées sur le niveau du cycle d'achat des leads.

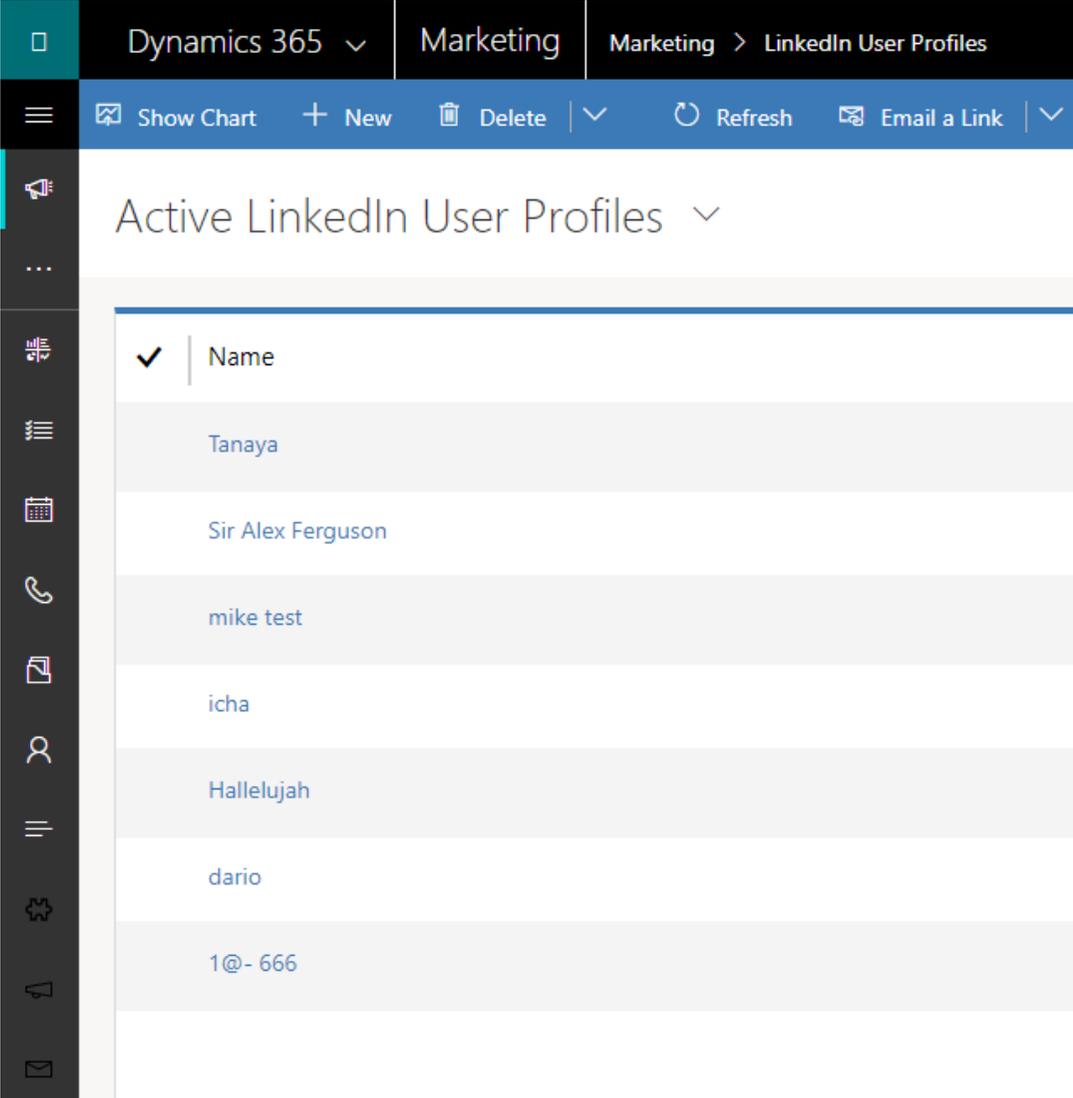


The screenshot displays the event page for the Contoso LTD Conference. At the top, a navigation bar includes links for Home, Speakers, Sessions, Pass Information, Event Registration, and All Events. The main banner features a night view of a city with lights reflecting on water. The event title "CONTOSO LTD CONFERENCE" is prominently displayed in white. Below the title, the date and time "1/26/2017 4:00:00 PM" and the venue "The Waldorf Astoria" are listed. A blue "Register Now!" button is positioned at the bottom of the banner. Underneath the banner, a "Speakers" section is titled, followed by four circular profile pictures of the speakers: Brad Garza, Danielle Holt, David Li, and Louise Frazier, each with their name printed below.

Capitalisez sur LinkedIn pour développer vos chiffre d'affaires

Fournissez rapidement des informations pertinentes sur les prospects avec Connector to LinkedIn Lead Gen Forms.

Alimentez vos leads provenant de LinkedIn en utilisant des campagnes existantes avec Dynamics 365.



The screenshot shows the Dynamics 365 Marketing interface for LinkedIn User Profiles. The breadcrumb navigation is 'Marketing > LinkedIn User Profiles'. The table below lists active LinkedIn user profiles.

<input checked="" type="checkbox"/>	Name
<input type="checkbox"/>	Tanaya
<input type="checkbox"/>	Sir Alex Ferguson
<input type="checkbox"/>	mike test
<input type="checkbox"/>	icha
<input type="checkbox"/>	Hallelujah
<input type="checkbox"/>	dario
<input type="checkbox"/>	1@- 666

Alignez les ventes avec le
marketing

Partagez des informations communes et capitalisez sur des processus connectés

Utilisez des informations communes sur les leads dans votre entreprise pour vous assurer que les ventes et le marketing disposent des dernières données.

Connectez les processus de vente et de marketing pour automatiser les suivis et suivre les progrès de chaque lead.

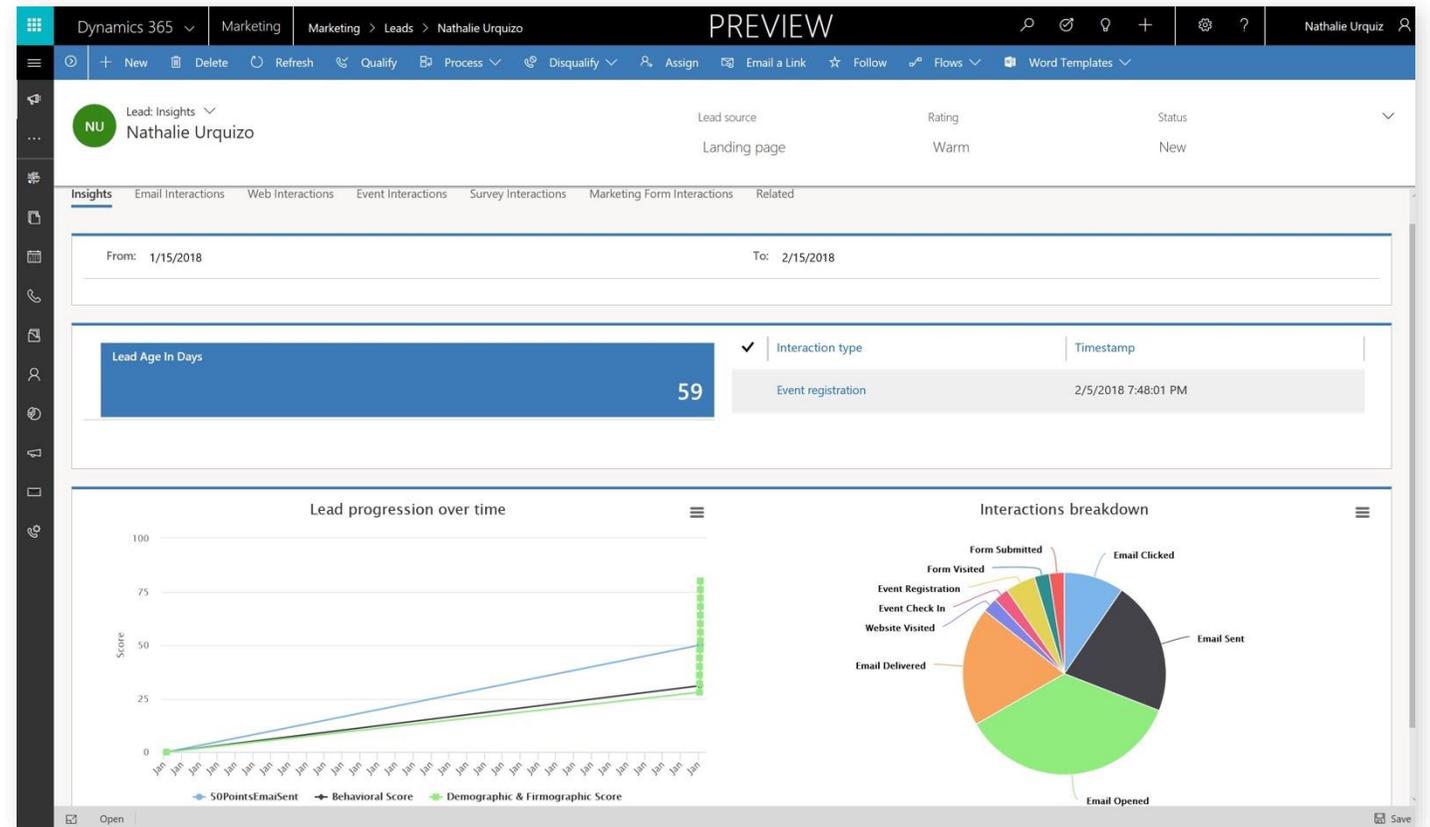
Collaborez avec les équipes de vente et les clients à l'aide des outils de collaboration Office 365.

The screenshot displays a lead record for Nathalie Urquizo in a CRM system. The lead is currently in the 'Inquiry' stage of a workflow. A pop-up window titled 'Automated Marketing Qualification (1 Min)' is active, showing options for 'Sales Ready' and 'Tele Prospect Ready', both set to 'No'. The workflow progress bar shows stages: Inquiry, Automated Marketing Qualification (1 Min), Tele Prospecting Acceptance, Tele Prospecting Qualification, and Sales Acceptance. The lead's contact information includes: First Name: Nathalie, Last Name: Urquizo, Job title: Business Manager, and Email: natme@microsoft.com. The company is identified as Contoso Ltd. On the right, there are sections for Stakeholders (listing Megan Fox as a Stakeholder) and Competitors (with no data available). At the bottom right, a 'Lead scores' section shows three scores: Behavioral Score (31, Calculating s..., Gold), 50PointsEmaiSent (50, Calculating s..., ---), and Demographic & Firmographic (80, A). An auto-post notification is visible in the center: 'Auto-post on Nathalie Urquizo's wall - Monday, December 18, 2017 8:42 PM. SYSTEM created Nathalie Urquizo'.

Apprenez à mieux connaître vos leads

Ayez une vue à 360 degrés de vos leads et clients : contacts clés, activités récentes, achats passés et futures opportunités.

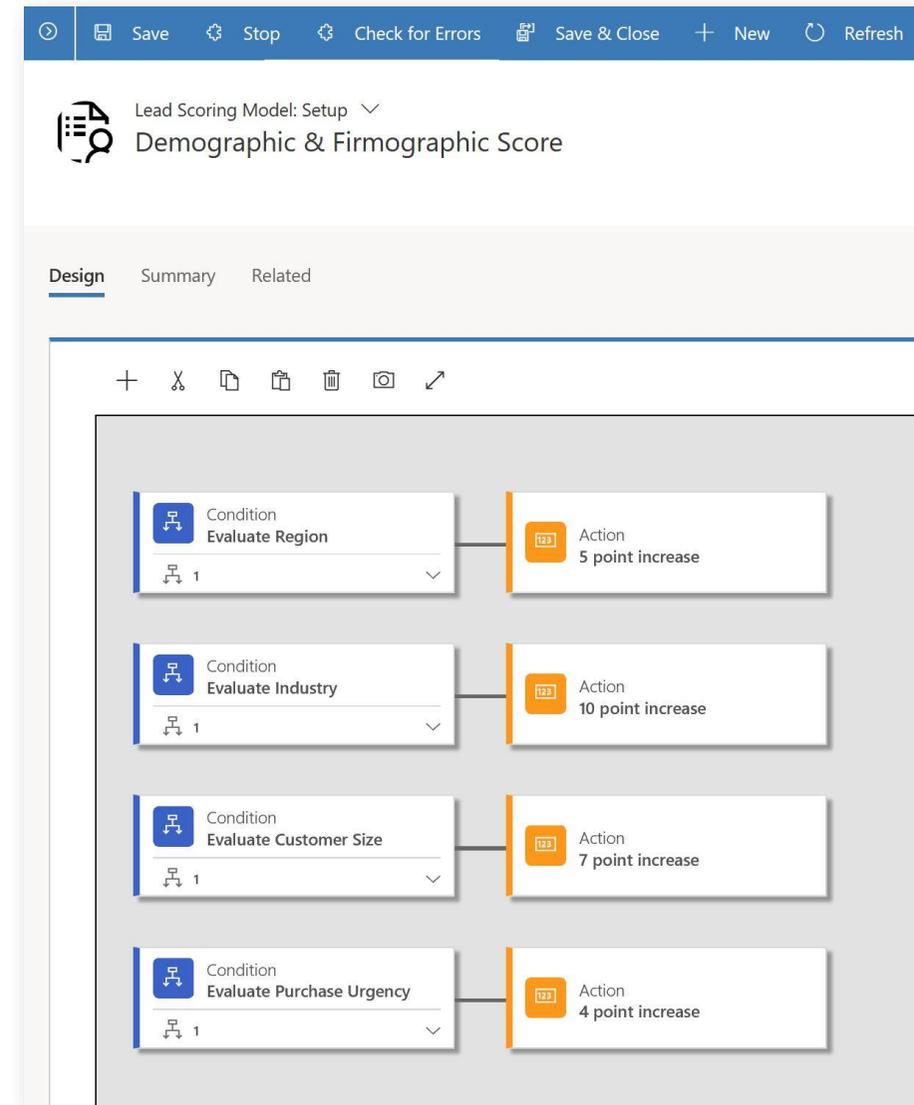
Obtenez des informations exploitables basées sur les interactions entre votre audience et vos équipes de vente et de marketing.



Priorisez les prospects prêts à acheter

Ciblez les bons prospects en spécifiant des règles de segmentation dynamiques, basées sur les attributs communs associés à vos meilleurs clients.

Mettez en place plusieurs modèles de scoring des leads pour prioriser les prospects prêts à acheter.



The screenshot shows a software interface for configuring a lead scoring model. The title bar includes standard application controls: Save, Stop, Check for Errors, Save & Close, New, and Refresh. The main header displays the model name: "Lead Scoring Model: Setup" with a dropdown arrow, and the specific model: "Demographic & Firmographic Score". Below the header, there are three tabs: "Design" (selected), "Summary", and "Related". The "Design" tab shows a visual flowchart with four rows of logic. Each row consists of a "Condition" box on the left and an "Action" box on the right, connected by a line. The conditions are: "Evaluate Region", "Evaluate Industry", "Evaluate Customer Size", and "Evaluate Purchase Urgency". Each condition box has a small icon of a person and the number "1". The actions are: "5 point increase", "10 point increase", "7 point increase", and "4 point increase". Above the flowchart is a toolbar with icons for adding, deleting, copying, pasting, and other editing functions.

Condition	Action
Condition Evaluate Region	Action 5 point increase
Condition Evaluate Industry	Action 10 point increase
Condition Evaluate Customer Size	Action 7 point increase
Condition Evaluate Purchase Urgency	Action 4 point increase

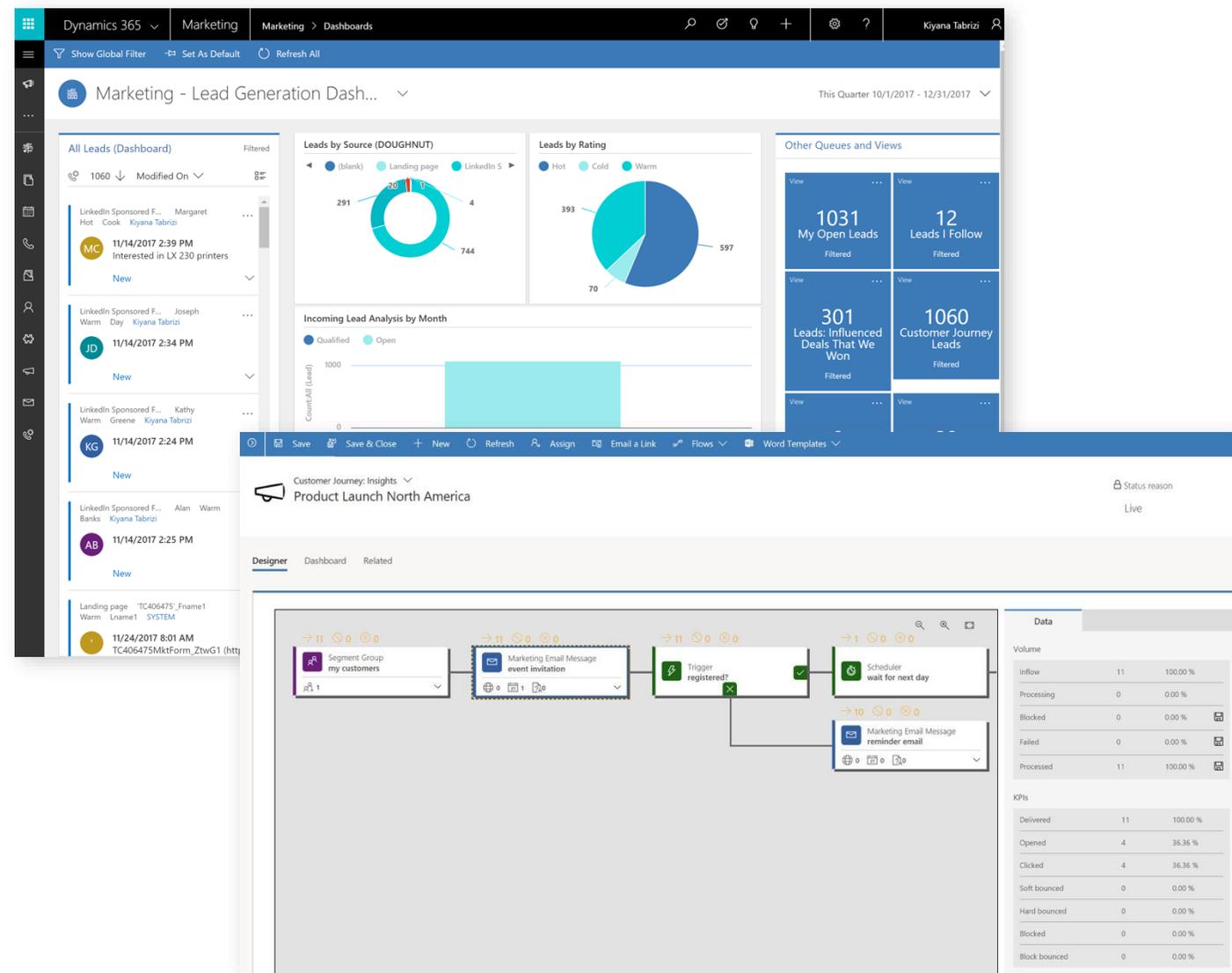
Prenez des décisions
pertinentes

Améliorez les performances marketing

Des tableaux de bord configurables et un aperçu des interactions vous aident à suivre et améliorer les performances marketing.

Les informations en temps-réel vous aident à comprendre l'impact de chaque étape dans le parcours de l'acheteur.

Utilisez une source unique d'informations pour suivre plus précisément les résultats de ventes et marketing.



Exploitez les données de vos enquêtes

Créez et menez des enquêtes pour recueillir des retours clients exploitables.

Utilisez ces informations pour mieux comprendre les besoins et les attentes de vos clients afin d'améliorer l'expérience client et créer des offres convaincantes.



Développez votre activité
grâce à une plateforme
adaptabile

Configurez et développez la solution

Configurez facilement la solution pour qu'elle s'adapte au mieux à votre entreprise en utilisant un cloud Microsoft fiable, conforme et sécurisé.

Profitez d'essai gratuit, de documentations utilisateur et de ressources d'assistance pour démarrer rapidement.

Contactez des partenaires Dynamics 365 pour en savoir plus sur la solution.

