



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

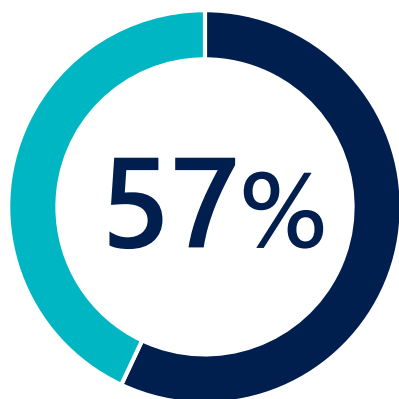
Mauvaise qualité des leads

Peu de visibilité sur les ventes

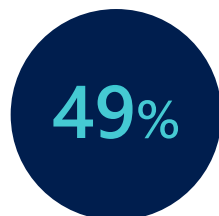
Faible pertinence du lead nurturing



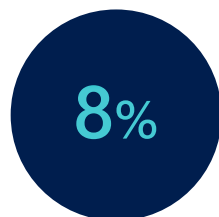
Besoin de meilleurs outils pour aligner les ventes avec le marketing



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

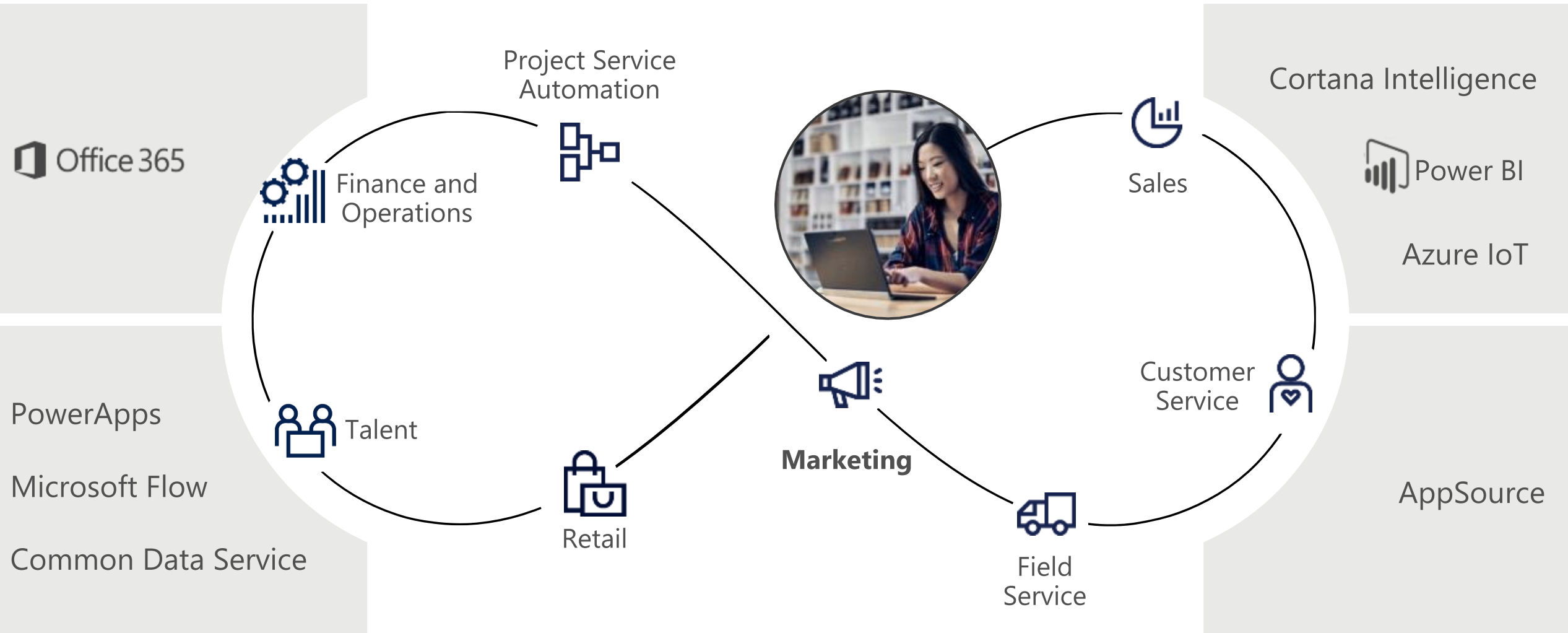


49% des commerciaux ignorent plus de la moitié des leads marketing²



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, 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

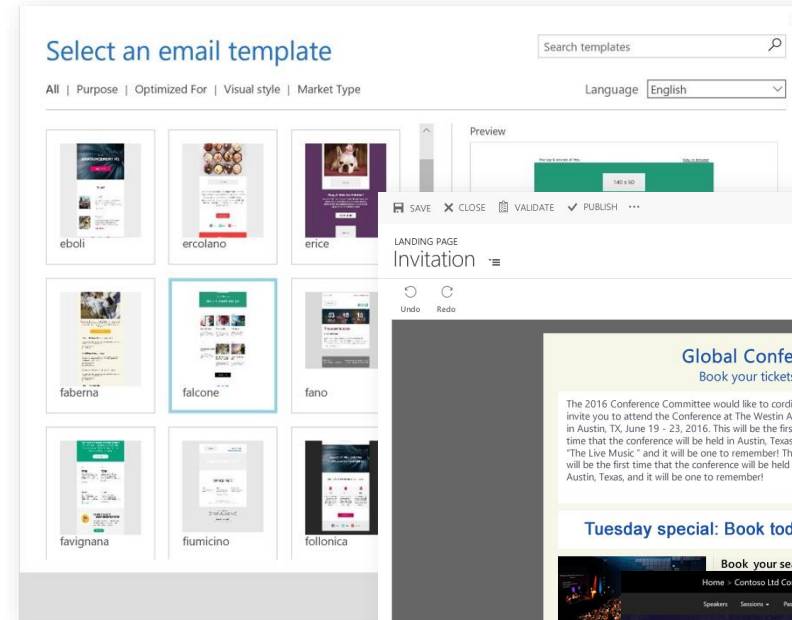
Contactez des prospects
matures pour la vente

Générez des leads à travers plusieurs canaux

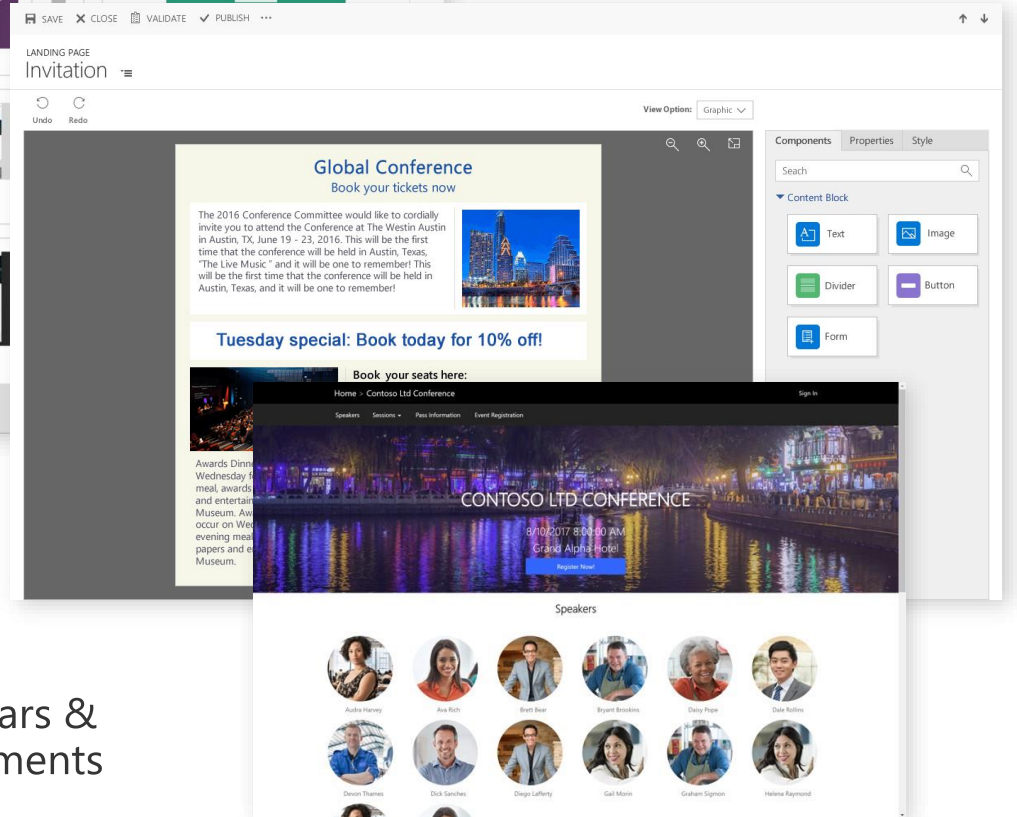
Attirez les meilleurs leads grâce à des emails marketing, des landing pages, LinkedIn, des webinars, des appels téléphoniques, des événements.. et bien plus !

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 interface for Customer Journeys. The main window shows a workflow for a 'New Customer Journey' named 'Journey p95 (Event Marketin' with a start date of 2/16/2018 1:59 PM. 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:

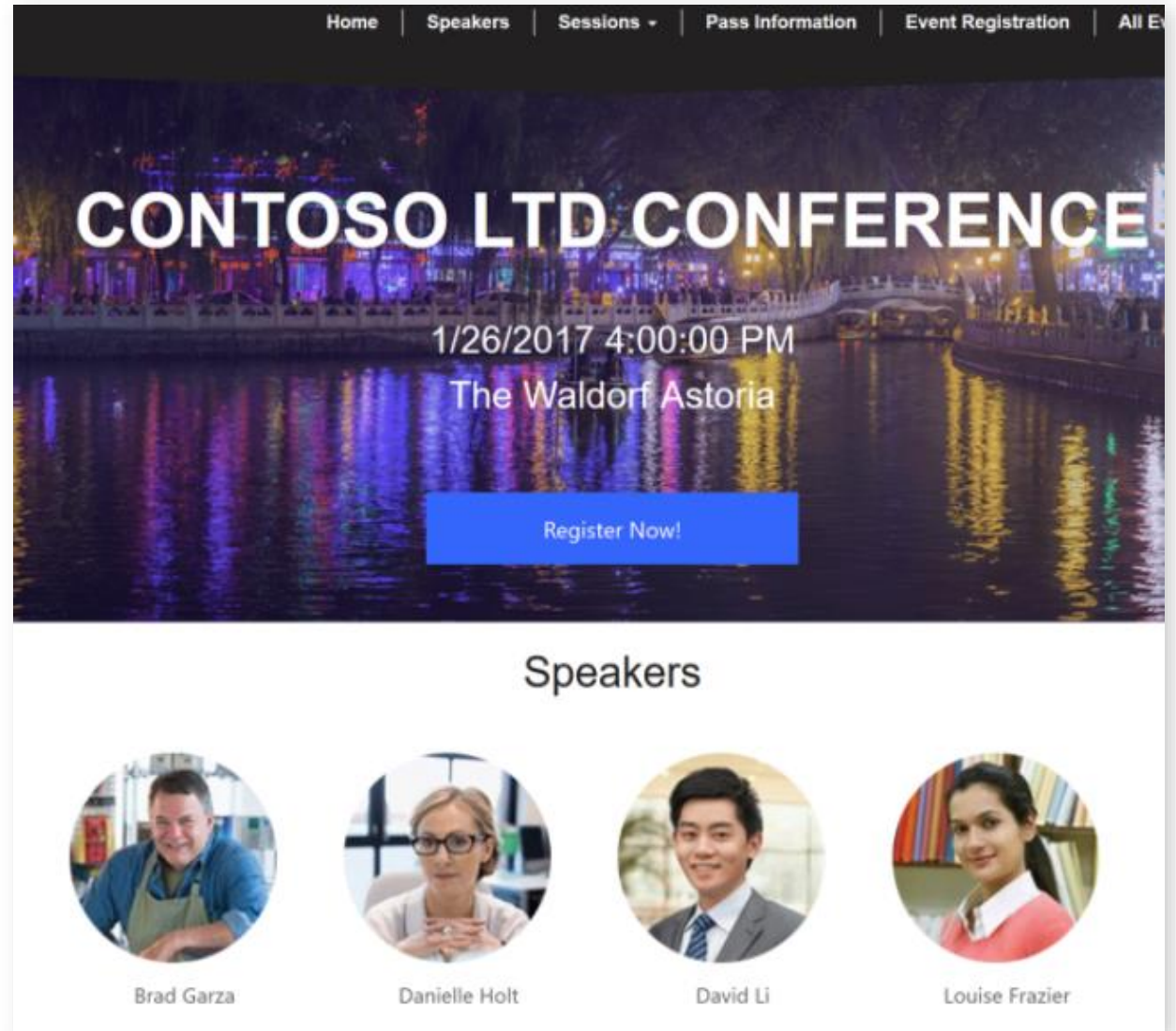
- Name: Announcement
- Created by: SYSTEM
- Last modified: 2/9/2018 5:24 PM
- Purpose: Announcement
- Recurring: No
- Description: Send an announcement to your customers with marketing links. Clickers are sent a follow up email and can be saved to a segment

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.

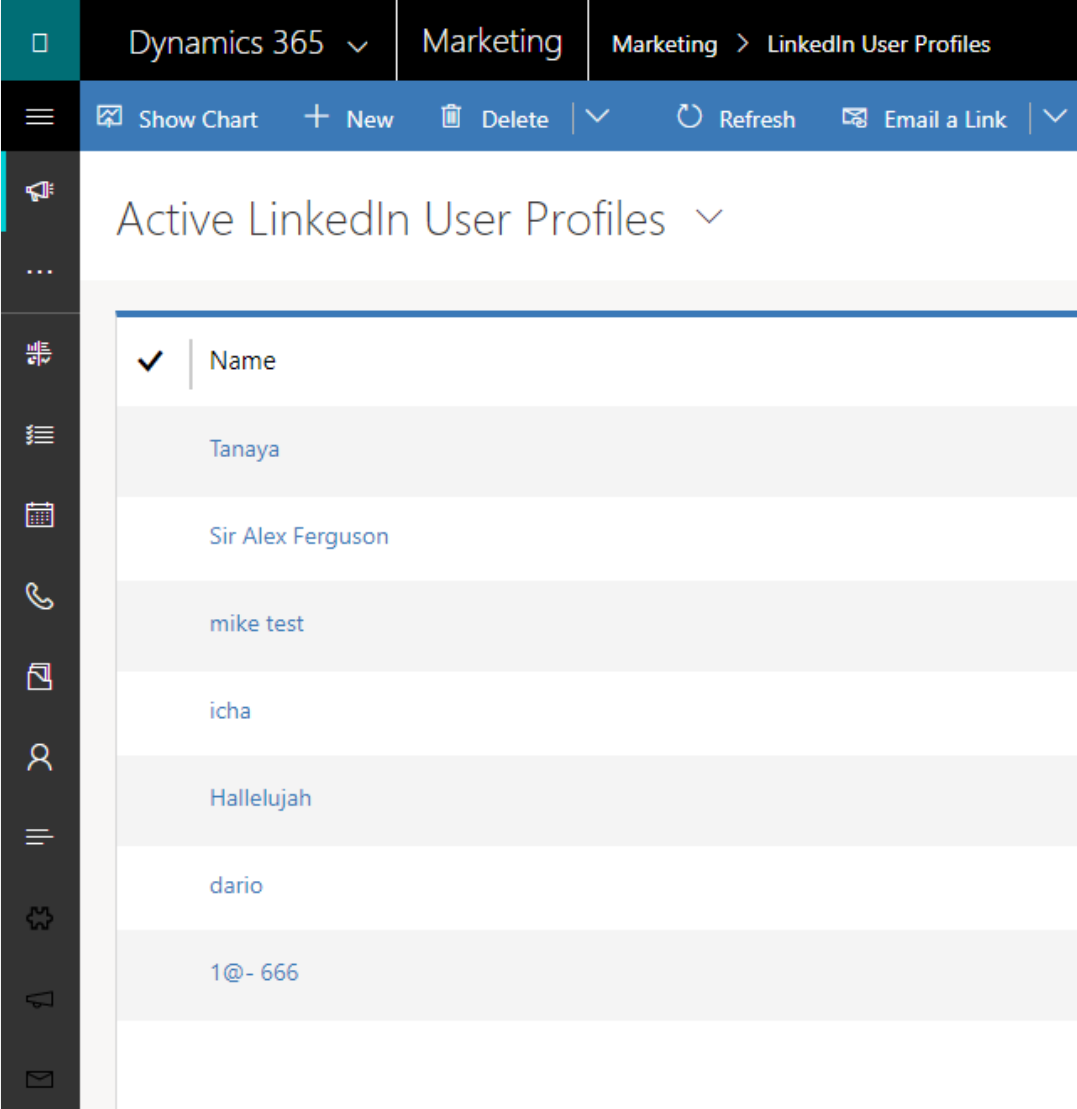


The screenshot displays the event page for the Contoso LTD Conference. At the top, a navigation bar includes links for Home, Speakers, Sessions, Pass Information, Event Registration, and All Events. The main banner features a night view of a canal with colorful lights reflecting on the water. The event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

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.

✓	Name
	Tanaya
	Sir Alex Ferguson
	mike test
	icha
	Hallelujah
	dario
	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.

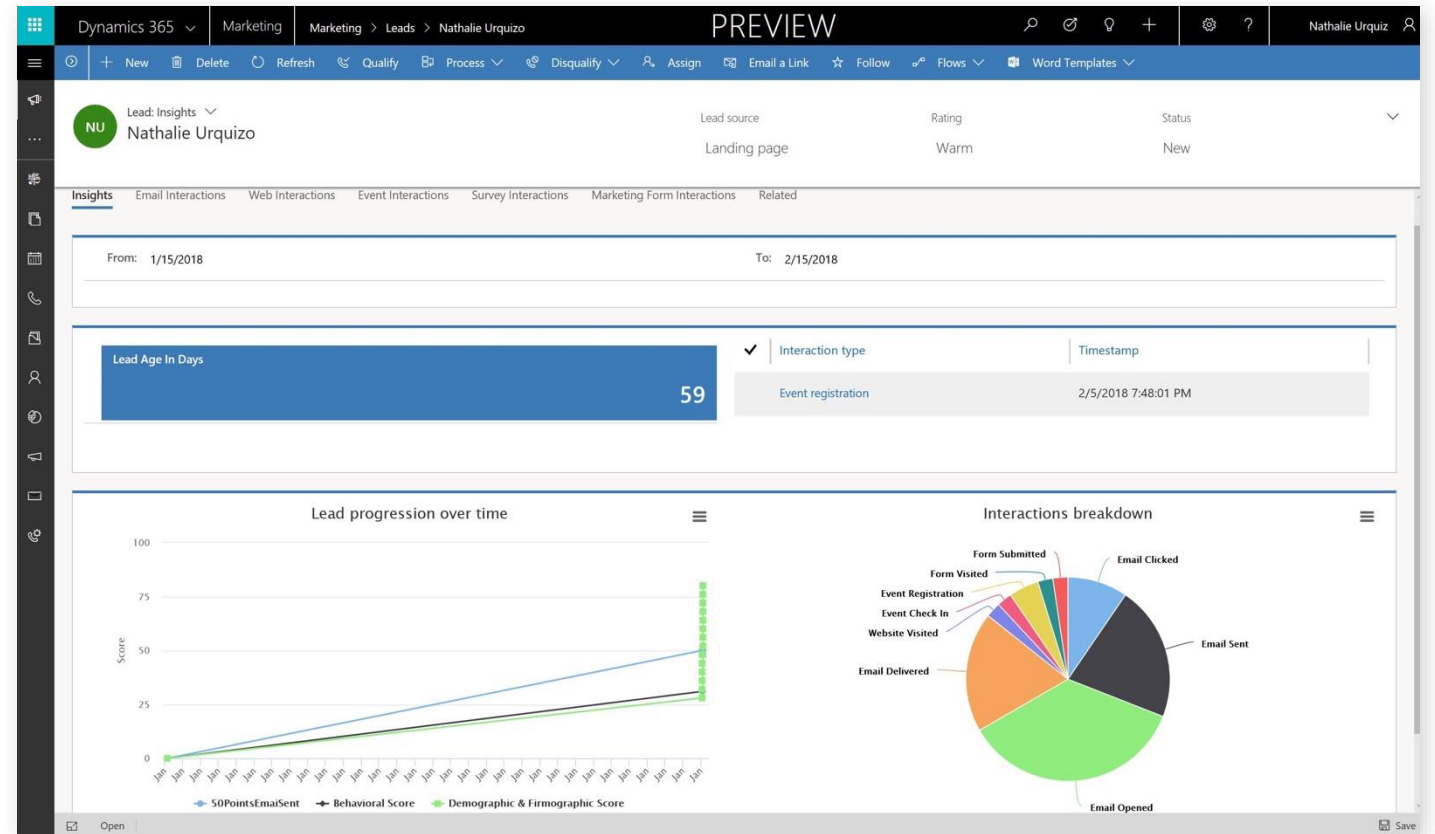
Collaborez avec les équipes de vente et les clients à l'aide des outils de collaboration Office 365.

The screenshot displays a Microsoft Dynamics CRM lead record for Nathalie Urquizo. The interface includes a top navigation bar with options like Recycle, New, Delete, Refresh, Qualify, Process, Disqualify, Assign, Email a Link, Follow, Flows, and Word Templates. The lead's details are shown in a card view, including contact information (First Name: Nathalie, Last Name: Urquizo, Job title: Business Manager, Email: natme@microsoft.com) and company information (Company: Contoso Ltd, Website: https://www.contoso.com). A workflow is visible, starting with 'Lead to Opportunity Mar...' and 'Inquiry', followed by 'Automated Marketing Qualification (1 Min)', 'Tele Prospecting Acceptance', 'Tele Prospecting Qualification', and 'Sales Acceptance'. An 'Automated Marketing Qualification' dialog box is open, showing options for 'Sales Ready' and 'Tele Prospect Ready', both set to 'No', and a 'Next Stage' button. A social feed on the right shows an auto-post on Nathalie Urquizo's wall from the SYSTEM user, dated Monday, December 18, 2017, 8:42 PM. The 'STAKEHOLDERS' section lists Megan Fox as a stakeholder, and the 'COMPETITORS' section is empty. The 'Lead scores' section shows three scores: Behavioral Score (31, Calculating s..., Gold), 50PointsEmaiSent (50, Calculating s..., ---), and Demographic & Firmographic (80, A).

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.

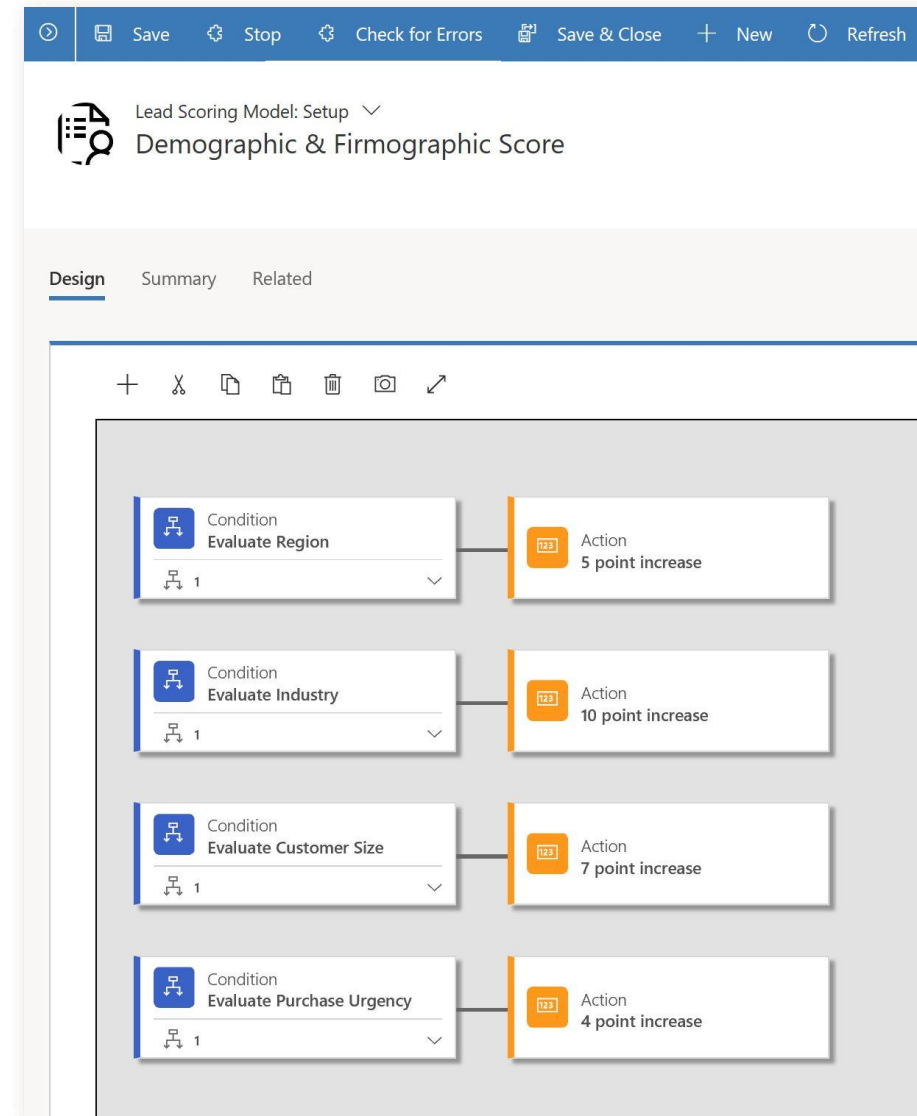
Obtenez des informations exploitables basées sur les interactions entre votre audience et vos équipes de vente et de marketing.



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 displays a software interface for configuring a lead scoring model. The title bar at the top includes standard application controls: Save, Stop, Check for Errors, Save & Close, New, and Refresh. Below the title bar, the interface shows the model name "Lead Scoring Model: Setup" and the specific score type "Demographic & Firmographic Score".

The main workspace is divided into two tabs: "Design" (which is active) and "Summary". The "Design" tab contains a visual flowchart with four rows of logic rules. Each row consists of a "Condition" box on the left and an "Action" box on the right, connected by a horizontal line. The conditions are:

- Condition: Evaluate Region (with a weight of 1)
- Condition: Evaluate Industry (with a weight of 1)
- Condition: Evaluate Customer Size (with a weight of 1)
- Condition: Evaluate Purchase Urgency (with a weight of 1)

The corresponding actions are:

- Action: 5 point increase
- Action: 10 point increase
- Action: 7 point increase
- Action: 4 point increase

Each condition box includes a small icon of a person and a dropdown arrow. The action boxes include a small icon of a document with a plus sign. Above the main workspace, there is a toolbar with icons for adding, deleting, and other actions.

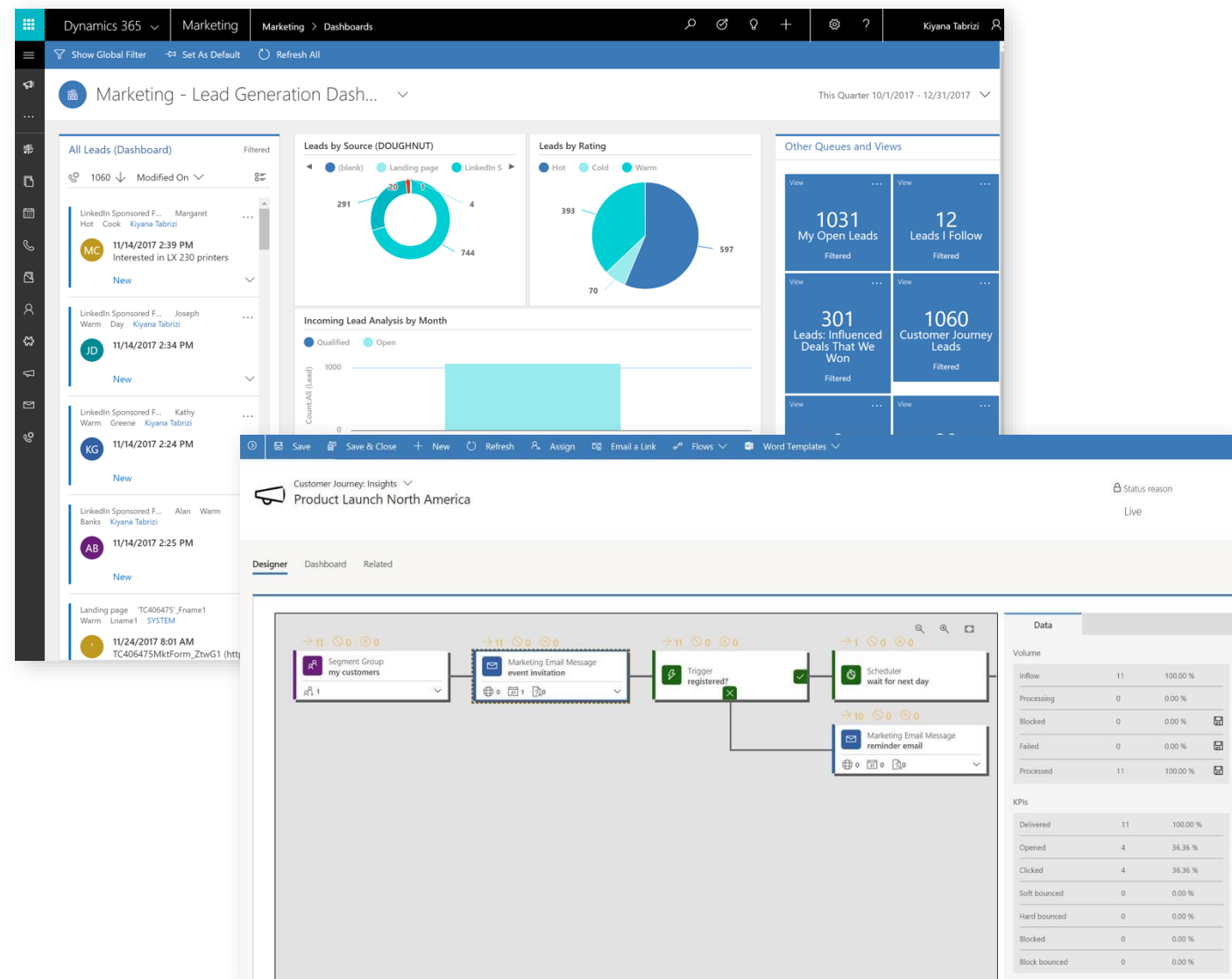
Prenez des décisions
pertinentes

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.

