

MB-220: Microsoft Dynamics 365 for Marketing

Duración: **20 Horas**

INTRODUCCION:









Esta formación revisará la configuración de la aplicación de marketing necesaria para impulsar el crecimiento del negocio. También revisa la gestión de leads, formularios y páginas de marketing, segmentación y mensajes de marketing por correo electrónico. Todas estas piezas están unidas mediante un diseño interactivo de viaje del cliente, incluida la configuración de eventos y encuestas.

DIRIGIDO A:

Esta formación está diseñada para profesionales de TI o marketing que desean aprender a aprovechar Dynamics 365 for Marketing para empresas.

OBJETIVOS:

Al finalizar la formación los asistentes podrán:

-  Configurar ajustes avanzados
-  Administrar contenido de marketing plantillas e integraciones
-  Crear y gestionar clientes potenciales
-  Diseñar y crear formularios y páginas de marketing
-  Crear y administrar segmentos
-  Configurar y lanzar recorridos de clientes
-  Crear y gestionar eventos
-  Distribuir y analizar encuestas.


EXAMEN:

Este curso oficial es el recomendado por Microsoft para la preparación del siguiente examen de certificación:

-  **MB-220: Microsoft Dynamics 365 Marketing.**


REQUISITOS:

Antes de asistir a este curso, los estudiantes deben tener:

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

CONTENIDO:

Módulo 1: Configuración de aplicaciones de marketing.

-  Configurar ajustes avanzados.

- 🔗 Administrar contenido y plantillas de marketing.
- 🔗 Administrar integraciones de LinkedIn y Power BI.

Módulo 2: Cables.

- 🔗 Crear y administrar clientes potenciales.
- 🔗 Evaluar la preparación para las ventas.

Módulo 3: Formularios y páginas de marketing.

- 🔗 Crear formularios de marketing.
- 🔗 Crear páginas de marketing.
- 🔗 Gestionar el marketing en Internet.
- 🔗 Módulo 4: Segmentos y Listas.

Módulo 4: Segmentos y Listas.

Módulo 5: Correos electrónicos de marketing.

- 🔗 Crear mensaje de correo electrónico.

Módulo 6: Viajes al cliente.

- 🔗 Crear recorridos de clientes.

Módulo 7: Perspectivas.

- 🔗 Perspectivas de marketing.
- 🔗 Perspectivas de los clientes.
- 🔗 Perspectivas de la ejecución de marketing.
- 🔗 Perspectivas de gestión de clientes potenciales.
- 🔗 Perspectivas de marketing en Internet.

Módulo 8: Eventos.

- 🔗 Gestionar la planificación de eventos.
- 🔗 Administrar la ejecución de eventos.

Módulo 9: Voz del cliente.

- 🔗 Crear encuestas.

Módulo 10: Resultados.

- 🔗 Revisar los resultados de eventos y encuestas.