

# MAUERN EINREISSEN ZWISCHEN VERTRIEB UND MARKETING

Mithilfe von Dynamics 365 for Marketing bringen Sie Vertrieb und Marketing in Einklang und steuern Ihre Marketingkampagnen zielgerichtet und transparent. Erfahren Sie mehr in unserem Workshop!

In Zeiten disruptiver Veränderung unserer Märkte ist tiefgreifendes Vertrauen der Mitarbeiter in Marketing und Vertrieb die Grundlage für geschäftlichen Erfolg. Wir zeigen Ihnen effektive Maßnahmen, wie Sie im Handumdrehen ein starkes Team aus Marketing und Vertrieb formen.

Erreichen Sie mehr Abschlüsse durch kaufbereite Leads dank KI-basiertem Profiling Ihrer modernen Marketing-Abteilung. Microsoft Dynamics 365 for Marketing setzt hier an und bringt Marketing, Vertrieb und Kundenerlebnis in Einklang. Wir zeigen Ihnen, durch welche Prozesse, Kanäle und KPIs Mitarbeiter aus beiden Abteilungen gemeinsam mehr erreichen.

Reißen Sie die Mauern ein und melden Sie sich jetzt an: [events@reply.de](mailto:events@reply.de)

**Was Sie in diesem kostenfreien Workshop erwartet:**

- 360°-Blick auf den Kunden: Sales und Marketing aus einer Hand
- Tipps zur Personalisierung und Optimierung der Customer Journey
- Demo und praxisorientierte Führung durch das System
- etablierte Use-Cases zur erfolgreichen Nutzung des Systems
- Tricks zur Verschlinkung und Automatisierung Ihrer Prozesse
- Sparen Sie Zeit, Kosten und Nerven durch Transparenz
- ausreichend Zeit zur Beantwortung Ihrer Fragen

Am Ende der Veranstaltung erhält jeder Teilnehmer ein Zertifikat.

### Termine und Orte

#### FRANKFURT

Mittwoch, den 11. September 2019,  
14:00 Uhr - 17:30 Uhr

#### KÖLN

Donnerstag, den 12. September 2019,  
14:00 Uhr - 17:30 Uhr

#### BERLIN

Mittwoch, den 18. September 2019,  
14:00 Uhr - 17:30 Uhr

#### HAMBURG

Donnerstag, den 26. September 2019,  
14:00 Uhr - 17:30 Uhr



## AGENDA

14:00 - 14:15	Willkommen & Registrierung	
14:15 - 14:30	Begrüßung & Einführung	
14:30 - 15:15	<b>Dynamics 365: Vision einer zukunftssicheren und innovativen Plattform</b>	<p>Aktuell verändern sich die Arbeitsweisen in Unternehmen dramatisch: Intelligente Technologien halten Einzug in die Vertriebs- und Marketingmethodik und unterstützen die Mitarbeiter im Tagesgeschäft. Zudem stehen Unternehmen immer stärker unter Zugzwang, die richtigen Kunden zu finden und diese optimal anzusprechen, um sie dauerhaft als Kunden zu binden.</p> <p>Dynamics 365 for Marketing ist eine Anwendung zur Marketingautomatisierung, die dabei hilft, aus Interessenten Kunden zu machen. Die App ist einfach zu verwenden und funktioniert nahtlos mit Dynamics 365 for Sales. Außerdem verfügt sie über eine integrierte Business Intelligence. Erfahren Sie in diesem Vortrag, wie Sie Ihren eigenen Vertrieb und Ihr Marketing verbessern können und nutzen Sie dieses Know-how für ihre neue Customer Journey.</p>
15:15 - 16:00	<b>Kampagnen und Customer Journeys</b>	<p>In der heutigen Zeit erhält jeder von uns eine Menge an uninteressanten Marketing- und Werbebotschaften. Mit Dynamics 365 können Sie dies ändern und schaffen ein Alleinstellungsmerkmal Ihres Unternehmens: Erstellen Sie mit dem neuen Drag &amp; Drop-Designer im Handumdrehen eine automatisierte Kampagne, um Ihre Leads und Kunden auf Kanälen wie Social Media, E-Mail, Brief oder Messen zu erreichen. Durch KI-basiertes Profiling bedienen Sie jeden Kontakt auf einem benutzerdefinierten, optimalen Pfad. Im Anschluss können Sie die Ergebnisse analysieren, um ertragreiche, langfristige Beziehungen aufzubauen.</p>
16:00 - 16:30	Kaffee & Nachmittagssnack	
16:30 - 17:15	<b>Eventmanagement mit Dynamics 365 for Marketing</b>	<p>Die öffentliche Sichtbarkeit und Wahrnehmung Ihres Unternehmens hat in den letzten Jahren an Bedeutung gewonnen. Effektiv erhöhen können Sie die Sichtbarkeit Ihres Unternehmens z.B. durch Veranstaltungen wie Workshops, Webinare und Konferenzen. Dynamics 365 for Marketing bietet ein integriertes Event-Management, mit dem Sie den gesamten Event-Prozess abbilden können. Anhand eines erfolgreichen Praxisbeispiels stellen wir vor, wie Sie eine dynamische Website erstellen sowie Ihre Partner, Speaker und Sponsoren einbinden können, um eine möglichst große Zielgruppe zu erreichen.</p>
17:15 - 17:30	Fragen & Antworten	
17:30	Ende	

**CLUSTER REPLY** ist das Unternehmen der Reply-Gruppe, das sich auf die Beratung und Systemintegration von Microsoft-Technologien spezialisiert hat. Cluster Reply legt den Schwerpunkt auf Innovationen und unterstützt die Entwicklung des breiten Microsoft-Angebots von On-Premise- hin zu Cloud-Anwendungen in den Bereichen Modern Workplace, Geschäftsanwendungen, Applikationen und Infrastruktur, Data und Analytics, Artificial Intelligence sowie Customer Relationship Management. Cluster Reply ist in Deutschland tätig und arbeitet mit anderen Unternehmen der Reply-Gruppe zusammen, die Microsoft-Partner in Brasilien, Italien, Großbritannien und den USA sind.