

7 motivos para usar o Dynamics 365 no marketing da sua empresa

Microsoft Dynamics 365



7 motivos para usar o Dynamics 365 no marketing da sua empresa

Com o aperfeiçoamento contínuo dos softwares, muitas ferramentas têm possibilitado uma maior automação de marketing nas empresas. Desenvolvido pela Microsoft, o Dynamics 365 é a principal delas. Neste texto, abordaremos quais são os principais motivos para empregar o Dynamics 365 na área de marketing de sua empresa. Fique ligado!

O que é o Dynamics 365?

Antes de listar quais são as principais razões para utilizar o Microsoft Dynamics 365 no marketing de sua empresa, é de extrema importância entendermos o que é essa ferramenta e em qual contexto ela surge. Vamos lá!

Considerado a próxima geração dos sistemas de gestão empresarial nas nuvens, o Dynamics 365 é um programa que congrega funcionalidades tanto dos softwares de Customer Relationship Management (CRM) quanto dos sistemas Enterprise Resourcing Planning (ERP).

Dessa forma, por meio da integração de sistemas e automação de processos, ele permite que empresas construam relações de longo prazo e que os gestores acessem dados de diversos dispositivos — como telefones, tablets ou computadores.

Além disso, o Dynamics 365 confere acesso a informações de vendas, serviços, operações, finanças e marketing. Seu menu pode ser configurado de várias formas e oferece acesso rápido a diversos tipos de informações relevantes, como dados de contas, contatos, clientes potenciais, oportunidades, pedidos, faturas, ocorrências, campanhas de marketing, entre outros.



Qual é a importância de empregá-lo?

Por ser uma ferramenta poderosa — que combina otimização de dados e acesso inteligente — o Dynamics 365 tem se destacado por tornar o processo de engajamento dos clientes extremamente simples. Projetado para ser personalizado de acordo com o gosto do cliente, ele propicia uma maior produtividade, aprofunda a visão sobre as relações com os clientes e impulsiona a transformação digital das empresas. Tudo isso é possibilitado por meio de novos investimentos em tecnologias e modelos de negócios, fatores que aprimoram o engajamento dos clientes.

Em suma, empregar o Dynamics 365 tem se mostrado como uma interessante alternativa para aumentar tanto a performance quanto o alcance de sua empresa de forma significativa.

Como a ferramenta pode ajudar na automação de marketing das empresas?

Agora que já abordamos o que é o Dynamics 365 e qual é a sua importância de uma forma geral, é hora de falarmos da utilidade desse software para a área do marketing. A ferramenta fornece uma solução completa para gerenciamento e execução de campanhas de marketing, offline e digitais, que permitem o alcance de clientes já consolidados e potenciais consumidores por diversos meios.

Para tanto, o Dynamics 365 permite a criação de campanhas multicanal — por meio de e-mail, telefone, web, social etc. —, o controle de custos e a elaboração de um planejamento detalhado de atividades, que se dá por meio da funcionalidade Project Service.

Assim, as campanhas podem ser gerenciadas pela equipe de marketing, com ferramentas poderosas e de fácil utilização, diminuindo a necessidade do envolvimento dos setores de TI.

Code-K

Uma outra vantagem do Dynamics 365 é que ele pode ser agregado a diversas ferramentas de marketing digital, o que propicia a otimização dos processos e a consequente obtenção de melhores resultados na área de marketing.

Uma das principais empresas que trabalham nesse sentido é a Code-K, desenvolvedora brasileira que tem uma série de ferramentas disponíveis no mercado que realizam a automação do marketing digital. Entre elas, podemos destacar o Code-K Campaign e o Code-K Analytics, que permitem executar campanhas e diversas outras ações dentro do Dynamics 365 a um custo acessível.

Falaremos mais sobre elas à medida que formos apresentando as razões de se empregar o Dynamics 365 no marketing. Continue a leitura!



Quais são os motivos para usar o Dynamics 365 no marketing?

Neste tópico, listamos os 7 principais motivos para empregar o Dynamics 365 no marketing de sua empresa. Confira abaixo!



1. Elaboração de lead scoring

O primeiro grande motivo para empregar o Dynamics 365 no marketing é que ele permite a elaboração de um lead scoring completo, já que a ferramenta disponibiliza uma série de informações úteis para que o cliente faça uso.

Dessa forma, pode-se classificar melhor quais são os clientes em potencial e selecionar melhor as ações a serem tomadas a partir dali. O cuidado adequado nesse estágio é fundamental para que o time de vendas de sua empresa tenha um melhor embasamento e, conseqüentemente, alcance melhores resultados.

2. Automatização de processos

Além de uma melhor elaboração de lead scoring, o módulo de marketing do Dynamics 365 permite a automatização de diversos outros processos. Assim, sobretudo quando aliado ao Code-K Campaign, a ferramenta é fundamental para reduzir o tempo gasto na gestão de dados e liberar funcionários para tarefas mais analíticas.

De forma geral, seja por meio da ágil elaboração de lead scoring ou do agendamento mais eficaz de processos, o Dynamics 365 é capaz de conferir um maior dinamismo à área de marketing de sua empresa, aumentando as chances de atingir o cliente certo com a oferta adequada.

3. Disparos de e-mails e SMS em massa

Um ponto decorrente do tópico anterior, inclusive, é que a integração do Code-K Campaign com o Dynamics 365 possibilita disparos de e-mails e SMS em massa, fator que é fundamental para a nutrição de leads e melhor relacionamento com o cliente.

A automação de campanhas possibilitada pela ferramenta da Code-K permite criar diversos modelos de e-mail dentro do Dynamics 365, fazer envios em lote e tomar decisões com base nas ações dos clientes, o que permite a criação de rúguas de relacionamento com o cliente.

4. Compliance and integrability

Por ser uma ferramenta desenvolvida pela Microsoft, empresa já consolidada no mercado, o Dynamics 365 tem um grau de confiabilidade muito grande. Dessa forma, uma grande vantagem de empregá-lo no marketing de sua empresa é que você pode ficar despreocupado quanto ao compliance e, mais do que isso, fazer uso da integrabilidade que a ferramenta, por todo seu renome, permite.

Como a Microsoft é desenvolvedora de outros programas, o Dynamics 365 acaba sendo facilmente integrável com outras frentes, o que abre diversas possibilidades para as empresas que utilizam a ferramenta na área do marketing.

5. Planejamento estratégico

A questão da integrabilidade, inclusive, é de suma importância para aliar o Dynamics 365 a ferramentas de planejamento estratégico, como o Power BI. Também desenvolvido pela Microsoft, ele é um dispositivo bastante útil para gerar insights para os gestores.

Assim, essa integração propicia uma visão mais ampla da empresa, o que faz com que as tomadas de decisão sejam mais precisas.

6. Criação de landing pages e formulários

Um outro ponto para usar o Dynamics 365 no marketing é que ele permite a fácil criação de landing pages e formulários diversos, funcionalidade que é bastante empregada e auxilia bastante na criação de leads e captação de informações dos clientes.

Dessa forma, a criação ágil desses mecanismos permite um melhor dinamismo nos processos do marketing, fator que propicia uma maior conversão.

7. Segmentação da base com critérios avançados

Por último, um dos grandes motivos para se utilizar o Dynamics 365 é que ele permite a segmentação da base com critérios avançados.

Por meio da disposição de cerca de 300 campos customizáveis, pode-se segmentar melhor os públicos para os quais as campanhas se endereçam. Essa possibilidade garante, inclusive, uma maior especificidade nas campanhas.



“E então, conseguiu entender quais são os principais motivos para usar o Dynamics 365 na automação de marketing da sua empresa?”

Faça um teste gratuito do software e veja tudo isso na prática!”

Global Offices

Denmark - Headquarters

Støberigade 14, 4. sal
2450 **København SV**
Denmark
Phone: +45 70 20 27 40
Email: info.dk@alfapeople.com

Germany

Elsbach Haus, Goebenstraße 3-7
32052 **Herford**
Phone: +49 5221 28440-0
Fax +49 5221 28440-44
Email: info.de@alfapeople.com

Chile

Av. Tajamar 481, of. 607
Torre Sur, World Trade Center
Las Condes, **Santiago**
Phone: +56 (2) 2 751 90 00
Mobile: +56 9 75296062
Email: info.cl@alfapeople.com

Costa Rica

Calle 36. Av 4 y 6.
Edificio Don Bosco. Tercer Piso
San Jose
Phone: +506 2233 7000
Fax +506 2233 3238
Email: info.cr@alfapeople.com

China

Four Seasons Square, Building 2
No. 503 NingGuo Road,
Shanghai
200090
Phone: +966 2 6929450
Email: kle@alfapeople.com

United Kingdom

Phoenix House
18 King William Street,
London, EC4N 7BP
Phone: +44 330 223 0635
Email: info.uk@alfapeople.com

Switzerland

Hohenbühlstrasse 2
8152 **Glattbrugg**
Phone: +41 43 355 30 60
Fax: +41 43 355 30 61
Email: info.ch@alfapeople.com

Brazil - Barueri

Al. Tocantins, 125 - Conj. 250,
Alphaville Industrial
06455-931
Barueri-SP
Phone: +55 (11) 4082-3232
Email: info.br@alfapeople.com

Guatemala

5ta Avenida 4-55 Zona 14
Edificio Europlaza Torre 1, 2do Nivel,
Oficina 208/209
Phone: +502 2386 9981
Fax: +502 2386 8800
Email: info.gt@alfapeople.com

United Arab Emirates

Sidra Tower (1801)
Sheikh Zayed Road
PO Box 9588, **Dubai**
Phone: +971 4 5585066
Fax: +97144405988
Email: info.me@alfapeople.com

US

Chrysler Building
405 Lexington Avenue,
26th Floor, **NY 10174**
Phone: +1 (855) 732-6484
Email: info.us@alfapeople.com

Colombia

Ave Cra 9 # 123-86
Edificio Uraki - Ofi 401, **Bogotá**
Phone: +571 6054222
Fax: + 571 2082198
Email: info.co@alfapeople.com

Brazil - Porto Alegre

Rua Mostardeiro, 366
5° andar
90430-001
Porto Alegre
Phone: +55 (51) 2117-1865
Email: info.br@alfapeople.com

Mexico

Baja California # 245 Piso 8
Colonia Hipódromo.
Condesa C.P. 06170
México, D.F.
Phone: +55 5265 6030 Ext.878
Email: info.mx@alfapeople.com

Saudi Arabia

King Road Tower (1106)
King Abdulaziz Road - **Jeddah**
PO Box 11787, Jeddah 21463
Phone: +966 2 6929450
Fax: +966 2 6068744
Email: info.me@alfapeople.com



Gold Cloud Platform
Gold Cloud Productivity
Gold Enterprise Resource Planning
Gold Customer Relationship Management
Gold Cloud Customer Relationship Management

2017/2018
INNER CIRCLE
for Microsoft Dynamics