

MOC MB-280T03 - PROGETTARE E OFFRIRE ESPERIENZE CLIENTE EFFICACI ED EFFICIENTI CON DYNAMICS 365 CUSTOMER INSIGHTS

CORSO CON DOCENTE

Durata	Prezzo	Orari	Calendario
1 giorno	500,00€ + IVA	9:00-13:00 14:00-17:00	

Dynamics 365 Customer Insights aiuta le organizzazioni a offrire esperienze eccezionali e personalizzate per ogni cliente. In questo corso MB-280T03 –

Progettare e offrire esperienze cliente efficaci ed efficienti con Dynamics 365 Customer Insights, gli studenti impareranno a lavorare con le funzioni chiave di Customer Insights - Data e Customer Insights - Journeys.

In primo luogo, gli studenti apprenderanno il valore commerciale dell'utilizzo di una piattaforma di dati sui clienti. Inseriranno i dati in Customer Insights - Data, creeranno profili unificati dei clienti e creeranno segmenti per indirizzare un pubblico specifico. Poi, gli studenti costruiranno esperienze personali e d'impatto utilizzando Customer Insights - Journeys. Creeranno risorse di marketing come e-mail e messaggi di testo e li distribuiranno attraverso viaggi basati su segmenti e trigger.

Questo corso fa parte di una serie di quattro corsi (MB-280T01-T04) necessari alla preparazione dell'[esame di certificazione Microsoft MB-280 - Dynamics 365 Customer Experience Analyst Associate](#).

Contenuti del corso

Uso delle funzionalità in tempo reale di Dynamics 365 Customer Insights – Journeys

- Creazione di messaggi e-mail in Dynamics 365 Customer Insights – Journeys
- Creazione di messaggi di testo e notifiche push in Dynamics 365 Customer Insights – Journeys
- Creazione di moduli in Dynamics 365 Customer Insights – Journeys
- Gestione del consenso in Dynamics 365 Customer Insights – Journeys
- Creazione di percorsi con Dynamics 365 Customer Insights – Journeys
- Gestione di lead e punteggio in Customer Insights – Journeys
- Estensione delle funzionalità di marketing in tempo reale in Dynamics 365 Customer Insights – Journeys

Comprensione dell'intento dei clienti con Dynamics 365 Customer Insights – Data

- Introduzione a Dynamics 365 Customer Insights – Data
- Inserimento di dati in Customer Insights – Data
- Creazione di un profilo cliente unificato in Dynamics 365 Customer Insights – Data
- Uso di Dynamics 365 Customer Insights – Data

MAIN PARTNERS



formazione@pipeline.it
www.pipeline.it/formazione



- Arricchimento dei dati in Dynamics 365 Customer Insights – Data
- Previsioni in Dynamics 365 Customer Insights – Data
- Gestione delle connessioni esterne con Customer Insights – Data

Partecipanti

Questo corso MB-280T03 – Progettare e offrire esperienze cliente efficaci ed efficienti con Dynamics 365 Customer Insights è rivolto ai professionisti dell'IT o del marketing che vogliono imparare a sfruttare Dynamics 365 Customer Insights per le loro organizzazioni.

Obiettivi

Al termine del corso MB-280T03 – Progettare e offrire esperienze cliente efficaci ed efficienti con Dynamics 365 Customer Insights gli allievi saranno in grado di:

- utilizzare le funzioni di marketing in tempo reale per definire percorsi personalizzati per ogni punto di contatto in modo da rafforzare le relazioni e guadagnare fedeltà
- unificare i dati dei clienti con connettori predefiniti
- prevedere l'intento dei clienti con una ricca segmentazione
- mantenere il controllo dei dati dei clienti

Prerequisiti

Per partecipare con profitto al corso MB-280T03 – Progettare e offrire esperienze cliente efficaci ed efficienti con Dynamics 365 Customer Insights gli studenti devono avere una conoscenza dei principi di base del marketing.

Gli studenti devono inoltre avere familiarità con la suite Dynamics 365 Customer Experience, compresi Dynamics 365 Sales e Dynamics 365 Customer Insights. Devono anche avere un'esperienza di base nella configurazione di applicazioni model-driven.

Lingua

Lingua utilizzata nel corso/dal docente: Italiano

Materiali e Bonus

Il corso include:

- **documentazione** didattica accessibile via web, di durata illimitata;
- ambiente di **laboratorio**;
- un **attestato** di frequenza inviato via e-mail una settimana dopo il termine del corso.

Hai bisogno di chiarimenti o ulteriori informazioni?

Vuoi organizzare un corso personalizzato?

Chiamaci: 02/6074791 Scrivici: formazione@pipeline.it

MAIN PARTNERS



formazione@pipeline.it
www.pipeline.it/formazione