SALE-11 - MKT101 - BUILD AND ANALYZE CUSTOMER JOURNEYS USING MARKETING CLOUD

Categoria: **Salesforce**

INFORMAZIONI SUL CORSO

Durata:	Categoria:	Qualifica Istruttore:	Dedicato a:	Produttore:
3 Giorni	Salesforce	Docente Senior (min. 5 anni)	Professionista IT	PCSNET

OBIETTIVI

Il corso, che si svolge sulla versione Lightning di Salesforce, fornisce una panoramica di Salesforce Marketing Cloud per la costruzione, il monitoraggio e l'analisi del Customer Journey, fornendo gli strumenti e il know-how per progettare percorsi personalizzati e interagire con i clienti in modo efficace.

PREREQUISITI

Conoscenza di base dell’amministrazione di Salesforce.
Per la certificazione: nessuno.

CONTENUTI

Introduzione a Salesforce Marketing Cloud

Analisi dei fabbisogni del cliente

- Determinare quali informazioni aggiuntive sono necessarie per progettare la soluzione, dato un insieme di requisiti aziendali.
- Cercare informazioni e raccomandare una soluzione appropriata data una lista di strategie di marketing.
- Determinare la fattibilità dei sistemi esterni che devono essere inclusi in una soluzione dato l'ambiente e gli obiettivi del cliente (cioè, POS, CRM, e-commerce, data warehouse, input di fonti di dati).
- Raccogliere i requisiti per i dati dei clienti e la segmentazione.
- Selezionare i componenti della soluzione usando le informazioni del cliente sull'acquisizione, la gestione e l'abbandono degli iscritti.

Marketing Cloud Connect

- Esaminare i prerequisiti per avviare una configurazione di Marketing Cloud Connect.
- Inviare un'e-mail a un contatto, un lead, una campagna e un rapporto tramite Sales Cloud, Service Cloud e Marketing Cloud.
- Segmentare i dati di Sales/Service Cloud in Marketing Cloud.

Configurazione dell'account

-Raccomandare i ruoli di Marketing Cloud in base alle storie degli utenti.
-Determinare quale tipo di scenario del cliente giustifica la creazione di una business unit.
-Risolvere i problemi relativi alla gestione della posta di risposta.
-Analizzare l'impatto dell'applicazione del pacchetto di autenticazione del mittente (SAP) a un'unità aziendale (cioè, avvolgimento di link, pagine di destinazione, URL di immagini).

Reporting

-Spiegare come accedere alle informazioni nelle viste dati e negli estratti di tracciamento.
-Confrontare e contrastare i report standard, le viste dati e gli estratti di monitoraggio.
-Riassumere i log di invio, includendo quando e perché usarli, e come crearli e gestirli.

Progettazione dei dati

-Spiegare gli oggetti di dati in Marketing Cloud.
-Comprendere i tipi di dati, la conservazione e le opzioni del modello quando si costruisce un'estensione dei dati.
-Capire come i dati vengono recuperati all'interno di un modello di dati relazionale.
-Raccomandare il metodo di importazione appropriato con liste o estensioni di dati.
-Comprendere le implicazioni di un sistema come database di record.

Costruire e-mail

-Costruire, testare e distribuire un'e-mail basata sui requisiti del cliente.
-Esplorare come individuare il contenuto delle e-mail (es. AMPscript, Server-Side Javascript, stringhe di personalizzazione, contenuto dinamico, linguaggio dei modelli di guida).
-Esplorare le tecnologie e-mail di Marketing Cloud.

Contact Builder

-Spiegare le funzionalità di Contact Builder.
-Capire come la cardinalità influisce sulla modellazione dei dati.
-Usare Data Designer per incorporare l'origine dei dati nel Contact Builder.
-Costruire un gruppo di attributi da utilizzare per una semplice interazione.

Journey Builder

-Confrontare gli strumenti di automazione come Journey Builder e Automation Studio.
-Dato uno scenario del cliente che include Journey Builder, valutare i requisiti, le attività e i passi per creare un viaggio.
-Spiegare come un contatto può entrare in un Journey.

INFO

Esame: CRT250 - Salesforce Certified Marketing Cloud Administrator
Materiale didattico: Materiale didattico e relativo prezzo da concordare
Costo materiale didattico: NON incluso nel prezzo del corso
Natura del corso: Dimostrativo