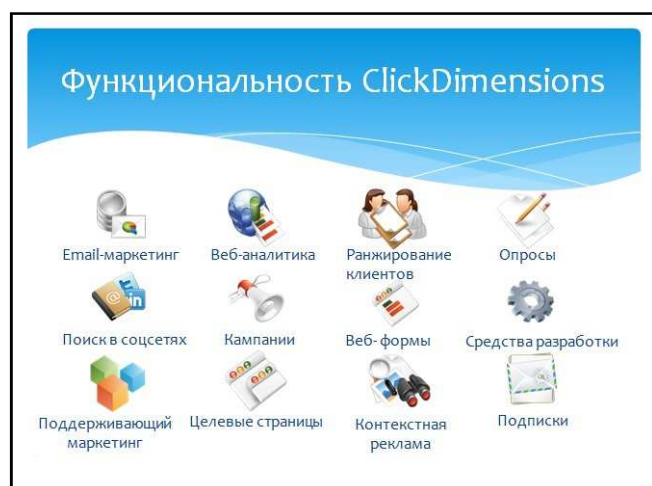


## ClickDimensions for Microsoft Dynamics CRM

**ClickDimensions** – это решение для автоматизации маркетинговой деятельности и продаж на основе **Microsoft Dynamics CRM**, которое позволяет автоматизировать электронные рассылки, отслеживать посещения корпоративного сайта, точнее контролировать работу с потенциальными клиентами, создавать промо-страницы, проводить поддерживающий маркетинг, маркетинг в соцсетях, опросы и др.

**ClickDimensions** – это самый простой способ:

- Для поиска и квалификации потенциальных клиентов
- Для определения приоритетов в подготовке коммерческих предложений
- Для получения точной и актуальной информации о маркетинговых кампаниях и мероприятиях компании
- Для планирования необходимых действий в сфере продаж



### Е-mail маркетинг

Интегрированная функциональность решения **ClickDimensions** для email-маркетинга делает создание, отправку и отслеживание электронных писем легким и быстрым. Вы можете отправлять электронные письма по предварительно созданным маркетинговым спискам, отправлять письма определенным контактам или создать предварительное электронное сообщение для отправки его в заданный рабочий процесс в системе CRM. Все последующие действия регистрируются в CRM-системе, так что результаты являются видимыми и измеримыми.

### Веб-аналитика

С **ClickDimensions** можно узнать, кто заинтересован в Ваших товарах и услугах, Вы можете видеть текущую информацию о посещениях анонимных и авторизованных пользователей на Вашем сайте. Вы заинтересованы в том, какие компании заходили на Ваш сайт и что их интересует? Хотите знать, какие страницы и какая информация интересует конкретных потенциальных клиентов? С помощью **ClickDimensions** Вы сможете легко найти ответы на эти вопросы.

### Ранжирование клиентов

Поскольку решение **ClickDimensions** прослеживает индивидуальную активность всех посетителей Вашего корпоративного сайта, то все посетители ранжируются на основе их посещений, просмотров страниц, кликов и др. При накоплении данных значений, вы можете оценить Ваши отдельные веб-страницы в зависимости от интереса к их содержанию. С помощью этих измерений заинтересованности клиентов, Ваши продавцы смогут быстро и легко определить, какие потенциальные клиенты обладают большим приоритетом.

### Регистрационные формы

Решение **ClickDimensions** облегчает создание веб-форм регистрации с помощью drag-and-drop дизайнера. Вы можете легко интегрировать существующие на корпоративном сайте формы регистрации в **Microsoft Dynamics CRM**. Когда посетитель заполняет форму, его/ее адрес электронной почты проверяется среди всех адресов, находящихся в CRM-системе, чтобы избежать дублирования записей. Запись о компании или контакте создается для тех посетителей, которые еще не зарегистрированы в CRM-системе и вся информация, заполненная посетителем, сохраняется в его записи в системе.

### Опросы

**ClickDimensions** позволяет создавать опросы клиентов с помощью drag-and-drop дизайнера. Опрос может быть отправлен по электронной почте выбранным компаниям или контактам. Опросы могут быть опубликованы на страницах корпоративного сайта, для заполнения анонимными посетителями. При заполнении опросника, вся информация автоматически

## ClickDimensions for Microsoft Dynamics CRM

записывается в профиль соответствующего контакта в CRM-системе.



### Поиск в соцсетях

Решение **ClickDimensions** использует новейшие технологии поиска информации для выявления имеющейся в социальных сетях информации о потенциальном клиенте. К примеру, ClickDimensions идентифицирует LinkedIn профиль потенциальных контактов и даже прилагает изображение контакта из его профиля LinkedIn в профиль CRM-системы, вместе со всей связанной информацией.

### Промо-страницы

**ClickDimensions** позволяет менеджерам по маркетингу создавать рекламные страницы для товаров и услуг непосредственно в **Microsoft Dynamics CRM**. Вы можете копировать и добавлять HTML-файлы и делать Ваши страницы доступными в Интернете. Вы можете встроить в промо-страницу регистрационную форму и связать ее с конкретной кампанией в CRM-системе. Все посещения промо-страницы будут записываться в профиль посетителя-потенциального клиента и будут связаны с кампанией, частью которой является промо-страница.

### Поддерживающий маркетинг

С помощью **ClickDimensions** менеджеры по маркетингу могут разработать долгосрочную программу поддерживающего маркетинга используя только drag-and-drop интерфейс. Вы можете настроить ряд электронных сообщений потенциальным клиентам, которые будут отправлены автоматически через регулярные промежутки времени, в то время как система автоматически оповестит ответственного сотрудника, если потенциальный клиент ответит на некоторые из отправленных сообщений.

### Основные преимущества

**Для отдела маркетинга – эффективный поиск, квалификация и поддержание интереса потенциальных клиентов.** Представьте себе, как было бы легко, если электронные рассылки были интегрированы в CRM-систему, которая содержит информацию о потенциальных клиентах, контактах и кампаниях. Представьте, насколько легче было бы, если опросы, которые Вы проводите для потенциальных клиентов, напрямую интегрировались с CRM-системой. Менеджеры по маркетингу, знакомые с **Microsoft Dynamics CRM**, по достоинству оценят возможность связать регистрационную форму на корпоративном сайте с CRM-системой. Также просто связать промо-страницу с конкретной кампанией в CRM-системе, запустить рабочий процесс при заполнении определенной регистрационной формы, загрузить файлы и т.д.

**Для отдела продаж – быстрое определение приоритетов, осуществление контактов с клиентами, совершение сделок.** Продажники будут рады узнать, что наконец у них будет информация по заинтересованным потенциальным клиентам, продуктам и услугам, которые привлекли их внимание. В профилях компаний и контактов в **ClickDimensions** можно отслеживать статус каждого из них, а также маркетинговые мероприятия, такие как электронная рассылка, новость или семинар, в которых они заинтересованы. Кроме того, возможность поиска данных в социальных сетях дает информацию для персонализации сообщения каждому потенциальному клиенту.

**Для топ-менеджмента – лучший контроль и анализ.** Руководители хотели бы иметь возможность опираться на точные, своевременные и измеримые результаты маркетинговых кампаний. Даже беглый обзор маркетинговых кампаний в CRM системе сможет легко выявить количество заполненных регистрационных форм, посещений веб-сайта или количество запросов, генерируемых в результате кампаний. Например, когда Вы отправляете новостную рассылку, Вы можете легко отслеживать в реальном времени, какие получатели заинтересовались и посетили Ваш сайт, какие страницы они просмотрели и кто впоследствии сделал покупку.