

Dynamics 365 Marketing

Wenn Marketing, CRM und ERP zusammenarbeiten



09.06.2026





DAVID EGGENHOFER, M.SC.

Vertrieb Dynamics 365



ZIELGRUPPE

Wir kennen deine Zielgruppe und ihre Bedürfnisse.



STRATEGIE

Eine starke Strategie legt den Grundstein für deinen Erfolg.



KOMMUNIKATION

Wir bringen deine Botschaft klar und überzeugend rüber.



MARKTFORSCHUNG

Wir analysieren Märkte, Trends und Wettbewerber.



ERFOLGSKONTROLLE

Wir messen, analysieren und optimieren kontinuierlich.



CONTENT

Relevanter Content, der informiert, begeistert und in Erinnerung bleibt.



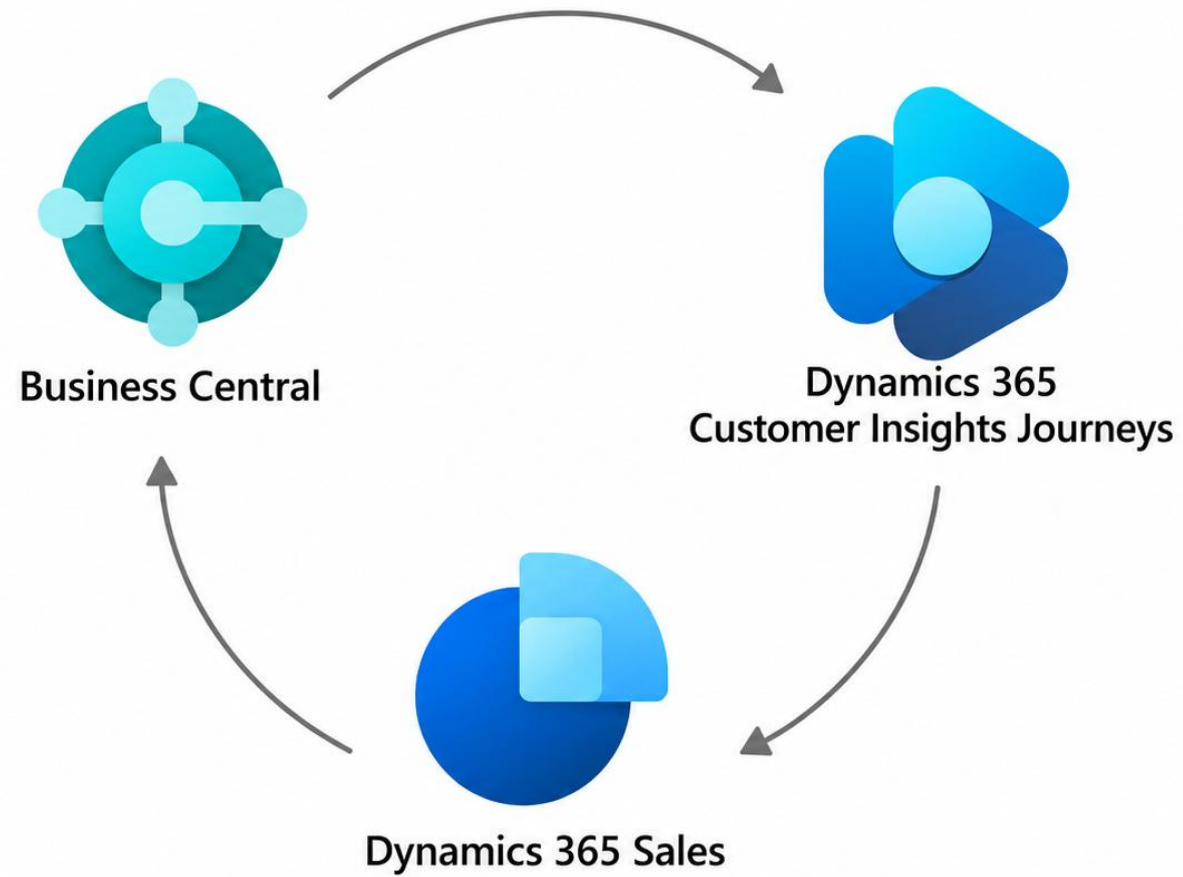
KANÄLE

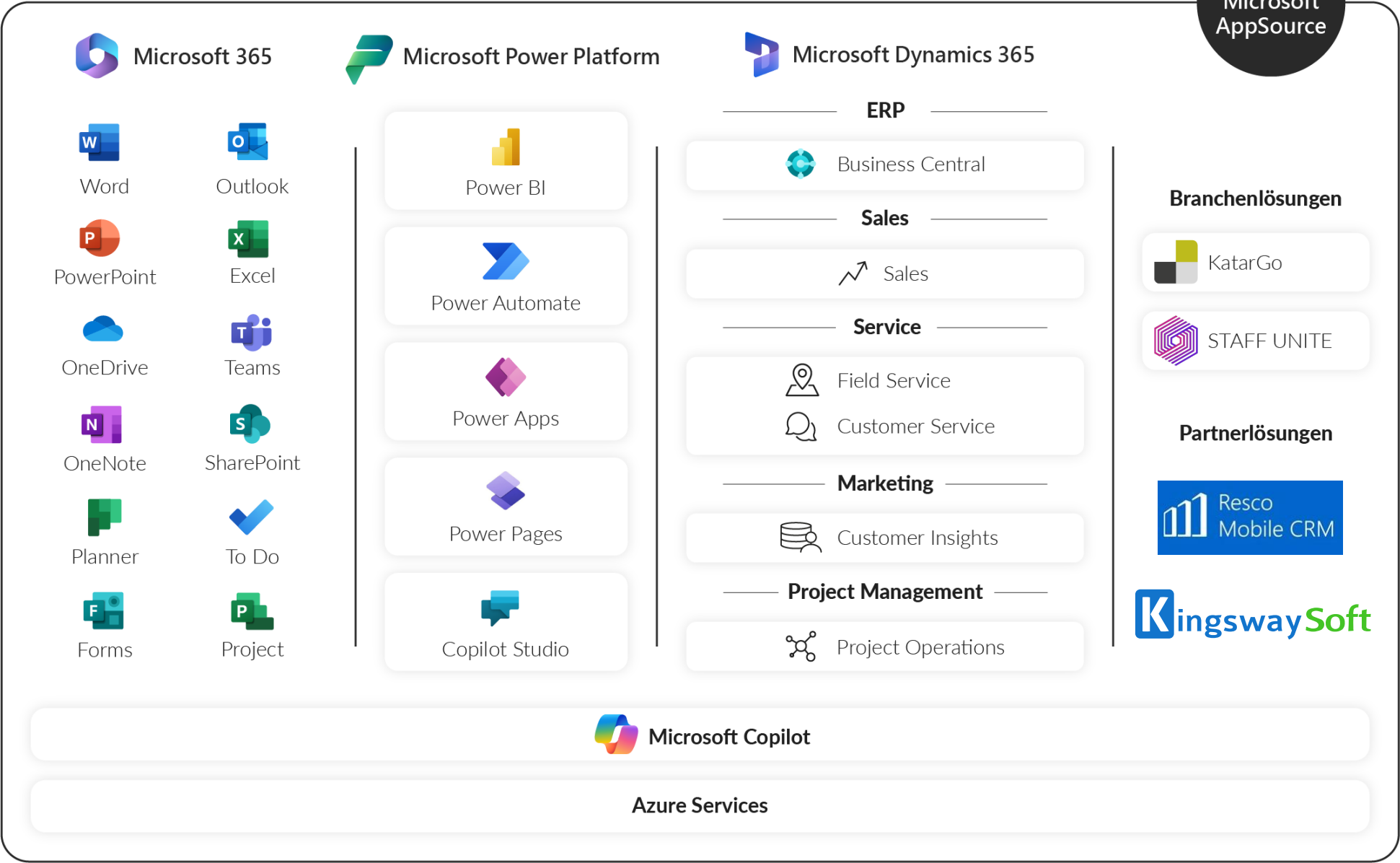
Die richtigen Kanäle für maximale Reichweite und Wirkung.

MARKETING

DIE RICHTIGE BOTSCHAFT. AM RICHTIGEN ORT. ZUR RICHTIGEN ZEIT.







Geschäftsführung:

„Wir schaffen messbare Kundenkommunikation und verkürzen den Weg vom Interesse zum qualifizierten Lead.“

Vertrieb:

„Sales bekommt nicht einfach Kontaktlisten, sondern priorisierte Leads mit nachvollziehbarer Historie und konkretem Anlass für die Ansprache.“

Marketing:

„Kampagnen, Events, Formulare, Segmente, E-Mails und Auswertungen laufen in einer integrierten Umgebung.“

IT:

„Die Lösung basiert auf Dataverse, Dynamics 365 und Microsoft 365 und lässt sich in bestehende Microsoft-Prozesse integrieren.“

Dynamics 365 Customer Insights – Journeys



TSO DATA

Top 30 Features im Kontext von Dynamics 365 Sales und Business Central

1 Journey Automation

1. Real-Time Journeys
2. Triggerbasierte Journeys
3. Segmentbasierte Journeys
4. Journey-Verzweigungen & Aktionen
5. Multichannel-Orchestrierung

2 Kanäle & Inhalte

1. E-Mail-Marketing
2. SMS-Kommunikation
3. Push-Benachrichtigungen
4. Custom Channels
5. Personalisierung von Inhalten

3 Zielgruppen & Consent

1. Dynamische Segmente
2. Statische Segmente
3. Lead-Segmente
4. Consent-basierte Segmente
5. Customer-Insights-Data-Profile

4 Formulare & Events

1. Formulare
2. Landingpage-/Formularintegration
3. Eventmanagement
4. Eventregistrierung
5. Event-Follow-up

5 Lead Management & Sales

1. Lead Scoring
2. Sales-ready Leads
3. Sales-Aktivitäten anstoßen
4. Leads & Opportunities erstellen
5. Integration mit Dynamics 365 Sales

6 Business Value, KI & Analyse

1. Business-Central-Kontext
2. Cross-/Upselling & Reaktivierung
3. Copilot für Journeys
4. Copilot für Segmente & E-Mails
5. Analytics & Reporting

End-to-End-Nutzen

Business Central

kaufmännische Daten



Journeys

automatisierte Ansprache



Dynamics 365 Sales

qualifizierte Leads & Chancen



Messbarer Umsatzbeitrag

Kampagne → Pipeline → Abschluss

Live im System

Dynamics 365 Customer Insights – Journeys



Vielen Dank!

Weitere Informationen finden Sie unter:
tso.de

