

Nombre: Configuración y operación de Salesforce Marketing Cloud

Nº horas: 60

Nº alum.: 16

Inicio: 14/10/19

Fin: 31/10/19

Horario: 16,30-21,30

Lugar: ZARAGOZA

Lunes a jueves

A QUIÉN VA DIRIGIDO:

Trabajadores ocupados o desempleados en la Comunidad Autónoma de Aragón de manera específica a Personas de departamentos de Marketing o que quieran trabajar en dichas áreas y que estén interesadas en aprender a gestionar las relaciones con sus clientes, diseñar y ejecutar las campañas de comunicación con dichos clientes y analizar el resultado de las mismas.

También personas del departamento técnico que darán soporte al departamento de Marketing en la implantación, configuración y evolución de la solución/campaña planteada.

Requisitos:

No hay requerimientos técnicos previos para optar a realizar el presente curso aunque es recomendable estar familiarizado con los procesos de Marketing Digital para un máximo aprovechamiento de la formación.

FINALIDAD:

Formar de manera actualizada a profesionales para su inmediata adecuación laboral.

OBJETIVOS:

Conocer los mecanismos de Salesforce Marketing Cloud para el diseño y la automatización del proceso de envío de comunicaciones masivas multicanal (email, móvil, social y web) y el seguimiento y control del proceso. Incluye Journey Builder y Social Studio.

Adquirir las habilidades necesarias para configurar la plataforma Marketing Cloud de acuerdo a las necesidades del cliente, así como para configurar la conexión con Salesforce Sales o Service Cloud mediante Marketing Cloud Connect.

Al final del curso, los candidatos dispondrán, entre otros, de conocimientos y habilidades en la utilización de la plataforma Marketing Cloud para el diseño de mensajes, la gestión de suscriptores y datos, la entrega de la bandeja de entrada y las integraciones externas.

PROFESORADO:

La empresa designará el profesor más adecuado para impartir los contenidos de este curso.

EQUIPAMIENTO:

Equipamiento informático de un ordenador por alumno, con pantallas TFT, red de 1 GB/s. Se entregarán al alumno los materiales oficiales diseñados y recomendados por el fabricante, para la consecución de los objetivos de la formación por parte de los alumnos.

PROGRAMA COMPLETO:**Módulo 1:**

Introduction

- Salesforce: The Customer Success Platform
- Salesforce Marketing Cloud – Introduction
- Salesforce Marketing Cloud Editions

Social Studio

- Social Studio overview
- Publish – key features
- Engage – Components
- Analyze for Social Listening
- Mobile Application
- Social Studio Automate

Email Studio

- Email Studio Overview
- Users and Roles
- Subscriber and Data Management
- Importing Data
- Email Marketing Best Practices
- Email Message Design
- Content Creation
- Email Send methods
- Send Classifications
- Contact Builder
- Audience Segmentation. Audience Builder
- Marketing Automation
- Bounce Mail Management
- Approvals
- Tracking and Reporting

Journey Builder

- Contact Builder
- Journey Builder
- Mobile
- Monitoring and Optimizing

Módulo 2:

Introduction to Einstein

How does Einstein work?

What does Einstein do?

- Collect Data
- Build Affinity
- Make Predictions
- Personalize every channel

Setup process

- Product Catalogue
- Collect Code (Tags)
- Product Recommendations logic
- Product Recommendations code

PI Data

Reporting walk-through

Implementation process

Módulo 3:

Implementation Discovery

Conceptual Design

Account Configuration

- Business Units, Users & Roles
- Account Settings & Security
- SAP & IP Warming

Reporting

Data Design

- Contacts & Data
- Data model selection
- Lists or Data Extension Best Practises
- Segmentation

Automation

- Automating Data
- Automating Sending
- API Overview

Email Build

- AMPScript, Impression Tracking

Journey Builder

- Configuring complex journeys

Marketing Cloud Connect

- Configure the Marketing Cloud
- Configure the CRM
- Testing the Integration
- Connector Management
- MC Connect and Contact Builder