

Planlæg kampagnen

Når kampagnen er oprettet i Microsoft Dynamics CRM 4.0, kan du begynde at planlægge de aktiviteter, der skal indgå i kampagnen.

Når kampagnen er oprettet, kan du begynde at planlægge de aktiviteter, der skal indgå i kampagnen, samt hvilke produkter kampagnen skal omfatte, og hvilke salgsmaterialer der skal bruges til kampagnen. Du kan også knytte marketinglister til kampagnen samt relatere kampagnen til andre kampagner, I har oprettet.

Planlæg aktiviteterne

Til hver kampagne kan du både oprette aktiviteter, der skal afvikles i planlægningsfasen forud for kampagnens afvikling og i forbindelse med selve kampagnen. Det gøres ved at vælge enten **Planlægningsopgaver** eller **Kampagneaktiviteter** under **Detaljer** i navigationsruden til venstre i **Kampagne**-vinduet.

Planlægningsopgaverne oprettes som opgaver, der relaterer sig til kampagnen. Du kan uddelegere opgaverne til de enkelte ressourcer, der deltager i kampagnen, ved hjælp af **Ejer**-feltet samt angive en deadline

*Kampagneaktiviteterne er væsentlig mere detaljerede, og ved hjælp af **Type**-feltet kan du faktisk planlægge aktiviteter, der ligger forud for kampagnens afviklingstidspunkt. Du kan også føje en eller flere marketinglister eller udvalgte respondenter fra en marketingliste til aktiviteten.*

og en prioritet for aktiviteten ved hjælp af de respektive felter i **Opgave**-vinduet.

Kampagneaktiviteterne er væsentlig mere detaljerede, og ved hjælp af **Type**-feltet kan du faktisk planlægge aktiviteter, der ligger forud for kampagnens afviklingstidspunkt, f.eks.

Research, Indholdsforberedelse og lignende forberedende aktiviteter.

Til hver kampagneaktivitet kan du tilføje en eller flere marketinglister eller udvalgte respondenter fra en marketingliste, så du har mulighed for at sprede f.eks. opfølgingsaktiviteter over flere ressourcer eller afvikle opfølgingsaktiviteterne over en længere periode. Du kan også knytte arbejdsprocesregler til de enkelte kampagneaktiviteter, så du sikrer dig, at jeres gældende procedurer overholdes for de enkelte aktiviteter.

Produkter og marketingmateriale

Under **Kampagneprodukter** kan du angive, hvilke produkter fra jeres produktkatalog der er omfattet af kampagnen. Du kan ikke angive særlig rabatsats for produkterne, kun angive hvilke produkter kampagnen omfatter. Vil du ændre på priserne eller oprette særlige "kampagnetilbud", skal du enten anvende en eksisterende prisliste eller oprette en speciel prisliste til kampagnen og knytte denne til kampagnen ved hjælp af **Prisliste**-feltet på **Generelt**-fanen under **Information**.

Under **Salgsmateriale** kan du tilføje det salgsmateriale, der skal benyttes i forbindelse med kampagnen. Det kan være enten specialfremstillet materiale eller eksisterende materiale, der skal anvendes til kampagnen.

Marketinglister

Under **Målmarketinglister** kan du tilknytte de marketinglister, der skal bruges til kampagnen. Marketinglisterne er sandsynligvis oprettet i forvejen og løbende ajourført, eller også kan du oprette en særlig marketingliste under **Marketinglister** i **Marketing**-modulet i Microsoft Dynamics CRM til kampagnen.

Det er i marketinglisterne, du finder de kundeemner, kampagnen henvender sig til. Undervejs i kampagnen skal alle disse kundeemner kontaktes, og resultatet af kontakten til hver enkelt kundeemne registreres som en respons på kampagnen. Denne respons kan senere konverteres til nye kundeemner, salgsmuligheder, tilbud og ordrer.

Klikker du på **Distribuer kampagneaktivitet**-knappen kan du f.eks. udsende mails til samtlige kundeemner i den marketingliste, der er knyttet til kampagneaktiviteten.