

Spotler**Automate**

De Connector voor Dynamics 365 Sales en Spotler

Contents

1	Inleiding	2
2	Contacten synchroniseren	2
2.1	Welke contactgegevens worden standaard gesynchroniseerd?	2
2.2	Toevoegen contactpersoon/ lead/ klant (account)	3
2.3	Wijzigen contactpersoon/lead/klant (account)	5
2.4	Deactiveren of verwijderen contactpersoon/ lead/ klant (account)	5
2.5	Her-activeren contactpersoon/ lead/ klant (account)	7
2.6	Wijzigen permissies	8
2.7	Wijzigen opt-in/out status	9
3	Marketinglijsten synchroniseren	13
3.1	Toevoegen marketinglijst	13
3.2	Wijzigen marketinglijst	15
3.3	Deactiveren of verwijderen marketinglijst	17
3.4	Her-activatie marketinglijst	17
3.5	Contact toevoegen aan statische marketinglijst	17
4	Selecties op basis van D365 kenmerken	19
4.1	Nieuwe gegevens aanmaken	19
5	Campagnes aansturen	24
5.1	Campagne starten	24
5.2	Campagne stoppen	25
6	Verrijken profielgegevens	26
6.1	Spotler interactions	26
7	Synchronisatiebeheer	29
7.1	Contacts synchronisatiebeheer	29
8	Contactgegevens	32

1 INLEIDING

SpotlerAutomate voor Microsoft Dynamics 365 CRM is een integratietool om Microsoft Dynamics 365 CRM (D365) met Spotler te verbinden en gegevens uit te wisselen.

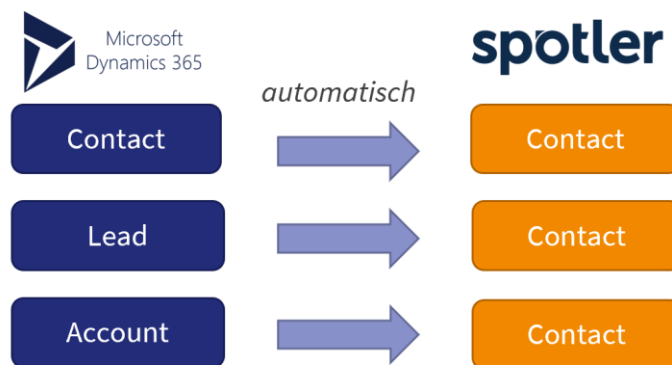
In een typisch marketingscenario wordt D365 ingezet voor het beheren van de gegevens van de klant (of bedrijf) en Spotler voor het versturen van (commerciële) mailingen en/of nieuwsbrieven naar die klanten. SpotlerAutomate zorgt ervoor dat o.a. de NAW-gegevens van klanten naar Spotler worden gesynchroniseerd.

SpotlerAutomate toont ook de mails en SMS berichten die verstuurd zijn door Spotler in de tijdlijn bij Contact in D365. Men kan de vervolgens de kracht van D365 inzetten om (vervolg) taken in gang te zetten.

In deze handleiding wordt stap voor stap de werking van de features van de SpotlerAutomate toegelicht.

2 CONTACTEN SYNCHRONISEREN

Met SpotlerAutomate worden nieuwe en gewijzigde Contacts in Microsoft D365 automatisch ook nieuwe en gewijzigde Contacts in Spotler. Dit geldt zowel voor klanten als voor leads. Als je een Contact verwijdert in Dynamics CRM, worden bij die Contact in Spotler alle permissies uitgezet zodat deze Contact niet meer gemaïld wordt.



Met betrekking tot de contactensynchronisatie de volgende handelingen gesynchroniseerd:

- Toevoegen contactpersoon/ lead/ klant (account)
- Wijzigen contactpersoon/ lead/ klant (account)
- Verwijderen contactpersoon/ lead/ klant (account)
- Deactiveren contactpersoon/ lead/ klant (account)
- Het-activeren contactpersoon/ lead/ klant (account)

2.1 Welke contactgegevens worden standaard gesynchroniseerd?

Welke gegevens worden gesynchroniseerd kan aangepast worden door de mapping van D365 naar Spotler aan te passen. Door contact op te nemen met onze *Support* kunnen wij deze mapping aanpassen voor u.

Standaard worden de volgende gegevens gesynchroniseerd naar Spotler.

- Contactpersoon

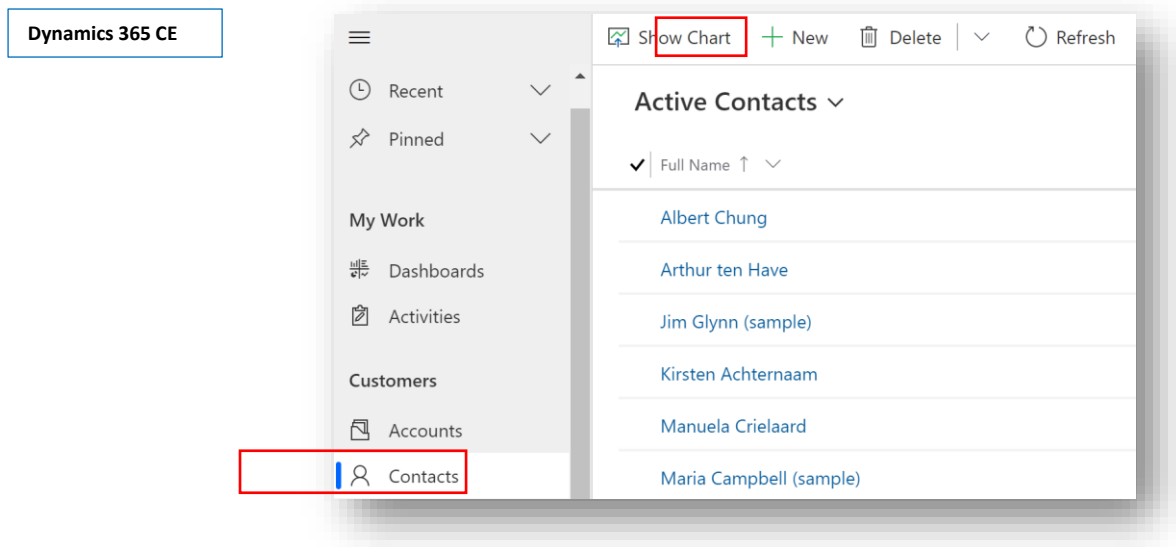
- Alle NAW-gegevens in het tabblad Summary (behalve de functietitel, fax en contactvoorkeuren)
- Het geslacht en geboortedatum in het tabblad Details
- De permissies in het tabblad Marketing
 - Permissies zijn aanmeldingen voor mailingen van de contactpersonen. De afwezigheid van permissies kan gebruikt worden om contactpersonen uit te sluiten bij een mailing.
- Lead
 - Alle NAW-gegevens in het tabblad Summary (behalve de lead topic en functietitel)
 - De bedrijfsnaam in het tabblad Summary
- Klant (account)
 - Alle NAW-gegevens in het tabblad Summary

Synchronisatie worden uitgevoerd nadat een Contactrecord in Dynamics 365

- Is aangemaakt
- Gewijzigde contactgegevens heeft en is opgeslagen
- Een gewijzigde recordstatus heeft (actief/inactief)
- Verwijderd wordt

2.2 Toevoegen contactpersoon/ lead/ klant (account)

Maak in D365 een nieuw contactpersoon aan bij Contacts.



Vul de contactpersoon gegevens in. Verplicht is minimaal de achternaam van de contactpersoon. Sla daarna de contactpersoon op.

Dynamics 365 CE

Save Save & Close New Flow

New Contact

Contact · Contact

Summary Details Files Marketing

CONTACT INFORMATION

First Name Jan-Willem

Last Name De Vries

Job Title ---

Account Name Spotler Nederland B.V.

Email jw@spotler.nl

Deze contactpersoon wordt vrijwel meteen gesynchroniseerd naar Spotler. Dat is in Spotler te zien verifiëren bij Contacts.

Dynamics 365 CE

Dynamic lists Static lists **Contacts** Import

+ New contact ? Help

All contacts

E-mailed...	Voornaam	Tussenvo...	Achterna...	Email status	Mobiel nr.	Creation date
Filter	Filter	Filter	de vries	Filter	Filter	
jw@spotler.nl	Jan-Willem	-	De Vries	Active: dyna...	-	25-05-2020 16:12

Show 12 of 1 total entries.

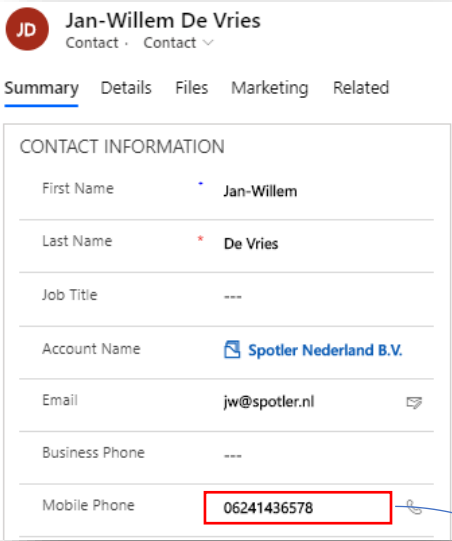
Synchronisatie van de contactpersoon naar Spotler geschiedt automatisch en vrijwel meteen. De snelheid van de internetverbinding, evenals de drukte op het eigen netwerk kunnen uiteraard ook van invloed op de snelheid van de synchronisatie.

2.3 Wijzigen contactpersoon/lead/klant (account)

Als een contactpersoon al is opgenomen in Spotler, dan wordt een wijziging op het contactformulier in D365 automatisch gesynchroniseerd naar Spotler. Dit betreft wijzigingen van te synchroniseren contactgegevens.

In dit voorbeeld is een mobiel telefoonnummer aan de contactpersoon toegevoegd in D365.

Dynamics 365 CE



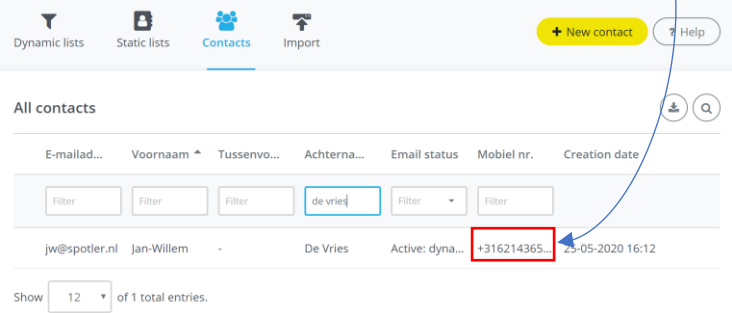
Jan-Willem De Vries
Contact · Contact ▾

Summary Details Files Marketing Related

CONTACT INFORMATION

First Name	Jan-Willem
Last Name	De Vries
Job Title	---
Account Name	Spotler Nederland B.V.
Email	jw@spotler.nl
Business Phone	---
Mobile Phone	06241436578

Spotler



Dynamic lists Static lists **Contacts** Import + New contact Help

All contacts

E-mailad...	Voornaam	Tussenvo...	Achterna...	Email status	Mobiel nr.	Creation date
Filter	Filter	Filter	de vries	Filter	Filter	
jw@spotler.nl	Jan-Willem	-	De Vries	Active: dyna...	+31621436578	25-05-2020 16:12

Show 12 of 1 total entries.

2.4 Deactiveren of verwijderen contactpersoon/ lead/ klant (account)

Wanneer een contactpersoon dat al is opgenomen in Spotler wordt gedeactiveerd of verwijderd in D365, dan wordt de bijbehorende contactpersoon record in Spotler verwijderd.

Dynamics 365 CE

Active Contacts ▾

✓ Full Name ↑ ▾

Email ▾

Company Name ▾

Jan-Willem De Vries	jw@spotler.nl	Spotler Nederland B.V.
---------------------	---------------	------------------------

Spotler

Alle contacten

E-mailad... ▲

Voornaam

Tussenvo...

Achterna...

E-mail status

Mobiel nr.

Aanmaakdatum

Filter

Filter

Filter

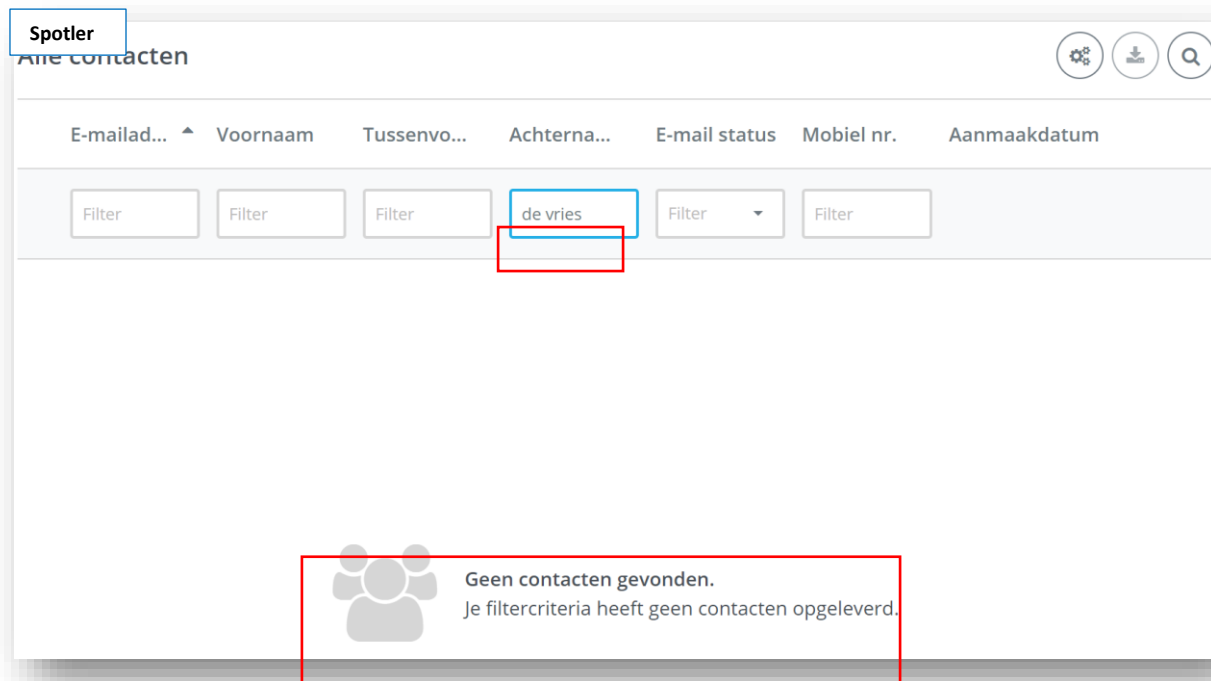
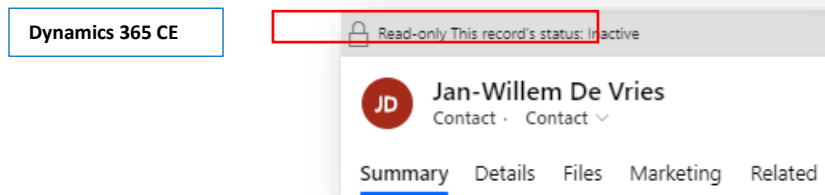
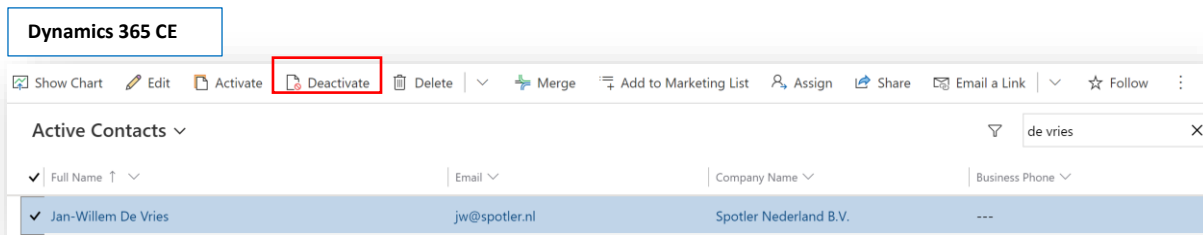
de vries

Filter ▾

Filter

jw@spotler.nl	Jan-Willem	-	De Vries	Actief: dyna...	+062414365...	25-05-2020 16:12
---------------	------------	---	----------	-----------------	---------------	------------------

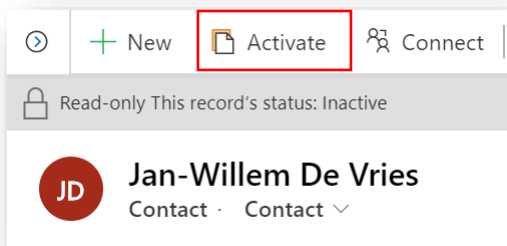
Technisch gezien is de verwijdering in Spotler het volledig blanco maken van de contactrecord. Dit komt doordat gebruikers in Spotler contactrecords hooguit kunnen worden deactiveren, niet verwijderen. Een volledig blanco record kan echter nooit participeren in een mailcampagne, daar er geen mailgegevens zijn.



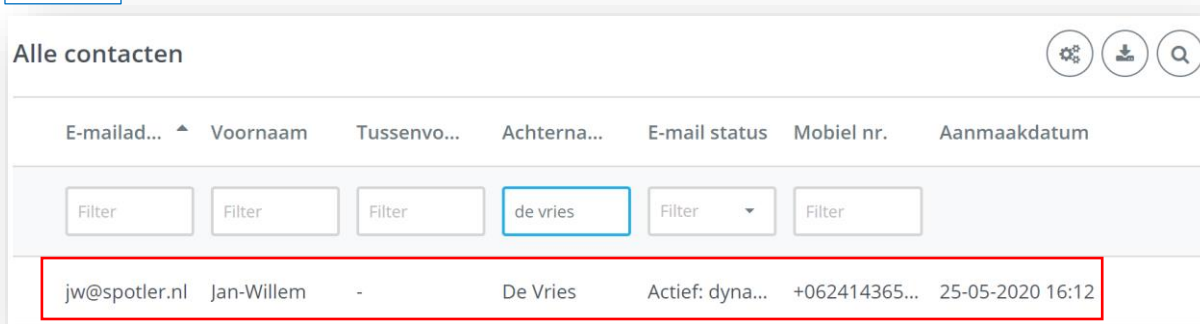
Wanneer de Contact in CRM gedeactiveerd of verwijderd is, is vanwege het blanco maken van de bijbehorende record in Spotler de Contact niet meer vindbaar in Spotler.

2.5 Her-activeren contactpersoon/ lead/ klant (account)

Bij her-activatie van een contactpersoon in D365 wordt de contactpersoon in Spotler op actief gezet en worden de permissies hersteld.



Spotler

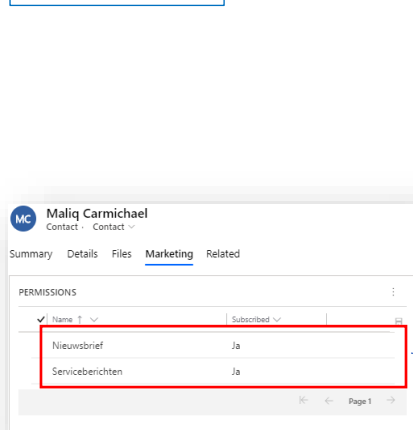


2.6 Wijzigen permissies

Zoals eerder vermeld zijn permissies de aanmeldingen voor mailing van een contactpersoon. Het wijzigen van een permissie in D365 wordt gesynchroniseerd naar Spotler. Dit kan uiteraard alleen met contactpersonen die al zijn gesynchroniseerd naar Spotler.

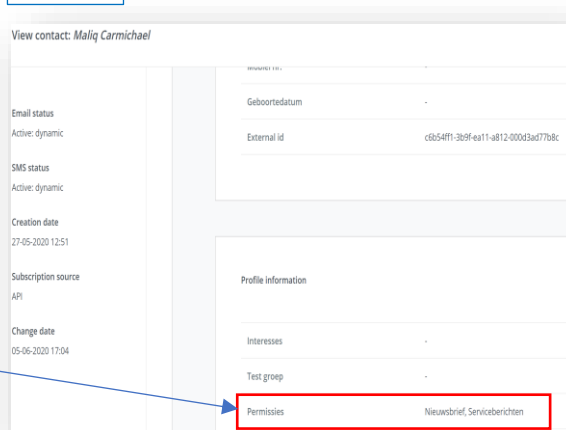
Wijzig in het Spotler tabblad van een contactpersoon, lead of klant de permissie door op de waarde onder *Subscribed* te klikken. Sla de record op om de synchronisatie te starten.

Dynamics 365 CE

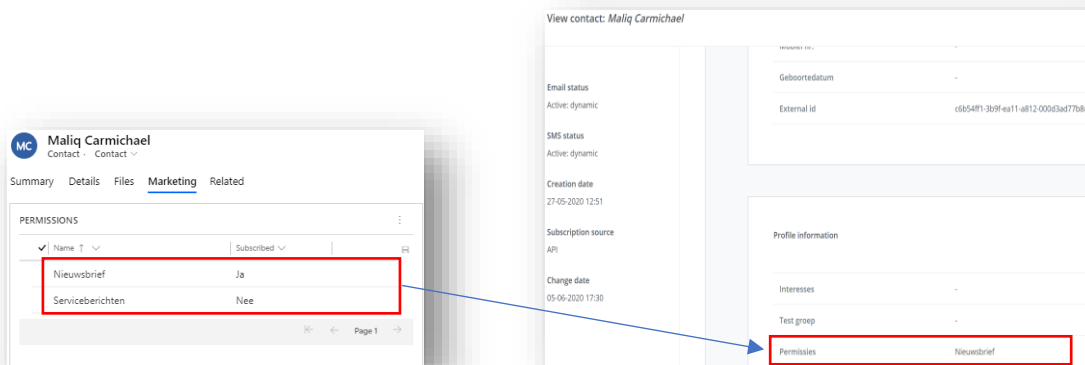


Dynamics 365 CE

Spotler



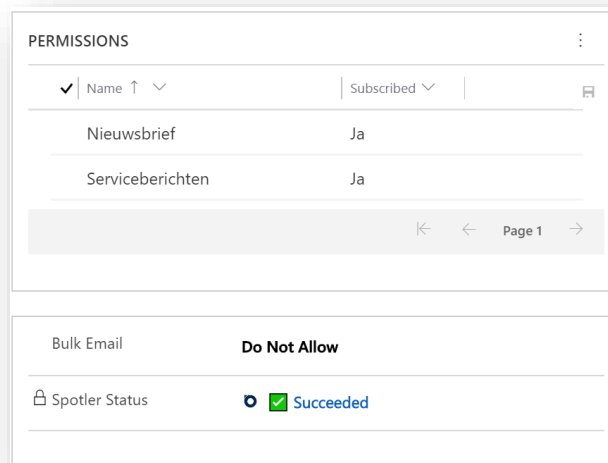
Spotler



2.7 Wijzigen opt-in/out status

De opt-in/out status is te beheren bij Bulk Email. Dit heeft betrekking op het wel of niet toestemming hebben van de klant om marketing emails te verzenden. Deze status is handmatig te wijzigen, maar wordt ook automatisch geüpdatet als een klant een opt-in of -out geeft.

Dynamics 365 CE



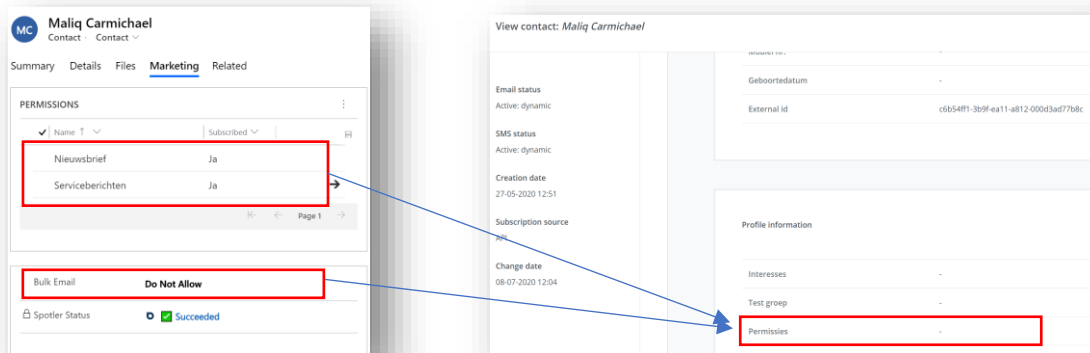
2.7.1 Opt-in/out vanuit D365

Als vanuit D365 bij Bulk Email een opt-out is gegeven (Do Not Allow) en dit naar Spotler is gesynchroniseerd, dan kunnen er nog wel *direct emails* verstuurd worden vanuit Spotler (zoals met een Campagnettrigger). Het betreft hier dan dus alleen het uitschakelen van *bulk emails* voor de desbetreffende Contact. De opt-in/out status staat verder los van de synchronisatie van de klantgegevens naar Spotler.

Met deze opt-out worden ook voor deze Contact de permissies in Spotler uitgeschakeld.

Dynamics 365 CE

Spotler



Als de Contact dat met een opt-out zich nog in D365 in een marketinglijst bevindt, dan moet deze marketinglijst handmatig gesynchroniseerd worden. Deze synchronisatie in combinatie met de opt-out status verwijdert de desbetreffende Contact uit de Spotler marketinglijst.

Spotler

View contacts *Spotler manual list v2*

E-mailadres	Voornaam	Tussenvoegsel	Email status	Achternaam	Mobiel nr.	External id	Creation date
jhun@gmail.com	Jennifer	-	Active: dynamic	Hunsel	-	13c8508a-a59e-e...	25-05-2020 18:34
jw@spotler.nl	Jan-Willem	-	Active: dynamic	De Vries	-	b22e71b2-919e-...	25-05-2020 16:12
kirsten@test.com	Kirsten	-	Active: dynamic	Achternaam	+31624941423	15ffbbe9-af99-ea...	22-07-2019 12:57
neilloncarmichae...	Jennifer	-	Active: dynamic	Carmichael	-	caf8215c-36c0-e...	07-07-2020 11:44

Show of 4 total entries.

Wanneer de Bulk Email status weer naar *Allow* is gewijzigd (en er dus een opt-in is afgegeven), dan worden de permissies weer automatisch naar Spotler gesynchroniseerd. Om de Contact weer toe te voegen aan de Spotler marketinglijst, dient de D365 marketinglijst weer (met deze Contact als deelnemer) handmatig gesynchroniseerd te worden.

2.7.2 Opt-in/out vanuit Spotler

Als vanuit Spotler een opt-out wordt gegeven (ongeacht of het handmatig is doorgevoerd in Spotler of als het door de klant via marketing mailing heeft uitgeschreven), dan wordt de Contact in Spotler op de status *Inactive: opt-out* gezet. Dit betekent dat de desbetreffende contactpersoon, lead of klant niet meer vanuit Spotler gemaïld kan worden.

Spotler

View contact: *Maliq Carmichael*

Email status

Inactive: opt-out

SMS status

Inactive: opt-out

De eerst volgende keer dat gegevens van de desbetreffende Contact uit D365 wordt gesynchroniseerd naar Spotler (dat kan via de synchronisatie van een marketinglist waar de Contact in zit, zowel als de synchronisatie vanuit een wijzing op de het Contactrecord) zal D365 de inactieve status van de Contact in Spotler herkennen. Hierop wordt de status van de Contact in CRM ook gewijzigd naar een opt-out.

Dynamics 365 CE

Maliq Carmichael
Contact · Contact ▾

Summary Details Files Marketing Related

PERMISSIONS

✓ Name ↑ ▾	Subscribed ▾	
Nieuwsbrief	Nee	
Serviceberichten	Nee	

Page 1

Bulk Email **Do Not Allow**

Spotler Status **Opt-out**

Dat komt in D365 tot uiting in de vorm van de Bulk Email status, evenals de Spotler status (lees: synchronisatiestatus) die daarna staan op *Do Not Allow* en *Opt-out* respectievelijk. Doordat de synchronisatiestatus is uitgeschakeld, wordt er niets meer van deze Contact gesynchroniseerd naar Spotler. Voor meer informatie hierover, zie hoofdstuk 3.

2.7.3 Foutieve en niet-bestaande emailadressen

Foutieve en niet-bestaande emailadressen leveren in Spotler een bounce status op wanneer getracht wordt de bijbehorende Contact te mailen, maar dat natuurlijk niet lukt. In Spotler krijgt de Contact de status *Inactive: Soft Bounce* of *Inactive: Hard Bounce*.

Bij de volgende synchronisatie vanuit D365 zal D365 herkennen welke Contacts een *bounce* status heeft. Hierop wordt een taak in D365 aangemaakt voor de *eigenaar* van de Contact in D365.

Dynamics 365 CE

Email adres nakijken
Task · Task ▾

TASK Related

Subject * Email adres nakijken

Description

Email adres geeft een bounce na het versturen van een mailing of campagne vanuit Spotler. Graag contact opnemen met contactpersoon.

Regarding  Remy van Duijkeren

Duration ---

Het is uiteraard mogelijk deze taken op een dashboard te laten verschijnen, zodat op een centrale, zichtbare plaats te zien is.

Dynamics 365 CE

Sales Dashboard ▾

My Activities ▾

Task

Activity Type	Subject	Regarding	Priority
Task	Email adres nakijken	Remy van Duij	Norm

1 - 1 of 1 (0 selected)

My Open Opportunities ▾

No data available.

0 - 0 of 0 (0 selected)

My Open Leads ▾

Name	Topic	Status
Brouwer	Kevin	New
Eli Carmichael	Lead for manual	New

1 - 2 of 2 (0 selected)

My Active Accounts ▾

Account Name	Main Phone	Address 1	Primary
Spotler manual inc.	0205067878	---	---
Testing Spotler United v2	0207965599	---	Jennif

1 - 2 of 2 (0 selected)

My Open Opportunities

Sales Pipeline

No data available.

My Closed Opportunities in Current Fiscal Year

Top Customers

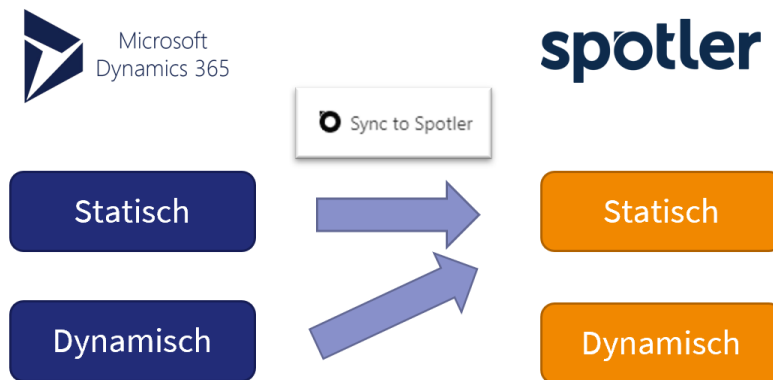
No data available.

3 MARKETINGLIJSTEN SYNCHRONISEREN

Marketinglijsten worden ook gesynchroniseerd vanuit D365 naar Spotler. Deze synchronisatie vereist echter, in tegenstelling tot contactgegevens, een handmatige actie.

Met betrekking tot de marketinglijstensynchronisatie de volgende handelingen gesynchroniseerd:

- Toevoegen marketinglijst
- Wijzigen marketinglijst
- Verwijderen marketinglijst
- Deactiveren marketinglijst
- Her-activeren marketinglijst
- Contact toevoegen aan statische marketinglijst



Zowel D365 als Spotler maken het mogelijk een statische en een dynamische marketinglijst aan te maken. Het verschil:

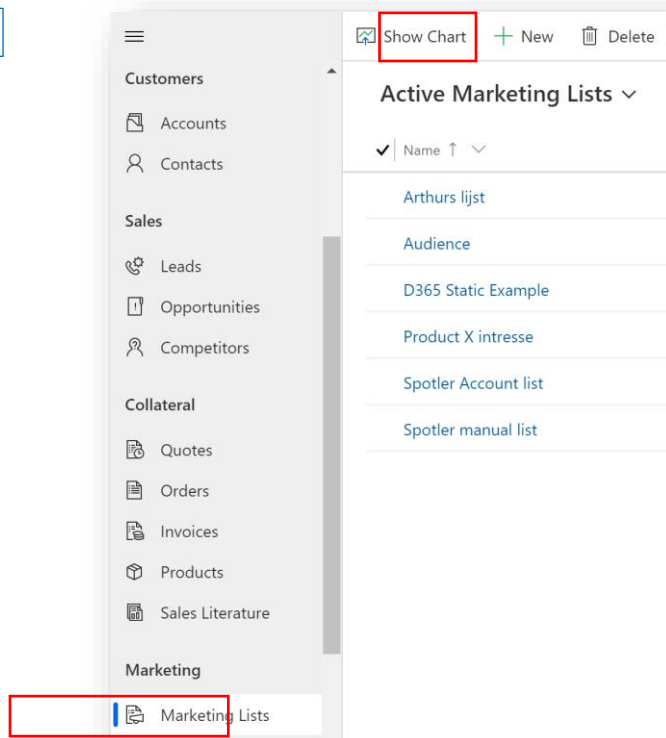
- Een statische marketinglijst is een lijst met een vaste groep Contacts. Mutaties aan zo'n lijst, zoals het toevoegen en verwijderen van Contacts, dienen handmatig te worden doorgevoerd.
- Een dynamische marketinglijst is een veranderlijke lijst met Contacts doordat het is gedefinieerd door één of meerdere filters. Elk contactpersoon dat voldoet aan deze filter(s) wordt automatisch toegevoegd aan zo'n marketinglijst, evenals dat elk contactpersoon dat niet meer voldoet aan de query automatisch wordt verwijderd uit zo'n marketinglijst.

Beide typen marketinglijsten worden vanuit D365 gesynchroniseerd naar een statische Spotler-lijst. Hiermee houdt men een extra grip op de mutaties in de deelnemersgroep. Is er toch behoefte aan een dynamische marketinglijst in Spotler, dan kan dat daar aangemaakt worden met de vanuit D365 gesynchroniseerde Contacts.

3.1 Toevoegen marketinglijst

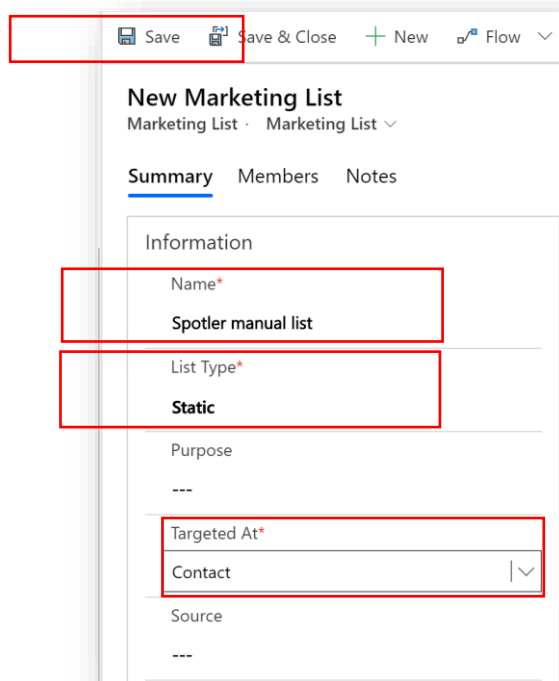
Maak een marketinglijst aan in D365 bij *Marketing lists*.

Dynamics 365 CE

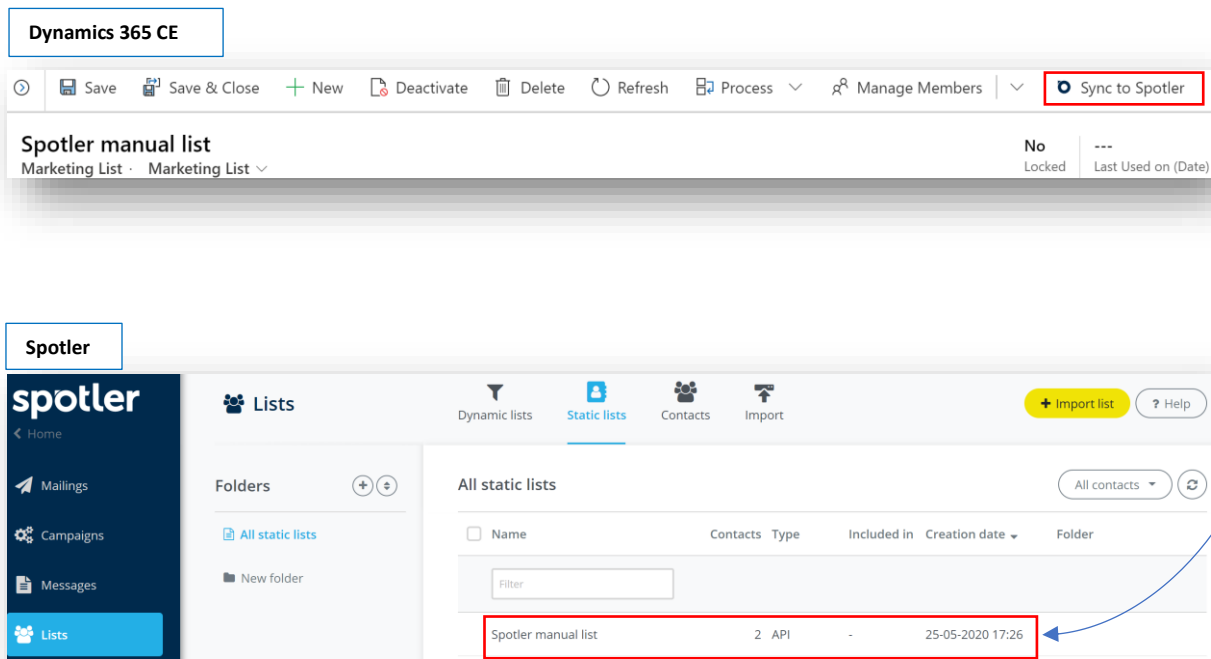


Vul daarna minimaal de verplichte velden in en sla de lijst op. Let daarbij vooral op *List type* (statisch of dynamisch) en *Targeted at* (contactpersonen, leads of klanten).

Dynamics 365 CE



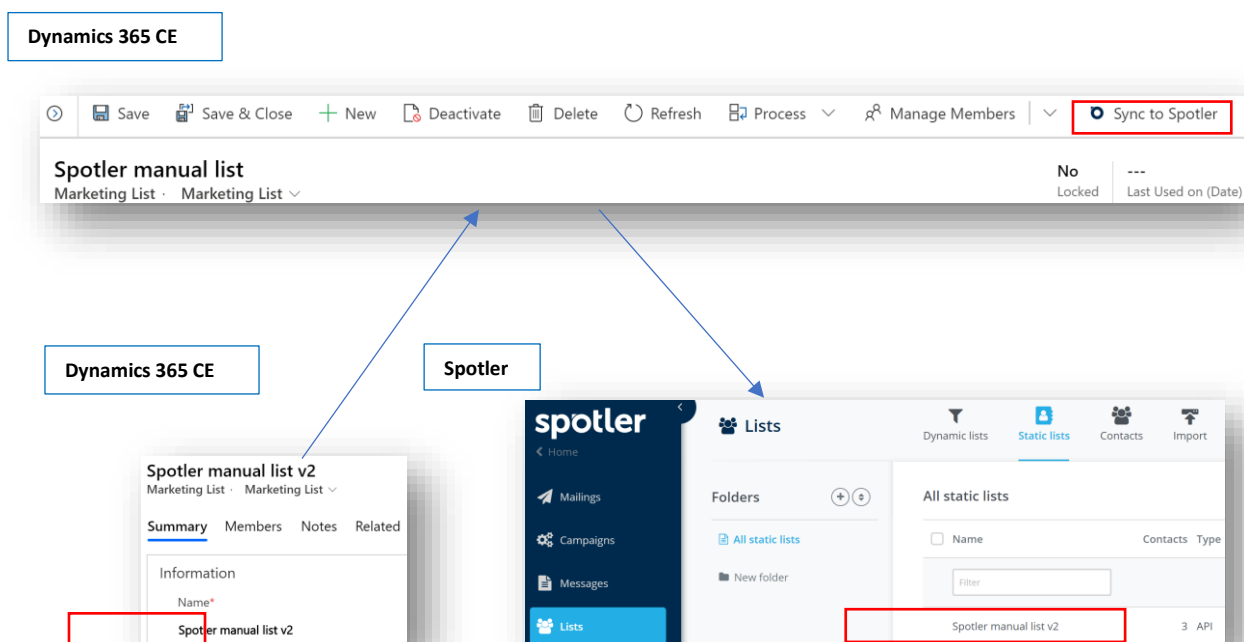
Klik daarna op *Sync to Spotler* om de de synchronisatie naar Spotler uit te voeren.



3.2 Wijzigen marketinglijst

Wijzigingen aan eigenschappen van de marketinglijst dienen handmatig gesynchroniseerd te worden naar Spotler, gegeven dat de marketinglijst daar al naar gesynchroniseerd was.

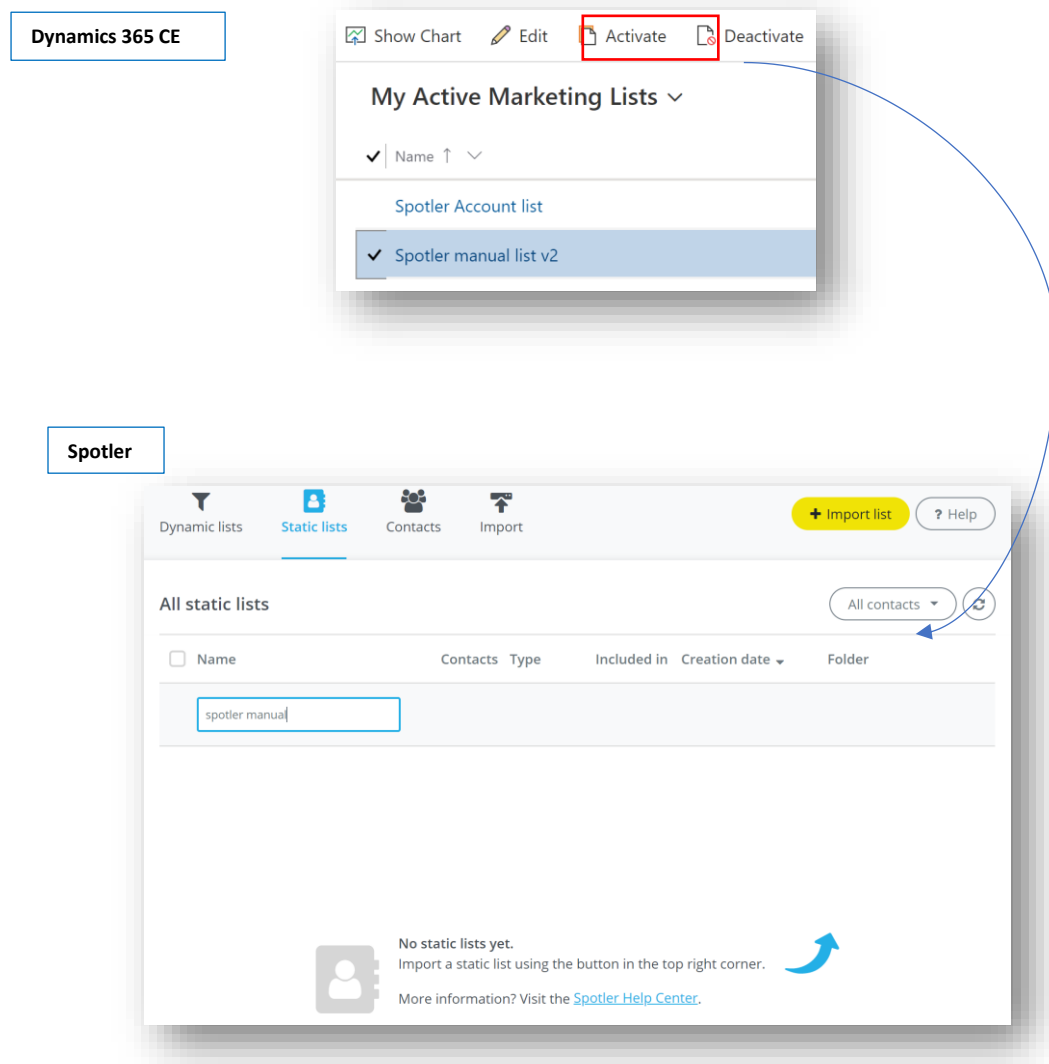
In dit voorbeeld is de naam van de marketinglijst gewijzigd. Middels de *Sync to Spotler* button wordt de synchronisatie naar Spotler uitgevoerd.



Voor de mutaties van de deelnemersgroep van de lijst, zie hoofdstuk 3.5.

3.3 Deactiveren of verwijderen marketinglijst

Als een marketinglijst uit D365 al is opgenomen in Spotler en daarna in D365 wordt gedeactiveerd of verwijderd, dan wordt de marketinglijst automatisch uit Spotler verwijderd.



3.4 Her-activatie marketinglijst

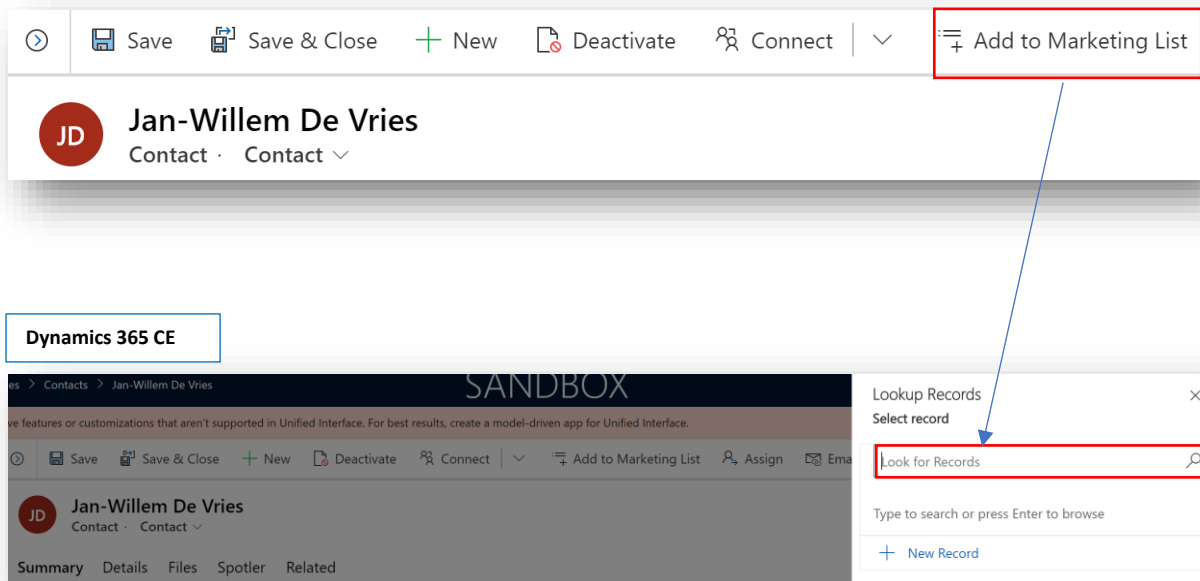
Bij her-activatie van een marketinglijst in D365 dient de marketinglijst weer opnieuw handmatig gesynchroniseerd te worden naar Spotler via *Sync to Spotler*.

3.5 Contact toevoegen aan statische marketinglijst

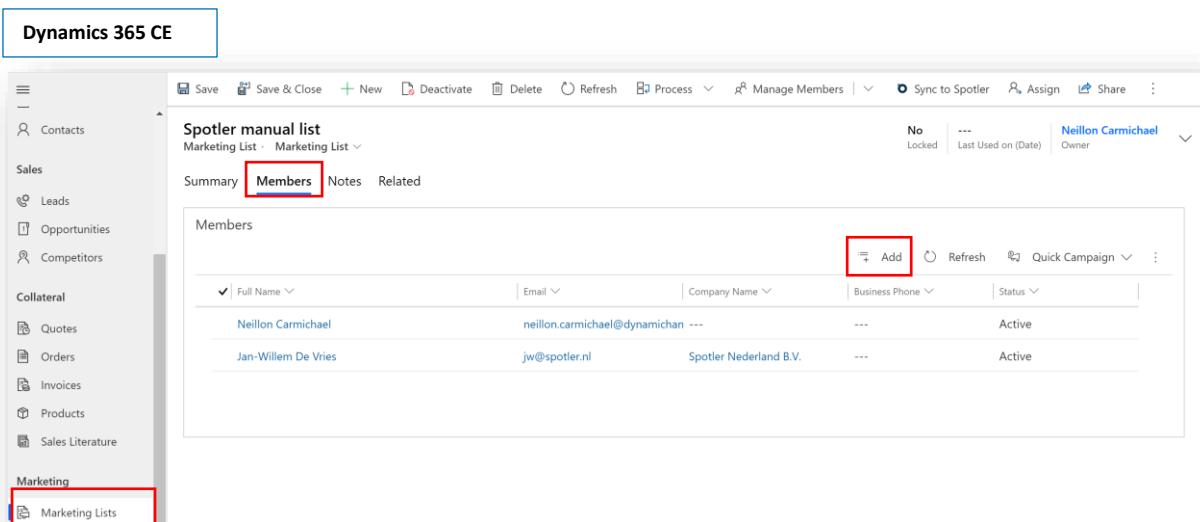
Voeg een contactpersoon toe aan in Spotler bestaande marketinglijst¹ toe. Doe dat via *Add to Marketing list* op het Contact formulier.

Dynamics 365 CE

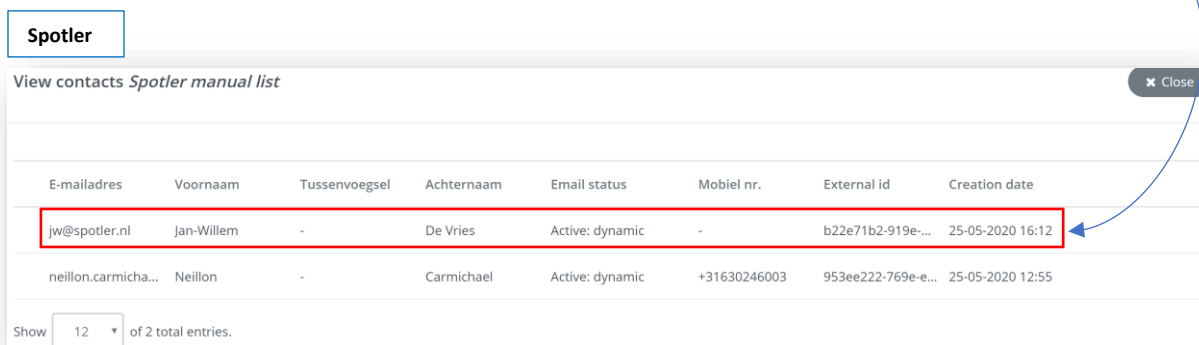
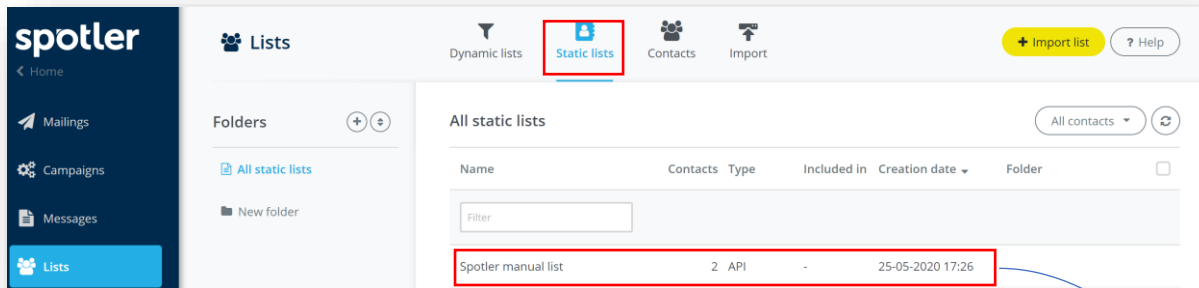
¹ Als niet duidelijk is welke marketinglijst wel of niet naar Spotler is gesynchroniseerd, verifieer dan in bij de Static Lists in Spotler of de desbetreffende marketinglijst daarin is opgenomen.



Of voeg de contactpersoon toe aan via het *Members* tabblad en *Add* op het Marketinglist formulier van de desbetreffende marketinglijst



Deze contactpersoon wordt vrijwel meteen gesynchroniseerd naar Spotler. Dat is in Spotler te zien verifiëren bij Contacts.



Als de gewenste marketinglijst nog niet is aangemaakt en/of nog niet is opgenomen in Spotler, dan dient deze marketinglijst handmatig gesynchroniseerd te worden met Spotler.

4 SELECTIES OP BASIS VAN D365 KENMERKEN

D365 biedt een uitgebreide selectiemogelijkheid op basis van alle beschikbare gegevens. Zo'n selectie gegevens kan gemakkelijk direct – als tijdelijke lijst – beschikbaar worden gesteld voor een nieuwe mailing in Spotler. De gegevens worden dan in Spotler gebruikt om de verzendlijst mee te definiëren.

4.1 Nieuwe gegevens aanmaken

Als het nodig is om een selectie van een deelnemersgroep in de marketinglijst (=verzendlijst) te maken van een nog niet bestaand gegevens, dan moet daarvoor een nieuw gegevens veld voor te worden aangemaakt in D365. Dit nieuw veld dient dan gesynchroniseerd te worden naar Spotler, zodat Spotler ook herkent dat dat veld nodig is om de marketinglijst te maken en waarborgen.

Maak een nieuw veld aan in D365 voor één van de entiteiten Contacts, Accounts of Leads. Geef aan DynamicsApps door welke nieuwe velden zijn aangemaakt in D365. DynamicsApps zal zorg dragen voor de synchronisatie in Spotler. Stuur hiervoor een mail naar support@dynamichands.nl. Hierna is het veld beschikbaar in Spotler om een dynamische marketinglijst mee te definiëren (in Spotler zijn statische marketinglijsten niet te maken. Die moeten worden geïmporteerd).

Spotler

PARTITIONKEY	CRM	SPOTLER
ContactMapping	birthdate	birthday
ContactMapping	address1_city	city
ContactMapping	emailaddress1	email
ContactMapping	firstname	firstName
ContactMapping	gendercode	gender
ContactMapping	null	houseNumber
ContactMapping	null	initials
ContactMapping	lastname	lastName
ContactMapping	middlename	infix
ContactMapping	mobilephone	mobileNumber
ContactMapping	parentcustomerid(account).name	organisation
ContactMapping	address1_telephone1;telephone1	phoneNumber
ContactMapping	address1_postalcode	postalCode
ContactMapping	address1_line1;address1_line2;address1_line3	street

Spotler

METHOD	REPLACESOURCE	SOURCEFIELD
ExtractHouseNumberAction	true	street
ExtractInitialAction	false	firstName
CalculateFieldAction	false	\$CustomerType

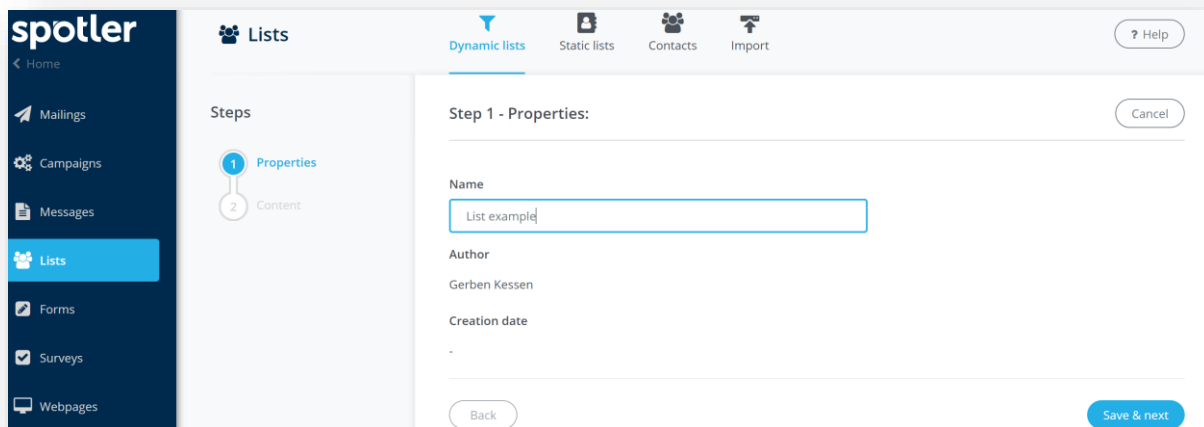
Wanneer de synchronisatie door DynamicApps is voltooid, ga naar Spotler.

Ga in Spotler naar *Lists*, daarna *Dynamic lists* en klik tenslotte daar op *+ New list*.

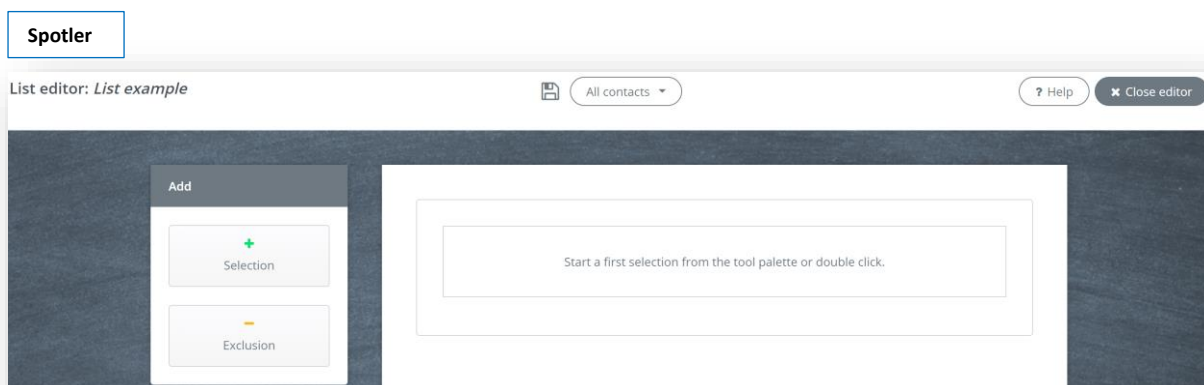
+ New list

Maak een nieuwe marketinglist aan door de korte tweestaps procesflow te doorlopen. Geef bij stap 1 bij de lijst een naam en klik daarna op *Save & next*.

Spotler



Klik bij stap 2 op *Edit* om de List editor te openen.

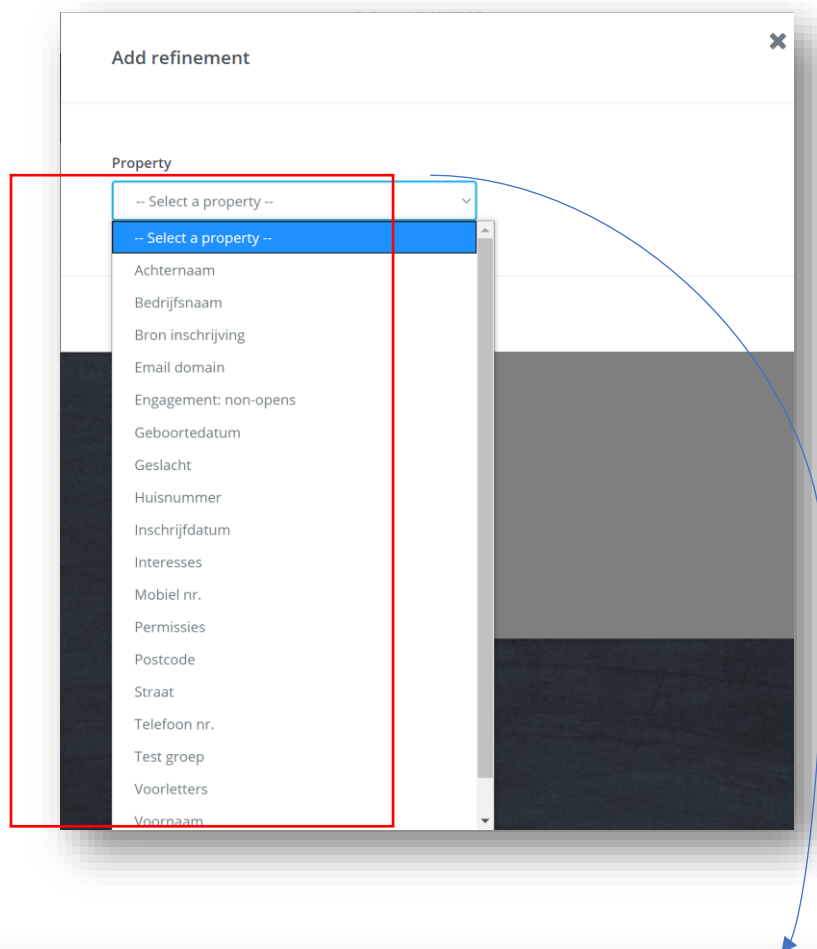


Aan de linkerkant in de navigatie is de mogelijkheid te zien om contactpersonen toe te voegen (selection) of uit te sluiten (exclusion). Klik op Selection om een contactpersoon toe te voegen.

Kies daarna of de selectie gemaakt dient te worden vanuit alle contactpersonen in Spotler of vanuit een specifieke marketinglist in Spotler.

Kies in de volgende venster *Add Refinement* welke gegevens gebruikt worden om de marketinglijst mee te definiëren middels een query. In dit venster zijn alle gegevens te zien die gesynchroniseerd en gemapt zijn in.

Spotler



Property

Achternaam ▼

is not empty ▼

Stel de query op zoals gewenst, voeg zo veel gegevens toe als nodig. Het is niet mogelijk om meerdere gegevens in 1x toe te voegen aan de query, maar één voor één.

Spotler

Selection

All Contacts 33

	Property	Value	Contacts
1	Achternaam	is not empty	32
2	Permissies	Nieuwsbrief	6

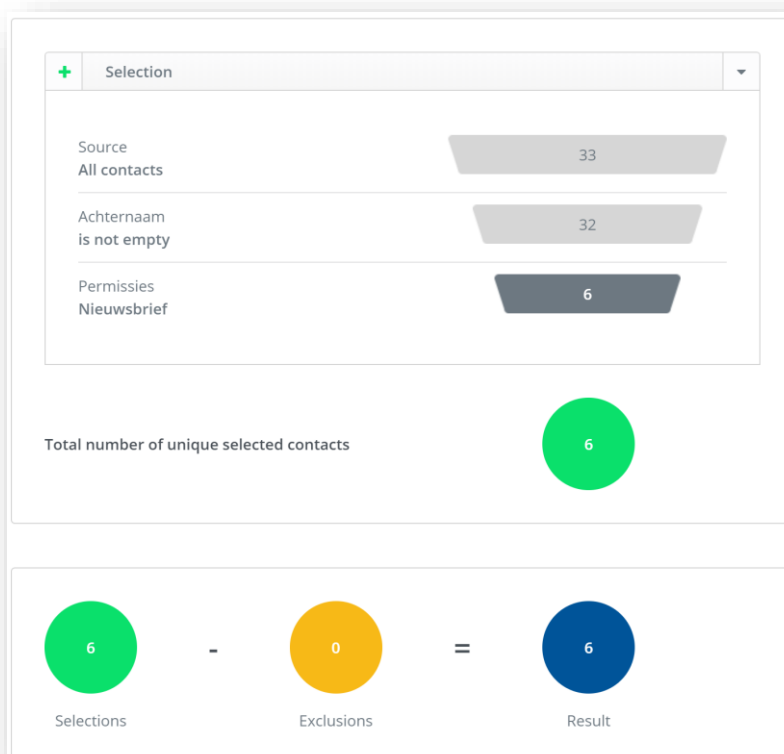
Add refinement

OK

Cancel

Wanneer de query voltooid is, klik dan op OK en zie een overzicht van het resultaat van de query.

Spotler



Sla de query daarna op door op het *schijfje*  te klikken.

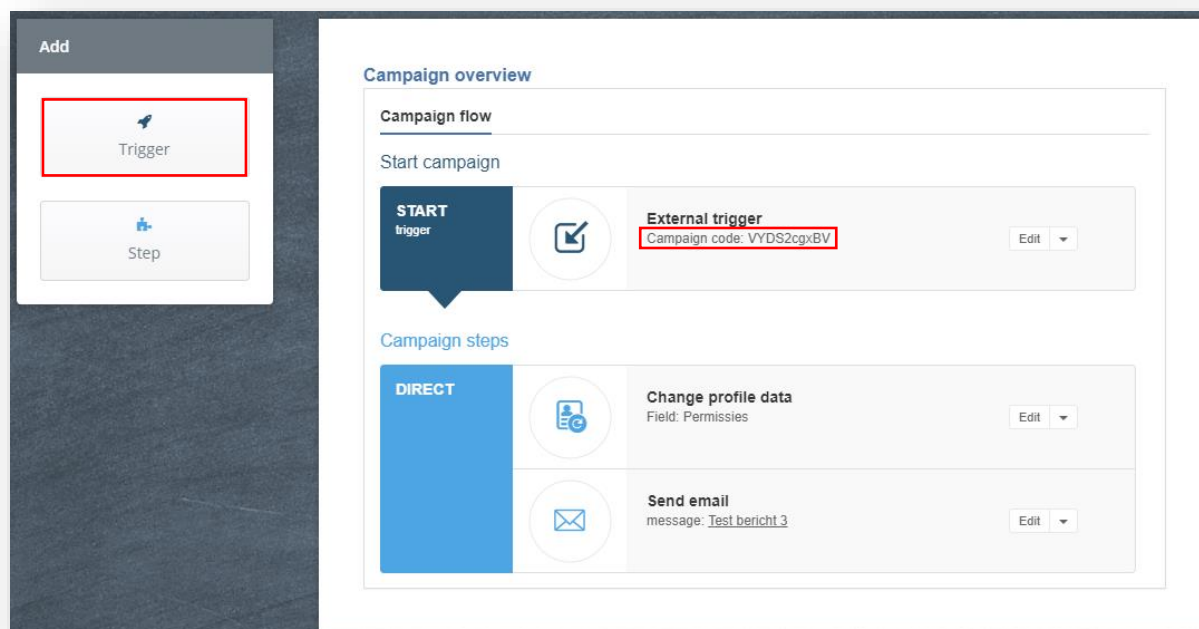
5 CAMPAGNES AANSTUREN

Met SpotlerAutomate is vanuit D365 automatische marketingcampagnes in Spotler starten. Denk bijvoorbeeld aan een welkomsttraject voor nieuwe klanten, een e-mail met brochure of een automatische 'customer lifecycle campagne' die relevant is voor de ontvanger.

5.1 Campagne starten

De campagne dient aangemaakt te worden in Spotler. Kies hierbij voor een externe trigger. Dit genereert automatisch een campagnecode.

Spotler



In D365 staat er een proces klaar om deze campagne op elke gewenst moment te starten.

In dit voorbeeld wordt een campagne gestart voor een aantal contactpersonen waarbij een aanmeldbevestiging naar hen wordt verstuurd. Dit kan ten alle tijden worden gestart vanuit de D365, zo lang de campagne code bekend is. Maak een Spotler job (een synchronisatie opdracht, zie paragraaf 7.2.1) aan. Kies een Operation (opdracht, zie paragraaf 7.2.2), voer de in Spotler verkregen campagnecode en sla op.

Dynamics 365 CE

New Spotler Job

General Logs

Operation	* Start Campaign
Customer	---
Lead	---
Marketing List	---
Campaign Code	V2JYwdPpg
Owner	* Neillon Carmichael

Is de wens om campagne af hoc uit te voeren voor een Contact, voeg dan de Contact ook toe bij *Customer* in het Spotler Job. Een soortgelijk traject is ook te doorlopen via een Contactrecord door bij de *Related* tab op Spotler Job te klikken.

Wanneer de Spotler job is gestart, wordt de campagne in Spotler uitgevoerd. De geactiveerde campagnetrigger in D365 start daarna de campagne in Spotler.

Spotler

All campaigns

☐ Name	Triggered	Status	Change date ▼	Folder
Filter				
Test campagne	0	●	27-05-2020 16:32	
Aanmeldbevestiging	9	●	18-05-2020 20:56	

Show

12 ▼

of 2 total entries.

5.2 Campagne stoppen

Op dezelfde wijze als dat een campagne vanuit D365 wordt gestart, kan het ook vanuit D365 worden gestopt. Maak weer een Spotler job aan en geef als opdracht aan dat de campagne tot zijn eind komt.

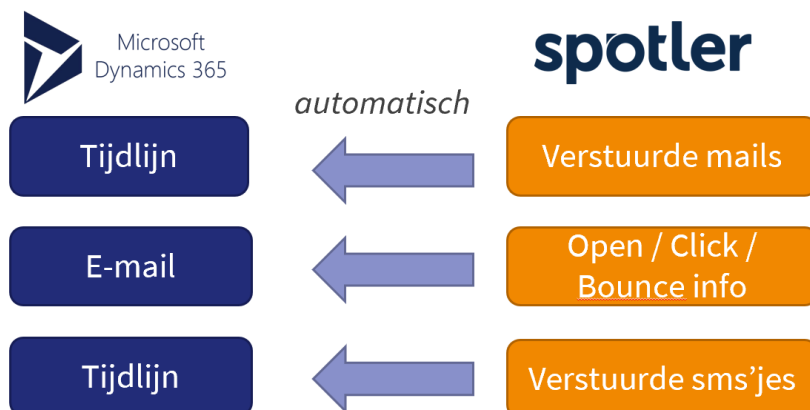
New Spotler Job

General Logs

Operation	* Stop Campaign
Customer	---
Lead	---
Marketing List	---
Campaign Code	V2JYTwDPpg
Owner	* @ Neillon Carmichael

6 VERRIJKEN PROFIELGEGEVENS

Voor een complete klantkaart zijn gegevens vanuit Spotler door de vele mapping mogelijkheden ook weer beschikbaar in D365. Spotler biedt verschillende mogelijkheden voor profiel-verrijking. Denk aan formulieren, enquêtes, statistieken van klikgedrag, opens, etc. Ook is zichtbaar welke mailings een klant of lead heeft ontvangen en welke mailing ze hebben geopend en waar ze op geklikt hebben.



6.1 Spotler interactions

Spotler Interactions zijn emails of SMS-jes die verstuurd zijn door Spotler. Het uitgangspunt bij SpotlerAutomate is dat het voor een gebruiker van Spotler en D365 logischer is om dit ook als email- en SMS activiteit op te slaan in Dynamics 365. In D365 worden op het desbetreffende contactpersoonrecord zowel de email-, als SMS activiteiten, in de tijdlijn (social pane) vertoond met een Spotler logo.

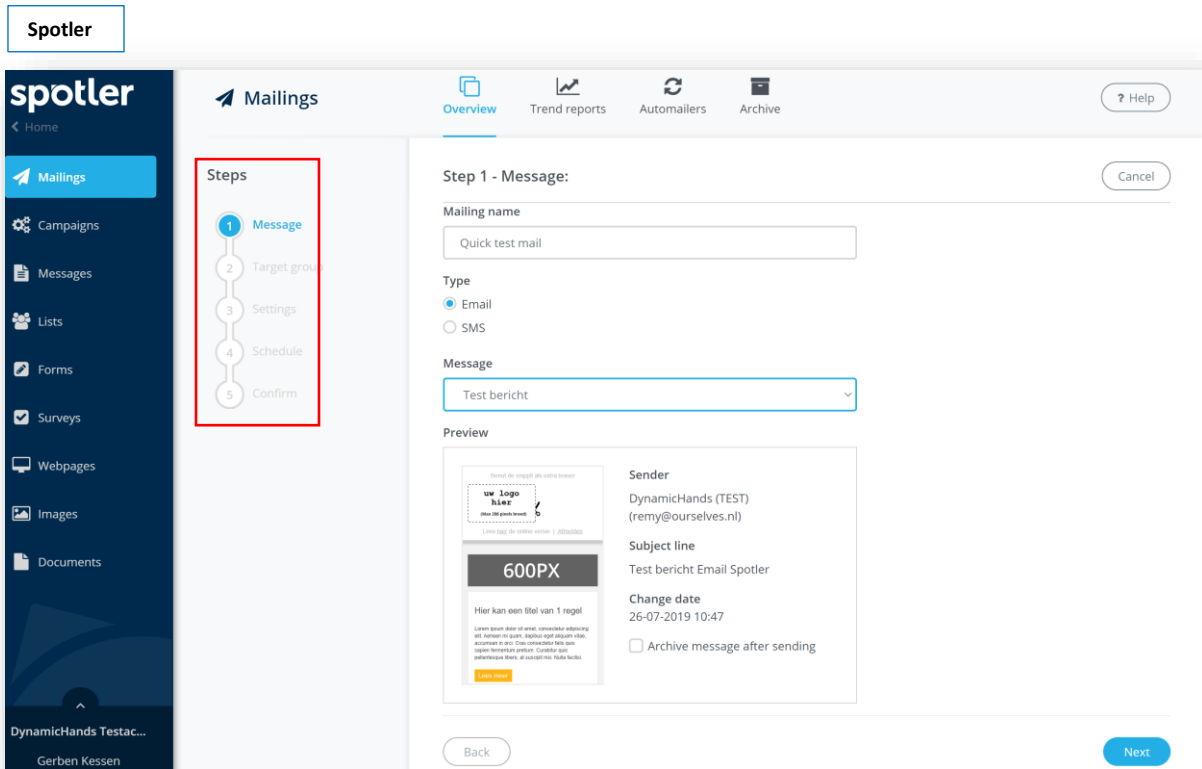
6.1.1 Verstuur een mail of sms uit Spotler

Ga in Spotler naar *Mailings* en klik daar op *+ New mailing*.

+ New mailing

Maak een nieuwe mailing aan door de procesflow te doorlopen. Kies bij stap 1 bij *Type* welke type bericht wordt verstuurd. In dit voorbeeld wordt de email geselecteerd. Bij *Message* dient een aangemaakte mail geselecteerd te worden (een mail wordt aangemaakt bij *Messages* in het navigatiemenu aan de linkerkant).

Spotler



Bij stap 2 wordt de gewenste marketinglijst dat als verzendlijst gaat fungeren gekozen.

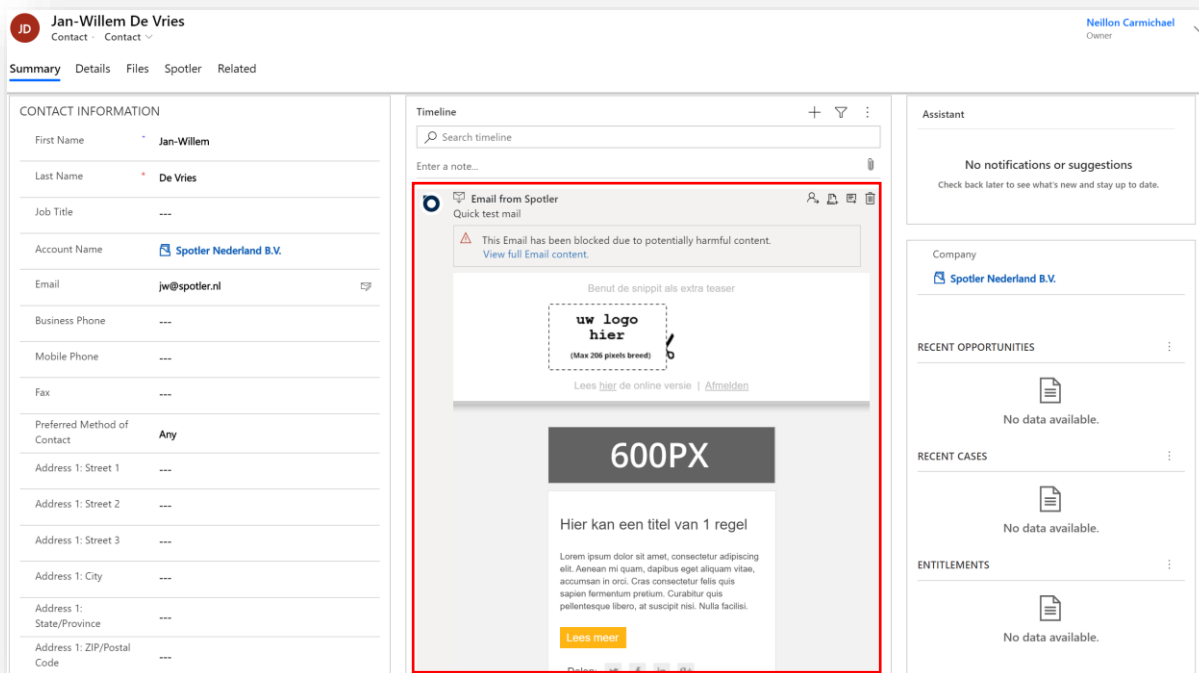
Bij stap 3 wordt de rapportage waarin de statistieken dienen te worden bijgehouden gekozen.

Bij stap 4 wordt het moment van verzending ingepland.

Bij stap 5 wordt de verzending bevestigd.

De verzonden mail verschijnt wanneer de mail is verstuurd na enige tijd in de tijdlijn in de contactpersoon record van de mailontvanger. De synchronisatie van de Spotler mailing naar de D365 tijdlijn vindt om het uur plaats.

Dynamics 365 CE



Voor SMS-en werkt dit op identieke wijze. Belangrijk hierbij is het feit dat D365 eigenlijk geen SMS activiteit kent. Zodoende wordt een telefoon activiteit in D365 gebruikt om een Spotler SMS activiteit in vast te leggen.

6.1.2 Open/ click/ Bounce info

Open een verzonden mail in D365 om te zien wat de status ervan is. Dit is rechts onderin de emailrecord in D365 te vinden. Hier is te zien:

- Of de mail is geopend
- Het klikgedrag van een respondent
- Of de mail is gebounced en het soort bounce

Dynamics 365 CE

RECIPIENT ACTIVITY (BY SPOTLER)

Is Opened	Ja
Is Clicked	Ja
Bounced	No

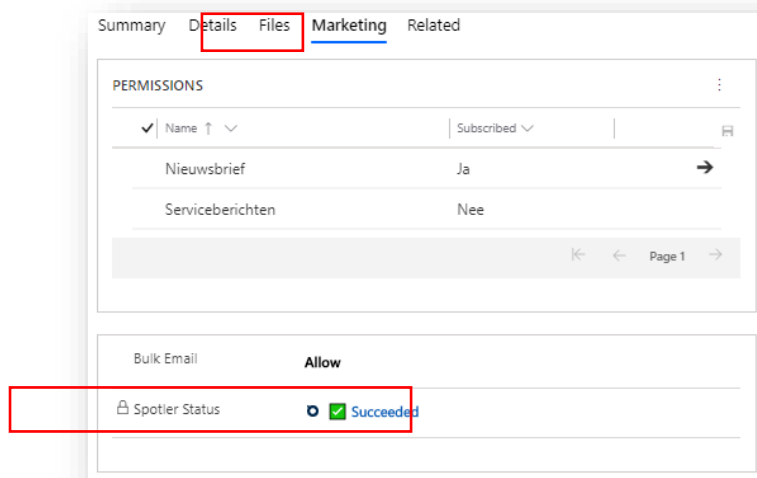
7 SYNCHRONISATIEBEHEER

Hoewel de synchronisatie van contactpersonen, leads en bedrijven op de achtergrond gebeurt, is het wel nodig dat als noodzakelijk, de synchronisatie van deze Contacts kan worden gemonitord en worden beheerd.

7.1 Contacts synchronisatiebeheer

Via het Marketing tab op Contactpersonen, Leads en Klant is het mogelijk om de synchronisatie van individuele Contacts te beheren.

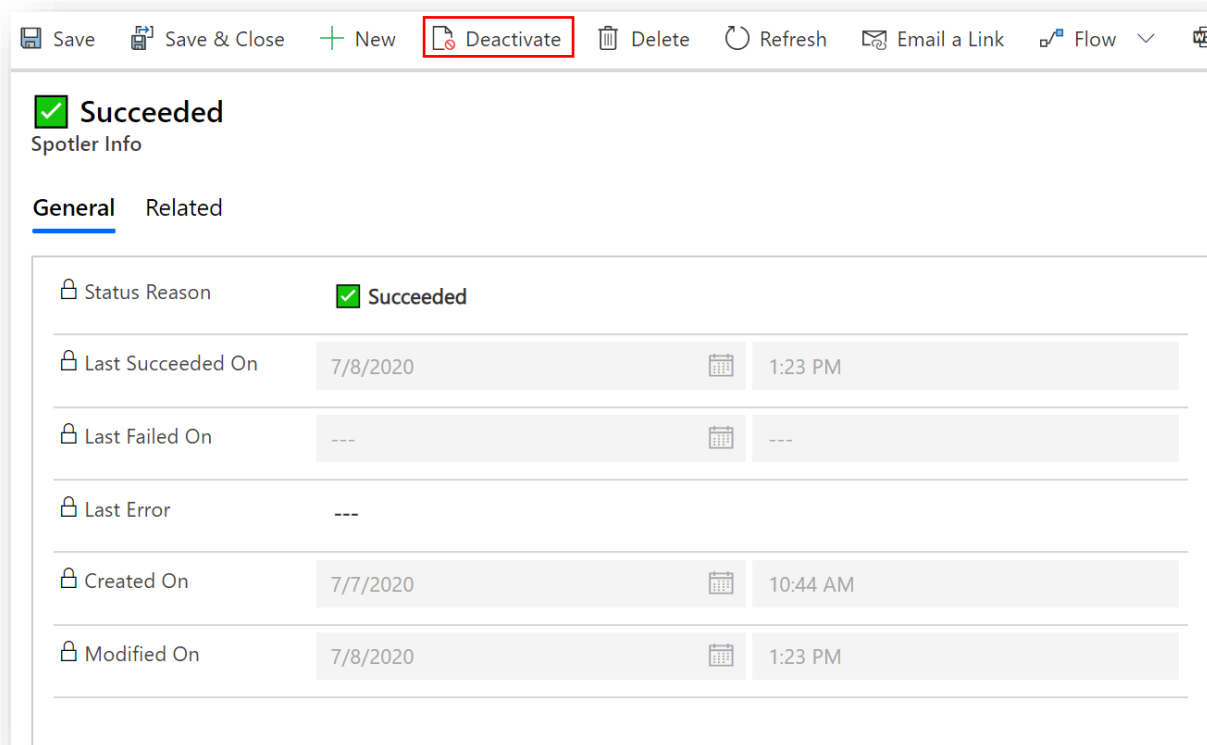
Dynamics 365 CE



Op deze pagina is bij Spotler Status is de laatste synchronisatiestatus te zien. Een dubbelklik op de laatste status open de pagina daarachter dat meer inzicht geeft in de synchronisatiehistorie van deze Contact. Met dit inzicht, kan per klant de synchronisatiestatus beheerd worden.

De synchronisatiestatus staat standaard op actief, maar het kan ook gedeactiveerd worden.

Dynamics 365 CE



Een actieve synchronisatiestatus kan de volgende statuses inhouden:

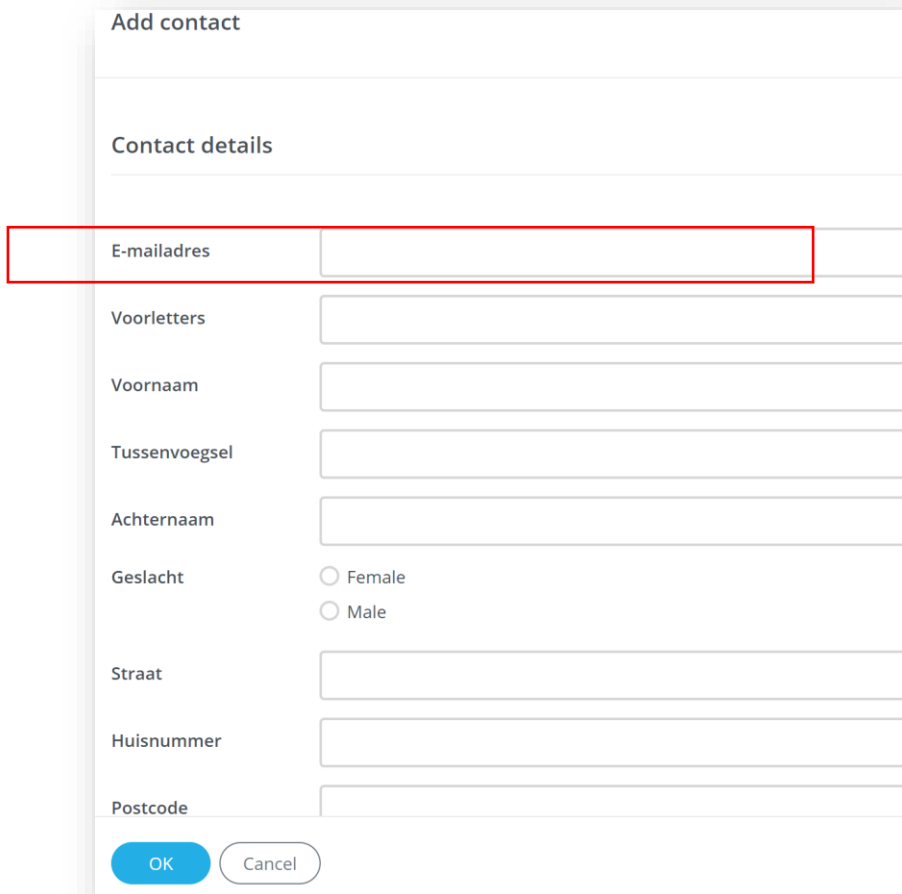
- Succeeded
- Processing
- Failed

Een inactieve synchronisatiestatus kan de volgende statuses inhouden:

- Opt-out
- Disabled (niet door SpotlerAutomate, maar handmatig uitgeschakeld)

Als de synchronisatiestatus op Opt-out (en dus inactief is), dan moet deze eerst vanuit Spotler geheractiveerd worden. Dit gebeurt door een nieuw contactpersoon aan te maken, waarbij alleen het emailadres van de Contact dat moet worden geheractiveerd dient te worden ingevuld. Meer niet.

Spotler



The screenshot shows a 'Spotler' window with a title bar. Inside, there's a form titled 'Add contact'. Below the title is a section 'Contact details'. The form contains several input fields: 'E-mailadres' (highlighted with a red rectangle), 'Voorletters', 'Voornaam', 'Tussenvoegsel', 'Achternaam', 'Geslacht' (with radio buttons for 'Female' and 'Male'), 'Straat', 'Huisnummer', and 'Postcode'. At the bottom of the form are two buttons: 'OK' (blue) and 'Cancel' (grey).

Spotler werkt volgens een 'één emailadres per Contact'-principe en matcht daarom het emailadres van deze 'nieuwe' Contact aan het emailadres van het bestaande, (door opt-out) gedeactiveerde Contact. Daarmee vindt de heractivatie in Spotler plaats.

Daarna moet de synchronisatiestatus in D365 worden geheractiveerd. Een handmatige gestarte Contacts synchronisatieopdracht in D365 voltooit de heractivatie. Zie hiervoor paragraaf 7.2.1 voor de *Spotler jobs* (synchronisatieopdrachten).

8 CONTACTGEGEVENS

AutomateValue

Horst 29 28
8225 MV Lelystad

Support:

[+31 320 799 807](tel:+31320799807)

support@automatevalue.com