



Marketing Cloud Engagement for Industries



salesforce.org

Salesforce.org en diens logo zijn geregistreerde handelsmerken van Salesforce.com, inc. Andere namen die hierin worden gebruikt, zijn handelsmerken van Salesforce.com of de respectieve eigenaars.

Inhoudsopgave

Documentatie voor Marketing Cloud Engagement for Industries.....	1
Aan de slag met Marketing Cloud Engagement for Industries.....	1
Meer informatie over e-mailsjablonen.....	3
Bedrijfseenheden voor Marketing Cloud in gebruik nemen.....	4
Marketing Cloud Engagement for Industries en vertalingen.....	15
Probleemoplossing Marketing Cloud Engagement for Industries.....	17
Marketing Cloud Engagement en uw producten.....	19
Marketing Cloud Engagement for Education.....	20
Marketing Cloud Engagement for Financial Services Cloud.....	24
Marketing Cloud Engagement for Health Cloud.....	28
Marketing Cloud Engagement for Nonprofits - NPSP.....	31

Documentatie voor Marketing Cloud Engagement for Industries

Marketing Cloud Engagement for Industries bestaat uit een reeks marketingtools voor dienstverlening die u helpen om met ondersteuners, contactpersonen en klanten in contact te komen en met hen te communiceren. Kom meer te weten over hoe u uw berichtgeving naar een hoger niveau tilt met gepersonaliseerde e-mails, segmentering van doelgroepen en geautomatiseerde e-mailcampagnes.

Aan de slag met Marketing Cloud Engagement for Industries

Leer hoe u Marketing Cloud Engagement for Industries installeert en gebruikt. Verzend gepersonaliseerde e-mails naar doelgroepen en maak geautomatiseerde e-mailcampagnes.

Overzicht van Marketing Cloud Engagement for Industries

Kom in contact en communiceer met uw klanten aan de hand van Marketing Cloud Engagement for Industries.

Marketing Cloud Engagement for Industries bestaat uit een reeks marketingtools voor dienstverlening die u helpen om op elke gewenste schaal met ondersteuners, contactpersonen en klanten in contact te komen en met hen te communiceren. Til uw berichtgeving naar een hoger niveau met gepersonaliseerde e-mails, segmentering van doelgroepen en geautomatiseerde e-mailcampagnes.

Om u snel op weg te helpen met Marketing Cloud, hebben we de pagina Aan de slag gemaakt in de app Marketing Cloud Engagement for Industries. De pagina Aan de slag helpt u bij het maken van verbinding en biedt toegang tot een set gespecialiseerde activa, zoals e-mails en journeys.

Voorwaarden voor Marketing Cloud Engagement for Industries

Bereid u voor om Marketing Cloud Engagement for Industries te installeren door ervoor te zorgen dat u de vereiste licenties en voorzieningen hebt.

Voordat u Marketing Cloud Engagement for Industries installeert, hebt u de vereiste licenties nodig. Neem contact op met uw Account Executive of ga rechtstreeks naar [uw Salesforce-accounts](#) om uw abonnementen te beheren.

Houd u vervolgens aan de volgende voorwaarden om Marketing Cloud te verbinden met uw Salesforce CRM.

Lightning Experience moet zijn ingeschakeld

Salesforce Lightning is de laatste nieuwe Salesforce-gebruikersomgeving en is een vereiste voor Marketing Cloud Engagement for Industries. Als uw organisatie nog geen Lightning Experience gebruikt, leest u hierover meer in [Overstappen naar Lightning Experience](#).

'Mijn domein' moet zijn ingeschakeld

'Mijn domein' helpt u uw gegevens te beveiligen doordat een klantspecifieke domeinnaam wordt toegevoegd aan de URLs van uw Salesforce-organisatie. Het is bovendien een vereiste voor Marketing Cloud Engagement for Industries. Als u 'Mijn domein' nog niet hebt uitgerold in uw organisatie, leest u hierover meer in [Mijn domein instellen](#).

Het pakket Marketing Cloud Engagement for Industries installeren

Installeer het pakket Marketing Cloud Engagement for Industries in uw organisatie.

1. Ga naar de [pagina met het installatieprogramma voor Marketing Cloud Engagement for Industries](#).
2. Klik op **Log in** om de validatie voorafgaande aan de installatie te starten en selecteer uw organisatietype.
3. Voer uw inloggegevens in.
4. Klik op **Toestaan**.
5. Klik op **Installeren**. U krijgt een bevestiging te zien wanneer de installatie is voltooid.

De app Marketing Cloud Engagement for Industries starten

Open de app Marketing Cloud Engagement for Industries en volg de instructies op de pagina Aan de slag om Marketing Cloud met Salesforce te verbinden.

1. Log in bij Salesforce.
2. Zoek in de Appstarter **MC Engagement for Industries** en selecteer dit.
3. Volg de instructies op de pagina 'Aan de slag'.

U bent nu klaar om Marketing Cloud te verbinden met Salesforce.

Geïmplementeerde activa voor Marketing Cloud Engagement for Industries

Kom meer te weten over de activa die beschikbaar worden zodra u de stroom Aan de slag in Marketing Cloud Engagement for Industries hebt voltooid.

U kunt activa als deze gebruiken nadat u de stroom Aan de slag hebt voltooid.

Activa geïmplementeerd	Locatie in Marketing Cloud
E-mails	Content Builder
Journey's	Journey Builder
Automatiseringen	Automation Studio
Gegevensextensies	Contact Builder

Hulp nodig?

Gebruik resources voor hulp bij de ingebruikname van Marketing Cloud Engagement for Industries.

Marketing Cloud met Salesforce verbinden kan een complex proces zijn. Word lid van de [Trailblazer-community](#) en vraag om hulp. Dit is een online community waar gebruikers met andere trailblazers in contact komen, ideeën delen en om hulp vragen.

Als u nog steeds problemen ondervindt, neemt u contact op met de ondersteuning van Salesforce.

Zie ook:

- [Trailhead: Marketing Cloud Connect configureren](#)
- [Gids voor het oplossen van problemen in Marketing Cloud](#)

Meer informatie over e-mailsjablonen

Vind de e-mailsjablonen die voldoen aan uw behoeften en lees meer over het gebruik van e-mails in Marketing Cloud.

De e-mailsjabloon van uw branche zoeken

Kom erachter hoe u de juiste e-mailsjabloon in Marketing Cloud for Industries voor uw behoeften vindt.

Versies van e-mailsjablonen worden opgeslagen op basis van de tijdstempel. Voordat u een e-mail bijwerkt, zorgt u ervoor dat u de juiste sjabloon hebt.

1. Ga naar de e-mail die u wilt bijwerken.

2. Zoek in het deelvenster Details de naam van de bronsjabloon.
3. Ga naar de map met e-mailsjablonen en zoek de bronsjabloon.
4. Werk bij wat u bij wilt werken.

Resources voor het maken en verzenden van e-mails met Marketing Cloud

Ontdek Marketing Cloud-resources over het maken, testen en verzenden van e-mails.

- [Gesynchroniseerde gegevensbronnen maken in Contact Builder](#)
- [Automation Studio](#)
- [Sjablonen maken](#)
- [E-mails maken in Content Builder](#)
- [Voorbeeld voor abonnees en testmails verzenden](#)
- *Trailhead*: [E-mails bekijken, testen en verzenden](#)
- *Trailhead*: [Doelgerichte e-mails maken en verzenden](#)

Bedrijfseenheden voor Marketing Cloud in gebruik nemen

Bedrijfseenheden zijn afzonderlijke werkruimten binnen de Marketing Cloud van een organisatie, waarmee verschillende teams onafhankelijk hun gegevens- en marketingvoorzieningen kunnen beheren. In dit artikel verkennen we verschillende aspecten van deze functie. Ook bespreken we verschillende overwegingen die u in gedachten moet houden als u optimaal gebruik wilt maken van bedrijfseenheden voor marketingvoorzieningen.

Introductie in bedrijfseenheden voor Marketing Cloud

Ontdek hoe bedrijfseenheden voor Marketing Cloud teamleden kunnen helpen hun gegevens en marketingvoorzieningen los van elkaar te beheren terwijl gebruik wordt gemaakt van dezelfde algemene activa.

Bedrijfseenheden in Marketing Cloud zijn afzonderlijke werkruimten binnen een Marketing Cloud-account van een organisatie, waarbinnen afzonderlijke teamleden of afdelingen binnen dezelfde organisatie eenvoudig onafhankelijk hun gegevens en marketingvoorzieningen kunnen beheren en algemene activa (zoals sjablonen in de huisstijl) kunnen delen.

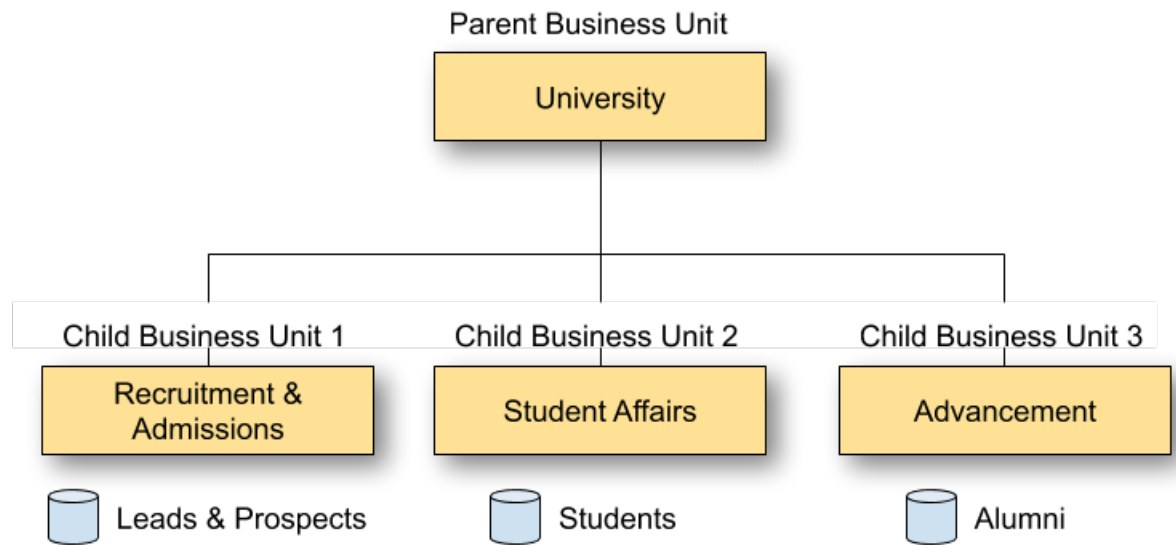
Bedrijfseenheden worden in een hiërarchie gemaakt. De belangrijkste bedrijfseenheid bovenaan de hiërarchie heet de **bovenliggende bedrijfseenheid**. De bedrijfseenheden die hieronder worden gemaakt, heten de **onderliggende bedrijfseenheden**. Deze onderliggende eenheden kunnen op hun beurt weer onderliggende knooppunten bevatten, enzovoort.

Hiërarchie met bovenliggende en onderliggende bedrijfseenheden in Marketing Cloud op een universiteit

Vanuit bedrijfs- en marketingperspectief worden bedrijfseenheden doorgaans gemaakt om marketingfuncties van verschillende subdivisies binnen een organisatie te beheren. Laten we bijvoorbeeld eens kijken naar een grote universiteit met verschillende marketingteams voor Werving en toelating, Studentenzaken en Promotie. Elk van deze subdivisies beheert verschillende segmenten van de doelgroep (leads en prospects, studenten, alumni enz.) en wil mogelijk hun eigen marketingteams en gegevens onafhankelijk beheren. In dit geval kan de bovenliggende IT-organisatie die de universiteit beheert onder de bovenliggende eenheid, de bedrijfseenheid Universiteit, voor elk van deze drie subdivisies een eigen bedrijfseenheid maken.

Met het in gebruik nemen van bedrijfseenheden kan de universiteit het volgende:

- De gebruikers van elke afdeling beheren onder één overkoepelend marketingaccount
- Alle drie de afdelingen in staat stellen om de gegevens die zij zelf moeten beheren, te zien en te beheren. U kunt bijvoorbeeld leads en potentiële studenten zichtbaar maken voor de afdeling Werving en toelating, zodat zij hun marketing kunnen richten op deze doelgroep. Op dezelfde manier kunt u de afdeling Studentenzaken toegang geven tot de huidige studenten van de universiteit
- Gebruikers voor elk van deze bedrijfseenheden onafhankelijk van elkaar inrichten. Indien gewenst kunnen specifieke aangepaste gebruikersrollen voor de betreffende bedrijfseenheid worden gemaakt
- Gebruikers toestaan om vanuit verschillende bedrijfseenheden verschillende soorten e-mails te verzenden (wervingsmails vs. e-mails betreffende studentenhuisvesting). Als een marketeer voor beide afdelingen werkt, kan deze voor beide eenheden worden ingericht.
- Gebruikers toestaan om algemene e-mailsjablonen, afbeeldingen en andere activa met alle andere bedrijfseenheden te delen



Bedrijfseenheden voor Marketing Cloud kunnen ook worden gebruikt als de behoefte bestaat om verschillende submerken of regionale structuren onder hetzelfde merk te beheren. Dit is niet alleen belangrijk in de detailhandel, maar ook van toepassing voor bepaalde instellingen in het hoger onderwijs en de non-profitsector. Zo kan een non-profit bestaan uit meerdere organisaties die zich onder verschillende merknamen in verschillende regio's bezighouden met verschillende behoeften in de maatschappij. In dit geval helpen bedrijfseenheden om de betreffende marketingteams beter te beheren met flexibiliteit en veiligheid. En dit heeft nog een voordeel: met het gebruik van bedrijfseenheden kunnen abonnees zich afmelden voor één specifiek merk of één specifieke regionale entiteit, in plaats van voor de gehele organisatie.

Functies van bedrijfseenheden

Verfijn hoe u gegevens scheidt en beheert met bedrijfseenheden.

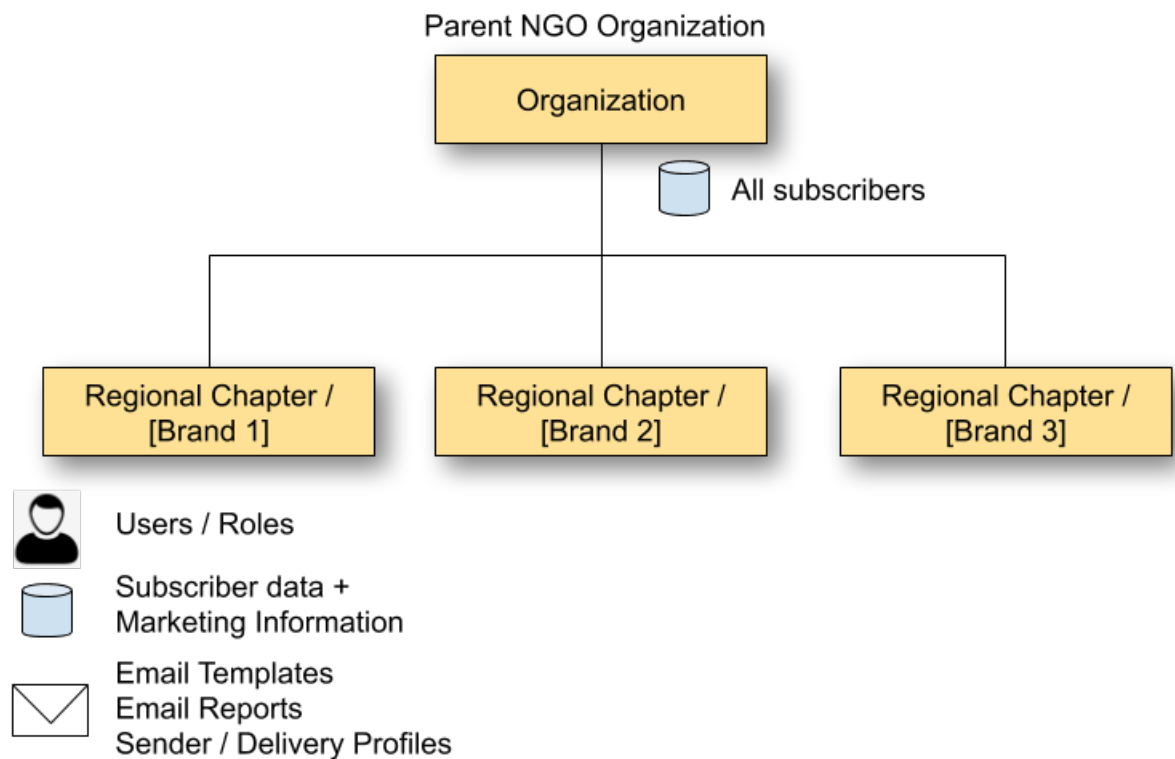
Hiërarchie

Bedenk hoe uw organisatie hiërarchieën voor bedrijfseenheden het beste kan gebruiken om gegevensbeheer te structureren en organiseren.

Voor het instellen van een hiërarchie voor bedrijfseenheden bestaat geen goed of fout. Toch moeten de specifieke gebruikersvereisten en gegevensbehoeften voor subdivisies binnen de organisatie worden beoordeeld om het juiste model te bepalen. Enkele standaardvragen die hierbij aan de orde komen, zijn:

- Zijn er verschillende merken of divisies die vanwege specifieke gegevensbehoeften of processen afzonderlijke werkruimten nodig hebben?
- Zijn er verschillende behoeften voor merkvoering in de verschillende marketingteams?
- Wat zijn de algemene activa en gegevens die moeten worden gedeeld?

Hier leest u enkele standaardvragen die hierbij aan de orde komen. Het is tevens verstandig om te veel niveaus of complexe hiërarchieën te vermijden, aangezien deze lastig te beheren zijn.



Onderliggende bedrijfseenheden onderhouden hun eigen abonnees, gebruikers, rollen en e-mailsjablonen

Scheiding en isolatie van gebruikersomgeving

Meer informatie over de typen gegevens en activa die los van elkaar kunnen worden beheerd met bedrijfseenheden.

De gebruikersomgeving kan binnen elke bedrijfseenheid uniek zijn, en gescheiden worden van de gebruikersomgevingen van andere bedrijfseenheden.

Met bedrijfseenheden kunnen gebruikers de volgende items onafhankelijk beheren:

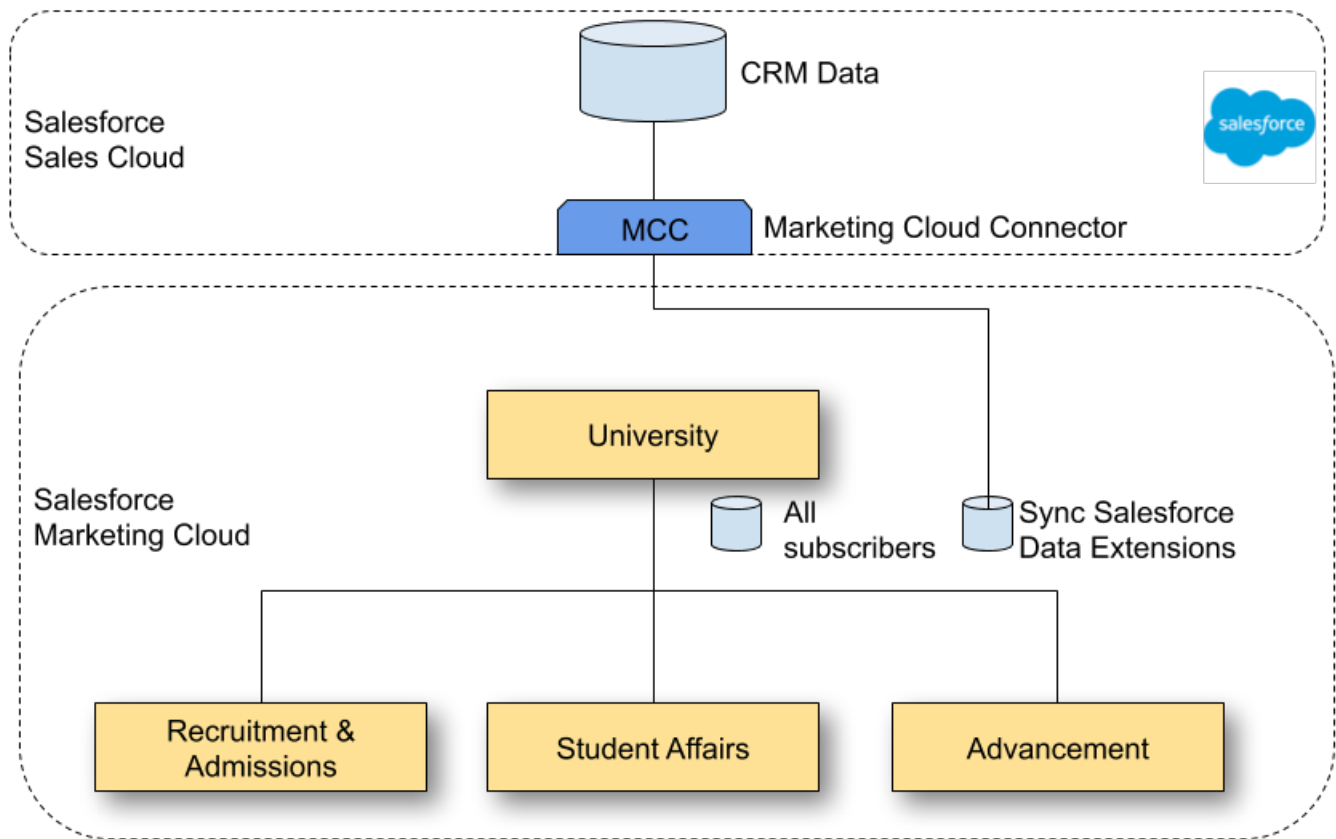
- Abonneegegevens en de bijbehorende marketinginformatie**
- E-mailsjablonen, afbeeldingen enz.
- Gebruikersrollen (aangepaste rollen kunnen specifiek voor een bedrijfseenheid zijn)
- Afzenderprofielen en Leveringsprofielen
- E-mailrapporten
- Mappenstructuur

**** Opmerking:** In de tabel Alle abonnees op het bovenliggende niveau wordt een volledige lijst bijgehouden van alle abonnees in alle bedrijfseenheden.

De Marketing Cloud-connector en het delen van gegevens

Gebruik de Marketing Cloud-connector van Salesforce om Core Platform-gegevens van Salesforce te synchroniseren met gegevens in Marketing Cloud.

Klanten gebruiken vaak de Marketing Cloud-connector van Salesforce om gegevens te synchroniseren tussen het Salesforce Platform (Sales Cloud, Service Cloud enz.) en Marketing Cloud. Dit helpt hen bij het beheren van alle CRM-gegevens in Sales Cloud tijdens het uitvoeren van marketingcampagnes vanuit Marketing Cloud.



De Marketing Cloud-connector koppelt het Salesforce Core Platform met Marketing Cloud

Bij het installeren en configureren van de Marketing Cloud-connector moet de bovenliggende bedrijfseenheid het **integratiepunt** zijn tussen Marketing Cloud en Salesforce¹. Standaard haalt de Marketing Cloud-connector alle Salesforce CRM-gegevens naar de bovenliggende bedrijfseenheid en slaat hij deze op in de **gesynchroniseerde Salesforce-gegevensextensies**. Houd er rekening mee dat de Marketing Cloud-beheerder de velden kan kiezen die worden gesynchroniseerd voor een bepaald object in CRM, maar dat er maar beperkte filtermogelijkheden zijn². Zodra de gegevens zich in de bovenliggende eenheid bevinden, kan deze eenheid een **query** uitvoeren en **specifieke gegevenssets delen** met elke onderliggende bedrijfseenheid. Dit delen vindt plaats via een **gedeelde gegevensextensiemap**. Dit kan zodanig worden geconfigureerd dat een bepaalde gedeelde gegevensextensiemap alleen bereikbaar is voor een specifieke onderliggende bedrijfseenheid. Zo hebben andere bedrijfseenheden geen toegang tot deze map, en dus tot deze gegevens. Hierdoor blijft de veiligheid van de gegevens in elke onderliggende bedrijfseenheid gewaarborgd en is deze toegespitst op hun specifieke behoeften.

Omdat de bovenliggende bedrijfseenheid toegang heeft tot alle gegevens voordat deze naar elke onderliggende bedrijfseenheid worden gefilterd, kan de bovenliggende bedrijfseenheid worden gebruikt voor communicatie die namens de volledige organisatie moet worden verzonden.

Als we hiervoor weer het voorbeeld van het hoger onderwijs nemen, zou de bovenliggende bedrijfseenheid, de universiteit, alle relevante studentengegevens uit Salesforce gebruiken. De bovenliggende bedrijfseenheid, de universiteit, kan de gegevens filteren en delen voor elk van de verschillende faculteiten, zodat deze marketingcommunicatie naar de betreffende studenten kunnen sturen. De bedrijfseenheid van de universiteit kan echter ook worden gebruikt om communicatie vanuit de universiteit als geheel naar alle studenten te sturen.

Voetnoten:

¹ De enige uitzondering geldt voor de verbonden Marketing Clouds van een meervoudige organisatie, m.a.w. een Marketing Cloud-exemplaar dat is gekoppeld aan meerdere exemplaren van Sales/Service Cloud. Meer informatie hierover vindt u [hier](#).

² Filter gebaseerd op een set booleaanse velden/filtergegevens vanaf een ingestelde datum.

Overwegingen voor bedrijfseenheden voor Marketing Cloud

Ontdek meer informatie over zaken die u moet overwegen voor het configureren van bedrijfseenheden voor Marketing Cloud.

Speciaal IP / omvattend domein

Ontdek wanneer u een speciaal IP-adres of een enkel samenvoegingsdomein moet gebruiken voor een bedrijfseenheid.

Afhankelijk van het te verzenden volume of de gebruikscase kan één IP-adres worden **gedeeld tussen alle bedrijfseenheden** van een organisatie. Met passende bewaking en het juiste onderhoud biedt het delen van een speciaal IP de organisatie de mogelijkheid om een positieve verzendreputatie te behouden en de merkvoering samen te voegen.

Er zijn gebruikscases denkbaar waarin een bedrijfseenheid zijn eigen speciale IP wil hebben. Doorgaans is dit het geval bij te verzenden volumes vanaf 2,5 miljoen per maand. Het aanvullende speciale IP kan worden gebruikt voor het verzenden van verschillende typen e-mailcommunicaties, zoals transactionele vs. commerciële berichten.

Als de klant heeft gekozen voor Sender Authentication Package, of SAP, als onderdeel van de eerste instelling, kan de hele organisatie **een speciaal omvattend domein delen** tussen alle bedrijfseenheden. Dit domein wordt gebruikt om alle URLs en afbeeldingen samen te brengen, zodat ze het merk van de organisatie weerspiegelen in plaats van het standaard Marketing Cloud-merk. Zo kan de ABC-universiteit, een instelling voor hoger

onderwijs, het domein **communicatie.abcuniv.edu** gebruiken als samenvoegingsdomein. Alle afbeeldings-URL's en koppelingen kunnen onder die URL worden samengevoegd.

Doorgaans wordt voor alle bedrijfseenheden van een organisatie één enkel samenvoegingsdomein gebruikt. Indien nodig is het echter ook mogelijk om afzonderlijke samenvoegingsdomeinen te configureren voor specifieke bedrijfseenheden. Dit is met name van toepassing voor organisaties die bedrijfseenheden willen gebruiken om meerdere merken te beheren.

Afmelden / voorkeurencentrum

Beheer e-mailafmeldingen in uw hele organisatie of kies voor elke bedrijfseenheid afzonderlijke afmeldingsopties.

Afmeldingen voor e-mails kunnen worden beheerd **op het niveau van bedrijfseenheden of voor de gehele organisatie**. Bij beheer op het niveau van de bedrijfseenheid wordt een abonnee die zich voor alle e-mails afmeldt, afgemeld voor e-mails van die specifieke bedrijfseenheid. Bij beheer op het niveau van de organisatie of de onderneming wordt een abonnee die zich afmeldt voor e-mails, afgemeld voor **alle e-mails van alle bedrijfseenheden**.

Elke bedrijfseenheid kan zijn eigen voorkeurencentrum hebben, waarin verschillende communicatievoorkeuren kunnen worden bijgehouden. Zo kunnen voorkeuren voor verschillende typen e-mailinhoud die de abonnee wil ontvangen, worden vastgelegd en aangepast volgens diens eigen keuzes. De organisatie kan er ook voor kiezen voorkeuren voor alle bedrijfseenheden op één plek te beheren, met behulp van Cloud-pagina's of andere centra voor aangepaste voorkeuren. Zie ook de opmerking over Cloud-pagina's verderop in dit artikel.

Op het niveau van bedrijfseenheden bestaan **onderdrukingslijsten** en **uitsluitingslijsten**. Hiermee kan elke eenheid beheren wie e-mailcommunicaties moet ontvangen (of juist niet). Het is bovendien nog het vermelden waard dat e-mailvaliditeit (d.w.z. harde en soft bounces) worden gevolgd op het niveau van de bovenliggende bedrijfseenheid en vervolgens worden toegepast op alle onderliggende bedrijfseenheden.

Gegevens delen/beveiligen

Deel inhoud en activa van de bovenliggende bedrijfseenheid naar onderliggende bedrijfseenheden of tussen onderliggende bedrijfseenheden.

Binnen een exemplaar kunnen zowel **gegevens als inhoud worden gedeeld** tussen bedrijfseenheden. Zoals eerder vermeld kunnen gegevens uit de bovenliggende bedrijfseenheid naar wens worden gedeeld naar de onderliggende bedrijfseenheden. Gegevens **kunnen echter ook tussen onderliggende bedrijfseenheden worden gedeeld** als het nodig is.

Hetzelfde geldt voor inhoud en activa. Inhoud kan vanuit de ene naar een andere bedrijfseenheid worden gedeeld. Dit kan het door de bovenliggende bedrijfseenheid maken en beheren van e-mailsjablonen of logo's voor elke onderliggende bedrijfseenheid zijn, of het delen van afbeeldingen tussen twee of meer onderliggende bedrijfseenheden.

Houd er altijd rekening mee dat zodra gebruikers toegang krijgen tot bepaalde gegevens in een bedrijfseenheid, hun zichtbaarheid niet kan worden beperkt. Als u bijvoorbeeld een gebruiker toegang verleent tot abonneegegevens binnen de bedrijfseenheid, heeft deze toegang tot alle abonneegegevens binnen de eenheid. Hetzelfde geldt voor inhoud: als de gebruiker toegang krijgt tot bepaalde inhoud, dan heeft deze toegang tot alle inhoud. Mappen binnen de bedrijfseenheid helpen om gegevens en inhoud van elkaar te scheiden, maar dienen niet om toegang voor gebruikers binnen de bedrijfseenheid te beperken.

Cloud-pagina's

Gebruik Cloud-pagina's en Content Builder om landingspagina's te maken en inhoud consistent te houden en eenvoudig te beheren voor meerdere kanalen.

Met Cloud-pagina's in Marketing Cloud kunnen gebruikers landingspagina's en microsites maken en publiceren. Door gebruik te maken van inhoud die is opgeslagen in Content Builder, blijft alle inhoud binnen alle kanalen consistent en eenvoudig te beheren. Zoals hierboven al vermeld, kunnen Cloud-pagina's onder andere worden gebruikt om aangepaste voorkeurscentra te maken. Voorkeurencentra kunnen op hun beurt gegevens uit Marketing Cloud weergeven op het niveau van onderliggende of bovenliggende bedrijfseenheden en zelfs gegevens ophalen en bijwerken vanuit een verbonden Salesforce-exemplaar, met behulp van AmpScript.

Hoewel de inhoud en activa die voor de pagina worden gebruikt, kunnen worden gedeeld, zijn de gebouwde Cloud-pagina's zelf beperkt tot de bedrijfseenheden waarbinnen ze worden gemaakt en kunnen ze niet binnen verschillende bedrijfseenheden worden gedeeld.

Merkvertegenwoordiging

Ontdek meer informatie over overwegingen voor merkvertegenwoordiging en het delen van inhoud in bedrijfseenheden.

In de inleiding spraken we kort over de context van het beheren van meerdere merken met behulp van bedrijfseenheden. Verschillende divisies, afdelingen of merken binnen één organisatie kunnen hun marketingfuncties onafhankelijk scheiden en beheren met behulp van bedrijfseenheden. Houd er rekening mee dat het gebruik van bedrijfseenheden slechts de eerste, belangrijke stap is op weg naar marketingbeheer voor meerdere merken. Abonnees herkennen deze merken mogelijk niet, of bouwen er geen band mee op, tenzij de e-mailsjablonen, afbeeldingen en bijbehorende inhoud een goede afspiegeling vormen van de merkidentiteit.

Laten we bijvoorbeeld eens kijken naar een universiteit met drie (3) verschillende faculteiten: Techniek, Bedrijfskunde en Commercie. Het is goed mogelijk dat deze faculteiten hun eigen marketing en communicatie beheren, met hun eigen specifieke merkvoering en berichten. De doelgroepen (de studenten) verschillen enorm tussen elk van deze merken. Daarom moeten de marketingcommunicatie, personalisering en frequentie worden afgestemd op de behoeften van elk(e) merkdoelgroep/segment. Of een universiteit wil onder een iets andere naam een nieuwe online faculteit oprichten voor volwassen studenten, met een volledig nieuwe set leerervaringen. In dergelijke situaties kan het concept van bedrijfseenheden effectief worden gebruikt om meerdere communicatie-ervaringen te beheren onder één Marketing Cloud-account.

De bovenliggende bedrijfseenheid vertegenwoordigt in deze situatie doorgaans de moedermaatschappij of de universiteit. Elk uniek merk onder die entiteit kan worden opgenomen in een eigen bedrijfseenheid en onafhankelijk worden beheerd.

Overwegingen:

- Als er algemene merkactiva moeten worden beheerd, bijvoorbeeld e-mailsjablonen of afbeeldingen, is dit mogelijk door deze te delen via Content Builder
- Als abonneegegevens of andere informatie uit verschillende bedrijfseenheden moeten worden gedeeld, kunnen hiervoor de gedeelde mappen in gegevensextensies worden gebruikt
- Elke bedrijfseenheid kan zijn eigen aangepaste abonnementencentrum beheren met de gewenste merkvoering en sjablonen, zodat abonnees hun profiel en abonnement naar behoefte kunnen beheren
- Hoewel sommige groepen zich binnen een instelling als volledig ander merk beschouwen, hoeft dit voor het publiek niet zo te zijn. Houd bij het instellen van nieuwe bedrijfseenheden rekening met zowel de ervaring van uw eindgebruikers als van uw interne publiek.

Gebruikersbasis en -rollen

Kom meer te weten over overwegingen en best practices om gebruikers toegang te verlenen en voor het gebruik van standaard en aangepaste rollen in bedrijfseenheden.

Een gebruiker die is ingericht in Marketing Cloud kan toegang krijgen tot een of meer bedrijfseenheden. Het instellen van afzonderlijke toegang voor verschillende sets gebruikers kan echter omslachtig en lastig te beheren zijn.

Overwegingen:

- Beperk het aantal gebruikers op het niveau van de bovenliggende bedrijfseenheid tot Marketing Cloud-beheerders, teamleden die toegang nodig hebben tot gegevens op dit

bovenliggende niveau (bijvoorbeeld Centrale marketing) en teams die inhoud maken die in alle bedrijfseenheden wordt gedeeld (bijvoorbeeld Merkbeheer)

- Individuele marketeers of technici die voor specifieke afdelingen werken, dienen uitsluitend toegang te krijgen tot de betreffende bedrijfseenheid. Binnen die bedrijfseenheid kunnen zij toegang krijgen tot de benodigde tools en gegevens
- Als een individu, bijvoorbeeld een marketeer, voor meer dan één afdeling werkt, kan deze toegang krijgen tot meer dan één bedrijfseenheid. Dit dient echter uitsluitend in uitzonderlijke gevallen te gebeuren. Het mag niet gebruikelijk worden.
- De rollen dienen binnen elk van deze bedrijfseenheden zoveel mogelijk te worden gestandaardiseerd. Dit is met name een uitdaging als de verschillende bedrijfseenheden staan voor verschillende entiteiten met hun eigen specifieke organisatiestructuren. Met Marketing Cloud kunnen aangepaste rollen op elk niveau voor bedrijfseenheden worden gemaakt. Bij gebrekkig beheer kan dit echter snel leiden tot een zware last voor beheerders. Het wordt aanbevolen om rollen te standaardiseren voor alle bedrijfseenheden, ondersteund door een bovenliggende entiteit
- Houd er rekening mee dat het maken van aangepaste rollen een handmatig proces is en dat er geen methode is om aangepaste rollen van de ene bedrijfseenheid naar een andere te exporteren. Als een bovenliggende eenheid meerdere onderliggende eenheden heeft en elke onderliggende eenheid aangepaste rollen nodig heeft, kan dit zeer bewerkelijk worden.

Aanvullende gegevens

Gebruik deze aanvullende resources voor meer informatie over bedrijfseenheden in Marketing Cloud en Salesforce Distributed Marketing.

- [Bedrijfseenheden in Marketing Cloud](#)
- [Salesforce Distributed Marketing](#)



Opmerking

Hierbij wil ik Rebecca Schults Robrahn bedanken voor haar bijdrage aan dit artikel. Rebecca is Marketing Cloud-consultant bij Accenture in de VS. Ze werkt met klanten uit het hoger onderwijs uit het hele land om de strategie te bepalen voor hun Marketing Cloud-exemplaar en integraties met andere Salesforce-technologieën, en om deze te implementeren en ondersteunen.

Marketing Cloud Engagement for Industries en vertalingen

Krijg meer informatie over welke talen we ondersteunen voor Marketing Cloud Engagement for Industries.

Veelgestelde vragen

Krijg antwoord op vragen over lokalisatie, bijvoorbeeld met betrekking tot frequentie, talen en documentatie.

Hoe vaak vertalen jullie producten van Salesforce.org?

We vertalen bij elke grote seizoensrelease onze productlabels en teksten.

Naar welke talen vertalen jullie?

Salesforce.org vertaalt per pakket en niet per product, waardoor de talen verschillen. Zie [Beschikbare talen](#). Salesforce biedt drie niveaus van taalondersteuning: volledig ondersteunde talen, eindgebruikerstalen en platformspecifieke talen. Zie [Ondersteunde talen](#) voor meer informatie.

Vertalen jullie productdocumentatie?

We vertalen momenteel documentatie voor de volgende producten: Accounting Subledger, verouderde Accounting Subledger, Casebeheer, Education Cloud, Education Data Architecture (EDA), Grants Management, Insights Platform Data Integrity, Marketing Cloud Engagement for Industries, Nonprofit Cloud, Nonprofit Success Pack (NPSP), Outbound Funds Module, Program Management Module (PMM) en Student Success Hub (SSH). Zie [Beschikbare talen](#) voor meer informatie. Zie [Vertaalde documentatie](#) voor een lijst met koppelingen naar documentatie.

Ik heb een fout ontdekt of er ontbreekt iets in een vertaling. Waar kan ik dit melden?

Houd in gedachten dat we vertalingen alleen bijwerken voor grote releases, dus het kan gebeuren dat ze na kleine updates niet meer actueel zijn. Als u een fout wilt melden, kunt u een [case maken](#) met als onderwerp `set-up en beveiliging` en als categorie `Globalisering en vertaling`.

Kan ik vertalingen overschrijven?

Absoluut. U kunt Vertaalcentrum gebruiken om vertalingen te overschrijven. Ga voor meer informatie naar het [Vertaalcentrum](#).

Wat is het verschil tussen een taal en een landinstelling?

In Salesforce ziet u zowel taal- als landinstellingen. Landinstellingen bepalen de weergavenotaties voor datum en tijd, adressen, telefoonnummers en komma's en punten in getallen. Met de taalinstelling wordt bepaald in welke taal objecten, velden, instellingen en tekst in de gebruikersinterface worden weergegeven.

Accepteren jullie vertalingen uit de community?

Hoewel veel van onze producten open source zijn, accepteren we momenteel geen pull-aanvragen uit GitHub voor vertalingen. Het vertaalproces vereist een onderhoudsniveau dat we niet realistisch en duurzaam kunnen verwachten van bijdragers aan de community. Daarom vertrouwen we voor tijdige vertalingen van hoge kwaliteit op onze eigen vertaalprogramma's.

Beschikbare talen

Bekijk de lijst met talen beschikbaar voor Marketing Cloud Engagement for Industries.

Salesforce.org biedt vertalingen voor deze talen. Wanneer u tijdens het instellen van gebruikers (of een organisatie) een van deze talen kiest, worden objecten, velden, instellingen en interfacetekst in Marketing Cloud Engagement for Industries weergegeven in die taal.

Marketing Cloud Engagement for Industries

Taal	UI	Documentatie
Nederlands	√	√
Engels (VK)	√	√
Frans	√	√
Duits	√	√
Japans	√	
Portugees (Brazilië)	√	√
Spaans	√	

Vertaalde documentatie

Haal links op naar documentatie in andere talen.

Gebruik deze koppelingen voor toegang tot de vertaalde documentatie voor elke beschikbare taal.

Marketing Cloud Engagement for Industries

- [Nederlands](#)
- [Engels \(VK\)](#)
- [Frans](#)
- [Duits](#)
- [Portugees \(Brazilië\)](#)

- [Spaans \(Spanje\)](#)

Marketing Cloud for Nonprofits verouderd

- [Nederlands](#)
- [Engels \(VK\)](#)
- [Frans](#)
- [Duits](#)
- [Portugees \(Brazilië\)](#)

Talen inschakelen

Schakel lokalisatie in in Salesforce voor uw exemplaar van Marketing Cloud Engagement for Industries.

We raden u aan om de volgende stappen uit te voeren als u een taal wilt inschakelen voor gebruik in Marketing Cloud Engagement for Industries:

1. Ga, voordat u vertaalde talen gebruikt, naar Set-up en schakel Vertaalcentrum in. Ga voor meer informatie naar [Vertaalcentrum in- en uitschakelen](#).
2. Als u een platformspecifieke taal inschakelt:
 - a. Ga vanuit Set-up naar **Platformspecifieke talen inschakelen** en selecteer dit.
 - b. Verplaats de gewenste taal naar de lijst 'Weergegeven talen'.
 - c. Sla de wijzigingen op.

Probleemoplossing Marketing Cloud Engagement for Industries

Fouten en configuratieproblemen oplossen in Marketing Cloud Engagement for Industries.

Fouten met de pagina Aan de slag oplossen

Los fouten op die zich voordoen op de pagina Aan de slag van Marketing Cloud Engagement for Industries.

Als er problemen optreden bij het werken met de pagina Aan de slag van Marketing Cloud Engagement for Industries, controleert u het volgende:

- Hebt u de juiste systeemmachtigingen?
- Hebt u de juiste stappen in het proces uitgevoerd?

De pagina Aan de slag van Marketing Cloud Engagement for Industries is te zien in de module [Marketing Cloud Connect configureren](#) in Trailhead. Om problemen met de pagina Aan de slag op te lossen, volgt u de instructies in de Trailhead-module.

Gegevensextensies synchroniseren

Maak een gesynchroniseerde gegevensextensie tijdens de werkstroom Aan de slag, zodat gegevens van CRM naar Marketing Cloud kunnen stromen.

Indien u activa implementeert zonder de gesynchroniseerde gegevensextensies in te stellen, worden activa wel geïmplementeerd, maar SQL-query-automatiseringen niet. Ongeveer 10 minuten na implementatie verschijnt er een foutbericht waaruit blijkt dat er een probleem is met de gegevens.

[Synchroniseer uw Salesforce-gegevens met Marketing Cloud](#) voordat u activa implementeert.

Kleuren van e-mailactiva bijwerken

Pas de themakleur voor een e-mailactivum aan nadat het is geïmplementeerd.

U kunt activa aanpassen aan de huisstijl van uw organisatie, voordat u deze implementeert op de pagina Aan de slag. Zo kunt u de themakleur voor een e-mailactivum aanpassen, nadat het is geïmplementeerd:

1. Log in bij Marketing Cloud.
2. Ga naar **Email Studio > E-mail**.
3. Klik op **Inhoud**.
4. Selecteer een activum om te bewerken. Zorg ervoor dat u een activum selecteert met Sjabloon als type en niet E-mail op basis van een sjabloon.
5. Klik op **Bewerken** en daarna op **Inhoud bewerken**.
6. Klik op **Code weergeven**.
7. Zoek de AMPscript-regel waarmee de themakleur wordt ingesteld.

Bijvoorbeeld: `SET @companyColor = TreatAsContent('#000000')`

De kleurcode is hier #000000.

8. Voer een nieuwe kleurcode in.

9. Sla de wijzigingen op.



Opmerking

De nieuwe themakleur is niet zichtbaar wanneer u het activum bekijkt. U ziet de bijgewerkte kleur wanneer u een voorbeeld bekijkt van de e-mail en u deze verzendt.

Voor het bijwerken van bestaande e-mails waar gebruik wordt gemaakt van een sjabloon waarin de themakleur is gewijzigd:

1. Ga naar **Email Studio > E-mail**.
2. Selecteer een e-mail om te bewerken.
3. Klik op **Bewerken** en daarna op **Eigenschappen bewerken**.
4. Zoek het waarschuwingsbericht over het gewijzigde sjabloon en klik op **E-mail nu bijwerken**.
5. Klik op **Volgende** en sla uw wijzigingen op.

Nog steeds hulp nodig?

Neem contact op met community-resources voor meer hulp bij Marketing Cloud Engagement for Industries.

Word lid van de [Trailblazer-community](#) en vraag om hulp. Dit is een online community waar gebruikers met andere trailblazers in contact komen, ideeën delen en om hulp vragen.

Als u nog steeds problemen ondervindt, neemt u contact op met de ondersteuning van Salesforce.

Zie ook:

- [Trailhead: Marketing Cloud Connect configureren](#)
- [Gids voor het oplossen van problemen in Marketing Cloud](#)

Marketing Cloud Engagement en uw producten

Voltooi het instellen van Marketing Cloud Engagement for Industries om aan de slag te gaan met uw producten.

Synchroniseer uw CRM-gegevens met Marketing Cloud om Marketing Cloud Engagement for Industries optimaal te gebruiken.

Hier volgt een samenvatting op hoog niveau van de stappen voor het synchroniseren van gegevens:

1. Maak een gesynchroniseerde gegevensbron om op terugkerende basis automatisch contactpersoonsgegevens uit Salesforce toe te voegen aan Marketing Cloud.
2. Met Automation Studio voert u een gegevensquery uit om uw gegevensextensies herhaaldelijk in te vullen.



Opmerking

Werk samen met uw Marketing Cloud-beheerder om Marketing Cloud Engagement for Industries in te stellen voor uw product.

Marketing Cloud Engagement for Education

Voor optimaal gebruik van Marketing Cloud Engagement for Industries kunt u uw Education Cloud CRM-gegevens met Marketing Cloud synchroniseren.

We raden u aan om deze integratiestappen af te ronden met uw Marketing Cloud-beheerder.

Een gesynchroniseerde gegevensbron voor Education Cloud maken

Maak een gesynchroniseerde gegevensbron om op terugkerende basis automatisch nieuwe en bijgewerkte Education Cloud-gegevens toe te voegen aan Marketing Cloud. Als u uw gegevens synchroniseert, zorgt u ervoor dat u altijd de meest actuele gegevens hebt voor uw marketinginspanningen.

Maak gesynchroniseerde gegevensbronnen voor deze objecten: Account, Contactpersoon, Individuele aanvraag, Lead, Serviceafspraak, en Gebruiker. Salesforce maakt gebruik van de velden in deze objecten in vooraf geconfigureerde e-mailsjablonen.



Opmerking

U kunt relaties tussen gesynchroniseerde objecten niet wijzigen na de eerste synchronisatie.

1. Log in op Marketing Cloud.
2. Klik bij 'Samensteller doelgroep' op **Samensteller contactpersoon**.
3. Klik op **Gegevensbronnen**.
4. Klik op **Gesynchroniseerd**.
5. Klik op de beschikbare gegevensbrontegel.
6. Klik op **Object instellen**.
7. Klik op **Synchroniseren** in de accounttegel.

8. Selecteer deze velden:

- Voornaam
- PersonEmail
- Telefoon
- Achternaam



Opmerking

Verplichte velden, zoals Id en RecordTypeId, zijn standaard geselecteerd.

9. Klik op **Volgende**.

10. Selecteer hoe de gesynchroniseerde gegevens worden gefilterd terwijl tegelijkertijd rekening wordt gehouden met uw gebruiksbeperkingen voor Marketing Cloud. Neem contact op met uw accountmanager voor informatie over die beperkingen of om deze beperkingen te wijzigen. Raadpleeg [Hoe vind ik mijn Salesforce.org-accountmanager?](#).

11. Selecteer hoe vaak gegevens worden gesynchroniseerd. We raden aan om dit elke 15 minuten te doen.

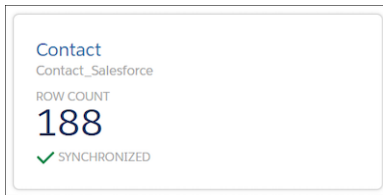
12. Sla de wijzigingen op.

13. Indien u hierom wordt gevraagd, klikt u op **OK** om het synchronisatieproces te bevestigen.

14. Herhaal stap 6 tot en met 13 voor deze objecten en velden:

- Contactpersoon: FirstName, LastName, Phone
- Individuele aanvraag: ApplicationCategory, ApplicationType, AppliedDate, Category, Status
- Lead: FirstName, LastName, LeadSource, Name, Phone
- Serviceafspraak: AppointmentType, ApptBookingInfoUrl, Description, Duration, SchedEndTime, SchedStartTime, Status, StatusCategory, Subject
- Gebruiker: CompanyName, Department, FirstName, LastName, Phone, SenderEmail, SenderName

De synchronisatie kan enkele minuten duren, afhankelijk van het aantal records. Nadat de synchronisatie is voltooid, wordt op een tegel een rijtelling weergegeven en de status Gesynchroniseerd voor elk van de geselecteerde objecten. Hier is een voorbeeld van een object Contactpersoon.



Opmerking

De gegevenssynchronisatie is eenrichtingsverkeer van Salesforce naar Marketing Cloud. Marketing Cloud verstuurt dus geen daaropvolgende gegevenswijzigingen naar Education Cloud.

Education Cloud-gegevensextensies invullen met Automation Studio
Maak automatiseringen om uw gegevensextensies te vernieuwen wanneer uw gegevensbron nieuwe gegevens van Salesforce ontvangt.

1. Log in op Marketing Cloud.
2. Klik in Journey Builder op **Automation Studio** en selecteer vervolgens **Nieuwe automatisering**.
3. Versleep **Planning** naar Start met een gestippelde Startbron-cirkel en klik vervolgens op **Configureren**.
4. Voer een begindatum en -tijd in voor de automatisering en selecteer uw tijdzone.
5. Selecteer indien nodig een frequentie en configureer vervolgens de cadans. Plan in dat het proces elke dag of elke week wordt uitgevoerd, afhankelijk van hoe vaak u e-mails verzendt, zodat u altijd over de meest recente gegevens beschikt.
6. Klik op **Gereed**.
7. Versleep **SQL-query** naar het canvas en klik op **Kiezen**. Selecteer vervolgens **EducationCloudAccount**.
8. Voer deze query in: `select PersonEmail as PersonEmail, Phone as Phone, FirstName as FirstName, LastName as LastName from Account_Salesforce.`
9. Klik op **Gereed**.
10. Herhaal stap 7 tot en met 9 om deze activiteiten toe te voegen.
 - **EducationCloudContact**: `select Email as Email, Phone as Phone, FirstName as FirstName, LastName as LastName from Contact_Salesforce`
 - **EducationCloudIndividualApplication**: `select Id as Id, AccountId as AccountId, ContactId as ContactId, ApplicationCategory as ApplicationCategory, ApplicationType as ApplicationType, Category`

```
as Category, Status as Status, AppliedDate as AppliedDate from  
IndividualApplication_Salesforce
```

- **EducationCloudLead**: select Email as Email, Phone as Phone, FirstName as FirstName, LastName as LastName from Lead_Salesforce
- **EducationCloudServiceAppointment**: select Id as Id, AccountId as AccountId, ContactId as ContactId, ApptBookingInfoUrl as ApptBookingInfoUrl, AppointmentType as AppointmentType, Subject as Subject, Description as Description, SchedStartTime as SchedStartTime from ServiceAppointment_Salesforce
- **EducationCloudUser**: select Email as Email, SenderEmail as SenderEmail, Phone as Phone, SenderName as SenderName, FirstName as FirstName, LastName as LastName, Department as Department, CompanyName as CompanyName from User_Salesforce

11. Sla de wijzigingen op.

12. Klik op **Enmalig uitvoeren** om de automatisering te testen.

E-mails instellen met Marketing Cloud Engagement for Education

Marketing Cloud Engagement for Education biedt e-mailsjablonen om u te helpen op efficiënte wijze e-mailcampagnes te maken voor uw instelling.

Marketing Cloud Engagement for Education biedt deze e-mailsjablonen.

- Werving en toelating - aanmeldingsdeadline: Verstuur e-mail om leerlingen te herinneren aan aanmeldingsdeadlines.
- Student Success - Afspraakbevestiging: Verstuur geautomatiseerde e-mails naar leerlingen om afspraakdetails te bevestigen, nadat ze een afspraak met uw medewerkers hebben gepland.
- Alumni-interactie - Uitnodiging portaal voor pas afgestudeerden Verzend een e-mail om pas afgestudeerden uit te nodigen om lid te worden van het alumniportaal en hen te informeren over beschikbare bronnen, zoals carrièrediensten en groepen.
- Alumni-interactie - Outreach-campagne voor instellingen: Verzend een e-mail naar alumni met informatie over de missie en doelen van uw instelling en over voortgangsupdates voor initiatieven in het kader van een kapitaalcampagne.

E-mails maken met e-mailsjablonen van Education Cloud

Gebruik vooraf geconfigureerde sjablonen of pas ze aan uw behoeften aan.

1. Log in op Marketing Cloud.
2. Klik onder Content Builder op **Content Builder**.

3. Klik op **Maken** en selecteer dan **E-mailbericht**.
4. Selecteer de optie om een **sjabloon** te maken en klik dan op **Opgeslagen**.
5. Selecteer de sjabloon die u wilt gebruiken en klik dan op **Selecteren**.
6. Voer de e-maileigenschappen in en klik dan op **Volgende**.
7. Voer een onderwerp in en indien nodig ook een pre-header, waarmee tekst na de onderwerpregel in een e-mailclient wordt weergegeven. Een pre-header is niet verplicht, maar een effectieve pre-header kan ervoor zorgen dat meer ontvangers uw e-mail openen.
8. Bewerk indien nodig de standaardtekst en personaliseer de e-mail. Klik vervolgens op **Volgende**.
9. Bekijk indien nodig een voorbeeld van de e-mail en verstuur een testmail.
10. Sla de wijzigingen op.

E-mails van Education Cloud versturen

Wanneer uw e-mails gereed zijn, kiest u wanneer en naar wie u ze wilt versturen.

1. Log in op Marketing Cloud.
2. Klik onder Email Studio op **E-mail**.
3. Selecteer de e-mail die u hebt gemaakt en klik dan op **Verzenden**.
4. Voer indien nodig de e-maileigenschappen in en klik dan op **Volgende**.
5. Klik op **Gegevensextensies** en versleep het object dat uw abonnees vertegenwoordigt naar het gedeelte Getarget.
6. Selecteer indien nodig in het venster Publicatielijst selecteren specifieke abonnees in plaats van alle abonnees. Klik vervolgens op **Selecteren**.
7. Klik op **Volgende**, configureer de verzendtijd van de e-mail en klik dan op **Volgende**.
8. Verifieer alle details van uw e-mailverzending. Klik op **Vorige** om wijzigingen aan te brengen. Als u tevreden bent met uw set-up, selecteert u **Deze gegevens zijn juist en deze e-mail is klaar voor verzending**. Klik vervolgens op **Plannen**.

Gerelateerde koppelingen

- [Meer informatie over e-mailsjablonen](#)

Marketing Cloud Engagement for Financial Services Cloud

Voor optimaal gebruik van Marketing Cloud Engagement for Industries kunt u uw Financial Services Cloud CRM-gegevens met Marketing Cloud synchroniseren.

Gesynchroniseerde gegevensbronnen maken voor Financial Services Cloud

Maak een gesynchroniseerde gegevensbron om op terugkerende basis automatisch nieuwe en bijgewerkte klantgegevens toe te voegen aan Marketing Cloud. Als u uw gegevens synchroniseert, zorgt u ervoor dat u altijd de meest actuele gegevens hebt voor uw marketinginspanningen.

Maak een gesynchroniseerde gegevensbron voor het accountobject. De velden in dit object worden gebruikt in vooraf geconfigureerde e-mailsjablonen.



Opmerking

U kunt relaties tussen gesynchroniseerde objecten niet wijzigen na de eerste synchronisatie.

1. Log in op Marketing Cloud.
2. Klik bij 'Samensteller doelgroep' op **Samensteller contactpersoon**.
3. Klik op **Gegevensbronnen**.
4. Klik op **Gesynchroniseerd**.
5. Klik op de beschikbare gegevensbrontegel.
6. Klik op **Object instellen**.
7. Klik op **Synchroniseren** in de accounttegel.
8. Selecteer deze velden:
 - Naam
 - PersonEmail



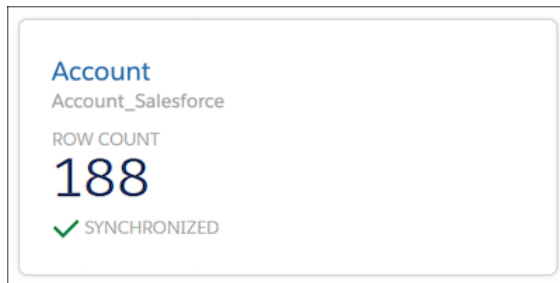
Opmerking

Verplichte velden, zoals ID, zijn standaard geselecteerd.

9. Klik op **Volgende**.
10. Selecteer hoe de gesynchroniseerde gegevens worden gefilterd terwijl tegelijkertijd rekening wordt gehouden met uw gebruiksbeperkingen voor Marketing Cloud. Neem contact op met uw accountmanager voor informatie over die beperkingen of om deze beperkingen te wijzigen. Raadpleeg [Hoe vind ik mijn Salesforce.org-accountmanager?](#)
11. Selecteer hoe vaak gegevens worden gesynchroniseerd. We raden aan om dit elke 15 minuten te doen.
12. Sla de wijzigingen op.

13. Indien u hierom wordt gevraagd, klikt u op **OK** om het synchronisatieproces te bevestigen.

De synchronisatie kan enkele minuten duren, afhankelijk van het aantal records. Nadat de synchronisatie is voltooid, wordt op een tegel een rijtelling weergegeven en de status Gesynchroniseerd voor elk van de geselecteerde objecten. Hier ziet u een voorbeeld van het accountobject.



Opmerking

De gegevenssynchronisatie is eenrichtingsverkeer van Salesforce naar Marketing Cloud. Marketing Cloud verstuurt dus geen daaropvolgende gegevenswijzigingen naar Financial Services Cloud.

E-mails instellen met Marketing Cloud Engagement for Financial Services Cloud

Marketing Cloud Engagement for Financial Services Cloud biedt e-mailsjablonen om u te helpen op efficiënte wijze e-mailcampagnes te maken voor uw instelling.

Marketing Cloud Engagement for Financial Services Cloud biedt deze e-mailsjablonen:

- E-mail over uw financiële diensten: E-mail met een inleiding in de financiële ondersteuningsdiensten die uw bedrijf levert.
- E-mail over vervallen van de bankrekeningsynchronisatie E-mailkennisgeving over het vervallen van de 'open banking'-synchronisatie waarmee de bankrekening van uw klant aan uw bank is gekoppeld. E-mail bevat volgende stappen waarmee uw klant de synchronisatie kan verlengen.
- Bevestigingsmail over terugkerende betaling: E-mailkennisgeving om te bevestigen dat er een terugkerende betalingsplanning is ingesteld voor de klant.
- Registratie voor digitaal bankieren of bankieren via mobiel: Bevestigingsmail nadat een klant zich heeft aangemeld voor digitaal bankieren of bankieren via mobiel.
- E-mail over uw investeringsdiensten: E-mail met een inleiding in de adviesdiensten voor investeringen die uw bedrijf levert.

- E-mail voor nieuwe klant: E-mail voor de klant met een inleiding in de financiële diensten die uw bank levert.

E-mails maken met e-mailsjablonen van Financial Services Cloud

Gebruik vooraf geconfigureerde sjablonen of pas ze aan uw behoeften aan.

1. Log in op Marketing Cloud.
2. Klik onder Content Builder op **Content Builder**.
3. Klik op **Maken** en selecteer dan **E-mailbericht**.
4. Selecteer de optie om een **sjabloon** te maken en klik dan op **Opgeslagen**.
5. Selecteer de sjabloon die u wilt gebruiken en klik dan op **Selecteren**.
6. Voer de e-maileigenschappen in en klik dan op **Volgende**.
7. Voer een onderwerp in en indien nodig ook een pre-header, waarmee tekst na de onderwerpregel in een e-mailclient wordt weergegeven. Een pre-header is niet verplicht, maar een effectieve pre-header kan ervoor zorgen dat meer ontvangers uw e-mail openen.
8. Bewerk de standaardtekst en personaliseer de e-mail. Klik vervolgens op **Volgende**.
9. Bekijk een voorbeeld van de e-mail en verstuur een testmail.
10. Sla de wijzigingen op.

Financial Services Cloud-e-mails versturen

Nadat uw e-mails klaar zijn, kiest u naar wie en wanneer u de e-mails wilt verzenden.

1. Log in op Marketing Cloud.
2. Klik onder Email Studio op **E-mail**.
3. Selecteer de e-mail die u hebt gemaakt en klik dan op **Verzenden**.
4. Voer indien nodig de e-maileigenschappen in en klik dan op **Volgende**.
5. Klik op **Gegevensextensies** en versleep het object dat uw abonnees vertegenwoordigt naar het gedeelte Getarget.
6. Selecteer indien nodig in het venster Publicatielijst selecteren specifieke abonnees in plaats van alle abonnees. Klik vervolgens op **Selecteren**.
7. Klik op **Volgende**, configureer de verzendtijd van de e-mail en klik dan op **Volgende**.
8. Verifieer alle details van uw e-mailverzending. Klik op **Vorige** om wijzigingen aan te brengen.

- Als u tevreden bent, selecteert u **Deze gegevens zijn juist en deze e-mail is klaar voor verzending**. Klik dan op **Plannen**.

Gerelateerde koppelingen

- [Meer informatie over e-mailsjablonen](#)

Marketing Cloud Engagement for Health Cloud

Voor optimaal gebruik van Marketing Cloud Engagement for Industries kunt u uw Health Cloud CRM-gegevens met Marketing Cloud synchroniseren.

We raden u aan om deze integratiestappen af te ronden met uw Marketing Cloud-beheerder.

Een gesynchroniseerde gegevensbron voor Health Cloud maken

Maak een gesynchroniseerde gegevensbron om op terugkerende basis automatisch nieuwe en bijgewerkte Health Cloud-gegevens toe te voegen aan Marketing Cloud. Als u uw gegevens synchroniseert, zorgt u ervoor dat u altijd de meest actuele gegevens hebt voor uw marketinginspanningen.

Maak een gesynchroniseerde gegevensbron voor het accountobject. De velden in dit object worden gebruikt in vooraf geconfigureerde journeys. Maak gesynchroniseerde gegevensbronnen voor extra objecten op basis van de invoerbronnen voor gegevensextensies die uw gebruikt in journeys.



Opmerking

U kunt relaties tussen gesynchroniseerde objecten niet wijzigen na de eerste synchronisatie.

- Log in op Marketing Cloud.
- Klik bij 'Samensteller doelgroep' op **Samensteller contactpersoon**.
- Klik op **Gegevensbronnen**.
- Klik op **Gesynchroniseerd**.
- Klik op de beschikbare gegevensbrontegel.
- Klik op **Object instellen**.
- Klik op **Synchroniseren** in de accounttegel.

8. Selecteer deze velden:

- Voornaam
- PersonEmail
- Telefoon
- Achternaam



Opmerking

Verplichte velden, zoals Id en RecordTypeId, zijn standaard geselecteerd.

9. Klik op **Volgende**.

10. Selecteer hoe de gesynchroniseerde gegevens worden gefilterd terwijl tegelijkertijd rekening wordt gehouden met uw gebruiksbeperkingen voor Marketing Cloud. Neem contact op met uw accountmanager voor informatie over die beperkingen of om deze beperkingen te wijzigen. Raadpleeg [Hoe vind ik mijn Salesforce.org-accountmanager?](#).

11. Selecteer hoe vaak gegevens worden gesynchroniseerd. We raden aan om dit elke 15 minuten te doen.

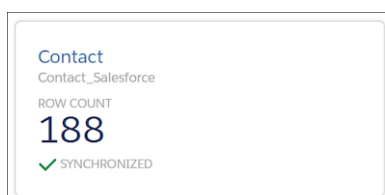
12. Sla de wijzigingen op.

13. Indien u hierom wordt gevraagd, klikt u op **OK** om het synchronisatieproces te bevestigen.

14. Herhaal stap 6 t/m 13 voor andere objecten en velden die worden gebruikt bij journeys voor gezondheidszorg. Bijvoorbeeld:

- Contactpersoon: FirstName, LastName, Phone
- Serviceafspraak: AppointmentType, ApptBookingInfoUrl, Description, Duration, SchedEndTime, SchedStartTime, Status, StatusCategory, Subject
- Gebruiker: CompanyName, Department, FirstName, LastName, Phone, SenderEmail, SenderName

De synchronisatie kan enkele minuten duren, afhankelijk van het aantal records. Nadat de synchronisatie is voltooid, wordt op een tegel een rijtelling weergegeven en de status Gesynchroniseerd voor elk van de geselecteerde objecten. Hier ziet u een voorbeeld van het accountobject.





Opmerking

De gegevenssynchronisatie is eenrichtingsverkeer van Salesforce naar Marketing Cloud. Marketing Cloud verstuurt dus geen daaropvolgende gegevenswijzigingen naar Health Cloud.

Journeys instellen met Marketing Cloud Engagement for Health Cloud

Marketing Cloud Engagement for Health Cloud biedt aanpasbare journeys speciaal voor de gezondheidszorg om u te helpen bij het efficiënt opzetten en automatiseren van patiëntenwerving.

Gebruik deze aanpasbare, uit meerdere stappen bestaande journeys om gepersonaliseerde e-mails, documenten en taaktoewijzingen naar patiënten en zorgteams te sturen:

- Afspraakbeoordeling en opvolgen: Vraag patiënten om een afspraak te beoordelen en voer na de afspraak opvolging uit als de beoordeling onder een bepaalde drempel valt.
- Afspraakherinnering met instructies: Herinner patiënten aan komende afspraken en geef instructies ervoor.
- Hiaten in de zorg - mammogram: Herinner patiënten eraan om een routinematige screening in te plannen.
- Post-operatieve zorg met hoog risico: Geef thuiszorginstructies, vraag naar de status van de patiënt(e) en volg indien nodig op.
- Post-operatieve zorg bij heupprothese: Geef thuiszorginstructies en plan vervolgafspraken.
- Onboarding van nieuwe leden: Verzend oriëntatiepakketten naar nieuwe leden.

1. Log in op Marketing Cloud.
2. Klik onder Journey Builder op **Journey Builder**.
3. Klik op **Alle journeys**.
4. Zoek en selecteer een vooraf geconfigureerde journey voor Health Cloud.
5. Configureer indien nodig de journey-instellingen, de invoerbron en elke canvas-activiteit.
6. Maak marketingcontent zoals sjablonen en e-mails om de journey te ondersteunen.
7. Nadat u uw journey hebt gevalideerd en getest, activeert u deze.

ZIE OOK

- [Journeys en berichten](#)

Marketing Cloud Engagement for Nonprofits - NPSP

Voor optimaal gebruik van Marketing Cloud Engagement for Industries kunt u uw Nonprofit Success Pack-gegevens met Marketing Cloud synchroniseren.

Gesynchroniseerde gegevensbron voor NPSP maken

Maak gesynchroniseerde gegevensbronnen om informatie over belangrijke belanghebbenden van Salesforce naar Marketing Cloud over te dragen.

Een gesynchroniseerde gegevensbron voegt automatisch door u gedefinieerde informatie over belanghebbenden toe aan Marketing Cloud. Maak een gesynchroniseerde gegevensbron die nieuwe en bijgewerkte contactpersoongegevens uit Salesforce toevoegt in Marketing Cloud, zodat u altijd de meest actuele gegevens hebt voor uw marketinghandelingen.

Ga als volgt te werk om een gesynchroniseerde gegevensbron te maken voor contactpersonen:

1. Log in op Marketing Cloud.
2. Klik bij 'Samensteller doelgroep' op **Samensteller contactpersoon**.
3. Klik op **Gegevensbronnen**.
4. Klik op **Gesynchroniseerd**.
5. Klik op de beschikbare gegevensbrontegel.
6. Klik op **+ Nieuw object instellen**.
7. Zoek de contactpersoonstegel en klik op de knop **Synchroniseren** van deze tegel.

8. Selecteer de velden die u wilt synchroniseren. Salesforce for Nonprofits-gebruikers selecteren de volgende velden:
 - a. Voornaam
 - b. Achternaam
 - c. Straat van postadres
 - d. Plaats van postadres
 - e. Staat/provincie van postadres
 - f. Postcode van postadres
 - g. npo02__FirstCloseDate__c
 - h. npo02__LargestAmount__c
 - i. npo02__LastOppAmount__c
 - j. npo02__LastCloseDate__c

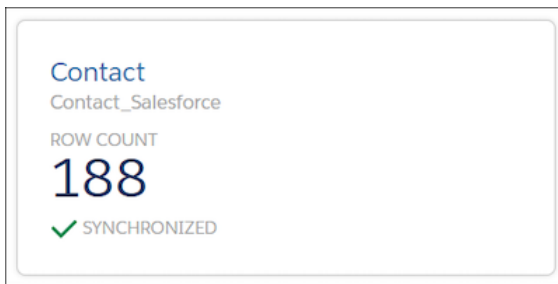


Opmerking

Bepaalde verplichte velden zijn al voor u geselecteerd, zoals Id, Email en HasOptedOutOfEmail.

- k. npo02__NumberOfClosedOpps__c
 - l. npo02__TotalOppAmount__c
9. Klik op **Volgende**.
 10. Kies in Records verzamelen hoe u de gesynchroniseerde gegevens wilt filteren. Neem de gebruikslimieten van Marketing Cloud in acht en filter uw gegevens dienovereenkomstig. Neem contact op met uw accountmanager als u vragen hebt of als u het gebruik wilt vergroten. Meer informatie vindt u in [Hoe vind ik mijn Salesforce.org-accountmanager?](#)
 11. Kies bij 'Peilingschema' hoe vaak u gegevens wilt synchroniseren. We raden de optie **15 minuten** aan.
 12. Klik op **Opslaan en synchroniseren**.
 13. Salesforce for Nonprofits-gebruikers moeten stappen 6-12 herhalen voor het object Terugkerende donatie. Synchroniseer het veld Datum van volgende donatie npo03__Next_Payment_Date__c.

Het synchroniseren kan enkele minuten duren, afhankelijk van het aantal records. Het synchronisatieproces is voltooid als u een tegel ziet voor alle gesynchroniseerde entiteiten, met onder andere het aantal rijen en de status Gesynchroniseerd. Dit is een voorbeeld van de tegel voor de gesynchroniseerde entiteit Contactpersoon.



Opmerking

De gegevenssynchronisatie is eenrichtingsverkeer van Salesforce naar Marketing Cloud. Met andere woorden: wijzigingen die u in Marketing Cloud aanbrengt in gegevens van uw contactpersonen, worden niet teruggestuurd naar Salesforce.

NPSP-gegevensextensies invullen met Automation Studio

Automation Studio gebruiken om uw gegevensextensies automatisch te vernieuwen wanneer uw gegevensbron nieuwe gegevens ontvangt van Salesforce

Gebruik Automation Studio om uw gegevensextensies automatisch te vernieuwen wanneer uw gegevensbron nieuwe gegevens ontvangt van Salesforce. We hebben een aantal automatiseringen voor u gemaakt, maar u moet ze uitvoeren om de gegevens op te halen. De Salesforce for Nonprofits-automatiseringen zijn:

- Automatisering voor terugkerende donaties
- Automatisering voor algemeen dankwoord
- Automatisering voor dringende oproep
- Automatisering voor algemene nieuwsbrief aan donateurs
- Automatisering voor naderende vervaldatum
- Automatisering voor welkomstreeks

1. Log in op Marketing Cloud.
2. Klik in Journey Builder op **Automation Studio**.
3. Ga naar **Mijn automatiseringen**.
4. Open een automatisering en klik op **Uitvoeren**.
5. Klik in het volgende venster op **Nu uitvoeren**.
6. Herhaal dit tot u alle automatiseringen hebt uitgevoerd.



Tip

Plan in dat het proces elke dag of elke week wordt uitgevoerd, afhankelijk van hoe vaak u e-mails verzendt, zodat u altijd over de meest recente gegevens beschikt.

Een Elevate-e-mail maken met de knop Nu doneren

Voeg de knop Nu doneren toe aan e-mails om donateurs naar uw donatiepagina te sturen.

Salesforce for Nonprofits-gebruikers combineren de krachten van Marketing Cloud Engagement for Industries en Elevate om voor meer donaties te zorgen. Maak e-mails met de knop Nu doneren waarmee donateurs naar uw [donatiepagina](#) gaan.



Opmerking

Deze optie is alleen beschikbaar voor Salesforce for Nonprofits-gebruikers met een Elevate-licentie.

1. Open het Elevate-e-mailsjabloon.
2. Zoek de knop Nu doneren in de hoofdtekst van de e-mail.
3. Bewerk de volgende URL-secties:
 - a. Vervang **your-subdomain** door de juiste subdomeinnaam.
 - b. Vervang **giving-page-name?** door de naam van uw donatiepagina.
4. Sla uw werk op.

Licentie-informatie over Marketing Cloud Engagement for Nonprofits

Kom meer te weten over de verschillen in licenties voor Marketing Cloud Engagement for Industries en de Marketing Cloud Pro Edition.

Salesforce for Nonprofits voorziet Marketing Cloud Engagement for Industries (MCNGO) van een balans tussen prijs en functies. Het is ons doel om Marketing Cloud aan zoveel mogelijk non-profitorganisaties aan te bieden. De MCNGO-editie sluit nauw aan op functies en functionaliteit in de Marketing Cloud Pro-editie, met de volgende uitzonderingen:

Item	Totaal Pro Edition	Totaal MCNGO Edition
API-aanroepen	2.000.000	100.000
Automatiseringen	15.000	10.000
Contactpersonen	15.000	10.000
Gegevensopslag	15	5
Superberichten	2.500.000	750.000

Item	Totaal Pro Edition	Totaal MCNGO Edition
Gebruikers	15	5



Opmerking

Als u deze limieten wilt verhogen, neem dan contact op met uw Account Executive.

Ga voor meer informatie over Marketing Cloud Editions naar [De juiste Marketing Cloud Edition kiezen](#).

Gerelateerde koppelingen

- [Meer informatie over e-mailsjablonen](#)