

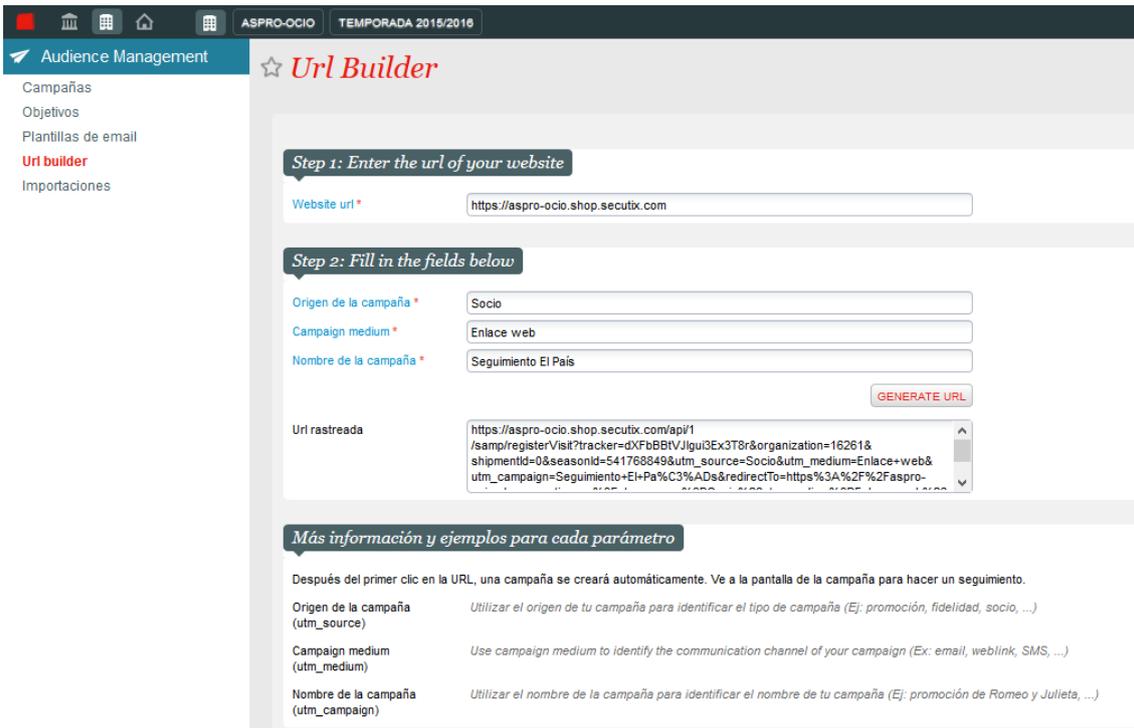
CONFIGURACIÓN DE CAMPAÑAS DE MONITORIZACIÓN DE ENLACES

En el presente documento veremos cómo configurar una campaña de tracking sobre un enlace.

El primer paso consiste en generar el enlace que ha de ser rastreado. Para ello vamos al menú “Url builder”. Una vez dentro, hemos de rellenar los siguientes campos:

- Website url: La web a la que se irá cuando se haga clic en el enlace generado.
- Origen de la campaña: Utilizamos este campo para identificar el tipo de campaña (promoción, fidelidad, socio, etc.).
- Campaign medium: Utilizamos este campo para identificar el canal de comunicación de nuestra campaña. Podremos indicar email si el enlace irá en un email, SMS, una web externa, blog, etc.
- Nombre de la campaña: El nombre deseado para la campaña de rastreo.

Finalmente pinchamos en el botón “Generate URL” para generar la URL que se pondrá en el correo electrónico, se dará a nuestro socio para que la ponga en un banner en su web o que se publicará en Facebook, por ejemplo. Es importante copiar bien la URL rastreada ya que en el momento que salgamos de esta pantalla no podremos recuperarla.



Step 1: Enter the url of your website

Website url *

Step 2: Fill in the fields below

Origen de la campaña *

Campaign medium *

Nombre de la campaña *

GENERATE URL

Uri rastreada

Más información y ejemplos para cada parámetro

Después del primer clic en la URL, una campaña se creará automáticamente. Vea a la pantalla de la campaña para hacer un seguimiento.

Origen de la campaña (utm_source)	Utilizar el origen de tu campaña para identificar el tipo de campaña (Ej: promoción, fidelidad, socio, ...)
Campaign medium (utm_medium)	Use campaign medium to identify the communication channel of your campaign (Ex: email, weblink, SMS, ...)
Nombre de la campaña (utm_campaign)	Utilizar el nombre de la campaña para identificar el nombre de tu campaña (Ej: promoción de Romeo y Julieta, ...)

Figura 1. Generación de una URL rastreada.

En el momento en que se haga un primer click en la URL generada, se creará automáticamente de forma interna la campaña de seguimiento. Para poder ver los resultados es necesario que se ejecuten los batch de cálculo de campañas. Actualmente estos batch están programados para ser ejecutados cada 4 horas (luego la información

se actualiza cada 4 horas). No conviene disminuir la frecuencia de actualización a menos de 4 horas para evitar problemas de estabilidad.

Hasta que no se ejecute el siguiente batch, no se verán las campañas creadas en la pantalla principal de las campañas.

Es posible forzar de manera manual la ejecución de los batch si seguimos el proceso que se explica a continuación (de esta manera en cuanto hagamos un click de prueba en el enlace creado podremos ver las campañas cradas en la pantalla principal de campañas sin necesidad de esperar a la próxima ejecución programada).

1) Vamos, dentro del contexto de organismo, a “Herramientas → Programación”.



Figura 2. Lista de batches programados.

2) Hacemos doble click en el batch deseado y en la ventana emergente pinchamos en ejecución inmediata.

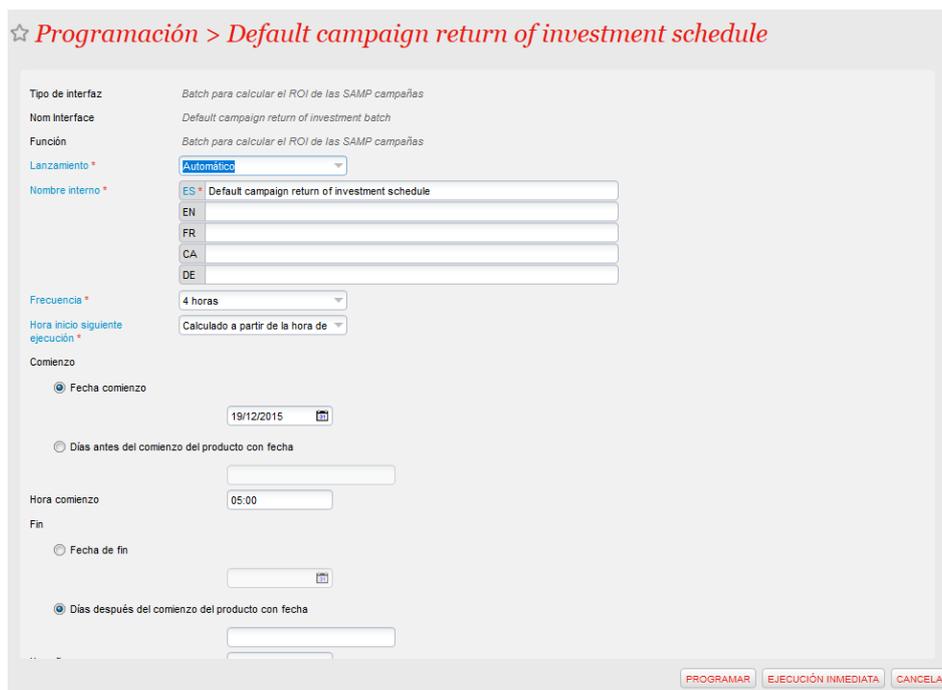


Figura 3. Ejecución del batch para el refresco manual de las campañas.

Una vez ejecutados los batch, si vamos a la pantalla de “Campañas” dentro de SAM, la veremos en la lista. A medida que vayan convirtiéndose ventas se reflejará en la columna “Ventas conversión”. Si hacemos doble click en la campaña en cuestión, dentro de la configuración de la misma podremos apuntar el presupuesto y el resultado esperado de dicha campaña, de forma que el ROI se vaya calculando en función de las ventas.

Dentro de la configuración podremos también recuperar el enlace monitorizado.