

Comment créer une campagne récurrente ?

Guide détaillé

Créer une campagne récurrente

1. Dans le contexte organisme, cliquez sur le module « Audience Management » puis sur « campagne » dans le menu de gauche.
2. L'écran liste de campagne vous permet de voir la liste des campagnes.

INTERNAL NAME	TYPE	CREATED ON	EXECUTION	CHANNEL	SALES CONVERSION	BUDGET	EXPECTED RESULT	TURNOVER	ROI OWNER
Assurance mens de 15 ans	Fidelity	01/08/2015 11:34 am	Recurent	Email	1 50 100%	200 00 €	1 000 00 €	1 300 00 €	STX_MST
Blog de Paul	Other	03/08/2015 11:45 am		Web link	0				THE_BATCH
Café (verrou)	Other	01/08/2015 04:48 pm		Web link	0	50 00 €	400 00 €		STX_MST
envoi mail	Information	03/08/2015 11:38 am	Recurent	Email	0 0 100%	200 00 €			STX_MST
Francisco & café	Fidelity	01/08/2015 04:47 pm	Unscheduled	Email	1 50 100%	200 00 €	1 000 00 €	220 00 €	STX_MST
Email - Vase	Information	02/08/2015 04:20 pm	Unscheduled	Email	0 0 100%				STX_MST
Email - vase2	Information	02/08/2015 04:32 pm	Unscheduled	Email	0 0 100%				STX_MST
Email Test	Information	02/08/2015 04:21 pm	Unscheduled	Email	0 0 100%				STX_MST
Jade & Floride	Other	01/08/2015 11:38 am		Web link	0	50 00 €	800 00 €		STX_MST
Newsletter septembre	Information	02/08/2015 03:00 pm	Recurent	Email	0 0 100%	50 00 €	1 000 00 €		STX_MST
Offre spéciale 20%	Information	01/08/2015 04:04 pm	Unscheduled	Email	0 0 100%	100 00 €		200 00 €	STX_MST
Partenariat blog de Paul	Other	02/08/2015 10:25 pm		Web link	0				THE_BATCH
SALE URL test	Information	02/08/2015 04:04 pm	Unscheduled	Email	0 0 100%				STX_MST
Inform test	Fidelity	02/08/2015 04:35 pm	Unscheduled	Email	0 0 100%				STX_MST
Test campaign	Information	02/08/2015 02:35 pm	Unscheduled	Email	0 0 100%				STX_MST

3. Cliquez sur le bouton « Nouveau » pour créer une nouvelle campagne.
4. Choisissez le canal de communication email et la famille de campagne promotion.

Create a campaign > New (CUBE) - Mozilla Firefox

https://cube.val14-pos.secutix.com/tnc/samp/createNewCampaign.htm?action=new&refList-

☆ Create a campaign > New

What type of campaign do you want to create * Promotion

Which channel are you going to communicate on * Email

NEXT CANCEL

5. Renseignez les différents paramètres relatifs à votre campagne.
 - a. Renseigner les informations de budget et de résultat espéré vous permet d'avoir ROI calculé en plus de la notion de revenue généré par la campagne.
 - b. Dans SAM : $ROI = \text{Revenu généré} - \text{Budget}$
 - c. Pour finir, n'oubliez pas de renseigner le champ *Point de vente*. Afin de tracker les URLs de votre campagne, SecuTix a besoin de la relier à un point de vente. C'est également cela qui déterminera le choix du ticket shop de la page affichée en cas de désabonnement.

☆ **Campagne > Nouveau**

Info de la campagne Cibles Message

Paramètres de la campagne

Nom interne * Newsletter février 2016 Saison Saison 1
 Code * NL0216 Type Information
 Filère Email Budget 200.00
 Description Résultat attendu 5 500.00
 Etat
 Point de vente * Ticketshop

Sélectionner les produits associés à cette campagne

+ AJOUTER UN PRODUIT + AJOUTER UN AVANTAGE - SUPPRIMER

NOM	TYPE	LIÉ À TOUTES LES SÉANCES
Aucun élément trouvé.		

Nombre d'éléments: 0

6. Dans l'onglet cible, sélectionnez ensuite la cible de votre campagne.
 - a. Il est possible d'avoir plusieurs cibles par campagne, SAM réalise automatiquement un dédoublement des cibles afin d'éviter d'envoyer la même communication à un contact se trouvant dans 2 cibles.
 - b. En cliquant sur le bouton « Calculer », vous pouvez voir le nombre de communications réel qui sera envoyé dans le cadre de votre campagne.

☆ **Campaign > Duplicate**

Campaign info Targets Message

Select target of your campaign

NOM	TYPE	VOLUME
Salons DRY & DDT	Static	2
Les salons	Dynamic	10

Volume of campaign

Target volume 15
 Volume of unique contacts 15
 Volume of duplicate 0
 Volume of contact 0
 Volume that will be sent 15

Nombre d'items: 2

7. Dans l'onglet Message, sélectionnez le modèle d'email que vous souhaitez utiliser pour votre campagne.

☆ **Campaign > Flamenco & cats**

Campaign info Targets Message

Define the message you want to send

Message template: Flamenco conference achieved
 From address: mem@samcube.com

Email preview

View in browser

The preview shows a large black and white graphic of a cat's face and a wooden table.

8. Enregistrez votre campagne.
9. Votre campagne se trouve maintenant dans la liste à l'état ouvert. Il vous suffit de cliquer sur « Play/Send » pour lancer votre campagne.

10. Une campagne peut être activée selon les 3 modes suivants :
 - a. Envoi immédiat : lancer la campagne immédiatement.
 - b. Envoi programmé : lancer la campagne à la date/heure que vous choisissez.
 - c. Envoi récurrent : envoi automatique d'email à votre cible dynamique selon la fréquence de votre choix.
11. Ici choisissez « définir une récurrence » et définir une fréquence de votre choix par exemple « chaque semaine ».
 - a. En cochant la case, un contact ne peut recevoir qu'une fois un email de cette campagne, le système enverra un email automatiquement pas plus d'une fois par contact, même s'il se retrouve à plusieurs reprises dans la liste dynamique associée.

12. Dans quelques heures / jours vous allez pouvoir consulter le rapport « Analyse de campagne » en cliquant sur le bouton « Campaign Analysis ». Ce rapport vous permet d'obtenir un bilan de votre campagne avec quelques métriques importantes (taux d'ouvertures, taux de clics, taux de conversion, revenu généré, ROI,...).
13. Certaines de ces métriques sont également disponibles dans l'écran liste des campagnes. Cet écran constitue un véritable tableau de bord et de pilotage de votre programme marketing.

SecuTrx 2.0 (CUBE) - Camp...

https://cube.vell4-pos.secutrx.com/tnsx/mainIndex.htm

Search

THE CUBE, CENTER OF ARTS SEASON 1

Audience Management

Big Data / Analytics

Campaigns

Targets

Email templates

Uri builder

★ Campaigns

State: Non archived

Type: All

NEW

DELETE

DUPLICATE

RUN/SEND

STOP

ARCHIVE

CAMPAIGN ANALYSIS

EXECUTION INFO

INTERNAL NAME	TYPE	CREATED ON	EXECUTION	CHANNEL	SALES	CONVERSION	BUDGET	EXPECTED RESULT	TURNOVER	ROI	OWNER
▶ Anniversaire moins de 35 ans	Fidelity	01/09/2015 11:04 am	Recurrent	Email	1	50.00%	200.00 €	1 000.00 €	1 300.00 €	1 100.00 €	ST_MST
▶ Blog de Paul	Other	03/09/2015 11:45 am		Web link	0						TN_BATCH
▶ Cats (weblink)	Other	01/09/2015 04:48 pm		Web link	0		50.00 €	400.00 €			ST_MST
▶ envoi marine	Information	03/09/2015 11:38 am	Recurrent	Email	0	0.00%	200.00 €				ST_MST
■ Flamenco & cats	Fidelity	01/09/2015 04:47 pm	Unscheduled	Email	1	50.00%	200.00 €	1 500.00 €	220.00 €	20.00 €	ST_MST
■ Gmail - Yahoo	Information	02/09/2015 04:29 pm	Unscheduled	Email	0	0.00%					ST_GSR
■ Gmail - yahoo2	Information	02/09/2015 04:32 pm	Unscheduled	Email	0	0.00%					ST_GSR
■ Gmail Test	Information	02/09/2015 04:21 pm	Unscheduled	Email	0	0.00%					ST_GSR
▶ Juliette & Roméo	Other	01/09/2015 11:30 am		Web link	0		50.00 €	800.00 €			ST_MST
▶ Newsletter septembre	Information	02/09/2015 03:00 pm	Recurrent	Email	0	0.00%	50.00 €	1 000.00 €			ST_MST
■ Offre personnelle -20%	Information	31/08/2015 04:04 pm	Unscheduled	Email	0	0.00%	100.00 €	350.00 €			ST_GDP
▶ Partenariat blog de Paul	Other	02/09/2015 10:25 pm		Web link	0						TN_BATCH
Pompidou promotion cycle de conférence	Fidelity	04/09/2015 10:13 am		Email	0	0.00%	1 000.00 €	3 500.00 €			ST_MMI
■ SAM URL test	Information	02/09/2015 04:04 pm	Unscheduled	Email	0	0.00%					ST_GSR
■ shipment test	Fidelity	02/09/2015 04:35 pm	Unscheduled	Email	0	0.00%					ST_MST
■ Test campaign	Information	02/09/2015 02:55 pm	Unscheduled	Email	0	0.00%					ST_GSR

Number of Items: 16

Initialization

Venue

Catalog

Operators

Goods

Tools

Contact

Audience Management

Sales Management

Resources