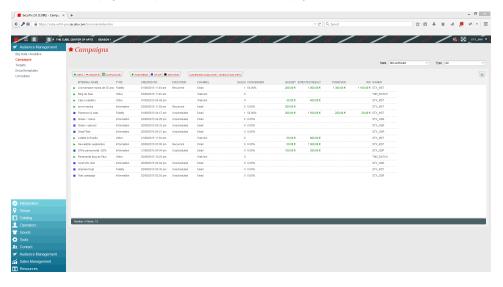
# Comment créer une campagne ?

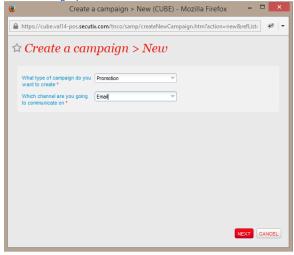
### Guide détaillé

#### Créer une campagne

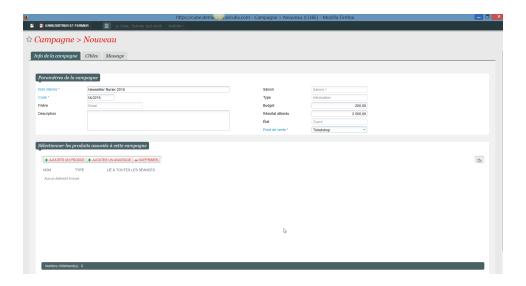
- 1. Dans le contexte organisme, cliquez sur le module « Audience Management » puis sur « campagne » dans le menu de gauche.
- 2. L'écran liste de campagne vous permet de voir la liste des campagnes.



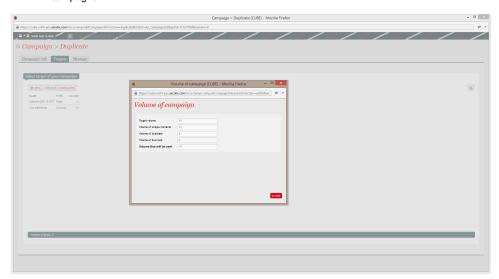
- 3. Cliquez sur le bouton « Nouveau » pour créer une nouvelle campagne.
- 4. Choisir le canal communication email et la famille de campagne promotion (SAM | Campaign types: what impact they have and how they work with advantages)



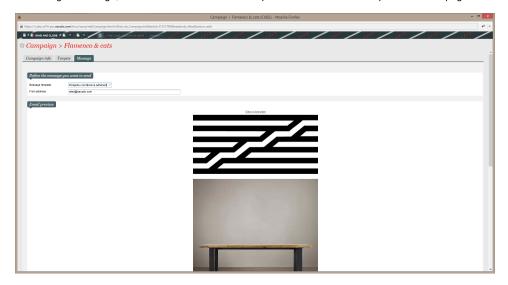
- 5. Renseigner les différents paramètres relatifs à votre campagne.
  - a. Renseigner les informations de budget et de résultat espéré vous permet d'avoir ROI calculé en plus de la notion de revenue généré par la campagne.
  - b. Dans SAM : ROI = Revenu généré Budget
  - c. Pour finir, n'oubliez pas 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.



- 6. Dans l'onglet cible, sélectionner ensuite la cible de votre campagne.
  - a. Il est possible d'avoir plusieurs cibles par campagnes, SAM réalise automatiquement un dédoublonnage 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.



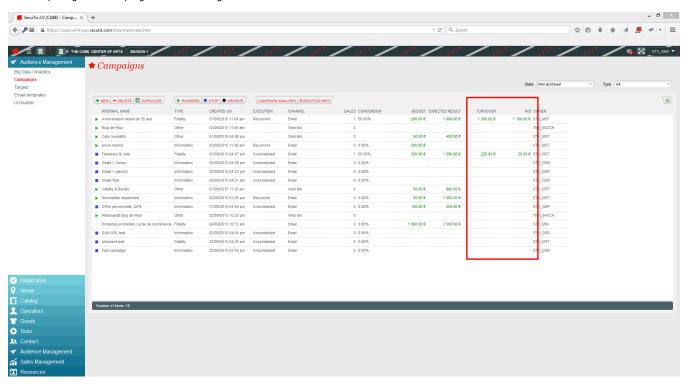
7. Dans l'onglet Message, sélectionner le modèle d'email que vous souhaitez utiliser pour votre campagne.

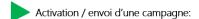


- 8. Enregistrer votre campagne.
- 9. Votre campagne se trouve maintenant dans la liste à l'état ouvert. Il vous suffit de cliquer sur « Play/Send » pour lancer votre campagne.



- 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. (en savoir plus sur les campagnes récurrentes)
- 11. Ici choisir « envoi immédiat ».
- 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.





- Campagne avec envoi unique immédiat: ne peut être ré-activée, il faut la dupliquer.
- Campagne avec envoi unique planifié dans le futur: modification de la date d'envoi possible après arrêt.
- Campagne récurrente: peut être arrêtée puis activée à nouveau.

Quand une campagne est active, seuls certains champs peuvent être modifiés:

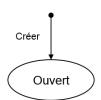
- Description
- Nom
- Budget
- Résultat attendu

## Arrêt d'une campagne

- Une **campagne avec un envoi unique** se met automatiquement à l'état «Arrêté» une fois que l'envoi a été exécuté.
- Une campagne récurrente s'arrête automatiquement après la fin du dernier envoi planifié.
- Une campagne arrêtée continue de calculer le revenu et les autres performances.

#### Archivage d'une campagne

L'archivage d'une campagne se fait manuellement. Une fois archivée, la campagne disparaît de l'écran de contrôle des campagnes. Une campagne archivée peut être dupliquée.



► ACTIVER/ENVOYER

