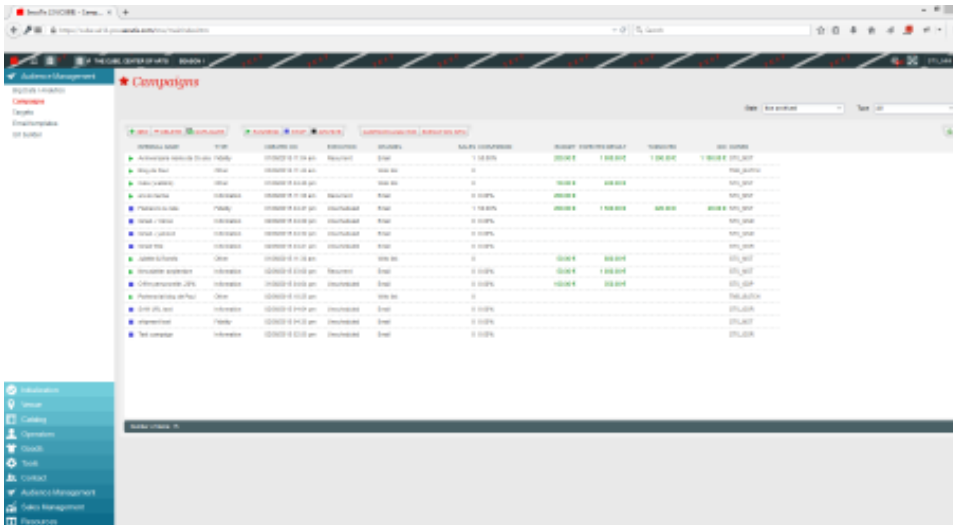


¿Cómo crear una campaña periódica?

Guía detallada

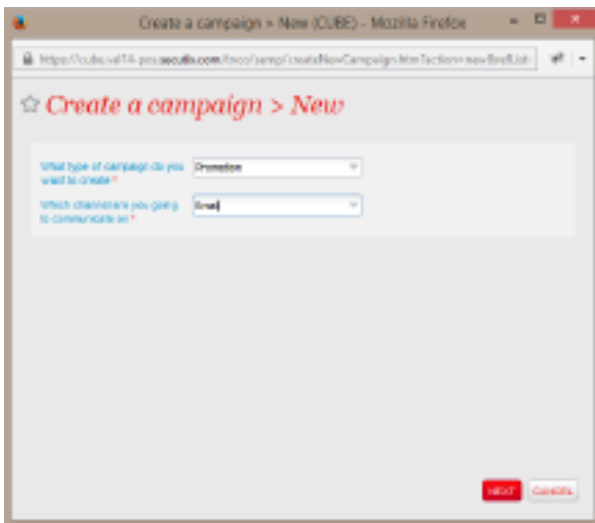
Crear una campaña periódica

1. En el contexto organismo, haga clic sobre el módulo «Gestión de público» después sobre «campaña» en el menú de la izquierda.
2. La pantalla muestra una lista de campaña que le que le permite ver la lista de las campañas.



| Nombre | Tipología | Estado | Fecha de inicio | Fecha de fin | Presupuesto | Resultado | ROI |
|------------|---------------------|---------|-----------------|--------------|-------------|-----------|-----|
| Campaña 1 | Correo electrónico | Activa | 2023-01-01 | 2023-01-31 | 100.000 | 150.000 | 50% |
| Campaña 2 | Redes sociales | Pausada | 2023-02-01 | 2023-02-28 | 50.000 | 75.000 | 50% |
| Campaña 3 | Radio | Activa | 2023-03-01 | 2023-03-31 | 200.000 | 300.000 | 50% |
| Campaña 4 | Televisión | Activa | 2023-04-01 | 2023-04-30 | 500.000 | 750.000 | 50% |
| Campaña 5 | Publicidad exterior | Activa | 2023-05-01 | 2023-05-31 | 150.000 | 225.000 | 50% |
| Campaña 6 | Marketing digital | Activa | 2023-06-01 | 2023-06-30 | 75.000 | 112.500 | 50% |
| Campaña 7 | Radio | Activa | 2023-07-01 | 2023-07-31 | 100.000 | 150.000 | 50% |
| Campaña 8 | Televisión | Activa | 2023-08-01 | 2023-08-31 | 250.000 | 375.000 | 50% |
| Campaña 9 | Publicidad exterior | Activa | 2023-09-01 | 2023-09-30 | 125.000 | 187.500 | 50% |
| Campaña 10 | Marketing digital | Activa | 2023-10-01 | 2023-10-31 | 62.500 | 93.750 | 50% |

3. Haga clic sobre el botón «Nuevo» para crear una nueva campaña.
4. Elija el canal de comunicación «correo electrónico» y el tipo de campaña «promoción».

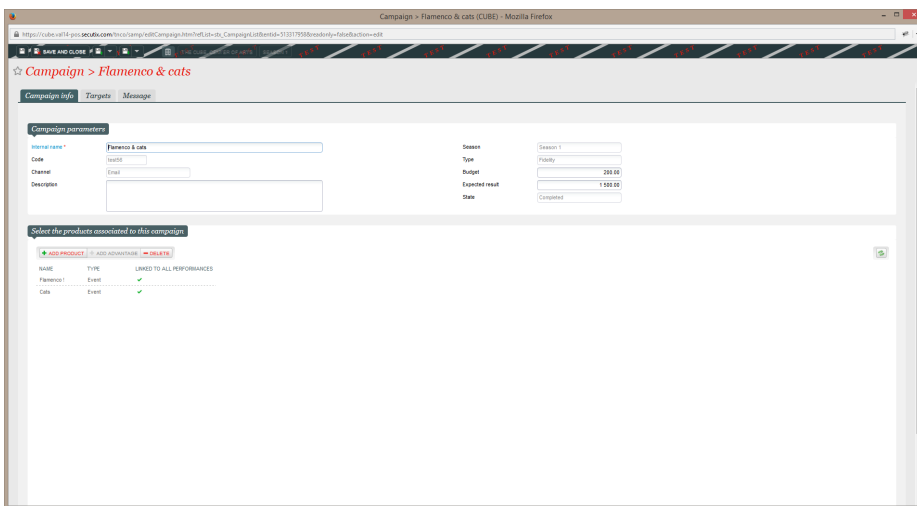


Create a campaign > New

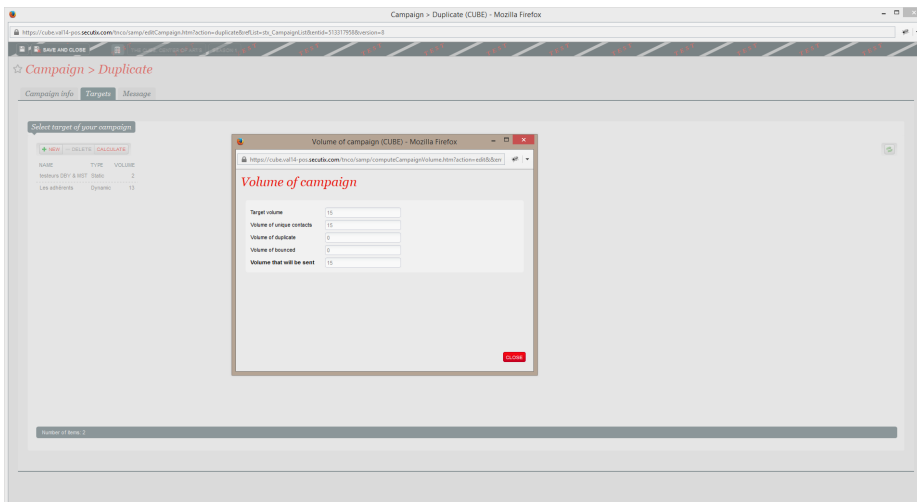
What type of campaign do you want to create?

Which channel are you going to communicate on?

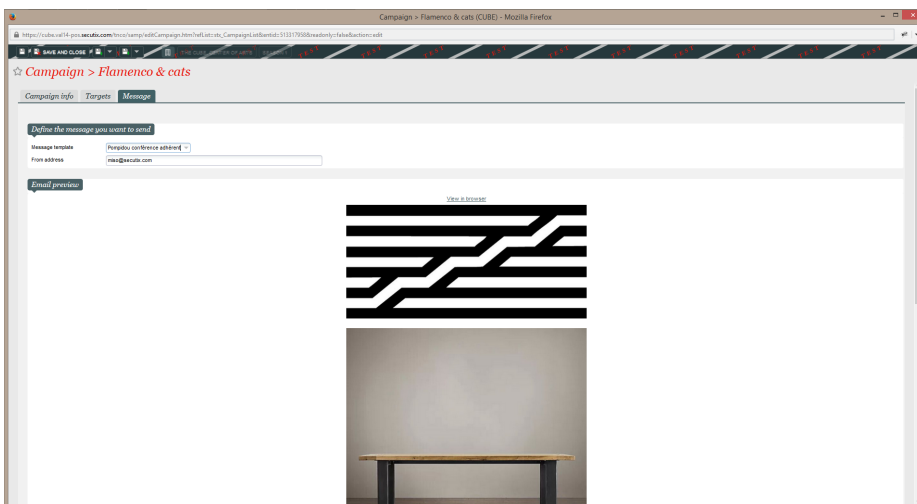
5. Complete los diferentes parámetros sobre su campaña.
 - a. Complete los datos de presupuesto y de resultado esperado con los que obtiene el ROI calculado además de la noción de ingresos generados por la campaña.
 - b. En SAM : $ROI = \text{Ingreso generado} - \text{Presupuesto}$



6. En la pestaña «Objetivo», seleccionar a continuación el objetivo de su campaña.
 - a. Es posible determinar varios objetivos por campaña, SAM ejecuta automáticamente una deduplicación de los objetivos para evitar que sea enviada la misma comunicación a un contacto que esté incluido en dos objetivos.
 - b. Haciendo clic sobre «Calcular», podrá ver la cantidad real de comunicaciones que será enviada en su campaña.



7. En la pestaña «Mensaje», seleccione el ejemplar de correo electrónico que desee utilizar en su campaña.



8. Guarde su campaña.

9. Su campaña ahora está en la lista en estado abierto. Solamente necesita clicar en «Activar/Enviar» para lanzar su campaña.

Campaign > Run/Send (CUBE) - Mozilla Firefox

https://cube.val14-pos.secutix.com/tnco/samp/runCampaign.htm?action=new&refList=stx_CampaignList&entid=513422996&version=1

☆ Campaign > Run/Send

☐ Send now

☐ Send later

Send date time * 04/09/2015 10:14 am

☐ Set a recurrence

NEXT CANCEL

10. Una campaña puede activarse de 3 maneras:

- Envío instantáneo: lanzar la campaña de forma inmediata.
- Envío programado: lanzar la campaña con fecha y hora que usted elija.
- Envío periódico: envío automático de correo electrónico a su objetivo dinámico según la frecuencia que usted elija.

11. Elija aquí «definir una periodicidad» y fije que frecuencia que desee, por ejemplo «semanal».

- Marcando la casilla, un contacto recibirá únicamente un correo de esta campaña, el sistema enviará automáticamente un correo una sola vez por contacto, aunque este aparezca incluido varias veces en la lista dinámica asociada.

Campaign > PomADH (CUBE) - Mozilla Firefox

https://cube.val14-pos.secutix.com/tnco/samp/editCampaignExecutionSchedule.htm?action=edit&entid=513422996&refList=stx_CampaignList

SAVE AND CLOSE

☆ Campaign > PomADH

General Executions

Define the frequency at which your campaign will send messages for you

Frequency * 1 week A contact in the target receives the message only once * ☒

Plan your campaign

Start date * 04/09/2015 Start time * 10:19 am

End date Friday 25/09/2015 End time

12. Podrá consultar el informe «Análisis de campaña» dentro de algunas horas/ días haciendo clic sobre el botón «Análisis Campaña». Con este informe conseguirá el balance de su campaña con algunas métricas importantes (índice de apertura, índice de clics, índice de conversión, ingresos generados, ROI, etc.).

13. Algunas de estas métricas también están disponibles en la pantalla de lista de campañas. Esta pantalla es un panel de control y gestión real de su programa de marketing.

- Initialization
- Venue
- Catalog
- Operators
- Goods
- Tools
- Contact
- Audience Management
- Sales Management
- Resources