

3.6. - [Export] das Benutzerhandbuch SAM

Unable to render {include} The included page could not be found.

Detaillierte Anleitung

Erstellen einer Kampagne

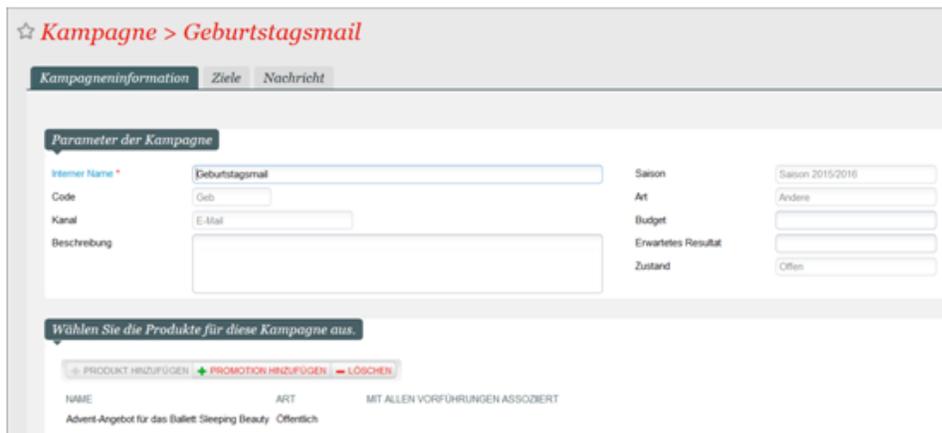
1. Im Kontext Organisation auf das Modul „Audience Management“ und dann in der linken Spalte auf "Kampagnen" klicken.
2. Hier wird eine Liste der bestehenden Kampagnen angezeigt.



3. Mit Klick auf Neu wird eine neue Kampagne erstellt.
4. Den Kommunikationskanal E-Mail und z.B. die Familie „Promotion“ auswählen.



5. Eingabe der verschiedenen Parameter für die Kampagne
 - a. Anhand der Informationen zum Budget und dem erwarteten Ergebnis wird die Rendite (ROI) und die erzielten Einnahmen berechnet.
 - b. In SAM entspricht der ROI den erzielten Einnahmen abzüglich dem Budget.
 - c. Abschließend muss das Feld „Verkaufsstelle“ ausgefüllt werden. Zum Tracking der Verlinkungen einer Kampagne muss diese in SecuTix mit einer Verkaufsstelle verknüpft werden. An diese Verkaufsstelle wird der Kunde weitergeleitet.

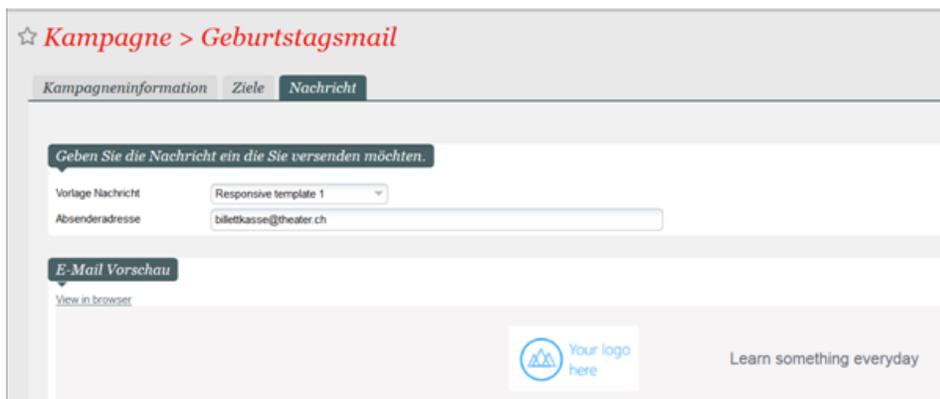


6. In der Registerkarte „Ziele“ wird die Zielgruppe der Kampagne ausgewählt.

- a. Einer Kampagne können mehrere Zielgruppen zugewiesen werden, SAM überprüft die Kontakte und sortiert Dubletten automatisch aus. Damit wird verhindert, dass ein Kontakt eine E-Mail doppelt erhält.
- b. Durch Anklicken der Schaltfläche „Berechnen“ wird die effektive Anzahl der Mitteilungen angezeigt, die innerhalb der Kampagne verschickt wird.



7. In der Registerkarte „Nachricht“ wird die E-Mail-Vorlage für die jeweilige Kampagne ausgewählt, zusätzlich kann die Darstellung der E-Mail überprüft werden.



8. Kampagne speichern und schließen.
9. Zum Starten der Kampagne auf „Ausführen/Versenden“ klicken.



10. Drei verschiedene Versandmöglichkeiten stehen zur Auswahl:
 - a. Jetzt senden : Startet die Kampagne im gleichen Moment.
 - b. Später senden: die Kampagne wird am angegebenen Tag / zu angegebener Uhrzeit gestartet.
 - c. Wiederholung definieren: Die dynamische Zielgruppe erhält die E-Mails so oft, wie hier angegeben wird.

11. Wählen Sie hier „Jetzt senden“.

12. Sie können den Bericht „Kampagnenanalyse“ in einigen Stunden / Tagen durch Klick auf die Taste „Kampagnenanalyse“ abrufen. Anhand dieses Berichtes erhalten Sie die Auswertung Ihrer Kampagne mit einigen wichtigen Messwerten (Anzahl der geöffneten E-Mails, Anzahl der Klicks, Anzahl der Konversionen, erzielter Umsatz, ROI, etc.).

13. Einige dieser Messwerte sind auch in der Anzeige der Liste der Kampagnen verfügbar. Diese Anzeige dient der Steuerung und dem Management Ihres Marketingprogrammes.

SecuTiv 2.0 (CUBE) - Camp... x

https://cube.val14-pos.secutis.com/tnss/mainIndex.htm

THE CUBE. CENTER OF ARTS SEASON 1

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_C_MST
Blog de Paul	Other	03/09/2015 11:45 am		Web link	0						TV_BATCH
Cala (weblink)	Other	01/09/2015 04:48 pm		Web link	0		50.00 €	400.00 €			ST_C_MST
cinéma	Information	03/09/2015 11:38 am	Recurrent	Email	0	0.00%	200.00 €				ST_C_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_C_MST
Gmail + yahoo	Information	02/09/2015 04:29 pm	Unscheduled	Email	0	0.00%					ST_C_OSR
Gmail + yahoo2	Information	02/09/2015 04:32 pm	Unscheduled	Email	0	0.00%					ST_C_OSR
Gmail Test	Information	02/09/2015 04:21 pm	Unscheduled	Email	0	0.00%					ST_C_OSR
Juliette & Roméo	Other	01/09/2015 11:30 am		Web link	0		50.00 €	800.00 €			ST_C_MST
Newsletter septembre	Information	02/09/2015 03:00 pm	Recurrent	Email	0	0.00%	50.00 €	1 000.00 €			ST_C_MST
Offre personnelle -20%	Information	31/08/2015 04:04 pm	Unscheduled	Email	0	0.00%	100.00 €	350.00 €			ST_C_GDP
Partenariat blog de Paul	Other	02/09/2015 10:25 pm		Web link	0						TV_BATCH
Pompidou promotion cycle de conférence	Fidelity	04/09/2015 10:13 am		Email	0	0.00%	1 000.00 €	3 500.00 €			ST_C_MMI
SAIA URL test	Information	02/09/2015 04:04 pm	Unscheduled	Email	0	0.00%					ST_C_OSR
shipment test	Fidelity	02/09/2015 04:35 pm	Unscheduled	Email	0	0.00%					ST_C_MST
Test campaign	Information	02/09/2015 02:55 pm	Unscheduled	Email	0	0.00%					ST_C_OSR

Number of Items: 16

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

Einige Ergebnisse werden bereits in der Kampagnenverwaltung (Liste) dargestellt

Analyse der Kampagne

Name: Geburtstagsmail
Saison: Saison 2015/2016
Gesendet am: 01.01.01

Name der Kampagne	Art	Kanal	Promotionen	Produkte	Zustand	Saison	Startdatum	Enddatum
Geburtstagsmail	OTHER	EMAIL	Advent-Angebot für das Ballett Sleeping Beauty	Sleeping Beauty	PREPARING	Saison 2015/2016	01.01.01	31.12.99

Übersicht

open rate 0.00 %	click rate 0.00 %	bounces rate No Data Available	conversion 0.00 %
---------------------	----------------------	-----------------------------------	----------------------

Demandes liées

Anleitung

Erstellen einer wiederkehrenden Kampagne

1. Die Kampagne anhand der Schritte 1 bis 9 erstellen (*siehe oben*).
2. Im Hauptmenü zur Kampagnenverwaltung die Kampagne auswählen und „Run / Send“ (Starten / Versenden) anklicken.

3. Im Popupfenster „Wiederholung definieren“ auswählen und die Häufigkeit festlegen: 1 Stunde, 1 Tag, 1 Woche usw.
a) Durch Aktivieren des Kästchens mit der Bezeichnung „Ein Kontakt in den Zielen erhält die Nachricht nur einmal“ sendet das System eine E-Mail nur ein Mal an ein und denselben Kontakt.

☆ **Kampagne > NL Huy Dang**

Allgemein
Ausführungen

Definieren Sie die Frequenz mit der Ihre Kampagne Nachrichten versenden soll.

Frequenz * Ein Kontakt in den Zielen erhält die Nachricht nur einmal *

Kampagne planen

Startdatum * Startzeit *

Enddatum Endzeit

Bieten Sie der gewünschten Zielgruppe einen maßgeschneiderten Inhalt.

Die Festlegung Ihres Ziels ist eine der wichtigsten Voraussetzungen Ihrer Kampagne. Die Personalisierung der Kommunikation ist der Schlüssel zum Erfolg!

Anleitung

Was ist ein Ziel (bzw. eine Zielgruppe)?

Bevor wir zum Kern der Sache kommen, sollten wir zuerst einige Begriffe klären.

Ein Ziel ist eine Kombination aus einer Abfrage und dem Ergebnis dieser Abfrage, d.h. eine Liste mit Kontakten.

Ein Ziel kann einen dynamischen oder einen statischen Charakter haben.

- Ein dynamisches Ziel verändert sich entsprechend der festgelegten Abfragekriterien.

Ein Beispiel: Sie haben eine dynamische Liste mit Kontakten erstellt, die ein Abonnement erworben haben. Zum Verkaufsstart ist diese Liste wahrscheinlich leer, da sich die Abonnements aber nach und nach verkaufen, füllt sich die Liste automatisch mit den Angaben der Käufer.

- Ein statisches Ziel stellt lediglich eine Momentaufnahme dar. Die Liste der Zielgruppenkontakte bleibt unverändert. Nach erfolgter Registrierung und dem Abschluss des Verfahrens sind keine Änderungen mehr möglich.

Kommen wir auf das Beispiel der Abonnenten zurück. Eine statische Liste, die zum Verkaufsstart erstellt wird, bleibt leer, selbst wenn sich die Abos gut verkaufen. Allerdings kann die statische Liste aktualisiert werden. Hierzu wird sie geöffnet und die zugehörige Abfrage durchgeführt.

Erstellen einer Abfrage

1. Klicken Sie im Kontext „Organisation“, im Modul „Audience Management“ auf „Ziele“
2. Es werden alle verfügbaren Zielgruppen angezeigt. Mit einem Klick können sie dupliziert, als statisch dupliziert oder archiviert werden.

NAME	CODE	ART	VOLUMEN	BESITZER	ERSTELLUNGSDATUM
Achats divers	AD1	Dynamisch	0	STX_MST	10.12.2015 10:31
Anniversaire	Anni	Dynamisch	20	STX_MST	04.12.2015 18:09
Ballet, comédie, classique / hors abon/ hors Aclina	L25633	Dynamisch	0	STX_MST	04.12.2015 18:14
Don't forget to print	DFTP	Dynamisch	4	STX_MST	04.12.2015 18:33
Inscrits newsletter	newslet	Dynamisch	2	STX_MM	14.12.2015 09:03
Les acheteurs du match	Romjul	Dynamisch	2	STX_MM	14.12.2015 09:10
Liste des abonnés	ABO	Dynamisch	3	STX_TYD	25.11.2015 11:49
Liste des adhérents	ADH	Dynamisch	5	STX_BOD	27.10.2015 16:28
liste pour Newsletter	NLTYP	Dynamisch	20	STX_TYD	08.12.2015 11:57
Marketing>Liste Kommunikation Gutscheif Guthaben	TreueP	Statisch	17	STX_MER	25.11.2015 18:21
Newsletter pro	newspro	Dynamisch	2	STX_MM	14.12.2015 09:11

3. Mit Klick auf „Neu“ (Neu) wird eine neue Zielgruppe erstellt.
4. Wählen Sie „Dynamisch“ und „SecuTix Abfrage-Werkzeug verwenden“.

5. Geben Sie der Zielgruppe einen Namen und legen Sie die Abfragekriterien durch Klick auf „Neue Bedingung hinzufügen“ fest.

6. Mit Klick auf "Suchen" werden die Kontakte gelistet, welche die Bedingungen in der Abfrage erfüllen.

Die Kontaktkriterien der Kontakte in der Liste können Sie durch anklicken überprüfen.

7. Klicken Sie auf „Speichern und Schliessen“. Ihre Zielgruppen-Abfrage ist erstellt!

Verwendung dynamischer und statischer Zielgruppen

Dynamische Abfragen werden insbesondere für sich wiederholende Aktionen verwendet. Ein klassisches Beispiel: Täglicher Versand von E-Mails an Personen, die am jeweiligen Tag ihren Geburtstag feiern. Oder der Versand einer wöchentlichen E-Mail an Mitglieder, die über das Ablaufemhrer Mitgliedschaft innerhalb des nächsten Monats informiert werden.

Statische Abfragen kommen zum Einsatz, wenn z.B. die Verwaltung einer Gruppe erforderlich ist. Hierbei können Kontakte manuell hinzugefügt oder existierende Kontakte über eine CSV-Datei (Datei mit der Anzahl von Kontakten, die noch nicht zur Zielgruppe gehören) importiert werden.

Marketing-Automatisierung

Eine der interessantesten Neuheiten von SAM besteht in der leistungsfähigen Kombination von Vorteilen (z.B. Ermässigung usw.) für die Kontakte mit einer sich wiederholenden Marketingkampagne. Greifen wir noch einmal auf das obige Beispiel der Aktion zur Reaktivierung von

Mitgliedern zurück. Wenn Ihre sich wiederholende Kampagne den Kontakten einen Kundenvorteil bietet, haben diejenigen Personen, die automatisch eine E-Mail erhalten, auch automatisch Zugriff auf den hiermit verbundenen Kundenvorteil.

Verschiedene Typen von Zielgruppen-Abfragen

Ein dynamisches Ziel kann mittels den zwei folgenden Typen festgelegt werden:

1. SECUTIX QUERY ENGINE (siehe oben beschriebenes Beispiel)
2. SQL-Abfrage (dieser Modus garantiert „unbegrenzte“ Zielkapazitäten, allerdings sind Kenntnisse von SQL und des Datenbankmodells SecuTix erforderlich)

Eine statische Zielgruppe kann mittels der vier folgenden Typendefiniert werden:

1. SECUTIX QUERY ENGINE (siehe oben beschriebenes Beispiel)
2. SQL-Abfrage (dieser Modus garantiert „unbegrenzte“ Zielkapazitäten, allerdings sind Kenntnisse von SQL und des Datenbankmodells SecuTix erforderlich)
3. Importieren von bestehenden Kontakten mithilfe einer CSV-Datei (wird normalerweise verwendet, um eine Zielgruppe anhand von Kontakten in einem externen Tool (Business Object) zu erstellen)
4. Hinzufügen eines einzigen Kontakts über die SecuTix-Standardsuche

Feststellen, ob ein Zielkontakt zu einer Kampagne gehört oder nicht.

Auf der Anzeige „Zielgruppenliste“ sind folgende Informationen farblich gekennzeichnet:

- Eine blaue Zielgruppe ist mindestens einer Kampagne zugeordnet.

Eine graue Zielgruppe ist leer, ihr ist keine Kampagne zugeordnet.

SecuTix Query Engine

SecuTix verfügt über ein Abfragemodul, das mit „SecuTix Query Engine“ bezeichnet wird.

Es folgen einige Erklärungen und Beispiele, die Ihnen den Einsatz der Kontaktdatenbank und deren Segmentierung erleichtern.

Conditions

Select records where all of the following apply

Individual Type is equal to Individual

and Predefined Contact is member of organization Le Cube, Centre des arts

[Add new condition]

contact(s) found SEARCH

A: Beginn der Abfrage

Mit der „query engine“ erstellen Sie eine Abfrage einfach und intuitiv. Sie fängt immer wie folgt an: „Datensätze auswählen, für die **alle** der nachstehenden Bedingungen gelten“.

Nach erfolgter Registrierung und dem Abschluss des Verfahrens sind keine Änderungen am statischen Ziel mehr möglich. Ihnen stehen vier verschiedene Möglichkeiten zur Auswahl:

- **Alle (+ / und)** : ermöglicht das **Hinzufügen** von Kontakten zur Liste und die Verknüpfung von Bedingungen über **und**.
- **beliebig (+ / oder)** : ermöglicht das **Hinzufügen** von Kontakten zur Liste und die Verknüpfung von Bedingungen über **oder**.
- **keine (- / oder)** : ermöglicht den **Ausschluss** von Kontakten aus der Liste und die Verknüpfung von Bedingungen über **oder**.
- **nicht alle (- / und)** : ermöglicht den **Ausschluss** von Kontakten aus der Liste und die Verknüpfung von Bedingungen über **und**.

Wird dieser Block geändert, können Abfragen über die Bedingung „oder“ oder „und/oder“ oder über „negative“ Bedingungen erstellt werden. Mit anderen Worten:

	Verknüpfung von Bedingungen mit: und	Verknüpfung von Bedingungen mit: oder
Hinzufügen von Kontakten (+)	alle (+/und)	beliebig (+/oder)
Ausschließen von Kontakten (-)	nicht alle (-/und)	keine (-/oder)

B: Liste der Bedingungen

Mittels der Funktion „Neue Bedingung hinzufügen“ können Bedingungen mit nur einem Klick hinzugefügt werden.

C: Hinzufügen/Bearbeiten der Bedingungen einer Abfrage

Diese vier Schaltflächen bieten folgende Funktionen:

- + Eine neue Bedingung / Unterbedingung hinzufügen
- {+} Hinzufügen einer verknüpften Abfrage
- O Eine Bedingung vorübergehend deaktivieren
- x Eine Bedingung löschen

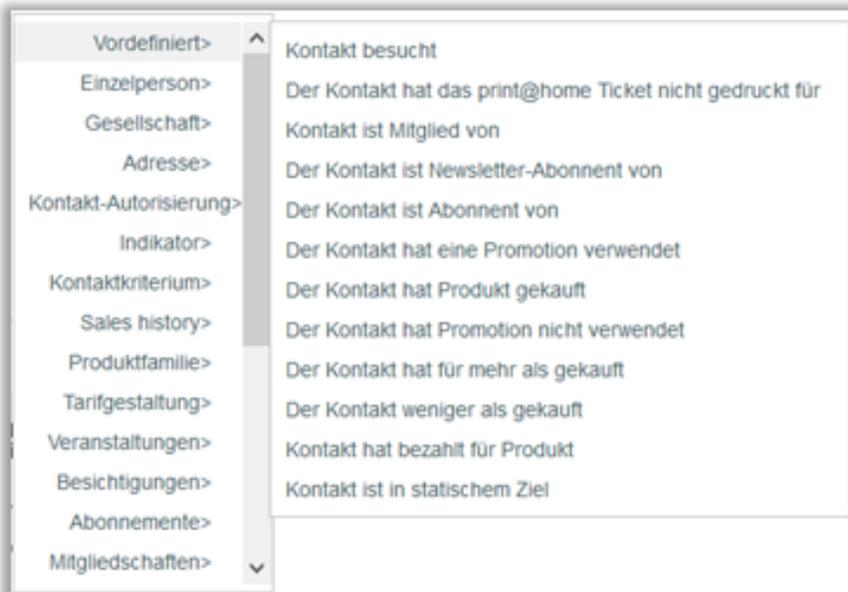
D: Eine Abfrage durchführen

Mit Klick auf „Suchen“ werden die Kontakte, deren Kriterien mit der Abfrage übereinstimmen, angezeigt.

Vordefinierte Abfragen

Die „SecuTix Query Engine“ bietet eine interessante neue Funktion: Klickt man auf „Neue Bedingung hinzufügen“, stehen die in SecuTix am häufigsten verwendeten Abfragen zuoberst in der Liste.

Außerdem können weitere Bedingungen für alle weiteren verfügbaren Daten erstellt werden. Anschliessend wird die Auswahl anhand einiger Beispiele erklärt.



Der Eintrag „Vordefiniert“ enthält eine Liste der von allen SecuTix-Kunden am häufigsten verwendeten Begriffe. Kontakt besucht - Kontakte mit einer Eintrittskarte für die Vorstellung X, die nicht erstattet wurden.

Kontakt hat das print@home-Ticket nicht gedruckt für - Kontakte, die ihr print@home-Ticket für das Event X nicht zu Hause ausgedruckt haben

- Kontakt ist Mitglied von - Kontakte, die Mitglieder der Organisation X sind (Indikator „Mitglied“ auf „ja“ für die Organisation X)
- Kontakt ist Newsletter-Abonnent von - Kontakte mit dem Wert „ja“ für das Standard-Kontaktkriterium „Newsletter“ der Organisation X

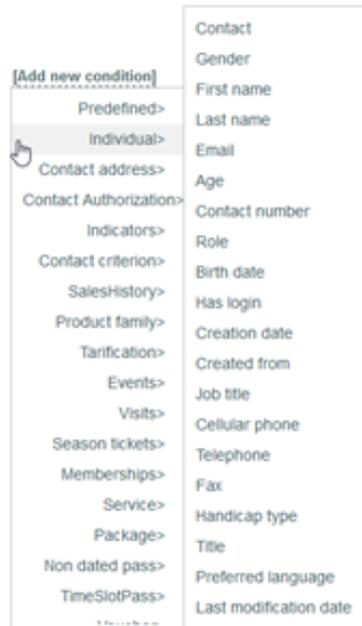
- Kontakt ist Mitglied von - Kontakte, die Mitglied der Organisation X sind (Indikator „Mitglied“ auf „ja“ für die Organisation X)
- Kontakt hat eine Promotion verwendet - Kontakte, die Promotion X genutzt haben und die nicht erstattet wurden.
- Kontakt hat eine Promotion verwendet - Kontakte, die Promotion X genutzt haben und die nicht erstattet wurden.
- Kontakt hat eine Promotion nicht verwendet - Kontakte, die Promotion X nicht genutzt haben (Kontakte als Käufer, die später erstattet wurden, werden vom Ergebnis ausgeschlossen)
- Kontakt hat für mehr als gekauft - Kontakte, die in allen Saisons für einen Betrag + X eingekauft haben.
- Kontakt hat für weniger als gekauft - Kontakte, die in allen Saisons für einen Betrag - X eingekauft haben.
- Kontakt hat bezahlt für Produkt -Kontakte, die für das Produkt X gezahlt haben (zahlender Kontakt / Finanzhistorie).
- Kontakt ist in statischem Ziel - Kontakt ist Teil des statischen ZielsX

Einheiten

Mit der SecuTix Query Engine Bedingungen kombiniert werden. An dieser Stelle betrachten wir die Kombinationsmöglichkeiten etwas näher.

Einige Beispiele für jede Auswahl:

Individuell / Struktur



Die wichtigsten Angaben Ihrer Kontaktdateien können hier abgerufen werden – von der E-Mail-Adresse über den ursprünglichen Vertriebskanal, „besteht ein Login?“ bis zum Geburtsdatum. Hier erhalten Sie die allgemeinen Informationen zur Erstellung Ihrer Zielgruppe.

Wenn Sie eine Gesellschafts-Zielgruppe erstellen wollen, erhalten Sie hier zusätzlich die Gesellschaftseinheiten zur Erstellung Ihrer Abfrage.

Das linke Beispiel zeigt eine Abfrage, bei der mehrere Bedingungen kombiniert werden. Das Ergebnis dieser Abfrage ist eine Liste der Personen, die über eine E-Mail-Adresse und über ein Benutzerkonto verfügen, das im laufenden Monat im Vertriebskanal „Internet B2C“ oder „Internet B2B“ erstellt wurde.

Ein Beispiel

Abfrage erstellen

Bedingungen

Einträge auswählen für die alle der folgenden zutreffen

Einzelperson Art ist gleich Individual

und Einzelperson E-Mail ist nicht gleich null

und Einzelperson Hat Login ist in der Liste True

und Einzelperson Erstellungsdatum in diesem Monat

und beliebig der folgenden treffen zu

Einzelperson Erstellt von ist gleich I_INTERNET_B2B

oder beliebig der folgenden treffen zu

Einzelperson Erstellt von ist gleich I_INTERNET_B2C

Adresse



Hier finden Sie die Adressdetails Ihrer Kontakte.

Das oben stehende Beispiel zeigt eine Abfrage, bei der mehrere Adressangaben kombiniert werden. Das Ergebnis ist eine Liste mit allen Personen, die in der Schweiz oder in Frankreich leben.

Ein Beispiel

Abfrage erstellen

Bedingungen

Einträge auswählen für die alle der folgenden zutreffen

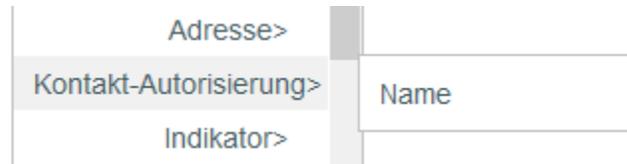
Einzelperson Art ist gleich Individual

und beliebig der folgenden treffen zu

Adresse Land ist gleich Deutschland

oder Adresse Land ist gleich Schweiz

Genehmigung



Die datenschutzbezogenen Informationen und Genehmigungen für den Erhalt von Mitteilungen Ihrer Kontakte stehen hier zur Verfügung.

Ein Beispiel

Abfrage erstellen

Bedingungen

Einträge auswählen für die alle der folgenden zutreffen

Einzelperson Art ist gleich Individual

und Kontakt-Autorisierung Name ist Akzeptiert Kommunikation der Organisation und der Wert ist Wahr für die Organisation Le Cube, Centre des arts

Das oben stehende Beispiel zeigt eine Abfrage, bei der mehrere Operatoren und mehrere Felder der Angabe zur Genehmigung kombiniert werden. Hierbei erhalten Sie eine Liste aller Personen, die den Erhalt von Mitteilungen seitens Ihrer Organisation genehmigt haben.

Abfrage erstellen

Bedingungen

Einträge auswählen für die alle der folgenden zutreffen

Einzelperson Art ist gleich Individual

und Einzelperson Vorname beginnt mit A

und keine der folgenden treffen zu

Kontakt-Autorisierung Name ist Akzeptiert Kommunikation der Organisation und der Wert ist Falsch für die Organisation Le Cube, Centre des arts

oder Kontakt-Autorisierung Name ist Akzeptiert Kommunikation der Organisation und der Wert ist Leer für die Organisation Le Cube, Centre des arts

Indikatoren



Die von SecuTix automatisch berechneten Daten über das Konsumverhalten Ihrer Kontakte stehen hier zur Verfügung. Für eine indikatorbasierte Umfrage müssen Sie zunächst wissen, welche Werte der Indikator zulässt: boolesch (ja/kein), numerisch usw.

Das Beispiel zeigt eine Abfrage, durch die eine Liste aller Personen erstellt werden kann, die soziale Medien zum Teilen nutzen - „Engagement in sozialen Medien (Teilen)“.

So hat der Indikator „Assiduité“ (Anwesenheit) den Wert Gelegenheitskäufer und die Ebene 1, da der Kontakt 1 Mal wiedergekehrt ist, so dass er in die Kategorie „Gelegenheitskäufer“ eingestuft wird.

Ein Beispiel

Abfrage erstellen

Bedingungen

Einträge auswählen für die alle der folgenden zutreffen

Einzelperson Art ist gleich Individual

und Indikator Niveau Engagement in sozialen Medien (Teilen) Wert ist Engagement in sozialen Medien (Teilen) > Committed für die Organisation Le Cube, Centre des arts

Das oben stehende Beispiel zeigt eine Abfrage, bei der mehrere „Indikatoren“ kombiniert werden. Hierdurch kann eine Liste aller Personen erstellt werden, die ihre Einkäufe auf Facebook geteilt haben.

Kontaktkriterien



Die Qualifizierungsdaten Ihrer Kontakte finden Sie hier. Wenn Sie SecuTix für mehrere Organisationen verwenden, können die Kriterien zentralisiert werden, d. h. der Wert gilt für alle Organisationen, wobei jedoch auch die Möglichkeit besteht, dass jede Organisation ihre eigenen Werte festlegt.

Das obige Beispiel zeigt eine Abfrage, durch die eine Liste aller Personen erstellt werden kann, die vorzugsweise per E-Mail kontaktiert werden möchten.

Beispiel

Abfrage erstellen

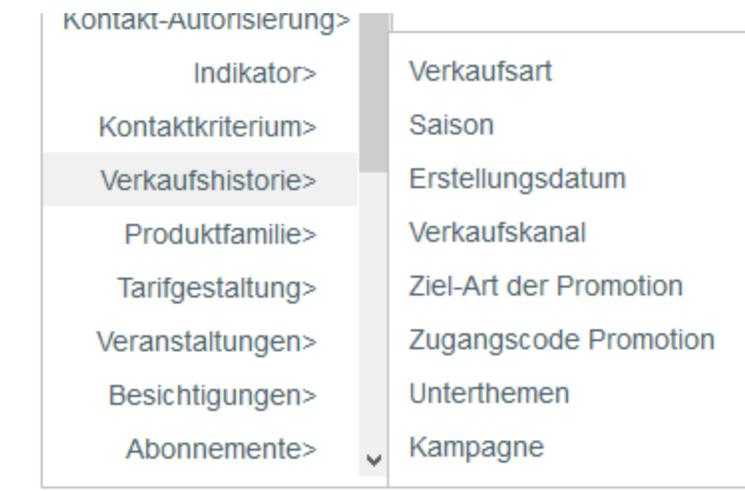
Bedingungen

Einträge auswählen für die alle der folgenden zutreffen

Einzelperson Art ist gleich Individual

und Kontaktkriterium Zentralisiert (Listen) ist Canal de communication préféré Wert ist Canal de communication préféré > Email

Verkaufsverzeichnis



Bedingungen im Zusammenhang mit dem Verkaufsverzeichnis finden Sie hier.

Im Beispiel oben sind mehrere Kriterien aus dem „Verkaufsverzeichnis“ kombiniert. Das Ergebnis ist eine Liste mit sämtlichen Kontakten, die während der Saison über den Verkaufskanal „Internet B2C“ oder am „Schalter“ eingekauft haben.

Beispiel

Abfrage erstellen

Bedingungen

Einträge auswählen für die alle der folgenden zutreffen

Einzelperson Art ist gleich Individual

und Verkaufshistorie Verkaufsart ist gleich Verkauf

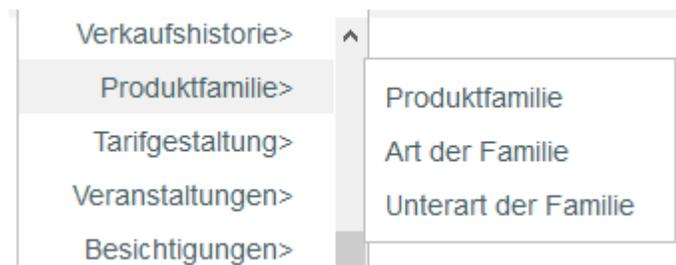
und beliebig der folgenden treffen zu

Verkaufshistorie Verkaufskanal is equal to Individual B2C

oder Verkaufshistorie Verkaufskanal is equal to Guichet

Produktfamilie

Angaben zu den Produktfamilien finden Sie hier.



Das rechts stehende Beispiel zeigt eine Abfrage, bei der mehrere Produktfamilien-Kriterien kombiniert werden. Das Ergebnis ist eine Liste der Kontakte, die ein Abonnement oder eine Mitgliedschaft erworben haben.

Beispiel

Abfrage erstellen

Bedingungen

Einträge auswählen für die alle der folgenden zutreffen

Einzelperson Art ist gleich Individual

und beliebig der folgenden treffen zu

Produktfamilie Produktfamilie is equal to Abonnement

oder Produktfamilie Art der Familie ist gleich Abonnement

Tarifgestaltung

Die Kriterien im Zusammenhang mit den Preisen finden Sie hier.



Das oben stehende Beispiel zeigt eine Abfrage, bei der mehrere Preiskriterien kombiniert werden. Hierdurch kann eine Liste aller Personen erstellt werden, die ihre Einkäufe in der Publikumsunterkategorie „Jugend“ getätigt haben.

Beispiel

Abfrage erstellen

Bedingungen

Einträge auswählen für die alle der folgenden zutreffen

Einzelperson Art ist gleich Individual

und Tarifgestaltung Publikumsunterkategorie is equal to gelegentlicher Kontakt > Saison 1 > Carnet Joven

Veranstaltungen



Angaben zu Veranstaltungen sind hier verfügbar.

Das oben stehende Beispiel zeigt eine Abfrage, bei der mehrere Veranstaltungskriterien kombiniert werden. Hierdurch kann eine Liste aller Personen erstellt werden, die Tickets für „Aida“ oder „La Traviata“ erworben haben.

Beispiel

Abfrage erstellen

Bedingungen

Einträge auswählen für die alle der folgenden zutreffen

Einzelperson Art ist gleich Individual

und keine der folgenden treffen zu

Veranstaltungen Name is equal to Saison 1 > Aïda

oder Veranstaltungen Name is equal to Saison 1 > La Traviata

Besuche

Veranstaltungen>	
Besichtigungen>	Name
Abonnemente>	Vorführung
Membership>	Startzeit Vorführung
Dienstleistung>	Aktivität
Package>	

Besuchsangaben sind hier verfügbar.

Die Abfrage kombiniert mehrere Besuchsangaben. Das Ergebnis ist eine Liste aller Personen, die Tickets für Besuche für heute oder für morgen erworben haben.

Beispiel

Abfrage erstellen

Bedingungen

Einträge auswählen für die alle der folgenden zutreffen

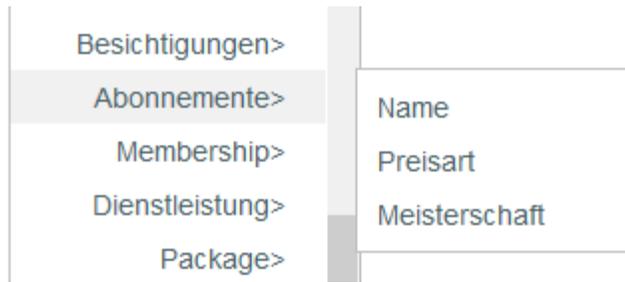
Einzelperson Art ist gleich Individual

und beliebig der folgenden treffen zu

Besichtigungen Startzeit Vorführung ist heute

oder Besichtigungen Startzeit Vorführung ist morgen

Abonnements



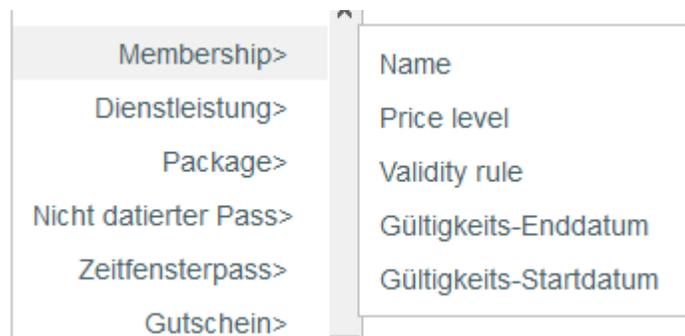
Angaben in Bezug auf Abonnemente.

Das oben stehende Beispiel zeigt eine Abfrage mit einer Abonnementsbedingung. Das Resultat ist eine Liste der Kontakte, die z.B. das Abonnement Jugend gekauft haben.

Beispiel



Mitgliedschaft



Angaben zu den Mitgliedschaften.

Die Abfrage betrifft die Angaben zur „Mitgliedschaft“. Das Resultat ist eine Liste aller Personen, die eine DUO-Mitgliedskarte erworben haben.

Beispiel

Abfrage erstellen

Bedingungen

Einträge auswählen für die alle der folgenden zutreffen

Einzelperson Art ist gleich Individual

und Membership Name is equal to Saison 1 > Carte adhérent DUO

Dienstleistung

Membership>	
Dienstleistung>	Name
Package>	Art
Nicht datierter Pass>	Art
Zeitfensterpass>	Internet text
Gutschein>	

Angaben zu Serviceleistungen sind hier verfügbar.

Das oben stehende Beispiel zeigt eine Abfrage, bei der mehrere Felder der Angabe „Serviceleistung“ kombiniert werden. Hierdurch kann eine Liste aller Personen erstellt werden, die Serviceleistungen „Galadinner“ und „Showprogramm“ erworben haben.

Beispiel

Abfrage erstellen

Bedingungen

Einträge auswählen für die alle der folgenden zutreffen

Einzelperson Art ist gleich Individual

und Dienstleistung Name is equal to Saison 1 > Dîner privilège

und Dienstleistung Name is equal to Saison 1 > Programmes du spectacle

Package

Package>	Name
Nicht datierter Pass>	Druckmodus Tickets
Zeitfensterpass>	Multi organization
Gutschein>	Veranstaltung im Package
Zahlungsdetails>	Produkt im Package
Sendungen>	

Package-Kriterien sind hier verfügbar

Das oben stehende Beispiel zeigt eine Abfrage in Kombination mit der Bedingung „Package“. Das Ergebnis ist eine Liste aller Personen, die das Paket „Besuch und Essen“ gekauft haben.

Beispiel

Abfrage erstellen

Bedingungen

Einträge auswählen für die alle der folgenden zutreffen

Einzelperson Art ist gleich Individual
und Package Name is equal to Saison 1 > Visite + repas

Nicht datierter Pass / Zeitfenster Pass

Nicht datierter Pass>	Name
Zeitfensterpass>	Gültigkeits-Startdatum
Gutschein>	Gültigkeits-Enddatum
Zahlungsdetails>	
Zeitfensterpass>	Name
Gutschein>	Startdatum
Zahlungsdetails>	Alle Kalender
Sendungen>	Startzeit
Tickets>	

Angaben der Produktfamilie „Nicht datierter Pass / Zeitfenster Pass“

Das oben stehende Beispiel zeigt eine Abfrage in Kombination mit einem „Zeitfenster Pass“. Das Ergebnis ist eine Liste aller Personen, die einen Tagespass für „Tagespass Studio“ erworben haben.

Beispiel

Abfrage erstellen

Bedingungen

Einträge auswählen für die alle der folgenden zutreffen

Einzelperson Art ist gleich Individual
und Nicht datierter Pass Name is equal to Saison 1 > Paseo por el Arte

Gutscheine

Gutschein>	Name
Zahlungsdetails>	Gültigkeits-Enddatum
Sendungen>	

Angaben der Produktfamilie „Gutschein“

Das oben stehende Beispiel zeigt eine Abfrage mit der Bedingung „Gutschein“. Das Ergebnis ist eine Liste aller Personen, die Gutscheine mit einer Gültigkeit bis Ende diesen Monat erworben haben.

Beispiel

Abfrage erstellen

Bedingungen

Einträge auswählen für die alle der folgenden zutreffen

Einzelperson Art ist gleich Individual
 und **Gutschein Gültigkeits-Enddatum** in diesem Monat

Zahlungsdetails

Dienstleistung>	
Package>	Zahlungsmittel
Nicht datierter Pass>	Zahlungsdatum
Zeitfensterpass>	Referenzdatum
Gutschein>	Zustand
Zahlungsdetails>	Art der Karte
Sendungen>	Art
Tickets>	Auftragsnummer
Interaction>	Auftrags-Zustand
Mitgliedschaften>	Art der Familie

Angaben zu den Zahlungsdetails

El ejemplo de a continuación presenta una consulta que incluye varios operadores y campos de la identidad detalles de pagos. Esta permite generar una lista de todos los individuales que hayan comprados entradas con un modo de pago «tarjeta de crédito».

Beispiel

Abfrage erstellen

Bedingungen

Einträge auswählen für die alle der folgenden zutreffen

Einzelperson Art ist gleich Individual

und Zahlungsdetails Zahlungsmittel ist gleich Carte Bancaire

Sendungen

Sendungen Versandart ist gleich	Versandart
-	-
Besichtigungen>	Shipment mode type
Abonnemente>	Verfügbar für Tickets
Membership>	Verfügbar für Dokumente
Dienstleistung>	Maximale Zeit bis zur Vorführung
Package>	Delivery in days
Nicht datierter Pass>	Zustand
Zeitfensterpass>	Datum
Gutschein>	Referenznummer
Zahlungsdetails>	E-Mail
Sendungen>	Email
Tickets>	Kampagne
Interaction>	Startdatum Kampagne
Mitgliedschaften>	Enddatum der Kampagne

Versand-Kriterien finden Sie hier

Das oben stehende Beispiel zeigt eine Abfrage, bei der mehrere Versandkriterien kombiniert werden. Das Resultat ist eine Liste aller Personen, die im Rahmen der Kampagne „Newsletter September“ oder „Persönliches Angebot - 20 %“ eine E-Mail erhalten haben.

Beispiel

Abfrage erstellen

Bedingungen

Einträge auswählen für die alle der folgenden zutreffen

Einzelperson Art ist gleich Individual

und beliebig der folgenden treffen zu

Sendungen Kampagne is equal to Newsletter SAM

oder Sendungen Kampagne is equal to [Wert auswählen]

Eintrittskarten

Sendungen>	Ticketart
Tickets>	Zustand
Interaction>	Druckdatum
Mitgliedschaften>	Annullierungsgrund
	Übergeordnete Ticket-Id
	Physischer Block
	Physische Zone
	Logische Platzkategorie
	Seat category

Angaben zu den Eintrittskarten Ihrer Kontakte finden Sie hier.

Das Beispiel zeigt eine Abfrage in Kombination mit der Angabe „Eintrittskarten“. Das Resultat ist eine Liste aller Personen, die eine Karte für einen Platz im „Block B“ besitzen.

Ein Beispiel

Abfrage erstellen

Bedingungen

Einträge auswählen für die alle der folgenden zutreffen

Einzelperson Art ist gleich Individual
 und Tickets Physischer Block is equal to Petite Salle > Bloc B

Kommunikation

Interaction>	Betreff
	Beschreibung
	Zustand
	Vielfalt
	Richtung
	Fälligkeitsdatum
	Organisation

Angaben zur Kommunikation zwischen Ihnen und Ihren Kontakte.

Das oben stehende Beispiel zeigt eine Abfrage in Kombination mit einer Angabe „Kommunikation“. Das Ergebnis ist eine Liste aller Personen, zu denen eine Verbindung mittels eines „Telefonanrufs“ hergestellt wurde.

Beispiel

Abfrage erstellen

Bedingungen

Einträge auswählen für die alle der folgenden zutreffen

Einzelperson Art ist gleich Individual

und Interaction Vielfalt ist gleich Mobile

Unterabfragen

Bei Erstellung Ihrer Marketingziele können bei komplexeren Fällen Unterabfragen zum Einsatz kommen. Mit Unterabfragen können Sie eine Abfrage für eine Dateneinheit A innerhalb einer Einheit B durchführen.

Die Unterabfrage befindet sich hier:

Abfrage erst

Bedingung

Einträge

Einzelpe

und Ein

und Ge:



K

Abfrage

Beding

Einti

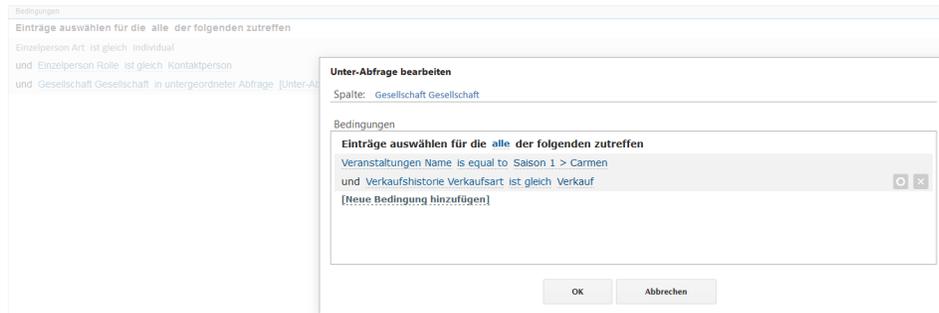
Einze

und

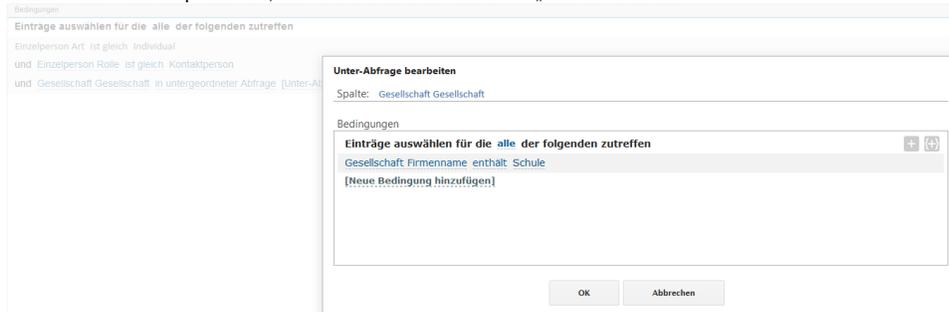
und

Zwei Beispiele:

1. Ich benötige die Liste der einzelnen Kontaktpersonen der Gesellschaft, die das Produkt „Carmen“ gekauft hat. Wenn die SecuTix-Gesellschaft über fünf Kontaktpersonen verfügt, aber nur eine Kontaktperson das Produkt „Carmen“ gekauft hat, werden als Ergebnis trotzdem die fünf Kontaktpersonen angezeigt.



2. Ich benötige die Liste aller Kontaktpersonen, deren Gesellschaft das Wort „Schule“ enthält.



Lassen Sie Ihrer Kreativität freien Lauf!

Die Verbindung mit Ihren Kontakten erfolgt über die E-Mails Ihrer Kampagnen. Es ist daher von grundlegender Bedeutung, dass die E-Mails attraktiv sind, beim Empfänger Neugier zu wecken, ihn zum Öffnen der Mail bewegen und vor allem dazu, die Mail anzuklicken.

Die Erstellung eines E-Mail-Modells ist der erste Schritt bei der Umsetzung Ihrer Marketingkampagne.

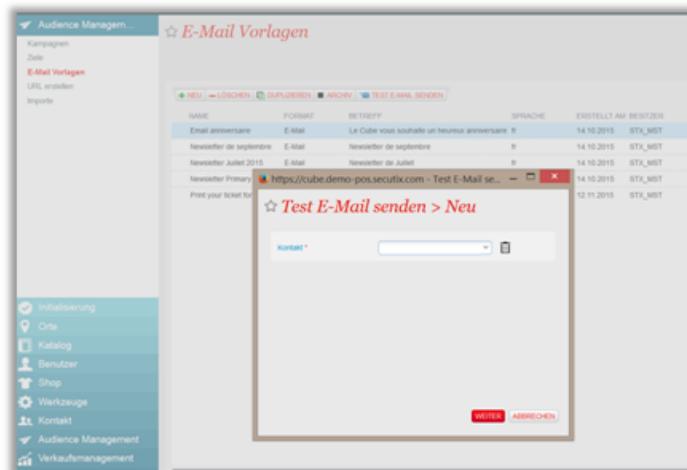
Detaillierte Anleitung

Eine Anleitung zu unserem neuesten Email-Editor finden Sie hier: [New SAM email template editor](#)

Eine E-Mail Vorlage erstellen.

1. Im Kontext Organisation > Modul „Audience Management“, auf „Email Vorlagen“ klicken.
2. Sie finden eine Liste mit den verfügbaren E-Mail Vorlagen, mit einem Klick duplizieren oder archivieren Sie ihre Vorlagen.





7. Ihre E-Mail-Vorlage ist jetzt einsatzbereit. Sie können sie duplizieren, ändern und im Rahmen einer Marketing Kampagne einsetzen.

i Tracking der Verlinkungen

Alle Links in Ihrer Vorlage werden automatisch von SAM getrackt.

Wenn Ihre E-Mail-Vorlage Verlinkungen enthält und im Rahmen einer Kampagne verwendet wird, markiert SAM Ihre URLs, wenn die E-Mails gesendet werden. Durch diese Markierung kann der Erfolg der Marketingkampagne in Bezug auf die im Internet getätigten Einkäufe gemessen werden. Die Cookie-Lebensdauer zum Tracking der Verlinkungen beträgt zwei Wochen.

Abbestellung von E-Mails

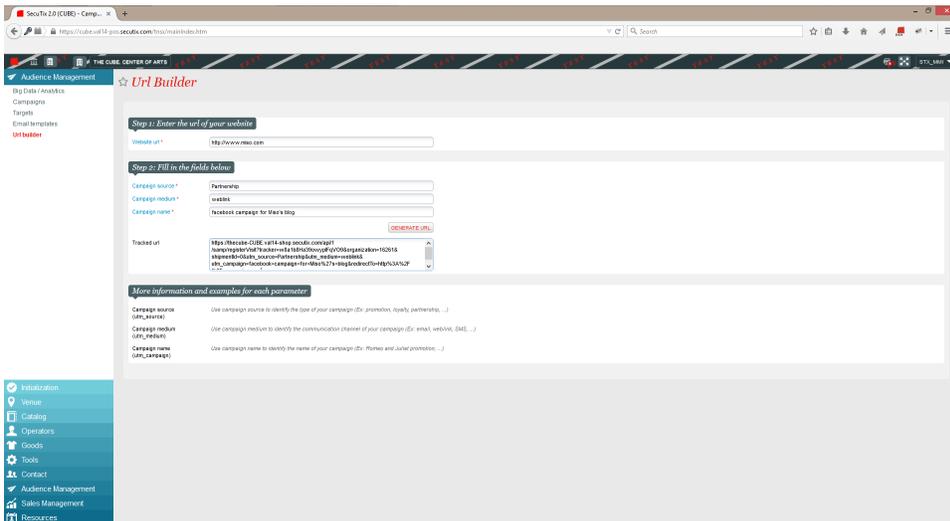
Ein Link zum Abbestellen ist automatischer Bestandteil der E-Mails und kann nicht aus der Vorlage gelöscht werden.

Anzeige im Browser

Der Link „voir dans le navigateur“ (Anzeige im Browser“) ist automatischer Bestandteil der E-Mails und kann nicht aus der Vorlage gelöscht werden.

Anleitung

1. Klicken Sie auf „URL erstellen“ im linken Menü, um auf den Bildschirm der URL-Erzeugung mit Tracking zuzugreifen.
2. Füllen Sie die 4 in diesem Bildschirm erforderlichen Felder aus und klicken Sie auf „URL erstellen“.



3. Das System erzeugt eine URL, die Sie in jede Webpage von Mitarbeitern, mobile App oder E-Mail einbetten oder mit einem QR Code verknüpfen können oder auch mit jedem sonstigen Kommunikationsmittel nutzen können.
4. In dem Moment, in dem ein Kontakt auf die URL klickt oder sie öffnet, wird automatisch eine Kampagne in SAM erzeugt und die Messwerte der verknüpften Kampagnen werden gemessen (Klicks, erzeugter Umsatz).
5. Sie können die Information zu den Kampagnen vervollständigen, indem Sie sie einfach öffnen.