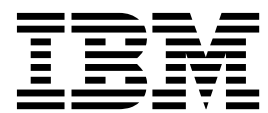


バージョン 10 リリース 1
2017 年 10 月 13 日

IBM Campaign ユーザー・ガイド



注記

本書および本書で紹介する製品をご使用になる前に、 291 ページの『特記事項』に記載されている情報をお読みください。

本書は、IBM Campaign バージョン 10、リリース 1、モディフィケーション 0 および新しい版で明記されていない限り、以降のすべてのリリースおよびモディフィケーションに適用されます。

お客様の環境によっては、資料中の円記号がバックスラッシュと表示されたり、バックスラッシュが円記号と表示されたりする場合があります。

原典： Version 10 Release 1
October 13, 2017
IBM Campaign User's Guide

発行： 日本アイ・ビー・エム株式会社

担当： トランスレーション・サービス・センター

© Copyright IBM Corporation 1998, 2017.

目次

第 1 章 IBM Campaign の概要 1

IBM Campaign の概念	1
IBM Campaign を使用するための前提条件	4
IBM Campaign の概要	5
ユーザー名とパスワード	5
役割と権限	5
Campaign でのセキュリティ・レベル	5
IBM Marketing Software へのログイン	6
開始ページの設定	7
他の IBM 製品との IBM Campaign 統合	7

第 2 章 キャンペーンの作成と管理 9

キャンペーンの作成を開始する前に	9
キャンペーンへのアクセス	10
キャンペーンの作成	11
キャンペーンの編集	12
フォルダーでのオファーの編成	13
キャンペーンの印刷	13
キャンペーンの削除	14
キャンペーン結果を測定するためのコントロール・グループの使い方	14
ターゲット・セルへのコントロール・セルの関連付け	15

第 3 章 フローチャートの設計 17

フローチャートの作成	17
フローチャートの編集	18
例: コンタクトとレスポンスのフローチャート	19
フローチャート・ワークスペースの概要	21
フローチャートの設計についての考慮事項	24
フローチャート・プロセスの概要	24
プロセスのタイプ	26
Campaign プロセスのリスト	27
フローチャートへのプロセスの追加	30
フローチャート内のプロセスの接続	31
接続線の外観の変更	32
2 つのプロセス間の接続の削除	33
プロセス・ボックスの位置合わせ	33
フローチャート・レイアウトの調整	34
フローチャートに注釈を付ける	34
プロセスのステータスの判別	37
フローチャート内でのプロセスのコピー	37
フローチャート間でのプロセスのコピー	38
フローチャート内でのプロセスの移動	38
フローチャートからのプロセスの削除	39
プロセス用のデータ・ソース	40
プロセス出力での重複 ID の除外	40
ユーザー・データのフィールド値のプレビュー	41
プロファイル・カウントのリフレッシュ	43
プロファイルでの入力制限	43
プロファイルの不許可	44

プロファイル・セグメントの最大数の変更	45
メタタイプ別のフィールド値のプロファイル	45
照会へのプロファイル・カテゴリーの挿入	46
プロファイル・データの印刷	46
プロファイル・データのエクスポート	46
式ヘルパーを使用した照会の作成	47
未加工 SQL 照会の作成	49
未加工 SQL 照会を使用するためのガイドライン	50
Hive 照会言語への準拠	51
前処理または後処理の SQL ステートメントの指定	51
TempTable トークンおよび OutputTempTable トークンの未加工 SQL 照会での使用	52
未加工 SQL 照会での抽出テーブルの参照	54
Campaign プロセスでの照会の評価方法	54
選択プロセス	55
コンタクト・リストの選択	56
キャンペーンの IBM Digital Analyticsセグメントのターゲット化	60
マージ・プロセス	63
コンタクトのマージと抑制	63
セグメント・プロセス	65
セグメント化の考慮事項	66
フィールドによるデータのセグメント化	67
照会によるデータのセグメント化	69
セグメント・プロセス: 「セグメント」タブ	72
セグメント・プロセス: 「抽出」タブ	74
セグメント・プロセス: 「全般」タブ	75
セグメント・プロセス: 「新規セグメント」および「セグメントの編集」のコントロール	75
サンプル・プロセス	76
サンプル・グループへのコンタクトの分割	76
サンプル・サイズ計算器について	79
オーディエンス・プロセス	81
オーディエンス・レベル	82
ハウスホールディング	83
オーディエンス・レベルに切り替えるタイミング	83
例: オーディエンス・プロセス	84
例: レコードのフィルター処理	84
オーディエンス・レベルの切り替えとフィルター	85
抽出プロセス	94
例: トランザクション・データの抽出	95
eMessage ランディング・ページからデータを抽出する際の前提条件	96
セル、テーブル、または戦略的セグメントからのデータの抽出	96
eMessage ランディング・ページからのデータの抽出	100
「抽出」タブのリファレンス	102
スナップショット・プロセス	103

テーブルまたはファイルにエクスポートするデータの スナップショットの取得	103
スケジュール・プロセス	106
IBM Campaign スケジュール・プロセスと IBM Marketing Software スケジューラーとの間の相 違	107
着信トリガーと発信トリガー	108
実行中のフローチャートのスケジュール・プロセ ス	109
キューブ・プロセス	111
属性のマルチディメンション・キューブの作成	111
セグメント化プロセス	113
複数のキャンペーンでグローバルに使用するセグ メントの作成	113
戦略的セグメントのキャンペーンとの関連付け	115
メール・リスト・プロセス	116
メール・リスト・プロセスまたはコール・リス ト・プロセスの構成	116
コール・リスト・プロセス	123
トラッキング・プロセス	124
コンタクト履歴のトラッキング	125
レスポンス・プロセス	127
レスポンス履歴の更新	128

第 4 章 フローチャートの管理 131

フローチャートの検証	131
フローチャートのテストと実行	132
プロセス、ブランチ、またはフローチャートのテ スト実行を行う	132
フローチャートの実稼働実行を行う	133
プロセスまたはブランチの実稼働実行を行う	135
フローチャートの実行の一時停止または停止	135
停止されたフローチャートの実行の続行	136
一時停止されたフローチャートの実行の続行	136
ランタイム・エラーのトラブルシューティング	136
フローチャート・ログ・ファイルでの作業	137
フローチャートのログ・ファイルの構造	138
フローチャートおよびフローチャート関連のオブジ ェクトの検索	139
フローチャートのコピー	140
フローチャートの確認	141
読み取り専用モードでのフローチャートの表示	142
2 つのフローチャートを並べて表示する	142
フローチャートの印刷	143
フローチャートの削除	143

第 5 章 オファーの管理 145

オファー属性	145
オファーのバージョン	146
オファー・テンプレート	147
処理	147
オファーの作成	148
オファーの編集	150
フローチャート内のセルに対するオファー割り当て	151
関連するオファーのキャンペーンとの関連付け	152
オファーの関連製品	153

製品 ID を貼り付けることにより関連製品をオ ファーにインポートする	153
「照会の編集」を使用してオファーのための関連 製品を作成または編集する	155
オファーの複製	156
「オファー」ページからのオファーの複製	156
オファーの「サマリー」ページからのオファーの 複製	157
オファーのグループ化	157
属性を使用したオファーのグループ化	157
フォルダーでのオファーのグループ化	158
オファーまたはオファー・リストの移動	158
オファーまたはオファー・リストの回収	158
オファーまたはオファー・リストの削除	159
オファーの検索	160
「詳細検索」によるオファーの検索	160
オファーの分析	161
オファー・リスト	162
セキュリティおよびオファー・リスト	162
静的オファー・リストの作成	163
スマート・オファー・リストの作成	164
オファー・リストの編集	165
オファー・リストを回収する方法	165
セルに対するオファー・リストの割り当て	166

統合 Marketing Operations-Campaign システムで のオファー管理	166
Marketing Operations の資産を Campaign のオフ ァーで使用方法	167
Campaign オファーでの Marketing Operations 資産の使用	168
eMessage のオファーの IBM Campaign との統合の 概要	170
Campaign オファーにリンクされた eMessage 資 産の表示および編集	172

第 6 章 ターゲット・セルの管理 173

フローチャートでのセルの生成	173
出力セル・サイズの制限	174
出力セルから入力を受け取るプロセス	174
入力セル・サイズに基づいた出力セル・サイズの 制限	175
テーブルから入力を受け取るプロセス	176
テスト実行の出力セル・サイズ制限の適用	177
レコード選択のためのランダム・シードの変更	177
セル名およびセル・コード	178
例: セルの名前変更のシナリオ	179
セル名の変更	181
セル名のリセット	182
セル・コードの変更	183
セル名とセル・コードのコピーおよび貼り付けに ついて	183
ターゲット・セル・スプレッドシート	184
ターゲット・セル・スプレッドシートの管理	186
フローチャートのセルの TCS へのリンク	193

第 7 章 コンタクト履歴 199

コンタクト履歴およびオーディエンス・レベルの概要	199
コンタクト履歴テーブルの更新方法	200
処理履歴 (UA_Treatment)	201
ベース・コンタクト履歴 (UA_ContactHistory)	202
詳細コンタクト履歴 (UA_DtlContactHist)	204
オファー履歴	204
実稼働実行によるコンタクト履歴の更新	204
実行履歴オプションのシナリオ	205
コンタクト・ログのためのデータベース表の指定	206
コンタクト・ロギングのための出力ファイルの指定	206
コンタクト履歴への書き込みの無効化	207
コンタクト履歴およびレスポンス履歴の消去	208

第 8 章 キャンペーン・レスポンス・トラッキング 211

キャンペーンへのレスポンスをトラッキングする方法	212
複数のレスポンス・トラッキング・フローチャートの使用	214
マルチパート・オファー・コードを使用したレスポンス・トラッキング	215
レスポンス・トラッキングの日付範囲	216
制御のレスポンス・トラッキング	216
パーソナライズされたオファーのレスポンス・トラッキング	217
レスポンス・タイプ	217
レスポンス・カテゴリー	218
直接レスポンス	218
推定レスポンス	221
属性分析方式	222
最適一致	222
断片一致	222
複数一致	223

第 9 章 保管オブジェクト 225

ユーザー定義フィールド	225
ユーザー定義フィールドの命名上の制約	226
ユーザー定義フィールドの作成	226
既存のユーザー定義フィールドからの新しいユーザー定義フィールドの作成	227
マクロに基づくユーザー定義フィールドの作成	227
ユーザー定義フィールドの永続化	228
ユーザー定義フィールドの保管	230
保管されたユーザー定義フィールドの使用と管理	231
ユーザー変数	232
ユーザー変数の作成	233
カスタム・マクロ	233
カスタム・マクロの作成	234
カスタム・マクロを使用するためのガイドライン	236
カスタム・マクロの編成および編集	239
テンプレート	240
テンプレート・ライブラリーへのテンプレートのコピー	240

テンプレート・ライブラリーからのテンプレートの貼り付け	240
テンプレートの編成および編集	241
保管テーブル・カタログ	241
保管されたテーブル・カタログへのアクセス	242
テーブル・カタログの編集	242
テーブル・カタログの削除	242

第 10 章 セッション・フローチャート 245

セッションの作成	246
セッションへのフローチャートの追加	246
セッション・フローチャートの編集	247
フォルダー内のセッションの編成	247
セッションの移動	248
セッションの表示	248
セッションの編集	249
セッションの削除	249
戦略的セグメントについて	249
戦略的セグメントを作成するための前提条件	250
戦略的セグメントのパフォーマンスの向上	251
戦略的セグメントの作成	251
戦略的セグメントの表示	252
戦略的セグメントのサマリー詳細の編集	253
戦略的セグメントのソース・フローチャートの編集	253
戦略的セグメントの実行	254
戦略的セグメントの編成	254
グローバル抑制およびグローバル抑制セグメントについて	257
グローバル抑制の適用	258
フローチャートのグローバル抑制の無効化	258
ディメンション階層について	259
例: ディメンション階層	259
ディメンション階層の作成	259
ディメンション階層の更新	261
保管ディメンション階層のロード	262
キューブについて	262

第 11 章 IBM Campaign レポートの概要 265

フローチャート開発中のフローチャート・セル・レポートの使用	265
「セル・リスト」レポート: フローチャート内のすべてのセルに関する情報の表示	266
「セル変数プロファイル」レポート: セルの 1 つの特性のプロファイル作成	267
「セル変数クロス集計」レポート: セルの 2 つの特性の同時プロファイル作成	268
「セル内容」レポート: セルの内容の表示	269
「セル・ウォーターフォール」レポート: 下流プロセスでのセル・ウォーターフォールの分析	270
フローチャート・セル・レポートの印刷またはエクスポート	272
キャンペーンとオファーを分析するためのレポートの使用	272
IBM Campaign レポートのリスト	274

IBM Campaign のパフォーマンス・レポート . . .	276
Campaign 用の IBM Cognos レポート・ポートレ ット	280
Campaign リスト・ポートレット	281
E メールによるレポートの送信	281
レポートの再実行	281

第 12 章 IBM Campaign オブジェクト 名での特殊文字	283
サポートされていない特殊文字	283
命名上の制約を持たないオブジェクト	283
特定の命名上の制約を持つオブジェクト	284

第 13 章 トラブルシューティング用の フローチャート・ファイルのパッケージ 化	285
フローチャート・データのパッケージ化のオプショ ン	286

IBM 技術サポートへのお問い合わせの前 に	289
---	------------

特記事項.	291
商標	293
プライバシー・ポリシーおよび利用条件に関する考 慮事項.	293

第 1 章 IBM Campaign の概要

IBM® Campaign は、ダイレクト・マーケティング・キャンペーンを設計、実行、および分析できる Web ベースのソリューションです。

マーケティングの専門家は通常、以下の方法で Campaign を使用します。

- 管理者は、構成設定の調整、データベース表のマッピング、カスタム属性とオファー・テンプレートの定義などの初期作業と同時進行作業を実施します。
- ユーザーは、ダイレクト・マーケティング・キャンペーンを作成して実行します。

マーケティング・キャンペーンを実行するには、ターゲット・オーディエンスのためのオファーを定義することから開始します。次に、キャンペーン・ロジックのビジュアル表示であるフローチャートを作成します。フローチャート構築の一部に、ターゲット・オーディエンスへのオファーの関連付けが含まれます。

キャンペーンを設計するために、リレーショナル・データベースやフラット・ファイルなどの複数ソースからのデータを使用できます。例えば、コンタクト・データをデータベースから選択して、フラット・ファイルからの顧客データにマージしてから、そのデータを抑制、セグメント化、およびサンプリングすることができます。データにアクセスして操作するために、IBM Campaign は 未加工 SQL、マクロ、および関数の使用をサポートします。ただし、Campaign を使用するのに SQL の知識は必要ありません。

フローチャートを構築してオファーを様々なセグメントに割り当てた後に、フローチャートを実行してコンタクトのリストを生成します。マーケティング・キャンペーンのタイミングを制御するために、様々なときに異なるキャンペーンを実行するようスケジュールできます。

キャンペーンの期間中に、コンタクト履歴とレスポンス履歴が保存されます。Campaign は、この履歴を使用して、キャンペーンの結果をトラッキングして分析するので、漸進的にキャンペーンを洗練できます。

IBM Campaign はバックエンド・サーバーと Web アプリケーション・サーバーから構成され、それに加えて IBM Marketing Platform によって提供されるセキュリティ、認証、許可を利用します。

注: IBM Marketing Platform は Campaign やその他のアプリケーションに一般的なアクセス・ポイントとユーザー・インターフェースを提供し、それに加えてセキュリティと構成に関連する機能も提供します。

IBM Campaign の概念

IBM Campaign を使用してマーケティング・キャンペーンを作成および管理する方法を理解するために役立つ基本的な概念がいくつかあります。

キャンペーン

各マーケティング・キャンペーンはビジネス目標、マーケティング計画に固有のイニシアチブ (企業が定義したもの)、およびキャンペーンが有効な日付範囲により定義されます。例えば、自然消滅的に失われる可能性のある顧客にオファーを提供するリテンション・キャンペーンを作成できます。

フローチャート

マーケティング・キャンペーンはすべて、1 つ以上のフローチャートから構成されています。例えば、マーケティング・キャンペーンは、選択された顧客にオファーを提供するフローチャートと、レポートや分析のためにオファーに対するレスポンスをトラッキングするもう 1 つのフローチャートで構成される可能性があります。

各フローチャートは 1 つ以上のデータ・ソースを利用します。データ・ソースには、マーケティング・キャンペーンで使用する顧客、見込み顧客、または製品に関する情報が含まれます。例えばフローチャートは、あるデータベースからコンタクトの名前と住所を引き出し、別のソースからオプトアウト情報を引き出すことができます。

フローチャートは、マーケティング・データに一連のアクションを実行します。アクションを定義するには、プロセス と呼ばれるビルディング・ブロックを使用します。ユーザーはこれに接続し、構成します。いくつかのプロセスがフローチャートを構成します。

キャンペーンを実装するには、フローチャートを実行します。フローチャートはそれぞれ、手動で、スケジューラーにより、または定義済みの何らかのトリガーへの応答として実行できます。

Interact のライセンス交付を受けたユーザーは、IBM Campaign を使用してリアルタイムの対話式フローチャート を実行することができます。対話式フローチャートはイベントの発生に依存するフローチャートです。対話式フローチャートについて詳しくは、「Interact ユーザー・ガイド」を参照してください。

プロセス

各フローチャートはプロセスまたはプロセス・ボックスで構成されます。これらを構成して接続し、キャンペーンまたはセッションで特定のタスクを実行します。例えば、選択プロセスは対象とする顧客を選択することができ、マージ・プロセスは 2 つの異なるオーディエンス・グループを結合することができます。

特定のマーケティング目標を達成するために、各フローチャートでプロセスを構成して接続します。例えば、あるフローチャートは、ダイレクト・メール・キャンペーンに適格な受信者を選択するプロセス、様々なオファーを受信者に割り当てるプロセス、そしてメーリング・リストを生成するプロセスで構成することができます。別のフローチャートでは、キャンペーンへのレスポンスをトラッキングできるため、投資収益率を計算できます。

セッション

セッションは、すべてのキャンペーンで使用するための、永続的でグローバルなデータ成果物を作成する手段を提供します。各セッションには少なくとも 1 つのフローチャートが含まれます。セッション・フローチャートを実行すると、セッションの出力 (データ成果物) がすべてのキャンペーンでグローバルに使用可能になります。

セッション・フローチャートの代表的な使用法は、複数のキャンペーンで使用可能なセグメントである戦略的セグメントを作成することです。例えば、オプトインまたはオプトアウトに対して戦略的セグメントを作成して、それらのセグメントを様々なマーケティング・キャンペーンで使うことができます。

オファー

オファーは、さまざまな方法で提供することができる、単一のマーケティング・メッセージを表します。オファーは、以下のように再使用可能です。

- 異なるキャンペーン内で
- 異なる特定時点において
- フローチャート内の異なる人々のグループ (セル) を対象として
- (オファーのパラメーター化された属性を変化させた) 異なる「バージョン」として

メール・リストやコール・リストなどのコンタクト・プロセスのいずれかを使用して、フローチャート内でターゲット・セルにオファーを割り当てることができます。オファーを受け取った顧客、および応答した顧客に関するデータをキャプチャすることによって、キャンペーンの結果を追跡します。

セル

セルとは、データベースからの ID (顧客や見込み顧客などの ID) のリストです。セルは、フローチャートでデータ操作プロセスを構成および実行して作成します。例えば、選択プロセスは年齢が 25 歳から 34 歳の間の男性で構成される出力セルを生成できます。

出力セルは、同じフローチャートの他のプロセスで入力として使うことができます。例えば、2 つの選択プロセスは異なるデータ・ソースから顧客を選択することができます。下流のマージ・プロセスは結果を結合することができます。

オファーが割り当てられたセルは、ターゲット・セルと呼ばれます。ターゲット・セルとは、オーディエンス・レベルによって定義される同種の個人 (個々の顧客や世帯アカウントなど) のグループのことです。

例えば、高価値顧客、Web でのショッピングを好む顧客、分割払いのアカウント、E メール・コミュニケーションの受信を決めている顧客、リピートのロイヤル購入者などに、それぞれセルを作成できます。作成した各セルの扱いはそれぞれ異なっており、異なるチャネルを介して、異なるオファーまたはコミュニケーションを受け取ります。

オファーの受け取り対象として適格であるものの、分析の目的でそのオファーの受け取り対象から除外されている ID を含むセルは、コントロール・セル と呼ばれます。IBM Campaign では、制御は常に検証制御です。

IBM Campaign を使用するための前提条件

IBM Campaign の使用を開始する前に、ご使用の環境が以下の要件を満たしていることを確認してください。

- ユーザー・エクスペリエンス向上のため、21 インチ以上の画面を使用してください。
- ユーザー・エクスペリエンス向上のため、画面解像度を 1600 x 900 に設定してください。これより低い解像度では、一部の情報が適切に表示されない可能性があります。低解像度を使用する場合、ブラウザー・ウィンドウを最大化して、できるだけ多くの内容を表示するようにしてください。
- ユーザー・インターフェースのナビゲートには、マウスが最適です。
- ブラウザーのコントロールを使用してナビゲートしないでください。例えば、「戻る」や「進む」ボタンは使用しないでください。代わりに、ユーザー・インターフェース内のコントロールを使用してください。
- クライアント・マシンにポップアップ・ブロッカー (広告ブロッカー) ソフトウェアがインストールされている場合、IBM Campaign が正しく機能しない可能性があります。最良の結果を得るには、IBM Campaign の実行中はポップアップ・ブロッカー・ソフトウェアを無効にしてください。
- 技術環境がシステム最小要件とサポートされるプラットフォームを満たしていることを確認してください。*
- 正しいブラウザーとバージョンを使用する必要があります。*
- フィックスパックのアップグレードまたは適用後、ブラウザー・キャッシュをクリアしてください。これは、アプリケーションの更新後に一度だけ実行する必要があります。
- IBM Campaign、または Campaign フローチャートを使用する任意のモジュール (eMessage、Contact Optimization、Interact、Distributed Marketing) で Internet Explorer (IE) を使用している場合: 横並びで情報を表示するために複数回ログインするには、IE を開いて IBM Marketing Software にログインします。次に、IE メニュー・バーで「ファイル」>「新規セッション」を選択します。新しい IE ブラウザー・ウィンドウで、同じユーザーまたは異なるユーザーとして IBM Marketing Software にログインします。

重要: 複数のセッションを開くために、これ以外の方法は使用しないでください。例えば、IE において、新しいタブを開かないこと、「スタート」メニューやデスクトップ・アイコンから別のブラウザー・セッションを開かないこと、「ファイル」>「新規ウィンドウ」を使用しないことなどがが必要です。これらの方法では、アプリケーションに表示される情報が壊れる可能性があります。

*アスタリスクで示される項目について詳しくは、「IBM Marketing Software 推奨されるソフトウェア環境および最小システム要件」を参照してください。

IBM Campaign の概要

Campaign で有意義な作業を行うためには、まず、いくつかの初期構成を行う必要があります。データベース表をマップし、(場合によって) セグメント、ディメンション、キューブなどのデータ・オブジェクトを作成し、さらに、個々のキャンペーンを計画および設計しておく必要があります。

通常、これらの作業はIBM コンサルタントの支援のもとで実行します。初期作業が終了したら、追加のキャンペーンを自分で設計して実行し、必要に応じて初期キャンペーンを洗練、拡張し、その上に構築することができます。

初期および継続的な構成と管理については、「Campaignインストール・ガイド」および「Campaign管理者ガイド」を参照してください。

ユーザー名とパスワード

Campaign にアクセスするには、Marketing Platform で作成されたユーザー名とパスワードの組み合わせが必要であり、Campaign にアクセスする権限を持っている必要もあります。

有効なユーザー名とパスワードがない場合は、システム管理者にお問い合わせください。

役割と権限

Campaign でのユーザー名は、レビュー担当者、デザイナー、マネージャーなどの 1 つ以上の役割に関連付けられています。組織に固有の役割は、管理者が定義します。役割によって、Campaign で実行できる機能が決まります。これらの機能を特定のオブジェクトに対して実行できるかどうかは、組織によって実装されるオブジェクト・レベルのセキュリティによって決まります。自分の権限では許可されないオブジェクトにアクセスしたり、タスクを実行したりする必要がある場合は、システム管理者にお問い合わせください。

Campaign でのセキュリティ・レベル

Campaign では、セキュリティ設定によって、作業対象の機能やオブジェクトに対するアクセス権限が制御されます。

Campaign でのセキュリティは、以下の 2 つのレベルで機能します。

- 機能 - ユーザーが属する役割に基づいて、オブジェクトのさまざまなタイプに対して実行できるアクションを決定します。これらの役割は組織が実装時に定義します。各役割には一連の権限が関連付けられています。それらの権限は、その役割に属するユーザーが実行できるアクションを決定します。例えば、「管理者」という役割が割り当てられているユーザーには、システム・テーブルをマップおよび削除するための権限が与えられるかもしれません。「レビュー担当者」という役割が割り当てられているユーザーには、システム・テーブルをマップおよび削除するための権限は与えられないかもしれません。
- オブジェクト - 許可されているアクションの実行対象にできるオブジェクト・タイプを定義します。つまり、ユーザーが、キャンペーンを編集するための一般的な権限を持つ役割に属しているとしても、特定のフォルダーにあるキャンペーンにアクセスできないよう、Campaign のオブジェクト・レベルのセキュリティ

をセットアップすることができます。例えば、ユーザーが部門 A に属している場合、機能役割に関係なく、部門 B に属するフォルダーの内容へのアクセスを許可されない場合があります。

IBM Marketing Software へのログイン

この手順を使用して、IBM Marketing Software にログインします。

始める前に

以下が必要です。

- IBM Marketing Software サーバーにアクセスするためのイントラネット (ネットワーク) 接続。
- コンピューターにインストールされた、サポートされているブラウザ。
- IBM Marketing Software にサインインするためのユーザー名およびパスワード。
- ネットワーク上の IBM Marketing Software にアクセスするための URL。

URL は次のとおりです。

`http://host.domain.com:port/unica`

ここで、

host は、Marketing Platform がインストールされているマシンです。

domain.com は、ホスト・マシンがあるドメインです。

port は、Marketing Platform アプリケーション・サーバーが listen するポート番号です。

注: 以下の手順では、Marketing Platform に対する管理者権限を持つアカウントを使用してログインしているものとします。

手順

ブラウザを使って IBM Marketing Software URL にアクセスします。

- Windows Active Directory または Web アクセス制御プラットフォームと統合するよう IBM Marketing Software が構成されており、そのシステムにログインしている場合、デフォルトのダッシュボードのページが表示されます。ログインは完了しています。
- ログイン画面が表示される場合、デフォルトの管理者資格情報を使ってログインします。単一パーティション環境では `asm_admin` を使用し、パスワードとして `password` を使用します。マルチパーティション環境では `platform_admin` を使用し、パスワードとして `password` を使用します。

プロンプトが出され、パスワードの変更を求められます。既存のパスワードを入力することもできますが、セキュリティを強化するために、新しいパスワードを選択してください。

- SSL を使用するよう IBM Marketing Software が構成されている場合、初回サインイン時のデジタル・セキュリティ証明書を受け入れるようプロンプトが表示される可能性があります。「はい」をクリックして、証明書を受け入れます。

ログインに成功すると、IBM Marketing Software でデフォルトのダッシュボードのページが表示されます。

タスクの結果

デフォルトの権限が Marketing Platform 管理者アカウントに割り当てられている場合、「設定」メニューの下にリストされるオプションを使ってユーザー・アカウントおよびセキュリティを管理することができます。IBM Marketing Software ダッシュボードに対してハイレベルな管理タスクを実行するには、**platform_admin** としてログインする必要があります。

開始ページの設定

開始ページとは、IBM Marketing Software にログインすると表示されるページのことです。デフォルトの開始ページはデフォルトのダッシュボードですが、異なる開始ページを簡単に指定できます。

IBM Marketing Software に最初にログインした際に、ダッシュボード・ページを表示しない場合は、インストール済みの IBM 製品のいずれかの 1 つのページを開始ページとして選択することができます。

表示しているページを開始ページに設定するには、「設定」>「現在のページをホーム・ページとして設定します」を選択します。開始ページとして選択できるページは、IBM Marketing Software の各製品、および IBM Marketing Software での権限によって決定されます。

表示しているページで、「現在のページをホームとして設定」オプションが有効になっている場合は、そのページを開始ページとして設定できます。

他の IBM 製品との IBM Campaign 統合

IBM Campaign は、オプションで他の多くの IBM 製品と統合します。

統合の手順については、各アプリケーションに同梱されている資料と、以下に示す任意の資料を参照してください。

表 1. Campaign と他の IBM 製品の統合

作業	資料
IBM Engage との統合	IBM Campaign および Engage 統合ガイド (IBM Marketing Cloud 用)
IBM Journey Designer との統合	http://www.ibm.com/support/knowledgecenter/SSER4E/JourneyDesigner/kc_welcome_journeydesigner.dita?lang=en
IBM Digital Analytics との統合	IBM Campaign 管理者ガイド: 統合を構成する方法。 IBM Campaign ユーザー・ガイド: キャンペーンで IBM Digital Analytics セグメントをターゲットとして設定する方法。
IBM Marketing Operations との統合	IBM Marketing Operations および IBM Campaign 統合ガイド

表 1. Campaign と他の IBM 製品の統合 (続き)

作業	資料
IBM Opportunity Detect との統合	IBM Campaign 管理者ガイド: 統合を構成する方法。 IBM Opportunity Detect 管理者ガイド と IBM Opportunity Detect ユーザー・ガイド: 製品の管理方法と使用方法。
IBM eMessage との統合	IBM Campaign インストール・ガイド/アップグレード・ガイド: ローカル環境で eMessage の各コンポーネントをインストールして準備する方法。 IBM eMessage 起動および管理者ガイド: ホスト・メッセージング・リソースに接続する方法。 IBM Campaign 管理者ガイド: オファターの統合を構成する方法。
IBM SPSS® Modeler Advantage Enterprise Marketing Management Edition との統合	IBM Campaign および IBM SPSS Modeler Advantage Enterprise Marketing Management Edition 統合ガイド
IBM WeatherFX との統合	WeatherFX を IBM Campaign と統合して、天候イベントをマーケティング・キャンペーンにプルすることができます。 Campaign バージョン 9 およびバージョン 10 のユーザーは、UBX ツールキットを使用して WeatherFX と統合できます。詳しくは、https://www.ibm.com/support/knowledgecenter/SSWU4L/Integrations/imc_Integrations/Weather_FX_for_IBM_Marketing_Cloud.htmlを参照してください。
注: 場合によっては、この表に挙げていない追加の統合も可能です。Product tools and utilities for IBM Campaign を参照してください。IBM Solution Engineering Projects も参照してください。	

第 2 章 キャンペーンの作成と管理

IBM Campaign で最初に行うことの 1 つは、目標を明確に示すためのマーケティング・キャンペーンを作成することです。各キャンペーンは、ビジネス目標、イニシアチブ、および有効な日付範囲によって定義されます。キャンペーンは、常に 1 つ以上のフローチャートから構成され、フローチャートで受信者を選択してオファーを割り当てます。マーケティング・キャンペーンにおける、作成、表示、編集、削除、および類似の操作を実行することができます。

注: Campaign が Marketing Operations と統合されている場合、キャンペーンを操作するには、Marketing Operations 内のキャンペーン・プロジェクトを使用する必要があります。統合されたシステムがレガシー・キャンペーンにアクセスするよう構成されている場合、「キャンペーン」 > 「キャンペーン」を選択し、「キャンペーン・プロジェクト」フォルダーをクリックしてレガシー・キャンペーンを開くことができます。レガシー・キャンペーンは、統合が有効になる前に IBM Campaign で作成されたキャンペーンです。

キャンペーンを操作するには、適切な権限が必要です。権限について詳しくは、「Campaign 管理者ガイド」を参照してください。

キャンペーンの作成を開始する前に

マーケティング・キャンペーンの作成に IBM Campaign を使用し始める前に、重要な初期タスクがいくつかあります。オファー・テンプレートの作成など、これらの初期タスクのいくつかは、通常は管理者によって行われます。

最も重要な初期タスクの 1 つは、顧客と製品に関する情報を Campaign で利用できるようにすることです。ユーザー・データにアクセスするには、データ・ソース内のどのテーブルまたはファイルを使用するか Campaign が認識している必要があります。Campaign でデータを利用できるようにするには、企業のデータベース表とファイルが Campaign にマップされている必要があります。通常、管理者がこのステップを実行します。また、管理者はキャンペーンで使用するオファー・テンプレート、戦略的セグメント、およびその他のデータ・オブジェクトの作成も行います。詳しくは、「Campaign 管理者ガイド」を参照してください。

初期オブジェクトが作成され、テーブルがマップされた後で、マーケティング・キャンペーンの作成を開始できます。

多くの場合、最初のステップは、ワークフローを決定できるように、紙や IBM Marketing Operations でキャンペーンを設計することです。キャンペーンの目標を特定して、提供するオファー、含める顧客と除外する顧客、およびコントロール・グループを使用するかどうかを決定します。この初期設計の後で、Campaign を使用してマーケティング・キャンペーンを作成し、目的を達成することができます。

各マーケティング・キャンペーンは、1 つ以上のフローチャートから構成されています。各フローチャートは、顧客データに一連のアクションを実行します。フローチャートは相互接続されるプロセス・ボックスで構成されます。プロセス・ボック

スは、キャンペーンに必要な実際のデータ選択、操作、およびレスポンス・トラッキングを行うようにユーザーが構成します。各プロセス・ボックスは、顧客の選択、選択した顧客のセグメント化、データのマージ、メール・リストやコール・リストの生成など、特定のアクションを実行します。フローチャートの中でプロセス・ボックスを構成して接続することにより、キャンペーンのロジックを決定します。

オファーはフローチャートの外部で作成され、メール・リストやコール・リストなどのコンタクト・プロセス・ボックスを構成するときにフローチャートに割り当てられます。オファーはターゲット・セル・スプレッドシート (TCS) でも割り当てることができ、セグメントとオファーの視覚的な行列を提供します。

Campaignを使用してオファーを定義します。次に、コンタクトする顧客や見込み顧客を選択するフローチャートを作成し、オファーを選択に割り当て、コンタクトのリストを生成します。顧客が回答したら、別のフローチャートを使用してキャンペーンの結果をトラッキングできます。

複数のチャネルを使用して 1 つのオファーを提供するリテンション・キャンペーン用に設計された 2 つのフローチャートの例については、19 ページの『例: コンタクトとレスポンスのフローチャート』を参照してください。

キャンペーンへのアクセス

権限が許可する内容に応じて、IBM Campaign のキャンペーンにアクセスして表示や編集を行います。

手順

1. 「キャンペーン」 > 「キャンペーン」と選択して、「キャンペーン一覧」ページを開きます。
2. 以下のいずれかのアクションを実行します。
 - スタンドアロン **Campaign** 環境の場合: 「キャンペーン一覧」ページには、少なくとも読み取り権限のあるすべてのキャンペーンとキャンペーン・フォルダーが表示されます。開くキャンペーンの名前をクリックします。
 - 統合された **Marketing Operations-Campaign** 環境の場合: 「キャンペーン・プロジェクト」フォルダーのリンクをクリックして、Marketing Operationsで作成されたキャンペーン・プロジェクトにアクセスします。Marketing Operationsにより作成されたキャンペーンは、レガシー・キャンペーンの場合を除き、常にキャンペーン・プロジェクトを経由してアクセスされます。

利用可能なプロジェクトは、Marketing Operationsで設定されているデフォルトのプロジェクト・ビューに応じて異なります。必要であれば、すべてのキャンペーン・プロジェクトが表示されるようにこのビューを構成することができます。

注: 「キャンペーン・プロジェクト」フォルダーの削除、移動、またはコピーはできません。

- レガシー・キャンペーンへのアクセスが有効な状態の統合された **Marketing Operations-Campaign** 環境の場合: 「キャンペーン一覧」ページに、環境が

統合される前に作成されたレガシー・キャンペーンが表示されます。開くレガシー・キャンペーンの名前をクリックします。また、「キャンペーン・プロジェクト」フォルダーのリンクを使用して、Marketing Operationsにより作成されたキャンペーンにアクセスすることもできます。

次のタスク

- キャンペーン・プロジェクトについては、「IBM Marketing Operations および IBM Campaign 統合ガイド」を参照してください。
- プロジェクト・ビューについては、「IBM Marketing Operations ユーザー・ガイド」を参照してください。
- レガシー・キャンペーンへのアクセス権限を有効にするための Campaign の構成については、アップグレード資料を参照してください。

キャンペーンの作成

以下の説明に従って、IBM Campaign でマーケティング・キャンペーンを作成します。

このタスクについて

各キャンペーンはビジネス目標、マーケティング計画に固有のイニシアチブ (企業が定義したもの)、およびキャンペーンが有効な日付範囲を持っています。

注: Campaign がMarketing Operationsに統合されている場合、「操作」>「プロジェクト」メニューからキャンペーンを作成します。詳細については、Marketing Operations を参照してください。

手順

1. 「キャンペーン」 > 「キャンペーン」を選択します。

「キャンペーン一覧」ページが開き、現行パーティション内のフォルダーまたはキャンペーンが表示されます。

2. 「キャンペーンの追加」  をクリックします。
3. 「新規キャンペーン」ページの「キャンペーン・サマリー」フィールドに入力します。「ヘルプ」>「このページのヘルプ」を選択して、各フィールドの説明を表示します。
4. 以下のいずれかのアクションを実行します。
 - 「保存して終了」をクリックして、キャンペーンを保存して閉じます。フローチャートを作成および追加する前に他の初期ステップを実行する場合に、このアプローチを使用します。例えば、フローチャートを作成および追加する前に、オファーと戦略的セグメントを作成してキャンペーンに関連付けることができます。
 - 「保存してフローチャートを追加」をクリックして、キャンペーンのフローチャートの作成をすぐに開始することもできます。

次のタスク

通常次に行う手順は、キャンペーンにフローチャートを追加する作業です。

キャンペーンの編集

適切な権限を持つユーザーは、「キャンペーン・サマリー」ページを使用してキャンペーンの詳細を編集し、フローチャート、レポート、およびターゲット・セルのスプレッドシートにアクセスできます。また、適切な権限を持っている場合、フローチャート、セグメント、またはオファ어의キャンペーンへの追加などのアクションを実行することもできます。

手順

1. 「キャンペーン」 > 「キャンペーン」を選択します。
2. 「キャンペーン一覧」ページで、編集するキャンペーンを見つけます。ページに示されている場合もあれば、フォルダーに含まれている場合もあります。
3. 編集するキャンペーンが表示されているなら、以下のいずれか 1 つを実行します。
 - キャンペーン名をクリックし、キャンペーンを表示モードで開きます。「サマリー」、「ターゲット・セル」、「分析」のタブ、およびキャンペーンに追加されたフローチャートが表示されます。ツールバーの「編集」 をクリックします。これにより、情報が編集可能になります。
 - キャンペーンの横にある「タブの編集」アイコン をクリックし、メニューからオプション（「サマリーの編集」、「ターゲット・セルの編集」、「分析」、またはフローチャート）を選択することにより、タブを編集モードで開きます。
4. 実行可能なアクションは、選択したタブ（「サマリー」、「ターゲット・セル」、「分析」、またはフローチャート）に応じて異なります。ツールバーのオプションを使用して、必要なアクションを実行します。
5. キャンペーンを編集するときに各タブで実行できる操作には、以下のものがあります。
 - 「サマリー」タブ: 「セグメントの追加/削除」をクリックすると、戦略的セグメントをキャンペーンに関連付けることができます。「オファ어의追加/削除」を使用すると、オファ어를キャンペーンに関連付けることができます。「実行」をクリックすると、フローチャートを実行することができます。このキャンペーンのためのフローチャートを作成する場合は、「フローチャートの追加」 をクリックします。また、キャンペーンを「削除」したり、キャンペーンを別のフォルダーに「移動」したり、キャンペーンの要約を「印刷」したりすることもできます。
 - 「ターゲット・セル」タブ: このタブは、ターゲット・セル・スプレッドシートで作業する場合に使用します。「セル・ステータスの取得」、「ターゲット・セルのエクスポート」、または「ターゲット・セルのインポート」も可能です。 173 ページの『第 6 章 ターゲット・セルの管理』を参照してください。
 - 「分析」タブ: このタブは、このキャンペーンのレポートにアクセスする場合に使用します。 265 ページの『第 11 章 IBM Campaign レポートの概要』を参照してください。
 - フローチャート・タブ: このキャンペーンの一部として含まれるフローチャートにアクセスするには、フローチャート・タブをクリックします。

詳しくは、「ヘルプ」>「このページのヘルプ」を選択してください。

フォルダーでのオフアーの編成

フォルダーは、キャンペーンを整理する方法を提供します。フォルダーを作成して、キャンペーンをフォルダー間で移動できます。

このタスクについて

以下のステップに従い、キャンペーンをフォルダー内に整理します。フォルダー名には文字に関する制限があることにご注意ください。 283 ページの『第 12 章 IBM Campaign オブジェクト名での特殊文字』を参照してください。

手順

1. 「Campaign」>「キャンペーン」を選択します。
2. 「キャンペーン一覧」ページを使用して、次の操作のいずれかを行います。

オプション	説明
フォルダーを追加します。	「新規フォルダー」  をクリックします。サブフォルダーを作成する場合は、フォルダーを選択して、「新規フォルダー」をクリックします。
フォルダー名または説明を編集します。	フォルダーを選択し、「フォルダーの名前変更」  をクリックします。「自分のキャンペーン」フォルダーは名前変更できません。
フォルダーを移動します。	1 つ以上のフォルダーの隣のボックスにチェック・マークを付けて「移動」  をクリックし、宛先フォルダーを選択します。
キャンペーンを移動します。	1 つ以上のキャンペーンをクリックして選択し、各項目の左にチェック・マークが表示されるようにします。複数のキャンペーンを選択する場合は、 Shift + クリックまたは Ctrl + クリックを使用します。次に「移動」  をクリックし、宛先フォルダーを選択します。
空のフォルダーを削除します。	削除するフォルダーの隣のボックスにチェック・マークを付けて、「削除」  をクリックし、削除を確認します。

キャンペーンの印刷

「印刷」アイコンを使用すると、キャンペーン内の任意のページを印刷できます。

手順

1. 「キャンペーン」 > 「キャンペーン」を選択します。
2. 印刷するキャンペーンを選択するか、または印刷するタブを選択します。
3. 「印刷」  をクリックします。

キャンペーンの削除

キャンペーンを削除すると、キャンペーンとすべてのフローチャート・ファイルが削除されます。

このタスクについて

キャンペーンの一部を再利用のために保持する場合は、キャンペーンを削除する前に保管オブジェクト (テンプレート) として保存してください。コンタクト履歴やレスポンス履歴のレコードが関連付けられているキャンペーンを削除すると、対応するコンタクト履歴およびレスポンス履歴のレコードもすべて削除されます。

重要: 関連するコンタクト履歴およびレスポンス履歴を保持する場合は、キャンペーンを削除しないでください。

手順

1. 「キャンペーン」 > 「キャンペーン」を選択して、削除するキャンペーンを探します。
2. 削除したいキャンペーンの横にあるチェック・ボックスを選択します。
3. 「削除」  をクリックします。

重要: コンタクト履歴やレスポンス履歴のレコードがキャンペーンを削除しようとする、対応するコンタクト履歴およびレスポンス履歴のレコードもすべて削除されることを示す警告メッセージが表示されます。対応するコンタクト履歴およびレスポンス履歴を保持する場合は、「キャンセル」をクリックします。

4. 「OK」をクリックして、キャンペーンを完全に削除します。

タスクの結果

選択したキャンペーンが削除されます。

注: キャンペーンを表示しているときに、「削除」をクリックしてキャンペーンを削除することもできます。

キャンペーン結果を測定するためのコントロール・グループの使い方

見込み客や顧客のランダム・サンプルをマーケティング・キャンペーンから意図的に除外して、それらの人がオファーを受け取らないようにすることができます。キャンペーンの実行後に、そのコントロール・グループの行動とオファーを受け取ったグループの行動とを比較して、キャンペーン効率を判別できます。

制御は、セル・レベルで適用されます。分析目的で意図的に除外した ID を含むセルは、コントロール・セルと呼ばれます。フローチャート内のコンタクト・プロセ

スまたはターゲット・セル・スプレッドシート (TCS) でセルにオファーを割り当て
る場合は、ターゲット・セルごとに 1 つのコントロール・セルをオプションで指定
できます。

Campaign では、コントロールは常に検証制御です。言い換えると、コントロール
は、たとえ資格があるとしても、オファーとコンタクトされません。コントロー
ル・セルに属するコンタクトには、オファーが割り当てられません。また、それら
はコンタクト・プロセス出力リストに含まれません。検証制御 (コンタクトなし) は
通信を受信しませんが、比較のためにターゲット・グループに対して測定が行われ
ます。

Campaign には、コントロール・グループの作業を行うための以下の方式が備わっ
ています。

- コントロール・グループを作成するには、サンプル・プロセスを使用します。サ
ンプル・プロセスには、ID を除外するためのいくつかのオプションが備わって
います (ランダム、データをソート順に各サンプルに配分、データをソート順に
分割)。
- コントロール・グループをオファーから除外するには、フローチャート内のメー
ル・リスト・プロセスまたはコール・リスト・プロセスを構成します。セルにオ
ファーを割り当てるようにプロセスを構成するとき、オプションで、コンタクト
からコントロール・グループを除外できます。
- ターゲット・セル・スプレッドシート (TCS) の作業を行う場合、「コントロー
ル・セル」列と「コントロール・セル・コード」列を使用してコントロール・セ
ルを識別できます。コントロールとして指定されたセルには、オファーを割り当
てられません。
- フローチャートを実動モードで実行するとき、コンタクト履歴テーブルに値が取
り込まれます。コンタクト履歴は、コントロール・セルのメンバーおよび保持さ
れている (コントロールに送信されない) オファーを示します。この情報によ
り、リフトおよび ROI の計算に関するターゲット・セル対コントロール・セル
の分析および比較が可能になります。
- フローチャートのレスポンス・プロセスを使用して、コントロール・グループ・
レスポンスをオファー・レスポンスと同時にトラッキングします。
- 「キャンペーン・パフォーマンス」レポートおよび「オファー・パフォーマン
ス」レポートは、オファーを受け取ったアクティブなターゲット・セルからのレ
スポンス内の「リフト」または相違を示します。

オファーを計画する場合は、そのオファーが割り当てられるセルの検証コントロー
ル・グループを使用するかどうかを検討してください。コントロール・グループ
は、キャンペーンの効果を測定するための強力な分析ツールです。

ターゲット・セルへのコントロール・セルの関連付け

単一のコントロール・セルを複数のターゲット・セルのコントロールとして使用で
きます。ただし、各ターゲット・セルには単一のコントロール・セルしか関連付け
ることができません。この場合、セルはそのセル ID によって定義されます。

単一のコントロール・セルを複数のコンタクト・プロセスで使用する場合、ターゲ
ット・セルに対するコントロール・セルの関係は、各コンタクト・プロセスで同じ
方法で構成する必要があります。

第 3 章 フローチャートの設計

IBM Campaign フローチャートは、キャンペーンのロジックを定義します。各キャンペーンは、1 つ以上のフローチャートから構成されます。フローチャートは、お客様の顧客データベースやフラット・ファイルに保管されているデータに対して、一連のアクションを実行します。

注: フローチャート进行处理するには、管理者から割り当てられた適切な権限が必要です。

フローチャートの作成

以下の手順に従い、マーケティング・キャンペーンにフローチャートを追加します。フローチャートは、キャンペーンのロジックを決定します。

このタスクについて

各マーケティング・キャンペーンは、1 つ以上のフローチャートから構成されます。一般的なキャンペーンには、オファーを受け取る顧客や見込み客を選択するフローチャートと、レスポンスをトラッキングする別のフローチャートがあります。

例えば、コンタクト・フローチャートは、電話や E メールで連絡を取る一連の顧客を選択します。同じキャンペーン内の別のフローチャートは、それらのオファーに対するレスポンスをトラッキングします。オファーが実行された後は、レスポンス・フローチャートを使用して、レスポンスを記録および分析します。結果を分析して絞り込むときに、複数のフローチャートをキャンペーンに追加できます。より複雑なキャンペーンには、複数のオファー・ストリームを管理するために、たくさんのフローチャートが含まれる場合があります。

各フローチャートは、プロセスから成ります。キャンペーンに合わせたデータ操作、コンタクト・リストの作成、およびコンタクトとレスポンスのトラッキングの記録を行うようにプロセスを構成して、それらを接続します。フローチャート内の一連の処理を接続してからそのフローチャートを実行することにより、キャンペーンを定義して実装できます。

例えば、「コールリスト」プロセスに接続した「セグメント」プロセスに「選択」プロセスを接続して、フローチャートに含めることができます。お客様のデータベースから米国北西部に住むすべての顧客を選択するよう、「選択」プロセスを構成できます。「セグメント」プロセスでは、それらの顧客を「ゴールド」、「シルバー」、「ブロンズ」などの値層にセグメント化することができます。「コール・リスト」プロセスでは、テレマーケティング・キャンペーンに合わせてオファーを指定し、コンタクト・リストを作成し、結果をコンタクト履歴に記録します。

以下の手順は、新しいフローチャートを作成してそれをキャンペーンまたはセッションに追加する方法の概要を簡潔に示しています。(代わりに、既存のフローチャ

ートをコピーすることもできます。または、テンプレート・ライブラリーを使用して、構成済みのプロセスを 1 つのフローチャートから別のフローチャートにコピーすることもできます。)

注: 対話式フローチャートを作成する場合は、IBM Interact の資料で詳細を確認してください。

手順

1. キャンペーンまたはセッションを開きます。

2. 「フローチャートの追加」  をクリックします。

「フローチャートのプロパティー」ページが開きます。

3. フローチャートの名前 (必須) と説明 (オプション) を入力します。「フローチャート・タイプ」では、ライセンス交付を受けた Interact ユーザーでない限り、「標準バッチ・フローチャート」が選択できる唯一のオプションです。ライセンス交付を受けたバージョンの Interact をインストールしている場合は、「対話式フローチャート」が選択できます。

注: フローチャート名には、文字に関する特定の制限があります。 283 ページの『サポートされていない特殊文字』を参照してください。

4. 「保存してフローチャートを編集」をクリックします。

フローチャート・ウィンドウが開きます。このウィンドウには、プロセス・パレット (左側)、ツールバー (最上部)、およびブランクのフローチャート・ワークスペースがあります。

5. パレットにあるプロセス・ボックスをワークスペースにドラッグすることにより、フローチャートにプロセスを追加します。

通常、フローチャートは 1 つ以上の選択またはオーディエンス・プロセスから始まり、作業を行う顧客またはその他の市場性のあるエンティティを定義します。

6. ワークスペース内のプロセスをダブルクリックするか、またはプロセスを右クリックして「プロセス構成」を選択します。その後、構成ダイアログを使用して、プロセスの動作を指定します。
7. キャンペーンのワークフローを決定する各構成済みプロセスを接続します。
8. 作業中はこまめに「保存して続行」  を使用します。
9. 完了したら、「保存オプション」メニューを開いて、「保存して終了」  を選択します。

フローチャートの編集

フローチャートを編集用を開いて変更を行います。例えば、プロセスの追加や削除、既存のプロセスの再構成、フローチャートの名前や説明の変更を行うことができます。

手順

1. 「キャンペーン」 > 「キャンペーン」を選択します。

注: フローチャートがセッション中の場合は、「キャンペーン」 > 「セッション」を選択してセッションからフローチャートを開くことによって、これらの手順を実行してください。

2. 「キャンペーン一覧」ページで、開くフローチャートを含んでいるキャンペーンを見つけます。キャンペーンはページにリストされていることもあれば、フォルダーに含まれていることもあります。見つけれない場合、「フローチャートの検索」リンクを使用して検索してください。
3. フローチャートが含まれるキャンペーンを見つけたら、キャンペーンの横の「タブの編集」アイコン  をクリックして、メニューからフローチャートの名前をクリックします。

他の人が既に編集しているフローチャートを編集する場合は、Campaign から、フローチャートが他のユーザーによって開かれていることを示す警告が出されます。

重要: そのままフローチャートを開き続けると、他のユーザーによる変更が即時に完全に失われます。作業の損失を防ぐため、他のユーザーが開いているかどうかを最初に確認せずにフローチャートを開き続けないようにしてください。

4. フローチャートを作成するときと同じ要領で、フローチャートに対する変更を行います。例えば、プロセスをダブルクリックして再構成したり、パレットからワークスペースに新しいプロセスをドラッグしたりします。
5. フローチャートの名前、説明、またはタイプを変更するには、ツールバーの「プロパティ」アイコン  をクリックします。

注: フローチャート名には、文字に関する特定の制限があります。 283 ページの『サポートされていない特殊文字』を参照してください。

注: スケジュールされたタスクはフローチャート名に依存しているので、Scheduler を使用しているフローチャートの名前は変更しないでください。詳しくは、「IBM Marketing Platform 管理者ガイド」を参照してください。

6. 作業を進めるごとに、「保存して続行」  をクリックします。完了したら、「保存オプション」メニューを開いて、「保存して終了」  を選択します。

例: コンタクトとレスポンスのフローチャート

ここでは、複数のチャネルを使用して自然消滅的に失われる可能性のある顧客にオファーを提供するマーケティング・キャンペーン用に設計された 2 つのフローチャートの例を示します。

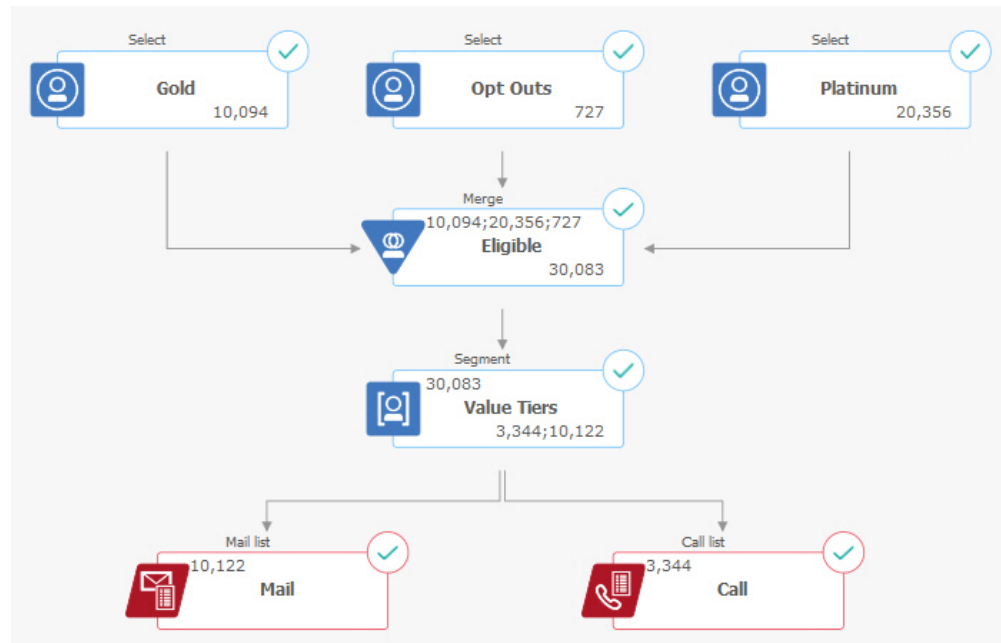
このキャンペーンには次の 2 つのフローチャートが含まれています。

- コンタクト・フローチャート。セグメントごとに異なるチャネルを使用するオファーの送信先の顧客のリストを生成します。

- レスポンス・フローチャート。オファーへのレスポンスをトラッキングして、レポート作成と分析用にレスポンス・データを利用できるようにします。

コンタクト・フローチャート

この例は、マーケティング・キャンペーンで顧客と連絡を取るための簡単なフローチャートを表しています。



フローチャートの第 1 レベルでは、選択プロセスが、Gold セグメントと Platinum セグメントの顧客と、マーケティング・コミュニケーションから離脱した顧客を選択します。

第 2 レベルでは、マージ・プロセスが Gold および Platinum の顧客を結合し、離脱した顧客を除外します。その結果として残るのは、すべての適格な顧客ということになります。

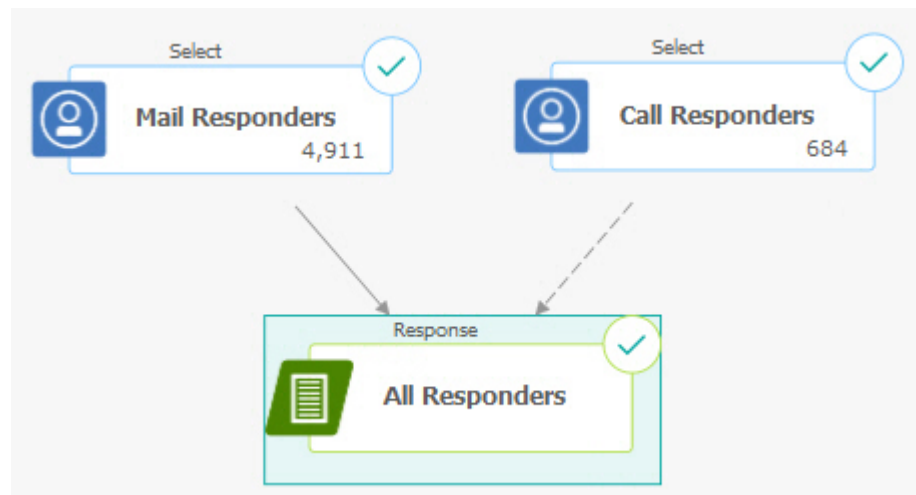
第 3 レベルでは、セグメント・プロセスが、適格な顧客をスコアに基づいてそれぞれの価値の層に分割します。

最後に、各顧客がリストに割り当てられます。高価値の顧客はコール・リストに出力されて、オファーについて電話でコンタクトできるようになります。その他の顧客はメール・リストに出力されて、ダイレクト・メール・オファーを受け取るようになります。

レスポンス・フローチャート

この同じキャンペーンの 2 番目のフローチャートは、オファーに対するレスポンスをトラッキングします。レスポンス情報は、Campaign アプリケーションの外部でコンパイルされます。例えば、コール・センターがデータベースまたはフラット・ファイルにレスポンスを記録する場合があります。レスポンス情報が Campaign で利用できる場合、レスポンス・フローチャートはデータを照会できます。

以下の例は、レスポンス・トラッキング・フローチャートを示しています。選択プロセス・ボックスは、メール・レスポnderとコール・レスポnderを照会します。レスポンス・プロセス・ボックスは、どのレスポンスが有効とみなされるか、およびそれらのレスポンスがキャンペーンまたはオファーにどのように結び付いているかを評価します。フローチャートを実行すると、レスポンス・プロセスの出力が複数のレスポンス履歴システム・テーブルに書き込まれます。これらのテーブルのデータは、Campaign パフォーマンス・レポートおよび収益性レポートを使用した分析のために使用することができます。

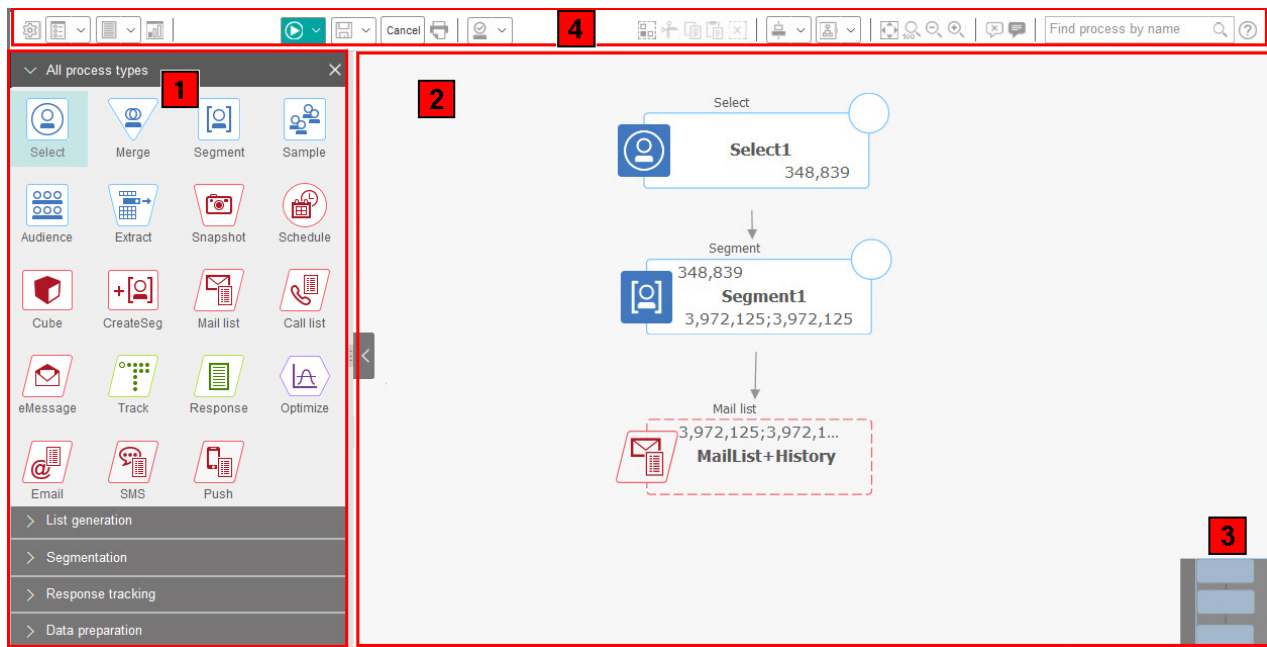


フローチャート・ワークスペースの概要

フローチャート・ワークスペースを使用して、マーケティング・キャンペーン用のフローチャートを設計します。

一度に開くことができるフローチャートは 1 つだけです。あるフローチャートが既に開かれているときに別のフローチャートを開こうとすると、変更の保存を促すプロンプトが出されます。2 つのフローチャートを同時に開くには、142 ページの『2 つのフローチャートを並べて表示する』を参照してください。

フローチャートが編集ではなく、表示のために開かれている場合、ツールバーの機能は限定され、プロセス・パレットは表示されません。鉛筆アイコン  をクリックすると、編集用にフローチャートが開きます。次の図は、編集するために開いているフローチャートを示しています。



フローチャート・ワークスペースは、以下の要素から構成されます。

表 2. フローチャート・ウィンドウの要素

要素	説明
1 パレット (編集モードのみ)	パレット (ウィンドウの左側) には、フローチャートを作成するためのプロセスが収められています。これは編集モードのときにのみ表示されます。パレットにあるプロセスをワークスペースにドラッグした後、ワークスペース内のプロセスを構成して接続します。 デフォルトでは、すべてのプロセス・タイプが表示されます。プロセスのサブセットを表示するには、カテゴリー (「リスト生成」、「セグメンテーション」、「レスポンス」、「データ準備」) をクリックします。 パレットをサイズ変更するには、パレット領域の端をドラッグして幅を広くしたり狭くしたりします。パレットを表示または非表示にするには、「パレットの非表示」 (灰色の矢印) または「パレットの表示」 をクリックします。
2 メイン・ワークスペース領域	ビュー・モードでは、プロセス・ボックスを表示できても変更できません。実行できる操作も限定されます。編集モードでは、プロセスを構成および接続してフローチャートのワークフローとその動作を決定できます。プロセス・ボックスを右クリックすると、オプションのメニューが開きます。 プロセスを構成するには、対象のプロセスをダブルクリックするか、右クリックして「プロセス構成」を選択します。 プロセスを接続するには、カーソルをプロセス・ボックス上に置いて 4 つの矢印を表示させ、接続の矢印を別のプロセス・ボックスにドラッグします。
3 パン操作領域	パン操作領域を使用して、確認するフローチャートの部分を強調表示します。ワークスペースのこのビジュアル表示は、すべてのプロセス・ボックスが同時に画面に収まらないときに有効です。
4 フローチャート・ツールバー	ツールバーのボタンとメニューを使用して、以下の表で説明されている操作を実行します。各項目の上にカーソルを置き、内容を確認します。メニューを開くには、その下矢印  をクリックします。ツールバー・アイコンおよび使用可能なオプションは、ユーザーの持つ権限と、フローチャートが表示モードまたは編集モードのどちらであるかによって異なります。

フローチャート・ツールバーには、以下のアイコンとメニュー・オプションが含まれます。

表 3. フローチャート・ツールバーのアイコン

フローチャート・ツールバーのアイコン
ビュー・モードで、鉛筆アイコン  をクリックしてフローチャートを編集用を開きます。
「実行」メニュー  を使用して、フローチャートのテスト実行と実稼動実行を行ったり、フローチャートを検証したりします。また、実行を一時停止、続行、または停止することもできます。
表示モードでは、「スケジュール」メニュー  を使用して、プロセスの実行を確認したり、定義した間隔でプロセスが実行されるようにスケジュールしたりできます。詳しくは、「IBM Marketing Platform 管理者ガイド」を参照してください。
表示モードでは、フローチャートが不要になった場合、「削除」をクリックして、そのフローチャートを永久的に削除できます。その後、確定または取り消しをすることができます。
表示モードで、キャンペーンに新規フローチャートを作成するには、「フローチャートの追加」  をクリックします。
表示モードでは、「コピー」  をクリックしてフローチャートを複製します。複製先のキャンペーンの指定を求められます。
表示モードで、すべてのキャンペーン内のすべてのフローチャートで任意のオブジェクト（プロセス・ボックス、ユーザー・データベース、オファー、構成の詳細など）を検索するには、「フローチャートの検索」をクリックします。
「プロパティ」アイコン  をクリックして、フローチャートの名前または説明を変更します。
「オプション」メニュー  を使用して、カスタム・マクロ、保管されたユーザー定義フィールド、保管されたトリガー、保管されたテンプレート、保管されたテーブル・カタログ、ユーザー変数、実行許可待ちリスト、ターゲット・セルの照合とリンクを処理します。
「ログ・オプション」メニュー  を使用して、フローチャート・ログの表示、ログ・オプションの設定、ログの有効化または無効化、ログ・ファイルの消去、パスの変更を行います。
「レポート」アイコン  をクリックして、「セル別詳細レポート」ダイアログを開きます。
「保存オプション」メニュー  を使用して、フローチャート・デザイナーを「保存して続行」するか、または「保存して終了」します。
「キャンセルして変更を破棄」  をクリックして、変更を保存せずにフローチャートを閉じます。
「項目の印刷」  をクリックして、フローチャートの視覚的な描写を印刷します。選択されているかどうかに関係なく、フローチャート内のすべてのプロセス・ボックスが含まれます。
管理者は「システム管理」メニュー  を使用して、個々のフローチャートでアクションを実行できます。詳しくは、「Campaign 管理者ガイド」を参照してください。

表 3. フローチャート・ツールバーのアイコン (続き)

フローチャート・ツールバーのアイコン	
「すべて選択」、「切り取り」、「コピー」、「貼り付け」、および「削除」アイコン 	を使用して、選択されたプロセス・ボックスに対する操作を選択して実行します。 Ctrl キーとクリックを使用して、プロセス・ボックスを選択したり、選択から除外したりします。
「調整」メニュー 	を使用して、選択されたプロセス・ボックスを位置合わせします。調整の対象にするプロセス・ボックスを選択するには、それらのプロセス・ボックスが含まれるように選択ボックスをドラッグするか、 Ctrl キーを押しながらクリックして、ボックスを追加または除外します。
「レイアウト」メニュー 	を使用して、フローチャート内のすべてのプロセスを位置変更します。
「内容に合わせて調整」 	をクリックして、ワークスペースに適合するようにフローチャートをサイズ変更します。
「ズーム」 	アイコンを使用して、ズームのリセット、ズームアウト、ズームインを行います。
「すべての注釈を非表示」または「すべての注釈を表示」 	を使用して、フローチャートに追加されたすべての注釈を表示または非表示にします。(個々の注釈を追加、削除、表示、または非表示にするには、編集モードでプロセス・ボックスを右クリックします。)
「プロセスを名前検索」フィールドを使用して、名前の一部を入力してプロセス・ボックスを検索します。	
「ヘルプ」アイコン 	をクリックして、フローチャートでの作業方法を説明するトピックのリストを表示します。

フローチャートの設計についての考慮事項

フローチャートを作成する際は、次のような考慮事項に注意してください。

- 循環依存関係の回避。プロセス間に循環依存関係を作成しないように注意してください。以下の循環依存関係の例を考慮してください: (a) 選択プロセスがフローチャートに含まれています。その出力は、セグメントの作成プロセスへの入力を提供します。(b) セグメントの作成プロセスが戦略的セグメントを出力として生成します。(c) そのセグメントを選択プロセスへの入力として使用します。この状態は、このプロセスを実行しようとするエラーになります。
- グローバル抑制の適用。組織でグローバル抑制機能を使用する場合は、ID の特定のセットが、ターゲット・セルおよびキャンペーンでの使用から自動的に除外される可能性があります。フローチャートのログ・ファイルに、グローバル抑制が適用されているかどうかが表示されます。

フローチャート・プロセスの概要

プロセス・ボックスは、IBM Campaign フローチャートの構成要素です。フローチャートを編集用に関くと、ワークスペースの左側のパレットに、選択可能なすべてのプロセスがあります。

フローチャートを作成するには、パレットにあるプロセス・ボックスをワークスペースにドラッグします。次に、メール配信の対象顧客の選択などの特定の操作を実

行するように各プロセス・ボックスを構成します。ボックスからボックスにコネクター線をドラッグすることにより、論理フローの中でワークスペース内のプロセスを接続し、イベントの順序を決定します。

例えば、選択プロセスを構成して高い値の見込み顧客を識別し、別の選択プロセスを構成して中位の値の見込み顧客を識別してから、マージ・プロセスを使用して 2 つのリストを結合できます。最後にコール・リスト・プロセスを使用できます。このプロセスは、オファーを割り当てるとともに、電話でコンタクトする顧客のリストを生成します。

テスト実行または実稼働実行を行うと、各プロセスで顧客データに対してアクションが実行され、結果がそのプロセスから次のプロセスへと流れていきます。プロセスが実行されるとどうなるかは、プロセスのタイプとその構成の仕方によって決まります。

さまざまなフローチャート・シナリオを試す際に、プロセス・ボックスを移動したり削除したりすることができます。フローチャートが正常に進行していることを確認するために、フローチャートを作成しながら各プロセスをテスト実行することができます。作業する際は、フローチャートを高い頻度で保存してください。

プロセスには多くのタイプがあり、それぞれは別個の機能を実行します。いくつかのプロセスは、キャンペーンを実装するときに使用するためのものです。例えば、コール・リスト・プロセスを使用して、オファーを割り当て、コール・リストを生成します。その他のプロセスは、キャンペーンを展開した後に使用します。例えば、オファーに誰が応答したかを調べた後、トラッキング・プロセスを使用してコンタクト履歴を更新します。

通常、各プロセスは、1 つ以上のセルを入力として使用し、そのデータを変換し、1 つ以上のセルを出力として生成します。(セルとは、顧客や見込み客、レスポnderなどのマーケティング・メッセージの受信者を識別するための ID のリストのことです。) フローチャートをどのようにしてセットアップすればよいか、分かりやすい 1 つの例を以下に示します。

1. 25 歳から 34 歳までの高価値顧客をデータベースまたはフラット・ファイルからすべて選択するように、選択プロセスを構成します。この選択プロセスを「ゴールド」と呼びます。選択プロセスの出力はセル (ID のリスト) であり、後続のプロセスへの入力として使用されます。
2. 25 歳から 34 歳までの中価値顧客をすべて選択するように、別の選択プロセスを構成します。このプロセスを「シルバー」と呼びます。
3. 両方の選択プロセス (「ゴールド」顧客と「シルバー」顧客) をマージ・プロセスに接続して、単一のリストに結合します。マージ・プロセスを使用して、ID のリストからオプトアウトを除外することもできます。
4. マージ・プロセスをメール・リスト・プロセスに接続します。マージ・プロセスの出力は、25 歳から 34 歳までの高価値顧客と中価値顧客のうち、マーケティング・コミュニケーションからオプトアウトしていないすべての顧客の ID のリストとなります。
5. メール・リスト・プロセスを構成するときに、事前定義されたオファーを割り当て、コンタクトのリストを生成します。例えば、シルバーの顧客には 10% の値引きを割り当て、ゴールドの顧客には 20% の値引きを割り当てます。

6. 各プロセスを構成するたびにそれをテスト実行して、予想通りの結果になることを確認します。頻繁にフローチャートを保存するようにします。

プロセスのタイプ

Campaign の各プロセスは、機能によって 3 つのタイプに分類されます。これらのタイプは、フローチャート・プロセス・パレット内で次のように色によって識別されます。

- データ操作プロセス - 青
- 実行プロセス - 紫
- 最適化プロセス - 緑、オレンジ、または紫

注: IBM Interact、IBM Contact Optimization、IBM eMessage、IBM SPSS Modeler Advantage Enterprise Marketing Management Edition、および IBM Engage には、キャンペーン・フローチャートで使用するための追加のプロセスがあります。それらのプロセスについて詳しくは、それらの製品用の個別の文書を参照してください。

データ操作プロセス

データ操作プロセスを使用して、データ・ソースからコンタクト ID を選択し、それらの ID を操作して、意味のあるグループまたは対象オーディエンスを作成します。

データ操作プロセスを使用して実行できるタスクの例を以下に示します。

- 特定の所得範囲内のリピートの顧客など、定義した条件を満たす潜在的なコンタクトを選択できます。
- 複数のリストをマージして、コンタクトを含めたり除外したりできます。
- 言語別や性別など、顧客を意味のあるグループにセグメント化できます。
- テストやコントロール・グループをセットアップできます。
- 世帯から個人に変更するなど、キャンペーンの対象オーディエンスを変更できます。
- パフォーマンスを改善するために、追加処理のデータのセットを抽出できます。

以下のデータ操作プロセスが使用可能です。

- 55 ページの『選択プロセス』
- 63 ページの『マージ・プロセス』
- 65 ページの『セグメント・プロセス』
- 76 ページの『サンプル・プロセス』
- 81 ページの『オーディエンス・プロセス』
- 94 ページの『抽出プロセス』

実行プロセス

必要なオーディエンスを選択するためのフローチャートの作成が完了したら、実行プロセスを使用して使用可能な方法で結果を出力する必要があります。実行プロセスは、フローチャートの実行を制御し、実際の顧客コンタクトを開始します。

実行プロセスは、完成したキャンペーンの実際の実行を制御します。この実行には、コンタクト・リストの管理と出力、対象オーディエンスの処理、レスポンスとコンタクトのトラッキング、データのログ、およびキャンペーンまたはセッションの実行のスケジュールが含まれます。

次のような実行プロセスがあります。

- 103 ページの『スナップショット・プロセス』
- 106 ページの『スケジュール・プロセス』
- 111 ページの『キューブ・プロセス』
- 113 ページの『セグメント化プロセス』
- 116 ページの『メール・リスト・プロセス』 (コンタクト・プロセスとも呼ばれる)
- 123 ページの『コール・リスト・プロセス』 (コンタクト・プロセスとも呼ばれる)
- E メール、SMS、プッシュ (「IBM Campaign および Engage 統合ガイド (IBM Marketing Cloud 用)」を参照)

最適化プロセス

最適化プロセスを使用すると、キャンペーンの効率を判別して、マーケティング・キャンペーンを時間の経過と共に洗練するために役立ちます。

トラッキング・プロセスとレスポンス・プロセスは、誰にコンタクトして誰が応答したかをトラッキングするために役立ちます。このようにして、キャンペーンのレスポンスを評価し、それらを時間の経過と共に変更できます。

モデル・プロセスは、レスポnderと非レスポnderを予測するために使用できるレスポンス・モデルの作成を自動化します。

スコア・プロセスは、データ・モデルに照らしてコンタクトのスコアを設定し、購買を行うかオファーに応答する各顧客の見込みを評価します。正確なスコア設定を行うと、キャンペーンに対する最善の顧客や見込み顧客を識別できます。このようにして、最も効果的なキャンペーン、オファー、およびチャネルを判別できます。

詳しくは、以下のトピックを参照してください。

- 124 ページの『トラッキング・プロセス』
- 127 ページの『レスポンス・プロセス』
- SPSS モデル・プロセスと SPSS スコア・プロセスには、IBM SPSS Modeler Advantage Enterprise Marketing Management Edition が必要です。詳しくは、「IBM Campaign および IBM SPSS Modeler Advantage Enterprise Marketing Management Edition 統合ガイド」を参照してください。

Campaign プロセスのリスト

キャンペーンの目的を実現するように、フローチャート内のプロセスを構成して接続します。各プロセスは、顧客の選択、マージ、セグメント化など、特定の操作を実行します。

注: IBM Engage、Interact、Contact Optimization、eMessage、および IBM SPSS Modeler Advantage Enterprise Marketing Management Edition は、フローチャートで使用するための追加のプロセスを提供します。詳しくは、各製品の資料を参照してください。

表 4. バッチ・フローチャートでの *Campaign* プロセスのリスト

プロセス	概要トピック:	説明:
	55 ページの『選択プロセス』	56 ページの『コンタクト・リストの選択』
	63 ページの『マージ・プロセス』	63 ページの『コンタクトのマージと抑制』
	65 ページの『セグメント・プロセス』	67 ページの『フィールドによるデータのセグメント化』 69 ページの『照会によるデータのセグメント化』
	76 ページの『サンプル・プロセス』	76 ページの『サンプル・グループへのコンタクトの分割』
	81 ページの『オーディエンス・プロセス』	85 ページの『オーディエンス・レベルの切り替えとフィルター』
	94 ページの『抽出プロセス』	96 ページの『セル、テーブル、または戦略的セグメントからのデータの抽出』 100 ページの『eMessage ランディング・ページからのデータの抽出』 最適化されたリストからのデータの抽出について詳しくは、「IBM Contact Optimization ユーザーズ・ガイド」を参照してください。
	103 ページの『スナップショット・プロセス』	103 ページの『テーブルまたはファイルにエクスポートするデータのスナップショットの取得』
	106 ページの『スケジュール・プロセス』	109 ページの『実行中のフローチャートのスケジュール・プロセス』
	111 ページの『キューブ・プロセス』	111 ページの『属性のマルチディメンション・キューブの作成』
	113 ページの『セグメント化プロセス』	113 ページの『複数のキャンペーンでグローバルに使用するセグメントの作成』
	116 ページの『メール・リスト・プロセス』	116 ページの『メール・リスト・プロセスまたはコール・リスト・プロセスの構成』

表 4. バッチ・フローチャートでの Campaign プロセスのリスト (続き)

プロセス	概要トピック:	説明:
	123 ページの『コール・リスト・プロセス』	116 ページの『メール・リスト・プロセスまたはコール・リスト・プロセスの構成』
	124 ページの『トラッキング・プロセス』	125 ページの『コンタクト履歴のトラッキング』
	127 ページの『レスポンス・プロセス』	128 ページの『レスポンス履歴の更新』
	eMessage プロセスは、eMessage メール配信の宛先リストを定義します。	IBM eMessage が必要です。「eMessage ユーザー・ガイド」を参照してください。
	対話リスト・プロセスは、Interact ランタイム・サーバーが顧客に提示するオファーを決めます。	IBM Interact が必要です。「Interact ユーザー・ガイド」を参照してください。
	最適化プロセスは、マーケティング・キャンペーンと Contact Optimization セッションを関連付けます。	IBM Contact Optimization が必要です。「Contact Optimization ユーザー・ガイド」を参照してください。
	SPSS モデル・プロセスは、過去の動作に基づいて可能性のあるレスポnderを予測する、予測モデルを生成します。	IBM SPSS Modeler Advantage Enterprise Marketing Management Edition が必要です。「IBM Campaign および IBM SPSS Modeler Advantage Enterprise Marketing Management Edition 統合ガイド」を参照してください。
	SPSS スコア・プロセスは、キャンペーンのための最適な見込み顧客を識別するために、顧客がオファーに応答する可能性を評価します。	IBM SPSS Modeler Advantage Enterprise Marketing Management Edition が必要です。「IBM Campaign および IBM SPSS Modeler Advantage Enterprise Marketing Management Edition 統合ガイド」を参照してください。
	E メール・プロセスは、オファーなど、IBM Marketing Cloud からのパーソナライズされた E メール・コミュニケーションを送信します。	IBM Engage が必要です。「IBM Campaign and Engage Integration Guide for IBM Marketing Cloud」を参照してください。
	SMS プロセスは、IBM Marketing Cloud からの SMS テキスト・メッセージを送信します。	IBM Engage が必要です。「IBM Campaign and Engage Integration Guide for IBM Marketing Cloud」を参照してください。
	プッシュ・プロセスは、IBM Marketing Cloud からのモバイル・プッシュ通知を送信します。	IBM Engage が必要です。「IBM Campaign and Engage Integration Guide for IBM Marketing Cloud」を参照してください。

フローチャートへのプロセスの追加

パレットにあるプロセス・ボックスをワークスペースにドラッグすることにより、フローチャートにプロセスを追加できます。

このタスクについて

この手順は、プロセスをパレットからフローチャートにドラッグして追加する方法を説明しています。プロセスを追加する他の方法として、既存のプロセスをコピー (右クリックし、コピーして貼り付け) したり、テンプレート・ライブラリーからテンプレートを貼り付けたりする方法があります。テンプレートには、1 つ以上の設定済みプロセスと接続が含まれています。

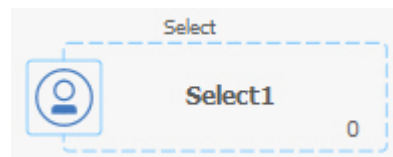
手順

1. フローチャートを編集用を開く: 「**Campaign**」 > 「キャンペーン」を選択し、キャンペーンを見つけて、キャンペーンの横にある「タブの編集」アイコン  をクリックし、リストからフローチャートを選択します。フローチャート・ウィンドウが開いて、ワークスペースの左側にパレットが表示されます。

注: プロセス・パレットが表示されない場合は、フローチャートが編集モードになっていないということを意味します。その場合は、フローチャート・ツールバーの鉛筆アイコン  をクリックしてください。

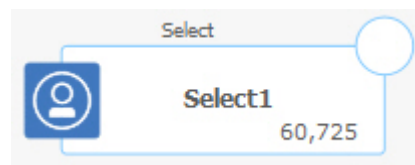
2. パレットにあるプロセス・ボックスをフローチャートにドラッグします。

新しく追加されたプロセス・ボックスは、構成が行われるまでは、透明な状態 (輪郭が破線になった状態) です。



通常、次のステップはプロセスの構成になります。構成ダイアログを開くには、ワークスペース内のプロセスをダブルクリックするか、プロセスを右クリックして「プロセス構成」を選択します。

構成されたプロセス・ボックスは、背景が塗りつぶされて実線の枠ができます。円形のステータス・アイコンはブランクで、プロセスがまだ実行されていないことを示しています。



3. 「保存して続行」  を頻繁にクリックして、変更を保存します。

次のタスク

フローチャートを開発する際に、後続の各ボックスを左から右や上から下など論理的な位置に配置して、データの流れを示すようにそれらのボックスを接続します。一部のプロセスでは、ソース・プロセスからの入力が必要とするため、構成する前に接続する必要があります。

例えば、特定の所得層の世帯を選択するように選択プロセスを構成した後、その選択プロセスをオーディエンス・プロセスまたはマージ・プロセスに接続します。最後に、プロセスまたはブランチをテスト実行します。

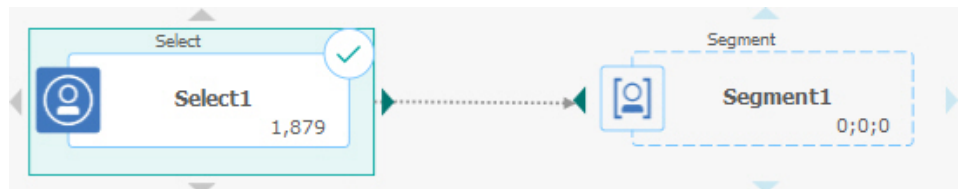
プロセスの設定、接続、および実行については、利用できる他のトピックを参照してください。

フローチャート内のプロセスの接続

データ・フローの方向とプロセスの実行順序を指定するには、フローチャート内の各プロセスを接続します。ワークスペース内でプロセスを移動しても、プロセス間の既存の接続はそれまでのままです。フローチャート内でプロセスを移動しても、データ・フローに影響しません。データ・フローが影響を受けるのは、接続を追加または削除する場合だけです。

手順

1. キャンペーン・フローチャートを編集用を開きます。
2. カーソルをプロセス・ボックス上に移動させると、ボックスの周りに 4 つの矢印が表示されます。
3. ソース・プロセスから宛先プロセスにいずれかの矢印をドラッグします。



宛先プロセスに 4 つの矢印が表示されたら、マウス・ボタンを放して接続を完了します。

タスクの結果

これでプロセスが接続されました。矢印は、接続されたプロセス間のデータ・フローの方向を示します。



ソース・プロセスは、宛先プロセスより先に実行されます。これで、ソース・プロセスから出力されたデータが、宛先プロセスへの入力として使用可能になります。例えば、選択プロセスが生成する出力は、次にセグメント・プロセスへの入力になります。

接続線が実線か点線かは、プロセス・ボックスの関係によって決まります。宛先プロセスがソース・プロセスからデータを受け取る場合、接続線は実線で示されます。宛先プロセスがソース・プロセスに依存していながら、そこからデータを受け取らない場合、接続線は点線で示されます。点線は、ソース・プロセスが完了するまで宛先プロセスが正常に実行できないことを示します。このようにして、相互に時間依存している一時プロセスを識別できます。

関連タスク:

『接続線の外観の変更』

33 ページの『2 つのプロセス間の接続の削除』

接続線の外観の変更

以下は、フローチャートのプロセス・ボックス間の接続線の外観を制御するオプションです。

このタスクについて

接続線は、角度を付ける (斜線にする) よう指定することも、水平垂直にする (直角のみ) こともできます。また、接続線をプロセス・ボックスの前面または背面に表示するよう制御できます。

注: 接続線が実線か点線かは、プロセス・ボックスの関係によって決まります。宛先プロセスがソース・プロセスからデータを受け取る場合、接続線は実線で示されます。宛先プロセスがソース・プロセスに依存していながら、そこからデータを受け取らない場合、接続線は点線で示されます。点線は、ソース・プロセスが完了するまで宛先プロセスが正常に実行できないことを示します。このようにして、相互に時間依存している一時プロセスを識別できます。

手順

1. フローチャートを編集用を開きます。
2. フローチャートのワークスペースを右クリックし、コンテキスト・メニューを開きます。
3. 角度の付いた線 (斜線) と水平垂直の線 (直角のみ) を切り替えるには、「表示」をクリックして、「直線コネクター」にチェック・マークを付けるかクリアします。
4. 接続線をプロセス・ボックスの背面に表示するには、「表示」を選択して、「オーバーラップ接続」をクリアします。

関連タスク:

31 ページの『フローチャート内のプロセスの接続』

2 つのプロセス間の接続の削除

2 つのプロセスをもう接続しないようにする場合や、2 つのプロセス間のデータ・フローの方法を変更する場合は、接続を削除できます。

手順

1. フローチャートを編集用を開きます。
2. 以下のいずれかを実行します。
 - 接続を右クリックして、コンテキスト・メニューから「削除」を選択します。
 - 削除する接続をクリックしてから、**Delete** キーまたは **Ctrl+X** キーを押すか、「切り取り」アイコン  を使用します。
3. 削除を確認します。

関連タスク:

31 ページの『フローチャート内のプロセスの接続』

プロセス・ボックスの位置合わせ

プロセス・ボックスを位置合わせして、フローチャートの外観を改良できます。

手順

1. フローチャートを編集用を開きます。
2. 少なくとも 2 つのプロセスが含まれるように選択ボックスをドラッグします。選択するプロセスを追加または削除するには、**Ctrl** キーとクリックを使用します。
3. ツールバーで「調整」メニュー  を開いて、以下のいずれかのオプションを使用します。
 - 行でボックスを位置合わせするには、「上揃え」、「下揃え」、または「中央揃え (行内)」を選択します。
 - 列でボックスを位置合わせするには、「左揃え」、「右揃え」、または「中央揃え (列内)」を選択します。

不適当な配置を選択した場合は、「レイアウト」メニューからオプションを選択してレイアウトを復元してください。多くの場合、重なり合っているプロセス・ボックスは、「階層」レイアウトを使用することによってうまく修正できます。個々のプロセス・ボックスを選択して、新しい場所にドラッグすることもできます。

4. 左右または上下のレイアウトにすべてのプロセス・ボックスを位置変更するには、「調整」メニューを開いて、「左右/上下」を選択します。または、フローチャート・ワークスペースを右クリックして、「ビュー」 > 「左右/上下」の順に選択します。このオプションを使用する前にプロセス・ボックスを選択する必要はありません。これはフローチャート内のすべてのプロセス・ボックスに影響を与えます。

このオプションを選択して接続線が重なり合う場合は、ワークスペースを右クリックしてから、「表示」 > 「直線コネクター」を 2 回選択して、接続線が再描画されるようにします。

接続線をプロセス・ボックスの背面に表示するには、ワークスペースを右クリックし、「表示」を選択して、「オーバーラップ接続」をクリアします。

フローチャート・レイアウトの調整

フローチャートを編集するとき、「レイアウト」メニューを使用して、単一のコマンドですべてのプロセス・ボックスを位置変更することにより、フローチャートの外観を改善します。これは視覚上の変更で、データ・フローには影響がありません。プロセス間の接続線の方向が、データ・フローを決定します。

手順

1. フローチャートを編集用に開きます。

2. 「レイアウト」メニュー  を開いて、オプションを選択します。
- ツリー表示: プロセス・ボックスをツリー形式に編成します。各プロセス・ボックスの入力が単一のときに有用です。
 - 組織図: 単純なフローチャートを編成します。入力が始めから単一であるフローチャートに有効です。
 - 円形: プロセス・ボックスを放射状に配置します。出力が 1 つになる単一接続ベースのフローチャートに有用です。
 - 階層: プロセス・ボックスを左右または上下の階層で編成します。その結果、ほとんどのリンクが一樣に同じ方向に流れるようになります。多くの場合、このレイアウトは最も単純で視覚的にすっきりしたものになります。
3. 接続線をプロセス・ボックスの前面または背面のどちらに表示するかを制御するには、ワークスペースを右クリックし、「表示」メニューを開いて、「オーバーラップ接続」にチェック・マークを付けるかまたはそれをクリアします。

フローチャートに注釈を付ける

プロセス・ボックスに注釈を付けることで、フローチャートの他のユーザーと情報を交換し、各プロセスの意図と機能性を明確にすることができます。注釈は、黄色い付せんとして表示されます。

このタスクについて

注釈を使用して、チーム・メンバー間で質疑応答を行ったり、フローチャートの開発工程で実装の詳細をやり取りしたりします。例えば、アナリストがプロセスの選択ロジックを説明するときに注釈を追加することや、マーケティング・マネージャーが変更を要求するときに注釈を使用することができます。

注釈は、プロセス構成ダイアログの「全般」タブの「説明」フィールドに入力されたマウスオーバー情報を補足できます。例えば「説明」フィールドの選択基準に関する説明に対して、注釈を追加して質問することができます。

フローチャート内の各プロセス・ボックスには、1 つだけ注釈を付けることができます。注釈が付けられたプロセス・ボックスには、小さな注釈アイコンが組み込まれます。このアイコンは、注釈が非表示になっている場合に、注釈が付けられているプロセスを識別するのに役立ちます。

手順

1. フローチャートを編集用を開きます。
2. プロセス・ボックスを右クリックして、「注釈」 > 「注釈の追加」を選択します。
3. 伝達する情報を入力します。プロセス・ボックスに小さい注釈アイコンが追加され、注釈が非表示になっていても、そのプロセスに注釈が付けられていることがわかります。
4. フローチャートを保存します。このフローチャートを保存しない場合、注釈は保存されません。注釈の表示/非表示状態が保存され、ブランク (空) の注釈は削除されます。

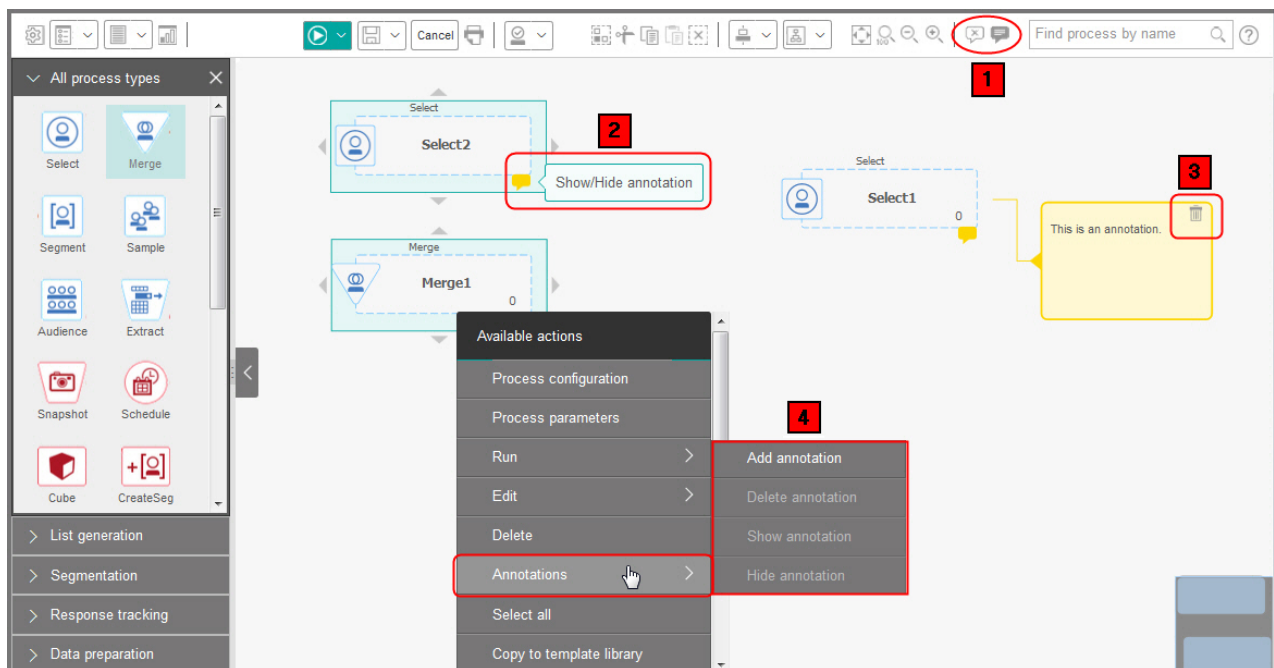
以下の表は、注釈の処理方法を説明しています。

操作	詳細
注釈の追加	フローチャートの編集モードで、プロセス・ボックスを右クリックして、「注釈」 > 「注釈の追加」を選択します。最大で 1024 文字まで使用できます。各プロセス・ボックスに付加できる注釈は 1 つだけです。注釈は、フローチャートを保存するまでは保存されません。
注釈の編集	フローチャートの編集モードで、注釈を表示します。対象の注釈をクリックして変更を加えます。フローチャートの編集権限を持つユーザーであれば、誰でも注釈を編集できます。
注釈の削除	フローチャートの編集モードで、以下のいずれかの方法を使用します。 • プロセス・ボックスを右クリックして、「注釈」 > 「注釈の削除」を選択します。 • 注釈が表示されているときに、注釈の「注釈の削除」アイコン  をクリックして、削除を確定します。 フローチャートの編集権限を持つユーザーであれば、誰でも注釈を削除できます。プロセス・ボックスを削除すると、そのプロセス・ボックスの注釈は自動的に削除されます。
すべての注釈の表示または非表示	表示モードまたは編集モードで、フローチャート・ツールバーの「すべての注釈を表示」  または「すべての注釈を非表示」  をクリックします。編集モードの場合、フローチャートを保存するときにこの状態も保存されます。
特定の注釈の表示または非表示	編集モードのフローチャートで、プロセス・ボックスを右クリックし、「注釈」メニューを使用して「注釈の表示」または「注釈の非表示」を指定します。フローチャートを保存するときにこの状態も保存されます。
注釈の移動	注釈は、常に関連するプロセス・ボックスの右側に表示されます。プロセス・ボックスを動かすと、注釈も移動します。表示モードまたは編集モードで、注釈を新しい位置にドラッグできますが、その位置はフローチャートを終了した後まで保存されません。
注釈のコピー	注釈は、次のような状況でコピーされます: a.) 注釈が付けられているプロセス・ボックスの切り取り/コピー/貼り付けを行った場合。 b.) プロセス・ボックスをテンプレートに保存して、そのテンプレートを貼り付けた場合。 c. フローチャートをコピーした場合。 c 方式では、注釈の元の表示状態が保存されます。
注釈の選択またはサイズ変更	注釈は選択することもサイズ変更することもできず、ズームの影響を受けることもありません。

操作	詳細
注釈の保存	フローチャートを保存しないと、注釈は保存されません。
注釈の印刷	フローチャートを印刷するときに、表示されているすべての注釈も印刷されます。印刷する注釈を表示してください。ワークスペース内に表示されている注釈だけが印刷されます。画面区域の外側にある注釈は印刷されない可能性があります。

例

以下の図は、注釈メニューとアイコンを示しています。



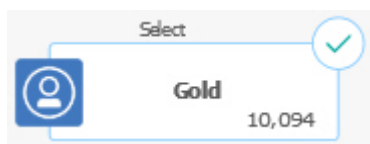
項目	説明
1	フローチャートで、ツールバー・アイコンを使用して「すべての注釈を表示」  または「すべての注釈を非表示」  を指定します。
2	プロセス・ボックスの注釈アイコン  は、注釈が付けられているプロセスを示します。アイコンをクリックすると、個々の注釈が表示されたり非表示になったりします。
3	「注釈の削除 (Delete annotation)」アイコン  をクリックして、個々の注釈を削除します。
4	プロセス・ボックスを右クリックし、「注釈」メニューを使用して注釈の追加、削除、表示、または非表示を行います。

プロセスのステータスの判別

フローチャート内の各プロセス・ボックスには、そのプロセスのステータスを示すアイコンが表示されます。

	プロセスは開始されていない (未実行)
	プロセス実行中
	プロセス実行完了
	警告
	エラー
	一時停止
	スケジュール・プロセスは後続プロセス開始可能状態。(このアイコンは、フローチャート実行後にスケジュール・プロセスにのみ表示されます。)

プロセス実行完了アイコンのあるプロセス・ボックスを次に示します。



フローチャート内でのプロセスのコピー

既に構成済みのプロセスをコピーすると、キャンペーン・フローチャートを作成する際の時間を短縮することができます。コピーしたプロセスは、ワークスペース内の別の場所に貼り付けることができます。

手順

1. キャンペーン内で、編集するフローチャートを開きます。
2. ワークスペース内で、コピーしたいプロセスをクリックします。

注: プロセスを複数選択するには、プロセスを **Ctrl** キーを押しながらクリックするか、プロセスの周りに選択ボックスをドラッグできます。または、**Ctrl+A** を使用してフローチャート内のプロセスをすべて選択できます。

3. 「コピー」アイコン  をクリックします。

メニューから「コピー」を選択するか、**Ctrl + C** を押すこともできます。

4. 「貼り付け」アイコン  をクリックします。

メニューから「貼り付け」を選択するか、**Ctrl + V** を押すこともできます。

プロセスのコピーがワークスペース内に表示されます。

5. コピーしたプロセスをクリックして、目的の場所までドラッグします。

フローチャート間でのプロセスのコピー

テンプレート・ライブラリーを使用して、構成済みのプロセスを 1 つのフローチャートから別のフローチャートにコピーします。テンプレートには、1 つ以上の設定済みプロセスと接続が含まれています。構成済みのプロセス・ボックスをコピーすると、複雑なフローチャートを設計する際の時間を短縮することができます。

このタスクについて

特定の制約のために、2 つの別個のブラウザー・ウィンドウを使用して構成済みのプロセスを 1 つのフローチャートから別のフローチャートにコピーすることはできません。代わりに、以下の手順を使用してください。

手順

構成済みのプロセスを 1 つのフローチャートから別のフローチャートにコピーする最適な方法は、テンプレート・ライブラリーを使用することです。

1. フローチャートを編集用を開きます。
2. フローチャート内のプロセスを選択します。 **Ctrl** キーを押しながらクリックするか、プロセスの周りに選択ボックスをドラッグするか、または **Ctrl+A** を使用してフローチャート内のプロセスをすべて選択できます。
3. 選択されているプロセス・ボックスを右クリックし、「テンプレート・ライブラリーへのコピー」を選択します。
4. プロンプトが出されたら、後にテンプレートを識別するために役立つ「名前」と「説明」を入力します。
5. これで、右クリック・メニューから「テンプレート・ライブラリーからの貼り付け」を選択するか、または「オプション」>「保管されたテンプレート」を使用することにより、プロセス・ボックスを他のいずれかのフローチャートに貼り付けることができます。
6. テンプレート・ライブラリーを使用する代わりに、以下の手順を実行することもできます。
 - a. 1 つ以上のプロセスを選択します。
 - b. 「コピー」アイコン 、**Ctrl+C**、または右クリック・メニューを使用して、それらのプロセスをコピーします。
 - c. フローチャートを閉じます。
 - d. 別のフローチャートを編集モードで開きます。
 - e. 「貼り付け」アイコン  をクリックするか、**Ctrl+V** または右クリック・メニューを使用して、プロセスを貼り付けます。

フローチャート内でのプロセスの移動

フローチャート内のすべてのプロセスは、そのプロセスをワークスペース内の異なる場所にドラッグすることにより移動できます。プロセスを移動してもワークフローは影響を受けません。影響を受けるのは、フローチャートの視覚的な外観だけです。

このタスクについて

プロセスを移動して、プロセス・ボックスや接続がより明確に表示されるようにすることができます。一般に、全体の流れを確認することが難しくなるので、複数のプロセスを重ねて配置しないことが最善です。多数のプロセスを持つ大きなフローチャートがある場合、プロセスを移動してから、ズーム機能を使用してそれらすべてを参照できます。

フローチャート・ワークスペースでのプロセスの位置は、データの論理的な流れに影響を与えません。データ・フローは、プロセス間の接続によって決まります。

以下の手順に従って、フローチャート内のプロセス・ボックスを移動します。

手順

1. フローチャートを編集用を開きます。
2. フローチャート・ワークスペースで、プロセスを新しい場所にドラッグします。

プロセスとの間の既存の各接続は残り、新しい位置に対して線が引き直されます。

3. 「保存」をクリックします。

フローチャートからのプロセスの削除

フローチャートを設計して作成する際に、必要なくなったと判断したプロセスは削除できます。注釈のあるプロセスを削除した場合、注釈も削除されます。

始める前に

この手順は、編集のために開かれているフローチャートがあることを想定しています。

手順

1. フローチャート・ワークスペース内で、削除するプロセスを右クリックしてから、メニューの「削除」を選択します。

Ctrl キーを押したままにすることにより、複数のプロセスを同時に選択できます。

2. 「OK」をクリックして、削除を確認します。

タスクの結果

選択したプロセスがワークスペースから削除され、そのプロセスに関連する接続もすべて削除されます。プロセスに関連した注釈も削除されます。

プロセス用のデータ・ソース

フローチャート内の多くのプロセスを構成するときは、プロセスが作用するデータのソースを指定する必要があります。プロセス用のデータ・ソースは、1 つ以上の着信セル、セグメント、ファイル、またはテーブル場合があります。例えば、選択プロセスのデータ・ソースは、組織が名前、住所、年齢、所得などの顧客情報を保管するデータベース表とすることができます。

使用可能なテーブルは、管理者がマッピングしたデータ・ソースに依存します。(テーブルのマッピングとは、IBM Campaign でアクセス可能な外部カスタマー・テーブルを作成するプロセスです。管理者がマッピングしたテーブルだけが選択可能となります。)

複数のテーブルがマッピングされている場合は、複数のテーブルをプロセスへの入力として選択できます。例えば、選択プロセスは企業の "A" データベースと "B" データベースからの入力を取得できます。選択するテーブルは、世帯や顧客などのオーディエンス・レベルが同じでなければなりません。

あるプロセスの出力を後続のプロセスの入力として使用する場合も多くあります。例えば、選択プロセスをセグメント・プロセスに接続できます。セグメント・プロセスを構成すると、選択プロセスの出力がセグメント・プロセスの入力として使用されます。

複数のセルを入力として選択する場合は、すべてのセルのオーディエンス・レベルが同じでなければなりません。例えば、2 つの選択プロセスが 1 つのマージ・プロセスへの入力を提供する場合、両方の選択プロセスのオーディエンス・レベルが同じでなければなりません。例えば、世帯と顧客を混在させることはできません。

処理するデータ・ソースを指定するには、フローチャート内でプロセスを構成します。多くの場合、プロセス構成ダイアログの最初のタブ上の「入力」フィールドを使用します。「入力」フィールドには、テーブル・カタログ内で現在マップされているベース・テーブルのすべてが、それらのオーディエンス・レベルと共に表示されます。「入力」フィールドには、接続された (上流の) プロセスも示されます。

着信セルがある場合 (例えば、選択プロセスがセグメント・プロセスに接続されている場合)、セルと同じオーディエンス・レベルを持つテーブルのみが表示されます。

データ・ソースの選択方法について詳しくは、各プロセスの構成の説明を参照してください。

プロセス出力での重複 ID の除外

抽出、コール・リスト、メール・リスト、スナップショットの各プロセスを使用すると、プロセス出力での重複 ID の処理方法を指定することができます。デフォルトでは、出力で重複 ID を許可します。

このタスクについて

重複 ID を持つレコードを出力から除外するには、以下の手順を実行します。

注: この機能はパフォーマンスに影響を与えます。アプリケーションはデータの重複を解消するためにすべてのデータをダウンロードしなければならないからです。データに重複が含まれないようにすることがベスト・プラクティスです。ETL プロセスを使用して、重複を除去するか、オーディエンス・キーの列を選択することで、固有のデータにすることができます。

手順

1. プロセスの構成ウィンドウで、「詳細」をクリックします。

「詳細設定」ウィンドウが表示されます。

- a. 「重複 ID のレコードを除外」を選択し、重複 ID が返された場合にどのレコードを残すかを決定するための基準を指定します。例えば、最も高い世帯収入を持つ ID だけをエクスポートするには、「最大値選択」と「Household_Income」を選択します。

注: このオプションでは、同じ入力フィールド内の重複を除去するだけです。同じ ID が複数のフィールドで出現する場合、データには引き続き重複 ID を含めることができます。重複 ID をすべて除去する場合は、抽出プロセスの上流プロセスであるマージ・プロセスまたはセグメント・プロセスを使用して重複 ID を消去するか、相互に排他的なセグメントを作成する必要があります。

2. 「OK」をクリックして、「詳細設定」ウィンドウを閉じます。

重複 ID の設定が構成ウィンドウに表示されます。

注: 「メール・リスト」プロセス・ボックスまたは「コール・リスト」プロセス・ボックスの「重複 ID のレコードを除外」オプションは、プロセスで作成されたフルフィルメント・テーブルにのみ関連し、コンタクト履歴に書き込まれたレコードには関連しません。コンタクト履歴テーブルでは、固有の ID だけが処理されます。フローチャートの設計者は、正しいレコードが結果セットに取り込まれることを確認してから、コンタクト履歴テーブルでの処理を行う必要があります。「メール・リスト」プロセス・ボックスまたは「コール・リスト」プロセス・ボックスを表示する前に、抽出プロセスを使用して、結果セットから重複 ID を除外します。これにより、フルフィルメント・テーブルとコンタクト履歴の両方に、正しいレコードが書き込まれるようになります。

ユーザー・データのフィールド値のプレビュー

フローチャート内のプロセスを構成するときに、「プロファイル」機能を使用してフィールド値をプレビューできます。この機能を使用すると、ユーザー・データのフィールドに入っている実際の値を表示することができます。マップされたデータ・ソースの任意のフィールドをプロファイルできます。ユーザー定義フィールドをプロファイルすることもできます。

始める前に

フィールドをプロファイルするための適切な権限が必要です。この機能へのアクセスに関する疑問点がある場合は、担当のシステム管理者に確認してください。また、管理者はフィールドがプロファイルされないようにすることも注意してく

ださい。オーディエンスでもあるフィールドをプロファイルしようとする、オーディエンスのプロファイル処理によって多数のレコードが返されてパフォーマンスに影響が出る可能性があるため、警告が表示されます。

このタスクについて

フィールドをプロファイルするとき、例えば、「選択」プロセス用の照会を作成するために、現在の操作に使用する値を表示および選択することができます。

「プロファイル」機能は、値のリストを表示するだけでなく、選択されたフィールドでのそれぞれの値の発生頻度も示します。この情報を使用して、目的のコンタクトをターゲットとしていることを確認できます。カウントが事前集計されていない限り、現在のセル内にあるレコードだけがカウントに含まれます。

手順

1. フローチャートを編集用を開き、プロセスの構成を開始します。
2. 「プロファイル」ボタンのあるプロセス（選択、抽出、セグメントなど）の構成ダイアログで、プロファイルを作成するフィールドを選択します。
3. 「プロファイル」をクリックします。Campaign によって、選択したフィールド内のデータがプロファイルされます。プロファイル作成が進行するに伴って、「カテゴリー」フィールドと「頻度数 (frequency Count)」フィールドが更新されます。

すべてのカテゴリーが処理されてカウントが完了するように、プロファイル処理が終了するまで待ってから、処理結果を使用してください。

Profile selected field

Field: DEMO_CUSTOMER.MAIL_OPTIN_FLAG

Input: None

Recompute

Finished profiling

Category	Count
'N'	9670
'Y'	51055

Statistics

Count	60725
# NULLs	0
Categories	2
Mean	0.00
Stdev	0.00
Min	0.00
Max	0.00

Options... Export... Print...

OK Cancel

タスクの結果

プロファイルが完了すると、「プロファイル選択フィールド」ダイアログに次の情報が表示されます。

- 選択されたフィールドの値のリスト（「カテゴリー」列に表示）と、その値を持つ ID の対応する件数。Campaign は、値をカテゴリー別にまとめてグループ化し、サイズがほとんど同じである複数のセグメントを作成します。カテゴリーのデフォルトの最大表示数（値ごとの階級）は 25 です。カテゴリーの最大数は変更できます。
- 「統計情報」ペインには、ID の合計件数と、そのフィールドのデータに関する以下のような詳細情報が表示されます。
 - 検出された NULL 値の数。
 - そのフィールドのカテゴリー（値）の総数。
 - そのデータの統計的な値（平均値、標準偏差値、最小値、最大値など）。

注：「平均値」、「標準偏差」、「最小」、「最大」は、ASCII フィールドでは使用できません。テキスト・フィールドをプロファイルすると、これらの値はすべてゼロで表示されます。

プロファイル・カウントのリフレッシュ

結果が変更される可能性のある事柄が生じたときには、プロファイル・カウントをリフレッシュします。例えば、フィールドに新しい値が追加されたときやデータベース・テーブルが更新されたときに、カウントをリフレッシュできます。

手順

フィールドのプロファイル結果をリフレッシュするには、以下の手順に従います。

1. 「プロファイル」オプションを選択可能なプロセス構成ダイアログを開きます。
2. フィールドを選択して、「プロファイル」をクリックします。
3. 「プロファイル選択フィールド」ダイアログで、「再計算」をクリックします。

注：ディメンション・テーブルからのあるフィールドを最初にプロファイルする際に、ディメンション・テーブル内のそのフィールドに一致するカウントが Campaign によって返されます。プロファイル結果をリフレッシュするために「再計算」をクリックすると、ディメンション・テーブルにリンクされたベース・テーブルとの、生成された結合からのカウントが、Campaign によって返されます。ベース・テーブルへの結合なしでディメンション・テーブル・フィールドをプロファイルしたい場合、ディメンション・テーブルをベース・テーブルとしてマップします。

プロファイルでの入力制限

Campaign は、フィールドをプロファイルするときに、プロファイル作成が行われるプロセスへの入力の中で見つかったセグメントだけを作成します。

例えば、セグメント・プロセスへの入力を制限し、その制限された入力に基づいてフィールドをプロファイルすれば、その制限された入力の中に見つかるセグメントだけがプロファイルに表示されます。

次の例を考えてみます。

1. レコードを 354 だけ返す照会を行う選択プロセスを構成します。
2. その選択プロセスをセグメント・プロセスの入力として使用します。
3. 「セグメント・プロセス構成」ダイアログで、「プロファイル」機能を使用して、さまざまなフィールドで使用できる値を調べます。
4. 「プロファイル」ダイアログの「入力」リストで行う選択は、プロファイルされるレコードの数を決定します。「なし」を選択した場合、Campaign はすべてのレコードをプロファイルします。「入力」として着信選択ボックスを選択した場合、Campaign はそのプロセスによって選択されたレコードだけをプロファイルします。選択プロセスの照会結果が 354 レコードだけになった場合、Campaign はそれらのレコードだけをプロファイルします。

注:

- 抽出プロセスでは、抽出フィールドのプロファイルを作成するために抽出テーブルに関連づける入力セルを選択する必要があります。これは、抽出されたフィールドが着信セルに添付されるためです。単一の入力セルでは、「なし」のみ選択できます。複数の入力セルに対しては、抽出テーブルが関連付けられた入力セルを選択する必要があります。
- 「選択プロセス構成」ウィンドウの右側のパネルでは、「値」フィールドで複数の条件値を選択しても、グリッドには値が 1 つしか表示されません。これは、この操作を実行するためにはダブルクリックする必要がありますが、ダブルクリックは一度に 1 つの値にしか実行できないからです。したがって、複数の値がグリッド内に表示されることはありません。

プロファイルの不許可

リアルタイム・プロファイルを使用すれば、選択済みフィールドの特性を表示および使用することができます。ただし、この機能は、大規模なデータベースで処理した場合にパフォーマンスに影響を与える可能性があります。このため、Campaign では、このオプションを無効にできます。

リアルタイム・プロファイルが無効になっている状態で「プロファイル」をクリックすると、リアルタイム・プロファイルは許可されていないことを示すメッセージが、「プロファイル」ダイアログの下部に表示されます。

プロファイルが許可されておらず、フィールドが事前集計されるように構成されていない場合、「プロファイル」ダイアログにはデータが使用可能ではないことが示され、カウントもカテゴリーも表示されず、また「統計情報」の各カウントはすべてゼロです。

事前に計算された値がフィールドで使用可能な場合、プロファイルを実行すると、実際の値ではなく、これらの事前に計算された値が表示されます。「プロファイル」ダイアログには、データ・ソースが「インポート済み」であることが示され、これらの値が最後に計算された日時が表示されます。

リアルタイム・プロファイルの不許可について詳しくは、「IBM Campaign 管理者ガイド」を参照してください。

プロフィール・セグメントの最大数の変更

フローチャート・プロセス・ボックス内のフィールドをプロフィールするとき、IBM Campaign は最大数である 25 までのセグメントを自動的に作成します。この値は、現在のフローチャート・セッション用に変更できます。

このタスクについて

プロセス構成ダイアログで「プロフィール」オプションを使用するとき、フィールド値をプレビューする際に生成されるセグメントの最大数を指定できます。新しい値は、現在のフローチャート内のすべてのプロセス・ボックスで使用されます。ただし、その値は現在のフローチャートとセッションにのみ適用されます。別のフローチャートを開くとき、または同じフローチャートを閉じてから再び開くときには、この値はデフォルト値の 25 に戻ります。

手順

1. 「プロフィール」オプションを選択可能なプロセス構成ダイアログを開きます。
2. プロフィール用のフィールドを選択して、「プロフィール」をクリックします。
3. 「プロフィール選択フィールド」ダイアログで、「オプション」をクリックします。
4. 「プロフィール・オプション」ダイアログで、「セグメント数」フィールドに新しい値を入力して、各フィールド値をまとめて分類するためのセグメントの最大数を指示します。

タスクの結果

新しい値を使用してプロフィールが再計算されます。フィールド内の個別の値の数がセグメントの許容最大数を超えると、プロフィールによって、等しいサイズのセグメントに値がまとめられて、セグメントの最大数を超えないようにされます。

メタタイプ別のフィールド値のプロフィール

メタタイプ別プロフィールは、プロセス構成ダイアログでフィールドをプロフィールするとき、データがソートされる方法に影響を与えます。日付、金額、その他の数値データなどのデータ型のフィールド値をソートできます。

手順

1. 「プロフィール」オプションを選択可能なプロセス構成ダイアログを開きます。
2. プロフィールを作成するフィールドを選択するか、または「プロフィール」をクリックします。
3. 「プロフィール選択フィールド」ダイアログで、「オプション」をクリックします。

「プロフィール・オプション」ダイアログが開きます。「メタタイプ別プロフィール」がデフォルトで有効になっているので、日付、金額、電話番号、および類似のデータ型を表すフィールド値が正しくソートされて階級化されます。例えば、日付は数値としてではなく日付としてソートされます。このオプションを無効にした場合、それらの値は ASCII テキストとしてソートされます。

以下の例は、この設定が日付フィールドに与える影響を示しています。メタタイプのプロファイルは、データ型が日付であることを認識し、それに応じて日付をソートします。

メタタイプ別プロファイルが有効

(日付としてソート)

25-DEC-2014

20-FEB-2015

20-MAR-2015

メタタイプ別プロファイルが無効

(数値としてソート)

20-FEB-2015

20-MAR-2015

25-DEC-2014

照会へのプロファイル・カテゴリーの挿入

プロセス構成ダイアログでの照会式の作成中は、照会式にフィールド値を挿入することができます。

手順

1. プロセスを構成する際に、フィールドを選択して「プロファイル」ボタンをクリックします。

「プロファイル」ダイアログが開きます。ダイアログにデータが取り込まれるまで待ってください。

2. プロファイル作成が完了した後、「プロファイル」ダイアログでカテゴリーをダブルクリックして、その値を照会テキスト・ボックス内の現在のカーソル位置に挿入します。

注: 必要な値が表示されない場合、複数の値が 1 つのプロファイル・セグメントにまとめられている可能性があります。プロファイル・セグメントの最大数をカテゴリーの数 (「プロファイル」ダイアログで報告される) より大きい数に設定した場合、各フィールド値は別々のカテゴリーとしてリストされます。これによって、既存のすべてのカテゴリーにアクセスすることが可能になります。

プロファイル・データの印刷

フィールドのプロファイルを作成した後に、そのプロファイル・データを印刷できます。

手順

1. 「プロファイル」ダイアログで、「印刷」をクリックします。
2. その結果表示されるダイアログを使用して、印刷オプションを指定します。

プロファイル・データのエクスポート

フィールドのプロファイルを作成した後、プロファイル・データをコンマ区切り値 (CSV) テキスト・ファイルにエクスポートできます。

手順

1. プロセスをフローチャートに構成すると共に、フィールドのプロファイルを作成します。
2. 「プロファイル選択フィールド」ダイアログで、「エクスポート」をクリックします。

注: 「エクスポート」ボタンは、プロファイルの完了時にのみ有効になります。
「レポート・データのエクスポート」ダイアログが開きます。

3. 「ファイル名」フィールドにファイル名を入力するか、またはデフォルト値を受け入れます。パスや拡張子は指定しないでください。ファイルが作成されるとき、拡張子 .csv が使用されます。
4. (オプション) 各フィールドを識別するためにファイルに列ヘッダーを含めるには、「先頭行に項目名を出力」を選択します。
5. 「エクスポート」をクリックします。このボタンが無効になっている場合、最初にファイル名を入力する必要があります。
6. 結果として表示されるダイアログ・ボックスを使用して、.csv ファイルを開くかまたは保存します。
7. ファイルを保存する場合、場所を指定するためのプロンプトが出されます。そのときにファイル名を変更することもできます。

次のタスク

CSV ファイルは、どのようなテキスト・エディターでも開くことができます。Microsoft Excel でファイルを開く場合、データがどのように表示されるかは、Excel の設定で決まります。例えば、「1-5」などの範囲値を Excel が日付 (1 月 5 日) と解釈する場合もあります。

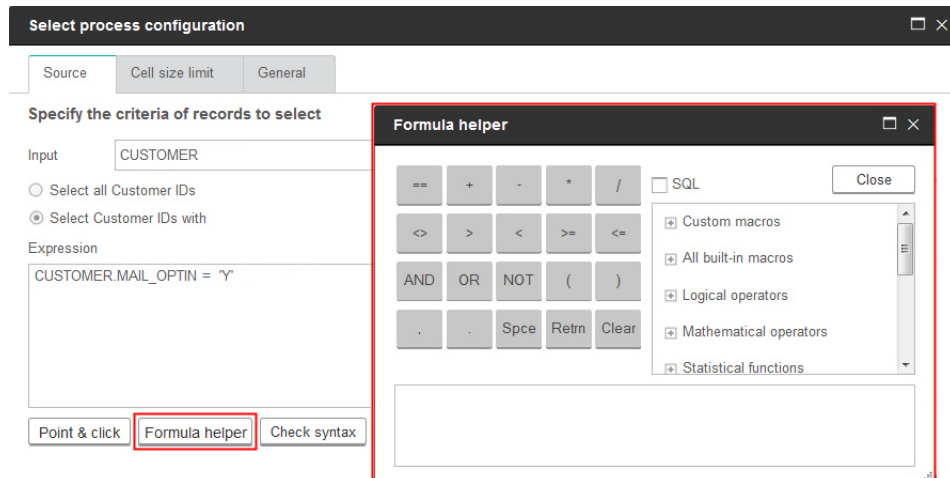
式ヘルパーを使用した照会の作成

選択プロセス、セグメント・プロセス、または抽出プロセスで ID を選択する照会を作成するときは、入力サポートを使用すると、照会の作成が容易になります。入力サポートはプロセス構成ダイアログから使用できます。入力サポートには、よく使用される演算子を挿入するためのボタン一式と、マクロ、演算子、および関数のリストが含まれています。

手順

1. セグメント、選択、抽出などの、照会を使用するプロセスの構成を開始します。
2. プロセスに応じて照会オプションにアクセスします。
 - 選択プロセスの場合、「条件を指定して <オーディエンス> ID を選択」を選択します。
 - セグメント・プロセスの場合は、「照会で作成」を選択し、セグメントを作成するか、セグメントをダブルクリックしてそれを編集します。結果のダイアログ・ボックスで、「条件を指定して ID を選択」を選択します。
 - 抽出プロセスの場合は、「条件を指定してレコード選択」を選択します。
3. 「テキスト・ビルダー」ボタンをクリックして、デフォルト照会方式から変更します。ボタンのラベルが「ポイント & クリック」に変わります。
4. 「入力サポート」ボタンをクリックします。

「入力サポート」ダイアログが開きます。このダイアログには、よく使用される演算子を挿入するためのボタン一式と、マクロ、演算子、および関数のリストが含まれています。



5. (オプション) リストを SQL の演算子と関数だけに限定する場合は、「SQL」にチェック・マークを付けます。
6. 「選択可能なフィールド」リストからフィールドを選択して照会を作成するときには、次のように「入力サポート」ウィンドウを使用して照会を定義することができます。
 - a. マクロ、演算子、または関数のリストを展開して、使用するアイテムを見つけます。アイテムを選択すると、説明と構文例が表示されます。アイテムをダブルクリックすると、それが照会テキスト・ボックスに追加されます。

注: カスタム・マクロの場合は、そのマクロの作成者によって説明と構文が作成されています。
 - b. 「式ヘルパー」のボタンを使用して、演算子と句読点を追加します。「クリア」ボタンは、バックスペース (削除) キーとして機能します。
 - c. 照会を直接編集することもできます。ただし、フィールドやテーブル名などのアイテムを提供されたリストから選択すれば、構文エラーを避けることができます。
 - d. 「閉じる」をクリックします。
7. Campaign 生成フィールドと同じ名前を持つテーブル・フィールドが照会に含まれている場合は、フィールド名を修飾する必要があります。構文として `<table_name>.<field_name>` を使用します。
8. プロセス構成ダイアログ・ボックスの「構文チェック」を使用して、エラーを検出します。構文の確認によってデータベース・サーバーに負荷がかかることはありません。
9. (オプション) 「件数確認」を使用して、照会が返す ID の数を調べます。

照会のテスト中は、進行状況表示バーが表示されます。テストをキャンセルするには、進捗状況ウィンドウを閉じます。テストが終了すると、照会から返された行数が Campaign によって表示されます。

重要: グローバル抑制およびセル・サイズ制限は、「件数確認」の数には適用されません。テスト照会は、正規化されていないデータを返す場合もあります。実行結果の正確な件数を取得するには、プロセスのテスト実行を行います。

未加工 SQL 照会の作成

フローチャート内の選択プロセス、セグメント・プロセス、または抽出プロセスを構成するときに、照会を使用して、データベースまたはフラット・ファイルからのコンタクトを識別することができます。選択プロセス、セグメント・プロセス、および抽出プロセスでは、照会ビルダーを使用して照会を作成することができます。また、経験のある SQL ユーザーは、独自の SQL 照会を作成したり、他のアプリケーションから SQL 照会をコピー・アンド・ペーストしたりすることができます。未加工 SQL を記述することは、高度な操作です。正しい構文と照会結果に対して責任はユーザーにあります。

手順

1. 選択プロセス、セグメント・プロセス、または抽出プロセスの構成を開始します。
2. 選択プロセスの場合は、以下のようにします。
 - a. 「条件を指定して <オーディエンス> ID を選択」を選択します。
 - b. 式ボックスの下のボタンのラベルが「ポイント & クリック」になっていないかなければなりません。そうになっていなければ、ラベルが「ポイント & クリック」に変わるように、「テキスト・ビルダー」ボタンをクリックします。
 - c. 「拡張」をクリックします。
 - d. 「詳細設定」ダイアログで、「未加工 SQL を利用してレコード選択」にチェック・マークを付けます。このオプションは、選択基準を指定する際に、テキスト・ビルダーで未加工 SQL の使用を可能にします。このオプションを選択しない場合は、IBM Marketing Software の式とカスタム・マクロだけを使用できます。
 - e. 「データベース」リストを使用して、照会するデータ・ソースを選択します。「オーディエンス・レベル」リストから対象オーディエンスを選択します。
 - f. 「選択」プロセスの前または後に SQL コマンドを実行する場合は、「前処理」または「後処理」領域に未加工 SQL を指定できます。51 ページの『前処理または後処理の SQL ステートメントの指定』を参照してください。
 - g. 「OK」をクリックして、「詳細設定」ダイアログを閉じます。
 - h. 式領域に未加工 SQL を入力します。「式ヘルパー」を使用すると、SQL の構築に役立ちます。式ヘルパーで「SQL」にチェック・マークを付けて、演算子と関数のリストに、SQL 固有のオプションだけが表示されるようにします。
3. セグメント・プロセスの場合は、以下のようにします。
 - a. 「セグメント」タブで、「照会で作成」を選択します。
 - b. 「新規セグメント」をクリックしてセグメントを作成するか、リスト内の既存のセグメントを選択して「編集」をクリックします。
 - c. 「新規セグメント」または「セグメントの編集」ダイアログで、「条件を指定して <オーディエンス> ID を選択」を選択し、「テキスト・ビルダー」をクリックして、「拡張」をクリックします。

- d. 「詳細設定」ダイアログで、「未加工 SQL を使用する」にチェック・マークを付けてから、データベースを選択して、「OK」をクリックします。
 - e. 式領域に未加工 SQL を入力します。オプションで、「式ヘルパー」を使用すると、SQL の構築に役立ちます。式ヘルパーで「SQL」にチェック・マークを付けて、演算子と関数のリストに、SQL 固有のオプションだけが表示されるようにします。
4. 抽出プロセスの場合は、以下のようになります。
 - a. 「条件を指定して <オーディエンス> ID を選択」を選択します。
 - b. 式ボックスの下の方のボタンのラベルが「ポイント & クリック」になっていなければなりません。そうになっていなければ、ラベルが「ポイント & クリック」に変わるように、「テキスト・ビルダー」ボタンをクリックします。
 - c. 式領域に未加工 SQL を入力します。「式ヘルパー」を使用すると、SQL の構築に役立ちます。式ヘルパーで「SQL」にチェック・マークを付けて、演算子と関数のリストに、SQL 固有のオプションだけが表示されるようにします。
 5. Campaign 生成フィールドと同じ名前を持つテーブル・フィールドが照会に含まれている場合は、フィールド名を修飾する必要があります。構文として <table_name>.<field_name> を使用します。

未加工 SQL 照会を使用するためのガイドライン

未加工 SQL を記述することは、高度な操作です。正しい構文と照会結果に対して責任はユーザーにあります。

注: IBM Campaign のユーザー・テーブルに対する「未加工 SQL の使用」権限によって、未加工 SQL を使用できるユーザーが決まります。未加工 SQL を使用する権限は、管理者が、組織内の適切な ACL 特権を持っているユーザーに限定して付与するようにすることを強くお勧めします。「IBM Campaign 管理者ガイド」に、管理権限に関する重要な情報があります。

プロセス構成で未加工 SQL を使用して照会を作成する際には、以下のガイドラインに従ってください。

- SQL 照会は、基本表のキーとして定義されている固有の ID のみの リストを戻す必要があります。
- SQL 照会では、次の構文を使用する必要があります。

```
SELECT DISTINCT(<key1> [<key2>,...]) FROM <table> WHERE <condition>
ORDERBY <unique_id>
```

この照会は、ソートおよびデータの重複排除の実行をデータベースに指示しています。DISTINCT 節または ORDERBY 節を省略すると、Campaign は、アプリケーション・サーバー上のデータをソートおよび重複排除します。それで、引き続き正しい結果を受け取りますが、パフォーマンスは低下します。

- データベース内最適化が有効になっており、選択プロセスへの入力セルが存在する場合、<TempTable> トークンを使用して、オーディエンス ID の正しいリストを取得する必要があります。
- 大きなテーブルでパフォーマンスを大幅に向上させるには、データベース内最適化を使用しない場合でも <TempTable> トークンを使用します。

- データベースで複数のコマンドを渡すことができる場合、有効な SQL コマンドを必要なだけ入力します。その際、次の規則があります。
 - 適切な区切り文字でコマンドを区切る。
 - 最後のコマンドが `select` コマンドである必要がある。
 - この `select` コマンドでは、オーディエンス・レベルを定義する際に必要なすべての関連フィールドを、そのオーディエンス・レベルが定義されるときと同じ順序で選択する必要があります。
 - その他に `select` ステートメントが使用されていない。
- データ・フィルターは、未加工の SQL 照会、または未加工の SQL を使用するカスタム・マクロには適用されません。データ・フィルターについては、「*IBM Marketing Platform* 管理者ガイド」を参照してください。

Hive 照会言語への準拠

IBM Campaign を Hive ベースのビッグデータ・ソースと統合する場合は、以下の指針が適用されます。

Apache Hive には、HiveQL (または HQL) という独自の照会言語があります。HiveQL は SQL に基づいていますが、SQL-92 の規格全体に厳密に準拠しているわけではありません。HiveQL には、SQL にはない拡張機能が用意されています。例えば、複数テーブルの挿入や `select` でのテーブルの作成などです。一方、索引については基本的なサポートしかありません。また、HiveQL にはトランザクションやマテリアライズ・ビューのサポートがなく、副照会のサポートも限られています。

そのため、Campaign で Hive ベースのビッグデータ・ソースを使用する場合に以下の指針が適用されます。

- SQL は HiveQL に準拠していなければなりません。
- IBM Campaign で使用するために未加工の SQL 照会を作成する場合は、Hive でその照会が正しく動作することを確認してください。
- 未加工の SQL 照会で複数の SQL ステートメントを使用する機能はサポートされていません。
- 前処理や後処理のために、IBM Campaign のプロセス・ボックス、カスタム・マクロ、または派生フィールドで未加工の SQL を使用する場合は、Hive に合わせて既存の照会を変更しなければならない可能性があります。

前処理または後処理の SQL ステートメントの指定

選択プロセスまたは抽出プロセスを使用する場合は、プロセスの前または後で実行する未加工 SQL ステートメントを必要に応じて組み込むことができます。

このタスクについて

SQL プロシージャを、プロセス実行の一部として組み込むことができます。これは ETL、ルーチン・データマート更新、パフォーマンス・チューニング、およびセキュリティに役立ちます。次のように、SQL の前処理や後処理を指定できます。

- 「前処理」：照会が実行される前に処理される未加工 SQL を入力する。
- 「後処理」：照会が実行された後に処理される未加工 SQL を入力する。

例えば、前処理 SQL ステートメントおよび後処理 SQL ステートメントを使用して、以下の処理を行えます。

- データベースのストアード・プロシージャを実行する
- テーブルとインデックスの作成、ドロップ、および再作成
- 他のユーザーまたはグループに対して権限を付与したり、権限を変更したりする
- 複数ステップのデータベース・コマンドを編成する
- 複雑なデータベース・ルーチンの実行 (データベースへの接続に外部スクリプトの使用を必要としない)

注: 重要情報について、50 ページの『未加工 SQL 照会を使用するためのガイドライン』を参照してください。

手順

1. 選択プロセスまたは抽出プロセスの構成を開始します。

すべてのレコードを選択することも、照会を使用して特定の ID を選択することもできます。選択プロセスの場合、照会のタイプ (標準照会または「未加工 SQL を利用してレコード選択」) に関係なく、前処理や後処理を適用できます。

2. 「拡張」ボタンをクリックします。

「詳細設定」ウィンドウが表示されます。

3. 「前処理」領域内をダブルクリックして、プロセスの前に実行する未加工 SQL ステートメントを入力します。
4. 「データベース」セル内でクリックし、このステートメントの実行対象のデータベースを選択します。

「データベース」リストには、使用できるデータベース (データ・ソースのカテゴリが Marketing Platform 内の「構成」ページで構成されているデータベース) がすべて示されます。リスト内にデータベースが表示されない場合は、Campaign のシステム管理者に問い合わせてください。データベースを選択するには、その前に SQL ステートメントを入力する必要があります。

SQL ステートメントは出現する順番に処理されます。

5. プロセスの後に実行する「後処理」SQL ステートメントを入力するには、この同じ手順に従います。

SQL ステートメントは出現する順番に処理されます。

注: 「詳細設定」ダイアログの「未加工 SQL を利用してレコード選択」オプションについて詳しくは、49 ページの『未加工 SQL 照会の作成』を参照してください。

TempTable トークンおよび OutputTempTable トークンの未加工 SQL 照会での使用

一時表は、データを処理するときまたは引き渡すときに、中間結果のためのワークスペースを提供します。操作が完了すると、一時表は自動的に廃棄されます。

- 最高のパフォーマンスを得るためには、未加工 SQL 照会で <TempTable> トークンを使用してください。大きなテーブルを照会するときには、特にそうします。
- データベース内最適化を使用していて、入力セルがある「選択」プロセスで未加工 SQL 照会を指定する場合、<TempTable> トークンを使用して適切な動作にする必要があります。詳しくは、下記を参照してください。
- データベース内最適化を使用している場合、<OutputTempTable> トークンも使用して、オーディエンス ID がデータベースから Campaign サーバーに不必要にコピーされることをないようにします。

入力セルがある「選択」プロセスで未加工 SQL 照会を使用する場合、処理動作は、データベース内最適化を使用しているかどうかによって異なります。(データベース内最適化は、「データベース内最適化の使用」構成設定によってグローバルに制御されます。それは「システム管理」メニューの「フローチャート実行中にデータベース内最適化を使用する」オプションによって、個別のフローチャートに対して制御されます。)

- データベース内最適化がオフの場合: 未加工 SQL 照会からの ID のリストは入力セルからの ID リストに対して自動的に突き合わされます。結果として生成される ID のリストは、予期どおりにそのセルのサブセットです。
- データベース内最適化がオンの場合: Campaign は、「選択」プロセスから生成される ID リストが最終リストであると見なします。Campaign は、入力セルの ID リストに対して、このリストを突き合わせません。そのため、中間的な「選択」プロセス (入力セルのある「選択」プロセス) に対して書き込まれる未加工 SQL 照会で、入力セルに対して正しく結合するために <TempTable> トークンを使用することが必要です。入力セルに対して結合することによって、正しい結果が保証され、入力セル内に存在しないオーディエンス ID のための本来必要のない処理が発生しないので、パフォーマンスが向上します。

データベース内最適化については、「IBM Campaign 管理者ガイド」で説明されています。

例: TempTable トークンおよび OutputTempTable トークンの使用

この例は、TempTable トークンと OutputTempTable トークンを未加工 SQL 照会で使用する方法を示しています。

「ゴールド」の顧客 (例えば、Indiv.AcctType = 'Gold') である 1 万人の顧客を選択する Select1 というプロセスがあるとします。そして、次の未加工 SQL 照会を使用して、第 2 の選択プロセス (「Select2」) に Select1 を接続します。

```
Select p.CustID from Indiv p, <TempTable> where p.CustID =
<TempTable>.CustID group by p.CustID having sum(p.PurchAmt) > 500
```

この例では、入力セル内に存在する、購入額の合計が 500 ドルを超える顧客 (言い換えると、「ゴールド」の顧客タイプの顧客) を選択します。

これに対して、次の未加工 SQL 照会では <TempTable> トークンと結合を省略しています。

```
Select p.CustID from Purchases p group by p.CustID having sum(p.PurchAmt) >
500
```

最初に Purchases テーブル内の顧客すべて (何百万もの顧客になる可能性がある) について個々の購入額の合計を算出してから、その顧客が「ゴールド」の顧客であるかどうかに関係なく、購入額が 500 ドルを超える顧客すべてを選択します。

したがって、最良のパフォーマンスを得るためには、データベース内最適化が無効の場合でも入力セルが存在するときは、<TempTable> トークンを使用して未加工 SQL 照会を作成します。

この例では、話を単純化するために <OutputTempTable> トークンを使用していませんが、データベース内最適化を維持して、オーディエンス ID がデータベースから Campaign サーバーに取得し戻されないようにするために、作成する未加工 SQL 照会には <OutputTempTable> トークンを組み込む必要があります。以下に例を示します。

```
Create table <OutputTempTable> as Select p.CustID from Purchases p,  
<TempTable> where p.CustID = <TempTable>.CustID group by p.CustID having  
sum(p.PurchAmt) > 500
```

未加工 SQL 照会での抽出テーブルの参照

<Extract> トークンを使用して、未加工 SQL によって下流のプロセス内の抽出テーブルを参照することができます。このトークンを使用して後続の処理用のデータのサブセットを指定します。これによって、大きいテーブルで処理する場合にパフォーマンスが向上する可能性があります。

次の例では、勘定残高が 1,000 ドルを超えている顧客すべての顧客 ID を選択するために抽出テーブルを照会します。

```
Select p.CUSTOMERID from USER_TABLE p, <Extract> where p.CUSTOMERID =  
<Extract>.CUSTOMERID group by p.CUSTOMERID having sum(p.BALANCE) > 1000
```

複数の抽出プロセスが含まれたフローチャートの場合、<Extract> トークンでは最新の使用可能な抽出テーブルを必ず参照します。

注: マージ後は、<Extract> トークンは有効な場合も無効な場合もあります。トークンが予期どおりに処理するかどうかを判別するには、フローチャートをテスト実行します。

Campaign プロセスでの照会の評価方法

Campaign プロセス内の照会は、数学の規則を使用して左から右に評価されます。

例えば、ステートメントの

```
[UserVar.1] < PDF < [UserVar.2]
```

は、次のように評価されます。

```
([UserVar.1] < PDF) < [UserVar.2]
```

つまり、次に示すように、ステートメントの最初の部分 **([UserVar.1] < PDF)** が true または false (1 または 0) と評価されてから、その結果が 2 番目のステートメントに渡されます。

[1 | 0] < [UserVar.2]

この例で PDF が [UserVar.1] より大きく [UserVar.2] より小さいと評価されるためには、次の照会を構成する必要があります。

[UserVar.1] < PDF AND PDF < [UserVar.2]

このステートメントは次のステートメントと同等です。

([UserVar.1] < PDF) AND (PDF < [UserVar.2])

選択プロセス

選択プロセスでは、連絡を取ろうとしている ID を、顧客、アカウント、世帯などのマーケティング・データから選択します。

選択プロセスは、Campaign で最も頻繁に使用されるプロセスの 1 つです。多くのフローチャートは 1 つ以上の選択プロセスから始まります。選択プロセスは、他のプロセスによって変更および詳細化が可能な、顧客 ID などの ID のリストを含むセルを出力します。

マップされたユーザー・テーブルのフィルタリング

「選択プロセス構成」ウィンドウの「選択可能なフィールド」セクションに表示されるマップされたユーザー・テーブルは、フィルタリングすることができます。テーブルのフィルタリングにはテーブル名を使用します。

マップされたユーザー・テーブルをテーブル名でフィルタリングするには、以下の手順を実行します。

1. フローチャートを編集用を開きます (フローチャート・ツールバーの「編集」



をクリックする)。

2. フローチャートの選択プロセス・ボックスをダブルクリックして、「選択プロセス構成」ウィンドウを開きます。

3. 「選択可能なフィールド」の横にあるフィルター・アイコン  をクリックします。

4. テーブルをフィルタリングするためのテキストを入力し、「適用」をクリックします。

アンダースコアを除き、フィルター・テキストに特殊文字は使用できません。この検索は大/小文字の区別がありません。

フィルタリングされたテーブルのリストが表示されます。フィルター・アイコンが濃い緑色に変わります。

5. フィルターをクリアするには、「フィルター」アイコン  をクリックし、「フィルター」ウィンドウで「クリア」をクリックします。

フィルターは、「クリア」をクリックするか「選択プロセス構成」ウィンドウを閉じるまで適用可能です。

コンタクト・リストの選択

使用しているマーケティング・データからコンタクトを選択するように選択プロセスを構成します。

このタスクについて

コンタクトを選択するには、セグメントまたはテーブル内のすべての ID を指定するか、照会を使用して必要なコンタクトのみを検出します。その後、1 つ以上の選択プロセスを別のプロセスへの入力として使用することができます。例えば、すべてのゴールド顧客を選択した後で、さらにシルバー顧客を選択することができます。その後、マージ・プロセスを使用して、適格なコンタクトで構成される 1 つのリストを作成できます。

手順

1. フローチャートを編集用を開きます (フローチャート・ツールバーの「編集」



をクリックする)。



2. 選択プロセス をパレットからフローチャートにドラッグします。

3. フローチャートで「選択」プロセス・ボックスをダブルクリックします。

「選択プロセス構成」ダイアログ・ボックスが開き、デフォルトで「ソース」タブが開きます。

4. 「ソース」タブの「入力」リストを使用して、データ・ソースとしてセグメントまたはテーブルを選択します。複数のテーブルを選択するには、「入力」フィールドの隣の省略符号ボタン をクリックし、使用するテーブルにチェック・マークを付けます。

注: IBM Digital Analytics を Campaign に統合すると、**IBM Digital Analytics** セグメントを入力として選択することができます。

5. 選択したセグメントまたはテーブルのすべての行を入力ソースとして含める場合は、「すべての **<audience> ID** を選択」(**<audience>** は、「顧客」など、選択した入力データ・ソースに指定されたオーディエンス・レベルを示します)を選択します。
6. 選択したデータ・ソースからの ID のサブセットを使用する場合、「条件を指定して **<audience> ID** を選択」を選択し、指定したレコードに対して照会を行います。

式ボックスには、「フィールド名」、「演算子」、「値」、および「**AND/OR**」というラベルが付いた列があります。

ボタンに「テキスト・ビルダー」とある場合、「フィールド名」、「演算子」、「値」、「**AND/OR**」というラベルが付いた列に入力することで、式を作成できます。

ボタンに「ポイント & クリック」と表示されている場合、未加工の SQL を表示または編集することが可能で、「入力サポート」を使用してマクロ、演算子、およびストリング関数をリストから選択することができます。

いずれの方法（「テキスト・ビルダー」または「ポイント & クリック」）でも、「選択可能なフィールド」リスト (IBM Campaign 生成フィールドとユーザー定義フィールドを含む) からフィールドを選択することができます。

7. どのレコードが選択されているかを判別するための照会を作成します。

- a. 照会するフィールドを指定するには、「フィールド名」セルをクリックします。「選択可能なフィールド」リストが表示されます。リストが表示されない場合は、「フィールド名」セルを再びクリックします。「選択可能なフィールド」リストでフィールドを展開し、目的のフィールドを見つけます。使用可能なフィールドを、ダブルクリックするか、または強調表示して「使用」をクリックすることにより、選択します。

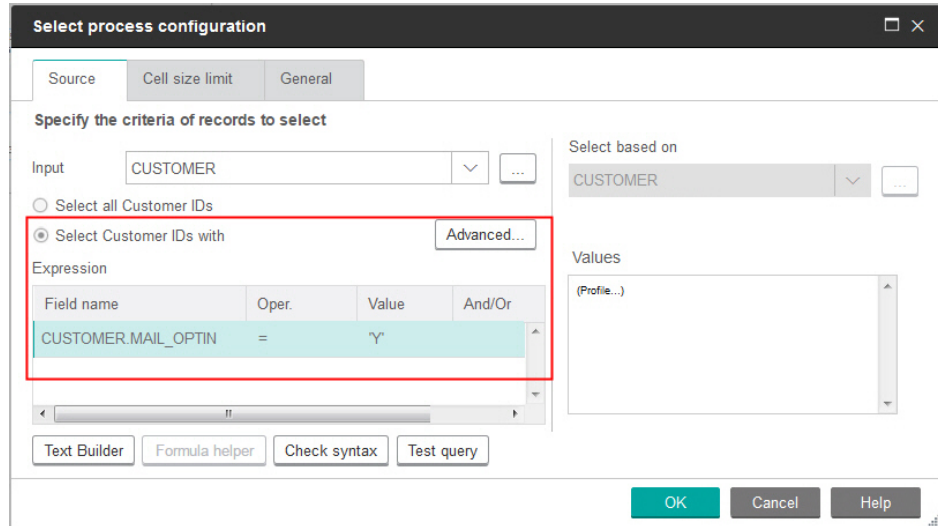
注: どのフィールドを使用するかを決める際に、選択可能なフィールドを強調表示して「プロファイル」をクリックすると、そのフィールドの値のリストを表示することができます。それから、「プロファイル」ダイアログを使用して、フィールド値を検証します。詳しくは、41 ページの『ユーザー・データのフィールド値のプレビュー』を参照してください。

注: 選択可能なフィールドのリストが表示されたら、照会するための変数を作成または選択する場合は、「ユーザー定義フィールド」ボタンを使用できます。詳しくは、225 ページの『ユーザー定義フィールド』を参照してください。

- b. 「演算子」セルをクリックし、「演算子」リストで比較演算子 (=、<、>、<=、>=、<>、「内」、「外」、「範囲」) をダブルクリックします。
- c. 「値」セルをクリックしてから、値をダブルクリックします。値が表示されない場合、「値」リストの「(プロファイル...)」をダブルクリックして「プロファイル」ダイアログを開くと、値のリストから選択できます。「値」セルをダブルクリックして、値を直接編集することもできます。

注: 予期されるリスト（「選択可能なフィールド」、「演算子」、「値」、「選択された式に対する操作」）が表示されない場合は、「式」領域内のセルをシングルクリックまたはダブルクリックしてみてください。

これで、フィールド名、演算子、および値から構成される式を用意できました。



8. 「構文チェック」をクリックして、照会の構文が正しいかどうかを確認します。構文の確認によってデータベース・サーバーに負荷がかかることはありません。
9. 複数の式を追加して結合するには、以下のガイドラインに従います。
 - a. 別の式を追加するには、「**AND/OR**」セルをクリックし、次に「演算子」リスト内の「**AND**」または「**OR**」をダブルクリックして、式の結合方法を指定します。
 - b. フィールド名、演算子、および値で構成される、次の式を作成します。
 - c. 評価の順序を制御するために括弧を追加するには、いずれかの行の「フィールド名」をダブルクリックして「選択された式に対する操作」リストを表示します。式のリストで、括弧のセットを追加するには「追加 ()」、1 組の括弧を削除するには「削除 ()」、選択した式内の括弧をすべて削除するには「すべてクリア ()」をダブルクリックします。括弧を使用すると、複雑な照会を定義する場合に複数の式をグループ化することができます。
例えば、(AcctType = 'Gold' AND Rank = 'A') OR NewCust = 'Yes' と AcctType = 'Gold' AND (Rank = 'A' OR NewCust = 'Yes') では意味が異なります。
 - d. 選択した式の順序を変更するには、「上へ移動」または「下へ移動」をダブルクリックします。
 - e. 選択した式の下に空白行を追加するには、「挿入」をダブルクリックします。
 - f. 選択した式を削除するには、「削除」をダブルクリックします。
10. オプションで、「テキスト・ビルダー」ボタンをクリックすると、ラベルが「ポイント & クリック」に変更されます。ボタンに「ポイント & クリック」と表示されている場合、未加工の SQL を表示または編集することが可能です。また、「入力サポート」を使用して、マクロ、演算子、およびストリング関数をリストから選択することができます。

注: Campaign 生成フィールドと同じ名前のテーブル・フィールドが照会に含まれている場合は、フィールド名を修飾する必要があります。構文として `<table_name>.<field_name>` を使用します。

関連情報については、49 ページの『未加工 SQL 照会の作成』を参照してください。47 ページの『式ヘルパーを使用した照会の作成』も参照してください。

11. 「ポイント & クリック」ボタンをクリックして、元の照会モードに戻します。ボタンのラベルが「テキスト・ビルダー」に戻ります。
12. (オプション) 「件数確認」を使用して、照会が返す ID の数を調べます。

照会のテスト中は、進行状況表示バーが表示されます。テストをキャンセルするには、進捗状況ウィンドウを閉じます。テストが終了すると、照会から返された行数が Campaign によって表示されます。

重要: グローバル抑制およびセル・サイズ制限は、「件数確認」の数には適用されません。テスト照会は、正規化されていないデータを返す場合もあります。実行結果の正確な件数を取得するには、プロセスのテスト実行を行います。

13. 次に説明するようにプロセスの構成を続行するか、「OK」をクリックしてプロセス構成ダイアログを閉じて照会式を保存します。
14. オプションで「セル・サイズの制限」タブを使用して、実稼働実行またはテスト実行においてプロセスで生成される ID の数を制限します。174 ページの『出力セル・サイズの制限』を参照してください。

「ランダム・シード」を選択した場合は、ほとんどの場合にデフォルトのシードを受け入れます。ランダム・シードは、IBM Campaign が ID をランダムに選択するために使用する開始点を表します。

注: その同じランダムなレコードのセットが、その後に続く各選択プロセスの実行で使用されます (プロセスへの入力に変更されない場合)。結果をモデリングに使用する場合、このことは重要になります。各モデルの有効性を判断するには、同じレコードのセットで異なるモデリング・アルゴリズムを比較する必要があります。結果をモデリングに使用しない場合は、選択プロセスを実行するたびに異なるランダムなレコードのセットを選択できます。そうするには、ゼロ (0) のランダム・シードを使用します。値を 0 にすると、プロセスが実行されるたびに確実に異なるレコードのセットが選択されます。

15. 「全般」タブを使用して、以下のオプションを設定します。

- a. プロセス名: 記述名 (Select_Gold_Customers など) を割り当てます。プロセス名は、フローチャートでボックス・ラベルとして使用されます。また、さまざまなダイアログやレポートでプロセスを識別するためにも使用されます。
- b. 出力セル名: この名前は、デフォルトで「プロセス名」と一致します。ダイアログやレポートで出力セル (プロセスが取得する ID のセット) を識別するために使用されます。
- c. (オプション) ターゲット・セルへのリンク: ターゲット・セル・スプレッドシート内のターゲット・セルを組織で事前定義する場合は、このステップを実行します。フローチャート・プロセスの出力に事前定義のターゲット・セルを関連付けるには、「ターゲット・セルへのリンク」をクリックして、スプレッドシートからターゲット・セルを選択します。「出力セル名」および「セル・コード」がターゲット・セル・スプレッドシートから継承され、これらのフィールドの値が両方とも、リンク関係があることを示すイタリックで表示されます。
- d. セル・コード: セル・コードには標準形式があり、システム管理者によって決定されます。生成されたセル・コードは固有です。セル・コードの変更は、それが及ぼす影響を把握していない場合は行わないでください。デフォルトでは、プロセス内で作成されるセルの名前はプロセス名と一致します。出力セル名への変更を保存すると、「自動生成」が選択されている場合は、セル・コードが再生成されます。セル・コードを変更したくない場合は、「自動生成」のチェック・マークを外しておきます。 178 ページの『セル名およびセル・コード』を参照してください。
- e. 説明: 「説明」フィールドを使用して、プロセスの目的や結果を説明します。一般的な方法としては、選択基準またはその他の重要な情報を参照します。フローチャート内のプロセス・ボックス上にマウス・カーソルを置くと、このフィールドの内容が表示されます。

16. 「OK」をクリックして保存し、構成を閉じます。

これで、選択プロセスが構成されました。予期される結果をプロセスが返すかどうかを確認するために、プロセスの実行をテストできます。

キャンペーンの IBM Digital Analytics セグメントのターゲット化

IBM Digital Analytics によりユーザーは、訪問レベルおよびビュー・レベルの基準に基づいてセグメントを定義することができます。IBM Campaign で選択プロセスを構成する際に、これらのセグメントをデータ・ソースとして使用できます。

始める前に

IBM Digital Analytics からエクスポートされたセグメントを IBM Campaign で使用するには、2 つの製品が統合されていなければなりません。統合の構成については、「IBM Campaign 管理者ガイド」で説明されています。

このタスクについて

IBM Campaign でセグメントを使用できるようにするために Digital Analytics を使用した場合は、キャンペーン・フローチャートでそれらのセグメントをターゲットとすることができます。

eMessage とクリック後分析ツールの両方を使用している Campaign ユーザーは、IBM Digital Analytics セグメントも利用できます。オプションのクリック後分析ツールは、E メールやホストされるランディング・ページのクリックスルーからの顧客の振る舞い、およびそれ以降の Web サイトでの (同一訪問またはセッション内の) ブラウズまたは購入のためのナビゲーションをトラッキングします。Campaign の設計者は、分析を使用してフォローアップ・キャンペーンを作成する方法を決定できます。

注: IBM eMessage は、個別の統合ステップを必要とします。eMessage に付属の資料を参照してください。

手順

1. Campaign フローチャートの選択プロセスをダブルクリックして、「選択プロセス構成」ダイアログを開きます。

選択プロセスに以前に定義した IBM Digital Analytics セグメントが含まれている場合は、「ソース」タブの「入力」ボックスに既存のセグメント名が表示されます。

2. 「入力」リストを開き、「**Digital Analytics** セグメント」をクリックします。

「**IBM Digital Analytics** セグメントの選択」ダイアログが開きます。

3. 「クライアント ID」を選択して、その IBM Digital Analytics クライアントの公開済みセグメントのリストを確認します。

注: 「セグメントの選択」リストには、選択されているクライアント ID 用に作成されたセグメントだけが表示されています。他の公開済みセグメントを確認するには、別のクライアント ID を選択します。

4. 「セグメントの選択」リストで、使用するセグメントを選択します。
 - 「セグメントの選択」リストには、IBM Digital Analytics で定義されたセグメントの作成元アプリケーション、セグメントのタイプ、および開始日と終了日も表示されます。
 - 「説明」を参照すると、セグメントの目的を確認できます。セグメントに関する詳細が必要な場合は、そのセグメントをダブルクリックすると、セグメントの式、およびその他の情報が表示されます。
 - 各セグメントの横に表示されている「開始日」と「終了日」は、セグメントの条件と一致する訪問者を検出するための、IBM Digital Analytics 定義の日付範囲を示しています。例えば、あるセグメントでは、2012 年 1 月 12 日から 2012 年 4 月 12 日までの間に少なくとも 3 回特定のサイトを訪問したすべての訪問者を検出し、別のセグメントでは別の日付範囲に該当する訪問者を検出する、ということが考えられます。IBM Digital Analytics 定義の日付範囲をここで変更することはできません。ただし、ダイアログの下部にある「セグメントの範囲」という日付制御を使用して、IBM Digital Analytics で定義された範囲内で日付の範囲を定義することは可能です。
5. ダイアログの下部にある「セグメント範囲」という日付とカレンダーの制御を使用して、選択したセグメントに関するデータを取得する日付範囲を指定します。選択プロセスを変更 (作成ではなく) する場合は、既存のセグメント範囲が表示されます。

- 指定する範囲は、IBM Digital Analytics でそのセグメントに対して定義された開始日から終了日まで (リストの各セグメントの横に示されている日付) の範囲内でなければなりません。
- Campaign は、開始日と終了日だけでなく、日付制約 (指定されている場合) も考慮します。日付制約は IBM Digital Analytics で定義されますが、「セグメントの選択」ダイアログには表示されません。日付制約は、1 つのセグメントに関してプルするデータの日数を制限することにより、大規模なデータ・セットのエクスポートが原因で IBM Digital Analytics が過負荷になることがないようにします。

例えば、3 カ月の期間 (開始日から終了日まで) と 7 日間の日付制約を指定して IBM Digital Analytics で定義されたセグメントがあるとして。

Campaign で定義する日付範囲では、両方の制約を考慮します。3 カ月の期間を超える日付範囲を指定した場合、そのセグメント定義は保存できません。同様に、7 日間を超える日数を指定した場合も、そのセグメント定義は保存できません。

- IBM Digital Analytics 定義の範囲と日付制約の範囲に収まっていれば、絶対的な日付と相対的な日付のいずれでも指定することができます。
- 絶対的な開始日を指定した場合は、終了日も指定する必要があります。例えば、IBM Digital Analytics 定義のセグメントで 3 カ月の期間が指定されている場合、その期間内の 1 日、1 カ月、または 1 週間の間に情報が収集された訪問者を、キャンペーンのターゲットにすることができます。
- 相対的な日付の例:
 - IBM Digital Analytics 定義のセグメントで 3 カ月の期間が指定されている場合、「昨日」や「最近 7 日」などの相対的な日付を指定して、最近の訪問者を継続的に検出することができます。キャンペーンは、IBM Digital Analytics 定義の終了日に達するまで問題なく実行されます。
 - 「今月」を指定する場合、この相対日付が使用される前日までの、その月のすべてのデータが使用可能になっている必要があります。例えば、今日が 3 月 28 日だとすると、選択したセグメントについて、3 月 1 日から 3 月 27 日までのデータが使用可能になっている必要があります。
 - 「先月」を指定する場合、先月分のすべてのデータが使用可能になっている必要があります。例 #1: IBM Digital Analytics 定義のセグメントで、開始日が 3 月 1 日、終了日が 3 月 31 日と指定されている場合、4 月 1 日から 4 月 30 日までの期間内で (4 月 30 日を含む)、「先月」を使用して 3 月のデータを取得することができます。例 #2: IBM Digital Analytics 定義のセグメントで、開始日が 3 月 1 日、終了日が 3 月 30 日と指定されている場合は、完全な 1 カ月分のデータが存在していないため、「先月」を使用することはできません。例 #3: IBM Digital Analytics 定義のセグメントで、開始日が 3 月 2 日、終了日が 3 月 31 日と指定されている場合も、完全な 1 カ月分のデータが存在していないため、「先月」を使用することはできません。例 2 と例 3 の場合、「先月」がセグメントの日付の範囲内に収まっていないことを通知するメッセージが表示されます。その場合、相対日付ではなく絶対日付を使用する必要があります。

6. 「OK」をクリックして、「選択プロセス構成」ダイアログに戻ります。

タスクの結果

選択プロセスを実行すると、指定された日付範囲および日付制約の範囲内におけるセグメントに関するデータが IBM Digital Analytics からプルされます。フローチャートで使用されているマッピング・テーブルにより、IBM Digital Analytics の ID を Campaign のオーディエンス ID に変換する方法が Campaign に通知されます。これで、これらのオーディエンス ID を下流のプロセスで使用できます。この仕組みに関する技術情報については、「*Campaign* 管理者ガイド」を参照してください。

まれに、フローチャートの実行時に、選択したセグメントの IBM Digital Analytics の ID の数が、Campaign で検出されたオーディエンス ID の数と一致しない場合があります。例えば、100 個の IBM Digital Analytics キーがあるのに対し、Campaign で一致する ID が 95 個しかない場合があります。Campaign ではこの状況について警告が出されますが、フローチャートの実行は続行されます。マップされた変換テーブルに更新されたレコードがあるか確認するように求めるメッセージが、そのフローチャートのログ・ファイルに書き込まれます。管理者は、その企業のポリシーに従ってオンライン・キーおよびオフライン・キーを (再) 照合し、変換テーブルに最新データを再挿入することにより、この状況を解決できます。マップされた変換テーブルが更新されたら、フローチャートを再実行する必要があります。

マージ・プロセス

マージ・プロセスを使用して、どの入力セルを含めて結合するか、およびどの入力セルを除外 (抑制) するかを指定します。

この方法で、フローチャート内の以降のプロセスに対して、セルを含めたり除外したりできるようになります。例えば、マージ・プロセスを使用して、マーケティング資料を受け取らないことを要求した「オプトアウト」顧客を抑制します。

コンタクトのマージと抑制

マージ・プロセスは、複数のセルからの入力を受け入れて、1 つに結合された出力セルを生成します。セルをマージするときに、コンテンツを含めるか除外するかを選択できます。

手順

1. キャンペーンを開いてから、フローチャート・タブをクリックします。
2. フローチャート・ウィンドウの「編集」アイコン  をクリックします。
3. 出力をマージするプロセスを 2 つ以上構成します。例えば、2 つの選択プロセスを構成します。



4. マージ・プロセス  をパレットからフローチャートにドラッグします。
5. 矢印を (選択プロセスなど) 上流プロセスからマージ・プロセスにドラッグして、ボックスを接続します。接続は上流プロセスからマージ・プロセスに行ってください。他の上流プロセスをマージ・プロセスに接続するのを繰り返します。矢印は、接続されたプロセス間のデータ・フローの方向を示します。

注: マージ・プロセスに入力を提供するセルはすべて、同じオーディエンス・レベルを持っている必要があります。例えば、複数の選択プロセスは世帯オーディエンスを使用する必要があります。

6. フローチャート内のマージ・プロセスをダブルクリックします。

プロセス構成ダイアログ・ボックスが開き、デフォルトで「メソッド」タブが開きます。マージ・プロセスに接続されたプロセスのセルは、「入力」リストに表示されます。

7. マージされた出力から ID を除外する場合は、「入力」リストでセルを選択して、「除外するレコード」リストに追加します。例えば、オプトアウトを除外する場合は、このオプションを使用します。

8. マージされた出力に ID を含める場合は、「入力」リストでセルを選択して、「選択するレコード」リストに追加します。このリストに追加するセル内の ID は、固有 ID の 1 つのリストに結合されます。

9. 「選択するレコード」リスト内の入力セルにあるリストをマージする方法を指定します。

- 組み込み時にマージ/消去: このオプションは、少なくとも 1 つの入力セルに存在する固有 ID のリストを生成します。重複 ID は 1 回だけ含まれます。この方法では、論理「OR」または「ANY」が使用されます。例: 顧客 A が **Gold.out** セルか **Platinum.out** セルのどちらかに 存在すれば、その顧客 A を含めます。
- 組み込み時に照合 (AND): すべての入力セルにわたって存在する ID のみを含めます。この方法では、論理「AND」または「ALL」が使用されます。例: 顧客 A の ID が **Gold.out** セルと **LoyaltyProgram.out** セルの両方に 存在する場合にのみ、その顧客 A を含めます。このオプションは、複数の基準を満たす顧客を含める場合に有用です。マージ・プロセスのすべての入力セルに ID が存在するのでない場合、その ID は含まれません。

10. オプションで「セル・サイズの制限」タブを使用して、実稼働実行またはテスト実行においてプロセスで生成される ID の数を制限します。 174 ページの『出力セル・サイズの制限』を参照してください。

「ランダム・シード」を選択した場合は、ほとんどの場合にデフォルトのシードを受け入れます。ランダム・シードは、IBM Campaign が ID をランダムに選択するために使用する開始点を表します。

注: その同じランダムなレコードのセットが、その後続く各マージ・プロセスの実行で使用されます (プロセスへの入力に変更されない場合)。結果をモデリングに使用する場合、このことは重要になります。各モデルの有効性を判断するには、同じレコードのセットで異なるモデリング・アルゴリズムを比較する必要がありますからです。結果をモデリングに使用しない場合は、マージ・プロセスを実行するたびに異なるランダムなレコードのセットを選択できます。そうするには、ゼロ (0) のランダム・シードを使用します。値を 0 にすると、プロセスが実行されるたびに確実に異なるレコードのセットが選択されます。

11. 「全般」タブを使用して、以下のオプションを設定します。

- a. プロセス名: 記述名を割り当てます。プロセス名は、フローチャートでボックス・ラベルとして使用されます。また、さまざまなダイアログやレポートでプロセスを識別するためにも使用されます。
- b. 出力セル名: この名前は、デフォルトで「プロセス名」と一致します。ダイアログやレポートで出力セル (プロセスが取得する ID のセット) を識別するために使用されます。
- c. (オプション) ターゲット・セルへのリンク: ターゲット・セル・スプレッドシート内のターゲット・セルを組織で事前定義する場合は、このステップを実行します。フローチャート・プロセスの出力に事前定義のターゲット・セルを関連付けるには、「ターゲット・セルへのリンク」をクリックして、スプレッドシートからターゲット・セルを選択します。「出力セル名」および「セル・コード」がターゲット・セル・スプレッドシートから継承され、これらのフィールドの値が両方とも、リンク関係があることを示すイタリックで表示されます。
- d. セル・コード: セル・コードには標準形式があり、システム管理者によって決定されます。生成されたセル・コードは固有です。セル・コードの変更は、それが及ぼす影響を把握していない場合は行わないでください。デフォルトでは、プロセス内で作成されるセルの名前はそのプロセス名と一致します。出力セル名への変更を保存すると、「自動生成」が選択されている場合は、セル・コードが再生成されます。セル・コードを変更したくない場合は、「自動生成」のチェック・マークを外しておきます。 178 ページの『セル名およびセル・コード』を参照してください。
- e. 説明: 「説明」フィールドを使用して、プロセスの目的や結果を説明します。例えば、含めるレコードや除外するレコードを示します。フローチャート内のプロセス・ボックス上にマウス・カーソルを置くと、このフィールドの内容が表示されます。

12. 「OK」をクリックして保存し、構成を閉じます。

タスクの結果

これで、プロセスが構成されました。予期される結果をプロセスが返すかどうかを確認するために、プロセスの実行をテストできます。

セグメント・プロセス

セグメント・プロセスを使用して、データを個別のグループまたはセグメントに分割します。セグメント・プロセスをコンタクト・プロセス (コール・リストやメール・リストなど) に接続し、処理やオファーをセグメントに割り当てます。

例えば、顧客の以前の購買履歴に基づいて、顧客を高価値、中価値、および低価値のセグメントに分割することができます。各セグメントは、コンタクト・プロセスに入力されると、異なるオファーを受け取ることができます。作成できるセグメントの数に制限はありません。

2 とおりの方法でデータをセグメント化できます。フィールドで個別の値を使用する方法と、照会を使用してフィールドのデータをフィルター処理する方法です。データベース表フィールドに加えて、ユーザー定義フィールドを使用してデータをセ

グメント化することができます。この方法で、カスタム・グループ化を実行し、顧客を必要に合わせてセグメント化できます。

注: セグメント・プロセスによって作成されるセグメントは、フローチャート間またはセッション間で永続的ではありません。(戦略的セグメントとも呼ばれる)「永続的」なセグメントを作成するために、管理者がセグメントの作成プロセスを使用することができます。

セグメント化の考慮事項

キャンペーン・フローチャートでセグメント・プロセスを構成するときには、以下のオプションおよびガイドラインを検討してください。

セグメント化方式の選択

キャンペーン・フローチャートでセグメント・プロセスを構成するときには、フィールドまたは照会によってセグメント化することができます。

場合によっては、フィールドまたは照会によってセグメント化したときに、同じ結果が得られることがあります。例えば、ご使用のデータベースの `AcctType` フィールドによって、顧客の口座が「標準」、「優先」、および「プレミア」の 3 つのレベルに分割されているとします。`AcctType` フィールドによるセグメント化によって、これらの口座タイプ用に 3 つのセグメントが作成されます。

照会を使用しても同じ結果を得ることができますが、セグメントを作成するには、3 つの別個の照会を作成する必要があります。セグメント化するデータに基づいて、最も効率的な方法を判断してください。

セグメントを相互排他的にする

セグメントが相互に排他的になるように指定できます。そうすることで、条件を満たす各レコードが 1 つのセグメントにのみ配置されることが保証されます。セグメントがオファーに割り当てられると、各顧客はオファーを 1 つのみ受け取ります。

レコードは、ユーザーが定義した優先順位に基づいて、そのレコードが満たす基準を持つ最初のセグメントに配置されます。例えば、顧客が 1 および 3 のセグメントに適格であり、優先順位でセグメント 1 がセグメント 3 より前にある場合、その顧客はセグメント 1 にのみ出現します。

セグメント・サイズの制限

セグメント・プロセスを構成する際の、1 セグメントごとのレコード数のデフォルト・サイズは「無制限」です。例えば、キャンペーン・フローチャートまたはプロセスのテスト実行を行う場合など、作成されるセグメントのサイズを制限することができます。

セグメント・サイズは任意の正整数に制限できます。セグメント・サイズを制限すると、修飾レコードはランダムに選択されます。

その同じランダムなレコードのセットが、その後に続く各プロセスの実行で使用されます (プロセスへの入力に変更されない場合)。セグメント結果をモデリングに使

用する場合、このことは重要になります。各モデルの有効性を判断するには、同じレコードのセットで異なるモデリング・アルゴリズムを比較する必要があるからです。

結果をモデリングに使用しない場合は、セグメント・プロセスを実行するたびに異なるランダムなレコードのセットを選択できます。そうするには、セグメント・プロセスに入力データを提供する上流のプロセスで、ゼロ (0) のランダム・シードを使用します。値を 0 にすると、プロセスが実行されるたびに確実に異なるレコードのセットが選択されます。

ソース・セルの選択

キャンペーン・フローチャートでセグメント・プロセスを構成する際、選択されたセルはすべて、同じオーディエンス・レベルで定義されていなければなりません。複数のソース・セルが選択されている場合、各ソース・セルで同じセグメンテーションが実行されます。

別のセグメント・プロセスへの入力としてのセグメントの使用

セグメントは、キャンペーン・フローチャートの別のセグメント・プロセスへの入力セルとして使用することができます。例えば、年齢の範囲でセグメント化してから、優先チャネルによってさらにセグメント化できます。

この例では、顧客を年齢範囲にセグメント化とします。データベースには、6 つの年齢範囲 (26 から 30 など) のいずれかを各顧客に割り当てる `AgeRange` というフィールドが含まれています。 `AgeRange` フィールドによってセグメント化し、6 つのセグメントを作成します。

その後、別のフィールドまたは照会によってさらに顧客を分割する別のセグメント・プロセスへの入力として、これらの 6 つのセグメントを使用することができます。例えば、データベースに `PreferredChannel` という名前のフィールドが含まれているとします。このフィールドは、各顧客の優先コンタクト・チャネル (ダイレクト・メール、テレマーケティング、FAX、または E メール) を指定します。6 つの年齢範囲セグメントを入力として使用して、2 番目のセグメント・プロセスを作成し、`PreferredChannel` フィールドによってセグメント化することができます。6 つの年齢範囲セグメントの各セグメントが、さらに 4 つの優先チャネル・セグメントにセグメント化され、合計で 24 個の出力セグメントが作成されます。

フィールドによるデータのセグメント化

セグメント・プロセスを使用して、フィールド値に基づいてデータをセグメントに分割できます。データベース表のフィールドによりデータをセグメント化する場合、そのフィールド内の個別の各値によって別個のセグメントが作成されます。

始める前に

66 ページの『セグメント化の考慮事項』

このタスクについて

フィールドによってデータをセグメント化する方法は、フィールド内の値が、作成するセグメントに対応している場合に非常に便利です。例えば、4 個の異なる地域

の顧客に別々のオファーを割り当てるとします。ご使用の顧客データベースには、各顧客が属している地域を示す **region** という名前のフィールドが含まれています。**region** フィールドでセグメント化し、4 個の地域セグメントを作成します。

手順

1. フローチャートを編集用を開きます。



2. セグメント・プロセス  をパレットからフローチャートにドラッグします。
3. 少なくとも 1 つの構成済みプロセス (選択プロセスなど) を入力としてセグメント・プロセスに接続します。
4. フローチャート内のセグメント・プロセスをダブルクリックして、「セグメント・プロセス構成」ダイアログを開きます。

セグメント・プロセスに接続されたプロセスのセルが、「入力」リストに表示されます。

5. 「セグメント」タブで、「入力」リストを開き、セグメント・プロセスへの入力を選択します。複数のセルを選択するには、「入力」リストの横にある省略符号ボタンを使用します。
6. 「データ・フィールドで作成」を選択し、ドロップダウン・リストを使用して、セグメントの作成に使用するフィールドを選択します。例えば、地域ごとにセグメント化する場合、**region** フィールドを選択します。

「プロファイル」ダイアログが開き、IBM Campaign が即時にフィールド値の検証を開始します。フィールド値のプロファイル作成することで、Campaign はどのセグメントを作成するか判別できます。

このダイアログについて詳しくは、41 ページの『ユーザー・データのフィールド値のプレビュー』を参照してください。

7. すべてのセグメントが適切に作成されるように、プロファイル作成が終了するのを待ちます。次に「OK」をクリックして「プロファイル」ダイアログを閉じます。

「セグメント数」フィールドと「セグメント名」のリストは、「データ・フィールドで作成」で選択されたフィールドのプロファイル結果に基づいて更新されます。例えば、「A」と「B」という 2 つの値を持つ「Status」というフィールドでセグメント化を行う場合、「Status_A」と「Status_B」という 2 つのセグメントが作成されます。

8. オプションで、セグメント名を編集したり、最大サイズを調整したり、相互に排他的なセグメントを作成したり、抽出テーブルを作成したりすることができません。設定可能なオプションについて詳しくは、以下のトピックを参照してください。
 - 72 ページの『セグメント・プロセス: 「セグメント」タブ』
 - 74 ページの『セグメント・プロセス: 「抽出」タブ』
 - 75 ページの『セグメント・プロセス: 「全般」タブ』

9. 「OK」をクリックして選択内容を保存し、「セグメント・プロセス構成」ダイアログを閉じます。

これで、プロセスが構成されました。予期される結果をプロセスが返すかどうかを確認するために、プロセスをテストできます。

照会によるデータのセグメント化

セグメント・プロセスを使用して、作成した照会の結果に基づいてデータをセグメント化できます。

始める前に

66 ページの『セグメント化の考慮事項』

このタスクについて

照会に基づいたセグメント化は、必要なセグメントを作成するためにフィールド内のデータをフィルターに掛ける必要がある場合に非常に便利です。例えば、過去 1 年間の顧客の購買履歴に基づいて、顧客を高価値 (\$500 超)、中価値 (\$250 から \$500)、および低価値 (\$250 未満) のセグメントに分割すると仮定します。ご使用の顧客データベースの PurchaseHistory フィールドには、各顧客の購買金額の合計が格納されています。別個の照会を使用して、それぞれのセグメントを作成し、PurchaseHistory フィールドでセグメントの条件を満たす値を持つレコードを選択します。

注: 未加工 SQL を使用してデータをセグメント化することもできます。

手順

1. フローチャートを編集用を開きます。



2. セグメント・プロセス をパレットからフローチャートにドラッグします。
3. 少なくとも 1 つの構成済みプロセス (選択プロセスなど) を入力としてセグメント・プロセスに接続します。
4. フローチャート内のセグメント・プロセスをダブルクリックして、「セグメント・プロセス構成」ダイアログを開きます。

セグメント・プロセスに接続されたプロセスのセルが、「入力」リストに表示されます。

5. 「セグメント」タブで、「入力」リストを開き、セグメント・プロセスへの入力を選択します。複数のセルを選択するには、「入力」リストの横にある省略符号ボタンを使用します。
6. 「照会で作成」を選択します。
7. 作成するセグメントの数を決定し、「セグメント数」フィールドに数値を入力します。
8. 次に、セグメントごとに照会を構成します。最初のセグメントを選択し、「編集」をクリックして「セグメントの編集」ダイアログを開きます。

注: 使用可能な各コントロールに関する参照情報については、75 ページの『セグメント・プロセス: 「新規セグメント」および「セグメントの編集」のコントロール』を参照してください。

9. 選択したセグメントまたはテーブルのすべての ID を入力ソースとして含める場合は、「すべての **<audience> ID** を選択」(**<audience>** は、「顧客」など、選択した入力データ・ソースに指定されたオーディエンス・レベルを示します)を選択します。
10. 選択したデータ・ソースからの ID のサブセットを使用する場合、「条件を指定して **<audience> ID** を選択」を選択し、指定したレコードに対して照会を行います。

式ボックスには、「フィールド名」、「演算子」、「値」、および「**AND/OR**」というラベルが付いた列があります。

ボタンに「テキスト・ビルダー」とある場合、「フィールド名」、「演算子」、「値」、「**AND/OR**」というラベルが付いた列に入力することで、式を作成できます。

ボタンに「ポイント & クリック」と表示されている場合、未加工の SQL を表示または編集することが可能で、「入力サポート」を使用してマクロ、演算子、およびストリング関数をリストから選択することができます。

いずれの方法（「テキスト・ビルダー」または「ポイント & クリック」）でも、「選択可能なフィールド」リスト (IBM Campaign 生成フィールドとユーザー定義フィールドを含む) からフィールドを選択することができます。

11. どのレコードを使用してセグメントを作成するかを判断するための照会を作成します。
 - a. 照会するフィールドを指定するには、「フィールド名」セルをクリックします。「選択可能なフィールド」リストが表示されます。リストが表示されない場合は、「フィールド名」セルを再びクリックします。「選択可能なフィールド」リストでフィールドを展開し、目的のフィールドを見つけます。使用可能なフィールドを、ダブルクリックするか、または強調表示して「使用」をクリックすることにより、選択します。

注: どのフィールドを使用するかを決める際に、選択可能なフィールドを強調表示して「プロファイル」をクリックすると、そのフィールドの値のリストを表示することができます。それから、「プロファイル」ダイアログを使用して、フィールド値を検証します。詳しくは、41 ページの『ユーザー・データのフィールド値のプレビュー』を参照してください。

注: 選択可能なフィールドのリストが表示されたら、ユーザー定義フィールドを作成または使用する場合は、「ユーザー定義フィールド」ボタンを使用できます。詳しくは、225 ページの『ユーザー定義フィールド』を参照してください。

- b. 「演算子」セルをクリックし、「演算子」リストで比較演算子 (=、<、>、<=、>=、<>、「内」、「外」、「範囲」) をダブルクリックします。

- c. 「値」セルをクリックしてから、値をダブルクリックします。値が表示されない場合、「値」リストの「(プロファイル...)」をダブルクリックして「プロファイル」ダイアログを開くと、値のリストから選択できます。「値」セルをダブルクリックして、値を直接編集することもできます。

注: 予期されるリスト（「選択可能なフィールド」、「演算子」、「値」、「選択された式に対する操作」）が表示されない場合は、「式」領域内のセルをシングルクリックまたはダブルクリックしてみてください。

これで、フィールド名、演算子、および値から構成される式を用意できました。

Field name	Oper.	Value	And/Or
DEMO_CUSTOMER.MAIL_OPTIN_FLAG	=	Y	

12. 「構文チェック」をクリックして、照会の構文が正しいかどうかを確認します。構文の確認によってデータベース・サーバーに負荷がかかることはありません。
13. 複数の式を追加して結合するには、以下のガイドラインに従います。
- 別の式を追加するには、「**AND/OR**」セルをクリックし、次に「演算子」リスト内の「**AND**」または「**OR**」をダブルクリックして、式の結合方法を指定します。
 - フィールド名、演算子、および値で構成される、次の式を作成します。
 - 評価の順序を制御するために括弧を追加するには、いずれかの行の「フィールド名」をダブルクリックして「選択された式に対する操作」リストを表示します。式のリストで、括弧のセットを追加するには「追加 ()」、1組の括弧を削除するには「削除 ()」、選択した式内の括弧をすべて削除するには「すべてクリア ()」をダブルクリックします。括弧を使用すると、複雑な照会を定義する場合に複数の式をグループ化することができます。
例えば、`(AcctType = 'Gold' AND Rank = 'A') OR NewCust = 'Yes'` と `AcctType = 'Gold' AND (Rank = 'A' OR NewCust = 'Yes')` では意味が異なります。
 - 選択した式の順序を変更するには、「上へ移動」または「下へ移動」をダブルクリックします。
 - 選択した式の下に空白行を追加するには、「挿入」をダブルクリックします。
 - 選択した式を削除するには、「削除」をダブルクリックします。
14. オプションで、「テキスト・ビルダー」ボタンをクリックすると、ラベルが「ポイント & クリック」に変更されます。ボタンに「ポイント & クリック」と表示されている場合、未加工の SQL を表示または編集することが可能です。また、「入力サポート」を使用して、マクロ、演算子、およびストリング関数をリストから選択することができます。

注: Campaign 生成フィールドと同じ名前のテーブル・フィールドが照会に含まれている場合は、フィールド名を修飾する必要があります。構文として `<table_name>.<field_name>` を使用します。

15. 「ポイント & クリック」ボタンをクリックして、元の照会モードに戻します。ボタンのラベルが「テキスト・ビルダー」に戻ります。
16. (オプション) 「件数確認」を使用して、照会が返す ID の数を調べます。

照会のテスト中は、進行状況表示バーが表示されます。テストをキャンセルするには、進捗状況ウィンドウを閉じます。テストが終了すると、照会から返された行数が Campaign によって表示されます。

重要: グローバル抑制およびセル・サイズ制限は、「件数確認」の数には適用されません。テスト照会は、正規化されていないデータを返す場合もあります。実行結果の正確な件数を取得するには、プロセスのテスト実行を行います。

17. 「OK」をクリックして、このセグメントの照会を保存して、「セグメントの編集」ダイアログを閉じます。
18. 「セグメント・プロセス構成」ダイアログで、残りのセグメントを編集して、それらの照会を定義します。
19. 「セグメント」、「抽出」、および「全般」タブのコントロールを使用して、セグメント・プロセスの構成を続けます。詳しくは、以下のトピックを参照してください。
 - 『セグメント・プロセス: 「セグメント」タブ』
 - 74 ページの『セグメント・プロセス: 「抽出」タブ』
 - 75 ページの『セグメント・プロセス: 「全般」タブ』
20. 「OK」をクリックして選択内容を保存し、「セグメント・プロセス構成」ダイアログを閉じます。

これで、プロセスが構成されました。予期される結果をプロセスが返すかどうかを確認するために、プロセスをテストできます。

セグメント・プロセス: 「セグメント」タブ

「セグメント・プロセス構成」ダイアログの「セグメント」タブを使用して、着信データを個別のグループまたはセグメントに分割する方法を示します。

次の表は、「セグメント・プロセス構成」ダイアログの「セグメント」タブのコントロールについて説明しています。

表 5. 「セグメント」タブ

コントロール	説明
入力	セグメント・プロセスへの入力を指定します。ドロップダウン・リストには、セグメント・プロセスに接続されたプロセスのすべての出力セルが含まれています。入力を複数選択する場合は、「複数セル」を選択します。

表 5. 「セグメント」タブ (続き)

コントロール	説明
データ・フィールドで作成	データのセグメント化に使用するフィールドを指定します。データは、選択されたフィールドに存在する値を使用してセグメント化されます。フィールド内の個別の各値によって、別個のセグメントが作成されます。例えば、A、B、C の値が含まれるフィールドには、3 つのセグメントが作成されます。
プロファイル	「プロファイル」ダイアログを開きます。このウィンドウでは、選択されたフィールド内のレコードの値および配布を計算します。フィールドでセグメント化する場合にのみアクティブです。フィールドを最初選択した後に任意の時点でそのフィールドを再プロファイルするには、「プロファイル」をクリックします。
ユーザー定義フィールド...	フィールドでセグメント化する場合にのみアクティブです。「ユーザー定義フィールドの作成」ダイアログが開き、フィールドを新規作成できます。
照会で作成	作成した照会に基づいてデータをセグメント化します。
セグメント数	照会でセグメント化する場合にのみアクティブです。作成するセグメントの数を示します。デフォルトでは、「Segment1」、「Segment2」、および「Segment3」というデフォルト名を使用して 3 つのセグメントが作成されます。フローチャートで作成可能なセグメントの最大数である 1000 を超える値を「セグメント数」フィールドに入力することはできません。 フィールドでセグメント化する場合、「セグメント数」フィールドは、選択されたフィールドのプロファイル結果に基づいて更新されます。セグメントの数は、フィールドで検出される値に基づきます。
データの重複を許可しない	セグメントを相互に排他的にするかどうかを指定します (すなわち、条件を満たす各レコードが 1 つのセグメントにのみ配置されることが保証されます)。
抽出テーブルの作成	このコントロールは、セグメントが出力セルごとに抽出テーブルを作成するかどうかを指定します。このオプションを選択すると、Campaign は、セグメント全体で複製する対象オーディエンスを追跡するために必要な情報を後のプロセスに提供できるようになります。 このチェック・ボックスを選択すると、「抽出」タブのオプションが有効になります。 このチェック・ボックスは、「データの重複を許可しない」が選択されている場合は無効になります。
セグメント名	すべてのセグメントを名前別にリストします。デフォルトでは、「Segment1」、「Segment2」、および「Segment3」というデフォルト名を使用して 3 つのセグメントが作成されます。 フィールドでセグメント化する場合、「セグメント名」は、選択されたフィールドのプロファイル結果に基づいて更新されます。例えば、「A」および「B」という 2 つの個別の値を持つ「Acct_Status」という名前のフィールドでセグメント化を行う場合、「Acct_Status_A」および「Acct_Status_B」という名前の 2 つのセグメントが作成されます。
最大サイズ	各セグメントで許可された最大レコード数。
サイズ	セグメントの条件を満たすレコードの数。プロセスが実行される前に、この数はデフォルトで出力セル内のレコードの総数に設定されます。

表 5. 「セグメント」タブ (続き)

コントロール	説明
照会	セグメントのリストの「照会」列は、照会でセグメント化する場合にのみ表示されます。これは、セグメントを作成するために使用される照会基準を示します。照会基準を変更するには、セグメント名をダブルクリックするか、セグメントを選択して「編集」をクリックします。
「1 つ上へ」矢印、「1 つ下へ」矢印	リスト上で選択しているセグメントを、上または下に移動します。セグメントは、リストされている順番に処理されます。
新規セグメント	照会でセグメント化する場合にのみアクティブです。「新規セグメント」ダイアログが開き、そこで照会を指定することで新規セグメントを作成できます。
編集	このボタンを使用すると、選択したセグメントに対する「セグメントの編集」ウィンドウが開きます。フィールドごとにセグメント化する場合、セグメント名または最大サイズを変更できます。照会ごとにセグメント化する場合、名前、サイズ、および照会式を変更できます。
削除	選択されたセグメントを削除します。セグメントが削除されると、「セグメント数」フィールドが自動的に更新されます。使用可能なセグメントが 1 つしかない場合、その唯一のセグメントが削除されないようにするため、「削除」ボタンが無効になります。
0 件のセグメントは後続処理を行わない	空のセグメントについては、下流のプロセスが実行されないようにします。

セグメント・プロセス: 「抽出」タブ

「セグメント・プロセス構成」ダイアログの「抽出」タブを使用して、抽出するフィールドを選択します。この方法で、セグメント・プロセスからの出力を、フローチャート内のメール・リスト・プロセスまたはコール・リスト・プロセスへの入力としてアクセスできるようにします。

次の表は、「抽出」タブのフィールド、ボタン、および制御について説明しています。「抽出」タブのコントロールは、「セグメント」タブで「抽出テーブルの作成」を選択した場合にのみ使用できます。

表 6. 「抽出」タブ

フィールド	説明
ターゲット・データ・ソース	このプロセスの出力が書き込まれる場所。 Campaign サーバーおよび接続先のその他の任意のデータ・ソースが「ターゲット・データ・ソース」ドロップダウン・リストから選択可能です。
選択フィールド	入力データ・ソースに基づいて抽出可能なフィールドのリストで、フィールド名およびデータ型を含みます。 入力ソースが eMessage のランディング・ページの場合、各フィールド名はランディング・ページの属性です。その属性に特殊文字またはスペースが含まれている場合は、有効なフィールド名に変換されます。すべてのランディング・ページ属性のデータ型は、テキストとしてリストされます。 注: スキーマ・オブジェクト名は 30 文字までに制限されます。ご使用の属性名を 30 文字以下に制限して、抽出された出力の有効な列名を作成してください。

表 6. 「抽出」タブ (続き)

フィールド	説明
抽出フィールド	「選択フィールド」リストから抽出することを選択したフィールド。「出力名」はデフォルトで「抽出フィールド」列のフィールド名に設定されます。 出力名を変更する場合は、文字と数字をどのようにでも組み合わせて使用できます。スペース、ハイフン (-)、ピリオド (.), スラッシュ (/ または ¥)、特殊文字は、使用しないでください。
プロファイル	「プロファイル」ダイアログを開きます。このウィンドウでは、選択されたフィールド内のレコードの値および配布を計算します。フィールド名が「選択フィールド」リストで選択されている場合にのみアクティブになります。
ユーザー定義フィールド...	「ユーザー定義フィールドの作成」ダイアログを開きます。
詳細...	「詳細設定」ダイアログを開きます。このウィンドウには、複製レコードをスキップし、Campaign が複製を識別する方法を指定するためのオプションが含まれています。

セグメント・プロセス: 「全般」タブ

「セグメント・プロセス構成」ダイアログの「全般」タブを使用して、「プロセス名」、「出力セル」の名前、または「セル・コード」を変更します。また、「説明」にはセグメント・プロセスの目的を説明する内容を入力します。フローチャート内のプロセス・ボックス上にマウス・カーソルを置くと、注釈が表示されます。

詳しくは、以下のトピックを参照してください。

- 181 ページの『セル名の変更』
- 182 ページの『セル名のリセット』
- 183 ページの『グリッド内のすべてのセルをコピーおよび貼り付けする方法』
- 183 ページの『セル・コードの変更』

セグメント・プロセス: 「新規セグメント」および「セグメントの編集」のコントロール

次の表では、「新規セグメント」および「セグメントの編集」ダイアログ・ボックスのコントロールについて説明します。セグメント・プロセスを構成する際に、これらのダイアログ・ボックスを使用できます。

注: 「新規セグメント」ダイアログ・ボックスは、照会によるセグメント化を行う場合にのみ利用できます。フィールドでセグメント化する場合には、「名前」フィールドと「最大サイズ」フィールドだけが「セグメントの編集」ダイアログ・ボックスで使用できます。

表 7. 「新規セグメント」および「セグメントの編集」ダイアログ・ボックスのコントロール

コントロール	説明
名前	セグメントの名前。
最大サイズ	セグメントで許可された最大レコード数。
選択基準	照会のベースとなるデータ・ソースを指定します。
すべてのデータ・ソース・タイプを選択 (Select All data source type)	「入力」ドロップダウン・リストにあるデータ・ソースの ID をすべて含めます。

表 7. 「新規セグメント」および「セグメントの編集」ダイアログ・ボックスのコントロール (続き)

コントロール	説明
指定のデータ・ソース・タイプを選択 (Select data source type with)	定義した基準に基づいて特定の ID のみ選択する照会を作成するための機能を利用できるようにします。
拡張...	「拡張」設定ダイアログが開きます。このダイアログには以下のオプションがあります。 - 未加工 SQL を使用する: 未加工 SQL 照会を使用して、データをセグメント化します。 - 入力セルの照会スコープを使用する: このセグメント・プロセスへのソース・セルが照会を使用する場合のみ使用可能です。ソース・セルの照会を現在の選択基準と結合 (「AND」を使用) させる場合に、このチェック・ボックスを選択します。
ユーザー定義フィールド...	「ユーザー定義フィールドの作成」ダイアログを開きます。
照会テキスト・ボックスおよびボタン	照会テキスト・ボックスと関連するフィールドおよびボタンの詳細については、「IBM Campaign 管理者ガイド」の『プロセスでの照会の作成』を参照してください。

サンプル・プロセス

サンプル・プロセスを使用して、コンタクトをグループに分割します。サンプリングの従来の使用法は、マーケティング・キャンペーンの有効性の測定に使用できるターゲット・グループと制御グループを確立することです。

サンプル・グループへのコンタクトの分割

ターゲットとコントロール・グループを作成するには、サンプル・プロセスを使用します。サンプリングの方法は複数あります。「ランダム」は統計的に有効なコントロール・グループまたはテスト・セットを作成します。「データをソート順に各サンプルに配分」は、レコードを 1 つおきにサンプル・グループに割り振ります。「データをソート順に分割」は、多数のレコードをサンプルに順次割り振ります。

手順

1. フローチャートを編集用を開きます。



2. サンプル・プロセス  をパレットからフローチャートにドラッグします。
3. 少なくとも 1 つの構成済みプロセス (選択プロセスなど) を入力としてサンプル・プロセス・ボックスに接続します。
4. フローチャートでサンプル・プロセスをダブルクリックします。
5. 「サンプル」タブの「入力」リストを使用して、サンプリングするセルを選択します。リストには、サンプル・プロセスに接続されたプロセスのすべての出力セルが含まれています。複数のセルに入力データがある場合、「複数セル」オプションを任意指定で選択できます。複数のソース・セルを選択すると、各ソース・セルで同じサンプリングが実行されます。

注: 選択されたセルはすべて、世帯や顧客など、同じオーディエンス・レベルで定義されていなければなりません。

6. 「サンプル数」フィールドを使用して、入力セルごとに作成するサンプルの数を指定します。デフォルトでは、入力セルごとに 3 つのサンプルが作成され、デフォルト名の「サンプル1」、「サンプル2」、および「サンプル3」が使用されます。
7. デフォルトのサンプル名を変更するには、「出力名」列でサンプルをダブルクリックしてから、新しい名前を入力します。文字、数字、およびスペースの任意の組み合わせを使用できます。ピリオド (.) またはスラッシュ (/ または ¥) は使用しないでください。

重要: サンプルの名前を変更する場合は、入力セルとしてこのサンプルを使用するすべての後続プロセスを更新する必要があります。サンプル名を変更すると、接続された後続のプロセスが構成解除される場合があります。通常、サンプル名の編集は、後続のプロセスを接続する前に行う必要があります。

8. 以下のいずれかの方法を使用して、サンプル・サイズを定義します。
 - パーセントでレコードを分割する場合: 「パーセント (%)」でサイズを指定」を選択した後、「サイズ」フィールドをダブルクリックし、各サンプルで使用するレコードのパーセントを指定します。サンプルのサイズを制限する場合は、「最大サイズ」フィールドを使用します。デフォルトは「無制限」です。「出力名」列にリストされているそれぞれのサンプルで繰り返すか、または「残りすべて」チェック・ボックスを使用して、残りのすべてのレコードをそのサンプルに割り当てます。「残りすべて」が選択できるのは、1 つの出力セルに対してのみです。
 - 各サンプル・サイズにレコード数を指定する場合: 「レコード数でサイズを指定」を選択した後、「最大サイズ」フィールドをダブルクリックして、最初のサンプル・グループに割り振るレコードの最大数を指定します。リストされている次のサンプルに「最大サイズ」を指定するか、「残りすべて」チェック・ボックスを使用して、残りのすべてのレコードをそのサンプルに割り当てます。「残りすべて」が選択できるのは、1 つの出力セルに対してのみです。

オプション: 「サンプル・サイズ計算」をクリックし、計算器を使用して最適なサンプル・サイズを決定します。(79 ページの『サンプル・サイズ計算器について』を参照してください。)次に、計算器の「最小サンプル・サイズ」フィールドから値をコピーし、「完了」をクリックして計算器を閉じてから、「レコード数でサイズを指定」の「最大サイズ」フィールドにその値を貼り付けます。

9. 「出力名」リストの各サンプルについて、「サイズ」が定義されているか、または「残りすべて」にチェック・マークが付いていることを確認します。
10. 「サンプリング方法」セクションで、以下のいずれかのオプションを使用して、サンプルの作成方法を指定します。
 - ランダム・サンプル: 統計的に有効なコントロール・グループまたはテスト・セットを作成する場合に、このオプションを使用します。このオプションは、指定されたシードに基づいて乱数発生ルーチンを使用して、サンプル・グループにレコードをランダムに割り当てます。シードについては、これらのステップの後半で説明しています。

- データをソート順に各サンプルに配分: このオプションは、最初のレコードを最初のサンプルに、2 番目のレコードを 2 番目のサンプルに配置するという方法で、指定されたサンプル数になるまでレコードを順番に配置します。このプロセスは、すべてのレコードがサンプル・グループに割り当てられるまで繰り返されます。このオプションを使用するには、「ソート条件」オプションを指定して、グループへのレコードのソート方法を決定する必要があります。「ソート条件」オプションについては、これらのステップの後半で説明しています。
- データをソート順に分割: このオプションは、最初の N 件のレコードを最初のサンプルに、次のレコードのセットを 2 番目のサンプルに割り振るという方法で、レコードを順番に割り振ります。このオプションは、ソートされた何らかのフィールド (例えば、累積の購買額またはモデル・スコアなど) に基づくトップ十分位数 (またはその他の何らかのサイズ) をベースとしてグループを作成する場合に有用です。このオプションを使用するには、「ソート条件」オプションを指定して、グループへのレコードのソート方法を決定する必要があります。「ソート条件」オプションについては、これらのステップの後半で説明しています。

11. 「ランダム・サンプル」を選択した場合は、ほとんどの場合にデフォルトのシードを受け入れます。シードは、IBM Campaign が ID をランダムに選択するために使用する開始点を表します。

新規シード値を生成するには、「選択」をクリックするか、「乱数シード」フィールドに値を入力します。新規シード値を使用する必要がある場合の例は次のとおりです。

- 全く同じ数のレコードが同じシーケンスに存在し、同一のシード値を使用すると、レコードが毎回同じサンプルに作成される場合。
- ランダム・サンプルが望ましくない結果をもたらしている場合 (例えば、すべての男性が 1 つのグループに割り振られ、すべての女性が別のグループに割り振られるなど)。

注: その同じランダムなレコードのセットが、その後続く各サンプル・プロセスの実行で使用されます (プロセスへの入力に変更されない場合)。結果をモデリングに使用する場合、このことは重要になります。各モデルの有効性を判断するには、同じレコードのセットで異なるモデリング・アルゴリズムを比較する必要があるからです。結果をモデリングに使用しない場合は、サンプル・プロセスを実行するたびに異なるランダムなレコードのセットを選択できます。そうするには、ゼロ (0) のランダム・シードを使用します。値を 0 にすると、プロセスが実行されるたびに確実に異なるレコードのセットが選択されます。

12. 「データをソート順に各サンプルに配分」または「データをソート順に分割」を選択した場合、ソート方法を指定して、レコードがサンプル・グループに割り振られる方法を決定する必要があります。
 - a. ドロップダウン・リストから「ソート条件」フィールドを選択するか、「ユーザー定義フィールド」をクリックして、ユーザー定義フィールドを使用します。

- b. 「昇順」を選択して、数値フィールドを昇順 (低から高へ) でソートするか、英字フィールドをアルファベット順にソートします。「降順」を選択すると、ソート順が逆になります。
13. 「全般」タブを以下のように使用します。
- a. プロセス名: 記述名を割り当てます。プロセス名は、フローチャートでボックス・ラベルとして使用されます。また、ダイアログやレポートでプロセスを識別するためにも使用されます。
 - b. 出力セル名: デフォルトでは、出力セル名は、プロセス名と、続いてサンプル名と 1 桁の数字から構成されます。これらの名前は、ダイアログやレポートで使用されます。出力セル名をダブルクリックして、フィールドに入力することで名前を変更できます。あるいは、「コピー」ボタンをクリックして、すべての既存の出力セル名が表示されるテキスト・ボックスを開きます。それらを手動でコピーし、「OK」をクリックします。次に、「貼り付け」ボタンをクリックしてテキスト・ボックスに貼り付けます。そこで編集を行います。次に「OK」をクリックして、編集した出力セル名をフィールドにコピーします。デフォルトの出力セル名に戻すには、「セル名のリセット」ボタンを使用します。
 - c. セル・コード: セル・コードには標準形式があり、システム管理者によって決定されます。生成されたセル・コードは固有です。セル・コードの変更は、それが及ぼす影響を把握していない場合は行わないでください。デフォルトでは、プロセス内で作成されるセルの名前はそのプロセス名と一致します。出力セル名の変更を保存すると、「セル・コードを自動生成」が選択されている場合は、セル・コードが再生成されます。セル・コードを変更しない場合は、「セル・コードを自動生成」のチェック・マークを外しておきます。 178 ページの『セル名およびセル・コード』を参照してください。
 - d. 説明: 「説明」フィールドを使用して、プロセスの目的や結果を説明します。フローチャート内のプロセス・ボックス上にマウス・カーソルを置くと、このフィールドの内容が表示されます。
14. 「OK」をクリックします。

タスクの結果

プロセスが構成され、フローチャートで使用可能になります。予期される結果をプロセスが返すかどうかを確認するために、プロセスの実行をテストできます。

サンプル・サイズ計算器について

Campaign には、キャンペーン結果を評価する際に、サンプル・サイズの統計的な重みの判断に役立つようにサンプル・サイズ計算が用意されています。

必要な正確性のレベルを指定する方法は 2 つあります。エラー限度値を入力し、必要な最小サンプル・サイズを計算できます。あるいは、最小サンプル・サイズを入力し、結果として生じるエラー限度値を計算することもできます。報告される結果の信頼性レベルは 95% です。

適切なサンプル・サイズの判別

サンプル・サイズ計算器は、ユーザーにとって許容される誤差限界と見なされるものに基づいて、サンプルに含めるコンタクトの最小数を決定します。報告される結果の信頼性レベルは 95% です。

このタスクについて

サンプルに基づいて人々のグループに対する推論を行うことが目標である場合、適切なサンプル・サイズの判別が重要です。一般的に、サンプル・サイズが大きくなると、エラーの限界が小さくなります。サンプル・サイズ計算器を使用して、特定のエラー限度値に必要なサンプル・サイズを計算するか、様々なサンプル・サイズに対するエラー限度値を判別します。

手順

1. 「サンプル・プロセス構成」ダイアログの「サンプル」タブで、「サンプル・サイズ計算」をクリックします。

「サンプル・サイズ計算」が開きます。

2. 「予想レスポンス率」で、マーケティング・キャンペーンに期待する「最小」および「最大」のレスポンス率の最も妥当な推測値を入力します。

これらの 2 つの値は、0% から 100% までの間のパーセント値でなければなりません。予想レスポンス率が低いほど、測定したレスポンス率と同レベルの正確性を実現するために、サンプル・サイズを大きくする必要があります。

3. 予測モデルを使用しない場合、「モデルによる推定」で「モデルなし」を選択します。
4. 予測モデルを使用する場合、「モデル・パフォーマンス」を選択してから、「累積ゲイン」および「ファイルの深度」にパーセント値を入力します。

これらの値を取得するには、次のようにします。

- a. IBM SPSS Modeler Advantage Enterprise Marketing Management Edition で評価レポートを開き、テスト・パーティションを開きます。
- b. 「ゲイン (Gains)」タブを選択して、情報を「テーブル」として表示します。
- c. 表の最初の列 (セグメント) の値を「ファイルの深度」として使用し、コンタクトしようとしている顧客のパーセントを示します。
- d. テーブルの最後の列 (累積ゲイン) の該当する値を「累積ゲイン」として使用します。

計算器はこの情報を使用して、予想されるレスポンス率とモデリングのパフォーマンスに基づき、使用する必要のあるサンプルの数を判別します。

5. 次のいずれかのアプローチを使用します。
 - 受け入れを許容できるエラーの限界に基づいて最小サンプル・サイズを判別するには、次のようにします。「エラー限度値 (+ または -)」フィールドで 0% から 100% までの値を入力して、このサンプルで受け入れを許容できるエラーの限界をパーセントで示します。「サンプル・サイズの計算」をクリックします。「最小サンプル・サイズ」フィールドは、指定されたエラー限度値を満たす最小のサンプルを示します。エラー限度値のパーセントが小さ

いほど、大きなサンプル・サイズが必要になります。逆に、エラー限度値が大きいほど、必要なサンプル・サイズは小さくなります。例えば、3% のエラー限度値は、10% のエラー限度値を許容する場合より、大きいサンプル・サイズが必要になります。

- 特定のサンプル・サイズから発生するエラーの限界を判別するには、次のようにします。「最小サンプル・サイズ」フィールドに、使用する予定のサンプル・サイズを示す値を入力してから、「エラー限度値の計算」をクリックします。結果に基づき、サンプル・サイズを増やすか減らすか決定できます。サンプル・サイズが大きいほど、エラー限度値が小さくなります。結果として得られたエラー限度値が高すぎる場合は、より大きなサンプル・サイズを使用してください。
6. 最適なサンプル・サイズを決定したら、次のようにします。
- a. 「最小サンプル・サイズ」フィールドから値をコピーします。
 - b. 「閉じる」をクリックして、計算器を閉じます。
 - c. 「レコード数でサイズを指定」が選択されていることを確認します。
 - d. サンプル・プロセスのボックスの「最大サイズ」フィールドに値を貼り付けます。

オーディエンス・プロセス

オーディエンス・レベルは、口座、顧客、世帯、製品、ビジネス部門など、使用するターゲット・エンティティを定義します。オーディエンス・プロセスをフローチャートで使用して、オーディエンス・レベル間を切り替えたり、オーディエンス・レベルによって ID をフィルターで除外したりします。

オーディエンス・レベルは、テーブル・マッピング・プロセス中に管理者によって定義されます。フローチャートでオーディエンス・プロセスを使用すると、キャンペーンでターゲットにするオーディエンス・レベルを指定できます。例えば、オーディエンス・プロセスを構成して、以下の操作を行うことができます。

- 何らかのビジネス・ルールに基づいて、世帯ごとに 1 人の顧客を選択する (例えば、最も年上の男性、あるいは口座残高が最も多い人など)。
- 特定の顧客群に属するすべての口座を選択する。
- 特定の顧客群に属する、残高がマイナスの口座をすべて選択する。
- 当座預金口座を持っている人がいる世帯をすべて選択する。
- 指定された時間フレーム内に 3 回以上の購買を行った顧客を選択する。

オーディエンス・プロセスは定義された任意のテーブルから選択できるため、フローチャートの最上位プロセスとしてこのプロセスを使用して、データを最初に選択することができます。

オーディエンス・プロセスを使用するには、複数のオーディエンス・レベルが定義されている複数のテーブルで作業しなければなりません。これらのレベルは、単一のテーブルで定義され、あるレベルから別のレベルに「変換」するための関係を提供します。

- 1 つのキーがテーブルの「1 次」キーまたは「デフォルト」キーとして定義されています。(このキーは、このデータ・ソースで最も頻繁に使用されるオーディエ

エンスを表します。) テーブルに関連付けられたデフォルト・レベルは、テーブル・マッピング・プロセス中に指定されます。テーブルのマッピングについて詳しくは、「*Campaign* 管理者ガイド」を参照してください。

- 他のキーは、オーディエンス・レベルの切り替えに使用可能な「代替」キーです。

オーディエンス・レベルを切り替えると、*Campaign* は、同じオーディエンス・レベルで定義されているデフォルト・キーを持つテーブルのみを表示します。異なるオーディエンス・レベルで定期的に作業する場合、*Campaign* 内で同じテーブルを複数回マップし、マップするたびに異なる 1 次/デフォルト・キーを使用することが必要になる場合があります。

オーディエンス・サイズの制限

オーディエンス・プロセスを構成する際の、1 オーディエンスごとのレコード数のデフォルト・サイズは「無制限」です。例えば、キャンペーン・フローチャートまたはプロセスのテスト実行を行う場合など、オーディエンスのサイズを制限することができます。

オーディエンス・サイズは任意の正整数に制限できます。オーディエンス・サイズを制限すると、修飾レコードはランダムに選択されます。

その同じランダムなレコードのセットが、その後に続く各オーディエンス・プロセスの実行で使用されます (プロセスへの入力に変更されない場合)。結果をモデリングに使用する場合、このことは重要になります。各モデルの有効性を判断するには、同じレコードのセットで異なるモデリング・アルゴリズムを比較する必要がありますからです。結果をモデリングに使用しない場合は、オーディエンス・プロセスを実行するたびに異なるランダムなレコードのセットを選択できます。そうするには、ゼロ (0) のランダム・シードを使用します。値を 0 にすると、プロセスが実行されるたびに確実に異なるレコードのセットが選択されます。

オーディエンス・レベル

オーディエンス・レベルは、口座、顧客、世帯、製品、またはビジネス部門など、キャンペーンのさまざまな見込みターゲットを表すために、*IBM Campaign* 管理者によって定義されます。

オーディエンス・レベルは、多くの場合 (ただし、常にそうとは限りません)、階層的に編成されます。以下は、顧客のマーケティング・データベースで一般的に見られる階層オーディエンス・レベルの例です。

- 世帯 > 顧客 > 口座
- 企業 > 部門 > 顧客 > 製品

組織で定義および使用できるオーディエンス・レベルの数に制限はありません。複数のオーディエンス・レベルを使用する場合 (例えば、顧客と世帯など)、オーディエンス・プロセスをどのように使用すればビジネス目標を最も効果的に達成できるかを理解することが重要です。

オーディエンス・レベルは、管理者によって作成および保守されます。あるオーディエンス・レベルから別のオーディエンス・レベルに移動する場合、使用するすべ

てのオーディエンス・レベルが、同じテーブル内で定義されたキーを持っている必要があります。これにより、あるレベルから別のレベルに切り替えるための「ルックアップ」メカニズムが実現します。

オーディエンス・レベルはグローバルであり、マップされた各ベース・テーブルに添付されています。このため、フローチャートがロードされるときに、オーディエンス・レベルはそのフローチャート内のテーブル・マッピングと共にロードされます。

IBM Campaign 内のテーブルをマップする権限を持っている場合、新規テーブルを 1 つ以上の既存のオーディエンス・レベルにマップできますが、新規のオーディエンス・レベルを作成することはできません。適切な権限を持つユーザー（通常は、システム管理者）のみ、オーディエンス・レベルを作成することができます。

オーディエンス・プロセスでは、入力オーディエンス・レベルと出力オーディエンス・レベルを指定します。入力と出力のオーディエンス・レベルは、同じものにする（例えば、顧客）ことも、異なるものにする（例えば、顧客および世帯）こともできます。オーディエンス・プロセスを使用して、同じオーディエンス・レベル内にとどまるか、オーディエンス・レベルを切り替えます。

ハウスホールディング

ハウスホールディング は、別のオーディエンス・レベルを使用して範囲設定することにより、現在のオーディエンス・レベルのメンバー数を削減することを意味する一般用語です。

ハウスホールディングの最も一般的な例の 1 つは、各世帯内でターゲットとする単一の個人を特定することです。以下のようなマーケティング・ビジネス・ルールに従って、世帯ごとに 1 人の個人を選択することができます。

- すべての口座内で金銭価値が最も高い口座を持つ個人
- 特定の製品カテゴリーにおける購買数が最も多い個人
- 在職期間が最も長い個人
- 世帯内の 18 歳以上の最も若い男性

オーディエンス・プロセスを使用して、オーディエンス・レベルを変更し、ユーザー指定の基準に従って ID をフィルターに掛けることができます。

オーディエンス・レベルに切り替えるタイミング

一部の複雑なキャンペーンでは、最終的なターゲット・エンティティのリストに到達するために異なるオーディエンス・レベルでの処理が必要になります。このため、あるオーディエンス・レベルで開始し、いくつかの計算を実行してその出力を取得してから、別のオーディエンス・レベルに移動して、他の計算を行うことが必要になる場合があります。

例えば、異なるレベルの複雑な抑制をサポートする必要があるとします。その結果、顧客と口座の間に 1 対多または多対多の関係があるデータ・モデルで、マーケティング・アナリストは以下を実行するキャンペーンを構築することになります。

- 一定の条件を満たす顧客のすべての口座の除去（例えば、債務不履行の口座の除去）。

- 一定の条件を満たす特定の口座の除去 (例えば、収益性が低いすべての口座の除去)。

この例では、キャンペーンは顧客レベルで開始して顧客レベルの抑制を実行し (債務不履行の口座の抑制)、口座レベルに切り替えて口座レベルの抑制を適用し (収益性が低い口座の抑制)、その後、顧客レベルに再度切り替えて、最終的なコンタクト情報を取得します。

例: オーディエンス・プロセス

この例は、フローチャートでオーディエンス・プロセスを構成する方法を示しています。

次の図は、構成されたオーディエンス・プロセスを示しています。

このプロセスは、世帯の中で信用限度額が最も高い顧客を選択するために構成されています。

- 選択されている入力オーディエンス・レベルは「顧客」です。これは、DEMO テーブルのデフォルトのオーディエンス・レベルです。オーディエンス・レベルは、「入力」フィールドの右側に表示されます。
- 出力オーディエンス・レベルも同じく「顧客」で、DEMO テーブルに定義されています。DEMO テーブルには、他にも「ブランチ」および「世帯」という 2 つのオーディエンス・レベルが定義されています。
- このプロセスは、CREDIT_LIMIT フィールドの最大値に基づいて「各世帯に 1 つの顧客エントリー (One Customer entry per... HouseHold)」を選択するように構成されています。

例: レコードのフィルター処理

この例は、フローチャートのオーディエンス・プロセスでフィルター処理を使用する方法を説明しています。

カウントまたは統計関数（「最大値選択」、「中央値選択」、「最小値選択」、または「指定なし」）に基づいて ID を選択するようにオーディエンス・プロセスを構成すると、「フィルター」ボタンが使用可能になります。「フィルター」をクリックすると、「抽出条件の指定」ダイアログが表示されます。このウィンドウでは、「選択ルール」計算で使用するレコードを指定するための照会式を入力できます。

注： フィルター基準は、「選択ルール」計算が実行される前に適用されるため、レコードを計算の対象から外すことができます。

例えば、操作が実行される日付範囲を制約する必要があるとします。過去 1 年間の購買トランザクションのみ使用するには、フィルターの照会式を次のように入力します。

```
CURRENT_JULIAN() - DATE(PURCH_DATE) <= 365
```

これにより、「金額」フィールドの合計を選択する「選択ルール」計算を実行すると、過去 1 年以内のトランザクションからの金額のみが合計されます。

オーディエンス・レベルの切り替えとフィルター

オーディエンス・レベルを切り替えたり特定のオーディエンス・レベルを基準に ID をフィルターで除外したりするように、オーディエンス・プロセスを構成します。

始める前に

オーディエンス・プロセスを使用するには、複数のオーディエンス・レベルが定義されている複数のテーブルで作業しなければなりません。

このタスクについて

「オーディエンス・プロセス構成」ダイアログで使用可能なオプションは、以下に示すような、ユーザーが行うさまざまな選択に応じて異なります。

- 入力と出力のオーディエンス・レベルを同じレベルにするか、違うレベルにするか。
- オーディエンス・レベルの値がこれらのテーブルで正規化されるかどうか。
- 選択されたテーブルに対して定義された複数のオーディエンス・レベルがあるかどうか。

このため、以下で説明するすべてのオプションが、入力と出力のテーブル選択のすべてのペアで使用可能とは限りません。

手順

1. フローチャートを編集用を開きます。



2. オーディエンス・プロセス  をパレットからフローチャートにドラッグします。

オーディエンス・プロセスは定義された任意のテーブルから選択できるため、フローチャートの最上位プロセスとしてこのプロセスを使用して、データを最初に

選択することができます。選択やマージなどのプロセスを使用して、オーディエンス・プロセスへの入力を提供することもできます。

3. フローチャートでオーディエンス・プロセスをダブルクリックします。

「オーディエンス・プロセス構成」ダイアログ・ボックスが開き、デフォルトで「ソース」タブが開きます。

4. 「ソース」タブで「入力」リストを開き、プロセスのデータ・ソースを選択します。セグメント、テーブル、または出力セルを、オーディエンス・プロセスにを提供している任意のプロセスから選択できます。

選択した入力のオーディエンス・レベルが「入力」フィールドの横に表示されます。入力がない場合は、オーディエンス・レベルは「未選択」と表示されます。

ヒント: 「選択」オプションに、入力オーディエンス・レベルが示されます。例えば、オーディエンス・レベルが顧客の場合、「**1 エントリー (顧客単位)**」を選択できます。オーディエンス・レベルが世帯の場合、「**1 エントリー (世帯単位)**」を選択できます。

5. 「オーディエンスの選択」リストから出力オーディエンス・レベルを選択します。

注: 予期されるオーディエンス・レベルが表示されない場合は、テーブルの再マップを試してみることができます。

「選択」オプションは現在、入力と出力の両方のオーディエンス・レベルを反映しています。

例えば、入力が「世帯」で出力が「顧客」である場合、「選択」オプションには、「すべての顧客エントリー (**All Customer entries**)」、「数個の顧客エントリー (**Some Customer entries**)」、「**1 つの顧客エントリー (世帯単位)(One Customer entry per Household)**」というラベルが付きます。

6. 「選択」および「フィルター」オプションを使用して、レコードを選択する方法を指定します。選択可能なオプションは、すべての ID を選択するか (この場合、フィルタリングは不可)、レベルを切り替えるか、同じレベルにとどまるかによって異なります。オーディエンス・レベルを切り替えるかどうかに基づいて選択およびフィルタリングを行う方法について詳しくは、以下のセクションを参照してください。

- 87 ページの『入力と出力で同じオーディエンス・レベルを使用する際に選択できるオプション』
- 91 ページの『入力と出力で異なるオーディエンス・レベルを使用する際に選択できるオプション』

7. オプションで「セル・サイズの制限」タブを使用して、実稼働実行またはテスト実行においてプロセスで生成される ID の数を制限します。 174 ページの『出力セル・サイズの制限』を参照してください。
8. 「全般」タブを使用して、以下のオプションを設定します。

- a. プロセス名: フローチャートおよび様々なダイアログやレポートでプロセスを識別するための記述名を割り当てます。

- b. 出力セル名: この名前は、デフォルトで「プロセス名」と一致します。ダイアログやレポートで出力セル (プロセスが取得する ID のセット) を識別するために使用されます。
 - c. (オプション) ターゲット・セルへのリンク: ターゲット・セル・スプレッドシート内のターゲット・セルを組織で事前定義する場合は、このステップを実行します。フローチャート・プロセスの出力に事前定義のターゲット・セルを関連付けるには、「ターゲット・セルへのリンク」をクリックして、スプレッドシートからターゲット・セルを選択します。「出力セル名」および「セル・コード」がターゲット・セル・スプレッドシートから継承され、これらのフィールドの値が両方とも、リンク関係があることを示すイタリックで表示されます。
 - d. セル・コード: セル・コードには標準形式があり、システム管理者によって決定されます。生成されたセル・コードは固有です。セル・コードの変更は、それが及ぼす影響を把握していない場合は行わないでください。デフォルトでは、プロセス内で作成されるセルの名前はそのプロセス名と一致します。出力セル名への変更を保存すると、「自動生成」が選択されている場合は、セル・コードが再生成されます。セル・コードを変更したくない場合は、「自動生成」のチェック・マークを外しておきます。 178 ページの『セル名およびセル・コード』を参照してください。
 - e. 説明: 「説明」フィールドを使用してプロセスの目的や結果を記述します (例えば、「1 世帯につき 1 個人にコンタクトする」など)。フローチャート内のプロセス・ボックス上にマウス・カーソルを置くと、このフィールドの内容が表示されます。
9. 「OK」をクリックして保存し、構成を閉じます。

これで、プロセスが構成されました。予期される結果をプロセスが返すかどうかを確認するために、プロセスの実行をテストできます。

入力と出力で同じオーディエンス・レベルを使用する際に選択できるオプション

フローチャートのオーディエンス・プロセスで入力と出力のオーディエンス・レベルが同じである場合、以下の選択を使用してオーディエンスを識別することができます。

「選択」オプションは、「入力」および出力 (「オーディエンスの選択」) に対して選択されたオーディエンス・レベルの関係によって異なります。意味のないオプションは無効になっています。

注: 選択されたオーディエンス・レベルの名前が「選択」オプションのラベルで使用されます。例えば、入力オーディエンス・レベルが「顧客」の場合、「1 エントリーずつ」オプションは「1 顧客エントリーずつ」のように表示されます。

「選択」オプションには、以下のものがあります。

1 つずつ (One per)	別のオーディエンス・レベルによって範囲指定される、入力と出力のオーディエンス・レベルの 1 つのメンバー。 例: 世帯ごとに 1 人の顧客。 『1 件の <異なるオーディエンス> ごとに <入力/出力オーディエンス> エントリーを選択』を参照してください。
数エントリーずつ(Some per)	別のオーディエンス・レベルによって範囲指定される、入力と出力のオーディエンス・レベルの複数のメンバー。 例: 平均の購入を上回る世帯内のすべての顧客。 89 ページの『<異なるオーディエンス> ごとの <オーディエンス> レコードの複数件選択』を参照してください。
オーディエンスごと(For each)	選択されたオーディエンス・レベルのメンバーの数が一定の条件を満たしている場合にメンバーを選択します。 例: アカウント数 > 1、購買数 > 3。 90 ページの『所定のオーディエンス・レベルのエントリーごとのエントリーの選択』を参照してください。

1 件の <異なるオーディエンス> ごとに <入力/出力オーディエンス> エントリーを選択:

入力と出力のオーディエンス・レベルは同じであるが、出力の範囲設定に異なるオーディエンス・レベルが使用されている場合に、このオプションを選択します。

このタスクについて

例えば、各世帯内で最も古い口座を持つ顧客を 1 人選択することができます。(入力オーディエンス・レベルと出力オーディエンス・レベルが両方とも「顧客」であり、「世帯」レベルで範囲設定し、MinOf(BaseInfo.AcctStartDt) を使用して選択を行います。) 単一のエンティティが選択される方法を示すビジネス・ルール (例えば、何らかのフィールドの最小値/最大値/中央値など) を指定するか、「指定なし」(この場合、フィールド選択は使用できません) を選択します。

手順

1. オーディエンス・プロセスで、「入力」に入力ソースを選択します。
2. 出力オーディエンスに同一のオーディエンス・レベルを選択します。

関連する「選択」オプションが使用可能になります。

3. 「1 エントリーずつ」オプションを選択します。
4. リストからオーディエンス・レベルを選択します。

定義済みの代替オーディエンス・レベルがすべて (入力オーディエンス以外) リストに表示されます。

5. 「選択ルール」リストから値を選択します。

- 指定なし: 「選択ルール」の値を選択する必要がなくなります
- 最大値選択: 選択されたフィールドの最大値を返します
- 中央値選択: 選択されたフィールドの中央値を返します
- 最小値選択: 選択されたフィールドの最小値を返します

これらの各関数は、入力オーディエンス・レベルからメンバーを 1 つだけ返します。複数のエントリーが、最大値、最小値、または中央値に関連している場合、最初に検出されたエントリーが返されます。

6. 「指定なし」以外の「選択ルール」基準を選択した場合、関数が動作するフィールドを選択します。このリストには、「オーディエンスの選択」フィールドで選択されたテーブル、およびマップされたあらゆるディメンション・テーブルのすべてのフィールドが含まれています。「+」記号をクリックして、テーブルを拡張します。作成されたユーザー定義フィールドが下部にリストされます。

例えば、口座残高が最も多い口座保有者を各世帯から選択するには、「選択ルール」基準に「最大値選択」を選択し、テーブル・フィールドのリストから `Acct_Balance` を選択します。

「ユーザー定義フィールド」をクリックして、ユーザー定義フィールドを作成または選択することもできます。

7. (オプション) 選択基準として件数を選択した場合、「フィルター」ボタンが使用可能になります。

「フィルター」機能を使用して、「選択ルール」の計算に使用可能な ID の数を減らします。例えば、過去 6 カ月間の平均口座残高に基づいて顧客を選択する場合、選択を実行する前に、口座が非アクティブなすべての顧客をフィルターで除外することができます。

「選択ルール」計算を実行する前にレコードをフィルターに掛けるには、「フィルター」をクリックします。「抽出条件の指定」ダイアログが表示されます。

「選択ルール」計算で使用するレコードを指定するための照会式を入力できます。フィルター基準は、「選択ルール」計算を実行する前に適用されるため、レコードを計算の対象から外すことができます。

ヒント: 選択プロセスでの方法と同じように、「抽出条件の指定」ダイアログで照会式を作成します。手順については、56 ページの『コンタクト・リストの選択』のトピックを参照してください。

8. 「OK」をクリックし、照会を保存して、「選択条件の指定」ダイアログを閉じます。
9. 残りのタブのフィールドに入力し、オーディエンス・プロセスの構成を続行します。

<異なるオーディエンス> ごとの <オーディエンス> レコードの複数件選択:

この選択は、オーディエンスごとに複数のエントリーがあることを示しています。

このタスクについて

この場合、入力と出力のオーディエンス・レベルは同じですが、出力の範囲設定に異なるオーディエンス・レベルが使用されています。例えば、各世帯内で \$100 を超える購入を行った顧客をすべて選択します (入力オーディエンス・レベルと出力オーディエンス・レベルが両方とも「顧客」であり、「世帯」レベルで範囲設定し、Maximum Purchase Value>\$100 を使用)。

「選択ルール」基準は、照会の作成に加えて、機能的に同等な GROUPBY マクロ関数を実行できるようにするキーワードもサポートしています。

手順

1. 「入力」に入力ソースを選択し、「オーディエンス」プロセスの出力オーディエンスに同一のオーディエンス・レベルを選択します。関連する「選択」オプションが使用可能になります。
2. 「数エントリーずつ...」オプションを選択します。リストが、選択されたオプションの隣に表示されます。
3. リストからオーディエンス・レベルを選択します。定義済みの代替オーディエンス・レベルがすべて (入力オーディエンス以外) リストに表示されます。
4. 「選択ルール」フィールドをクリックして、照会を入力します。「抽出条件の指定」ダイアログが開きます。
5. 有効な照会式を入力または作成してから「OK」をクリックしてそれを保存し、「抽出条件の指定」ダイアログを閉じます。

ヒント: 選択プロセスでの方法と同じように、「抽出条件の指定」ダイアログで照会式を作成します。手順については、56 ページの『コンタクト・リストの選択』のトピックを参照してください。

6. 残りのタブのフィールドに入力し、プロセスの構成を続行します。

所定のオーディエンス・レベルのエントリーごとのエントリーの選択:

この選択は、複数のオーディエンス・レベルからの複数の選択があることを示しています。

このタスクについて

選択されたオーディエンス・レベルのメンバーの数が、一定の条件を満たしている場合に (例えば、アカウント数 > 1 または 購買数 > 3)、このオプションを選択します。

注: このオプションは、入力オーディエンス・レベルが正規化されていない (すなわち、レコード ID が、選択された「レベルの選択」テーブルで固有ではない) 場合にのみ使用可能で、入力と出力のレベルは同一です。これは、出力オーディエンス・テーブルに代替キーが定義されていない場合に使用可能な唯一のオプションです。

手順

1. 「入力」に入力ソースを選択し、「オーディエンス」プロセスの出力オーディエンスに同一のオーディエンス・レベルを選択します。

関連する「選択」オプションが使用可能になります。

2. 「オーディエンスごと」オプションを選択します。

注: このオプションは、入力オーディエンス・レベルが正規化されていない (すなわち、レコード ID が、選択された「レベルの選択」テーブルで固有ではない) 場合にのみ使用可能です。

リストが、選択されたオプションの隣に表示されます。

3. 「選択ルール」を選択します。

「オーディエンスの選択」で選択したテーブル (すなわち、出力オーディエンス) が正規化されていない場合、重複する項目が結果に含まれている場合があります。重複が発生しないように、レコードを選択するときに Campaign で使用するための「選択ルール」方式を指定します。例えば、結果に同じ世帯内の複数の個人が含まれている場合、「選択ルール」を使用して、この機能で構成した基準に基づいて、その世帯から個人を 1 人だけ選択することができます。

次のいずれかの「選択ルール」方式を選択する必要があります。

- 件数: このオプションを使用すると、<入力オーディエンス・レベル> ID を選択できます。この場合、<入力オーディエンス・レベル> ID の出現数は指定された条件を満たしています。異なる関係 (<、<=、>、>=、=) 間を切り替えるには、必要な関係が表示されるまで操作ボタンを繰り返しクリックします。

「件数」を選択する場合、「フィルター」ボタンが使用可能になります。オプションで、「フィルター」機能を使用して、「選択ルール」の計算に使用可能な ID の数を減らします。例えば、過去 6 カ月間の平均口座残高に基づいて顧客 ID を選択する場合、選択を実行する前に、口座が非アクティブなすべての顧客をフィルターで除外することができます。「フィルター」をクリックすると、「抽出条件の指定」ダイアログが開きます。「選択ルール」計算で使用するレコードを指定するための照会式を入力できます。フィルター基準は、「選択ルール」計算を実行する前に適用されるため、レコードを計算の対象から外すことができます。

- 条件: 「条件」の右側のテキスト・ボックスをクリックします。「抽出条件の指定」ダイアログが表示されます。有効な照会式を入力または作成してから、「OK」をクリックしてその式を保存し、「抽出条件の指定」ダイアログを閉じます。

ヒント: 選択プロセスでの方法と同じように、「抽出条件の指定」ダイアログで照会式を作成します。手順については、56 ページの『コンタクト・リストの選択』のトピックを参照してください。

4. 残りのタブのフィールドに入力し、プロセスの構成を続行します。

入力と出力で異なるオーディエンス・レベルを使用する際に選択できるオプション

フローチャートのオーディエンス・プロセスで入力と出力のオーディエンス・レベルが異なる場合、以下の選択を使用してオーディエンスを識別することができます。

注: 選択されたオーディエンス・レベルの名前が「選択」オプションのラベルで使用されます。例えば、入力オーディエンス・レベルが「顧客」の場合、「1 エントリーずつ」オプションは「1 顧客エントリーずつ」のように表示されます。以下のセクションでは、オプション・テキストで動的に変化するこの部分は、必要に応じて <入力/出力オーディエンス> のように示されています。

「選択」オプションには、以下のものがあります。

すべて	別のオーディエンス・レベルによって範囲指定される、入力オーディエンス・レベルのすべてのメンバーを選択します例: 世帯ごとにすべての顧客。 『すべての <出力オーディエンス・レベル> エントリーの選択』を参照してください。
数個	指定された条件を満たす ID のみを保持して、出力オーディエンス・レベルの数個のメンバーを選択します。例: 世帯内の 18 歳以上のすべての顧客。 93 ページの『数個の <異なる出力オーディエンス・レベル> エントリーの選択』を参照してください。
1 つずつ (One per)	入力オーディエンス・レコードごとに出力オーディエンス・レコードを 1 つだけ選択します。例: 世帯ごとに 1 人の顧客。 93 ページの『1 件の <異なる入力オーディエンス> ごとに <出力オーディエンス> を選択』を参照してください。

すべての <出力オーディエンス・レベル> エントリーの選択:

フィルター処理を実行せずに出力オーディエンス・レベルに切り替えるには、このオプションを選択します。例えば、世帯内のすべての顧客、または顧客に属するすべての口座を選択することができます。

このタスクについて

このオプションにより、入力 ID に関連付けられたすべての出力オーディエンス・レベル・エントリーを持つ出力セルが作成されます。このオプションは、選択またはフィルター基準を適用せずに、オーディエンス・レベルを切り替えます。

プライマリー・オーディエンス・レベルから別のオーディエンス・レベルに変更する場合、下流のプロセスではユーザー定義フィールドは使用できなくなります。

手順

1. 「入力」に入力ソースを選択し、「オーディエンスの選択」に別の出力オーディエンスを選択します。

「選択」オプションが使用可能になります。

2. 「すべての <出力オーディエンス・レベル> エントリー」を選択します。
3. 「OK」をクリックします。

数個の <異なる出力オーディエンス・レベル> エントリーの選択:

指定された条件を満たす ID のみを保持して、所定の入力オーディエンス・レベルから異なる出力オーディエンス・レベルに切り替える場合に、このオプションを使用します。例えば、世帯内の 18 歳以上のすべての顧客を選択したり、残高がプラスの顧客の口座をすべて選択したりすることができます。

手順

1. 「入力」に入力ソースを選択し、「オーディエンスの選択」に別の出力オーディエンスを選択します。

「選択」オプションが使用可能になります。

2. 「数個の <出力オーディエンス・レベル> エントリー」をクリックして選択します。

「選択ルール」フィールドが使用可能になります。

3. 「選択ルール」フィールドをクリックして、照会を入力します。

「選択条件の指定」ウィンドウが表示されます。「選択ルール」基準を使用して、選択した出力オーディエンス・レベルのエントリーを制限する照会式を入力することができます。

4. 有効な照会式を入力または作成してから、「OK」をクリックしてその照会を保存し、「選択条件の指定」ウィンドウを閉じます。
5. 「OK」をクリックして、「オーディエンス・プロセス構成」ダイアログを閉じ、各エントリーを保存します。

1 件の <異なる入力オーディエンス> ごとに <出力オーディエンス> を選択:

入力オーディエンス・レコードごとに出力オーディエンス・レコードを 1 つだけ選択する (例えば、顧客ごとに 1 つの E メール・アドレスを選択するなど) 場合に、このオプションを選択します。

このタスクについて

単一のエンティティーを選択する方法を示すビジネス・ルール (何らかのフィールドの最小値/最大値/中央値など) を指定するか、「指定なし」(この場合、フィールド選択は使用できません) を選択する必要があります。

このオプションは、入力オーディエンス・レベルが正規化されていない (すなわち、レコード ID が、選択された「レベルの選択」テーブルで固有ではない) 場合にのみ使用可能です。

照会の作成に加えて、「選択ルール」基準は、GROUPBY マクロ関数と同等の機能を実行できるキーワードもサポートしています。

手順

1. 「入力」に入力ソースを選択し、オーディエンス・プロセスに出力オーディエンスを選択します。

「選択」オプションが使用可能になります。

2. 「1つの<出力オーディエンス・レベル>エントリー（<入力オーディエンス・レベル>単位）ごとに <出力オーディエンス・レベル> を 1 件選択」を選択します。
3. 「選択ルール」ドロップダウン・リストから値を選択します。

（「指定なし」を選択すると、右側のドロップダウン・リストを使用したフィールド選択は非アクティブになります。この選択を行う場合は、ステップ 5 までスキップしてください。）
4. 「選択ルール」関数が関連する次のドロップダウン・リストでフィールドを選択します。
 - a. 「選択ルール」テキスト・ボックスをクリックします。

「フィールドの選択」ウィンドウが表示されます。「オーディエンスの選択」ドロップダウン・リストで選択したテーブル、およびマップされたあらゆるディメンション・テーブルのすべてのフィールドが表示されます。

「+」記号をクリックすると、テーブルを拡張できます。作成されたユーザー定義フィールドが下部にリストされます。
 - b. フィールドを選択し、「OK」をクリックします。
 - c. （オプション）「ユーザー定義フィールド」をクリックして、ユーザー定義フィールドを作成します。
5. （オプション）「選択ルール」計算を実行する前にレコードをフィルターに掛けるには、「フィルター」を使用します。
6. 「OK」をクリックします。

抽出プロセス

抽出プロセスを使用して、あるテーブルからフィールドを選択し、以降の処理で使用するために別のテーブルにそれらのフィールドを書き出します。抽出プロセスは大量データを後続操作のために扱いやすいサイズに削減することを目的としており、これによってパフォーマンスが大幅に向上します。

抽出プロセスは、セル、単一テーブル、戦略的セグメント、最適化リスト (Contact Optimization のみ)、または eMessage ランディング・ページ (eMessage のみ) から入力を取得できます。入力として戦略的セグメントを選択した場合、フィールドを抽出するには、事前にそのセグメントをテーブルに結合しておく必要があります。

複数の抽出プロセスを連続して使用する場合は、最後の抽出プロセスにあるフィールドのみが書き出されます。

複数の抽出プロセスを並行して (同じフローチャート内の異なるブランチで) 使用する場合は、それらのプロセスは、永続的なユーザー定義フィールドと同じように動作します。

- 抽出されたフィールドは着信セルに添付されます
- 抽出されたフィールドは、そのプロセス内の照会実行より前に計算されます
- 以降のプロセスでは抽出された複数のフィールドが使用可能です

- 抽出されたフィールドがコンタクト・プロセスに送信される場合は、次のようになります。
 - 抽出されたフィールドがセルに対して定義されていない場合、その値は NULL です
 - 単一の ID が複数のセルに存在する場合、セルごとに 1 つの行が出力となります
- 抽出されたフィールドがセグメント・プロセスまたは決定プロセスに送信される場合、抽出されたフィールドは、照会によるセグメント化でできるように、選択されたすべての入力セルに存在する必要があります。

抽出されたテーブル

データは、Campaign サーバー上のバイナリー・ファイル、または **UAC_EX** 接頭部が付いたテーブルとして抽出されます。

抽出テーブルは、フローチャートの実行の終わりに削除されません。抽出テーブルは永続的であるため、ユーザーがフィールドのプロファイルなどの操作を実行するためにアクセスし続けることができます。

抽出テーブルは、それに関連する抽出プロセス、フローチャート、キャンペーン、またはセッションをユーザーが削除するときのみ削除されます。

注: スペースを節約するために、システム管理者は **UAC_EX** プレフィックスを持つテーブルを定期的に削除できます。ただし、これらのテーブルを削除した場合は、フローチャートを再実行したり、存在しなくなったテーブルのフィールドのプロファイルを作成したりする前に、影響を受ける抽出プロセスを再実行する必要があります。再実行しない場合、Campaign によって、「テーブルが見つかりません」というエラーが生成されます。

例: トランザクション・データの抽出

この例は、抽出プロセスを使用して購買トランザクションに関するデータを取得する方法を説明しています。

滞納歴のないすべての顧客 (顧客ベースの約 90%) を得るために、過去 3 カ月の購買トランザクションに基づく選択および計算を実行するキャンペーンを設計し、4 GB のデータが必要になると仮定します。

IBM Campaign でこれらの顧客用の一時テーブルを作成した場合でも、例えば、GROUPBY マクロを実行するために、そのテーブルを購買トランザクション・テーブルに再結合することにより、4 GB の行の約 90% を取り出す作業 (さらに、過去 3 カ月のトランザクション以外のすべてのトランザクションを廃棄する作業) が必要になります。

その代わりに、抽出プロセスを構成し (購買トランザクション・レベルに配置します)、過去 3 カ月以内のすべてのトランザクションを取り出して、それらをデータベースのテーブルに置き、その後、複数の GROUPBY マクロおよびその他の計算 (例えば、最小/最大、平均) をそのテーブルに対して実行することができます。

eMessage ランディング・ページからデータを抽出する際の前提条件

eMessage ランディング・ページからの入力を受け入れるように抽出プロセスを構成するには、いくつかの前提条件が満たされている必要があります。

- eMessage をインストール、実行、および使用可能にする必要があります。
- eMessage ランディング・ページが適切に構成されている必要があります。
- メール配信を実行して、メール受信者からのレスポンスを受信する必要があります。

eMessage ランディング・ページについて詳しくは、「eMessage ユーザー・ガイド」を参照してください。

セル、テーブル、または戦略的セグメントからのデータの抽出

この手順では、抽出プロセスを使用して、選択プロセスなどの入力セルや、単一テーブルや戦略的セグメントからデータを取得する方法について説明します。この方法で、大量データを後続操作のために扱いやすいサイズに削減でき、これによってパフォーマンスが向上します。

始める前に

94 ページの『抽出プロセス』を参照してください。

手順

1. フローチャートを編集用を開きます (フローチャート・ツールバーの「編集」



をクリックする)。



2. 抽出プロセス をパレットからフローチャートにドラッグします。
3. オプションで、選択プロセスなどの構成済みプロセスを、入力として抽出プロセスに接続します。
4. フローチャート内の抽出プロセスをダブルクリックします。

「抽出プロセス構成」ダイアログが開き、デフォルトで「ソース」タブが開きます。

5. 「ソース」タブの「入力」リストを使用して、入力セル、テーブル、または戦略的セグメントを選択します。「選択基準」リストに選択内容が示されます。戦略的セグメントを選択した場合、「選択基準」リストからテーブルを選択することにより、そのセグメントを特定のテーブルに結合する必要があります。
6. 選択対象のレコードを指定します。入力データ・ソースにあるすべてのレコードを含めるには、「全レコード選択」を選択します。
7. 選択したデータ・ソースからの ID のサブセットを使用する場合、「条件を指定してレコード選択」を選択すると、抽出するレコードに対して照会を行えます。

式ボックスには、「フィールド名」、「演算子」、「値」、および「AND/OR」というラベルが付いた列があります。

ボタンに「テキスト・ビルダー」とある場合、「フィールド名」、「演算子」、「値」、「AND/OR」というラベルが付いた列に入力することで、式を作成できます。

ボタンに「ポイント & クリック」と表示されている場合、未加工の SQL を表示または編集することが可能で、「入力サポート」を使用してマクロ、演算子、およびストリング関数をリストから選択することができます。

いずれの方法（「テキスト・ビルダー」または「ポイント & クリック」）でも、「選択可能なフィールド」リスト（IBM Campaign 生成フィールドとユーザー定義フィールドを含む）からフィールドを選択することができます。

8. どのレコードが選択されているかを判別するための照会を作成します。

- a. 照会するフィールドを指定するには、「フィールド名」セルをクリックします。「選択可能なフィールド」リストが表示されます。リストが表示されない場合は、「フィールド名」セルを再びクリックします。「選択可能なフィールド」リストでフィールドを展開し、目的のフィールドを見つけます。使用可能なフィールドを、ダブルクリックするか、または強調表示して「使用」をクリックすることにより、選択します。

注: どのフィールドを使用するかを決める際に、選択可能なフィールドを強調表示して「プロファイル」をクリックすると、そのフィールドの値のリストを表示することができます。それから、「プロファイル」ダイアログを使用して、フィールド値を検証します。詳しくは、41 ページの『ユーザー・データのフィールド値のプレビュー』を参照してください。

注: 選択可能なフィールドのリストが表示されたら、照会するための変数を作成または選択する場合は、「ユーザー定義フィールド」ボタンを使用できます。詳しくは、225 ページの『ユーザー定義フィールド』を参照してください。

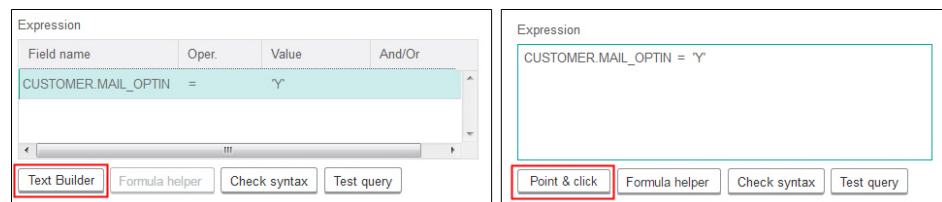
- b. 「演算子」セルをクリックし、「演算子」リストで比較演算子（=、<、>、<=、>=、<>、「内」、「外」、「範囲」）をダブルクリックします。
- c. 「値」セルをクリックしてから、値をダブルクリックします。値が表示されない場合、「値」リストの「(プロファイル...)」をダブルクリックして「プロファイル」ダイアログを開くと、値のリストから選択できます。「値」セルをダブルクリックして、値を直接編集することもできます。

注: 予期されるリスト（「選択可能なフィールド」、「演算子」、「値」、「選択された式に対する操作」）が表示されない場合は、「式」領域内のセルをシングルクリックまたはダブルクリックしてみてください。

これで、フィールド名、演算子、および値から構成される式を用意できました。

9. 「構文チェック」をクリックして、照会の構文が正しいかどうかを確認します。構文の確認によってデータベース・サーバーに負荷がかかることはありません。
10. 複数の式を追加して結合するには、以下のガイドラインに従います。

- a. 別の式を追加するには、「AND/OR」セルをクリックし、次に「演算子」リスト内の「AND」または「OR」をダブルクリックして、式の結合方法を指定します。
 - b. フィールド名、演算子、および値で構成される、次の式を作成します。
 - c. 評価の順序を制御するために括弧を追加するには、いずれかの行の「フィールド名」をダブルクリックして「選択された式に対する操作」リストを表示します。式のリストで、括弧のセットを追加するには「追加 ()」、1 組の括弧を削除するには「削除 ()」、選択した式内の括弧をすべて削除するには「すべてクリア ()」をダブルクリックします。括弧を使用すると、複雑な照会を定義する場合に複数の式をグループ化することができます。例えば、(AcctType = 'Gold' AND Rank = 'A') OR NewCust = 'Yes' と AcctType = 'Gold' AND (Rank = 'A' OR NewCust = 'Yes') では意味が異なります。
 - d. 選択した式の順序を変更するには、「上へ移動」または「下へ移動」をダブルクリックします。
 - e. 選択した式の下に空白行を追加するには、「挿入」をダブルクリックします。
 - f. 選択した式を削除するには、「削除」をダブルクリックします。
11. オプションで、「テキスト・ビルダー」ボタンをクリックすると、ラベルが「ポイント & クリック」に変更されます。ボタンに「ポイント & クリック」と表示されている場合、未加工の SQL を表示または編集することが可能です。また、「入力サポート」を使用して、マクロ、演算子、およびストリング関数をリストから選択することができます。



注: Campaign 生成フィールドと同じ名前のテーブル・フィールドが照会に含まれている場合は、フィールド名を修飾する必要があります。構文として `<table_name>.<field_name>` を使用します。

関連情報については、49 ページの『未加工 SQL 照会の作成』を参照してください。47 ページの『式ヘルパーを使用した照会の作成』も参照してください。

12. 「ポイント & クリック」ボタンをクリックして、元の照会モードに戻します。ボタンのラベルが「テキスト・ビルダー」に戻ります。
13. (オプション) 「件数確認」を使用して、照会が返す ID の数を調べます。

照会のテスト中は、進行状況表示バーが表示されます。テストをキャンセルするには、進捗状況ウィンドウを閉じます。テストが終了すると、照会から返された行数が Campaign によって表示されます。

重要: グローバル抑制およびセル・サイズ制限は、「件数確認」の数には適用されません。テスト照会は、正規化されていないデータを返す場合もあります。実行結果の正確な件数を取得するには、プロセスのテスト実行を行います。

14. 次に説明するようにプロセスの構成を続行するか、「OK」をクリックしてプロセス構成ダイアログを閉じて照会式を保存します。
15. オプションで「セル・サイズの制限」タブを使用して、実稼働実行またはテスト実行においてプロセスで生成される ID の数を制限します。 174 ページの『出力セル・サイズの制限』を参照してください。

「ランダム・シード」を選択した場合は、ほとんどの場合にデフォルトのシードを受け入れます。ランダム・シードは、IBM Campaign が ID をランダムに選択するために使用する開始点を表します。

注: その同じランダムなレコードのセットが、その後続く各抽出プロセスの実行で使用されます (プロセスへの入力に変更されない場合)。結果をモデリングに使用する場合、このことは重要になります。各モデルの有効性を判断するには、同じレコードのセットで異なるモデリング・アルゴリズムを比較する必要がありますからです。結果をモデリングに使用しない場合は、抽出プロセスを実行するたびに異なるランダムなレコードのセットを選択できます。そうするには、ゼロ (0) のランダム・シードを使用します。値を 0 にすると、プロセスが実行されるたびに確実に異なるレコードのセットが選択されます。

16. 「抽出」タブの「ターゲット・データ・ソース」フィールドを使用して、以下のように出力場所を選択します。
 - 2 進数形式でデータを保管するには、「IBM Campaign サーバー」を選択します。
 - UAC_EX 接頭部が付いた固有の名前のテーブルにデータを保管するには、使用可能なデータベースを選択します。

次に、「選択フィールド」のリストからフィールドを選択し、それらを「抽出フィールド」リストに追加します。フィールドの削除やフィールドの順序の変更を行う場合は、各コントロールを使用します。「抽出」タブの使用については、102 ページの『「抽出」タブのリファレンス』を参照してください。

17. オプションで、「ディメンション」タブを使用して既存のディメンション・テーブルを抽出テーブルに追加し、結合用のキー・フィールドを指定します。この抽出テーブルは、選択されたディメンション・テーブルのベース・テーブルになり、下流のプロセスで使用することができます。

注: 「ディメンション」タブは、データを IBM Campaign サーバーに抽出する場合は使用しません。

18. 「全般」タブを選択して、以下のオプションを設定します。
 - a. プロセス名: 記述名を割り当てます。プロセス名は、フローチャートでボックス・ラベルとして使用されます。また、さまざまなダイアログやレポートでプロセスを識別するためにも使用されます。
 - b. 出力セル名: この名前は、デフォルトで「プロセス名」と一致します。ダイアログやレポートで出力セル (プロセスが取得する ID のセット) を識別するために使用されます。

- c. (オプション) ターゲット・セルへのリンク: ターゲット・セル・スプレッドシート (TCS) 内のターゲット・セルを組織で事前定義する場合は、このステップを実行します。フローチャート・プロセスの出力に事前定義のターゲット・セルを関連付けるには、「ターゲット・セルへのリンク」をクリックして、スプレッドシートからターゲット・セルを選択します。「出力セル名」および「セル・コード」が TCS から継承され、これらのフィールドの値が両方とも、リンク関係があることを示すイタリックで表示されます。詳しくは、ターゲット・セルのスプレッドシートの使用に関する説明を参照してください。
- d. セル・コード: セル・コードには標準形式があり、システム管理者によって決定されます。生成されたセル・コードは固有です。セル・コードの変更は、それが及ぼす影響を把握していない場合は行わないでください。デフォルトでは、プロセス内で作成されるセルの名前はそのプロセス名と一致します。出力セル名への変更を保存すると、「自動生成」が選択されている場合は、セル・コードが再生成されます。セル・コードを変更したくない場合は、「自動生成」のチェック・マークを外しておきます。 183 ページの『セル・コードの変更』を参照してください。
- e. 説明: 「説明」フィールドを使用して、プロセスの目的や結果を説明します。一般的な方法としては、選択基準またはその他の重要な情報を参照します。フローチャート内のプロセス・ボックス上にマウス・カーソルを置くと、このフィールドの内容が表示モードまたは編集モードで表示されます。

19. 「OK」をクリックして保存し、構成を閉じます。

タスクの結果

これで、プロセスが構成されました。予期される結果をプロセスが返すかどうかを確認するために、プロセスの実行をテストできます。

eMessage ランディング・ページからのデータの抽出

フローチャートで抽出プロセスを使用して、eMessage ランディング・ページからデータを抽出することができます。抽出プロセスは、あるテーブルからフィールドを選択し、以降の処理で使用するために別のテーブルにそれらのフィールドを書き出します。

始める前に

eMessage ランディング・ページ・データの抽出を試行する前に、ご使用の IBM 環境が要件を満たしていることを確認してください。詳しくは、96 ページの『eMessage ランディング・ページからデータを抽出する際の前提条件』を参照してください。

手順

1. フローチャートの編集モードで、フローチャート・ワークスペース内の抽出プロセスをダブルクリックします。

プロセス構成ダイアログが表示されます。

2. 「ソース」タブで、「eMessage ランディング・ページ」を選択します。

3. ポップアップ・ウィンドウで、入力として eMessage ランディング・ページを選択します。

注: 抽出プロセスへの入力として選択できる eMessage ランディング・ページは 1 つのみです。複数のランディング・ページからデータを抽出するには、複数の抽出プロセスを構成します。

4. ランディング・ページに使用可能なオーディエンス・レベルが複数ある場合、該当するオーディエンス・レベルをドロップダウン・リストから選択します。使用可能なオーディエンス・レベルが 1 つのみの場合は、それが自動的に選択されます。
5. 「OK」をクリックします。
6. 「抽出」タブの「ターゲット・データ・ソース」フィールドを使用して、以下のよう出力場所を選択します。
 - 2 進数形式でデータを保管するには、「IBM Campaign サーバー」を選択します。
 - UAC_EX 接頭部が付いた固有の名前のテーブルにデータを保管するには、使用可能なデータベースを選択します。

次に、「選択フィールド」のリストからフィールドを選択し、それらを「抽出フィールド」リストに追加します。フィールドの削除やフィールドの順序の変更を行う場合は、各コントロールを使用します。「抽出」タブの使用については、102 ページの『「抽出」タブのリファレンス』を参照してください。

7. 以下のオプション・タスクを実行します。
 - ユーザー定義フィールドを選択フィールドのリストに追加します。 225 ページの『ユーザー定義フィールド』を参照してください。
 - 複製 ID が出力から除外されることを指定します。 40 ページの『プロセス出力での重複 ID の除外』を参照してください。
 - 出力セルのサイズを制限します (すなわち、プロセスによって生成される ID の数を制限します)。 174 ページの『出力セル・サイズの制限』を参照してください。
 - 「全般」タブを使用して、「プロセス名」、「出力セル」の名前、または「セル・コード」の変更、ターゲット・セルへのリンク、またはプロセスについての「説明」の入力を行います。

ターゲット・セルへのリンクについて詳しくは、193 ページの『ターゲット・セル・スプレッドシートで定義されたターゲット・オファーへのフローチャートのセルのリンク』を参照してください。

注: eMessage ランディング・ページ属性ではプロファイリングは使用不可です。

8. 「OK」をクリックします。

タスクの結果

これで、プロセスが構成されました。予期される結果をプロセスが返すかどうかを確認するために、プロセスをテストできます。

注: 抽出プロセス中に、Campaign は、UCC_LPV 接頭部を使用してシステム・テーブル・データベースに中間ビューを作成します。この内部ビューは、プロセス・ボックスが削除されるまでデータベース内に残されます。ビューを削除する場合、プロセスまたはフローチャートを再実行する前に、それに対応する抽出プロセスを再構成する必要があります。再構成しない場合、Campaign によってテーブルの欠落を示すエラーが生成されます。

「抽出」タブのリファレンス

フローチャートで抽出プロセスを構成する際、「抽出」タブのフィールドを使用します。

表 8. 「抽出」タブのフィールド

フィールド	説明
ターゲット・データ・ソース	このプロセスの出力が書き込まれる場所。 IBM Campaign Server および接続先のその他の任意のデータ・ソースが「ターゲット・データ・ソース」ドロップダウン・リストで選択可能です。
選択フィールド	入力データ・ソースに基づいて抽出可能なフィールドのリストで、フィールド名およびデータ型を含みます。フィールドのリストを表示するために、項目の横にある矢印をクリックして項目を展開することが必要な場合があります。 入力ソースが eMessage のランディング・ページの場合、各フィールド名はランディング・ページの属性です。その属性に特殊文字またはスペースが含まれている場合は、有効なフィールド名に変換されます。すべてのランディング・ページ属性のデータ型は、テキストとしてリストされます。 注: スキーマ・オブジェクト名は 30 文字までに制限されます。ご使用の属性名を 30 文字以下に制限して、抽出された出力の有効な列名を作成してください。
抽出フィールド	「選択フィールド」リストから抽出することを選択したフィールド。「出力名」はデフォルトで「抽出フィールド」列のフィールド名に設定されます。 出力名を変更する場合は、文字と数字をどのようにでも組み合わせることができます。スペース、ハイフン (-)、ピリオド (.)、スラッシュ (/ または ¥)、特殊文字は、使用しないでください。
プロファイル...	選択した「選択フィールド」の値のリストをプレビューするには、「プロファイル」をクリックします。 eMessage ランディング・ページ属性ではプロファイリングは使用不可です。
ユーザー定義フィールド...	「選択フィールド」のリストに変数を作成するには、「ユーザー定義フィールド...」をクリックします。ユーザー定義フィールドは、データ・ソースには存在しない変数であり、1 つ以上の既存のフィールド (データ・ソースが異なる場合でも) から作成されます。

表 8. 「抽出」タブのフィールド (続き)

フィールド	説明
詳細...	「詳細設定」ダイアログを開くには、「詳細...」をクリックします。このダイアログには、重複 ID を出力から除外するためのオプションや、Campaign が重複を識別する方法を指定するオプションが含まれています。

スナップショット・プロセス

スナップショット・プロセスを使用して、テーブルまたはファイルにエクスポートするデータを取得します。

重複行がエクスポートされないようにするには、スナップショット構成で「重複 ID のレコードを除外」を「はい」に設定します。または、抽出プロセスを使用して、結果のスナップショットを作成します。

オファーをリストに関連付けたりトラッキングしたりするには、メール・リスト・プロセスまたはコール・リスト・プロセスへの入力としてスナップショットを使用します。メール・リスト・プロセスまたはコール・リスト・プロセスを構成するときは、必要なデータを別の場所 (ファイルまたはテーブル) にエクスポートします。

テーブルまたはファイルにエクスポートするデータのスナップショットの取得

スナップショット・プロセスを使用して、テーブルまたはファイルにエクスポートするデータを取得します。取得する値のソースを選択して、それらの値の出力テーブルまたはファイルを定義します。

手順

1. フローチャートを編集用を開きます。



2. スナップショット・プロセス  をパレットからフローチャートにドラッグします。
3. 入力となる 1 つ以上の構成済みプロセスをスナップショット・プロセスに接続します。

注: 入力として選択するセルはすべて、同じオーディエンス・レベルを持っている必要があります。

4. フローチャート・ワークスペースでスナップショット・プロセスをダブルクリックします。

「スナップショット・プロセス構成」ダイアログ・ボックスが開き、デフォルトで「スナップショット」タブが開きます。

5. 「スナップショット」タブを使用して、データの取得方法を指定します。
 - a. 「入力」リストを使用して、スナップショットのデータ・ソースとして使用するセルを指定します。

注: 出力セルを提供するプロセスにスナップショット・プロセスが接続されていない場合、「入力」リストから選択するセルはありません。また、「複数セル」オプションは、入力プロセスが複数のセルを生成する場合にのみ使用可能です。

- b. 「エクスポート先」リストを使用して、スナップショット出力のテーブルまたはファイルを選択します。

注: 確認可能な一時ファイルに出力をエクスポートしてスナップショット・プロセスを実行することにより、そのスナップショット・プロセスをテストすることができます。

- リストから既存のテーブルを選択できます。
 - 使用するテーブルがリストにない場合、またはマップされていないテーブルに出力する場合は、「データベース表」を選択します。「データベース表の指定」ダイアログ・ボックスを使用して、表およびデータベースの名前を指定します。ここで指定するテーブル名では、ユーザー変数がサポートされています。
 - 「ファイル」を選択して「出力ファイルの指定」ダイアログを開き、「データ・ディクショナリー付きフラット・ファイル」、「既存のデータ・ディクショナリーに基づくフラット・ファイル」、または「区切り記号付きファイル」に出力する方法を定義できます。
 - 新規ユーザー・テーブルを作成する場合は、「エクスポート先」リストから「新規マップ・テーブル」を選択します。テーブルのマッピングの方法については、「*IBM Campaign 管理者ガイド*」を参照してください。
 - UAC_EX 接頭部付きの抽出テーブルにエクスポートするには、「[抽出テーブル]」を選択します。抽出テーブルは永続的であるため、ユーザーがフィールドのプロファイルなどの操作を実行するためにアクセスし続けることができます。
- c. 出力ファイルまたはテーブルの更新の処理方法を指定する以下のいずれかのオプションを選択します。
- データ追記。テーブルまたはファイルの末尾に新しい情報を追加します。区切り記号付きファイルにこのオプションを選択する場合、ラベルは最初の行としてエクスポートされません。データベース表ではこのオプションが推奨されます。
 - レコード置換。テーブルまたはファイルから既存のデータを削除して、新規の情報に置き換えます。
 - レコード更新。テーブルにエクスポートする場合にのみ使用可能です。スナップショット用に指定されたすべてのフィールドは、プロセスの現在の実行から得られる値で更新されます。
 - 新規ファイル作成。ファイルにエクスポートする場合にのみ使用可能です。このオプションは、ファイルにエクスポートする場合はデフォルトで選択されます。プロセスを実行するたびに新規ファイルが作成され、アンダースコアと数字がファイル名に追加されます (file_1、file_2、など)。
6. スナップショットを取るフィールドを指定するには、コントロールを使用して、選択したフィールドを「選択フィールド」リストから「スナップショット・フィ

ールド」リストに移動します。複数のフィールドを選択するには **Ctrl + クリック** を使用し、特定の範囲に含まれるフィールドを選択するには **Shift + クリック** を使用します。

注: フィールドの値を表示するには、「選択フィールド」リストでフィールドを選択して、「プロファイル」をクリックします。

- スナップショットの宛先としてテーブルを選択した場合、そのテーブルのフ

ィールドが「選択フィールド」リストに表示されます。「照合」 ボタンをクリックすることにより、一致するフィールドを自動的に見つけることができます。テーブル・フィールド名が完全に一致するフィールドが、「スナップショット・フィールド」リストに自動的に追加されます。一致するフィールドが複数ある場合、最初の一致が使用されます。「削除」<<または「追加」>>を使用することにより、対を手動で変更することができます。

- 生成されたフィールドを含めるには、「選択フィールド」リストでIBM Campaign生成フィールドのリストを展開し、フィールドを選択し、コントロールを使用してフィールドを「スナップショット・フィールド」リストに移動します。
 - ユーザー定義フィールドで作業を行う場合は、「ユーザー定義フィールド」ボタンをクリックします。
 - フィールドを選択して「1 つ上へ」または「1 つ下へ」をクリックすることでフィールドをリスト内で上または下に移動して、「スナップショット・フィールド」を再配列できます。
7. 重複する ID を持つレコードをスキップするか、レコードが出力される順序を指定するには、「詳細」をクリックして「詳細設定」ダイアログを開きます。
- a. 同一入力セル内の重複 ID を除去するには、「重複 ID のレコードを除外」を選択します。次に、重複 ID が見つかった場合にどのレコードを残すかを判別するための基準を選択します。例えば、重複 ID が見つかったときに Campaign が世帯収入が最も多い ID のみをエクスポートするように指定するために、「最大値選択」と「Household_Income」を選択します。
- 注: このオプションは、同じ入力セル内の重複のみ削除します。同じ ID が複数の入力セルに出現する場合、スナップショット・データには複製 ID が引き続き含まれていることがあります。重複 ID をすべて除去するには、スナップショット・プロセスの上流でマージ・プロセスまたはセグメント・プロセスを使用して、重複 ID を消去するか、相互に排他的なセグメントを作成します。
- b. スナップショット出力をソートするには、「出力順」チェック・ボックスを選択してから、ソートの基準にするフィールドとソート順を選択します。例えば、ID を姓の昇順でソートするために、「Last_Name」および「昇順」を選択します。
 - c. 「OK」をクリックします。
8. 「全般」タブを使用して、以下のオプションを設定します。
- プロセス名: 記述名を割り当てます。プロセス名は、フローチャートでボックス・ラベルとして使用されます。また、さまざまなダイアログやレポートでプロセスを識別するためにも使用されます。

- 説明: 「説明」フィールドを使用して、プロセスの目的や結果を説明します。フローチャート内のプロセス・ボックス上にマウス・カーソルを置くと、このフィールドの内容が表示されます。

9. 「OK」をクリックして保存し、構成を閉じます。

タスクの結果

これで、プロセスが構成されました。予期される結果をプロセスが返すかどうかを確認するために、プロセスの実行をテストできます。

スケジュール・プロセス

スケジュール・プロセスを使用して、プロセス、一連のプロセス、またはフローチャート全体を開始します。スケジュール・プロセスは、そのフローチャートが実行されている場合のみ動作します。

スケジュール・プロセスは、定義された期間中にアクティブです。この期間中、指定されたイベントが発生し、それらのイベントにより、接続されている後続のプロセスの実行が開始する場合があります。スケジュール・プロセスの最も一般的な使用法は、フローチャート全体のタイミングを制御することです。

注: フローチャートには、独立したブランチにある限り、複数のスケジュール・プロセス・ボックスを含めることができます。ただし、1 つのプロセスが、異なる祖先のブランチにある複数のスケジュールの祖先を持ち、それらがその同じプロセスにつながっている場合、エラーが発生する可能性があります。

プロセスが実行を開始してからの期間を日、時間、および分単位で設定することにより、スケジュール期間全体を定義するようにスケジュール・プロセスを構成できます。

- 繰り返し、トリガー、カレンダーなど、さまざまな方法でプロセスの実行をスケジュールすることができます。
- 複数のスケジューリング・オプションを組み合わせることができます。例えば、プロセスの実行を、毎週月曜日の午前 9:00 と、Web サイトのアクセスなどの特定のイベントによってトリガーされたときに、スケジュールすることができます。
- バッチ処理を、例えば、日中のジョブを妨げることのない深夜に実行するようにスケジュールできます。

フローチャートのスケジューリングで同時に使用できるオプションの数に制限はありませんが、選択したオプションが矛盾しないことが条件です。(例えば、「1 回のみ」と「毎週月曜日」の両方を実行するようにフローチャートをスケジュールすることはできません。)

一般的に、プロセスのすべての入力が正常に実行された場合のみ (すなわち、現在のプロセスに接続されているプロセスがすべて実行された場合。依存関係が一時的でしかない場合も含みます。)、プロセスは実行されます。ただし、複数のスケジュール入力が 1 つのブランチ内に存在している場合は、その入力のいずれか 1 つが完了したときに (その入力の「AND」ではなく「OR」) 必ずプロセスが実行されます。

トラッキングが使用可能になっているコンタクト・プロセスには、固有のスケジュールが含まれています。フローチャートの真ん中でのスケジュール・プロセスの使用は高度な手法です。必要な動作および正しい結果が得られることを確認してください。

注: フローチャート内のスケジュール・プロセスによって、直前の実行が完了する前にフローチャートを実行するよう指示される場合、Campaign は、直前の実行が終了するまでその要求を保留します。このような方法で、1 つの実行のみ保持されるようにすることができます。このことは、フローチャートの実行回数が、ユーザーが予期する回数より少なくなる場合があることを意味しています。

例えば、フローチャートが実行に 2 時間を要する場合に、10 分間隔で 3 つの実行のトリガーを試みるスケジュール・プロセスを使用すると、Campaign は最初の実行を開始します。スケジュール・プロセスが 2 番目の実行を開始しようとする、Campaign はそれをキューに入れます。スケジュール・プロセスが 3 番目の実行を開始しようとする、Campaign はそれを無視します。最初の実行が完了すると、Campaign は 2 番目の実行を開始します。3 番目の実行が開始されることはありません。

IBM Campaign スケジュール・プロセスと IBM Marketing Software スケジューラーとの間の相違

Marketing Platform 8.0 リリースから、IBM Marketing Software スケジューラーは、フローチャート全体の実行をスケジュールするための Campaign スケジュール・プロセスに代わるものとして用意されています。IBM Marketing Software スケジューラーは、フローチャートが実際に実行されていないときにはサーバー・システムのリソースを消費しないので、より効率的です。

IBM Marketing Software スケジューラーは、それが実行されていない場合でもフローチャートを開始しますが、フローチャート内の Campaign スケジュール・プロセスは、フローチャートが実行されている場合のみ動作します。

Campaign スケジュール・プロセスは、以前のバージョンとの完全な互換性のため、また IBM Marketing Software スケジューラーでは処理されない他のユースケースのために、保持されています。例えば、Campaign スケジュール・プロセスを使用すると、Campaign トリガーを送信したり従属処理の実行を遅延させたりすることができます。

IBM Marketing Software スケジューラーを使用して、フローチャート実行を開始する最上位プロセスとして Campaign スケジュール・プロセスを使用するフローチャートをスケジュールすることはしないでください。一般に、どちらか一方があれば十分です。ただし、IBM Marketing Software スケジューラーによって開始されたフローチャート内にスケジュール・プロセスが存在する場合、それは構成されたとおりに機能します。IBM Marketing Software スケジューラーおよびスケジュール・プロセスで必要となる条件は、後続のプロセスが実行される前に満たされていなければなりません。

IBM Marketing Software スケジューラーとは異なり、Campaign スケジュール・プロセスは外部トリガーを送信してコマンド・ライン・スクリプトを呼び出すこと

ができます。IBM Marketing Software スケジューラーがトリガーを送信できるのは、それ自体のスケジュールに対してのみです。

着信トリガーと発信トリガー

スケジュール・プロセスを、イベントによってトリガーされ、完了時にイベントをトリガーするよう構成できます。「オプション」 > 「保管されたトリガー」を使用してトリガーを定義してから、フローチャートでスケジュール・プロセスを構成して、トリガーを呼び出します。

注: パフォーマンス上のメリットのために、IBM Marketing Software スケジューラーを使用してトリガーを Campaign に送信します。スケジューラーについて詳しくは、「Marketing Platform 管理者ガイド」を参照してください。

着信トリガー: スケジュール・プロセスをアクティブにするイベント

着信トリガーは、フローチャートまたはキャンペーンを作動させる外部イベントです。トリガーは、ユーザーが任意に定義できます。例えば、Web サイト・リンクのクリック、E メール・メッセージの受信、テレマーケティング担当者の応答標識、データベースのアップロードの完了など、定義されたその他の任意のイベントなどです。

スケジュール・プロセスをアクティブにする着信トリガーを指定するには、スケジュール・プロセスを構成し、「実行頻度」リストから「カスタム設定」を選択して、「トリガー指定」オプションを使用します。

「トリガー指定」オプションは、実行のために **unica_actrg** (ご使用の Campaign インストール済み環境に組み込まれています) を使用します。「トリガー指定」が裏側でどのように動作しているかを理解するには、以下の例を参照すると役立ちます。109 ページの『例: トリガー指定』

発信トリガー: スケジュール・プロセスによってアクティブにされるイベント

発信トリガーはコマンド・ライン (バッチ・ファイルまたはスクリプトのいずれか) を実行します。スケジュール・プロセスが「実施後トリガー実行」フィールドのトリガー名をアクティブ化するたびに、Campaign で 1 つ以上のトリガーを実行させることができます。トリガー名を複数指定する場合は、コンマで区切る必要があります。

この機能を使用することにより、発信トリガーを実行可能ファイルに送信することができます。ファイルの絶対パスおよび名前を「トリガー」ダイアログに定義する必要があります。スケジュール・プロセスがアクティブ化されるたびに、Campaign は、指定された実行可能ファイルを実行します。

他のスケジュール・オプションとトリガーの併用

トリガーは他のスケジュール・オプションと共に使用することも、単独で 사용할こともできます。組み合わせて使用する場合、例えば、毎週月曜日の 9:00 a.m に実行され、かつ、誰かがインターネット・バナーの広告をクリックするたびに実行されるフローチャートをセットアップすることができます。

例えば、Web サイトのヒットに基づいて「トリガー指定」が行われるようにフローチャートをスケジュールし、さらに「実行前の遅延期間」も指定すると、イベント (Web の「ヒット」) が発生し、かつ遅延時間が満了するまでフローチャートは開始されません。

例: トリガー指定

オンライン小売業者は、顧客が購買を行うとクロスセル・オファーがトリガーされるように、トリガーで実行されるクロスセル・キャンペーンを実施します。

具体的には、顧客が購買を行うと、以下が実行されます。

- Web サイトで unica_actrg 実行可能プログラムが実行され、キャンペーン・コードおよびトリガー名 (web_purchase) が渡されます。
- Campaign リスナーは、キャンペーンがアクティブになっていて、トリガー名が存在することをチェックしてから、スケジュール・プロセスを実行して、キャンペーン・フローチャートを起動させます。

トリガーについて、詳しくは「*Campaign* 管理者ガイド」を参照してください。

実行中のフローチャートのスケジュール・プロセス

実行中のフローチャートでプロセスを開始するようスケジュール・プロセスを構成します。スケジュール・プロセスは、そのフローチャートが実行されている場合のみ動作します。

手順

1. フローチャートを編集用を開きます。

2. スケジュール・プロセス  をパレットからフローチャートにドラッグします。
3. フローチャートで「スケジュール」プロセス・ボックスをダブルクリックします。

「スケジュール・プロセスの構成」ダイアログ・ボックスが開き、デフォルトで「スケジュール」タブが開きます。

4. 「スケジュール」タブで、以下のとおり、スケジューリングの条件を指定します。
 - a. 「日」、「時間」、および「分」の各フィールドに適切な値を入力して、「実施期間」の値を指定します。「実施期間」は、スケジュール・プロセスがアクティブになる時間の合計です。デフォルトでは、「実施期間」は 30 日に設定されています。
 - b. 「実施頻度」ドロップダウン・リストから実行頻度を選択し、以降の接続プロセスをスケジュール・プロセスがいつアクティブにするかを正確に指定します。
 - 「1 回のみ」を選択すると、追加された他のスケジュール・オプションに関係なく、フローチャートは 1 回のみ実行されます。他の値が選択されると、スケジュール・オプションは OR ステートメントとして接続さ

れ、スケジュール・プロセスは、いずれかのオプションが満たされたときに、そのスケジュール・プロセスが接続されているプロセスを開始します。

- 満たされる最初のオプションによって、スケジュールの実行が開始されます。「実施頻度」が唯一の有効なオプションであり、その設定が「1 回のみ」である場合、プロセスは即時に実行されます (遅延またはユーザー承認が有効になっていない場合)。
 - 「時間」および「分」フィールドを使用すると、スケジュールを実行する時間を指定できます。時間の入力形式は、24 時間制 (「ミリタリー・タイム」とも呼ばれます) に基づいています。すなわち、9 時 30 分は 9:30 a.m. であり、22 時 45 分は 10:45 p.m. です。時間基準が 24 時間であるため、a.m. または p.m. を指定する必要はありません。
5. 「実施頻度」リストから「カスタム設定」を選択した場合、次のオプションのいずれかまたは両方を使用して、スケジュールがいつ実行されるか指定できます。
- 「日時指定」を選択して、処理が実行される日時を指定します。複数のエントリーはコンマで区切る必要があります。「カレンダー」をクリックし、カレンダーから日時を選択します。
 - スケジュールがイベントによってトリガーされるようにする場合は、「トリガー指定」を選択します。

指定されたトリガーは、「オプション」>「保管されたトリガー」を使用して定義する必要があります。このスケジュール・プロセスをアクティブ化できる各トリガーの名前を入力します。複数のトリガーは、コンマで区切ります。トリガー名には、コンマを除く任意の文字を使用できます。トリガー名は、固有でなくてもかまいません。複数のキャンペーンまたはフローチャートで同じトリガーを使用して、それらのキャンペーンまたはフローチャートをすべて同時にアクティブ化することができます。

詳しくは、108 ページの『着信トリガーと発信トリガー』を参照してください。

6. 遅延させるか、許可を求めるよう指定する場合は、次のオプションのいずれかまたは両方を使用します。
- 「実行時に承認が必要」を選択すると、他のスケジュール条件が満たされるたびに、ユーザー承認を求めるプロンプトが表示され、特定の承認が行われない限り、スケジュール・プロセスはアクティブ化されません。このオプションは他のあらゆるスケジュール・インディケーターに優先し、承認が行われない場合は、プロセスは開始されません。

注: 接続されたクライアントでフローチャートが実行される場合、ユーザー承認はそのクライアントを介してのみ実行できます。クライアントが接続されていない場合は、キャンペーンに対する読み取り/書き込み権限を持つ任意のユーザーがその続行を承認できます。

- 「実行前の遅延期間」を選択する場合、「日」、「時間」、および「分」の各フィールドを使用して、スケジュール条件が満たされた後、プロセスが実行される前に待機する時間を指定します。この遅延は、指定された他のすべてのスケジュール・オプションに適用されます。例えば、スケジュール・プ

プロセスが、月曜日の朝 9:00 a.m. に 1 時間の遅延時間で実行されるように構成されている場合、後続のプロセスは 10:00 a.m. に実行を開始します。

7. (オプション) スケジュールの実行が完了した後で送信するトリガーを指定します。

「実施後トリガー実行」を選択すると、Campaign は、スケジュール・プロセスがアクティブ化されるたびに 1 つ以上のトリガーを実行します。発信トリガーはコマンド・ライン (バッチ・ファイルまたはスクリプト・ファイルが可能) を実行します。名前付きトリガーは、「オプション」>「トリガー」を使用して定義する必要があります。トリガー名を複数指定する場合は、コンマで区切る必要があります。

8. (オプション) 「全般」タブをクリックして、名前と説明する注釈を割り当てます。

フローチャート内のプロセス・ボックスに名前が表示されます。フローチャート内のプロセス・ボックス上にマウス・カーソルを移動させると、注釈が表示されます。

9. 「OK」をクリックします。

タスクの結果

プロセスが構成され、フローチャート内で使用可能な状態で表示されます。预期される結果をプロセスが返すかどうかを確認するために、プロセスをテストできます。

キューブ・プロセス

管理者は、キューブ・プロセスを使用して、ユーザーが複数のソースのデータをドリリングできるようにします。データのキューブは、戦略的セグメントに基づくディメンションから構成されます。

キューブ・プロセスは、テクニカル・ユーザーまたは IBM コンサルタントによる使用を目的としています。ベスト・プラクティスは、すべてのグローバル構成体 (キューブや戦略的セグメントなど) をアプリケーションの「セッション」領域で作成することです。

ユーザーは、1 つ以上の定義済みセグメントを選択し、キューブを作成してから、データをドリリングして、対象オーディエンスを選択できます。次に、オーディエンスを、フローチャートに含めるために適切なプロセス (選択プロセスなど) に変換できます。

属性のマルチディメンション・キューブの作成

属性のマルチディメンション・キューブを作成するようキューブ・プロセスを構成します。「セッション」領域で作成されたキューブはいずれもグローバルに使用可能です。

始める前に

キューブ・プロセスを使用してキューブを作成するには、事前に戦略的セグメントまたはディメンション階層を作成しておく必要があります。

手順

1. セッション・フローチャートを編集用を開きます。



2. パレットにあるキューブ・プロセス  をフローチャートにドラッグします。
3. フローチャートでキューブ・プロセスをダブルクリックします。

「キューブ・プロセス構成」ダイアログ・ボックスが開き、デフォルトで「ソース」タブが開きます。

4. 「ソース」タブで、「入力セグメント」リストを使用して、1 つ以上のセグメントをキューブの入力として選択します。

重要: 複数のソース・セグメントを選択する場合、それらがすべて同じオーディエンス・レベルを持っていることを確認してください。

5. キューブを定義するために「キューブ定義」タブをクリックします。
 - 「追加」をクリックして、新規キューブを追加する。名前および説明を入力します。対応するリストから最大 3 つのディメンションを選択します。ディメンションは、キューブ・ソースが基づいている戦略的セグメントに関連している必要があります。「OK」をクリックすると、新規キューブ定義が「キューブ定義」タブのキューブのリストに表示されます。
 - キューブを選択して、「編集」をクリックして変更する。
 - キューブを選択して、「削除」をクリックして削除する。
6. 「トラッキング対象追加フィールドの選択」タブをクリックして、トラッキングのための追加フィールドを指定します。以下を行うことができます。
 - 「選択可能なフィールド」リストからトラッキングするフィールドを選択し、「追加>>」ボタンを使用して、そのフィールドを「選択済みフィールド」リストに移動する。
 - 「ユーザー定義フィールド」をクリックして、トラッキングするユーザー定義フィールドを選択または作成する。
 - 「プロファイル」をクリックして、選択されたフィールドの内容を確認する。
7. (オプション) 「全般」タブをクリックして、名前と説明する注釈を割り当てます。

フローチャート内のプロセス・ボックスに名前が表示されます。フローチャート内のプロセス・ボックス上にマウス・カーソルを移動させると、注釈が表示されます。

8. 「OK」をクリックします。

これで、プロセスが構成されました。予期される結果をプロセスが返すかどうかを確認するために、プロセスをテストできます。

関連概念:

262 ページの『キューブについて』

259 ページの『ディメンション階層について』

セグメント化プロセス

セグメント化プロセスを使用して、顧客データベース・テーブルからオーディエンス ID のリストを作成します。Campaign の「セッション」領域でセグメントの作成プロセスを定義することにより、セグメントがすべてのキャンペーンでグローバルに使用できるようになります。

セグメント化プロセスは、Campaign 管理者による使用を想定しています。セッション・フローチャートで定義されるセグメント化プロセスは、戦略的なセグメントを作成し、任意のフローチャートで使用できます。セグメントはプロセスの入力として使用できます。また、ディメンションとキューブの作成に使用したり、オーディエンス・レベルのグローバル抑制セグメントとして使用したりできます。

注: ベスト・プラクティスは、セッション・フローチャートですべてのグローバル構成体を作成することです。

戦略的なセグメントで作業を行うには、以下の処理を実行します。

- セグメントの作成を使用して、「セッション」領域でセグメントを作成します。
- 「セグメント」領域でセグメントを管理します。
- 「キャンペーン」セクションのキャンペーンで、セグメントを使用します。

関連タスク:

『複数のキャンペーンでグローバルに使用するセグメントの作成』

複数のキャンペーンでグローバルに使用するセグメントの作成

管理者は、セッション・フローチャートでセグメント化プロセスを使用して、複数のキャンペーンで使用できるセグメントを作成します。結果として生成されるセグメントは戦略的セグメントと呼ばれます。

始める前に

セグメント化プロセスが含まれるフローチャートでは、「システム管理」>「詳細設定」の「フローチャート実行結果を保存する」オプションが有効になっていなければなりません。そうしないと、戦略的セグメントは持続しません。このオプションを有効にするには、構成プロパティー

`Campaign|partitions|partition[n]|server|flowchartRun|saveRunResults` を TRUE に設定する必要があります。

このタスクについて

アプリケーションの「セッション」領域でセグメント化プロセスを定義します。こうすることで、セグメントがグローバルに使用できるようになります。すると、

ユーザーは任意のキャンペーンでセグメントを使用できます。

手順

1. セッション・フローチャートを編集用を開きます。



2. セグメント化プロセス  をパレットからフローチャートにドラッグします。
3. 1 つ以上のデータ操作プロセス (例えば、選択プロセス) を、セグメント化プロセスへの入力として接続します。
4. セグメント化プロセスをダブルクリックします。

「セグメント化プロセス構成」ダイアログ・ボックスが開き、デフォルトで「セグメントの定義」タブが開きます。

5. 「セグメントの定義」タブで、以下のようになります。
 - a. 「入力」リストから 1 つ以上のソース・セルを選択します。これらのソース・セルはセグメントになります。入力データが 1 つのみの場合、それが既に選択されています。
 - b. 条件を満たす各レコードが 1 つのセグメントにしか属さないようにする場合は、「データの重複を許可しない」を選択します。
 - c. 「結果セグメント」領域で、入力セルを強調表示し、「編集」をクリックしてセグメントを構成します。

「セグメントの編集」ダイアログが開きます。

6. 「セグメントの編集」ダイアログで、以下のようになります。
 - a. セグメントに、その目的を表す名前を付けます。ここで割り当てる名前は、ユーザーがこのセグメントをリストから選択する際に表示される名前です。
 - b. セグメントの内容の要旨 (例えば、セグメントの作成に使用された入力) を入力します。
 - c. 「保存先」リストから、セグメントを保管するフォルダーを選択します。
 - d. 「一時テーブルのデータ・ソース」リストから、戦略的セグメントをキャッシュに入れるデータ・ソースを選択します。データ・ソースを複数選択する場合は **Ctrl** キーを使用します。

一時テーブルをユーザー・データ・ソースではなくサーバー上のバイナリー・ファイルに保管するほうがよい場合は、データ・ソースを選択しないでください。データ・ソースを (例えば、データ・ソースが選択されていない状態に戻すために) 選択解除するには、もう一度項目を **Ctrl** キーを押しながらクリックします。

注: データ・ソースの選択は、

「Campaign|partitions|partition[n]|Server|Optimization」構成ページの `doNotCreateServerBinFile` が「TRUE」に設定されている場合にのみ必要になります。このプロパティが「TRUE」に設定されている場合は、有効なデータ・ソースを少なくとも 1 つ選択しなければなりません。

- e. 「セキュリティ・ポリシー」リストから、新規セグメントに適用されるセキュリティ・ポリシーを選択します (該当する場合)。

- f. 「OK」をクリックして、「セグメントの定義」タブに戻ります。
7. (オプション) 「全般」タブを使用して、名前と説明する注釈を割り当てます。
名前と注釈は、セッション・フローチャートにのみ表示されます。リスト内で生成されたセグメントを識別する際には使用されません。
8. 「OK」をクリックして保存し、構成を閉じます。
9. 戦略的セグメントを作成または更新するには、セグメント化プロセスを実動モードで実行するか、「実行」メニューを使用してフローチャートを保存して実動モードで実行します。戦略的セグメントは、テスト実行では作成または更新されません。

次のタスク

フローチャートを実動モードで保存して実行したら、戦略的セグメントを他のフローチャートで使えるようになります。通常、次のステップは戦略的セグメントをキャンペーンと関連付ける作業になります。

関連概念:

113 ページの『セグメント化プロセス』

249 ページの『戦略的セグメントについて』

戦略的セグメントのキャンペーンとの関連付け

戦略的セグメントとは、1 つのセッションで管理者または上級ユーザーが作成し、すべてのキャンペーンで使用できるようにした ID のリストのことです。戦略的セグメントは他のセグメント (例えば、セグメント・プロセスによって作成されたセグメントなど) と変わりませんが、どのキャンペーンでもグローバルに使用できる点が異なります。

このタスクについて

戦略的セグメントをキャンペーンと関連付けると、フローチャートの作成時にそのセグメントを簡単に選択できます。また、関連する戦略的セグメントをキャンペーンと関連付けることで、レポート機能が向上します。

手順

1. 「キャンペーン」 > 「キャンペーン」を選択します。
2. キャンペーンを見つけて、キャンペーン名をクリックします。
3. キャンペーンの「サマリー」タブで、ページ先頭の「セグメントの追加/削除」をクリックします。
4. 「参照」または「検索」を使用することにより、追加するセグメントを見つけます。「ツリー表示」と「リスト表示」を切り替えることができます。
5. 追加するセグメントを選択し、>> をクリックしてそれらを「追加するセグメント」リストに移動します。複数のセグメントを選択する場合は、**Shift** キーまたは **Ctrl** キーを押しながらクリックします。
6. 「保存」をクリックします。

タスクの結果

追加したセグメントは「キャンペーン・サマリー」ページの「関連セグメント」の下にリストされます。選択プロセスを使用してキャンペーンのフローチャートで顧客を選択する場合、キャンペーンに関連付けられているセグメントがリストの先頭に表示されるので、顧客が見つけやすくなります。

メール・リスト・プロセス

メール・リスト・プロセスを使用して、オファーをコンタクトに割り当て、ダイレクト・メール・キャンペーンのためのコンタクト・リストを生成し、コンタクト履歴を記録します。メール・リスト・プロセスはコンタクト・プロセスと呼ばれることもあります。

メール・リスト・プロセスまたはコール・リスト・プロセスの構成

以下の手順に従い、Campaign フローチャートでメール・リスト・プロセスまたはコール・リスト・プロセスを構成します。オファーをコンタクトに割り当て、ダイレクト・メール・キャンペーンまたはテレマーケティング・キャンペーンのためのコンタクト・リストを生成し、結果をコンタクト履歴に書き込むよう、メール・リスト・プロセスまたはコール・リスト・プロセスを構成します。

手順

1. フローチャートを編集用を開きます。

2. メール・リスト  またはコール・リスト  のプロセスを、パレットからフローチャートにドラッグします。
3. 1 つ以上の構成済みプロセスをメール・リストまたはコール・リストへの入力として接続します。

入力プロセスは、メール・リスト・プロセスまたはコール・リスト・プロセスへの入力となる出力セルを作成する必要があります。例えば、選択プロセスは、メール・リスト・プロセスやコール・リスト・プロセスによって使用される ID のリストを生成します。

重要: 入力セルとして選択するセルはすべて、同じオーディエンス・レベルを持っている必要があります。

4. フローチャートのワークスペースにあるメール・リスト・プロセスまたはコール・リスト・プロセスをダブルクリックして、構成ダイアログを開きます。
5. 「実現」タブを使用して、コンタクト・リストを作成するとともに、出力をリストまたはテーブルのどちらに送信するかを指定します。
 - a. 「入力」リストから、コンタクト・リストのデータ・ソースとして使用するセルを指定します。

複数のプロセスがメール・リスト・プロセスまたはコール・リスト・プロセスに接続されている場合 (あるいは、入力プロセスが複数のセルを生成する場合)、省略符号ボタン  をクリックしてから、使用する入力を選択します。例えば、「ゴールド」、「シルバー」、および「ブロンズ」の

各セルがメール・リストに接続されている場合、それらのうち 1 つ、2 つ、または 3 つ全部を選択できます。複数のセルが選択された場合、入力リストには「複数セル」と表示されます。

- b. リストをテーブルまたはファイルにエクスポートするには、「エクスポート先を有効にする」を選択し、次のうち適切なオプションを使用します。
- ファイルに出力を書き込むには、「エクスポート先を有効にする」リストから「ファイル」を選択してから、ファイル名などの詳細を指定します。ファイルに書き込むことにより、メール・リスト・プロセスまたはコール・リスト・プロセスの出力をテストできます。プロセスを実行した後、ファイルを調べて、期待どおりの結果であることを確認します。
 - データベース表に出力を書き込むには、「エクスポート先を有効にする」リストからデータベース表を選択します。
 - 使用するデータベース表がリストにない場合、またはマップされていないテーブルに出力を書き込む場合は、「データベース表」を選択します。「データベース表の指定」ダイアログを使用して、テーブル名およびデータベースを指定します。指定するテーブル名では、ユーザー変数がサポートされています。
 - ユーザー・テーブルを作成するには、「エクスポート先を有効にする」リストから「新規マップ・テーブル」を選択します。詳しくは、「*IBM Campaign* 管理者ガイド」を参照してください。
 - 出力ファイルまたは出力テーブルの更新の処理方法を指定します。
 - データ追記。テーブルまたはファイルの末尾に新しい情報を追加します。データベース表ではこのオプションが推奨されます。区切り記号付きファイルにこのオプションを選択する場合、ラベルは最初の行としてエクスポートされません。
 - レコード置換。テーブルまたはファイルから既存のデータを削除して、新規の情報に置き換えます。
 - 新規ファイル作成。このオプションは、「エクスポート先を有効にする」フィールドで新規ファイルを指定した場合のみ使用可能です。
- c. コンタクト履歴への書き込みだけを行い、テーブルにもファイルにも出力を生成しない場合は、「エクスポート先を有効にする」オプションをクリアします。(コンタクト履歴テーブルへの記録方法を指定するには、この一連のステップの中で後ほど説明する「ログ」タブを使用します。)
- d. (オプション) サマリー・ファイル: 「サマリー・ファイル」フィールドにパスとファイル名を入力するか、省略符号ボタンをクリックしてファイルの場所に移動します。サマリー・ファイルは、拡張子が `.sum` のテキスト・ファイルです。このファイルには、リストの内容に関する情報が入れられます。リストをフルフィルメント・センターに送るときは通常、このファイルも含めます。「エクスポート先を有効にする」オプションを選択している場合のみ、サマリー・ファイルが生成されます。
- e. (オプション) プロセスの実行が終了したときにトリガーを送信するには、「トリガー送信」を選択し、送信するトリガーを選択します。複数のトリガーを送信するには、**Ctrl** キーを押しながらクリックすることにより、ト

リガーを複数選択します。選択したトリガーは「トリガー送信」フィールドにリストされ、コンマで区切られます。

6. 「処理」タブを使用して、各ターゲット・セルにオファーまたはオファー・リストを 1 つ以上割り当てます。表示されるセルは、「実現」タブで選択した入力データに基づきます。

- a. 「ターゲット」セルの横の「オファー」フィールドをダブルクリックし、オファーを選択します。複数のオファーをセルに割り当てるには、1 つ以上のターゲット・セルを選択し、「オファー割り当て」をクリックします。その後、どのオファーをどのセルに割り当てるかを選択します。

注: ターゲット・セル・スプレッドシートで定義されたトップダウン・セルに入力セルがリンクされていて、ターゲット・セル・スプレッドシートでオファーが既に割り当てられていれば、オファーはここに表示されます。これらの割り当ては上書きできます。ここで行った変更は、フローチャートを保存するとターゲット・セル・スプレッドシートに反映されます。

- b. コントロール・グループを使用して一部の ID をコンタクト・リストから除外するには、「検証コントロール・グループを使用」にチェック・マークを付け、コントロールとして使用する各セルで「コントロール?」フィールドを「Y」に変更します。これらのセルは「コントロール・セル」リストに表示され、オファーを割り当てることができません。
 - c. 非コントロール・セルごとに、コントロール・セルとオファーを指定できます。
7. 「パラメーター」タブには、「処理」タブで割り当てられたオファーごとのパラメーター名と値が示されます。例えば、オファーには「E メール」および「電話」の値を持つパラメーター「チャネル」が含まれることがあります。パラメーター化されたオファーがない場合は、このタブをスキップできます。
- a. 「対象セル」リストを使用して、対象とするセルを選択します。

データ入力時間を節約するには、「すべてのセル」を選択してほとんどのセルに適用される値を割り当ててから、個々のセルを選択し、それらの値を上書きします。「すべてのセル」を選択すると、1 オファー 1 パラメーターにつき 1 行が表示されます。「割り当て値」フィールドに入力する値は、そのオファーを取得するすべてのセルに適用されます。

「処理」タブで同じオファーを複数のセルに割り当てたものの、セルごとに異なるパラメーター値を割り当てる場合、「すべてのセル」ビューで、「割り当て値」列にテキスト「複数の値」が表示され、各セルに割り当てられている値が「対象セル」リストに示されます。

「対象セル」リストで個々のセルを選択すると、選択したセルに割り当てられているオファーのみが表示されます。「割り当て値」フィールドに入力する値は、そのセルにのみ適用されます。

- b. 「割り当て値」フィールドをクリック (またはテーブルで行を選択して「値の割り当て」をクリック) し、パラメーターに割り当てる値を選択するか入力します。例えば、パラメーターが「値引き」の場合、使用できる値は 10%、15%、および 20% のようになるかもしれません。使用可能な値は、オファーの定義によって異なります。

構成設定 Campaign | partitions | partition[n] | server | flowchartConfig | disallowAdditionalValForOfferParam は、追加の値の指定が許可されているか、または「単一選択」タイプのドロップダウンのオファー属性のリストの値に制限されるかを決定します。

注: オファーを割り当てた後にオファーを編集してパラメーター値を変更する場合、割り当て済みのオファーでは、元の値が引き続き使用されます。この動作は、既に割り当て済みのオファーの属性値が意図せずに変更されることを防ぐためのものです。例えば、「オファー当たりのコスト」の値が \$1.00 であるオファーを割り当てたとします。その後、別のユーザーが「オファー・サマリー」ページでオファーを編集して、値を「\$1.99」に変更します。それでも、メール・リストまたはコール・リストの「パラメーター」タブで割り当てられた値は、元の値である \$1.00 の設定のまま変わりません。値を更新するには、「処理」タブでオファーを明示的に削除してから再度追加する必要があります。これを行うには、まず「ターゲット」セルを選択し、「オファー割り当て」をクリックしてからオファーを削除します。別のタブを選択してから再び「処理」タブを選択して、オファーを再割り当てします。これで、「パラメーター」タブを選択すると、編集された値 (\$1.99) が表示されます。

注: 生成フィールドが定数でない限り、メール・リストのユーザー定義フィールドの Campaign 生成フィールド (UCGF) を使用しないでください。Campaign では、生成済みフィールドに定数値を想定しており、それらを結果セットのレコード用に再計算しません。したがって、値を変更する生成済みフィールドを呼び出すユーザー定義フィールドに、空または誤った結果が表示される可能性があります。ユーザー定義フィールドを使用する代わりに、必要な生成フィールドをメール・リストのフルフィルメント・テーブルまたはファイルに直接出力します。次に、そのテーブルまたはファイルを「選択」として Campaign に読み込み直し、「スナップショット」プロセスを使用して、以前のデータで新しい実現テーブルまたはファイル进行操作します。

8. 「パーソナライズ」タブを使用して、コンタクト・リストに書き出すフィールドを指定します。例えば、メール配信リストを作成する場合は、コンタクト名とアドレスを含めます。
 - 「フィールドのエクスポート」リストは、出力リストに書き込むフィールドを示しています。
 - 「実現」タブでテーブルを選択した場合、「フィールドのエクスポート」リストにはそのテーブルにあるすべてのフィールドが含まれます。各データ・フィールドを、対応するテーブル列にマップする必要があります。一致する

フィールドを自動的に検出するには、「照合」 をクリックします。テーブル・フィールド名が完全に一致するフィールドが、リストに自動的に追加されます。一致したフィールドが複数ある場合は、最初の一致が取得されます。

- 「実現」タブでファイルを選択した場合、「フィールドのエクスポート」リストは空です。出力するフィールドを指定する必要があります。
- 「選択フィールド」を選択した場合は、項目の横にある矢印をクリックしてその項目を展開することができます。例えば、「**IBM Campaign** 生成フィ

ールド」リストを展開し、「処理コード」を選択できます。出力に「処理コード」を含めることにより、その処理コードを使用してレスポンスをトラッキングすることができます。直接レスポンス・トラッキングの場合、顧客はオファーに応答するときに (例えばクーポンを使用して) 同じコードを提示する必要があります。フィールドを複数選択するには、**Ctrl** キーを押しながらかlickするか、**Shift** キーを押しながらかlickします。

- フィールドの値を表示するには、そのフィールドを選択して、「プロフィール」をクリックします。
 - リストの内容を調整するには、「追加」および「削除」コントロールを使用します。
 - データが書き出される順序は、「フィールドのエクスポート」リストのフィールドの順序で決まります。
9. 出力をソートして、リスト内の重複 ID の扱いを指定するには、「パーソナライズ」タブの「詳細」をクリックします。

「詳細設定」ダイアログが表示されます。

- a. 重複 ID をリストに含めるか省略するかを決めてください。例えば、オーディエンス ID が世帯である場合、その世帯の各個人のオーディエンス ID が重複する可能性があります。リストに各個人を含める場合と含めない場合があります。重複 ID を省略するには、「重複 ID のレコードを除外」を選択し、重複 ID が返された場合にどのレコードを保持するかを指定します。例えば、世帯収入が最も多い家族構成員だけを保持する場合は、「最大値選択」と「**Household_Income**」を選択します。

注: このオプションは、同じ入力セルで生じる重複を除去します。複数の入力セルに同じ ID が存在する場合、コンタクト・リストにはまだ重複が含まれている可能性があります。リストからすべての重複を除去することが目標である場合は、メール・リスト・プロセスまたはコール・リスト・プロセスの上流でマージ・プロセスまたはセグメント・プロセスを使用して、重複 ID を消去するか、相互に排他的なセグメントを作成します。

注: このオプションは、フルフィルメント・テーブル (リスト) のみに関係し、コンタクト履歴には関係しません。コンタクト履歴テーブルには、常に固有 ID のみが含まれます。例えば、出力リストに複数の家族構成員 (世帯の重複 ID) が含まれるとします。コンタクト履歴には世帯のレコードが 1 つだけ含まれ、最初に検出された顧客 ID が使用されます。フローチャート設計者は、レコードがコンタクト履歴テーブルに到達する前に、正しいレコードが結果セットに取り込まれるようにする必要があります。「メール・リスト」プロセス・ボックスまたは「コール・リスト」プロセス・ボックスを表示する前に、抽出プロセスを使用して結果から重複を除外します。これにより、フルフィルメント・テーブルとコンタクト履歴の両方に、正しいレコードが書き込まれるようになります。

- b. 出力をソートするには、「出力順」オプションを使用します。例えば、姓を逆順にソートするには、「**Last_Name**」フィールドと「降順」を選択します。
- c. 「OK」をクリックして、「詳細設定」ダイアログを閉じます。
10. 「ログ」タブを使用して、コンタクト履歴に書き込む内容を制御します。

コンタクト履歴ログのオプションを有効または無効にするための適切な権限を持っている必要があります。

- a. コンタクト履歴をシステム・テーブルに記録するには、「コンタクト履歴テーブルに記録」にチェック・マークを付けます。このオプションは、**Campaign** 全体でのトラッキングとレポート作成にコンタクト情報を使用できるようにします。

注: メール配信リストを作成する際、そのリストを処理 (アドレスの確認など) のためにメーリング・ハウスに送信することを計画しているのであれば、コンタクト履歴に記録しないでください。代わりに、メーリング・ハウスから返された情報をトラッキング・プロセスを使用して記録することを検討してください。このようにして、オファーがメール送信された顧客のリストのみを取り込みます。別の方法としては、メール・リストでコンタクト履歴を更新できるようにし、トラッキング・プロセスを使用して、メール・リスト・プロセスによって作成されたコンタクト履歴レコードを更新します。

- b. (オプション) コンタクト履歴テーブルに加えて、またはコンタクト履歴テーブルの代わりに、別の場所にコンタクト情報を保管するには、「任意の保存先に記録」にチェック・マークを付けます。このオプションは、情報を別のフォーマットでさらに処理することを組織が必要としている場合や、コンタクト履歴を更新する前に出力を調べる場合に有用です。
11. 「ログ」タブで「任意の保存先に記録」を選択した場合は、以下のようになります。
- a. 「セルの選択」を使用して、(入力が複数ある場合に) どの入力を使用するかを指定します。
 - b. 「保存先」を使用して、宛先のテーブルまたはファイルを選択します。「ファイル」を選択した場合は、出力ファイル名とパラメーターを定義します。

選択フィールドを「出力フィールド」リストに移動することにより、どの

フィールド・データを含めるかを指定します。「照合」 をクリックすることにより、一致するフィールドを自動的に見つけることができます。「テーブル・フィールド」名が完全に一致するフィールドが、「ログ・フィールド」リストに自動的に追加されます。一致するフィールドが複数ある場合、最初の一致が使用されます。ファイル内のデータの順序は、リストのフィールドの順序で決まります。

- c. 以下のオプションを使用して、宛先ファイルまたは宛先テーブルの更新の処理方法を指定します。
 - データ追記: テーブルまたはファイルの末尾に新規コンタクト情報を追加します。データベース表の場合、データ追記は既存データが保持されるので、安全な選択です。区切り記号付きファイルにこのオプションを選択する場合、ラベルは最初の行としてエクスポートされません。
 - レコード置換: テーブルまたはファイルから既存のレコードを削除して、新規のコンタクト情報に置き換えます。

情報フィールドは、「重複 ID のレコードを除外」が「はい」に設定されているか「いいえ」に設定されているかを示します。このオプションは

「パーソナライズ」タブで設定しますが、コンタクト履歴を別に記録する場所として「任意の保存先に記録」で指定したテーブルまたはファイルにも適用されます。

12. コンタクト履歴に書き込まれる情報をカスタマイズするには、「ログ」タブの「詳細オプション」をクリックします。

コンタクト履歴ロギング・オプションの「ログ」ダイアログが開きます。

- a. このプロセスが実行されるときにコンタクト履歴が更新されないようにするには、「処理の作成のみ」を選択します。

このオプションは、コンタクト履歴を更新せずに 処理テーブルに新しい処理を生成し、履歴テーブルの遅延更新を許可します。例えば、後処理で無効アドレスおよび重複アドレスを除去することを計画している場合は、このオプションを使用します。オファーの送信先 ID の最終リストでコンタクト履歴を更新するのを待つことにより、結果のコンタクト履歴は小さくなるうえに、より正確になります。

このオプションを選択すると、このダイアログ内の適用されなくなる他のオプションは無効になります。

デフォルトでは、このオプションは選択されていません。したがって、コンタクト履歴はプロセスが実行されると更新されます。

コンタクト履歴の記録について詳しくは、199 ページの『第 7 章 コンタクト履歴』を参照してください。

- b. 最新のプロセス実行のパッケージ ID と同じパッケージ ID を持つ新規処理を生成するには、「前回のパッケージ ID の使用」を選択します。

同一コンタクト・プロセスで 1 個人に与えられるオファーはすべて、単一「パッケージ」であると見なされます。デフォルトでは、「前回のパッケージ ID の使用」は選択されていません。このオプションが選択されていなければ、コンタクト・プロセスの実稼働実行ごとに、各パッケージに固有 ID が割り当てられるようになります。

「処理の作成のみ」を選択して顧客の履歴が更新されないようにした場合は、「前回のパッケージ ID の使用」を選択することで、前の実行でのパッケージ ID がオファーの各セットに割り当てられるようにすることもできます。このアクションは、既存のコンタクト履歴にオファーをリンクします。

- c. 「トラッキング・オーディエンス・レベル」を使用して、どのオーディエンス・レベルがコンタクト履歴に書き込まれるか決定します。

注: メール・リストプロセスまたはコール・リスト・プロセスは、入力プロセスのオーディエンス・レベルに基づき、レコードの重複を除去します。

「トラッキング・オーディエンス・レベル」を変更しても、レコードの重複の除去方法に影響を与えません。例えば、メール・リスト・プロセスの入力プロセスが、オーディエンス・レベル 1 を使用するとします。しかし、オーディエンス・レベル 2 のコンタクト履歴にレコードを記録することを望んでいるとします。この場合、オーディエンス・プロセスを構成し

て、オーディエンス・レベルを変更する必要があります。次に、オーディエンス・プロセスをコンタクト・プロセスへの入力として接続します。これで、2 のトラッキング・オーディエンス・レベルを選択できます。

- d. 「コンタクト日付 (未入力の場合はフローチャート実行日)」フィールドを使用して、コンタクト・リスト内の人たちにいつコンタクトを取るかを指定します。日付を指定しない場合、Campaign はフローチャート実行日を使用します。
 - e. 「コンタクト・ステータス・コード」リストを使用して、トラッキングのステータス・コードを指定します。
 - f. コントロールを使用して、「選択フィールド」リストにあるフィールドを、「ログ・フィールド」リストに追加します。
 - g. 「閉じる」をクリックして、プロセス構成ダイアログの「ログ」タブに戻ります。
13. (オプション) コンタクト・プロセスの次回実行前に既存のコンタクト履歴と関連レスポンス履歴のエントリーを永久に削除するには、「ログ」タブの「履歴の消去」をクリックします。
- 重要: 「履歴の消去」は、コンタクト履歴およびレスポンス履歴のレコードをシステム・テーブルから完全に削除します。このデータはリカバリーできません。
14. (オプション) 「全般」タブを使用して、名前および説明する注釈をプロセスに割り当てます。プロセス名は、フローチャートでボックス・ラベルとして使用されます。また、さまざまなダイアログやレポートでプロセスを識別するためにも使用されます。フローチャート内のプロセス・ボックス上にカーソルを置くと、「説明」フィールドの内容が表示されます。
15. 「OK」をクリックします。

タスクの結果

これで、プロセスが構成されました。予期される結果をプロセスが返すかどうかを確認するために、プロセスの実行をテストできます。テスト実行では、データが出力されたりテーブルやファイルが更新されたりすることはありませんが、「実現」タブで選択したどのトリガーも実行されます。

コール・リスト・プロセス

コール・リスト・プロセスを使用して、オファーをコンタクトに割り当て、テレマーケティング・キャンペーンのためのコンタクト・リストを生成し、コンタクト履歴を記録します。コール・リスト・プロセスはコンタクト・プロセス と呼ばれることもあります。

コール・リスト・プロセスは、メール・リスト・プロセスと同じ方法で構成します。116 ページの『メール・リスト・プロセスまたはコール・リスト・プロセスの構成』を参照してください。

トラッキング・プロセス

トラッキング・プロセスを使用して、コンタクト・ステータス、またはコンタクト履歴内の既存のレコードの追加のトラッキング・フィールドを更新します。トラッキング・プロセスは、既存のコンタクト履歴レコードの更新、新しいレコードの作成、またはその両方を組み合わせたものを行うことができます。

コンタクトのリストを生成したコンタクト・プロセスとは別に、トラッキング・プロセスを使用して、コンタクト履歴テーブルにコンタクト情報を記録することができます。

例えば、メーリング・ハウスが無効なアドレスと重複したアドレスを削除する後処理を行っている場合は、ユーザーは、最初に生成したリストをコンタクト履歴に書き込むことはほとんどありません。代わりに、実際にオファーを送った ID の確認リストをメーリング・ハウスが送ってくるのを待ちます。

この場合は、メーリング・ハウスが後処理を行った後に使用した最終的なメール配信リストが、トラッキング・プロセスの入力になり、コンタクト履歴がより正確になります。その後、いくつかのダイレクト・メールが配信不能として返された場合は、トラッキング・プロセスを使用して、それらのコンタクトのコンタクト・ステータスを「配信不能」として更新することができます。

さらに、ターゲット・リストが大きいために、その情報のすべてをコンタクト履歴にロードする必要がないときもあります。代わりに、実際にコンタクトしたコンタクト先だけを記録すればよいのです。多くの場合、誰にコンタクトして誰にコンタクトしなかったかは、コール・センターやメーリング・ハウスからフィードバックを受け取るまでは分かりません。さまざまなソースからフィードバックを受け取ったらそのフィードバックをコンタクト履歴テーブルに挿入できるようにトラッキング・プロセスを使用することができます。

コンタクト履歴へのコンタクトの記録について詳しくは、199 ページの『第 7 章 コンタクト履歴』を参照してください。

例 1

別個の 2 つのフローチャートを作成することによって、コンタクト履歴へのトラッキング・プロセスの遅延書き込みを活用します。

コンタクト・リストをフローチャート 1 で作成します。選択プロセスがデータを選択し、セグメント・プロセスに入力を提供します。セグメント・プロセスでは、データが値層別にセグメント化されます。セグメント・プロセスのセグメント化データがメール・リスト・プロセスに入力されます。メール・リスト・プロセスは ID のリストをファイルに出力し、コンタクト履歴を記録しないように構成します。メーリング・ハウスでコンタクト・リストを後処理してもらうからです。

フローチャート 2 を作成して、メーリング・ハウスから返されるコンタクト・リストを処理し、コンタクトの最終リストをコンタクト履歴に書き込みます。フローチャート 2 は選択プロセスとそれに接続されたトラッキング・プロセスからなります。選択プロセスの入力はメーリング・ハウスによって実際にコンタクトされた顧客のリストであり、トラッキング・プロセスでは情報がコンタクト履歴に書き込まれます。

例 2

前の例を少し変更し、メーリング・ハウスがコンタクトできない ID のリストを返します。コンタクトした ID のリストを取得するには、フローチャート 1 から元の出力コンタクト・リストを選択して、マージ・プロセスを使用し、コンタクトできなかった ID を抑制します。こうすると、マージ・プロセスからの出力はコンタクト済み ID のリストになり、それらのコンタクト済み ID をコンタクト履歴に書き込むためにトラッキング・プロセスに渡すことができます。

注: どちらの例でも、更新したデータを元のリストにマップするために、処理コードが必要です。

コンタクト履歴のトラッキング

コンタクト履歴内の既存の行を更新するか新しい行を作成するようにトラッキング・プロセスを構成します。

このタスクについて

例については、124 ページの『トラッキング・プロセス』を参照してください。

手順

1. フローチャートを編集用を開きます。



2. トラッキング・プロセス  をパレットからフローチャートにドラッグします。
3. 1 つ以上の構成済みプロセスをトラッキング・プロセスへの入力として接続します。
4. フローチャートでトラッキング・プロセスをダブルクリックします。

「トラッキング・プロセス構成」ダイアログ・ボックスが開き、デフォルトで「ソース」タブが開きます。

5. 「ソース」タブを使用して、潜在的レスポnderが含まれる入力セルを選択します。トラッキング・プロセスに接続されたプロセスのセルは、「入力」リストに表示されます。
 - a. 「入力」リストを使用して、異なるまたは追加のソース・セルを選択します。
 - b. 「コンタクト日付」フィールドを使用して、トラッキング・プロセスが更新するレコードに関連付ける日付を選択します。デフォルトでは、「今日」の値が選択されます。また、ユーザー定義フィールドを使用して「コンタクト日付」の値を設定することもできます。
 - c. 更新するコンタクト履歴内のレコードに関連付ける「コンタクト・ステータス・コード」を選択します。
6. 「処理へのマッピング」タブをクリックします。

「選択操作フィールド」リストを使用して、処理コードに対応させる関連フィールドを選択します。処理コードは、更新するコンタクト履歴の行を一意的に識別します。

対応付けに使用するフィールドを選択し、「追加」をクリックしてそのフィールドを「オファー・フィールド/処理フィールドの組み合わせ」リストに移動します。こうすると、そのフィールドが処理コードとペアになります。

7. 「ログ」タブをクリックして、コンタクト履歴の更新方法を指定します。

注: コンタクト履歴テーブルの更新を有効または無効にするための適切な権限を持っている必要があります。

- a. コンタクト履歴をシステム・テーブルで更新するには、「コンタクト履歴テーブルに記録」チェック・ボックスを選択します。
 - b. コンタクト履歴テーブルの更新方法を指定します。
 - 既存のレコードを更新: レコードが存在する場合に、レコードを更新します。レコードが存在しない場合は、レコードを作成しません。
 - 新しいレコードのみを作成: レコードが存在しない場合に、レコードを作成します。既存のレコードは更新しません。
 - 既存の更新と新規作成: レコードが存在する場合に、レコードを更新します。レコードが存在しなければ、レコードを追加します。
 - c. コンタクト履歴に追加フィールドを書き込むには、「追加フィールド」をクリックして「コンタクト履歴ログ・オプション」ダイアログを表示します。「追加」、「削除」、「照合」、「1 つ上へ」、および「1 つ下へ」ボタンを使用して、「選択フィールド」リストからフィールドを選択して「ログ・フィールド」リストに移動します。一致しないフィールドは更新されません。
 - d. 「OK」をクリックします。
8. システム・テーブルのコンタクト履歴以外の宛先またはコンタクト履歴に加えて別の宛先にも記録する場合は、「任意の保存先に記録」チェック・ボックスを選択します。このオプションを使用すれば、代替のテーブルまたはファイルに書き込むことができます。
- a. 「保存先」リストを使用して、出力をファイルに書き込むかデータベースの新しいまたは既存の表に書き込むかを指定します。

「ファイル」を選択した場合、「出力ファイルの指定」ダイアログを使用して、「データ・ディクショナリー付きフラット・ファイル」、「既存のデータ・ディクショナリーに基づくフラット・ファイル」、または「区切り記号付きファイル」に出力します。

「新規テーブル」を選択した場合は、「新規テーブル定義: テーブル・タイプを選択」ダイアログを使用して、ログ出力を書き込む新規テーブルに関する情報を指定します。
 - b. ログを出力するフィールドを指定するには、「選択フィールド」リストからフィールドを選択し、「出力フィールド」リストに移動します。選択しようとするフィールドが表示されない場合は、「選択フィールド」リスト内の項目を展開してください。また、「選択フィールド」にユーザー定義フィールドを使用することもできます。
 - c. 「照合」 をクリックすることにより、一致するフィールドを自動的に見つけることができます。「テーブル・フィールド」名が完全に一致する

フィールドが、「ログ・フィールド」リストに自動的に追加されます。一致したフィールドが複数ある場合は、最初の一致が取得されます。

- d. 出力ファイルまたはテーブルの更新の処理方法を指定するオプションを選択します。
 - データ追記: テーブルまたはファイルの末尾に新規コンタクト情報を追加します。区切り記号付きファイルにこのオプションを選択する場合、ラベルは最初の行としてエクスポートされません。データベース表ではこのオプションが推奨されます。
 - レコード置換: テーブルまたはファイルから既存のレコードを削除して、新規のコンタクト情報に置き換えます。
9. (オプション) 「全般」タブをクリックして、名前および説明する注釈をプロセスに割り当てます。プロセス名は、フローチャートでボックス・ラベルとして使用されます。また、さまざまなダイアログやレポートでプロセスを識別するためにも使用されます。「説明」フィールドを使用して、プロセスの目的や結果を説明します。このフィールドの内容は、フローチャートでプロセス・ボックスの上にカーソルを置くと表示されます。
10. 「OK」をクリックします。

タスクの結果

これで、プロセスが構成されました。予期される結果をプロセスが返すかどうかを確認するために、プロセスの実行をテストできます。

レスポンス・プロセス

レスポンス・プロセスは、メール・リストやコール・リストなどのコンタクト・プロセスでコンタクトされた顧客のレスポンスをトラッキングします。

レスポンス・プロセスは、プロセス構成時に定義したルールに基づいて、どのレスポンスが有効とみなされるか、およびそれらのレスポンスがキャンペーンまたはオファーにどのように結び付いているかを評価します。レスポンス・プロセスの出力は、複数のレスポンス履歴システム・テーブルに書き込まれます。このテーブルでは、キャンペーン・パフォーマンス・レポートおよび収益性レポートを使用した分析にデータを利用できます。

レスポンス・プロセスは、最も単純な形式で、選択プロセス (およびオプションで、セグメント・プロセス) に接続されたそれ自身のフローチャートに表示することができます。このようなフローチャートでは、選択プロセスは、レスポnderとそのレスポンス・アクションに関するデータを含むマップ・テーブルから ID を選択します。これらの ID は、セグメント・プロセスによって意味のあるグループにセグメント化され、最終的にはレスポンス・プロセスに渡されます。レスポンス・プロセスでは、レスポンス・トラッキング・ルールが適用されて、レスポンス履歴テーブルに出力が書き込まれます。

レスポンス・プロセスは対応するコンタクト・プロセスと緊密に連携しており、現在トラッキングされているレスポnderは、特定のオファーによるターゲットとされたセルのメンバーであった可能性があります。

関連タスク:

『レスポンス履歴の更新』

関連資料:

276 ページの『IBM Campaign のパフォーマンス・レポート』

レスポンス履歴の更新

レスポンス・プロセスを使用して、レスポンス履歴を更新します。レスポンス・プロセスは、キャンペーン・レスポンス情報をコンタクト履歴と比較し、情報を該当オーディエンス・レベルのレスポンス履歴テーブルに書き込みます。

始める前に

レスポンス・プロセスは対応するコンタクト・プロセスと緊密に連携しており、現在トラッキングされているレスポnderは、特定のオファーによるターゲットとされたセルのメンバーであった可能性があります。そのため、レスポンス・プロセスを構成するには、事前に以下を行う必要があります。

- コンタクト・リストのオーディエンス・レベルを知る。
- コンタクトおよびトラッキングするオーディエンス・レベルごとに、コンタクト履歴およびレスポンス履歴のシステム・テーブルがマップされていることを確認する。これは通常、Campaign 管理者が行います。
- レスポnderをトラッキングするオーディエンス・レベルごとに別個のレスポンス・プロセスをセットアップする。
- トラッキングするレスポンス・タイプを表すコードを知る。
- トラッキングのためにマップできるように、コンタクト・リストに送信される Campaign 生成コード (キャンペーン、セル、オファー、または処理コード) は何かを知る。
- Campaign システム・テーブル・データベース内に一時テーブルを作成できるようにする (AllowTempTables 構成プロパティを true に設定します)。

このタスクについて

レスポンス・プロセスを構成するには、以下の手順に従います。

手順

1. コンタクト・フローチャート (分析することを計画しているオファーを割り当てたフローチャート) を作成したキャンペーンのリストにナビゲートします。
2. 通常は、レスポンス・プロセスを扱うための別個のフローチャートを作成することになります。また、チャンネルごとに 1 つのレスポンス・フローチャートを持つことも、すべてのキャンペーンに対して 1 つのグローバルなレスポンス・トラッキング・フローチャートを持つこともできます。
3. 「編集」  をクリックして、フローチャートを編集用を開きます。
4. レスポンス・プロセス  をパレットからフローチャートにドラッグします。

5. 選択プロセスまたは抽出プロセスをレスポンス・プロセスへの入力として接続します。

選択プロセスまたは抽出プロセスは、通常アクション・テーブルから読み取ります。アクション・テーブルは、オファーが顧客に提示されてから収集される、レスポンス・データを含むオプションのデータベース・テーブルまたはファイルです。データがトランザクション情報や販売情報など、複数のテーブルから発生していることがよくあります。

注: 管理者は、レスポンス・プロセス中にアクション・テーブルがロックされていることを確認する必要があります。また、管理者は、レスポンス・プロセスを実行した後は、レスポンスが複数回クレジットを受け取らないよう、必ず行を消去してください。例えば、Campaign を使用して、レスポンス・プロセスの後で SQL を実行し、アクション・テーブルをパージします。重要情報については、「IBM Campaign 管理者ガイド」を参照してください。

6. フローチャート内のレスポンス・プロセスをダブルクリックして、プロセス構成ダイアログを開きます。
7. 「ソース」タブを以下のように使用します。
 - a. この手順の各ステップに従ってきていれば、「入力」リストに正しい入力が表示されています。入力のソースは、顧客レスポンス情報を保持するマップされたアクション・テーブルでなければなりません。

注: レスポンス・プロセスへの入力として区切り記号付きフラット・ファイルを使用する場合、入力ファイルのすべてのデータ型が適切にマップされていることを確認する必要があります。マップの確認はレスポンス・プロセスによって実行されないためです。不一致のデータ型を使用すると (例えば、UA_Treatment.TreatmentCode フィールドが「ストリング」型の場合に、処理コードが「数値」としてマップされている場合など)、一部のデータベース (例えば、DB2® 上のシステム・テーブルなど) でデータベース・エラーが発生します。

- b. 「レスポンス日付」で、レスポンス・プロセスによって出力されるレコードに関連付ける日付をアクション・テーブルから選択します。デフォルトでは、「今日」の値が選択されます。
 - c. 「レスポンス・タイプ・コード」で、アクション・テーブルのフィールドを選択します。レスポンス・タイプ・コードはグローバルに定義されており、すべてのキャンペーンで使用可能です。レスポンス・タイプとはトラッキング対象の特定のアクションのことで、クリックスルー、照会、購入、アクティベーション、使用などがあります。各レスポンス・タイプは固有のレスポンス・コードによって表されます。
8. 「処理へのマッピング」タブを使用して、トラッキングするフィールドを選択し、それらをオファー属性と処理属性のリストに対応させます。
 - a. 「選択操作フィールド」リストで、使用するアクション・テーブルを展開して、フィールドのリストが表示されるようにします。
 - b. 「追加」ボタンを使用して、「選択操作フィールド」を、「オファー・フィールド/処理フィールドの組み合わせ」リスト内の対応する属性に対応させます。「オファー/処理属性」列に、システム内のオファー属性または処理属性がすべてリストされます。

少なくとも 1 つの対象の属性と 1 つのレスポンス・コードに対応させるのが最善です。

注: マップされていないフィールド、および値が使用不可 (または NULL) のフィールドは、レスポンス属性に使用されません。処理インスタンスがレスポンスの帰属を受け取るには、データが入力されたすべてのフィールドが一致している必要があります (ただし、コントロールは除く)。コントロールの場合、すべてのコードは無視されます。

9. 「ログ」タブをクリックして、レスポンス履歴に記録する追加フィールドを指定します。

コントロールを使用して、「選択フィールド」リストにあるフィールドを、「ログ・フィールド」リスト内のフィールドに対応させます。

「照合」をクリックすることにより、フィールドを自動的に対応付けることができます。「テーブル・フィールド」名が完全に一致するフィールドが、「ログ・フィールド」リストに自動的に追加されます。一致したフィールドが複数ある場合は、最初の一致が取得されます。

10. 「全般」タブをクリックして、名前と説明の注釈をプロセスに割り当てます。
11. 「OK」をクリックします。

タスクの結果

これで、プロセスが構成されました。予期される結果をプロセスが返すかどうかを確認するために、プロセスの実行をテストできます。

フローチャートを保存して実行すると、レスポンス履歴システム・テーブルに情報が書き込まれます。Campaign の管理者は、レスポンス・プロセスを実行した後は、レスポンスが複数回クレジットを受け取らないよう、必ず行を消去してください。

関連概念:

- 212 ページの『キャンペーンへのレスポンスをトラッキングする方法』
- 127 ページの『レスポンス・プロセス』
- 218 ページの『直接レスポンス』
- 222 ページの『属性分析方式』
- 211 ページの『第 8 章 キャンペーン・レスポンス・トラッキング』

第 4 章 フローチャートの管理

IBM Campaign フローチャートは、キャンペーンのロジックを定義します。キャンペーンに含まれる各フローチャートは、お客様の顧客データベースやフラット・ファイルに保管されているデータに対して、一連のアクションを実行します。

フローチャートの作成中と作成後に、さまざまな管理アクティビティを実行できます。例えば、フローチャートのテストと実行、編集、印刷などを行うことができます。

注: フローチャート进行处理するには、管理者から割り当てられた適切な権限が必要です。

フローチャートの検証

フローチャートを検証するときは、各プロセスでエラーがチェックされます。検出された各エラーは連続して表示されるので、それぞれ表示して修正できます。ベスト・プラクティスは、実稼働実行を行う前に、フローチャートの検証を実行することです。これは、スケジュールされたフローチャートを実行している場合、バッチ・モードを使用している場合、または実行のアクティブなモニターを計画していない場合は特に重要です。

このタスクについて

「フローチャートの検証」機能を使用して、実稼働実行を行う前にフローチャートの妥当性を検査します。検証では、フローチャートについて以下の検査を行います。

- フローチャート内のプロセスが構成されているかどうか。
- セル・コードがフローチャート内で固有であるかどうか。ただし、これは、AllowDuplicateCellCodes 構成パラメーターが「**FALSE**」に設定されている場合です。このパラメーターが「**TRUE**」に設定されている場合は、フローチャート内で複製するセル・コードが許可されます。
- セル名がフローチャート内で固有であるかどうか。
- コンタクト・プロセスによって参照されるオファーおよびオファー・リストが有効であるかどうか (回収されたり、削除されたりしていないかどうか)。参照されるものの、空であるオファー・リストはエラーを生成せず、警告が出されます。
- ターゲット・セル・スプレッドシートからトップダウン・エントリーにリンクされたセルが、引き続き接続されているかどうか。

検証ツールは、フローチャートで検出された最初のエラーを報告します。検証ツールを何度か連続して実行し (表示された各エラーを修正した後で)、すべてのエラーが修正されたことを確認することが必要になる場合もあります。

手順

1. 「編集」モードのフローチャート・ページで、「実行」メニュー  を開き、「フローチャートの検証」を選択します。

Campaign によって、フローチャートが検査されます。

2. エラーが存在する場合、メッセージに検出された最初のエラーが表示されます。それぞれのエラーを修正し、検証を再実行すると、残りのエラーが引き続き表示されます。

フローチャートのテストと実行

フローチャート全体、ブランチ、またはフローチャート内の個々のプロセスに対して、テスト実行または実稼働実行を行うことができます。また、フローチャートを検証することもできます。最良の結果を得るために、フローチャートの作成時にテスト実行と検証を実施し、エラーの発生時にそれらをトラブルシューティングすることができます。各フローチャートのテスト実行または実稼働実行を実施する前、および検証を実行する前に、そのフローチャートを必ず保存してください。

重要: コンタクト・プロセスを含んだフローチャートの場合は、フローチャートの実稼働実行ごとに生成されるコンタクト履歴は 1 回のみです。ID の同一リストから複数のコンタクトを生成するには、ID のリストのスナップショットを取り、フローチャートを実行するたびにそのリストから読み取ります。

注: 管理特権を持つユーザーは、「モニター」ページにアクセスできます。このページには、実行中のすべてのフローチャートとそれらのステータスが表示されます。「モニター」ページには、フローチャートの実行を中断する、再開する、または停止する制御もあります。

プロセス、ブランチ、またはフローチャートのテスト実行を行う

フローチャートの作成時にテスト実行を行い、エラーの発生時にそれらをトラブルシューティングすることができます。フローチャートに何らかのエラーがある場合、レポートを確認できます。

始める前に

テスト実行を行う前に、必ず編集したフローチャートを保存してください。テスト実行を行う際には、以下の点に注意してください。

- テスト実行では、テーブルやファイルは更新されません。ただし、テスト実行の完了時にトリガーが実行され、またグローバル抑制が適用されます。
- 「詳細設定」 > 「テスト実行設定」 > 「出力を有効にする」のオプションは、テスト実行中に出力が生成されるかどうかを決定します。
- データ操作プロセス (選択、マージ、抽出、オーディエンス) をテスト実行するとき、レコード数を制限できます。プロセス構成ダイアログの「セル・サイズの制限」タブにある「出力セル・サイズの上限指定」オプションを使用します。
- 以前のテスト実行の結果は失われます。

- ・ プロセスが上流のプロセスからのデータを必要とする場合は、まず上流のプロセスを実行して、そのデータを下流のプロセスで使えるようにしなければならぬ可能性があります。

手順

1. フローチャートを「編集」モードで開きます。
2. プロセスまたはブランチのテスト実行を行うには、プロセスを右クリックして「実行」メニュー  を開き、「選択したプロセスのテスト実行」または「選択したブランチのテスト実行」を選択します。
3. フローチャート全体のテスト実行を行う場合は、ツールバーの「実行」メニュー  を開き、「フローチャートのテスト実行」を選択します。

プロセス、ブランチ、またはフローチャートがテスト・モードで実行されます。正常に実行されたプロセスには、それぞれ緑色のチェック・マークが表示されます。エラーがある場合、プロセスには赤色の X が表示されます。

4. 実行を一時停止または停止する場合は、プロセス・ボックスを右クリックして、「実行」メニューから「一時停止」または「停止」を選択します。
5. ツールバーの「保存」オプションのいずれかを使用します。フローチャートのテスト実行が終了する前に「保存して終了」をクリックすると、フローチャートは実行を継続し、終了した時点で保存されます。まだ実行中のフローチャートが再オープンされると、そのフローチャートに対して行われた変更はすべて失われます。このため、フローチャートは実行前に必ず保存してください。
6. 実行でエラーがあったかどうかを確認するには、「分析」タブをクリックして、「**Campaign** フローチャート・ステータス・サマリー」レポートを表示します。

フローチャートの実稼働実行を行う

フローチャートの実稼働実行を行う際に、生成されるデータはシステム・テーブルに保存されます。フローチャートを実行して保存した後は、実行結果をレポートに表示できます。

このタスクについて

保存、検証、テスト実行を行った後に、実稼働実行を行います。実稼働実行は、履歴テーブルに書き込みます。

メール・リストやコール・リストなどのコンタクト・プロセスは、「コンタクト履歴」にエントリーを書き込みます。それぞれの実稼働実行では、コンタクト履歴を一度だけ生成できます。ある実稼働実行に対して既に実行されているコンタクト・プロセスは、現在の実行からのコンタクト履歴が最初に削除された場合にのみ再実行できます。ID の同一リストから複数のコンタクトを生成するには、ID のリストのスナップショットを作成し、フローチャートを実行するたびにそのリストから読み取ります。

トリガーは、実稼働実行の完了時に実行されます。

実行を開始した後に、管理特権を持つユーザーは、「モニター」ページにアクセスできます。このページには、実行中のすべてのフローチャートとそれらのステータスが表示されます。

手順

1. フローチャートを保存してから、それを実行します。
2. フローチャートを表示している場合は、「実行」メニュー  を開き、「実行」を選択します。

フローチャートを編集している場合は、「実行」メニュー  を開き、「フローチャートの保存と実行」を選択します。

3. プロセスまたはブランチを実行するには、プロセスを右クリックして「実行」メニュー  を開き、「選択したプロセスの保存と実行」または「選択したブランチの保存と実行」を選択します。

注: フローチャートのプロセスのみまたはブランチのみを実行しても、フローチャートの実行 ID は増分されません。プロセスのみまたはブランチのみ実行するときに、コンタクト履歴レコードが存在する場合は、処理を続行する前に実行履歴オプションを選択するようプロンプトが出されます。「実行履歴オプション」ダイアログは、現在の実行 ID のコンタクト履歴を以前に生成したブランチまたはプロセスを実行する際にのみ表示されます。情報をコンタクト履歴に追加するか、または実行 ID の既存のコンタクト履歴を置き換えることができます。

4. フローチャート全体を実行する場合は、ツールバーの「実行」メニュー  を開き、「フローチャートの保存と実行」を選択します。

フローチャートが既に実行されている場合は、実行を確認することが要求されます。

プロセス、ブランチ、またはフローチャートが実動モードで実行されます。実行から得られたデータが、該当するシステム・テーブルに保存されます。正常に実行されたプロセスには、それぞれ緑色のチェック・マークが表示されます。エラーがある場合、プロセスには赤色の X が表示されます。

5. 実行を一時停止または停止する場合は、プロセス・ボックスを右クリックして「実行」メニューを開き、「一時停止」または「停止」を選択します。
6. ツールバーの「保存」オプションのいずれかを使用します。フローチャートの実行が終了する前に「保存して終了」をクリックすると、フローチャートは実行を継続し、終了した時点で保存されます。まだ実行中のフローチャートが再オープンされると、そのフローチャートに対して行われた変更はすべて失われます。

実行したフローチャートは、任意のレポートで実行の結果を表示するために、保存する必要があります。フローチャートを保存すると、繰り返された実行の結果がすぐに使用可能になります。

7. 実行でエラーがあったかどうかを確認するには、「分析」タブをクリックして、「**Campaign** フローチャート・ステータス・サマリー」レポートを表示します。

プロセスまたはブランチの実稼働実行を行う

プロセスまたはブランチだけを実行する場合、フローチャートの実行 ID は増分しません。

このタスクについて

保存、検証、テスト実行を行った後に、実稼働実行を行います。実稼働実行は、履歴テーブルに書き込みます。

実行を開始した後に、管理特権を持つユーザーは、「モニター」ページにアクセスできます。このページには、実行中のすべてのフローチャートとそれらのステータスが表示されます。

重要: コンタクト・プロセスの場合、コンタクト履歴は実稼働実行ごとに 1 回だけ生成されます。ID の同一リストから複数のコンタクトを生成するには、ID のリストのスナップショットを取り、フローチャートを実行するたびにそのリストから読み取ります。

手順

1. フローチャートを「編集」モードで開きます。
2. 実行するブランチのプロセスをクリックします。
3. 「実行」メニュー  を開き、「選択したブランチの保存と実行」を選択します。

注: プロセスのみまたはブランチのみ実行するときに、コンタクト履歴レコードが存在する場合は、処理を続行する前に実行履歴オプションを選択するようプロンプトが出されます。詳しくは、204 ページの『実稼働実行によるコンタクト履歴の更新』を参照してください。

正常に実行されたプロセスのそれぞれに、チェック・マークが表示されます。エラーがある場合、プロセスには赤色の X が表示されます。

4. 「分析」タブをクリックし、「**Campaign** フローチャート・ステータス・サマリー」レポートを表示して、実行でエラーがあったかどうかを確認します。

フローチャートの実行の一時停止または停止

実行中のフローチャート、ブランチ、またはプロセスを一時停止すると、サーバーにより実行は停止されますが、既に処理されたデータはすべて保存されます。フローチャートの実行を停止すると、現在実行中のプロセスの結果が失われ、それらのプロセス上に赤色の「X」が表示されます。

このタスクについて

例えば、実行を一時停止して、サーバー上のコンピューター・リソースを解放することができます。実行を一時停止した後、その実行を続行するか、停止することができます。実行を停止した後、停止したポイントから実行を続行できます。

注: 適切な権限を持っている場合は、「モニター」ページからフローチャートを制御することもできます。

手順

1. フローチャートのページで、「実行」メニュー  を開きます。
2. 実行を一時停止するには、「一時停止」を選択します。実行を停止するには、「停止」を選択します。

停止されたフローチャートの実行の続行

フローチャートの実行を停止した場合、実行が停止したプロセスから始まるフローチャート・ブランチを実行することにより、実行を続行できます。そのプロセスは、すべての下流プロセスと一緒に再実行されます。

手順

1. 「編集」モードのフローチャート・ページで、赤色の "X" があるプロセスをクリックします。
2. 「実行」メニュー  を開き、「選択したブランチの保存と実行」を選択します。

注: 適切な権限を持っている場合は、「モニター」ページからフローチャートを制御することもできます。詳しくは、「*Campaign* 管理者ガイド」を参照してください。

一時停止されたフローチャートの実行の続行

一時停止された実行を続行する場合、その実行は、停止した場所と正確に同じ場所で再開されます。例えば、選択プロセスが 10 個のレコードを処理した後で一時停止した場合、11 番目のレコードの処理から再開されます。

手順

1. フローチャートのページで、「実行」メニュー  を開きます。
2. 「続行」を選択します。

注: 適切な権限を持っている場合は、「モニター」ページからフローチャートを制御することもできます。詳しくは、「*Campaign* 管理者ガイド」を参照してください。

ランタイム・エラーのトラブルシューティング

正しく構成されたプロセスは、色付きで表示されます (特定の色によってプロセスのタイプが表されます)。名前がイタリック体で示された灰色のプロセスには、構成エラーがあります。エラーについての詳細情報を確認するには、プロセス上にマウスオーバーした状態で、エラー・メッセージの説明を表示します。

フローチャートがエラーのため実行を停止する場合、実行されていたプロセスには赤色の X が表示されます。そのプロセス上にマウスオーバーした状態で、エラー・メッセージを表示します。

注: システム・テーブルがデータベースに保管されるように *Campaign* が構成されており、ユーザーがフローチャートを表示していない場合に、データベース接続障

害のために実行が停止すると、プロセスには赤色の **X** は表示されません。代わりに、フローチャートが、最後に保存されたときと同じ状態で表示されます。

また、システム・エラー情報についてログ・ファイルを参照し、キャンペーンの「分析およびパフォーマンス/収益性」レポートをレビューして、結果が予想されたものかどうかを確認する必要もあります。

フローチャート・ログ・ファイルでの作業

フローチャートごとに、CampaignName_Campaign Code_FlowchartName.log という名前の独自のログ・ファイルを持ちます。デフォルトでは、フローチャートのログ・ファイルは Campaign_home/partitions/partition_name/logs に保存されます。

手順

1. フローチャートを編集用を開きます。

2. 「ログ・オプション」メニュー  を開きます。使用可能なオプションは、ユーザーの持つ権限によって異なります。

- ログの表示: 各フローチャートは独自のログ・ファイルを持ち、各フローチャートとプロセスの実行中のイベントを記録します。ログ・ファイルを分析して、フローチャートがどのように動作しているか判断し、エラーのトラブルシューティングを行うことができます。
 - ログ・オプション: 「ログ・オプション」ダイアログを開きます。ログに含める重要度レベルを、情報、警告、エラー、デバッグから選択できます。さらに、ログに記録するイベントのカテゴリーも選択できます。例: メモリー割り当て、ファイル操作 (開く、読み取り、書き込み、その他)、プロセスの実行、セル・レベルの操作、その他。ログ・エントリーにプロセス ID を含めるかどうか指定できます。
 - ログを有効にする: このボックスにチェック・マークを付けるかまたはクリアして、現在のフローチャートのロギングをオンまたはオフに切り替えます。
 - ログの消去: ログ・ファイル内の既存の項目をすべて消去します。ログ・ファイルを消去する前にバックアップするためには、それを表示用を開いて、内容を別のファイルにコピーします。
 - ログ・パスの変更: 現在のフローチャートのログのために異なる場所を指定します。
3. ログ・ファイルの情報が多すぎる (または十分でない) 場合は、「ログ・オプション」を使用して、重要度レベルとイベント・カテゴリーを調整し、プロセスのテスト実行を行ってログ・ファイルを再検査します。終了したら、パフォーマンスの問題を回避するために、デフォルトのロギング・レベルに戻します。

タスクの結果

選択したオプションは、編集中のフローチャートのみにも適用されます。選択したオプションが現行セッションを超えて永続することはありません。次回ユーザーがフローチャートを編集する際には、「ログ・オプション」はデフォルト設定に戻ります。

フローチャートのログ・ファイルの構造

フローチャートのログ・ファイルを分析する際には、ログ・ファイルの構造について理解することが役に立ちます。

以下の例で、ログ・ファイルの構造について説明します。ロギング・オプションを表示または設定するには、フローチャートを編集用を開いて、「ログ・オプション」メニュー



を使用します。「ログ・オプション」を選択することにより、ロギング・レベル (情報、警告、エラー、デバッグ) を調整したり、ログに記録するイベント・カテゴリーを指定したり、ログ項目にプロセス ID を組み込んだりすることができます。

Timestamp	PID	Level (I. W. E)	Category	Process name	Message body
04/20/2005 17:14:20.667	(1752)	[I]	[PROCESS]		SESSION_RUN_START
04/20/2005 17:14:20.797	(1752)	[I]	[PROCESS]	[Active]	Select PROCESS_RUN_START
04/20/2005 17:14:20.907	(1752)	[I]	[DB QUERY]	[Active]	Northwind (thread 000004B8): SELECT
04/20/2005 17:14:20.957	(1752)	[I]	[TABLE ACC]	[Active]	Northwind (thread 000004B8): Query completed;
04/20/2005 17:14:22.069	(1752)	[I]	[TABLE ACC]	[Active]	Northwind (thread 000004B8): Data retrieval
04/20/2005 17:14:22.089	(1752)	[I]	[PROCESS]	[Active]	Select N_RECORDS = 89
04/20/2005 17:14:22.099	(1752)	[I]	[PROCESS]	[Active]	Select PROCESS_RUN_DONE

以下の例は、フローチャートのログ・ファイルの一部を示しています。ログ・ファイルを分析するときには、各プロセスの実行が開始および終了されるロケーションを識別し、データベース照会を生成した SQL を参照しておくことが役に立ちます。フローチャートによっては、ユーザー定義フィールドや、分析時に興味の対象となるその他のエンティティに関する情報も調べることができます。



フローチャートおよびフローチャート関連のオブジェクトの検索

「フローチャートの検索」を使用して、1 つ以上の文字を検索基準として入力することにより、フローチャートまたはフローチャート関連のオブジェクトを検索します。

このタスクについて

フローチャート関連のオブジェクトには、フローチャートとプロセス・ボックスの名前、構成の詳細、説明、所有者、ユーザー変数、ユーザー・データベース・テーブル、セグメント、関連付けられたオファー、およびキャンペーン・セッション・ファイル (.ses) に保管された他のオブジェクトが含まれます。検索を行うとき、現在のパーティション内のすべてのキャンペーンに含まれるすべてのフローチャートが検索されます。検索では大/小文字を区別しません。例えば、「Customer」を検索すると、ワード「customer」を含むユーザー・データベース、プロセス・ボックス、および割り当て済みのオファーが検出されます。

手順

1. 使用可能な以下のいずれかの場所で、「フローチャートの検索」をクリックします。
 - 「キャンペーン一覧」または「セッション一覧」ページで
 - 表示モードの任意のフローチャート・タブで
2. 「フローチャートの検索」ダイアログが開いたら、検索基準を入力します。

基準を入力しないで「検索」ボタンをクリックした場合、検索結果にはすべてのフローチャートが含まれます。

3. 「検索結果」領域を使用して結果を確認し、任意にフローチャートにナビゲートします。例えば、フローチャートの名前をクリックして、そのフローチャートを表示モードで開くことができます。

検索基準を含むすべてのプロセス・ボックスのリストを表示するには、「一致するプロセス・ボックス」列のセルを拡張するか、または「検索結果」ツールバーの「すべて展開」/「すべて折りたたむ」アイコンを使用します。

4. ダイアログを閉じた場合でも、検索結果は保持されます。したがって、さまざまなフローチャートにナビゲートする一方で、既存の検索結果にもアクセスすることができます。結果は、ダイアログ・ボックスの「結果のクリア」をクリックするか、別の検索を実行するまで保持されます。

フローチャートのコピー

既存のフローチャートをコピーする場合、完成したフローチャートから始め、必要に応じて変更を加えるため、時間の節約になります。

手順

1. コピーするフローチャートを表示します。例えば、キャンペーンを表示している間にフローチャートのタブをクリックします。
2. 「コピー」アイコン  をクリックします。
3. 「フローチャートの複製」ダイアログで、フローチャートのコピー先にする宛先キャンペーンを選択します。
4. 「OK (このロケーションを受け入れる)」をクリックします。

注: フォルダーをダブルクリックすると、場所の選択と受け入れを 1 回の手順で行うこともできます。

タスクの結果

選択したキャンペーンにフローチャートがコピーされます。

プロセス構成設定は新規フローチャートにコピーされます。ただし、オリジナルのフローチャートの実行結果として作成された一時ファイルや一時テーブルは、新規フローチャートにコピーされません。

コピーされたフローチャートにコンタクト・プロセス (メール・リストまたはコール・リスト) が含まれており、そのターゲット・セルがターゲット・セル・スプレッドシートにリンクされている場合、重複したセル・コードが発生しないように、新しいフローチャート内のセルに対して新しいセル・コードが生成されます。ターゲット・セルがフローチャートで定義されており、コンタクト・プロセスの「セル・コードを自動生成」オプションがオフになっている場合、新しいフローチャートに対して新しいセル・コードは生成されません。

注: 古いフローチャートからのセル・コードを参照するユーザー定義フィールドがフローチャート・ロジックで使用されていると、ロジックが新しいフローチャートに引き継がれません。

フローチャートの確認

お持ちの権限によっては、フローチャートの確認は許可されるものの、編集が許可されない場合があります。フローチャートの確認では、プロセス構成を確認して変更できますが、変更を保存したり実稼働実行を行ったりすることはできません。フローチャートの自動保存オプションは無効になっており、使用可能にすることはできません。フローチャートへの変更を保存するには、「編集」権限を持っている必要があります。

このタスクについて

フローチャートの確認が許可されているものの編集は許可されていない場合、フローチャートを誤って変更することなく、フローチャートの内容を確認できます。

フローチャートを「編集」モードで開いたときと同じようにして、「確認」モードでフローチャートを開きます。ユーザーが編集権限を持っていない場合は、権限の設定により、「確認」モードでのみフローチャートへのアクセスが可能になります。

フローチャートをレビューするには、以下のステップに従います。

手順

1. 以下のいずれかの方法を使用して、フローチャートを開きます。

- 「キャンペーン」ページのキャンペーンの横にある「タブの編集」  で、メニューからフローチャートを選択します。
- キャンペーンを開いてフローチャートのタブをクリックし、次にフローチャートのツールバーで、「編集」  をクリックします。
- キャンペーンの「分析」タブを開いてフローチャートのリンクをクリックし、次に、「編集」  をクリックします。

フローチャートが確認モードで表示されており、変更を加えても保存できないことを示すメッセージが表示されます。ページ見出しに「確認」と示され、「キャンセル」オプションのみが表示されます。

2. 確認モードでは、以下のアクションを実行できます。

- プロセスをテンプレートとして保存します。
- フローチャートをテンプレートとして保存します。
- フローチャートを変更します (ただし変更を保存できません)。
- テスト実行を行います (適切な権限を持っている場合)。

重要: 確認モードでも、テスト実行は出力を書き込むことができ、トリガーを実行します。適切な権限を持っている場合はフローチャートでカスタム・マクロやトリガーを編集できるため、フローチャートが変更される場合があります。

読み取り専用モードでのフローチャートの表示

フローチャートの「表示」権限を持っている場合、そのフローチャートを読み取り専用モードで開き、どのプロセスが使用されるか、またどのように接続されるかを確認できます。ただし、プロセス構成ダイアログを開いたり、変更を加えたりすることはできません。

手順

1. 「キャンペーン」 > 「キャンペーン」を選択します。
2. 以下のいずれかの方法を使用して、フローチャートを開きます。
 - キャンペーン名の横の「タブの表示」  をクリックして、メニューからフローチャートを選択します。
 - キャンペーンを開いてから、フローチャート・タブをクリックします。
 - キャンペーンの「分析」タブを開き、表示するフローチャートの名前をクリックします。

次のタスク

フローチャートの詳細（プロセスの構成方法など）をさらに表示するには、フローチャートをレビューまたは編集用を開く必要があります。フローチャートのツールバ

ーで、「編集」アイコン  をクリックします。許可によって、フローチャートがレビュー・モードと編集モードのどちらで開くか決まります。

2 つのフローチャートを並べて表示する

キャンペーン設計者によっては、新しいフローチャートを開発するときに、2 つのフローチャートを横並びで表示するのが好む人がいます。Internet Explorer を使用している場合、「ファイル」 > 「新規セッション」を使用して追加のブラウザー・ウィンドウを開く必要があります。

このタスクについて

複数のブラウザー・セッションを開くために、これ以外の方法は使用しないでください。例えば、新しいタブを使用しないこと、「スタート」メニューから別のブラウザー・セッションを開かないこと、「ファイル」 > 「新規ウィンドウ」を使用しないことです。これらの方法を使用すると、Campaign に表示される情報が混乱したり壊れたりすることがあります。

注: 以下の方法を使用する際、フローチャート間でプロセスをコピーすることはできません。フローチャート間で構成済みのプロセスをコピーするには、38 ページの『フローチャート間でのプロセスのコピー』で説明するように、右クリックのコマンド・メニューで利用できるテンプレート・ライブラリー操作を使用します。

手順

1. Internet Explorer を開きます。
2. IBM Marketing Software Suite にログインして、表示モードのみで Campaign フローチャートに移動します。

3. ステップ 1 で開いたブラウザ・ウィンドウで、Internet Explorer メニュー・バーの「ファイル」 > 「新規セッション」を選択します。

新しい Internet Explorer インスタンスが開きます。

4. 新しいブラウザ・ウィンドウで、IBM Marketing Software Suite に同じユーザーまたは別のユーザーとしてログインし、表示モードのみで Campaign フローチャートに移動します。

要確認: ブラウザーやブラウザ・アドオン (ツールバーなど) のポップアップ・ブロッカーは、無効にする必要があります。ポップアップ・ブロッカーは、フローチャート・ウィンドウが開かないようにします。

フローチャートの印刷

フローチャートのハードコピーを IBM Campaign から印刷できます。

このタスクについて

注: Web ブラウザーの「ファイル」 > 「印刷」コマンドを使用しないでください。この手順ではフローチャートを適切に印刷しないことがあります。

手順

1. フローチャートを「表示」または「編集」モードで開きます。
2. 「印刷」アイコン  をクリックします。

フローチャートの削除

フローチャートが不要になった場合、そのフローチャートは削除できます。

このタスクについて

フローチャートを完全に削除すると、フローチャートおよびそれに関連するすべてのファイル (ログ・ファイルも含む) が除去されます。フローチャートの一部を再利用のために保持する場合は、保管オブジェクトとして保存します。出力ファイル (スナップショット、最適化、またはコンタクトの各プロセスによって作成されたファイル) は削除されず、コンタクト履歴およびレスポンス履歴も保持されます。

手順

1. 「表示」モードでフローチャートを開きます。
2. 「削除」ボタンをクリックします。

重要: 他のユーザーによって編集集中のフローチャートを削除しようとする、Campaign によって、フローチャートが他のユーザーによって開かれていることを示す警告が出されます。続行すると、他のユーザーによる変更が失われます。作業の損失を防ぐため、他のユーザーを最初に確認せずに続行しないようにしてください。

3. フローチャートを完全に削除する場合は、「OK」をクリックして削除を確認します。

フローチャートとそれに関連するすべてのファイルが削除されます。

第 5 章 オファーの管理

オファーとは、1 つ以上の経路 (チャネル) を使って特定の人々のグループに送られる、マーケティング上の特定のコミュニケーションです。各オファーは、Campaign 管理者が定義するオファー・テンプレートに基づいています。

オンライン小売業者からの単純なオファーは、「4 月中にオンラインで購入される全品目の配送料が無料になる」という項目から成ることがあります。より複雑なオファーとしては、金融機関からのクレジット・カードに、対象となる顧客の信用格付けと地域に基づいて異なるアートワーク、初期の利率、有効期限を個人別に組み合わせて付帯するオファーが考えられます。

Campaign では、1 つ以上のキャンペーンで使用できるオファーを作成します。

オファーは、以下のように再使用可能です。

- 異なるキャンペーン内で
- 異なる特定時点において
- 異なる人々のグループ (セル) を対象として
- オファーのパラメーター化されたフィールドを変化させた、異なる「バージョン」として

一般的なワークフローは次のとおりです。

1. (オプション) 管理者がカスタム属性を定義します。
2. 管理者がオファー・テンプレートを作成し (必須)、それらにカスタム属性を追加します (任意)。
3. ユーザーがテンプレートに基づいてオファーを作成します。
4. フローチャート設計者が、フローチャート内のコンタクト・プロセスを構成することにより、またはターゲット・セル・スプレッドシートに定義されたターゲット・セルにオファーを関連付けることにより、オファーを割り当てます。
5. キャンペーンが実行されて、顧客に対するオファーが行われます。

実動モードで実行されたキャンペーンでオファーが使用された後には、そのオファーを削除できません。ただし、それを回収することはできます。回収済みのオファーは割り当てることができなくなり、回収された割り当て済みオファーは送信されなくなります。回収済みのオファーは、オファー階層でグレー表示されます。それらをレポート作成やレスポンス・トラッキングのために使用することは引き続き可能です。

注: オファーを処理するには、適切な権限が必要です。権限について詳しくは、「Campaign 管理者ガイド」を参照してください。

オファー属性

オファー属性は、オファーを定義する情報です。オファーの属性には、オファー名、説明、チャネルなどがあります。

あるタイプのオファーに固有の属性もあります。例えば、利率は、クレジット・カード・オファーの属性として使用できますが、配送料無料オファーの属性ではありません。

オファー属性には、以下の 3 つのタイプがあります。

- 基本: オファーを定義するために必要なフィールド。オファー名、セキュリティ・ポリシー、固有のオファー・コード、説明、関連製品など。
- 標準: Campaign で提供され、オプションでオファーに含めることのできるオファー属性。例として、チャンネル、開始日、終了日があります。
- カスタム: ユーザーの組織に合うように作成された属性。部門、スポンサー、利率、SKU など。

管理者がオファー・テンプレートにオファー属性を定義する際に、各属性は静的属性かパラメーター化された属性として定義されます。同じオファー属性 (チャンネルなど) は、あるオファー・テンプレートでは静的属性、別のオファー・テンプレートではパラメーター化された属性として定義できます。

- 静的属性 — オファーの別のバージョンを作成しても値が変わらないオファー属性です。例えば、オファー・コード、オファー名、説明などです。
- 表示されない静的属性: 静的属性はオファー・テンプレートに含まれていますが、オファーの作成者に対して非表示となります。非表示の属性は、検索、トラッキング、およびレポート作成の対象となります。例えば、テンプレートにオファー・コスト (オファーを管理するための組織に対するコスト) が含まれる場合、管理のコストが \$1.00 未満のすべてのオファーを検索できます。その情報は、パフォーマンス ROI 分析のレポートで使用できます。
- パラメーター化された属性: オファーの割り当て時に値を指定できるオファー属性。例えば、値を入力したり、事前定義ドロップダウン・リストからオプションを選択したり、データベース・フィールドを選択したりできます。オファー・テンプレートが定義されると、管理者は任意の標準またはカスタム・オファー属性をパラメーター化された属性としてセットアップできます。

オファー・テンプレートのパラメーター化された属性には、オファーの作成時または割り当て時にオーバーライド可能なデフォルト値が指定されています。例えば、クレジット・カード・オファーの初期利率を 5%、8%、および 12% の値でオファー・テンプレートにパラメーター化できます。テンプレートを使用してオファーを作成するとき、これらのいずれかの値をデフォルトの利率として選択できます。このオファーを後でフローチャートに使用してセルに割り当てるときは、フローチャート設計者は利率を別の値に変更できます。

オファーのバージョン

オファー・バージョンは、オファーのパラメーター化された属性を変更するたびに作成され、固有の組み合わせが作成されます。

例えば、クレジット・カード・オファーの以下の属性を変更できます。

- アートワーク (灯台、子猫、レーシング・カー)
- 初期利率 (5.99%、8.99%、または 12.99%)
- オファーの有効な日付 (1 月、6 月、または 9 月)

このように、イメージが灯台、初期利率が 5.99%、9 月 1 日から 31 日まで有効なオファーのクレジット・カードと、イメージ、利率、または有効日付が異なるオファーのカードとは、オファーのバージョンが別になります。

注: オファー使用法の特定のインスタンスを一意的に識別するには、処理コードを使用します。

オファー・テンプレート

オファーを作成するときには、オファー・テンプレートをベースにします。オファー・テンプレートは事前に管理者によって作成されます。

すべてのオファー・テンプレートには、オファー名やセキュリティー・ポリシーなど、複数の必須フィールドが含まれています。さらに、テンプレートには別個に定義されたカスタム属性が含まれることもあります。例えば、「特典カード」オファーを作成するためのテンプレートには、10%、15%、および 20% の値を持つ「値引き」ドロップダウン・リスト (カスタム属性) が含まれることがあります。

そのテンプレートに基づいてオファーを作成するときには、そのテンプレートで定義されたフィールドに値を指定します。例えば、オファー名を入力し、セキュリティー・ポリシーを選択し、「値引き」ドロップダウン・リストからデフォルト値を選択します。リストに値を追加することが許可されている場合は、オファーを作成するときに、属性の隣に「追加」ボタンが表示されます。例えば、値 25% を追加した場合、リストには 4 つの値 (10%、15%、20%、25%) が含まれることになります。

オファーを保存すると、それはキャンペーンのフローチャートで使用可能になります。その後、フローチャート設計者は、メール・リスト、コール・リスト、最適化などのコンタクト・プロセスを構成して、オファーを割り当てることができます。

コンタクト・プロセスでのドロップダウン・リストの動作は、汎用の構成パラメーター `disallowAdditionalValForOfferParam` によって制御されます。このパラメーターにより、フローチャート設計者がコンタクト・プロセスを構成する際に、リストの値を選択することだけが可能かどうかが決まります。パラメーターが `true` の場合、設計者はドロップダウン・リストの値だけを選択できます。パラメーターが `false` の場合、設計者はデータベース表などリストの外部から値を選択することもできます。

処理

処理とは、特定の時点のセルとオファーのバージョンの固有の組み合わせのことです。これにより、非常に具体的な方法でレスポンスをトラッキングできるため、レスポンスのトラッキングに処理コードを使用することはベスト・プラクティスです。

処理は、オファーに関連付けられているコンタクト・プロセス (例えばコール・リストやメール・リスト) を使用してフローチャートを実行すると、自動的に作成されます。各処理は、システムで生成される処理コードによって一意的に識別され、この形式はオファーを作成する基になったオファー・テンプレートに指定されています。ユーザーは、処理コードをオーバーライドできません。

コンタクト・プロセスを実行する度に (テスト・モードは除く)、Campaign は、以下の詳細を記録します。

- コンタクト・プロセスで割り当てられるオファーのバージョン
- オファーが割り当てられているセル
- オファーのバージョン、セル、および日時のそれぞれの固有の組み合わせの処理コード
- コンタクト・プロセスの実行日

同じコンタクト・プロセスを (実稼働実行で) 2 回実行すると、それぞれが固有の処理コードを持つ 2 つの処理インスタンスが作成されます。これにより、正確なコンタクト・インスタンスに至るまで、非常に具体的な方法でレスポンスをトラッキングできます。例えば、2 月 15 日に実行するのと同じプロモーションを 1 月 15 日に実行できます。さらに、トラッキングに処理コードを使用する場合は、顧客が両方のプロモーションのターゲットになっているとしても、2 月 15 日のメール配信に応答した顧客を、1 月 15 日のメール配信に応答した顧客から処理コードによって区別することができます。

処理コードは、実行時にのみ生成され、事前印刷コード要件に適していないため、フローチャートの実行前は使用できません。ただし、トラッキングまたはオンデマンド印刷用に Campaign 生成済みフィールドとして出力すること可能です。

オファーの作成

顧客または見込み顧客に伝えるマーケティング・メッセージを表すオファーを作成します。

始める前に

オファーを作成するには、その前に、管理者が 1 つ以上のオファー・テンプレートを作成すること、およびユーザーがそのテンプレートを使用する権限を取得することが必要です。フォルダー内にオファーを作成するには、そのフォルダーを管理しているセキュリティ・ポリシーで適切な権限を持っている必要があります。

このタスクについて

新規オファーを作成するのか、既存のオファーの新規バージョンを作成するのかは、オファー・テンプレートが管理者によってどのように定義されたかによって異なります。以下の状況では、新規オファーを作成する必要があります。

- パラメーター化されていないオファー・フィールドを変更する場合。
- 追跡用 (例えば、メーラーでの応答コードの事前印刷用) に新規オファー・コードが必要な場合

オファーを作成するには、以下の手順に従うか、または既存のオファーを複製してそれを編集することができます。

手順

1. 「キャンペーン」>「オファー」を選択します。
2. 「新規オファー」  をクリックします。

3. 存在するオファー・テンプレートが 1 つのみの場合は、「新規オファー」ページが開きます。複数のオファー・テンプレートがある場合は、新規オファーのベースとするオファー・テンプレートを選択するためのプロンプトが出されます。

注: グレー表示されたテンプレート名は回収済みのもので、オファーの作成には使用できません。

4. 「続行」をクリックします。
5. 「新規オファー」ページを使用して、オファーを定義します。表示されるフィールドは、使用されているテンプレートによって異なります。ただし、以下のフィールドは常に含まれます。

オファー名	オファー名には文字に関する特定の制限があります。 283 ページの『第 12 章 IBM Campaign オブジェクト名での特殊文字』を参照してください。
セキュリティ・ポリシー	管理者によって定義されたポリシー。
説明	オプション。
オファー・コード	オファーは、企業が指定した形式に基づく、システム割り当ての固有のオファー・コードによって識別されます。オファー・コードをオーバーライドまたは再生成する場合、Campaign は新しいオファー・コードが一意であることを保証できません。一意ではないオファー・コードをレスポンス・トラッキング用に使用する場合、不正確な結果が生じることがあります。 オファー・コードについて詳しくは、「Campaign 管理者ガイド」を参照してください。
関連製品	「関連製品」機能は、製品 ID をオファーに関連付けます。オプションで、推定レスポンスのトラッキングのために、このオファーに関連付ける製品をリストしてください。その後、あるイベント (例えば、関連製品の購入など) をレスポンスと見なすかどうかを、これらの製品 ID を使用して決定できるようになります。 関連製品を定義するには、次の 2 つの方法があります。 • 「照会の編集」 を使用して、関連すると見なす製品 ID のリストを返す照会を作成します。 • 「製品 ID をインポート」を使用して、製品 ID のリストを入力するかまたはソース・ファイルから貼り付けます。 注: IBM Marketing Operations からオファー管理を実行する場合、「関連製品」機能は使用できません。

パラメーター化された属性	オプションで、値を選択してデフォルトを指定します。表示して、変更することが可能な値は、使用中のオファー・テンプレートによって定義されます。 パラメーター化された属性は、オファーの割り当て時に値を指定できるオファー属性です。「パラメーター化された属性」セクションには、事前定義値を選択したり独自のデフォルト値を入力したりするための、フィールド、ボタン、またはドロップダウンが含まれることがあります。「パラメーター化された属性」セクションを変更できるのは、オファー・テンプレートがパラメーター化された属性を定義している場合だけです。 値のリストが使用可能で、それに値を追加することが許可されている場合は、属性の隣に「追加」ボタンが表示されます。例えば、値 25% を「値引き」オファー・リストに追加することができます。 リスト項目を追加する場合、それらの追加内容は元のカスタム属性に保存されて、すべてのユーザーが使用できるようになります。変更内容を保存した後は、追加した項目を削除することはできません。管理者のみが、カスタム属性を変更することによってリストから項目を削除できます。
リアルタイム対話でのオファー非表示	オプションで、指定した条件に基づいてリアルタイムの対話でのこのオファーの提供を停止するかどうかを決めます。このセクションが表示されるのは、「このテンプレートから作成したオファーをリアルタイム対話で使用できます」が選択されたテンプレートを使用してオファーを定義している場合だけです。 例えば、オファーを明示的に拒否した訪問者に対してオファーの提供を抑止したり、特定の回数オファーを提供した後の訪問者に対してオファーの提供を抑止したりすることができます。 「リアルタイム対話でのオファー非表示」セクションの使用方法について詳しくは、「<i>Interact</i> ユーザー・ガイド」を参照してください。

6. 「変更の保存」をクリックします。

次のタスク

オファーを使用するには、フローチャートまたはターゲット・セル・スプレッドシートで、それをセルに割り当てます。

オファーの編集

オファーがコンタクト・プロセスで使用されているかどうかに関係なく、役割と権限に基づいて、オファーをいつでも編集できます。

このタスクについて

オファーが実稼働で使用されると (実稼働で実行され、コンタクト履歴に記録されているフローチャート内のセルに割り当てられると)、編集できるのは、オファーの名前、説明、およびパラメーター化されたオファー属性のデフォルト値のみになります。この制限によって、Campaign は、行われたオファーに関する正確なオファーの詳細を追跡できます。

手順

1. 「キャンペーン」>「オファー」を選択します。
2. オファー名をクリックします。
3. オファーの「サマリー」タブで、「編集」アイコン  をクリックします。
4. オファーの名前、説明、およびパラメーター化されたオファー属性のデフォルト値を編集します。これらのフィールドについて詳しくは、148 ページの『オファーの作成』を参照してください。
5. 「保存」をクリックします。

フローチャート内のセルに対するオファー割り当て

フローチャート設計者は、フローチャート内のコンタクト・プロセスを構成して、セルに対してオファーを割り当てます。セルは、特定のオファーでコンタクトする予定の顧客のリストです。ターゲット・セルは、オファーが割り当てられたセルです。オプションで、分析目的のために、コンタクトからコントロール・グループを除外できます。

始める前に

開始する前に、オファーを作成してそれを割り当てることができるようにする必要があります。キャンペーンの「サマリー」タブを使用して、オファーをキャンペーンに関連付けることもできます。キャンペーンに関連付けられたオファーは、選択リストの最上部に「関連」オファーとして表示されます。

このタスクについて

注: 「トップダウン」の管理アプローチを使用する組織は、ターゲット・セル・スプレッドシートのセルにオファーを割り当てます。その後、フローチャート設計者はそれらのオファーの受信者を選択します。詳しくは、190 ページの『ターゲット・セル・スプレッドシート内のセルに対するオファー割り当て』を参照してください。

注: Campaign が Marketing Operations と統合されている場合は、Marketing Operations を使用することによって、キャンペーン・プロジェクトのターゲット・セル・スプレッドシートの形式で出力セルにオファーを割り当てます。レガシー・キャンペーンの作業をしているのであれば、コンタクト・プロセスにオファーを割り当てることはできません。

フローチャート内のセルにオファーを割り当てるには、以下の手順を行います。

手順

1. キャンペーンを開いてから、フローチャート・タブをクリックします。
2. フローチャート・ウィンドウで「編集」  をクリックします。
3. オファーの受信者が含まれるメール・リストやコール・リストなどのコンタクト・プロセスをダブルクリックします。
4. 「処理」タブを使用して、各セルに 1 つ以上のオファーを割り当てます。

5. 「パラメーター」タブをクリックして、「処理」タブに割り当てられた、パラメーター化された各オファーの名前と値を表示し、オファーのパラメーター値を調整します。

オファーがどのように定義されたかに応じて、リストから値を選択できることもあります。例えば、メール・リスト・プロセスに値引きオファーが含まれている場合、10%、15%、20% の値が表示されます。値のリストが表示された場合、構成設定 Campaign | partitions | partition[n] | server | flowchartConfig | disallowAdditionalValForOfferParam によって、より多くの値を指定できるのか、またはリストから値を選択することだけに制限されるのかが決まります。

注: オファーを割り当てた後にオファーを編集してパラメーター値を変更する場合、割り当て済みのオファーでは、元の値が引き続き使用されます。この動作は、既に割り当て済みのオファーの属性値が意図せずに変更されることを防ぐためのものです。例えば、「オファー当たりのコスト」の値が \$1.00 であるオファーを割り当てたとします。その後、別のユーザーが「オファー・サマリー」ページでオファーを編集して、値を「\$1.99」に変更します。それでも、メール・リストまたはコール・リストの「パラメーター」タブで割り当てられた値は、元の値である \$1.00 の設定のまま変わりません。値を更新するには、「処理」タブでオファーを明示的に削除してから再度追加する必要があります。これを行うには、まず「ターゲット」セルを選択し、「オファー割り当て」をクリックしてからオファーを削除します。別のタブを選択してから再び「処理」タブを選択して、オファーを再割り当てします。これで、「パラメーター」タブを選択すると、編集された値 (\$1.99) が表示されます。

次のタスク

詳しくは、116 ページの『メール・リスト・プロセスまたはコール・リスト・プロセスの構成』を参照してください。

関連するオファーのキャンペーンとの関連付け

オファーをキャンペーンに関連付けて、ユーザーがフローチャートでコンタクト・プロセスを構成する (オファーをセルに割り当てる) ときに、関連するオファーを選択しやすくすることができます。

手順

1. 「キャンペーン」 > 「キャンペーン」をクリックします。
2. キャンペーンを見つけて、その名前をクリックします。
3. キャンペーンの「サマリー」タブで、「オファーの追加/削除」をクリックします。
4. 追加するオファーを参照または検索して、「追加するオファー」リストに移動します。

複数のオファーを選択する場合は、**Shift +** クリックまたは **Ctrl +** クリックを使用します。

5. 「保存」をクリックします。

タスクの結果

キャンペーンの「サマリー」タブの「関連オファー」領域に、キャンペーンに関連付けられているすべてのオファーが表示されます。オファーは、このキャンペーンのフローチャートで使用するまでグレー表示されます。

オファーの横のアスタリスクは、オファーがキャンペーンに関連付けられていることを示します（「トップダウン」の関連付け）。最初にキャンペーンに関連付けられず、直接フローチャートで使用された（ボトムアップ）オファーには、アスタリスクが付きません。

ユーザーがコンタクト・プロセスを構成してキャンペーンのフローチャートにコンタクト・リストを作成する際に、関連するオファーはリストの先頭に表示されるので、1 つ以上のターゲット・セルへの割り当て用にオファーを見つけて選択することが容易になります。

オファーの関連製品

「関連製品」はオファー・テンプレートの必須属性ですが、各オファーでは必ずしもデータを設定する必要はありません。

オファーの作成または編集のページの「関連製品」セクションを使用して、オファーを作成または編集する際に関連製品を割り当てることができます。

「関連製品」機能は、製品 ID をオファーに関連付けます。オプションで、推定レスポンスのトラッキングのために、このオファーに関連付ける製品をリストしてください。その後、あるイベント（例えば、関連製品の購入など）をレスポンスと見なすかどうかを、これらの製品 ID を使用して決定できるようになります。

関連製品を定義するには、次の 2 つの方法があります。

- 「照会の編集」 を使用して、関連すると見なす製品 ID のリストを返す照会を作成します。
- 「製品 ID をインポート」を使用して、製品 ID のリストを入力するかまたはソース・ファイルから貼り付けます。

注: IBM Marketing Operations からオファー管理を実行する場合、「関連製品」機能は使用できません。

製品 ID を貼り付けることにより関連製品をオファーにインポートする

関連製品 ID のリストをオファーに対して割り当てることができます。関連製品とは、オファーの明示的な一部ではありませんが、レスポンスとしてカウントすることにする製品です。

手順

1. **Campaign** > 「オファー」をクリックします。
2. オファーを作成するか、またはオファーを編集用を開きます。

3. 「新規オファー」ページの「関連製品」セクションで、「製品 ID をインポート」をクリックします。

「製品の選択」ダイアログが開きます。

4. ソース・ファイルから製品 ID をコピーします。

注: ソース・コンテンツには、1 つ以上の区切り文字 (タブ、コンマ、改行、または復帰改行) を含めることができます。複数の連続した区切り文字は無視されます。製品 ID がテキスト・ストリングの場合、スペースはストリップされず、大文字と小文字も保持されます。

5. 「製品 ID をインポート」リストに ID を貼り付けます。また、リストの項目を手動で追加、編集、または削除することもできます。リストに追加できる項目の数に制限はありません。
6. 「インポート」をクリックします。

「製品 ID をインポート」領域の ID がインポートされ、各製品 ID の前に "PRODUCTID =" が付加されて、「次の条件の製品の選択」セクションにリストされます。インポート中にエラーが検出された場合 (例えば、数値の製品 ID フィールドで英字が使用されていたり、テキストの製品 ID の最大ストリング長を超えていたりする場合)、各エラーに対するポップアップが表示されます。各エラーを確認してから、「OK」をクリックして次のエラーを表示します。

注: インポート機能では、製品 ID が 1 回だけインポートされます。同じ値が重複して出現しても無視されます。

7. 「保存して件数確認」をクリックして、照会の結果が返されることを確認します。

「選択製品の表示」ダイアログに結果が表示された後に、「照会の編集」をクリックして「製品の選択」ダイアログに戻るか、または「完了」をクリックして保存して終了することができます。

注: 「製品の選択」ダイアログで「保存」をクリックするか、「選択製品の表示」ダイアログで「完了」をクリックするまで、製品 ID の貼り付けとインポートを続行できます。「選択製品の表示」または「製品の選択」ダイアログを開いた後に、追加の ID をインポートすることはできません。「製品 ID をインポート」を再度クリックした場合、「キャンセル」をクリックしなければ、既存の ID が消去されます。

「次の条件の製品の選択」リストの製品 ID がオファーのための照会として保存され、それらの ID がオファー・ページの「関連製品」リストに追加されます。

8. オファーを保存します。

次のタスク

「関連製品」のリストから項目を削除するには、項目を選択して (または **Ctrl +** クリックまたは **Shift +** クリックを使用して複数の項目を選択して)、「選択した項目の削除」をクリックします。照会を再びテストするには、「件数確認」を使用します。照会を編集するには、「照会の編集」をクリックします。手順については、

155 ページの

155 ページの『「照会の編集」を使用してオファーのための関連製品を作成または編集する』を参照してください。

「照会の編集」を使用してオファーのための関連製品を作成または編集する

オファーを作成または編集するとき、ページの「関連製品」セクションにある「照会の編集」を使用して、オファーに関連付ける製品を検索する照会を指定できます。

このタスクについて

「照会の編集」を使用して、製品をオファーに関連付ける照会を作成または編集します。「製品 ID をインポート」を使用して関連製品のリストをオファーに割り当てる場合、そのリストは照会として保存されます。「照会の編集」を使用して、その照会を編集できます。編集には、その他の条件を追加することも含まれます。

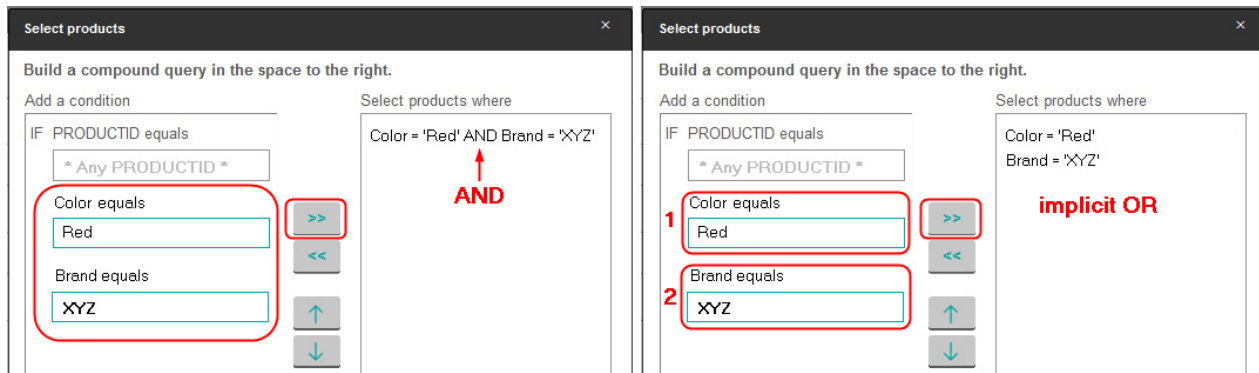
手順

1. **Campaign** > 「オファー」をクリックします。
2. オファーを作成または編集します。
3. ページの関連製品の部分を見つけて、 「照会の編集」をクリックします。

「製品の選択」ダイアログが開きます。

ダイアログの左側の「条件の追加」リストに、ProductID フィールドやシステム管理者が追加したその他のフィールドなど、UA_Product システム・データベース・テーブルのフィールドが表示されます。「次の条件の製品の選択」リストには、現在定義されている関連製品のリストが表示されます。

4. 条件を追加または削除することで、照会を編集します。
 - AND 照会の作成方法: 複数の値 (フィールド) を 1 度に追加すると、それらは AND で結合されます。「条件の追加」領域に値を 2 つ以上指定し、「>>」をクリックしてそれらを「次の条件の製品の選択」リストに移動します。例: Color = 'Red' AND Brand = 'XYZ'。
 - OR 照会の作成方法: 値を 1 度に 1 つずつ追加する場合、それらは暗黙的に OR で結合されます。「条件の追加」リストの 1 つのフィールドに値を入力し、「>>」をクリックして、それを「次の条件の製品の選択」リストに移動します。その後、別の条件を指定して、再び「>>」を使用します。リスト内の各条件が、OR で結合されます。



5. 「保存して件数確認」をクリックして、照会をテストした後に必要であれば編集できるように、ダイアログを開いたままにします。または、「保存」をクリックして照会を保存してからダイアログを閉じます。
6. オfferの「編集」ページで「保存」をクリックして、オfferを保存します。

次のタスク

「関連製品」のリストから項目を削除するには、項目を選択して (または **Ctrl +** クリックまたは **Shift +** クリックを使用して複数の項目を選択して)、「選択した項目の削除」をクリックします。照会を再びテストするには、「件数確認」を使用します。照会を編集するには、「照会の編集」をクリックします。

オfferの複製

既存のオfferを複製することによって新規オfferを作成できます。これにより、データ入力の時間を省けます。回収済みのオfferまたはアクティブ・オfferを複製することができます。

このタスクについて

複製によって作成されるオfferには固有のオffer・コードが自動的に割り当てられます。これには「<元のオfferの名前>のコピー」という名前が付けられます。また、このオfferの説明、セキュリティ・ポリシー、およびオffer属性値は、元のオfferと同じです。

注: 複製されるオfferは、元のオfferと同じフォルダーに作成されますが、後で別の場所に移動することができます。オfferを複製および移動するには、適切な権限を持っている必要があります。

「オffer」ページからのオfferの複製

時間を節約するために、オfferのリストからオfferを複製できます。その後、新しいオfferを変更して必要に適したものとすることができます。

手順

1. 「キャンペーン」 > 「オffer」を選択します。「オffer」ページが開きます。
2. 複製するオffer (1 つまたは複数) が含まれているフォルダーにナビゲートします。

3. 複製する各オファーの横にあるチェック・ボックスを選択します。
4. 「複製」をクリックします。
5. 「OK」をクリックして確認します。 選択したオファーが複製されて、オファーのリストに表示されます。

オファーの「サマリー」ページからのオファーの複製

時間を節約するために、オファーのサマリー情報を表示または編集している際に、そのオファーを複製できます。その後、新しいオファーを変更して必要に適したものとすることができます。

手順

1. コピーするオファーの「サマリー」タブで、「複製」をクリックします。

オファーが複製されて新しいオファー・コードが生成されることを示す確認ウィンドウが表示されます。

2. 「OK」をクリックして確認します。 各フィールドに元のオファーの値が取り込まれた、新しいオファー・コードを持つ「新規オファー」ページが編集モードで表示されます。
3. 変更する値 (オファー名と説明を含む) を編集します。

注: オファー名には文字に関する特定の制限があります。詳しくは、283 ページの『第 12 章 IBM Campaign オブジェクト名での特殊文字』を参照してください。

4. 「保存」をクリックして、新規オファーを作成します。

オファーのグループ化

報告または分析を目的として、オファーをグループ化できます。

例えば、さまざまなチャネルを介して、さまざまな時期にオファーされた「配送料無料」オファーに対するレスポンス率を確認できます。

注: グループ化またはロールアップを目的として、レポートでオファー属性を使用するには、レポート管理者がレポートをカスタマイズする必要があります。

オファーは、以下の 2 とおりの方法でグループ化できます。

- 属性の使用
- フォルダーの使用

属性を使用したオファーのグループ化

「オファー・グループ化フィールド」として使用する任意の数のカスタム属性をオファー内に作成できます。例えば、さまざまな大学提携クレジット・カード・プロモーションがある場合は、「領域」という名前のカスタム属性を作成して、レポートに使用することができます。これにより、ニューイングランド地方の大学の出身者をターゲットにしたオファーのグループと、西海岸の大学の出身者をターゲットにしたオファーのグループを作成することができます。

カスタム属性を使用するオファーを作成する場合は、値を手動で入力する必要があります。パラメーター化された属性の値もコピーされるため、類似のオファーを複製して、データ入力の手間を省くこともできます。

オファーを識別しグループ化するために、オファー属性をスマート・オファー・リスト内で使用することもできます。

フォルダーでのオファーのグループ化

レポートを作成するために、オファーをフォルダー内でグループ化すると作業しやすくなる場合があります。関連するすべてのオファーを同じフォルダー内に維持していて、レポート作成対象のオファーの入力を求めるプロンプトが出されたときに、そのフォルダーをターゲットとして指定すると、そのフォルダー（およびそのサブフォルダー）内のすべてのオファーがレポート作成対象として自動的に選択されます。

注: この方法でレポート作成対象にフォルダーとサブフォルダーの内容を含めた場合、それらのオファーの「ロールアップ」レポートは作成されません。これらのオファーは、フォルダー構造に含まれているという事実に基づいて単純に選択されただけです。

オファーまたはオファー・リストの移動

1 つ以上のオファーをフォルダー間で移動できます。オファーを移動するための手順はオファー・リストを移動するための手順と同じであり、オファーとオファー・リストは、同じ操作で移動できます。

始める前に

さまざまな場所へのアクセスは、さまざまなセキュリティ・ポリシーによって管理されます。オファーをフォルダーに移動できるのは、それを行う権限のあるセキュリティ・ポリシーを持っている場合のみです。

手順

1. 「キャンペーン」 > 「オファー」を選択します。
2. 移動するオファーまたはオファー・リストを選択して、「移動」をクリックします。

オファー（リストではない）を移動する別の方法は、その名前のリンクをクリックして「サマリー」タブを表示し、「移動」をクリックすることです。

3. プロンプトが出されたら、宛先フォルダーを選択して、「OK」をクリックします。

オファーまたはオファー・リストの回収

適切な権限を持っている場合は、今後使用されないよう、オファーおよびオファー・リストを回収できます。回収されたオファーは、割り当てたり、オファー・リストの一部として配布したりできなくなります。

このタスクについて

回収されたオファーは、オファー階層に表示されたままですが、グレー化されます。これらは、検索機能を使用して検索でき、新規オファーを作成するために複製でき、レポートに使用することができます。

注: 回収されたオファーを再び使用可能にすることはできません。同じ詳細を持つオファーが必要な場合は、回収したオファーを複製して新しいオファーを作成できます。

オファーを回収しても、そのオファーが既に使用されているキャンペーンまたはフローチャートは影響を受けず、そのオファーをベースにして生成されたシステム・テーブル・データ (コンタクトやレスポンス履歴など) とのデータ安全性が維持されます。

回収されたオファーを削除することによって、静的オファー・リストをクリーンアップできます。スマート・オファー・リストは、照会基準と一致する回収されていないオファーのみに解決されるため、クリーンアップが不要です。

オファーを回収するための手順はオファー・リストを回収するための手順と同じであり、オファーとオファー・リストは、同じ操作で回収できます。

手順

1. 「キャンペーン」 > 「オファー」を選択します。
2. 回収するオファーまたはオファー・リストを選択して、「回収する」をクリックします。

オファー (リストではない) を回収する別の方法は、その名前のリンクをクリックして「サマリー」タブを表示し、「回収する」をクリックすることです。

3. プロンプトが出たら、「OK」をクリックします。

タスクの結果

選択したオファーとオファー・リストが回収され、グレーで表示されます。

オファーまたはオファー・リストの削除

オファーとオファー・リストとで、削除のために使用する手順は同じです。

このタスクについて

オファーまたはオファー・リストを削除するには、適切な権限を持っている必要があります。システム安全性を保つために、Campaign では、システム・テーブルで参照されているオファーまたはオファー・リストを削除できません。以下のようなオファーやオファー・リストは削除できません。

- キャンペーンに関連付けられているオファーまたはオファー・リスト
- コンタクト履歴にデータがあるフローチャートのコンタクト・プロセス内のセルに割り当てられているオファーまたはオファー・リスト
- フローチャートの最適化プロセスのセルに割り当てられているオファーまたはオファー・リスト

重要: このような状態のオファーまたはオファー・リストを削除しようとする、オファーまたはオファー・リストが削除ではなく回収されることを示す確認メッセージが表示されます。必要であれば、この操作を取り消すことができます。システム・テーブルで参照されているオファーまたはオファー・リストが今後使用されないようにするには、オファーまたはオファー・リストを削除するのではなく、回収する必要があります。

削除するオファーが静的オファー・リストに属している場合は、削除を確認するよう求められます。処理の続行を選択すると、削除されたオファーが、静的オファー・リストから自動的に削除されます。

削除されるオファーが割り当てられたセルを含むコンタクト・プロセスは、構成済みの状態にとどまりますが、オファーはプロセス構成ダイアログで「不明なオファー」として示され、フローチャートの実行時に警告が生成されます。

オファーを削除するための手順はオファー・リストを削除するための手順と同じであり、オファーとオファー・リストは、同じ操作で削除できます。

手順

1. 「キャンペーン」 > 「オファー」を選択します。
2. 削除するオファーまたはオファー・リストを選択して、 「削除」をクリックします。

オファー (オファー・リストではない) を削除する別の方法は、その名前のリンクをクリックして「サマリー」タブを表示し、「削除」をクリックすることです。

3. プロンプトが出たら、「OK」をクリックします。

オファーの検索

オファーは検索できますが、オファー・リストは検索できません。

以下のいずれかの基準で、オファーの基本検索を実行できます。

- 名前または名前の一部
- 説明または説明の一部
- オファー・コードまたはオファー・コードの一部
- 所有者名

さらに、オファー属性および指定した値に基づく照会を使用してオファーまたはオファー・リストを検索するために、詳細検索機能を使用することができます。

「詳細検索」によるオファーの検索

「詳細検索」オプションによって、仕様に適合するオファーを見つけるための照会を定義します。

手順

1. 「キャンペーン」 > 「オファー」を選択します。
2.  「フィルター」をクリックします。

「詳細検索」ダイアログが開きます。
3. 最初のドロップダウン・リストを使用して、オファー属性を選択します。
4. 選択した属性のタイプに応じて、検索のための条件をさらに指定できます。以下に例を示します。
 - 「オファー当たりのコスト」属性で、\$10.00 以下の値を検索します。
 - 「終了日」属性で、11/30/2015 という厳密な日付を検索します。
 - 「説明」属性で、ストリング「abc」が含まれていない、指定した値を検索します。
5. 別の条件を指定するには、「別の条件を追加」をクリックしてから、「および」または「または」を選択して条件を結合します。条件を削除するには、「X」をクリックします。条件の配列を変更するには、上矢印または下矢印を使用します。

注: 照会で使用する演算子 (「=」、「>」、「以下が含まれる」、「値で始まる」など) に基づいて、複数の値か単一の値のみを選択できます。場合により、演算子を使用して複数の値を選択するときは、「または」条件を作成することになります。例えば、「Color =」と指定し、blue、red、および white を色として選択する照会を作成する場合は、「Color = blue または color = red または color = white」という照会を作成することになります。

6. 照会の作成が完了したら、「適用」をクリックします。

「検索結果」ページには、検索基準に一致するオファーがリストされます。

オファーの分析

IBM Campaign レポートを使用して、個々のオファーを分析することも、複数オファーにわたるシステム全体の分析を行うこともできます。

手順

1. 個々のオファーを分析するには、次のようにします。
 - a. 「キャンペーン」 > 「オファー」を選択します。
 - b. オファーの名前をクリックします。
 - c. 「分析」タブをクリックします。
 - d. ページの上にある「レポート・タイプ」リストからレポートを選択します。レポートが同じウィンドウ内に表示されます。
2. 複数のオファーにわたって結果を分析するには、次のようにします。
 - a. 「分析」 > 「Campaign 分析」を選択します。
 - b. いずれかのレポート・フォルダーをクリックします。
 - c. レポート・リンクをクリックします。

レポートでフィルタリングが可能な場合は、「レポート・パラメーター」ウィンドウが開きます。

- d. レポートのフィルター基準となる 1 つ以上のオブジェクトを選択します。**Ctrl** キーを押しながらクリックすることにより、複数のオブジェクトを選択できます。どのオブジェクトが表示されるかは、与えられている権限によって異なります。
- e. 「レポート生成」をクリックします。

レポートが同じウィンドウ内に表示されます。レポートの生成日時がページ下部に表示されます。レポートが複数のページに渡る場合、用意されているコントロールを使って、レポートの先頭または末尾に移動したり、ページアップまたはページダウンします。

オファー・リスト

オファー・リストは、オファーを管理するために使用できる、構成可能な一群のオファーです。複数のオファー・リストに同じオファーが存在することが可能です。オファーをオファー・リストに追加して、オファー・リストをセルに割り当てることができます。また、オファー・リストを編集、移動、削除、または回収することもできます。

使用された後のオファー・リストは削除できませんが、回収することはできます。回収済みのオファー・リストは割り当てられることはなくなります。回収された割り当て済みオファー・リストは提供されなくなります。

以下の 2 つのタイプのオファー・リストを作成できます。

- 163 ページの『静的オファー・リストの作成』: リストを明示的に編集しない限り内容が変わらない事前定義リスト。
- 164 ページの『スマート・オファー・リストの作成』: 照会によって指定されているため、使用するたびに内容が変更される、オファーの動的リスト。

オファー・リストはオファーと同じ階層内に表示されますが、以下のように、さまざまなアイコンによって識別されます。

	オファー
	静的オファー・リスト
	スマート・オファー・リスト

注: オファー・リストを処理するには、適切な権限が必要です。権限について詳しくは、「*Campaign* 管理者ガイド」を参照してください。

セキュリティおよびオファー・リスト

オファー・リストとリストに含まれているオファーが存在するフォルダーに基づいて、オブジェクト・レベルのセキュリティがオファー・リストに適用されます。

静的オファー・リストの作成時は、アクセス権限を持っているオファーのみを追加できます。ただし、オファー・リストにアクセスする権限を持つユーザーには、そのリストに含まれているオファーにアクセスする権限が自動的に付与されます。したがって、リストにアクセスできるユーザーは、自分のセキュリティ権限では通常、それらのオファーにアクセスできないとしても、そのオファー・リストや、そこに含まれるすべてのオファーも使用できます。

同様に、スマート・オファー・リストが含まれているフォルダーにアクセスできるユーザーは、そのスマート・オファー・リストを使用できます。このようなユーザーは、特定のオファー（例えば、別の部門のフォルダー内のオファー）に対するアクセス権限を通常は持っていないとしても、そのオファー・リストを実行する他のユーザーと同じ結果を得ます。

静的オファー・リストの作成

静的オファー・リストは、リストを明示的に編集しない限り、内容が変わらないオファーの事前定義リストです。

このタスクについて

静的オファー・リストを作成するには、リストに含める個々のオファーを選択します。

一般に、静的オファー・リストは、特定の固定されたオファー・セットを繰り返し再使用する場合に使用します。例えば、5 つの RFM (最新購買日、購買頻度、購買金額) セグメントと、125 のセルがある場合で、各セルに同じオファーを割り当てる場合は、1 つのオファー・セットを静的オファー・リストに作成して、そのオファー・リストを 125 のすべてのセルに割り当てることができます。フローチャートとキャンペーンでも、同じような再使用が可能です。

静的オファー・リストの制限は、パラメーター化されたオファー属性にデフォルト値が使用されるということです。

手順

1. 「キャンペーン」 > 「オファー」を選択します。
2. 「新規オファー・リスト」をクリックします。
3. 名前、セキュリティ・ポリシー、および説明を入力します。

注: オファー・リストの名前には、文字に関する特定の制限があります。 283 ページの『第 12 章 IBM Campaign オブジェクト名での特殊文字』を参照してください。

4. 静的オファー・リストを作成しているので、「スマート・オファー・リストにする(This is a smart offer list)」にはチェック・マークを付けません。
5. 「含まれているオファー」セクションで、「オファーの追加」をクリックします。
6. 「関連オファー」ダイアログを使用して、リストに追加するオファーを見つけます。検索ボックスを使用してオファーを見つけることができます。
7. リストに追加する各オファーを選択します。
8. 「選択したオファーの追加」をクリックします。

9. 「変更の保存」をクリックします。

スマート・オファー・リストの作成

スマート・オファー・リストは、リストを使用するたびにさまざまな結果に解決される、オファーの動的リストです。スマート・オファー・リストは、オファー属性、オファーの場所（フォルダーまたはサブフォルダー）、オファー所有者などをベースにできる照会によって指定されます。

このタスクについて

一般に、スマート・オファー・リストは、定期的に繰り返されるキャンペーンに使用します。スマート・オファー・リストを受け取るようにセルをセットアップしてから、フローチャートを変更することなくスマート・オファー・リストの内容を変更できます。例えば、スマート・オファー・リストを特定のフォルダーの内容となるようにセットアップすると、そのフォルダーを対象としてオファーを追加または削除するだけで、キャンペーンが実行されるたびに配布されるオファーを変更できます。

スマート・オファー・リストを使用する別の例では、配布したいオファーを自動的に返すスマート・オファー・リストを設定することが関係しています。「高価値顧客」セルに、使用可能な「最良のクレジット・カード・オファー」を割り当てる場合は、すべてのクレジット・カード・オファーが組み込まれたスマート・オファー・リストをセットアップして、それを最低利率でソートし、その最大サイズを 1 に設定できます。フローチャート・コンタクト・プロセスの実行時に使用可能な最低利率のクレジット・カード・オファーが、自動的に検索されて高価値セルに割り当てられます。

注: 新しく作成したオファーは、スマート・オファー・リストの照会基準を満たしていれば、何も操作を行わなくてもスマート・オファー・リストに追加することができます。

スマート・オファー・リストを作成するには、照会を使用してリストに含めるオファーの特性を指定します。

手順

1. 「キャンペーン」 > 「オファー」を選択します。
2. 「新規オファー・リスト」をクリックします。
3. 名前、セキュリティ・ポリシー、および説明を入力します。
4. 「リスト・タイプ」で、「スマート・オファー・リストにする (This is a smart offer list)」を選択します。
5. 「スマート・オファー・リストの基準」セクションで、「条件の追加」をクリックします。
6. 「スマート・オファー・リスト」ダイアログで、ドロップダウン・リストを使用して、リストにオファーを含めるための照会を作成します。オファー属性、条件、および値を選択します。複数の式を指定するには、「条件の作成」を使用して別のドロップダウン・リストのセットを追加してから、および または または を使用して式を結合します。

7. 「検索アクセスを制限」タブを使用して、選択されたフォルダーのみに検索範囲を制限します。検索結果にサブフォルダーを含めるには、「選択したフォルダーのすべてのサブフォルダーへのアクセスを制限」を選択します。

注: この検索の結果として選択されたオファーは、ユーザーが通常はオファーを表示したりオファーにアクセスしたりする権限を持っていないとしても、このオファー・リストに対するアクセス権限を持つすべてのユーザーに対して使用可能になります。

8. 「一致するオファーのソート条件」の下のコントロールを使用して、ソート・オプションを指定します。一致するオファーをソートするためのオファー属性を選択し、順序を「昇順」または「降順」に指定して、検索結果を一致する最初の「X」個のオファーに制限するかどうかを示します。デフォルトで、制限はありません。
9. 「変更の保存」をクリックします。

オファー・リストの編集

オファー・リストを変更すると、そのリストを使用するキャンペーンは、次に実行されるときに更新されたオファー・リスト定義を使用します。

手順

1. 「キャンペーン」 > 「オファー」を選択します。
2. 編集するオファー・リストのハイパーリンクされた名前をクリックします。

オファー・リストの「サマリー」タブが表示されます。

3. 「編集」  をクリックします。
4. 変更を行います。

オファー・リストの名前には、文字に関する特定の制限があります。詳しくは、283 ページの『第 12 章 IBM Campaign オブジェクト名での特殊文字』を参照してください。

5. 「変更の保存」をクリックします。

オファー・リストを回収する方法

今後使用されないよう、オファー・リストをいつでも回収できます。オファー・リストを回収しても、そのリストに含まれているオファーは影響を受けません。

回収されたオファー・リストは、オファー階層に表示されたままですが、グレー化されます。これらは、レポートの対象として使用可能ですが、割り当てることができなくなります。

注: オファー・リストを回収した後、再び有効にすることはできません。回収したオファー・リストと同じ詳細を持つオファー・リストが必要な場合は、オファー・リストを手動で再作成する必要があります。

オファーを回収する場合と同じステップを実行して、オファー・リストを回収します。また、オファーとオファー・リストは、同じ操作で回収できます。

セルに対するオファー・リストの割り当て

コンタクト・プロセスでオファー・リストをセルに割り当てる方法は、個々のオファーを割り当てる場合と同じです。オファーとオファー・リストは任意の組み合わせで同じセルに割り当てることができます。

ただし、オファー・リスト内にあるオファーのパラメーター化された属性については、そのデフォルト値が使用されます。オファー・リスト内にあるオファーにパラメーター値を割り当てることはできません。パラメーター化された値を変更するには、以下のいずれかを行うことができます。

- 既存のオファーに関連付けられているデフォルト値を変更し、その新しいデフォルト値を使用してオファーのコピーを作成し、オファー・リストでその値が確実に使用されるようにする。
- オファー・リストの外部でオファーを個々に割り当てる。

Marketing Operations に統合されたシステム内のオファー・リスト

Campaign 環境が Marketing Operations と統合されている場合は、Marketing Operations を使用して、オファーまたはオファー・リストをキャンペーン・プロジェクトのターゲット・セル・スプレッドシート・フォームの出力セルに割り当てる必要があります。

オファー・リストとレガシー・キャンペーン

Campaign 環境がレガシー・キャンペーンにアクセスするように構成されている場合は、このガイドの説明に従って、オファーまたはオファー・リストをレガシー・キャンペーン内の出力セルに割り当てます。レガシー・キャンペーンの場合は、2 とおりの方法でオファーをセルに割り当てることができます。つまり、キャンペーンのターゲット・セル・スプレッドシートから割り当てる方法と、プロセス構成ダイアログを使用する方法です。

統合 Marketing Operations-Campaign システムでのオファー管理

IBM Campaign 環境が IBM Marketing Operations と統合されている場合、オファーの作業は 2 つ方法のいずれかによって行います。

- Marketing Operations によってオファーが管理されるようにシステムが構成されている場合は、「操作」メニューの「オファー」オプションを使用します。この方法によるオファーの作成について詳しくは、「IBM Marketing Operations および IBM Campaign 統合ガイド」を参照してください。
- Campaign によってオファーが管理されるようにシステムが構成されている場合は、「キャンペーン」メニューの「オファー」オプションを使用します。

どのオファー管理オプションがシステムで構成されているのかについては、システム管理者に確認してください。

Marketing Operations の資産を Campaign のオファーで使用方法

Marketing Operations と Campaign の両方がインストールされていて、Marketing Operations 用の IBM Marketing Asset Management アドオンのライセンス交付を受けている場合、Marketing Operations の資産ライブラリー内のデジタル資産をキャンペーンに組み込むことができます。Campaign では、Marketing Operations との統合が可能です、その必要はありません。

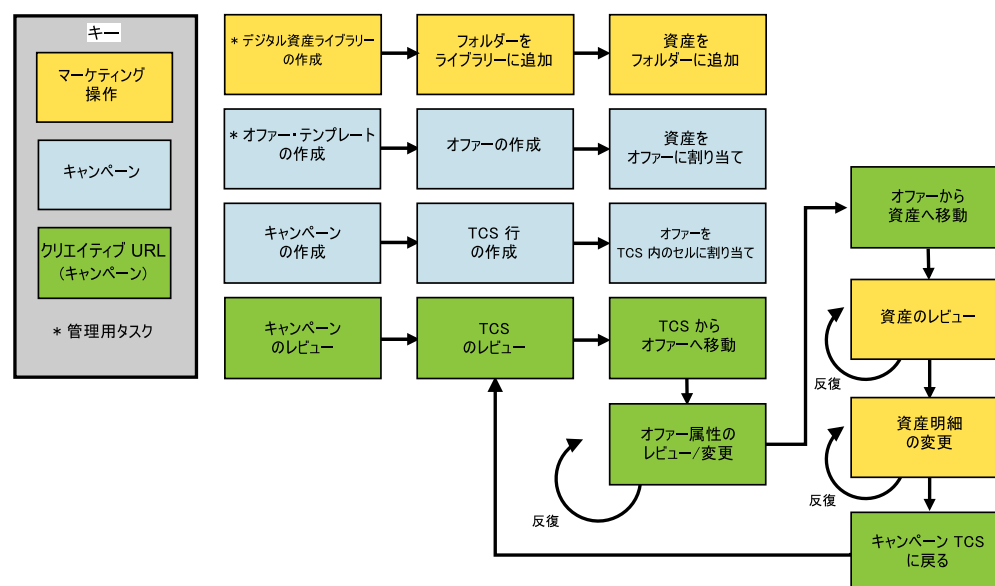
この機能の例としては、Marketing Operations 資産ライブラリーに格納されている製品ロゴが含まれるオファーの作成があります。

Marketing Operations 資産をオファーに組み込むには、**CreativeURL** 属性を持つテンプレートに基づいてオファーを作成します。「クリエイティブ URL」とは、Marketing Operations の資産の場所を指すポインターのことです。**CreativeURL** 属性が指す資産が、オファーに組み込まれます。

「**CreativeURL**」属性を使用すると、オファー、オファー・テンプレート、またはキャンペーンの構成時に、Campaign から Marketing Operations へシームレスに移動することができます。

例えば、キャンペーンを作成または編集する際に、ターゲット・セル・スプレッドシート (TCS) 内のセルから、そのセルに関連するオファーに移動することができます。そのオファーから、Marketing Operations 内の関連する資産に移動して、この資産を表示または変更することができます。キャンペーンですぐに使用できるように、新しい資産をライブラリーにアップロードすることもできます。

システムの実行可能なワークフローの 1 つを次の例に示します。この例は、統合されていないシステム用です。実際のワークフローは、この例とは異なる場合があります。



Campaign オファーでの Marketing Operations 資産の使用

このトピックでは、統合されていないシステムにおいて、Marketing Operations のデジタル資産を Campaign のオファーに関連付ける方法について説明します。

Marketing Operations が Campaign に統合されていて、かつオファーの統合が有効になっている場合は、手順が少し異なります。「IBM Marketing Operations および Campaign 統合ガイド」を参照してください。

このタスクについて

資産は、マーケティング・プログラムで使用することを意図した電子ファイルです。例えば、ロゴ、ブランド・イメージ、マーケティング調査文書、参照資料、企業販促用品、文書テンプレートなどがあります。Marketing Operations と Campaign の両方を使用する場合、Marketing Operations の資産ライブラリー内のファイルを Campaign のオファーの一部として組み込むことができます。資産をオファーに組み込むには、**CreativeURL** 属性を使用します。「クリエイティブ URL」は、Marketing Operations の資産ライブラリー内のファイルを指すポインターです。

表 9. Campaign オファーでの Marketing Operations 資産の使用

作業	詳細
前提条件: Marketing Operations に資産ライブラリーを作成してデータを追加します。	ファイルのリポジトリとして機能する資産ライブラリーは、Marketing Operations 管理者が作成します。Marketing Operations ユーザーは、デジタル資産をアップロードし、資産ライブラリーのフォルダー内でそれらの資産を編成することができます。 前提条件とガイドラインのリストについては、「Campaign 管理者ガイド」を参照してください。
前提条件: 「CreativeURL」属性をオファー・テンプレートに追加します。	Campaign 管理者は、テンプレートを定義するとき「CreativeURL」属性をオファー・テンプレートに追加します。 詳しくは、「Campaign 管理者ガイド」を参照してください。

表 9. Campaign オファーでの Marketing Operations 資産の使用 (続き)

作業	詳細
CreativeURL 属性を持つテンプレートを基にオファーを作成し、このオファーに資産を 1 つ関連付ける。	「キャンペーン」>「オファー」を選択し、「新規オファー」  をクリックして、CreativeURL 属性が含まれているテンプレートを選択します。 「新規オファー」ページを使用して、オファー (名前、セキュリティ・ポリシー、その他の情報) を定義してから、「クリエイティブ URL」の「ライブラリーの参照」をクリックします (ステップ 2 から 5 は、ターゲット・セル・スプレッドシート・ビュー・モードから実行することもできます)。 - ダイアログで、開くライブラリーをクリックします。ライブラリー・ウィンドウが開きます。 - ライブラリー・ウィンドウで、資産ライブラリー内のフォルダーに移動して、このオファーで使用する資産を選択します。 - 資産を追加するには、「資産の追加」をクリックし、資産の名前、所有者、その他の情報を定義します。「ファイル」フィールドで「アップロード」をクリックして、資産を参照します。ファイル、プレビュー・ファイル、またはサムネールをアップロードすることができます。 - プロンプトに従って、資産を選択してライブラリーにアップロードし、変更内容を保存し、資産を受け入れます。 「保存」をクリックして、オファーを保存します。 これで、指定した資産へのリンクが「クリエイティブ URL」フィールドに組み込まれました。
キャンペーンのターゲット・セル・スプレッドシート内のセルにオファーを割り当てる。	「キャンペーン一覧」ページに移動して任意のキャンペーンをクリックし、「ターゲット・セル」タブを選択してターゲット・セル・スプレッドシートを編集します。 「割り当て済みオファー」列をクリックして、「1 つまたは複数のオファーの選択」をクリックします。 「オファーの選択」ウィンドウを使用して、作成したオファーを選択します。 - 編集内容を保存して、ターゲット・セル・スプレッドシートを終了します。 これで、Marketing Operations のデジタル資産がキャンペーンに組み込まれました。通常、キャンペーンはこの後、以下の手順で説明するレビュー・プロセスと調整プロセスを通過します。

表 9. Campaign オファーでの Marketing Operations 資産の使用 (続き)

作業	詳細
オブションで、オファーを変更する。	「キャンペーン一覧」ページに移動して任意のキャンペーンをクリックし、「ターゲット・セル」タブを選択してターゲット・セル・スプレッドシートを編集します。 「割り当て済みオファー」列をクリックして、「オファーの表示」 をクリックします。「オファー詳細の表示/編集」ウィンドウが開きます。 - オファーを選択して、「プレビュー」をクリックします。(オファーを削除する場合は、オファーを選択して「削除」をクリックします)。 - 編集用にオファーを開くには、ウィンドウの上部にある「編集」アイコンをクリックします。 - オファーが編集用に表示されたら、パラメーター化された属性の値を編集することができます。以下のようにして、Marketing Operations 資産にアクセスすることもできます。 「クリエイティブ URL」フィールドの「ライブラリーの参照」リンクをクリックします。 - ウィンドウが表示されたら、ライブラリーをクリックします。 - ウィンドウが表示されたら、資産ライブラリー内のフォルダーに移動し、このオファーで使用する資産を選択します。 - 資産を追加する場合は、「資産の追加」をクリックして必要な情報を入力します。「ファイル」フィールドで「アップロード」をクリックして、資産を参照します。ファイル、プレビュー・ファイル、またはサムネールをアップロードすることができます。プロンプトに従ってアクションを実行してください。 「保存」をクリックして、オファーを保存します。 これで、選択した資産へのリンクが「クリエイティブ URL」フィールドに組み込まれました。
保存して終了します。	IBM Marketing Operations のウィンドウを終了して、Campaign ターゲット・セル・スプレッドシートに戻ります。編集内容を保存して、ターゲット・セル・スプレッドシートを終了します。

eMessage のオファーの IBM Campaignとの統合の概要

Campaign の管理者が eMessage のオファーの統合を有効にした場合、Campaign のオファーを eMessage の資産と関連付けることができます。

オファーの統合を構成すると、次のようになります。

- クロスチャネル・マーケティング担当者は、複数のチャネルで同じマーケティングのオファーを作成して使用し、チャネル間でのオファーの有効性を測定することができます。例えば、E メールとダイレクト・メールを比較します。
- Campaign のパフォーマンス・レポートは、使用されたすべてのチャネルのすべてのコンタクトまたはレスポンスの合計を表示します。レポートをカスタマイズして、情報をチャネルごとに分割することができます。

- 「キャンペーン詳細オファー・レスポンスの詳細」レポートは、オファーに関連付けられたeMessage のリンクのクリックを分析します。このレポートは、キャンペーンに関連付けられているすべてのオファーと、チャンネルごとのレスポンス数をリストします。

オファーの統合が構成されると、eMessage ユーザーの基本的なワークフローは次のようになります。

1. Campaign を使用して、オファー属性、オファー・テンプレート、およびオファーを通常どおりに作成します。ただし、次の例外があります。
 - デジタル資産に関連付けられるのは 1 つのオファーのみであるため、オファー・リストはサポートされません。
 - eMessage のユーザー定義フィールドにデータを設定できないため、eMessage のオファー属性ではユーザー定義フィールドを使用できません。ただし、別のチャンネルに対してもオファーをターゲット化する場合は、ユーザー定義フィールドをそのオファーで使用できます。
 - パラメーター化されたオファー属性に、定数値を設定できます。ただし、Eメール・チャンネルにはユーザー定義フィールドを使用できず、受信者ごとに値を変更することはできません。
2. eMessage を通常どおり使用しますが、1 つ追加があります。Campaign のオファーをeMessage コンテンツ・ライブラリーのデジタル資産に関連付ける必要があります。
3. 資産と関連するオファーを E メール通信に追加します。
4. オファーを変更する場合は、Campaign でオファーの「サマリー」ページを開きます。オファーの「サマリー」ページの上部にある「IBM eMessage デジタル資産へのリンク (Link to IBM eMessage Digital Asset)」をクリックして、オファーに関連する eMessage資産のリストを表示します。eMessage コンテンツ・ライブラリーで、資産をダブルクリックして開きます。
5. メールを送信します。

受信者が E メールを開き、オファーのリンクをクリックします。

eMessage はレスポンスを受け取り、構成可能な ETL プロセスを使用してそれら进行处理するため、最終的にCampaign データベースにまとめられます。

Campaign は、Campaign 管理者によってスケジュールに入れられた間隔で、更新されたオファーとコンタクト・データを検査します。その後、オファーとコンタクト情報は Campaign によって処理され、該当するレポート・テーブルに移動されます。

6. eMessage レポートを、通常どおり使用します。加えて、「キャンペーン詳細オファー・レスポンスの詳細」レポートを使用して、オファーへのレスポンスを分析します。

eMessageのオファーの統合は、eMessage と Campaign の間のオファーとレスポンスの情報を調整する ETL プロセスに依存しています。

- eMessage のオファーの統合に対して Campaign を構成するには、「Campaign 管理者ガイド」を参照してください。

- eMessage の使用法については、「IBM eMessage ユーザーズ・ガイド」を参照してください。

関連タスク:

『Campaign オファーにリンクされた eMessage 資産の表示および編集』

Campaign オファーにリンクされた eMessage 資産の表示および編集

「オファー・サマリー」ページで、オファーに対する関連した eMessage デジタル資産をすべて表示できます。また、オプションでコンテンツ・ライブラリー内の資産を編集できます。

始める前に

オファー内の eMessage 資産を表示するには、その前に、eMessage Document Composer を使用してオファーをコンテンツ・ライブラリー内の 1 つ以上の資産に関連付ける必要があります。各資産は一度に 1 つのオファーにのみ関連付けることができますが、1 つのオファーを複数の資産に関連付けることは可能です。詳しくは、eMessage の文書を参照してください。

このタスクについて

Campaign 内のオファーと eMessage 内の資産との間の関係を確立した後に、それらの資産を Campaign の「オファー・サマリー」ページから表示できます。

手順

1. **Campaign** > 「オファー」をクリックします。
2. eMessage 資産のあるオファーを見つけます。
3. オffer名をクリックします。

「オファー・サマリー」ページが表示されます。

4. 「サマリー」ページの上部にある「**IBM eMessage** デジタル資産へのリンク」をクリックします。

eMessage コンテンツ・ライブラリーが開いて、オファーに関連したすべての eMessage 資産のリストが表示されます。

5. 資産をダブルクリックして開くことができます。

関連概念:

170 ページの『eMessage のオファーの IBM Campaignとの統合の概要』

第 6 章 ターゲット・セルの管理

セルとは、高い値の顧客など、ターゲットにしたい人のグループです。ターゲット・セルは、オファーが割り当てられたセルです。

セルは、フローチャートでデータ操作プロセス（選択、マージ、セグメント、サンプル、オーディエンス、または抽出）を構成して実行するときに作成されます。例えば、選択プロセスはゴールド顧客で構成される出力セルを生成できます。出力セルは、同じフローチャートの他のプロセスで入力として使用することができます。

オファーをセルに割り当てて、ターゲット・セルを作成します。オファーを割り当てるために、フローチャートでコンタクト・プロセス（メール・リストやコール・リストなど）を構成したり、ターゲット・セル・スプレッドシート（TCS）を編集したりできます。ほとんどの組織は、次の 2 つのアプローチのうち 1 つだけを使用します。

- ボトムアップ: キャンペーン設計者がオファーを作成してから、フローチャートでメール・リスト・プロセスまたはコール・リスト・プロセスを構成することでオファーを割り当てます。
- トップダウン: マーケティング・マネージャーがオファーを作成し、そのオファーをターゲット・セル・スプレッドシート（TCS）に割り当てます。次に、キャンペーン設計者はオファーの受信者を選択するフローチャートを作成し、フローチャートのセルを TCS のセルにリンクします。

すべてのセルに、以下のものがあります。

- システム生成のセル名。現在のフローチャート内で固有です。
- システム生成のセル・コード。セル・コードには標準形式があり、システム管理者によって決定されます。生成されたセル・コードは固有です。セル・コードの固有性については、フローチャートの構成パラメーター `AllowDuplicateCellCodes` が「No」に設定されていない限りチェックされません。「No」の場合、セル・コードは現在のフローチャート内のみで固有であることが強制されます。

セル・コードとセル・コード・ジェネレーターについては、「*Campaign* 管理者ガイド」で説明されています。構成パラメーターについては、「*Marketing Platform* 管理者ガイド」で説明されています。

フローチャートでのセルの生成

フローチャートでデータ操作プロセスを実行すると、プロセスによって 1 つ以上のセルが出力として生成されます。セルは ID のリストです。生成された出力は、下流プロセスへの入力として使用できます。

データ操作プロセスには、選択、マージ、セグメント、サンプル、オーディエンス、および抽出が含まれます。構成されたプロセスを実行すると、1 つ以上のセルが出力として作成されます。生成されるセルの数は、プロセスのタイプやその構成の詳細に応じて異なります。例えば、高収入の世帯の出力セルを生成する選択プロ

セスを構成した後、実行することができます。そのセルをセグメント・プロセスへの入力として使用し、コンタクトを年齢で分割することができます。セグメント・プロセスから結果として生成される出力Tは、複数のセルが年齢グループにセグメント化されたものになります。

組織でトップダウン管理を使用してキャンペーンを定義する場合、フローチャートの出力セルを、ターゲット・セル・スプレッドシート (TCS) に定義したプレースホルダーのターゲット・セルにリンクできます。この方法で、キャンペーン設計者は、TCS に定義されている目標を満たす出力を生成します。

出力セル・サイズの制限

オーディエンス、抽出、マージ、選択などのデータ操作プロセスによって生成される ID の数を制限するには、プロセス構成ダイアログの「セル・サイズの制限」タブを使用します。

出力セル・サイズを制限するためのオプションは、そのプロセスがセルまたはテーブルからの入力を受け入れるかどうかによって異なります。どちらのタイプの入力も受け入れることができるプロセスでは、「セル・サイズの制限」ウィンドウが動的に変化して、入力タイプに応じたオプションが表示されます。

- 出力セルから入力を受け取るプロセス
- テーブルから入力を受け取るプロセス

どちらのタイプの入力の場合も、ランダム・シードを変更できます。ランダム・シードは、Campaign が ID をランダムに選択するために使用する開始点を表します。

出力セルから入力を受け取るプロセス

プロセスが出力セルから入力を受け取る場合、「セル・サイズの制限」タブに、以下で説明するオプションが含まれます。これらのオプションを使用して、プロセスが出力する ID の数を制限します。

出力セル・サイズを制御するには、以下のコントロールを使用します。

- 「セル・サイズの制限なし」では、照会基準または選択基準を満たすすべての ID が返されます。このオプションはデフォルトです。
- 「出力セル・サイズの上限指定 ランダム (最遅)(Limit output cell size to Random (slowest))」では、照会基準と一致するすべての ID からランダムに選択された固有 ID が、指定された個数以下の範囲内で返されます。テキスト・ボックスに、返される ID の最大数として指定する数を入力します。Campaign は、データベースから返される重複解消済みレコードを入力セルのレコードと照合した後、ランダム選択により最終セル・サイズにします。プロセスからプロセスに渡されるセル内の ID リストは常に固有です。

注: 「ランダム」オプションは、ちょうど N 件のレコードが返されることが重要である場合にのみ使用してください。このオプションでは、すべての ID を Campaign サーバーに取得する必要があるため、大量の一時スペースが使用され、時間も最も長くなります。

- 「入力セル・サイズに基づく出力セル・サイズの上限」：このオプションについて詳しくは、『入力セル・サイズに基づいた出力セル・サイズの制限』を参照してください。

入力セル・サイズに基づいた出力セル・サイズの制限

セルから入力を受け取るプロセスでは、接続された着信プロセスからのセル・サイズを属性として使用して、出力セル・サイズを制限することができます。これは、実際にそのセル・データまたは ID を使用していない場合でも可能です。

このタスクについて

例えば、それぞれが 1 つの出力セルを持つ 3 つのプロセスを選択プロセスに接続する場合、選択プロセスへの実際のデータ入力として 3 つの着信セルの 1 つしか使用しない可能性があります。それ以外の着信セルの属性を使用して選択プロセスの出力セル・サイズを指定することができます。実線は、出力セルが実際に選択プロセスによって使用されたプロセスを接続し、点線は、出力セルがデータ入力として使用されず、選択プロセスと一時的な関係のみを持つプロセスを接続します。

サイズ属性を、現在のプロセスの出力セル・サイズの制限に使用する入力セルを指定するには、「入力セル・サイズに基づく出力セル・サイズの上限」チェック・ボックスを使用します。これらのオプションの一部は、指定する「出力セル・サイズの上限指定」値と併用することで機能します。

手順

1. プロセス構成ダイアログで「セル・サイズの制限」タブをクリックします。
2. 限界を計算する方法を選択します。
 - 選択したセルの最大値: 出力セル・サイズが、選択した入力セルのうち最大のセルのサイズを超えてはならないことを指定します。例えば、サイズがそれぞれ 100 および 200 のセル A および B をチェック対象として選択する場合、このプロセスの出力セルのサイズは 200 に制限されます。
 - 指定した上限値と選択されたセルの合計値の差: このオプションは、上記で指定された「出力セル・サイズの上限指定」の値と組み合わせて使用します。このオプションは、出力セル・サイズが N を超えてはならないことを指定します。 N は、上記の「出力セル・サイズの上限指定」フィールドに指定された数値と、選択したすべての入力セルの合計との差です。例えば、「出力セル・サイズの上限指定」の値として 1000 を入力し、サイズがそれぞれ 100 および 200 の入力セル A および B をチェックした場合、このプロセスの出力セル・サイズは $1000 - (100+200) = 700$ に制限されます。
 - 選択したセルのサイズ: 出力セル・サイズが、選択したどの入力セル・サイズも超えてはならないことを指定します。例えば、サイズがそれぞれ 100、200、および 500 のセル A、B、および C をチェック対象として選択する場合、このプロセスの出力セルのサイズは 100 に制限されます。
 - 選択したセルの合計値: 出力セル・サイズが、選択したすべての入力セルの合計を超えてはならないことを指定します。例えば、サイズがそれぞれ 100、200、および 500 のセル A、B、および C をチェック対象として選択する場合、このプロセスの出力セル・サイズは、3 つすべての入力セル・サイズの合計である 800 に制限されます。

3. 入力セルのリストで、出力セル・サイズの基準となるサイズを持つ入力セルのチェック・ボックスを選択します。

テーブルから入力を受け取るプロセス

プロセスがテーブルまたは戦略的セグメントから入力を受け取る場合、「セル・サイズの制限」タブに、以下で説明するオプションが含まれます。これらのオプションを使用して、実稼働実行またはテスト実行でプロセスが出力する ID の数を制限します。

「出力セル・サイズ制限を指定」オプションを使用して、プロセスの実稼働実行を制御します。2 つの制限のオプションの間の主な相違点は、リソースへの影響と、データ・ソースが正規化されていない場合の結果のレコード数です。

- セル・サイズの制限なし: 照会基準または選択基準を満たすすべての ID が返されます。このオプションはデフォルトです。
- 出力セル・サイズの上限指定: 照会基準と一致するすべての ID からランダムに選択された固有 ID が、指定された数以下返されます。テキスト・ボックスに、返される ID の最大数として指定する数を入力します。Campaign はランダム選択の前に ID セット全体で重複解消を実施した後、指定された数のレコードのみを保持します。それによって、ID フィールドに重複が存在する場合でも固有 ID からなるリストが返されることになります。このオプションでは、すべての ID を Campaign サーバーに取得する必要があるため、大量の一時スペースが使用され、時間も最も長くなります。このオプションは、ID フィールドでデータが正規化されておらず、かつちょうど N 件のレコードが返されることが重要である場合にのみ使用してください。
- 出力件数の指定: このオプションは、照会基準を満たすレコードの数に上限を設ける場合に使用します。このオプションを指定した場合、最終レコード・セットの選択に必要な時間とメモリー量が削減されます。しかし、固有 ID の数として指定された数よりも少なくなることがあります。
 - 最初の N 件 (最速): Campaign は、照会基準を満たすレコードのうち最初の N 個のみをデータベースから取り出します。その後、Campaign はそれらの ID の重複解消を実施します。データが正規化されていない場合、最終結果に含まれるレコード数は、要求された固有レコード数よりも少なくなります。これは、データ取得のための時間が少なく、使用する一時スペースも少ないため、最も高速な方法です。
 - ランダム: Campaign は、照会基準を満たすすべてのレコードをデータベースから取得した後、要求された数のレコードをランダムに選択します。その後、Campaign はそれらの ID の重複解消を実施します。データが正規化されていない場合、最終結果に含まれるレコード数は、要求された固有レコード数よりも少なくなります。このオプションでは、ランダムに選択されたレコードのみが Campaign によって取得および保管されるため、使用一時スペース量は少なくなります。

「出力セル・サイズの上限指定」オプションを使用して、テスト実行を制御します。

オーディエンス・プロセスや選択プロセスなどの一部のプロセスでは、テスト実行用に特別にセル・サイズを制限することができます。これらのオプションを使用し

て、テスト実行中に返されて処理されるデータの量を制御してください。詳しくは、『テスト実行の出力セル・サイズ制限の適用』を参照してください。

テスト実行の出力セル・サイズ制限の適用

オーディエンス・プロセスや選択プロセスなどの一部のプロセスでは、テスト実行用に特別にセル・サイズを制限することができます。

このセクションで示すオプションを使用して、テスト実行で返され、その後に処理されるデータの量を制御してください。

- セル・サイズの制限なし: これはデフォルト・オプションです。このプロセスの「ソース」タブの照会基準または選択基準によって返される ID の数は変わりません。このオプションを使用すると、実稼働実行中に対象となるすべてのデータに対してテスト実行が行われますが、オファー履歴とコンタクト履歴へのデータ挿入は行われません。
- 出力セル・サイズの上限指定: 照会基準と一致するすべての ID からランダムに選択された ID が、ちょうど指定された数だけ返されます。このテキスト・ボックスに、返されるようにする ID の数を入力します。この方法では、Campaign はランダム選択の前に ID セット全体で重複解消を行い、そのうえで指定された数のレコードのみを保存するため、ID フィールドに複製が存在する場合でも固有 ID のリストが返されます。

注: このオプションでレコードを選択すると、すべての ID を Campaign サーバーに取得する必要があるため、大量の一時スペースが使用され、時間も最も長くなります。このオプションは、ID フィールドでデータが正規化されていないときに、正確に N 個のレコードが返されることが重要な場合にのみ使用してください。

レコード選択のためのランダム・シードの変更

ランダム・シードは、IBM Campaign でレコードをランダムに選択するために使用する開始点を表します。

このタスクについて

いくつかのプロセスでは、レコードのランダムなセットを選択できます。レコードをランダムに選択する場合、ランダム・シードを変更する必要があることがあります。以下に例を示します。

- 使用しているランダム・サンプルが非常に偏った結果を生成している場合 (例えば、データ内のすべての男性が 1 つのグループに属し、すべての女性が別のグループに属す場合)。
- 同数のレコードが同じ順序で存在し、このプロセスを実行するごとに同じシード値を使用すると、結果的に同じサンプルに作成されるレコードになる場合。

以下の手順に従って、ランダム・レコード選択のために異なる開始点を生成します。

手順

1. オーディエンス、抽出、マージ、選択、またはサンプルの構成ダイアログの「セル・サイズの制限」タブをクリックします。

2. 以下のいずれかの操作を実行します。

- 「ランダム・シード」フィールドの横にある「選択」ボタンをクリックして、新しいシード値をランダムに選択します。

その同じランダムなレコードのセットが、その後続く各プロセスの実行で使用されます (プロセスへの入力に変更されない場合)。プロセスの結果をモデリングに使用する場合、このことは重要になります。各モデルの有効性を判断するには、同じレコードのセットで異なるモデリング・アルゴリズムを比較する必要があるからです。

- 結果をモデリングに使用しない場合は、プロセスを実行するたびに異なるランダムなレコードのセットを選択できます。そのためには、「ランダム・シード」としてゼロ (0) を入力します。値を 0 にすると、プロセスが実行されるたびに確実に異なるレコードのセットが選択されます。

ヒント: セグメント・プロセスには、ランダム・シードの制御は含まれません。セグメント・プロセスが実行されるたびに異なるランダム・セットのレコードを選択させるには、セグメント・プロセスに入力を提供する上流プロセスで、ランダム・シードを 0 に設定します。

セル名およびセル・コード

セル名とセル・コードは重要です。セルを出力するかまたはセルを入力として使用するプロセス間のリンクが、セル名とセル・コードによって確立されるためです。

セル・コード

セル・コードはシステム管理者が決定する標準形式になっており、生成時には固有になっています。セル・コードは編集可能です。そのため、セル・コードの固有性については、フローチャートの構成プロパティ **AllowDuplicateCellCodes** が **False** でない限りチェックされません。 **False** の場合、セル・コードは現在のフローチャート内のみで固有であることが強制されます。ターゲット・セル・スプレッドシート (TCS) では、固有性についてのチェックは行われません。セル・コードおよびセル・コード・ジェネレーターについて詳しくは、「*Campaign* 管理者ガイド」を参照してください。

セル名

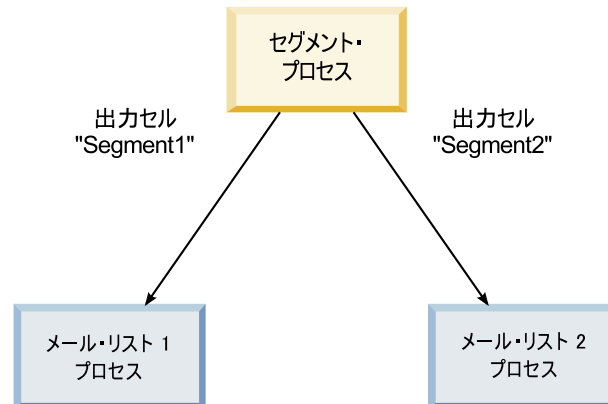
注: セル名には文字に関する特定の制限があります。詳しくは、283 ページの『第 12 章 IBM Campaign オブジェクト名での特殊文字』を参照してください。

デフォルトでは、セル名はその生成元のプロセスに基づいて決まります。例えば、セルが「Select1」というプロセスによって生成された場合、デフォルトのセル名は「Select1」です。セル名は変更できます。プロセス名を変更すると、そのプロセスによって生成されたセル名も、そのプロセス内、および同じフローチャート内の接続された下流プロセス内の両方で、自動的に変更されます。セル名を変更すると、そのセルと、そのセルを入力として使用する下流プロセスの間のリンクにも影響する可能性があります。

例えば、セグメント・プロセスが **Segment1** および **Segment2** という 2 つの出力セルを生成し、これらのセルが 2 つのメール・リスト・プロセス (Mail List 1 お

よび Mail List 2) への入力として使用される場合、それらのメール・リスト・プロセスを既に接続してしまった後にセグメント・セルの名前を変更するときは、Campaign が新しいセル名をどのように処理するかを理解することが必要になります。

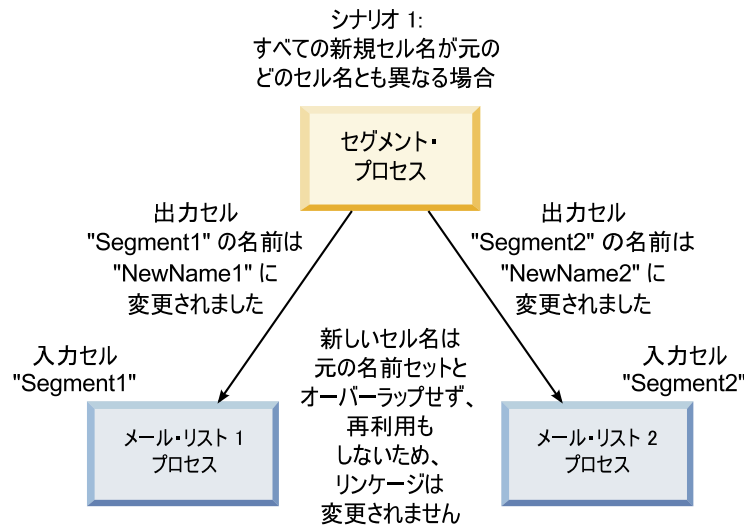
次の図は、2 つのセルを出力するセグメント・プロセスがあり、その各セルが下流のメール・リスト・プロセスの入力になる、という基本的な例を示しています。



例: セルの名前変更のシナリオ

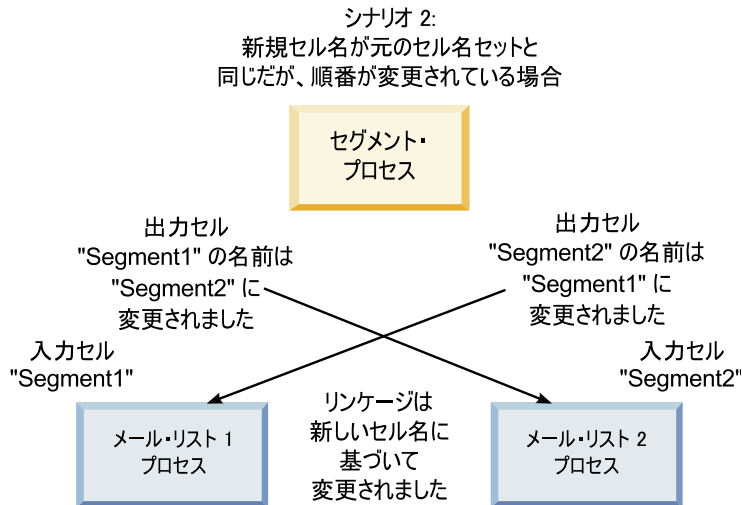
シナリオ 1: すべての新規セル名が元のどの名前とも異なる場合

新規セル名が元のデフォルトの名前とオーバーラップしない場合 (つまり、この例では、セグメント出力セルのどちらにも名前として「Segment1」も「Segment2」も使用しない場合)、Campaign はセルの元の「順序」に基づいて元のリンクを維持できます。この状況では、元のセル名のどちらともオーバーラップや再使用がないため、セグメント・プロセスの出力セルと 2 つそれぞれのメール・リスト・プロセスとの間のリンクは変更されないまま維持されます。次の図を参照してください。

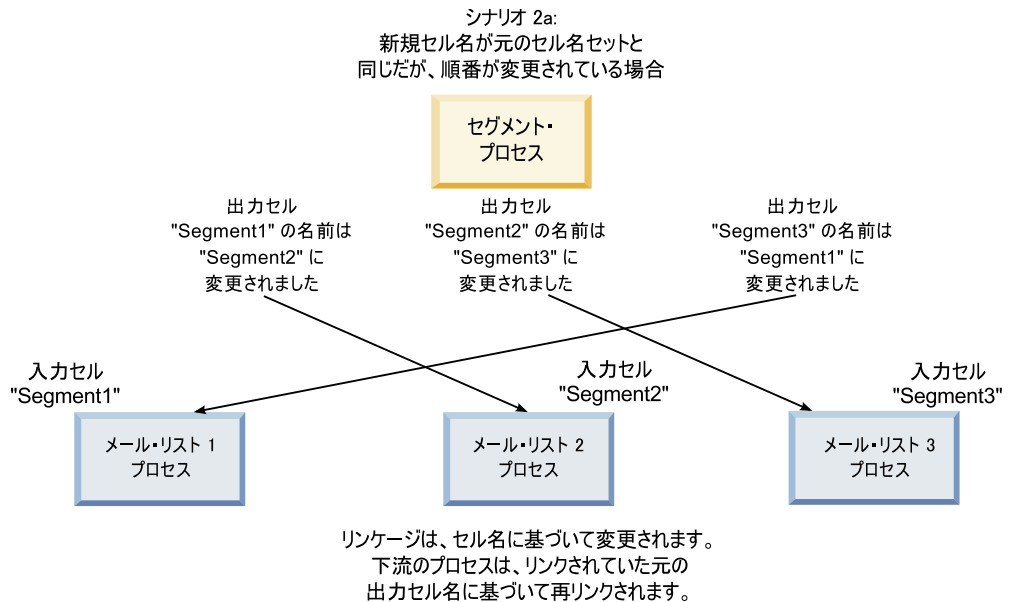


シナリオ 2: 新規セル名セットが元のセル名セットと同じだが、順序が変更されている場合

セル用に選択した新規名が元の名前セットとまったく同じで、単純に順序変更しただけの場合、下流のプロセスは使用可能な出力セルを名前 (つまり、新規セル名の名前) で探すため、必要に応じてリンクが切り替わります。この例では、名前変更されて新たに Segment2 となった出力セルは Mail List 2 への入力セルとなり、新たに Segment1 となったセルは Mail List 1 への入力セルとなります。次の図を参照してください。

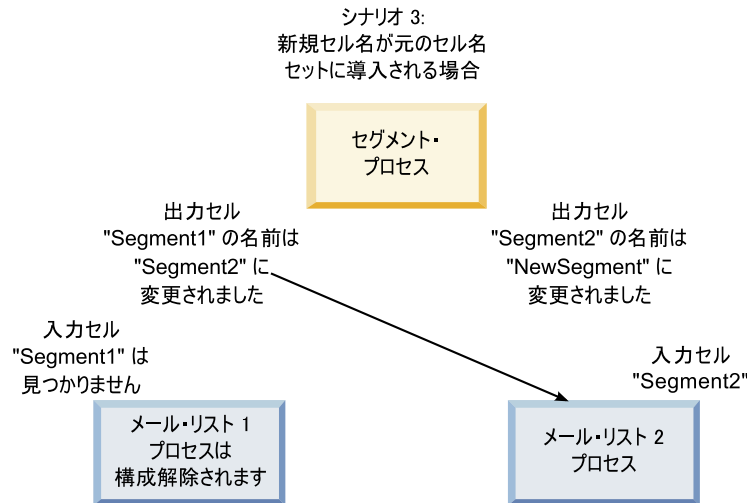


次の図は、3 つの出力セルおよび入力セルがある場合の同じ状況を示しています。



シナリオ 3: 新規セル名セットが元のセル名の一部とオーバーラップし、新しいセル名が導入された場合

新しい名前が元の名前的一部分とオーバーラップし、新しいセル名が追加された場合、元のセル名セットの名前を使用するリンクは認識可能ですが、それ以外のリンクは切断されます。例えば、セル「Segment1」を「Segment2」に名前変更し、セル「Segment2」を「NewSegment」に名前変更すると、新しい「Segment2」は Mail List2 に接続されますが、Mail List1 は、「Segment1」という名前の入力セル名を見つけられないため、構成解除されます。



セル名の変更

デフォルトでは、プロセス内で作成されるセルの名前は、そのプロセス名と一致します。複数のセルを作成するプロセスでは、出力セル名はプロセス名とセグメント名を連結した名前になります。例えば、3 つのセグメントを作成する「Segment1」というセグメント・プロセスでは、デフォルトの出力セル名は「Segment1.Segment1」、「Segment1.Segment2」、および「Segment1.Segment3」となります。

セル名は、その作成元のプロセスの名前にリンクするように設計されています。プロセス名を編集すると、セル名も自動的に変更されます。

ただし、セル名を編集すると、プロセス名へのリンクが削除されます。つまり、それ以降にプロセス名を変更した場合、セル名は自動的に変更されなくなります。

フローチャート・プロセス内のセルの名前を変更する方法

このタスクについて

注: 出力セル名への変更を保存すると、セル・コードに対して「自動生成」が選択されている場合は、セル・コードが再生成されます。セル・コードを変更したくない場合は、セル名の編集前に「自動生成」のチェック・マークを外しておきます。

手順

1. 編集モードのフローチャートで、出力セル名を変更するプロセスをダブルクリックします。そのプロセスのプロセス構成ダイアログが表示されます。
2. 「全般」タブをクリックします。プロセス名や出力セル名など、プロセスの全般情報が表示されます。
3. 「出力セル名」フィールドにカーソルを置いてテキストが選択されるようにし、セル名を編集します。
4. 「OK」をクリックします。変更が保存されます。セル名を編集したためにプロセス名と一致しなくなった場合、これらの名前はリンクされなくなります。

注: フローチャートを保存しても、どのようなタイプの検証もトリガーされません。フローチャートが正しく構成され、エラーがないことを確認するには、手動でフローチャートの検証を実行できます。

セル名のリセット

デフォルトでは、プロセス内で作成されるセルの名前はそのプロセス名と一致します。複数のセルを作成するプロセスでは、出力セル名はプロセス名とセグメント名を連結した名前になります。例えば、3つのセグメントを作成する「Segment1」というセグメント・プロセスでは、デフォルトの出力セル名は「Segment1.Segment1」、「Segment1.Segment2」、および「Segment1.Segment3」となります。

プロセスの名前を変更した場合、セル名も自動的に変更されるため、セル名とプロセス名のリンクは維持されます。

ただし、セル名を手動で変更したためにプロセス名と相違するようになると、セル名とプロセス名はリンクされなくなります。リンクを復元するには、セル名を変更してプロセス名と同じ名前にします。

セル名をリセットする方法

手順

1. 編集モードのフローチャートで、出力セル名をリセットするプロセスをダブルクリックします。そのプロセスのプロセス構成ダイアログが表示されます。
2. 「全般」タブをクリックします。プロセスの全般情報が表示されます。
3. 次のステップは、単一のセルを出力するプロセス、または複数のセルを出力するプロセスのどちらを編集するかによって異なります。
 - 単一のセルを出力するプロセスでは、「出力セル名」フィールドのテキストを編集して、その名前が「プロセス名」フィールドに表示されているプロセス名と同じになるようにします。
 - 複数のセルを出力するプロセスでは、「セル名のリセット」をクリックします。セル名がデフォルトの形式 (すなわち、現在のプロセス名とセグメント名を連結した形式) に戻されます。

これで、プロセス名とセル名は再リンクされます。この時点でプロセス名を変更すると、出力セル名も自動的に変更されます。

4. 「OK」をクリックします。変更が保存され、プロセス構成ダイアログが閉じます。

セル・コードの変更

デフォルトでは、セルのコードは、システム管理者がすべてのセル・コードに対して定義した形式に基づき、システムが自動的に生成します。セル・コードの固有性は、フローチャートとキャンペーン全体で強制的に確保されますが、フローチャート構成パラメーター `AllowDuplicateCellCodes` を「TRUE」に設定している場合は、フローチャート内でセル・コードを複製することができます。

IBM Marketing Software によって提供される中央構成パラメーター内の構成パラメーターについて詳しくは、「*Marketing Platform* 管理者ガイド」を参照してください。

注: デフォルトのシステム生成セル・コードをオーバーライドすることはできませんが、手動で入力するセル・コードもセル・コードの形式に従っている必要があります。この形式は、プロセス構成ダイアログの「セル・コード」フィールドの下に表示されます。コードの形式は以下のように定数と変数によって表されます。大文字は英字の定数を表し、小文字の「n」は数字を表します。例えば、セル・コードの形式が「Annn」の場合、セル・コードの長さは 4 文字、先頭文字は大文字の「A」、その後 3 桁の数字が続くことを表します。この形式のセル・コード例は「A454」です。

フローチャート・プロセス内のセルのコードを変更する方法

手順

1. 編集モードのフローチャートで、出力セル名を変更するプロセスをダブルクリックします。そのプロセスのプロセス構成ダイアログが表示されます。
2. 「全般」タブをクリックします。プロセスの全般情報が表示されます。
3. 「自動生成」チェック・ボックスが選択されている場合は、選択をクリアします。「セル・コード」フィールドが編集可能になります。
4. 「セル・コード」フィールドで、セル・コードを編集します。変更したコードは、「セル・コード」フィールドの下の表示されているセル・コードの形式に従っている必要があることを覚えておってください。
5. セル・コードの編集が完了したら、「OK」をクリックします。プロセス構成ダイアログが閉じ、変更が保存されます。

セル名とセル・コードのコピーおよび貼り付けについて

複数のセルを出力するプロセスでは、コピーおよび貼り付け機能を使用して、「出力セル」グリッドで複数の出力セル名およびセル・コードを編集することができます。

グリッド内のすべてのセルをコピーおよび貼り付けする方法

このタスクについて

複数のセルを出力するプロセスでは、コピーおよび貼り付け機能を使用して、「出力セル」グリッドで複数の出力セル名およびセル・コードを編集することができます。

手順

1. 編集モードのフローチャートで、セル名とセル・コードをコピーおよび貼り付けるプロセスをダブルクリックします。そのプロセスのプロセス構成ダイアログが表示されます。
2. 「全般」タブをクリックします。「出力セル」グリッドなど、プロセスの全般情報が表示されます。
3. 「出力セル」グリッドで、任意の場所をクリックしてすべてのセルを選択します。カーソル位置に関係なく、常にすべてのセルが貼り付け対象として選択されます。

注: 「セル・コードを自動生成」チェック・ボックスをクリアしていない限り、「セル・コード」列は選択も編集もできません。

4. 「コピー」をクリックします。すべてのセルがクリップボードにコピーされます。
5. セルの貼り付け先の左上の位置にくるセルの中をクリックします。
6. 「貼り付け」をクリックします。コピー元と同じサイズのセル・ブロックの元の内容が、コピーされたセルの内容によって置き換えられます。

外部スプレッドシートからセル名とセル・コードを貼り付ける方法

手順

1. 外部スプレッドシートまたは他のアプリケーションから、そのアプリケーションのコピー機能を使用してセルまたはテキストを選択してコピーします。
2. Campaign 内において、編集モードのフローチャートで、セル名とセル・コードをコピーおよび貼り付けるプロセスをダブルクリックします。そのプロセスのプロセス構成ダイアログが表示されます。
3. 「全般」タブをクリックします。「出力セル」グリッドなど、プロセスの全般情報が表示されます。

注: 「セル・コードを自動生成」チェック・ボックスをクリアしていない限り、「セル・コード」列は選択も編集もできません。内容を「セル・コード」列に貼り付ける場合は、必ずこのチェック・ボックスをクリアしてください。

4. コピーした内容の貼り付け先であるセルの中をクリックします。長方形のセル・グループをコピーおよび貼り付ける場合は、その長方形の左上のセルになるセルの中をクリックします。
5. 「貼り付け」をクリックします。コピーしたセルの内容により、同じサイズのセル・ブロックの元の内容が置き換えられます。

ターゲット・セル・スプレッドシート

各マーケティング・キャンペーンは、セグメントとオファーの視覚的な行列を提供するターゲット・セル・スプレッドシート (TCS) を持っています。TCS には、ターゲット・セルとそれに関連するオファーまたはコントロールとの関係を構築して検証する機能があります。(コントロールは、たとえオファーの資格があるとしても、オファーとコンタクトされません。)

注: ターゲット・セル・スプレッドシートを使用するには、「Campaign・ターゲット・セルの管理」へのグローバル・ポリシー権限が必要です。

TCS は、ターゲット・セルごとに 1 つの行を含み、コントロール・グループを使用している場合は、対応するコントロール・セルごとに 1 行含んでいます。ターゲット・セルは、オファーが割り当てられたセルです。コントロール・セルは、オファーには適格ですが、分析の目的でオファーを受け取ることからは除外されます。コントロールは通信を受信しませんが、比較のためにターゲット・グループに対して測定が行われます。

TCS を処理するには、トップダウンまたはボトムアップの管理アプローチを使用できます。ほとんどの組織は、次の管理方法のいずれか 1 つを使用します。

表 10. トップダウンとボトムアップの TCS の管理

トップダウン	通常、このアプローチは大規模な組織が使用し、そこではある人が TCS を作成し、別の人がフローチャートを設計します。 最初の人ターゲット・セルとコントロール・セルを含む TCS を作成します。例えば、ダイレクト・メール・キャンペーン用の TCS に、次の 4 つの行が含まれるとします。 10% のオファーを得るセルの行、20% のオファーを得るセルの行、10% の検証制御のための 1 つの行、20% の検証制御のための 1 つの行。 次に、フローチャート設計者が 10% および 20% のオファーと検証制御の条件を満たす ID を選択するプロセスを作成します。データ操作プロセスの出力を TCS 内の事前定義されたセルにリンクするために、フローチャート設計者は各プロセス構成ダイアログ・ボックスで「ターゲット・セルへのリンク」を選択します。
ボトムアップ	メール・リスト・プロセスまたはコール・リスト・プロセスを含むフローチャートを作成します。 フローチャートを保存すると、TCS が生成されます。TCS には、メール・リスト・プロセスまたはコール・リスト・プロセスへの入力を提供する行が、ターゲット・セルごとに 1 つ含まれます。 ボトムアップ・セルは、リンクすることも、リンク解除することもできません。リンクの概念は、トップダウン管理にのみ適用されます。

ターゲット・セル・スプレッドシートを処理しているときは、以下のガイドラインを忘れないでください。

- リンクはセル・コードに基づくため、セルをリンクした後は、セル・コードの変更は避けてください。
- セルのリンク解除または再リンクは、セルがコンタクト履歴に書き込んでいない限り、いつでも行うことができます。
- コンタクト履歴を持つセルをリンク解除すると「回収」されます。回収されたセルは、再度リンクすることはできません。それらはターゲット・セル・スプレッドシートに表示されず、プロセス構成ダイアログ・ボックスで選択できません。(Campaign が Marketing Operationsに統合されると、回収されたセルは引き続きターゲット・セル・スプレッドシートに表示されますが、再利用することはできません。)

重要: フローチャートと TCS に対して別のユーザーから同時に編集が加えられると、誤ったデータが保存されることがあります。この競合を回避するために、フロ

ーチャートが編集または実行されるときに TCS が編集される可能性を最小限にするビジネス・ルールを定義してください。例えば、別のユーザーが TCS でオファ어의割り当てを変更しているときに、フローチャートのコンタクト・プロセスを編集しないでください。

注: Campaign が Marketing Operations と統合されている場合、Marketing Operations を使用してターゲット・セル・スプレッドシートを操作できるようにする必要があります。

関連タスク:

193 ページの『ターゲット・セル・スプレッドシートで定義されたターゲット・オファーへのフローチャートのセルのリンク』

195 ページの『ターゲット・セル・スプレッドシートに定義されたターゲット・オファーからフローチャートのセルをリンク解除する』

196 ページの『照合とリンクを使用した関連付けの削除』

194 ページの『照合とリンクを使用したターゲット・セル・スプレッドシートへのフローチャートのセルの関連付け』

ターゲット・セル・スプレッドシートの管理

マーケティング・キャンペーン用のターゲット・セル・スプレッドシート (TCS) は、セグメントとオファ어의視覚的な行列を提供します。TCS には、ターゲット・セルとそれに関連するオファーや検証制御との関係を構築して検証する機能があります。

ターゲット・セル・スプレッドシートの編集

ターゲット・セル・スプレッドシートを編集して、作成しようとしているオファ어의ターゲット・セルとコントロール・セルが含まれるようにします。

このタスクについて

例えば、ダイレクト・メール・キャンペーンのターゲット・セル・スプレッドシートには、10% のオファ어의行、10% の検証制御の行、20% のオファ어의行、および 20% の検証制御の行の 4 つが含まれる場合があります。

重要: 関連するキャンペーンのフローチャートが編集中または実行中のときに、ターゲット・セル・スプレッドシート内のセルの属性を編集しないでください。ターゲット・セル・スプレッドシートの編集中にユーザーがフローチャートの編集または実行を同時に行わないように、ビジネス・プラクティスを決めてください。

手順

1. キャンペーンを開き、「ターゲット・セル」タブをクリックします。
2. 「編集」  をクリックします。

スプレッドシートが編集モードで開きます。フローチャートで使用されている既存のセルは色付きで強調表示されています。

3. 編集するセルのフィールドをクリックし、変更を行います。最も一般的な編集の説明を以下に示します。

目的	操作内容
スプレッドシートの下部に 1 行追加します。	「セルの追加」をクリックします。
スプレッドシートの下部に複数行追加します。	「複数セルの追加」をクリックします。 「N 件の空白行」を選択して、追加する行数を入力し、「ターゲット・セルの作成」をクリックします。
1 つ以上の行を複製します	- 行を 1 つ以上選択します。 「複数セルの追加」をクリックし、「N 件の重複行」を選択して、追加する行数を入力し、「ターゲット・セルの作成」をクリックします。 選択した行の下に、セル・コードとセル名が挿入済みの新しい行が追加されます。「フローチャートで使用」を除く他のすべての列の値が、選択した行からコピーされます。
ターゲット・セル・スプレッドシートを検索します	「検索」をクリックします。 「検索」を使用して、1 つ以上の文字を入力します。ストリングの一部を入力して、スプレッドシートの任意の列にある一致を見つけることができます。例えば、「924」と入力すると、セル・コード「A0000000924」を含む行と、「Offer9242013」が割り当てられた行が見つかります。 「次を検索」をクリックして、最初の一致を含む行を強調表示します。 - 検索を続行するには、「次を検索」をクリックします。
外部ソースからのデータの貼り付け	- 別のアプリケーションから内容をコピーします。 - ターゲット・セル・スプレッドシートでセルをクリックして、編集可能にします。 - 右クリック・メニューを使用して「貼り付け」を選択します。

目的	操作内容
.csv ファイルからのターゲット・セル・データのインポート	1. 必要なフォーマットのコンマ区切り値のファイルを取得します。 189 ページの『TCS データのインポート形式とエクスポート形式』を参照してください。 2. ターゲット・セル・スプレッドシートを(編集用ではなく)表示用に開きます。 3. 「ターゲット・セルのインポート」をクリックします。 4. 「TCS のインポート」ダイアログで、「参照」をクリックして、インポートする .csv ファイルに探し、ファイルを選択して「開く」をクリックします。 5. 「インポート」をクリックします。 ターゲット・セル・スプレッドシートの既存のセルの下に、.csv ファイルの内容が付加されます。
行を上下に移動、または行を削除します。	行を選択してから、以下のツールバーのオプション(「上に移動」、「下に移動」、「削除」)を使用します。

4. 「保存」または「保存して終了」をクリックします。

次のタスク

これで、フローチャート設計者が 10% および 20% のオファーと検証制御の基準を満たす ID を選択するプロセスを作成できるようになりました。データ操作プロセスの出力をターゲット・セル・スプレッドシートのセルにリンクするために、フローチャート設計者は各プロセス構成ダイアログ・ボックスの「ターゲット・セルへのリンク」を選択します。

ターゲット・セル・スプレッドシートでのコントロール・セルの指定

分析の目的から意図的に除外する ID を含むセルは、コントロール・セルと呼ばれます。セルにオファーを割り当てるときは、ターゲット・セルごとに 1 つのコントロール・セルをオプションで指定できます。

手順

1. キャンペーンを開き、「ターゲット・セル」タブをクリックします。
2. 「編集」をクリックします。
3. セルをコントロール・セルとして指定するには、「コントロール・セル」列をクリックしてフィールドを編集可能にしてから、「はい」を選択します。

コントロールとして指定されたセルには、オファーを割り当てられません。

4. コントロール・セルをターゲット・セルに割り当てるには、「コントロール・セル・コード」列をクリックしてフィールドを編集可能にします。次に、現在のターゲット・セルのコントロール・セル(「コントロール・セル」列が「はい」の任意の列)を選択します。

重要: コントロール・セル (例えば、セル A) を 1 つ以上のターゲット・セルに対して割り当て、後でコントロール・セル (セル A) をターゲット・セルに変更した場合、セル A は、前にそれをコントロールとして使用していたターゲット・セルから、そのコントロールとして削除されます。

5. 「保存」または「保存して終了」をクリックします。

TCS データのインポート形式とエクスポート形式

ターゲット・セル・スプレッドシート TCS にデータをインポートするには、準備するコンマ区切り値 (.CSV) ファイルが、必要な形式と一致していなければなりません。TCS の内容をエクスポートする際には、これがデータのエクスポート形式にもなります。

- ファイルには、事前定義およびカスタムのセル属性と一致する列名があるヘッダー行を含める必要があります。
- 各行には、ヘッダー行に指定された数と同じ数の列が必要です。
- 指定された列にデータがない場合は、ブランクのまま残します。
- カスタム属性の値は、適切なデータ型に変換されます。日付の場合、日付ストリングはユーザーのロケールの形式になっている必要があります。

列名	説明	必須か	有効な値
CellName	ターゲット・セルの名前。	はい	
CellCode	このターゲット・セルに割り当てられたセル・コード。空の場合は Campaign がセル・コードを生成します。それ以外の場合、指定された値が使用されます。	はい	セル・コードは、定義されたセル・コード形式と一致している必要があります。
IsControl	この行のセルがコントロール・セルか通常のターゲット・セルかを示します。	いいえ	Yes No
ControlCellCode	IsControl = Yes であるセルの CellCode。	IsControl = Yes の場合のみ	IsControl = Yes とマークされているセルに対して存在する有効なセル・コード。
AssignedOffers	セミコロンで区切ったオファー・セット、オファー・リスト、またはこれらの組み合わせ。	いいえ	オファーはオファー・コードを使用して指定できます。オファー・リストはオファー・リスト名を使用して指定できます。形式は OfferName1[OfferCode1]; OfferName2[OfferCode2]; OfferListName1[]; OfferListName2[] です。ここで、オファー名はオプションですが、オファー・コードは必須です。また、空の大括弧があるオファー・リスト名は必須です。
FlowchartName	関連するフローチャートの名前。	いいえ*	
CellCount	このセルの数。	いいえ*	
LastRunType	前回のフローチャート実行のタイプ	いいえ*	
LastRunTime	前回のフローチャート実行の時刻	いいえ*	

列名	説明	必須か	有効な値
Custom Attr1	データのインポート対象の定義済みカスタム・セル属性ごとに、1つの列を追加します。	いいえ	カスタム属性のデータ型およびユーザーのロケール/形式で要求される有効値。
* この列には Campaign がデータを挿入します。指定しても無視されます。エクスポート用にデータが挿入されます。			

ターゲット・セル・スプレッドシートで使用するための固有のセル・コードの生成

ターゲット・セル・スプレッドシートで使用する固有のセル・コードを Campaign によって生成できます。セル・コードはシステム管理者が決定する標準形式になっており、生成時には固有になっています。

手順

1. キャンペーンを開き、「ターゲット・セル」タブをクリックします。
2. 「編集」をクリックします。
3. 「セル・コードの生成」をクリックします。

生成されたセル・コードを含むウィンドウが開きます。

4. 生成されたセル・コードを選択してコピーしてから、「OK」をクリックします。
5. ターゲット・セル・スプレッドシート内のフィールドにセル・コードを貼り付けます。
6. 「保存」をクリックします。

ターゲット・セル・スプレッドシートからのデータのエクスポート

ターゲット・セル・スプレッドシートの内容を、コンマ区切り値 (.csv) 形式でローカル・ドライブまたはネットワーク・ドライブにエクスポートできます。ターゲット・セル・スプレッドシートの内容全体がエクスポートされます。内容のサブセットを選択することはできません。

手順

1. キャンペーンを開き、「ターゲット・セル」タブをクリックして、キャンペーンのターゲット・セル・スプレッドシートを開きます。
2. 「ターゲット・セルのエクスポート」をクリックします。
3. 結果として表示されるダイアログを使用して、ファイルを開くかまたは保存します。

エクスポート形式について詳しくは、189 ページの『TCS データのインポート形式とエクスポート形式』を参照してください。

ターゲット・セル・スプレッドシート内のセルに対するオファー割り当て

組織によっては、ターゲット・セルを作成して、ターゲット・セル・スプレッドシートにオファーを割り当てます。それから、別の人がフローチャートを作成して、

オファーを受け取る顧客を選択します。ターゲット・セル・スプレッドシートを使用してオファーを割り当てている場合は、以下のステップに従います。

このタスクについて

手順

1. キャンペーンを開き、「ターゲット・セル」タブをクリックして、キャンペーンのターゲット・セル・スプレッドシートを開きます。
2. ツールバーの「編集」をクリックします。ターゲット・セル・スプレッドシートが編集モードで開き、フローチャートで使用されている既存のセルは色付きで強調表示されています。
3. オファーを割り当てるターゲット・セルに対する「割り当て済みオファー」セルで、オファーを割り当てるセル内の「オファー割り当て」アイコン  をクリックします。
4. 「オファーの選択」ウィンドウで、1 つ以上のオファーまたはオファー・リストを探すか、「検索」タブをクリックして、名前、説明、所有者、またはコードによってオファーを見つけます。
5. 現在のセルに割り当てるオファーを選択したら、「承認して閉じる」をクリックします。

「オファーの選択」ウィンドウが閉じ、選択したオファーが「割り当て済みオファー」列に挿入されます。

6. 「保存」または「保存して終了」をクリックします。

ターゲット・セル・スプレッドシートでの割り当て済みのオファーまたはオファー・リストの管理

ターゲット・セル・スプレッドシートで、オファーまたはオファー・リストを表示（およびオプションで編集）または割り当て解除することができます。

手順

1. キャンペーンを開き、「ターゲット・セル」タブをクリックして、キャンペーンのターゲット・セル・スプレッドシートを開きます。
2. 「編集」をクリックします。ターゲット・セル・スプレッドシートが編集モードで開きます。フローチャートで使用されている既存のセルは色付きで強調表示されています。
3. 「割り当て済みオファー」セルで、「オファー割り当ての管理」アイコン  をクリックします。

「オファー詳細の表示/編集」ダイアログが開きます。割り当て済みのオファーやオファー・リストは、「割り当て済みオファー」セクションに表示されます。

4. 「オファー詳細の表示/編集」ダイアログでアイテムを表示または編集するには、オファーまたはオファー・リストを選択して、「プレビュー」をクリックします。

ウィンドウが開いて、オファーの詳細が表示されます。オプションで、「編集」をクリックしてオファーに対する変更を行うことができます。オファーが実稼働

で使用された場合 (実稼働で実行され、コンタクト履歴に記録されたフローチャート内のセルに割り当てられている場合)、行うことのできる変更は制限されます。

5. 「オファー詳細の表示/編集」ダイアログでオファーまたはオファー・リストの割り当てを解除するには、セルから削除するオファーまたはオファー・リストを選択し、「>>」ボタンをクリックして、選択した項目を「削除済みオファー」セクションに移動します。その後、「変更の承認」をクリックします。

「オファー詳細の表示/編集」ウィンドウが閉じます。削除された項目は、セルの「割り当て済みオファー」列に表示されなくなります。

6. 「保存」または「保存して終了」をクリックします。変更を破棄する場合には、「キャンセル」をクリックします。

ターゲット・セル・スプレッドシートのセル・ステータス情報

IBM Campaign のターゲット・セル・スプレッドシートには、各セルの現在のステータスが表示されます。表示されるステータスには、セル数、前回の実行タイプ (フローチャート、ブランチ、またはプロセスの実稼働実行あるいはテスト実行)、前回の実行時刻などがあります。

セル数は、実行されたフローチャート内の出力セルにリンクされている、セルごとの固有のオーディエンス ID の数です。このセル・ステータスは、対応するプロセスについて最も新しく保存された実稼働実行またはテスト実行の結果です。

セル・ステータス情報は、Campaign (スタンドアロン時) または Marketing Operations (統合時) のターゲット・セル・スプレッドシートに表示されます。

セル数の更新:

プロセス構成を変更すると、前の実行結果はすべて失われ、ターゲット・セル・スプレッドシートの「セル数」、「前回の実行タイプ」、および「前回実行時刻」の各列はブランクになります。セル数を更新するには、フローチャート、ブランチ、またはプロセスを実稼働モードまたはテスト・モードで実行して、その後にフローチャートを保存する必要があります。

このタスクについて

以下のタイプのプロセス構成変更における、ターゲット・セル・スプレッドシートのセル数に対する影響に注意してください。

- ターゲット・セルへのフローチャート出力セルのリンク。 次回の実稼働実行またはテスト実行が保存されるまで、セル数はブランクのままです。
- ターゲット・セルからのフローチャート出力セルのリンク解除。 前の実行結果はすべて削除され、セル数はブランクです。

セル数を手動でリフレッシュする:

ターゲット・セル・スプレッドシート内のセル数は、実稼働でフローチャート、ブランチ、またはプロセスを実行したとき、またはテスト実行を保存したときに自動的に更新されます。実行の完了時にターゲット・セル・スプレッドシートが開いていた場合は、手動でセル数をリフレッシュする必要があります。

手順

1. 「キャンペーン」 > 「キャンペーン」を選択します。
2. キャンペーン・リンクをクリックします。
3. 「ターゲット・セル」タブを選択します。
4. 「セル・ステータスを取得」  をクリックします。

フローチャートのセルの TCS へのリンク

大きな組織では、ある人がキャンペーン用のターゲット・セル・スプレッドシート (TCS) を作成して、別の人がフローチャートの設計を行う場合があります。TCS は、オファーをターゲットとコントロールに関連付けます。それから、フローチャート設計者は、オファーの受信者を選択するフローチャートのプロセスを構成します。フローチャートの出力セルを TCS で事前定義したセルとオファーにリンクすることにより、フローチャート設計者はフローチャート・セルと TCS の間の関連付けを完了します。

ターゲット・セル・スプレッドシートで定義されたターゲット・オファーへのフローチャートのセルのリンク

組織がターゲット・セル・スプレッドシートでターゲット・オファーを事前定義している場合、フローチャート設計者はオファーの受信者を選択するプロセスを構成する必要があります。設計者は、フローチャートのセルをターゲット・セル・スプレッドシート内の事前定義されたセルにリンクする必要があります。これにより、ターゲット・セル・スプレッドシートのセルとフローチャートで定義された受信者との間の関連付けが完了します。

始める前に

開始する前に、組織の誰かがターゲット・セル・スプレッドシート内にターゲット・セルを定義する必要があります。そうすると、フローチャート設計者が以下のステップに従い、フローチャートの出力セルを TCS に定義したセルに関連付けることができます。

注: 別の方法として、「オプション」>「ターゲット・セルの照合とリンク」を使用する方法があります。

このタスクについて

フローチャートのセルをターゲット・セル・スプレッドシート内の事前定義されたセルに関連付けるには、次のようにします。

手順

1. 編集モードのフローチャートで、出力セルをターゲット・セル・スプレッドシートのセルにリンクするプロセスをダブルクリックします。
2. プロセス構成ダイアログで「全般」タブをクリックします。
3. 「ターゲット・セルの選択」ダイアログを開くには、次のようにします。
 - 単一のセルを出力するプロセス (例えば、選択プロセス) で、「ターゲット・セルへのリンク...」をクリックします。

- 複数のセルを出力するプロセス (例えば、セグメント・プロセス) で、リンクするセルごとに「出力セル名」行または「セル・コード」行をクリックします。省略符号ボタンをクリックします。

「ターゲット・セルの選択」ダイアログが表示され、現在のキャンペーンに対してターゲット・セル・スプレッドシートで事前定義されているセルが表示されます。

4. 「ターゲット・セルの選択」ダイアログで、現在の出力セルのリンク先のセルの行を選択します。
5. 「OK」をクリックします。

「ターゲット・セルの選択」ダイアログが閉じます。プロセス構成ダイアログの出力セル名とセル・コードが、ターゲット・セル・スプレッドシート内のコードと名前に置き換えられます。これらのフィールドはイタリック表示され、スプレッドシートから取得されていることを示します。

6. 「OK」をクリックして、変更を保存します。
7. フローチャートを保存します。ターゲット・セルのリンクは、フローチャートを保存するまでデータベースに保存されません。フローチャートの変更をキャンセルすると、セルのリンクは保存されません。

関連概念:

184 ページの『ターゲット・セル・スプレッドシート』

照合とリンクを使用したターゲット・セル・スプレッドシートへのフローチャートのセルの関連付け

「ターゲット・セルの照合とリンク」ダイアログを使用して、フローチャート内のターゲット・セルをターゲット・セル・スプレッドシート内の事前定義されたセルに関連付けます。このオプションは、リンクを確立するフローチャート・プロセス構成ダイアログを使用する代わりになります。

始める前に

開始する前に、組織の誰かがターゲット・セル・スプレッドシート内にターゲット・セルを定義する必要があります。そうすると、フローチャート設計者が以下のステップに従い、フローチャートの出力セルをターゲット・セル・スプレッドシートに定義したセルに関連付けることができます。

注: 自動照合を使用するには、フローチャートの出力セルの名前がターゲット・セル・スプレッドシートのセル名と一致するか、少なくとも同じ 3 文字で始まっていることを確認してください。

手順

1. 編集モードのフローチャートで、「オプション」>「ターゲット・セルの照合とリンク」を選択します。

「ターゲット・セルの照合とリンク」ダイアログが表示され、左のペインには使用可能なターゲット・セル、右のペインにはフローチャート出力セルが表示されます。

2. 次のいずれかの方法を使用して、ターゲット・セル・スプレッドシートからのターゲット・セルをフローチャート・セルとマッチングします。

名前に基づいてセルを自動的にマッチングするには	「自動照合」をクリックします。 正しく自動照合されたセルには「正確」または「ベスト・マッチ」というステータスが表示され、マッチングが済んだターゲット・セルは赤で表示されます。
セルを手動でマッチングするには	ターゲット・セルとフローチャート出力セルのペアを 1 つ以上選択し、「照合」をクリックします。 選択したターゲット・セルが選択したフローチャート出力セルと順番に照合されます。正しくマッチングされた出力セルには「手動」というステータスが表示されます。照合が済んだターゲット・セルは赤で表示されます。

3. 「OK」をクリックします。フローチャートの実行結果が失われることを示す警告が表示されます。
4. 「OK」をクリックして先へ進みます。
5. フローチャートを保存します。ターゲット・セルのリンクは、フローチャートを保存するまで保存されません。フローチャートの変更をキャンセルすると、セルのリンクは保存されません。

タスクの結果

このフローチャートで次回「ターゲット・セルの照合とリンク」ダイアログを表示すると、照合とリンクを行ったセルのステータスが「リンク済み」になります。

関連概念:

184 ページの『ターゲット・セル・スプレッドシート』

ターゲット・セル・スプレッドシートに定義されたターゲット・オファーからフローチャートのセルをリンク解除する

フローチャート設計者は、フローチャートで選択された ID と、ターゲット・セル・スプレッドシートに事前定義されたターゲット・オファーとの関連付けを削除できます。この手順は、ターゲット・セル・スプレッドシートを使用してターゲット・オファーを定義する組織にのみ関係があります。

このタスクについて

セルにコンタクト履歴がない場合、いつでもリンク解除（および後で再リンク）できます。

注: コンタクト履歴を持つセルをリンク解除すると「回収」されます。回収されたセルは、再度リンクすることはできません。それらはターゲット・セル・スプレッドシートに表示されず、プロセス構成ダイアログ・ボックスで選択できません。

(Campaign が Marketing Operationsに統合されると、回収されたセルは引き続きターゲット・セル・スプレッドシートに表示されますが、再利用することはできません。)

手順

1. 編集モードのフローチャートで、ターゲット・セル・スプレッドシートから出力セルをリンク解除するプロセスをダブルクリックします。
2. プロセス構成ダイアログで「全般」タブをクリックします。
3. 「ターゲット・セルの選択」ウィンドウが開きます。
 - 出力として単一のセルを生成するプロセス (例えば、選択プロセス) で、「ターゲット・セルへのリンク」をクリックします。
 - 複数のセルを生成するプロセス (例えば、セグメント・プロセス) で、リンク解除するセルの「出力セル名」行または「セル・コード」行をクリックします。省略符号ボタンをクリックします。

「ターゲット・セルの選択」ウィンドウに、現在のキャンペーンに対してターゲット・セル・スプレッドシートで定義されているセルが表示されます。現在リンクされているセルが強調表示されます。

4. 「リンクなし」を選択します。

そのセル名とセル・コードは強調表示されなくなります。

5. 「OK」をクリックします。 プロセス構成ダイアログの出力セル名とセル・コードがイタリック表示されなくなり、ターゲット・セル・スプレッドシートにリンクされていないことを示します。

関連概念:

184 ページの『ターゲット・セル・スプレッドシート』

照合とリンクを使用した関連付けの削除

「照合とリンク」ダイアログを使用して、フローチャート内のターゲット・セルと、ターゲット・セル・スプレッドシート内のセルとの関連付けを削除できます。

このタスクについて

セルにコンタクト履歴がない場合、いつでもリンク解除 (および後で再リンク) できます。

重要: コンタクト履歴を持つセルをリンク解除すると回収されます。回収されたセルは、再度リンクすることはできません。それらはターゲット・セル・スプレッドシートに表示されず、プロセス構成ダイアログで選択できません。(Campaign が Marketing Operationsに統合されると、回収されたセルは引き続きターゲット・セル・スプレッドシートに表示されますが、再利用することはできません。)

手順

1. 編集モードのフローチャートで、「オプション」>「ターゲット・セルの照合とリンク」を選択します。

照合またはリンクされているセルは右のペインに表示され、それぞれのステータスが「ステータス」列に示されています。

2. 照合されているすべてのセル・ペアを照合解除するには、「すべて照合解除」をクリックします。

照合解除されたターゲット・セルが「使用可能なターゲット・セル」ペインでリフレッシュされ、出力セルの「ステータス」列および「ターゲット・セル名」列がクリアされます。リンクされているセル・ペアは変更されません。

3. リンクされているすべてのセル・ペアをリンク解除するには、「すべてリンク解除」をクリックします。

前にリンクされていたペアはリンク解除されますが、照合対象のまま維持されます。「使用可能なターゲット・セル」リストに、それらのターゲット・セルが照合されているターゲット・セルとして赤で表示されるようになります。

4. フローチャートを保存します。ターゲット・セルのリンクは、フローチャートを保存するまで保存されません。フローチャートの変更をキャンセルすると、セルのリンクは保存されません。

関連概念:

184 ページの『ターゲット・セル・スプレッドシート』

第 7 章 コンタクト履歴

IBM Campaign は、コンタクト履歴を保守し、コンタクトに送信されたオファーに関する情報を記録します。オファー送信対象から意図的に除外される顧客を識別するために、コントロール・セルに関する履歴も記録されます。

「コンタクト履歴」という一般用語は、以下に関して Campaign が保守する情報を表します。

- 送信されたオファー
- 送信先の顧客 (あるいは、オーディエンス・レベルに応じて、アカウントまたは世帯)
- 使用したチャネル
- 日付

例えば、ターゲット顧客のリストは、キャンペーンのフローチャート内のコール・リストやメール・リストの出力として生成することができます。各ターゲット顧客は、1 つ以上のオファーに割り当てられているセルに属します。コール・リストまたはメール・リストのプロセスが実動モードで実行され、コンタクト履歴への記録が有効になっている場合、詳細は Campaign システム・データベース内の複数のテーブルに書き込まれます。

これらのテーブルを併せてコンタクト履歴が構成されます。コンタクト履歴では、フローチャートの実行時に各セル内の各 ID に指定された特定のオファー・バージョン (パラメーター化されたオファー属性の値を含む) が記録されます。また、コンタクト履歴は、いかなる通信も受信しないように抑制されているコントロール・セルのメンバーも記録します。コントロール・セルは検証制御 (つまりコンタクトなし制御) を示すため、コントロール・セルに属する顧客にはオファーが割り当てられず、それらの顧客はコンタクト・プロセス出力リストに含まれません。

コンタクト履歴およびオーディエンス・レベルの概要

Campaign は、顧客や世帯など、オーディエンス・レベルごとにコンタクト履歴を維持します。コンタクト履歴は、誰がコンタクトされ、どのようなオファーを行い、どのチャネルが行ったかなど、マーケティングで直接行ったことの履歴記録を提供します。

Campaign は、システム・データベース表でコンタクト履歴を維持します。

- ベース・コンタクト履歴 (UA_ContactHistory) は、セルのすべてのメンバーが同じように扱われている (すべてのメンバーに同じバージョンのオファーが与えられている) 場合に記録されます。
- 詳細コンタクト履歴 (UA_DtlContactHist) は、同じセル内の個人が別のオファー・バージョン (パーソナライズされたオファー属性で異なる値を持つオファー) を受け取る場合や、オファーの数が違う場合にのみ記録されます。

詳細コンタクト履歴は短期間で非常に大きくなる可能性があります、詳細なレスポンス・トラッキングのサポート、およびターゲットとコントロールの分析を可能にする、すべてのデータを提供します。

- 実稼働実行ごとに、データが処理テーブル (UA_Treatment) に記録されます。検証制御のコントロール情報も、ここに記録されます。検証制御は通信を受信しませんが、比較のためにターゲット・グループに対して測定が行われます。処理履歴はコンタクト履歴と共に使用して、送信されたオファーの完全な履歴レコードを形成します。

コンタクト履歴と該当するレスポンス履歴は、オーディエンス・レベルごとに維持されます。

例えば、顧客と世帯の 2 つのオーディエンス・レベルがあるとしします。テーブルの実装は、データベースの構成方法に応じて異なります。

- 通常、各オーディエンス・レベルは、コンタクト履歴テーブルとレスポンス履歴テーブルの独自のセットを Campaign システム・データベースに持っています。つまり、顧客オーディエンス・レベルがテーブルのセット (コンタクト履歴、詳細なコンタクト履歴、レスポンス履歴) を持ち、世帯オーディエンス・レベルも独自にテーブルのセットを持っています。
- 複数のオーディエンス・レベルが同じ基礎物理テーブルに書き込むようデータベースが構成されている場合、各オーディエンス・レベルは独自のテーブルのセットを必要としません。ただし、基礎物理テーブル (コンタクト履歴、詳細なコンタクト履歴、レスポンス履歴) には、各オーディエンス・レベルのキーを含める必要があります。

コンタクト履歴テーブルの更新方法

Campaign コンタクト履歴テーブルにエントリーが書き込まれるのは、フローチャートのコンタクト・プロセス (コール・リストまたはメール・リストなど) またはトラッキング・プロセスで、履歴ログ・オプションを有効にした実動モードで実行された場合です。テスト実行では、コンタクト履歴テーブルへの書き込みは行われません。

コンタクト履歴ログが有効である場合、実稼働中に次の詳細がコンタクト履歴に書き込まれます。

- コンタクトの日時 (デフォルトでは、コンタクト・プロセスが実行された時点)
- コンタクト・プロセスに割り当てられたオファー・バージョン (パラメーター化されたオファー属性値を含む)
- 各 ID に提供された正確なオファー・バージョン
- ターゲット・セルおよびコントロール・セルの場合、オファー・バージョン、セル、および日時の、それぞれの固有の組み合わせをトラッキングするための処理コード

以下のシステム・テーブルが含まれています。

- ベース・コンタクト履歴 (UA_ContactHistory、セルのすべてのメンバーに同じバージョンのオファーが与えられている場合)

- 詳細コンタクト履歴 (UA_DtlContactHist、同じセル内の個人が別のオファー・バージョンを受け取る場合)
- 処理履歴 (UA_Treatment)
- オファー履歴 (実稼働で使用されたオファーに関する情報をまとめて保存する複数のシステム・テーブル)

処理履歴とオファー履歴は、コンタクト履歴と共に使用して、送信されたオファーの完全な履歴レコードを形成します。オファーが割り当てられていないコントロールは、処理テーブルで識別されます。

メール・リスト、コール・リスト、またはトラッキング・プロセスの構成ダイアログ・ボックスの「コンタクト履歴テーブルに記録」オプションにチェック・マークが付いている場合にのみ、履歴が更新されます。

注: これは、eMessage と Interact がデータを Campaign 履歴テーブルにロードする方法に影響を与えません。それらの製品は、独自の ETL プロセスを使用して、データを Campaign コンタクト履歴テーブルとレスポンス履歴テーブルに抽出、変換、およびロードします。

処理履歴 (UA_Treatment)

フローチャートが実稼働モードで実行されるたびに、処理履歴テーブル (UA_Treatment) に行が追加されます。

フローチャートが定期的に実行されるようにスケジュールしている場合、フローチャートの実行時に新たな実行が行われるたびに、コンタクト・セルとコントロール・セルの両方で、セルごとの各オファーに対して 1 つずつ、新しい処理セットが生成されます。これにより、Campaign では、処理が生成されるたびに別個のインスタンスとして記録することで、可能な限り最もきめ細かなトラッキングが実現します。

処理履歴がベース・コンタクト履歴と連動することで、圧縮性の高い効率的な方法ですべてのコンタクト履歴情報が保管されます。

- ベース・コンタクト履歴テーブル (UA_ContactHistory) には、該当するオーディエンスのセル・メンバーシップ情報のみが記録されます。
- 処理履歴テーブル (UA_Treatment) には、各セルに提供される処理が記録されます。

各処理インスタンスはグローバルに固有の処理コードによって識別されます。この処理コードをレスポンス・トラッキングで使用して、各レスポンスを特定の処理インスタンスに直接帰属させることができます。

コントロールを処理履歴で処理する方法

コントロール・セルは、オファーには適格ですが、分析の目的でオファーを受け取ることからは除外されます。コントロールが使用される場合、処理履歴はコントロール・セルのデータも記録します。

- ターゲット・セルに提供されたオファーに関連する行は、ターゲット処理と呼ばれます。

- コントロール・セルに割り当てられるオファーに関連する行は、制御処理と呼ばれます。

コンタクト・プロセスでコントロール・セルがターゲット・セルに割り当てられた場合、ターゲット処理に制御処理が関連付けられます。各制御処理には固有の処理コードが割り当てられます。ただし、それらのコードは制御のメンバーには配布されません。制御処理コードが生成される目的は、制御の識別用にカスタム・フローチャート・ロジックが使用される、カスタム・レスポンス・トラッキングを可能にすることです。レスポンスを正確な制御処理インスタンスに帰属させられるよう、制御処理コードを調べて、イベントと関連付けることができます。

ベース・コンタクト履歴 (UA_ContactHistory)

ターゲット・セルおよびコントロール・セルについて、コンタクト ID、セル、およびフローチャート実行日時を組み合わせごとに、ベース・コンタクト履歴テーブルに 1 行ずつ書き込まれます。

相互に排他的なセル・メンバーシップ

セルが相互に排他的であり、各 ID が 1 つのセルにしか属することができない場合、割り当てられたオファーの数に関係なく、単一のコンタクト・プロセス内で処理されるときは、各 ID がコンタクト履歴テーブル内の 1 行を占めることになります。例えば、「低価値」、「中価値」、および「高価値」のセグメントに対応するセルを定義していて、顧客が一時点においてそれらのセグメントの 1 つにしか属することができない場合が、このケースに該当します。同じコンタクト・プロセス内で「高い価値」セグメントに 3 つのオファーが提供された場合でも、ベース・コンタクト履歴にはセル・メンバーシップが記録されるため、ベース・コンタクト履歴に書き込まれるのは 1 行のみです。

排他的でないセル・メンバーシップ

個人が複数のターゲット・セルに属することができる場合 (例えば、各ターゲット・セルが複数の異なる資格ルールに基づいてオファーを受け取り、顧客がそれらのオファーのうちゼロ、1 個、または複数を受け取る資格がある場合)、各個人は、自分がメンバーになっているセルの数に応じた行数をコンタクト履歴テーブルに占めることになります。

例えば、「過去 3 カ月以内に購入を行った顧客」および「前四半期に少なくとも \$500 払った顧客」という 2 つのセルを定義した場合、個人はこれらのセルの 1 つまたは両方のメンバーになることができます。個人が両方のセルのメンバーである場合、コンタクト・プロセスを実行すると、その個人のベース・コンタクト履歴に 2 つのエントリーが書き込まれます。

個人が複数のターゲット・セルに属しているために、その人のコンタクト履歴テーブルに複数の行が書き込まれる場合でも、同じコンタクト・プロセスで提供されたすべてのオファーは単一の「パッケージ」または「邪魔なもの」と見なされます。コンタクト履歴テーブル内の固有の「パッケージ ID」は、個人の特定コンタクト・プロセスの特定実行インスタンスによって書き込まれた行を、まとめてグループ化します。1 人の個人または 1 件の世帯に対する「邪魔なもの」が複数生じるのは、その個人または世帯が別個のコンタクト・プロセスにある複数のセルに属していた場合のみです。

追加でトラッキングするフィールドのコンタクト履歴への書き込み

追加でトラッキングするフィールドを作成して、ベース・コンタクト履歴テーブルに挿入することができます。例えば、処理テーブルからの処理コード、あるいはオファ属性を、追加でトラッキングするフィールドとしてコンタクト履歴に書き出すことができます。

ただし、ベース・コンタクト履歴に取得されるのはセル・メンバーシップであり、各ターゲット・セルまたはコントロール・セルで書き込まれるのはオーディエンス ID ごとに 1 行であるため、追加でトラッキングするフィールドをオファまたは処理データとともにベース・コンタクト履歴に挿入する場合、各ターゲット・セルまたはコントロール・セルの最初の処理のみが書き出されるので注意してください。

例

セル	関連するコントロール・セル	セルに提供されるオファ
TargetCell1	ControlCell1	OfferA、OfferB
TargetCell2	ControlCell1	OfferC
ControlCell1	-	-

リストされたオファを TargetCell1 および TargetCell2 に割り当てるコンタクト・プロセスを含むフローチャートが (コンタクト履歴への書き込みを有効にして) 実稼働で実行されると、セル、提供されるオファ、および実行日時の組み合わせごとに 1 つの処理が作成されます。つまり、この例では以下の 6 つの処理が作成されます。

処理	処理コード
OfferA を受け取る TargetCell1	Tr001
OfferB を受け取る TargetCell1	Tr002
OfferA を受け取る ControlCell1	Tr003
OfferB を受け取る ControlCell1	Tr004
OfferC を受け取る TargetCell2	Tr005
OfferC を受け取る ControlCell1	Tr006

追加でトラッキングするフィールドとして処理コードをベース・コンタクト履歴に追加した場合、各セルの最初のターゲット処理または制御処理のみが書き出されます。したがってこの例では、各セルの最初の処理に対応する 3 つの行のみがベース・コンタクト履歴に書き込まれます。

セル	処理コード
TargetCell1	Tr001
ControlCell1	Tr003
TargetCell2	Tr005

この理由により、オファー・レベルの属性をベース・コンタクト履歴テーブルに取得することは、適切な方法でない場合があります。完全なコンタクト情報が、以下の場合にしか提供されないためです。

- 任意のターゲット・セルに 1 つのオファーのみが割り当てられている、および
- 各コントロール・セルが 1 つのターゲット・セルのみに割り当てられている

それ以外のインスタンスではすべて、最初の処理（または制御処理）に関連付けられたデータのみが出力されます。代替手段としては、システム・テーブル

UA_ContactHistory および UA_Treatment を結合することにより、データベース・ビューを使用してオファー・レベル情報をフラット化し、その情報にアクセスできるようにすることです。この情報を代替コンタクト履歴に出力することもできます。

注: 追加でトラッキングするフィールドとしてオファー属性の情報を出力する場合、詳細コンタクト履歴および代替コンタクト履歴では、処理ごとに 1 行ずつ（セルごとに 1 行ずつではなく）書き込まれるため、完全な処理情報を表示できます。

詳細コンタクト履歴 (UA_DtlContactHist)

詳細コンタクト履歴テーブルへの書き込みが行われるのは、同じセル内の複数の個人がそれぞれ異なるバージョンのオファーを受け取る、というシナリオを使用する場合のみです。

例えば、同じセルのメンバーが同じ住宅ローンのオファーを受け取っているが、そのオファーは、個人 A が金利 5% のオファーを受け取り、一方で個人 B が金利 4% のオファーを受け取るようにパーソナライズできる、といった場合です。詳細コンタクト履歴には、個人が受け取るオファー・バージョンごとに各 1 行、および個人が受け取っているはずのオファー・バージョンに基づいたコントロール・セルごとに各 1 行が含まれます。

オファー履歴

オファー履歴は複数のシステム・テーブルで構成されます。これらのテーブルには、実稼働で使用されたオファー・バージョンに関する情報がまとめて保管されます。

オファー履歴テーブルに新規行が追加されるのは、パラメーター化されたオファー属性値の組み合わせが固有である場合のみです。それ以外の場合は、既存の行が参照されます。

実稼働実行によるコンタクト履歴の更新

実稼働実行を行うとき、現行の実行 ID のコンタクト履歴を更新できます。「実行履歴オプション」ウィンドウを使用して、新しいコンタクト履歴をコンタクト履歴テーブルに書き込む方法を選択します。

手順

1. 「編集」モードのフローチャート・ページで、実行するプロセスをクリックします。

2. 「実行」メニュー  を開き、「選択したブランチの保存と実行」を選択します。
3. コンタクト履歴レコードが存在する場合は、実行履歴オプションを選択するようプロンプトが出されます。

「実行履歴オプション」ダイアログは、現在の実行 ID のコンタクト履歴を以前に生成したブランチまたはプロセスを実行する際にのみ表示されます。情報をコンタクト履歴に追加するか、または実行 ID の既存のコンタクト履歴を置き換えることができます。

オプション	説明
新しい実行インスタンスの作成	フローチャートの特定のブランチまたはプロセスを新規の実行 ID を使用して再実行します。新規の実行 ID に関連付けられた結果をコンタクト履歴テーブルに追加します。既存のコンタクト履歴は元の状態のままです。
以前の実行のコンタクト履歴を置換	以前の実行 ID を再利用して、その実行 ID に対して前に生成されたコンタクト履歴を置き換えます (実行されているプロセスまたはブランチについてのみ)。フローチャートの他のブランチまたはプロセスに対して前に生成されたコンタクト履歴レコードは、元の状態のままです。
キャンセル	ブランチまたはプロセスの実行を取り消します。既存のコンタクト履歴に対しては何も実行されません。フローチャートは「編集」モードで開いたままです。

実行履歴オプションのシナリオ

この例では、2 つのブランチ、およびコンタクト履歴にログを記録するように構成されている、2 つのコンタクト・プロセス A と B を持つフローチャートがあります。

このフローチャート全体を (「フローチャートの実行」コマンドを使用して先頭から) 一度実行します。これによって、新規の実行 ID (例えば、実行 ID = 1) が作成され、この実行 ID 用のコンタクト履歴も生成されます。

このフローチャート全体の最初の正常な実行の後に、最初のオファーを受け取った個人と同じ個人にフォローアップ・オファーを提供するためのコンタクト・プロセス A を編集します。したがって、コンタクト・プロセス A を再実行することになります。現在の実行 ID は「1」で、コンタクト履歴がプロセス A および実行 ID=1 に対して存在しています。元のコンタクト履歴は保持することにします。

コンタクト・プロセス A を選択して「プロセスの実行」をクリックすると、「実行履歴オプション」ウィンドウが開きます。実行 ID を変更しない場合 (Run ID = 1)、意図に反して既存のコンタクト履歴が置き換わってしまいます。代わりに、「新しい実行インスタンスの作成」を選択してください。このオプションは実行 ID を 2 に増やし、実行 ID = 1 に関連付けられたコンタクト履歴を保持し、新しいコ

ンタクト履歴を実行 ID = 2 に付加します。この方法により、最初のオファーに関連付けられたコンタクト履歴を失うことはなくなります。

ここでコンタクト・プロセス B を編集して実行すると、「実行履歴オプション」ウィンドウは開きません。これは、コンタクト履歴が関連付けられていない新しい実行 ID (Run ID =2) を使用しているためです。コンタクト・プロセス B だけを実行すると、実行 ID = 2 のコンタクト履歴レコードがさらに生成されます。

コンタクト・ログのためのデータベース表の指定

コンタクト・プロセスの構成時に、コンタクト情報をデータベースに記録できます。

手順

1. プロセス構成ダイアログ・ボックスで、「エクスポート先を有効にする」または「保存先」リストから、「新規マップ・テーブル」または「データベース表」を選択します。通常、このオプションはリストの下部のマップ・テーブルのリストの後に表示されます。

「データベース表の指定」ダイアログ・ボックスが開きます。

2. テーブル名を指定します。

注: テーブル名には、ユーザー変数を使用できます。例えば、テーブル名として `MyTable<UserVar.a>` を指定し、`UserVar.a` の値がプロセスの実行時に「ABC」の場合、出力は `MyTableABC` という名前のテーブルに書き込まれます。フローチャートを実行する前に、ユーザー変数の「初期値」と「現在の値」を設定する必要があります。

3. リストからデータベース名を選択します。
4. 「OK」をクリックします。

「データベース表の指定」ウィンドウが閉じます。プロセス構成ダイアログの「エクスポート先」/「保存先」フィールドに、入力したデータベース表の名前が表示されます。

5. 指定した名前のテーブルが存在する場合、次の出力データの書き込み用のオプションを選択します。
 - データ追記: このオプションを選択する場合、出力データと互換性のあるスキーマが既存のテーブルに保持されている必要があります。言い換えると、フィールド名とフィールド・タイプが一致する必要があり、また書き込まれる出力データをフィールド・サイズで考慮する必要があります。
 - レコード置換: このオプションを選択した場合、テーブル内の既存の行が新規出力行で置換されます。

コンタクト・ロギングのための出力ファイルの指定

オプションで、コンタクト履歴を、データ・ディクショナリーを伴うフラット・ファイル、または区切り記号付きファイルに出力できます。

手順

1. フローチャートを「編集」モードで開きます。
2. コンタクト・プロセスの「プロセスの構成」ダイアログ・ボックスで、「エクスポート先を有効にする」または「保存先」から「ファイル」を選択します。通常、「ファイル」オプションはリストの下部の、マップ・テーブルのリストの後に表示されます。

「出力ファイルの指定」ダイアログ・ボックスが開きます。

3. 出力ファイル・タイプを以下のように選択します。
 - データ・ディクショナリー付きフラット・ファイル - 固定幅ファイルと新規データ・ディクショナリー・ファイルを作成します。
 - 既存のデータ・ディクショナリーに基づくフラット・ファイル - 固定幅ファイルを作成し、既存のデータ・ディクショナリー・ファイルを選択します。
 - 区切り記号付きファイル - フィールド値がタブ、コンマ、または他の文字で区切られている、ファイルを作成します。「その他」を選択した場合、区切り文字として使用する文字を入力します。ファイルの最初の行にデータの列ごとの列見出しを含める場合は、「先頭行のラベルを含める」にチェック・マークを付けます。
4. 「ファイル名」フィールドに完全なパスとファイル名を入力するか、または「参照」を使用して既存のファイルを選択します。

注: 出力ファイル名にはユーザー変数を組み込むことができます (「オプション」 > 「ユーザー変数」)。例えば、ファイル名として `MyFile<UserVar.a>.txt` を指定し、`UserVar.a` の値がプロセスの実行時に「ABC」の場合、出力は `MyFileABC.txt` に書き込まれます。フローチャートを実行する前に、ユーザー変数の「初期値」と「現在の値」を設定する必要があります。

5. Campaign は、入力されたファイルと同じ名前と場所を使用する .dct ファイルを「データ・ディクショナリー」フィールドに指定します。別のデータ・ディクショナリーを使用するか、またはデータ・ディクショナリーの名前を変更した場合、「データ・ディクショナリー」フィールドにそのデータ・ディクショナリー・ファイルの完全なパスと名前を入力します。
6. 「OK」をクリックします。

コンタクト履歴への書き込みの無効化

実稼働実行でコンタクト履歴テーブルを更新しないようにする場合、コール・リスト・プロセスまたはメール・リスト・プロセスでログを記録しないように構成できます。ただし、ベスト・プラクティスは、コンタクト履歴のログ記録を無効にすることです。

このタスクについて

テスト実行ではコンタクト履歴テーブルにデータを設定しないので、コンタクト履歴に書き込まずにコンタクト・プロセスを実行する場合は、テスト実行を行うことができます。

コンタクト履歴が更新されるのは、フローチャートのコンタクト・プロセスが、コンタクト・ログ・オプションを有効にした実動モードで実行された場合のみです。

コンタクト・プロセスでコンタクト履歴に書き込まないようにする場合、実動実行中にログ機能を無効にするようプロセスを構成できます。

重要: ベスト・プラクティスは、コンタクト履歴のログ記録を無効にすることです。実動モードでキャンペーンを実行し、コンタクト履歴にログを記録しない場合、基礎にある何らかのデータに変更があった場合、後日コンタクト履歴を正確に再生成することはできません。

手順

1. コンタクト履歴のログを無効にするコンタクト・プロセス (コール・リストまたはメール・リスト) をダブルクリックします。
2. 「ログ」タブをクリックします。
3. コンタクトのトランザクションのログを構成するウィンドウで、「コンタクト履歴テーブルに記録」および「任意の保存先に記録」チェック・ボックスをクリアします。

注: 「コンタクト履歴テーブルに記録」オプションを変更するには、「**OverrideLogToHistory**」構成設定を **true** に設定し、適切な権限を持っている必要があります。

4. オプションで、「詳細オプション」をクリックして「コンタクト履歴ログ・オプション」にアクセスし、「処理の作成のみ」を選択します。このオプションは、処理テーブルで新しい処理を生成しますが、コンタクト履歴は更新しません。
5. 「OK」をクリックします。

タスクの結果

コンタクト・プロセスを実行するときに、コンタクト履歴テーブルにも代替のログ保存先にもエントリーは書き込まれません。

注: これは、eMessage と Interact がデータを Campaign 履歴テーブルにロードする方法に影響を与えません。それらの製品は、独自の ETL プロセスを使用して、データを Campaign コンタクト履歴テーブルとレスポンス履歴テーブルに抽出、変換、およびロードします。

コンタクト履歴およびレスポンス履歴の消去

コンタクト履歴とレスポンス履歴を消去すると、履歴レコードがシステム・テーブルから完全に削除されます。このデータはリカバリーできません。

始める前に

以下の手順は、コンタクト履歴およびレスポンス履歴を完全に削除します。後でリカバリーする必要がある場合は、履歴を消去する前にシステム・テーブル・データベースをバックアップしてください。

注: キャンペーンを削除すると、履歴も完全に削除されます。この場合、続行するかどうか確認するプロンプトが出されます。続行すると、キャンペーン全体、およびすべてのコンタクト履歴とレスポンス履歴を含む内容がすべて削除されます。

このタスクについて

コンタクト履歴レコードまたはレスポンス履歴レコードを削除することが望ましい、以下のような状況があります。

- 実稼働実行が誤って行われた場合。
- 実稼働実行の後でキャンペーンのキャンセルを決定した場合。

関連するコンタクト履歴とレスポンス履歴のレコードをすべて削除するか、レスポンス履歴レコードのみを削除するかを選択できます。通常は、対応するレスポンスが記録されているコンタクト履歴は削除しないことが最善です。ただし、削除するというオプションもあります。

Campaign システム・テーブル間の参照整合性は常に保持されます。すべてのコンタクト履歴テーブルは同時に書き込まれ、コンタクト履歴のクリーンアップがすべてのコンタクト履歴テーブルで同時に行われます。例えば、処理テーブルのエントリーは、ベース・コンタクト履歴テーブルまたは詳細コンタクト履歴テーブルにそれらを参照するエントリーがある場合は削除できません。

コンタクト・プロセスのコンタクト履歴とレスポンス履歴（一方または両方）を完全に削除するには、以下の手順に従います。

手順

1. 「編集」モードのフローチャートで、履歴を完全に削除するコンタクト・プロセスをダブルクリックします。
2. プロセス構成ダイアログで、「ログ」タブをクリックします。コンタクト・トランザクションのログを構成するためのウィンドウが表示されます。
3. 「履歴の消去」をクリックします。

コンタクト履歴エントリーが存在しない場合は、消去するエントリーがないことを示すメッセージが表示されます。

4. コンタクト履歴が存在する場合、削除するエントリーを指定します。
 - すべてのエントリー
 - 選択した日付範囲内のすべてのエントリー
 - 実行日時によって識別される特定のフローチャート実行
5. 「OK」をクリックします。

選択したエントリーに対応するレスポンス履歴レコードが存在しない場合、確認メッセージが表示されます。

6. 選択したいいずれかのエントリーに対応するレスポンス履歴レコードが存在する場合、「履歴の消去オプション」ダイアログを使用してオプションを選択します。
 - 関連するすべてのコンタクト履歴およびレスポンス履歴のレコードを消去する: 指定したエントリーに対応するコンタクト履歴およびレスポンス履歴の両方を消去します。
 - 関連するレスポンス履歴のレコードのみを消去する: 指定したエントリーに対応するレスポンス履歴のみを消去します。コンタクト履歴レコードは保持されます。

- キャンセル: コンタクト履歴またはレスポンス履歴のいずれのレコードも消去されません。

第 8 章 キャンペーン・レスポンス・トラッキング

フローチャート内のレスポンス・プロセスを使用して、キャンペーン後に発生するアクションをトラッキングします。レスポンス・プロセスを実行すると、データがレスポンス履歴テーブルに記録され、Campaign パフォーマンス・レポートで利用できます。

レスポンスのトラッキングによって、キャンペーンの有効性を評価する助けが得られます。個人が行ったアクションが、提供されたオファーへのレスポンスであるかどうかを判断できます。オファーが送信されたレスポnderと非レスポnderを評価できます。また、コントロール (オファーが送信されなかった個人) を評価して、コンタクトされなかったものの必要なアクションを実行したかどうかを確認することもできます。

Campaignはレスポンス履歴を保存して、Campaign パフォーマンス・レポートで使用するので、以下の点を容易に判別できます。

- 応答者: トラッキング対象のレスポンス・タイプと動作が一致したオーディエンス・エンティティー (個々の顧客または世帯) のリスト。
- アクションの内容と日時: Campaign は、実行されたアクションとその日時を記録します。Web サイトのクリックスルーや特定の項目の購入がその例です。この情報は、設定されたレスポンス・タイプとレスポンス・プロセス中に取得された追加のデータに応じて異なります。
- 応答対象のオファー処理: Campaign 生成のコード (キャンペーン・コード、オファー・コード、セル・コード、または処理コード)、およびレスポnderによって返された非ヌル値のオファー属性がすべて、レスポンス・トラッキングのために照合されます。
- レスポンスの属性: 下記のものが基準に含まれます。一致した Campaign 生成コード、またはオファー属性の非ヌル値。レスポnderがオリジナルのターゲット・グループまたはコントロール・グループに属していたかどうか。有効期限前にレスポンスを受け取ったかどうか。
- 追加情報: レスポンス履歴テーブルには、以下の情報も記録されます。
 - レスポンスが直接レスポンス (1 つ以上の Campaign 生成のコードが返されたもの)、推定レスポンス (レスポンス・コードが返されなかったもの) のどちらであるか。
 - レスポnderがターゲット・セルまたはコントロール・セルのどちらかに属しているか
 - レスポンスが固有であるか複製であるか
 - 完全一致、断片一致、および複数一致の各属性のスコア
 - レスポンスに起因するレスポンス・タイプ (アクション)
 - レスポンスを受け取ったのが、特定のオファー・バージョンの有効期限の前か後か。 (この情報は次のプロパティーに応じて異なります: 「設定」 > 「構

成」>「キャンペーン」>「パーティション」>「**partition[n]**」>「サーバー」>「**flowchartConfig**」>「**AllowResponseNDaysAfterExpiration**」。デフォルト値は 90 日です。)

関連タスク:

128 ページの『レスポンス履歴の更新』

キャンペーンへのレスポンスをトラッキングする方法

レスポンスのトラッキングを実行するには、レスポンス・プロセスを含むフローチャートを作成します。レスポンス・プロセスは、選択プロセスまたは抽出プロセスからの入力を取得し、通常はアクション・テーブルをソース・データとして使用します。

アクション・テーブルをレスポンス・プロセスへの入力として使用する

アクション・テーブルは、オファーが顧客に提示されてから収集される、レスポンス・データを含むオプションのデータベース・テーブルまたはファイルです。通常、オーディエンス・レベルごとに 1 つのアクション・テーブルがあります。

通常、アクション・テーブルはレスポンス・プロセスの入力セルのソース・データの役割を果たします。アクション・テーブルは、レスポンス・プロセスでは必要ありませんが、使用するのがベスト・プラクティスです。

アクション・テーブルには、顧客 ID、レスポンス・コード、対象となる属性などのデータが含まれます。組織でレスポンスがトラッキングされる方法に応じて、レスポンスは購入や契約およびサブスクリプションなどのトランザクション・データに直接関連する可能性があります。

アクション・テーブルをレスポンス・プロセスへの入力として使用する場合、テーブル内のアクションまたはイベントは、レスポンスとしてコンタクトまたはコントロールの処理に帰属させる必要があるかどうかを確認するために評価されます。

Campaign はアクション・テーブルから読み取り、関連する属性とレスポンス・コードの間で一致が見つかった場合、**Campaign** がレスポンスのトラッキングのためのレスポンス履歴テーブルにデータを設定します。

Campaign システム・テーブルには、**UA_ActionCustomer** と呼ばれる顧客オーディエンス・レベルのサンプルのアクション・テーブルが含まれます。管理者は、必要に応じてこのテーブルをカスタマイズできます。

重要: 管理者は、レスポンス・プロセス中に、レスポンスのトラッキングに使用されるアクション・テーブルがロックされていることを確認する必要があります。また管理者は、レスポンスが複数回考慮されないように、各レスポンス・プロセスの後に行をクリアする必要もあります。例えば、レスポンス・プロセスの後で **SQL** を実行し、アクション・テーブルをパージするよう **Campaign** を構成できます。

アクション・テーブルについて詳しくは、「**Campaign** 管理者ガイド」を参照してください。

レスポンス・プロセスの動作方法

オファーへのレスポンスであるとみなしている ID を評価して出力するように、フローチャート内のレスポンス・プロセスを構成します。レスポンス・コードや、アクション・テーブルからのその他の標準またはカスタムのオファー属性のいくつかの組み合わせをマッチングすることにより、評価が行われます。

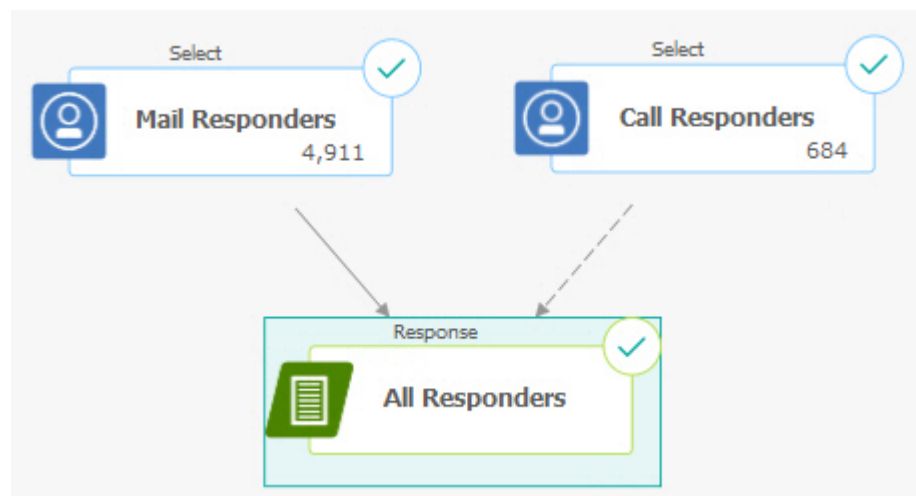
レスポンス処理ロジックでは、対象のレスポンス・コードと対象のレスポンス属性を使用して、直接レスポンスと推定レスポンスを判別します。

- 対象となるレスポンス・コード: レスポンス・プロセスにマップされる Campaign 生成のコード (キャンペーン・コード、オファー・コード、セル・コード、または処理コード) はすべて、「対象となるレスポンス・コード」と見なされます。
- 対象となるレスポンス属性: レスポンス・プロセスにマップされるその他のオファー属性 (標準、カスタムを問わず) はすべて、「対象となるレスポンス属性」と見なされます。例えば、「関連製品」フィールドは、推定レスポンスをトラッキングするためのオファー属性として使用できます。

レスポンス・プロセスを実行すると、これらのレスポンスがレスポンス履歴システム・テーブル (UA_ResponseHistory、または各オーディエンス・レベルの相当物) に書き込まれます。トラッキングするオーディエンス・レベルごとに、レスポンス履歴システム・テーブルが 1 つずつ存在します。

レスポンス履歴のデータを Campaign パフォーマンス・レポートによって利用して分析できるようになります。

ダイレクト・メールおよび電話によるオファーへのレスポンスをトラッキングしている単純なフローチャートの例を以下に示します。



関連タスク:

128 ページの『レスポンス履歴の更新』

関連資料:

276 ページの『IBM Campaign のパフォーマンス・レポート』

複数のレスポンス・トラッキング・フローチャートの使用

多くの組織が、様々な理由で複数のレスポンス・トラッキング・フローチャートの使用を選択しています。

企業のすべてのキャンペーン用に単一のレスポンス・トラッキング・フローチャートを使用することができます。単一のアクション・テーブルを使用する場合、通常はシステム管理者が、データを処理用にそのアクション・テーブルに書き込むよう、セッションのフローチャートをセットアップします。

ただし、Campaign の実装環境で、利便性のために、それぞれが別個のレスポンス・トラッキング・フローチャートに関連している、1 つ以上のアクション・テーブルを使用する場合があります。

以下のセクションでは、複数のレスポンス・トラッキング・フローチャートを使用する理由について説明します。

複数の異なるオーディエンス・レベルのレスポンスをトラッキングする場合

(必須) レスポンスを受け取り、トラッキングするオーディエンス・レベルごとに、レスポンス・トラッキング・フローチャートが 1 つずつ必要です。レスポンス・プロセスは着信セルのそのオーディエンス・レベルで動作し、そのオーディエンス・レベルに該当するレスポンス履歴テーブルに、自動的に書き込みを行います。2 つの異なるオーディエンス・レベル (例えば、顧客と世帯) のレスポンスをトラッキングするには、ほとんどの場合、2 つの別個のレスポンス・トラッキング・フローチャート内にある、2 つの異なるレスポンス・プロセスが必要です。

リアルタイム処理とバッチ処理という対照的な要件がある場合

(必須) レスポンス・トラッキング・セッションのほとんどはバッチ・フローチャートであり、アクション・テーブルに挿入されたイベントを定期的に処理します (例えば、顧客の購入の夜間処理)。レスポンス・トラッキングの実行頻度は、アクション・テーブルに挿入されるトランザクション・データの利用可能性に応じて異なります。

例えば、異なる複数のチャネル (Web とダイレクト・メールなど) からのレスポンスを処理する場合、各チャネルごとに着信トランザクション・データが利用可能になる頻度が異なるため、それぞれ別個のレスポンス処理セッションが必要になる可能性があります。

大量のデータの複製を避けたい場合

(オプション) 大量のトランザクション・ボリューム (例えば、1 日当たり数百万件の販売トランザクション) を評価する必要がある場合、アクション・テーブルにそのデータを ETL (Extract, Transform, Load) するのではなく、レスポンス・トラッキング・フローチャートを作成して、ソース・データに対して直接マップすることができます。

例えば、抽出プロセスで e-commerce システムの購入トランザクション履歴テーブルから (特定の日付範囲に基づき) 直接トランザクションをプルするレスポンス・トラッキング・フローチャートを作成し、さらに、この抽出からその履歴テーブル内の列に直接マップするレスポンス・プロセスを作成することができます。

異なるシチュエーション用に特定のデータをハードコーディングしたい場合

(オプション) 異なるシチュエーション (例えば、異なるチャネル) 用に特定のデータ (例えば、レスポンス・タイプ) をハードコーディングすることができます。例えば、あるチャネル (例えば、「コール・センター」など) に固有の特定のレスポンス・タイプ (例えば、「質問」) のみをトラッキングする必要がある場合、ユーザー定義フィールドを作成してそれらのレスポンスをフィルタリングし、それをレスポンス処理フローチャートで使用して、コール・センター・データベースからすべての質問をプルすることができます。データを単一のアクション・テーブルに書き込むより、ユーザー定義フィールドを使用してレスポンス・トラッキングに必要なデータを作成し、そのデータをソースから直接プルする方が便利な場合があります。

カスタムのレスポンス処理ロジックが必要な場合

(オプション)。レスポンスを帰属させるための独自のルールを作成する必要がある場合、カスタムのレスポンス・トラッキング・ロジックを実装するための別個のレスポンス・トラッキング・フローチャートを作成することができます。例えば、「3 個買ったら 1 個無料」オファーへのレスポンスを識別する必要がある場合、複数のトランザクションを調べて、個人がレスポンス・プロセッサとして適格かどうかを判断する必要があります。適格な個人を見つけたら、その個人をレスポンス・プロセスに入力し、処理コードと該当するレスポンス・タイプを使用してレスポンスを記録することができます。

プロモートされた各製品または製品グループに対してレスポンス・フローチャートを必要とする場合

(オプション) プロモートされた各製品または製品グループに対して、個別のレスポンス・フローチャートを作成できます。この方法で、製品ごとのレスポンスを容易に分析できます。

キャンペーンごとに 1 つのレスポンス・フローチャートを必要とする場合

(オプション) このシナリオでは、出力を生成するフローチャートを 1 つ以上持っているものの、レスポンスをトラッキングするフローチャートはキャンペーンごとに 1 つしか持っていません。データをキャンペーン単位で利用できる場合、これはレスポンス・プロセスの設定に役立つ方法です。

マルチパート・オファー・コードを使用したレスポンス・トラッキング

マルチパート・オファー・コード (つまり、2 つ以上のコードで構成されるオファー・コード) から成るユーザー定義フィールドを使用して、レスポンスをトラッキングすることができます。オファー・コードのすべての部分は、パーティション全体の `offerCodeDelimiter` 構成プロパティを使用して連結されている必要があります。

ます。次の例では、デフォルトの区切り記号「-」を使用して連結された 2 つの部分から成る `MultipleOfferCode` というユーザー定義フィールドが作成されます。

```
MultipleOfferCode = string_concat(OfferCode1, string_concat("-",  
OfferCode2))
```

ユーザー定義フィールドを選択操作フィールドとして使用するようレスポンス・プロセスを構成する場合は、ユーザー定義フィールドを、マルチパート・コード内の各オファー・コードのオファー/処理属性と照合する必要があります。

レスポンス・トラッキングの日付範囲

レスポンス・トラッキングでは、有効なオファー期間 (すなわち、発効日以降、および有効期限以前) 内にレスポンスが行われたかどうかを記録するほかに、すべてのオファーについてレスポンスが有効な日付範囲外に行われたかどうかも記録します。**Campaign** はオファーの有効期限後の構成可能期間に基づき、すべてのオファーの遅延レスポンスをトラッキングして、正式な終了日後にオファーが呼び戻された頻度に関するデータを提供します。

Campaign のレスポンス・トラッキングの日付範囲はグローバルに設定され、すべてのキャンペーン・オファーに適用されます。システム管理者は、オファーの有効期限後にレスポンスをトラッキングする日数を設定します。

この日付設定により、イベントと一致する可能性のある処理インスタンス数が自動的に制限されます。日付範囲を狭くすると、パフォーマンスが向上します。処理テーブルから返される、一致の可能性のあるインスタンスの数が少なくなるためです。

日付範囲の設定について詳しくは、「*Campaign* 管理者ガイド」の『キャンペーン終了後にレスポンスを記録する日数を設定するには』を参照してください。

制御のレスポンス・トラッキング

コントロール・グループのレスポンスは、レスポンス・プロセスを使用してオファーのレスポンスと同時にトラッキングされます。

コントロール・セルのレスポンスは、レスポンス・コードがすべて最初に破棄される点を除き、推定レスポンスと同じ方法で処理されます。コントロール・セルのメンバーからのレスポンスについては、レスポンス・トラッキング・コードはすべて無視され、すべての対象の属性は制御処理インスタンスに照らして、一致があるか確認されます。**Campaign** は、すべての制御処理に対して生成される内部のグローバルに固有の処理コードを使用します。ただし、制御処理コードは提供されません。制御処理は常にコンタクトなしの検証制御であるためです。

同じイベントがターゲット処理インスタンスと制御処理インストールの両方に帰属する場合も考えられます。例えば、ある特定の顧客が女性部門における購入の 10% についてのオファーのターゲットとなっていて、その顧客がその店舗からの購入に関するモニターを行う検証コントロール・グループのメンバーでもある場合に、その顧客がクーポンを使って購入を行うと、そのイベントはターゲット処理インスタンス (クーポンの処理コードを使用) と制御処理インスタンスの両方に関連付けられ

ます。また、コントロール処理インスタンスは、有効な日付範囲内および有効期限切れ後もターゲット処理インスタンスと同じ方法で記録されます。これにより、ターゲット・セルの遅延アクティビティーに関する有効な制御比較が可能になります。

コントロール・セルのレスポンスでは完全一致属性または断片一致属性は使用されず、常に複数一致属性が使用されます。つまり、レスポnderがオファーのコントロール・セルに属しており、そのレスポnderのアクションが複数の制御処理の推定レスポンスとして適格性が認められた場合、これらの一致する制御処理はすべて、そのレスポンスについてのクレジット (帰属) を受け取ります。

パーソナライズされたオファーのレスポンス・トラッキング

データ駆動型でパーソナライズされた、つまりユーザー定義あるいはパラメーター化されたオファー・フィールドを使用して、複数の異なるオファー・バージョンを生成した場合、それらのパーソナライズされたオファーにレスポンスを正しく帰属させるには、アクション・テーブルに、パラメーター化されたオファー属性フィールドを表すフィールドが含まれている必要があります。これらのフィールドがレスポンス・プロセスに対象の属性としてマップされ、書き込まれると、それらのフィールドを使用してレスポンスをオファー・バージョンまたは処理インスタンスに対して逆向きに照合することができます。これらの「対象の属性」の値を持つレスポンスは、オファー・バージョン履歴に、その処理への属性についてその個人に関して記録された値と正確に一致している必要があります。

例えば、出発空港と到着空港によってパーソナライズされたフライト・オファーがある場合、アクション・テーブルには「出発空港」と「到着空港」のフィールドが含まれている必要があります。各フライトの購入トランザクションにはこれらの値が含まれ、レスポンス・トラッキングでは、個人によって購入された特定のフライトを、その人にプロモーションされたオファー・バージョンと照合できます。また、これらのフィールドはコントロール・グループのメンバーの推定レスポンスのトラッキングにも使用され、それらのメンバーが、自身にプロモーションされているはずのフライトを購入したかどうかを確認されます。

レスポンス・タイプ

レスポンス・タイプとはトラッキング対象の特定のアクションのことで、クリックスルー、照会、購入、アクティベーション、使用などがあります。各レスポンス・タイプは、固有のレスポンス・コードによって表されます。レスポンス・タイプおよびレスポンス・コードは **Campaign** レスポンス・タイプ・システム・テーブルでグローバルに定義され、すべてのオファーで使用できます。ただし、すべてのレスポンス・タイプがすべてのオファーに関連しているわけではありません。例えば、ダイレクト・メール・オファーでクリックスルー・レスポンス・タイプを見受けることは考えられません。

イベントがアクション・テーブルに書き込まれる際に、各イベント行に書き込めるレスポンス・タイプは 1 つのみです。アクションのレスポンス・タイプ・フィールドが空 (ヌル) の場合、デフォルトのレスポンス・タイプ (「不明」) としてトラッキングされます。

単一のイベントを複数のレスポンス・タイプに関連付ける必要がある場合、レスポンス・タイプごとに 1 行ずつ、複数の行をアクション・テーブルに書き込む必要があります。例えばある金融機関が、アクティベーション後の最初の月の間における新規クレジット・カードの購入使用レベルを、レスポンス・タイプ

「Purch100」、「Purch500」、および「Purch1000」でトラッキングする場合、\$500 の購入では、「Purch100」と「Purch500」の両方のレスポンス・タイプでイベントを生成する必要があると考えられます。その購入が両方の条件を満たすためです。

まとめて 1 つのレスポンス・イベントとして構成される、個々のトランザクションの複合シーケンスを検出する必要がある場合、適格なトランザクションを探すモニター・セッションが別個に必要であり、これらが検出されると、イベントがアクション・テーブルに送信されます。例えば、ある小売業者のプロモーションで、12 月中に 3 枚の DVD を購入した顧客に特典が用意されている場合、フローチャートを作成することにより、各顧客の DVD 購入枚数を計算し、3 枚以上購入した顧客を選択し、それらの顧客を特殊なレスポンス・タイプ (例えば、「Purch3DVDs」) と共にアクション・テーブルに書き込むことができます。

レスポンス・タイプについて詳しくは、「*Campaign* 管理者ガイド」を参照してください。

レスポンス・カテゴリー

Campaign のレスポンスは以下の 2 つのカテゴリーに分類されます。

- 直接レスポンス - オファーと共に送信された 1 つ以上の Campaign 生成のトラッキング・コードが返されており、返された対象の属性が一致している必要があります。
- 推定レスポンス - ラッキング・コードは返されていませんが、レスポンス・トラッキングに使用されるオファー属性が少なくとも 1 つ返されて、一致しています。検証コントロール・グループからのレスポンスは、常に推定レスポンスです。

直接レスポンス

レスポンスは、以下の場合に直接レスポンスと見なされます。

- レスポンダーが、Campaign によって生成された該当する可能性のある 1 つ以上のターゲット処理インスタンスと正確に一致する、Campaign 生成のコード (キャンペーン・コード、セル・コード、オファー・コード、または処理コード) を 1 つ以上返した。

かつ

- 返された「対象の属性」(すなわち、トラッキングのためにレスポンス・プロセスにマップされた任意のオファー属性のことで、標準またはカスタムのもの) の値が、処理の属性の値と正確に一致している。

例えば、処理コードが対象のレスポンス・コードであり、「レスポンス・チャンネル」が対象の属性である場合、処理コードの値が「XXX123」、レスポンス・チャンネルの値が「小売店」である着信レスポンスは、対応する値がそれぞれ「XXX123」および「Web」である処理に対する直接一致とは見なされません。

対象の属性がヌル値のレスポンスは、そのオファー属性を持つ処理と照合することはできません。例えば、「金利」の値がないレスポンスは、オファー属性として金利を含むオファー・テンプレートから作成されたオファーと照合することはできません。

ただし、処理に存在しない対象の属性の値を持つレスポンスの場合、照合は抑制されません。例えば、「金利」オファー属性のないオファー・テンプレートから無料配送オファーが作成された場合に、「金利」が対象の属性であるとして、**Campaign** が配送料無料オファーに関連する処理に対して該当する一致があるか検討するときに、着信レスポンスの「金利」属性の値は問題になりません。

レスポンス・トラッキングでは、有効なオファー期間（すなわち、発効日以降、および有効期限以前）内にレスポンスが行われたかどうか、またはレスポンスが有効な日付範囲外に行われたかどうかを検査されます。**Campaign** は、オファーの有効期限後の構成可能な期間中の遅延レスポンスをトラッキングします。

また、レスポンス・トラッキングでは、直接レスポンスが、最初にコンタクトされたグループ（すなわち、ターゲット・セル）に属するレスポnderから送信されたかどうかとも識別されます。

注: 直接レスポンスが最初にターゲットとなっていたグループから送信されたものでなかった場合、そのレスポンスは「ウィルス性」レスポンス、つまり、「伝達されたもの」と見なされます。これは、そのレスポnderが最初にオファーを受け取ったわけではないが、何らかの方法で有効なレスポンス・コードを取得したことを意味します。

レスポンスのうちのいくつかがターゲット・グループから送信されたかを把握することは、有益であると考えられます。特に、高価値顧客を獲得しようとする場合は重要です。パフォーマンス・レポートでこれらの値を取り出して、最初のターゲット・グループから送信された直接レスポンスの数と、ウィルス性レスポンスの数を確認することができます。

直接レスポンスは、完全一致の場合と不完全一致の場合があります。

関連タスク:

128 ページの『レスポンス履歴の更新』

関連資料:

276 ページの『IBM Campaign のパフォーマンス・レポート』

直接完全一致

レスポンスは、それが帰属する単一のターゲット処理インスタンスを **Campaign** が一意的に識別できる場合に直接完全一致であると見なされます。

注: トラッキングには **Campaign** 生成の処理コードを使用することがベスト・プラクティスです。その処理コードが返された場合、**Campaign** が常に、帰属する処理インスタンスを一意的に識別できるためです。

例えば、あるオファーでクーポン・コードとしてコンタクト・フローチャートから生成された処理コードを使用した場合に、そのオファーのターゲット・セルのいずれかに属するレスポnderによって処理コードが返されると、そのレスポンスはそのオファーの直接完全一致となります。

該当するトラッキング・コードまたは属性を複数受け取った場合、処理インスタンスをカウントするには、すべてのコードと属性値が正確に一致している必要があります。つまり、レスポnderがオファー・コード、処理コード、および非ヌル値のオファー属性を提供した場合、それらはすべて、処理内のコードおよびオファー属性値と完全に一致していなければなりません。

直接不完全一致

レスポンスは、それが帰属する処理インスタンスを **Campaign** が一意的に識別できないものの、返されたトラッキング・コード (複数の場合もあり) が、該当する可能性のある複数のターゲット処理インスタンスと一致する場合に、直接不完全一致と見なされます。

このレスポンスについてのクレジット (帰属) を受け取るターゲット処理インスタンスを絞り込むために、**Campaign** は、いずれかのターゲット処理インスタンスがレスポnderにコンタクトした場合、そのレスポnderにコンタクトしなかった処理インスタンスをすべて破棄します。どのターゲット処理インスタンスもレスポnderにコンタクトしなかった場合、すべてのインスタンスが保持され、ウィルス性レスポンスについてのクレジットを受け取ります。

例えば、高価値セグメントに属する顧客が、高価値および低価値の両方の顧客に提供されたキャンペーンからオファーを受け取り、オファー・コードを返した場合、これは当初 2 つのターゲット処理インスタンス (1 つは高価値セル、1 つは低価値セル) と一致します。このレスポンス・トラッキング・ルールを適用すると、実際には高価値セルの処理インスタンスがこのレスポnderをターゲットとしていて、低価値セルの処理インスタンスはそうでなかったため、後者のインスタンスは破棄されます。高価値顧客グループに関連する処理インスタンスのみが、このレスポンスについてのクレジットを受け取ります。

さらに、そのレスポンス日付が、残りのいずれかの処理インスタンスの有効日付範囲内に該当した場合、その発効日から有効期限までの範囲に該当しない処理インスタンスはすべて破棄されます。

例えば、同じキャンペーンの 1 月インスタンスと 2 月インスタンスの両方で 1 人の顧客にコンタクトが行われ、オファー・コードが返された場合、これは、2 つのターゲット処理インスタンス (1 月と 2 月) と一致します。各オファー・バージョンがその発行月の終わりに有効期限切れとなった場合、2 月にレスポンスが行われると、1 月の処理インスタンスは有効期限切れになっているため、破棄されることになります。2 月の処理インスタンスのみが、このレスポンスについてのクレジットを受け取ります。

レスポンス・トラッキング・ルールが適用され、無効なターゲット処理インスタンスがすべて破棄された後、**Campaign** は別の属性分析方式を使用して、残りの処理インスタンスに与えるクレジットを計算します。

推定レスポンス

レスポンスは、以下の条件が満たされたときに推定レスポンスと見なされます。

- Campaign 生成のトラッキング・コード (キャンペーン・コード、セル・コード、オファー・コード、または処理コード) が返されていない
- レスポンダーがターゲット・セルまたはコントロール・セルに属している
- レスポンス・トラッキングに使用されたオファー属性の少なくとも 1 つが返された
- 返されたオファー属性がすべて一致している

対象の属性がヌル値のレスポンスは、そのオファー属性を持つ処理と照合することはできません。例えば、「金利」の値がないレスポンスは、オファー属性として金利を含むオファー・テンプレートから作成されたオファーと照合することはできません。

ただし、処理に存在しない対象の属性の値を持つレスポンスの場合、照合は抑制されません。例えば、「金利」オファー属性のないオファー・テンプレートから無料配送オファーが作成された場合に、「金利」が対象の属性であるとする、Campaign が配送料無料オファーに関連する処理に対して該当する一致があるか検討するときに、着信レスポンスの「金利」属性の値は問題になりません。

さらに、レスポンスが推定レスポンスと見なされるためには、そのレスポンダーがコンタクトされている (すなわち、ターゲット・セルまたはコンタクトされたグループに属している) 必要があります。

例えば、洗濯用洗剤を \$1 割引くクーポンが顧客に送信され、その顧客が洗濯用洗剤を購入した場合 (たとえクーポンの引き換えが行われなくても)、Campaign は、そのターゲット処理インスタンスに対する肯定的なレスポンスを推定します。

コントロール・グループからの推定レスポンス

コントロール・グループ (Campaign において常に検証制御であるグループ) のメンバーからのレスポンスはすべて、推定レスポンスです。推定レスポンスの照合は、検証コントロール・グループのメンバーからのレスポンスの帰属確認のための唯一のメカニズムです。

コントロール・グループのメンバーはいかなるコミュニケーションも受け取らないため、返すべきトラッキング・コードを持ち得ません。

レスポンス・トラッキングでは、コントロール・グループのメンバーをモニターして、オファーを受け取っていても望まれた操作を実行したかどうかを確認します。例えば、あるキャンペーンが、当座預金口座オファーを使用して、当座預金口座を持たない顧客のグループをターゲットとしているとします。コントロール・グループのメンバーがトラッキングされ、当座預金口座オファーと同じ期間内に当座預金口座を開いたかどうかを確認されます。

着信イベントもすべて評価され、それらが制御処理インスタンスの推定レスポンスの可能性のあるかどうかを確認されます。レスポンス・コードはすべて破棄され、残りの対象の属性は、制御処理インスタンスに対して評価され、レスポンスの帰属についての可能性を確認されます。

属性分析方式

Campaign は、オファーに対するレスポンスの帰属度を測る方法として以下の 3 つの方式をサポートします。

- 最適一致
- 断片一致
- 複数一致

これら 3 つのレスポンス属性分析方式はすべて、同時に使用され、レスポンス履歴の一部として記録されます。これらの方式を 1 つだけ、どれかを組み合わせて、または全部を選択して、さまざまなパフォーマンス・レポートで使用し、キャンペーンとオファー・パフォーマンスを評価することができます。

レスポンス属性は、(処理インスタンスがレスポnderにコンタクトしなかったため、またはターゲット・インスタンスが有効期限切れのため) 無効なレスポンスが破棄された後に残っているターゲット処理インスタンスで実行されます。

例えば、3 つのオファーが提供されたターゲット・セル内のレスポnderが 1 つのセル・コードを返したとします。この場合、正確な処理インスタンスを識別できません。最適一致属性では、3 つのオファーのうち 1 つを選んですべてのクレジット (帰属) をそれに与えます。断片一致属性では、3 つのオファーそれぞれに 1/3 ずつのクレジットを与えます。複数一致属性では、応答についてのすべてのクレジットを 3 つすべてのオファーに与えます。

関連タスク:

128 ページの『レスポンス履歴の更新』

関連資料:

276 ページの『IBM Campaign のパフォーマンス・レポート』

最適一致

最適一致属性では、単一のターゲット処理インスタンスのみが応答についてのすべてのクレジット (帰属) を受け取り、一致する他のすべての処理インスタンスが受け取るクレジットはゼロです。1 つの応答に対して複数の処理インスタンスが一致する場合、Campaign は最新のコンタクト日付を持つ処理インスタンスを最適一致として選択します。同じコンタクト日時を持つ処理インスタンスが複数ある場合、Campaign は任意でそのいずれかにクレジットを与えます。

注: 同じコンタクト日時を持つ処理インスタンスが複数ある場合に、毎回同じインスタンスにクレジットが与えられますが、Campaign が特定の処理インスタンスを選択すると想定することはできません。

断片一致

断片一致属性では、一致する n 個すべての処理インスタンスが、レスポンスについてそれぞれ $1/n$ のクレジット (帰属) を受け取ります。これにより、すべての属性スコアの合計は 1 になります。

複数一致

複数一致属性では、一致する n 個すべての処理インスタンスが、レスポンスについてのすべてのクレジット (帰属) を受け取ります。これは、処理のクレジットの過大評価につながる可能性があるため、注意して使用する必要があります。コントロール・グループは常に、複数の属性を使用してトラッキングされます。コントロール・グループのメンバーからのレスポンスはすべて、すべてのクレジットを受け取ります。

第 9 章 保管オブジェクト

頻繁に使用するキャンペーン・コンポーネントがある場合は、それらを保管オブジェクトとして保存できます。複数のフローチャートやキャンペーン間で保管オブジェクトを再使用することにより、時間を節約し、一貫性を保つことができます。

IBM Campaign の保管オブジェクトには、以下のタイプがあります。

- 『ユーザー定義フィールド』
- 232 ページの『ユーザー変数』
- 233 ページの『カスタム・マクロ』
- 240 ページの『テンプレート』
- 241 ページの『保管テーブル・カタログ』

注: 関連情報として、複数のキャンペーン間で再使用できるセッションおよび戦略的セグメントに関する説明を参照してください。

ユーザー定義フィールド

ユーザー定義フィールドは、データ・ソースには存在しない変数であり、1 つ以上の既存のフィールド (データ・ソースが異なる場合でも) から作成されます。

多くのプロセスで、構成ウィンドウには「ユーザー定義フィールド」ボタンがあり、このボタンを使用すると、テーブルへの出力を照会、セグメント化、ソート、計算、および提供するための新しい変数を作成できます。

明示的に作成するユーザー定義フィールドは、作成時に「永続保存」オプションを有効にすることによって、後続のプロセスで使用可能にすることができます。

プロセスで使用可能なユーザー定義フィールドは、「ユーザー定義フィールド」フォルダーにリストされています。ユーザー定義フィールドは、ユーザー定義フィールドが作成されたプロセスでのみ使用可能です。プロセスでユーザー定義フィールドを作成しなかった場合は、このリストに「ユーザー定義フィールド」フォルダーは表示されません。

ユーザー定義フィールドを後続プロセスではない別のプロセスで使用するには、ユーザー定義フィールド式を「保管されたユーザー定義フィールド」リストに保管して、すべてのプロセスとすべてのフローチャートでそれを使用できるようにします。

注: 生成フィールドが定数でない限り、メール・リストのユーザー定義フィールドの Campaign 生成フィールド (UCGF) を使用しないでください。Campaign では、生成済みフィールドに定数値を想定しており、それらを結果セットのレコード用に再計算しません。したがって、値を変更する生成済みフィールドを呼び出すユーザー定義フィールドに、空または誤った結果が表示される可能性があります。ユーザー定義フィールドを使用する代わりに、必要な生成フィールドをメール・リストのフルフィルメント・テーブルまたはファイルに直接出力します。次に、そのテーブル

またはファイルを「選択」として Campaign に読み込み直し、「スナップショット」プロセスを使用して、以前のデータで新しい実現テーブルまたはファイルを作成します。

ユーザー定義フィールドの命名上の制約

ユーザー定義フィールド名には、以下の制約があります。

- ユーザー定義項目の名前は、以下のタイプの名前と同じにすることはできません。
 - INSERT、UPDATE、DELETE、WHERE などのデータベース・キーワード。
 - マップされたデータベース表内のフィールド。
- ユーザー定義項目の名前に Yes や No という単語を使用することはできません。

これらの命名上の制約に従わないと、正しくない名前のユーザー定義フィールドが呼び出された場合に、データベース・エラーが発生して接続が切断される可能性があります。

注: ユーザー定義フィールド名には、文字に関する特定の制約もあります。詳しくは、283 ページの『第 12 章 IBM Campaign オブジェクト名での特殊文字』を参照してください。

ユーザー定義フィールドの作成

フィールドを 1 つ以上の既存のフィールド (データ・ソースが異なる場合でも) から作成できます。

手順

1. ユーザー定義フィールドをサポートするプロセスの構成ウィンドウから、「ユーザー定義フィールド」をクリックします。

「ユーザー定義フィールドの作成」ダイアログが開きます。
2. このプロセスで以前に作成されたすべてのユーザー定義フィールドが、「フィールド名」リストに表示されます。新しいユーザー定義フィールドを作成するには、別の名前を入力します。
3. このフィールドの計算値を保管して渡す場合は、「永続保存」チェック・ボックスにチェック・マークを付けます。このオプションを指定した場合、それ以降のプロセスでユーザー定義フィールドが使用可能になります。
4. 「式」領域で直接ユーザー定義フィールドを定義するか、または式ヘルパーを使用します。選択可能なフィールドをダブルクリックすると、それを「式」領域に追加することができます。

ユーザー定義フィールド式に使用できるのは、プロセス構成ダイアログで選択されたテーブルのフィールドのみです。目的のテーブルが表示されていない場合は、そのテーブルがソース・テーブルとして選択されていることを確認してください。

ユーザー定義フィールドでは NULL 値が可能です。スナップショットで NULL 値を返すには、NULL を使用します。Campaign マクロでユーザー定義フィールドを使用する場合は、NULL_STRING を使用することによって、文字列データ型の NULL 値を返します。

ユーザー定義フィールドに文字列を定数として入力できます。文字列を使用する場合は、二重引用符で囲む必要があります。例えば、"my string" のようにします。数値文字列に引用符は不要です。

5. (オプション) ユーザー定義フィールドを別のプロセスまたはフローチャートで使用可能にするには、「保管されたユーザー定義フィールド」をクリックします。また、このオプションを使用することによって、既存のユーザー定義フィールドをロードしたり、保管されているユーザー定義フィールドのリストを編集したりすることもできます。
6. 「構文チェック」をクリックして、エラーを検出します。
7. 「OK」をクリックして、ユーザー定義フィールドを保存します。

既存のユーザー定義フィールドからの新しいユーザー定義フィールドの作成

既存のユーザー定義フィールドをベースにして、その式を変更することにより、新しいユーザー定義フィールドを作成できます。

このタスクについて

ユーザー定義フィールド式に使用できるのは、プロセス構成ダイアログで選択されたテーブルのフィールドのみです。目的のテーブルが表示されていない場合は、そのテーブルがソース・テーブルとして選択されていることを確認してください。

手順

1. ユーザー定義フィールドをサポートするプロセスの構成ウィンドウから、「ユーザー定義フィールド」をクリックします。

「ユーザー定義フィールドの作成」ダイアログが開きます。

2. 「フィールド名」リストで、既存のユーザー定義フィールドを選択します。

選択したフィールドの式が「式」領域に表示されます。

3. 既存のユーザー定義フィールドの名前を、新しいユーザー定義フィールドのために使用する名前に変更します。

重要: ユーザー定義フィールドの名前に「Yes」または「No」という語を使用することはできません。このような名前を使用すると、これらのユーザー定義フィールドが呼び出されるときにデータベースが切断されます。

4. ユーザー定義フィールド式を編集します。
5. 「OK」をクリックします。

マクロに基づくユーザー定義フィールドの作成

マクロに基づいて、ユーザー定義フィールドを作成できます。

手順

1. ユーザー定義フィールドをサポートするプロセスの構成ダイアログから、「ユーザー定義フィールド」をクリックします。
2. 「ユーザー定義フィールドの作成」ダイアログで、「入力サポート」をクリックします。
3. リストのマクロをダブルクリックして、マクロを選択します。

マクロの宣言および説明が表示され、マクロが「式ヘルパー」に挿入されます。

4. 「条件フィールド」リストから適切なフィールドを選択して、式を完成させます。
5. 「OK」をクリックします。

ユーザー定義フィールドの永続化

ユーザー定義フィールドを永続化すると、計算値を保管して後続のプロセスで使用できるように、Campaign に指示を与えることになります。これにより、Campaign が、これらの値をフローチャートの下流で再計算する必要がなくなるため、時間とリソースが節約されます。

手順

1. ユーザー定義フィールドをサポートするプロセスの構成ウィンドウから、「ユーザー定義フィールド」をクリックします。

「ユーザー定義フィールドの作成」ウィンドウが表示されます。

2. このフィールドの計算値を保管して渡す場合は、「永続保存」チェック・ボックスを選択します。

例：永続的なユーザー定義フィールド

選択プロセスを、ユーザー定義フィールドに対する制約に基づいて ID を選択するように構成し、そのユーザー定義フィールドが組み込まれている選択されたレコードを出力するためにスナップショット・プロセスに接続することができます。ユーザー定義フィールドを永続的とマークする場合、計算値が選択プロセスからスナップショット・プロセスに渡されます。

永続的なユーザー定義フィールドの別の用途は、集約型のユーザー定義フィールド (AVG や GROUPBY など) に使用するというものです。これらの集約フィールドは現行セル内の複数行のデータに基づいて計算されるため、これらの集約フィールドの値はセルの内容が変わると変更されます。永続的なユーザー定義フィールドでは、元の計算値を保持し、その値を他のプロセスに伝えることができます。ユーザー定義フィールドを再計算する場合、計算値は現行セル内の残りのレコードに基づいて取得します。

例えば、2 つの選択プロセスからの入力を処理するスナップショット・プロセスなどのように、複数の入力を処理するプロセスがある場合、下流のプロセスは、すべての永続的なユーザー定義フィールドを使用できます。

永続的なユーザー定義フィールドが、すべての着信選択プロセスで使用可能になっているわけではない場合で、スナップショット・プロセスの出力に組み込まれてい

る場合、そのスナップショット・プロセスは、その永続的なユーザー定義フィールドを持たない選択プロセスのすべての出力行の永続的なユーザー定義フィールドについて NULL 値を表示します。

永続的なユーザー定義フィールドが、すべての着信選択プロセスで使用可能になっているわけではない場合で、これを使用してセグメント・プロセスを定義する場合、セグメント・プロセスでは、その永続的なユーザー定義フィールドを持たない選択プロセスのセグメントは空になります。

すべての選択プロセスで使用可能になっているわけではない複数の永続的なユーザー定義フィールドを使用する式でセグメントを定義しようとすると、セグメント・プロセスは未構成のままになります。

以下のガイドラインが永続的なユーザー定義フィールド (PDF) に適用されます。

- PDF がインバウンド・セル (ベクトル) にアタッチします
- PDF が照会実行前に計算されます
- 以下のプロセスで複数の PDF が使用可能です。
 - スナップショット: PDF がセルに定義されていない場合、値は NULL です。単一 ID が 1 つのセルより大きい場合、セルごとに 1 行が出力されます。
 - セグメント: 複数の入力セルを選択する場合、PDF はフィールド別のセグメンテーションに使用できません。PDF は、照会がセグメント内で使用する場合は、すべての選択済み入力セルに存在している必要があります。
- PDF は、データ内での ID 値の発生回数に関係なく、ID 値ごとに単一値 (ランダムに選択される) のみを保持します。したがって、出力にテーブル・フィールドが含まれていない (IBM ID は含まれている) 場合は、ID 値ごとのレコードは 1 つのみです。

ただし、テーブル・フィールドに基づいてユーザー定義フィールドを使用する場合、出力にはテーブル・フィールドが間接的に組み込まれます。したがって、ID 値のインスタンスごとにレコードがあります。(言い換えると、ID 値がデータ内で 7 回発生する場合、7 個のレコード出力があります。)

永続的なユーザー定義フィールドは、オーディエンス ID ごとに単一の 値のみを保管します。この値は、使用可能な値からランダムに選択されます。つまり、非正規化データを処理する場合は、目的の動作を実現するために GROUPBY マクロ関数を使用する必要があります。

例えば、購入トランザクション・テーブルから顧客が行った単一トランザクションの最高金額を検索して、これを下流の処理の永続的なユーザー定義フィールドとして保存するとします。以下のようなユーザー定義フィールドを作成 (および永続的なユーザー定義フィールドとして永続化) できます。

```
Highest_purchase_amount = groupby(CID, maxof, Purch_Amt)
```

以下のような非正規化購入トランザクション・データに対する計算結果は、以下のようになります。

CID	DATE	PURCH_AMT	HIGHEST_PURCHASE_AMOUNT
A	1/1/2007	\$200	\$300
A	3/15/2007	\$100	\$300
A	4/30/2007	\$300	\$300

ユーザー定義フィールドを永続化する場合、任意の値 (すべて \$300) が (ランダムに) 選択され、顧客 A の \$300 の値が永続化されます。

2 番目の少し不明瞭な例では、固有のモデル X のスコア設定テーブルから予測モデル・スコアを選択します。ユーザー定義フィールドは、以下のようになっています。

```
ModelX_score = groupby(CID, maxof, if(Model = 'X', 1, 0), Score)
```

データは、以下のとおりであるとします。

CID	MODEL	SCORE	MODELX_SCORE
A	A	57	80
A	B	72	80
A	X	80	80

ユーザー定義フィールド ModelX_Score を永続化すると、スコア値が 80 である目的の結果が引き出されます。以下のユーザー定義フィールドを作成するのは、誤りです。

```
Bad_ModelX_score = if(Model = 'X', Score, NULL)
```

これは、以下のような結果になります。

CID	MODEL	SCORE	BAD_MODELX_SCORE
A	A	57	NULL
A	B	72	NULL
A	X	80	80

ユーザー定義フィールド Bad_ModelX_score を永続化する場合、永続化される値は NULL または 80 です。非正規化データを処理する場合で、ユーザー定義フィールド値がすべて同じでない場合は、そのユーザー定義フィールドを永続化すると、結果として任意の値が返される場合があります。例えば、Derived_field_Score = SCORE と定義して、これを永続化すると、顧客 A の値は 57、72、または 80 になります。目的の動作となるようにするには、GROUPBY マクロを顧客 ID に対して使用し、ユーザー定義フィールド値がその顧客のすべてのデータで同じ になるようにする必要があります。

ユーザー定義フィールドの保管

ユーザー定義フィールドを同じフローチャートや異なるフローチャート内の別のプロセスで使用可能にするには、それを保管します。

このタスクについて

ユーザー定義フィールドは、データ・ソースには存在しない変数です。それらは 1 つ以上の既存のフィールド（データ・ソースが異なる場合でも）から作成されます。ユーザー定義フィールドは、そのフィールドが作成されたプロセス内でのみ使用可能です。そのフィールドは、他のプロセスでは使用できません（「永続保存」が有効になっている場合は、その直後のプロセスを除く）。

ユーザー定義フィールド定義を保管して、そのフィールドを他のプロセスやフローチャートで使えるようにするには、以下の手順に従います。

手順

1. ユーザー定義フィールドをサポートするプロセスの構成ウィンドウから、「ユーザー定義フィールド」をクリックして、保存するユーザー定義フィールドを作成します。例えば、 $(\text{Balance} / \text{Credit_limit}) * 100$ などの式を定義します。
2. 「ユーザー定義フィールドの作成」ダイアログで、「保管されたユーザー定義フィールド」リストを開いて「現在の式を保管リストに保存する」を選択します。
3. 「式の保存」ダイアログを使用して、式をフォルダーに保存するかどうかを指定します。セキュリティ・ポリシーを割り当てて、オプションで式を変更し、異なる名前を割り当てることができます。保存する式は、他のプロセスやフローチャートを構成する際にアクセスできるリストに保管されます。
4. 「保存」をクリックします。

保管されたユーザー定義フィールドの使用と管理

保管されたユーザー定義フィールドは、別のフローチャートで使用できます。ユーザー定義フィールドは、式 (`AccountType='gold'` など) から構成されます。ユーザー定義フィールドは、データ・ソースには存在しない変数であり、1 つ以上の既存のフィールド（データ・ソースが異なる場合でも）から作成されます。

手順

1. 保管された式をフローチャート・プロセスで使用するには、以下のようになります。
 - a. ユーザー定義フィールドをサポートするプロセスの構成ダイアログを開いて、「ユーザー定義フィールド」をクリックします。
 - b. 「保管されたユーザー定義フィールド」メニューを開いて、「保管された式を呼び出す」を選択します。
 - c. リストから式を選択して、「式の使用」をクリックします。
2. 保管された式を作成、編集、移動、または削除するには、以下のようになります。
 - a. 「オプション」メニュー  を開いて、「保管されたユーザー定義フィールド」を選択します。
 - b. 「式の呼び出し/整理」ダイアログを使用して、式の作成や編集、式の削除、異なるフォルダーへの式の移動を行います。

ユーザー変数

Campaign は、ユーザー変数をサポートします。このユーザー変数は、照会および式を作成する場合にプロセス構成中に使用できます。

ユーザー変数を使用するためのガイドライン

ユーザー変数には、以下のガイドラインが適用されます。

- ユーザー変数は、ユーザー変数が定義され使用されるフローチャートに対してローカルですが、そのフローチャートの実行内でグローバル・スコープを持ちます。
- ユーザー変数は、UserVar.UserVarName という構文を使用します。
- ユーザー変数には「初期値」があります。これは、ユーザー変数が「ユーザー変数」変数ダイアログで最初に定義されるときに割り当てられる値です。「初期値」は、フローチャートの実行を行う前に「現在の値」を設定するためだけに使用されます。これは、Campaign がフローチャート実行中に使用する「現在の値」です。

注: ユーザー変数の「現在の値」が設定されていない状態でプロセスまたはブランチを実行すると、Campaign はこのユーザー変数を解決できなくなります。Campaign は、フローチャートを実行する前に、ユーザー変数の「現在の値」を「初期値」に設定するだけで、その他の処理は実行しません。

- ユーザー変数の「現在の値」は、選択プロセスの「ユーザー定義フィールド」ウィンドウで変更できます。
- ユーザー変数は、定数または式 (UserVar.myVar = Avg(UserTable.Age) など) に設定できます。

注: 複数の値 (テーブル内のレコードごとに 1 つの値を返す UserTable.Age+3 など) を返す式を使用する場合、ユーザー変数は最初に返される値に設定されます。

- ユーザー変数を SQL ステートメント内で使用する場合は、ユーザー変数を引用符 (単一引用符でも二重引用符でも) で囲まないでください。
- オブジェクト名をデータベースに渡す場合 (例えば、フローチャート名を含むユーザー変数を使用する場合)、特定のデータベースでサポートされている文字だけでオブジェクト名が構成されていることを確認する必要があります。そうしないと、データベース・エラーを受け取ります。
- ユーザー変数の値は、プロセス実行時に渡すことができます。
- ユーザー変数は、発信トリガーでサポートされています。
- ユーザー変数は、カスタム・マクロでの使用がサポートされています。
- 次の場合は、ユーザー変数の名前を変更することはできません。
 - フローチャート・プロセスでユーザー変数を使用してユーザー定義フィールドを作成し、フローチャートまたはプロセスを保存あるいは実行した。
 - フローチャート・プロセスでユーザー変数を作成し、フローチャートを Distributed Marketing に公開した。

ユーザー変数の作成

フローチャートに追加するプロセスで使用するための変数を定義できます。

手順

1. フローチャートを「編集」モードで開きます。

2. 「オプション」  をクリックして、「ユーザー変数」を選択します。

「ユーザー変数」ダイアログが開きます。

3. 「変数名」列で、<項目を追加するにはここをクリック> ホット・スポットをクリックして、新規ユーザー変数の名前を入力します。
4. 「データ型」列で、リストからデータ型を選択します。データ型を選択しない場合、「OK」をクリックすると、アプリケーションによって「なし」が選択されます。

データ型を「なし」にすると、予測不能な結果が生じることがあります。そのため、正しいデータ型を指定することが最善です。

5. 「初期値」列に、開始値を入力します。また、列内でクリックすると使用可能になる省略符号 (...) ボタンをクリックして、選択可能な値のフィールドのプロファイルを作成することもできます。
6. 「現在の値」列に、ユーザー変数の現行値を入力します。また、列内でクリックすると使用可能になる省略符号 (...) ボタンをクリックして、選択可能な値のフィールドのプロファイルを作成することもできます。
7. 作成するユーザー変数ごとに、これらのステップを繰り返します。
8. 「OK」をクリックします。

アプリケーションによって、これらの新規ユーザー変数が保管されます。これらの変数は、後でプロセスの構成時にアクセスできます。

タスクの結果

フローチャートを実行すると、各ユーザー変数の「現在の値」がユーザー変数ごとに「現在の値」セクション内に表示されます。現行値が初期値と異なる場合、「デフォルトに復元する」をクリックして、初期値を復元することができます。

注: ユーザー変数の「現在の値」が選択プロセスで再定義される場合、「現在の値」を「初期値」に手動でリセットしても、フローチャート、ブランチ、またはプロセスの実行中のユーザー変数の値には影響を与えません。

カスタム・マクロ

カスタム・マクロは、IBM マクロ式、未加工 SQL、または値を含む未加工 SQL のいずれかを使用して作成する照会です。カスタム・マクロでは、変数の使用がサポートされています。

カスタム・マクロの作成

作成したマクロは、フローチャート内のプロセスを構成するとき、およびユーザー定義フィールドを定義するときに使用できます。

このタスクについて

Campaign は、以下のタイプのカスタム・マクロをサポートしています。これらのマクロでサポートされる変数の数に制限はありません。

- IBM 式を使用するカスタム・マクロ
- 未加工 SQL を使用するカスタム・マクロ
- 未加工 SQL を使用し、指定した値が含まれているカスタム・マクロ

未加工 SQL がサポートされることにより、アプリケーション・サーバーで未加工データをフィルタリングしたり操作したりするのではなく、複雑なトランザクションをデータベースで実行できるようになるため、パフォーマンスが向上します。

重要: 技術的知識を持たないユーザーがカスタム・マクロを使用できます。したがって、カスタム・マクロを作成する場合は、カスタム・マクロの動作の丁寧な説明を付けたり、同じような種類のマクロを専用のフォルダーにまとめたりするなどの配慮が必要です。このようにすると、ユーザーがカスタム・マクロを誤って使用したり、予期しないデータを取り出したりする可能性を小さくできます。

手順

1. フローチャートを「編集」モードで開きます。

2. 「オプション」  メニューを開き、「カスタム・マクロ」を選択します。
3. 「カスタム・マクロ」ダイアログで、「新規項目」をクリックします。
4. 「保存先」リストで、マクロの保存先のフォルダーを選択します。フォルダーが存在しない場合は、デフォルトの「なし」を使用します。
5. 「名前」フィールドで、カスタム・マクロを参照できるように、マクロの名前と宣言を入力します。

次の構文を使用します。MacroName(var1,var2,...)

例: GenGroupBy(id,val1,table,val2)

MacroName は一意の英数字でなければなりません。アンダースコア (_) を含めることはできますが、スペースを含めることはできません。

注: カスタム・マクロと組み込みマクロが同じ名前の場合は、カスタム・マクロが優先します。混乱を避けるために、カスタム・マクロには演算子の名前や組み込みマクロと同じ名前を付けないでください。組み込みマクロの代わりに新しいカスタム・マクロを常に使用するよう指定する場合は例外です。

重要: 変数名は、「式」ウィンドウのカスタム・マクロ定義の変数名と同じでなければならず、括弧で囲んだコンマ区切りリストとして表現する必要があります。

6. 「セキュリティ・ポリシー」リストから、新しいカスタム・マクロのセキュリティ・ポリシーを選択します。
7. 「説明」フィールドを使用して、カスタム・マクロの目的と各変数が表す内容を説明します。ユーザーがリストでマクロを見たときにその動作を理解できるように、丁寧な説明を付けてください。
8. 「式の分類」リストから、作成するカスタム・マクロの種類を選択します。
 - **IBM** のマクロ式: 詳しくは、「*IBM Macros User's Guide*」を参照してください。
 - **SQL(ID)**: このオプションを選択した場合は、データベースを選択する必要があります。
 - **SQL(ID + データ)**: このオプションを選択した場合は、データベースと値タイプを選択する必要があります。正しい値タイプを選択するようにしてください。そうでないと、後でこの照会のプロファイルを作成しようとするときに、「タイプが一致しない」という主旨のエラーが発生します。値タイプとして「テキスト」を選択した場合は、「データ長 (バイト数)」フィールドに入力する必要があります。この情報は、データベースから入手できます。データベースへのアクセス権限がない場合や、この情報を取得できない場合は、256 (最大データ長) と入力します。
9. 「式」フィールド内をクリックして、「選択条件の指定」ダイアログを開きます。
10. 照会式を作成します。使用できる変数の数に制限はありません。変数の構文は英数字で、変数は不等号括弧 (< >) で囲む必要があります。オペランド (値と文字列) と演算子には、変数を使用できます。

重要: フローチャート・ユーザー変数をカスタム・マクロ定義で使用しないでください。カスタム・マクロはグローバルですが、フローチャート・ユーザー変数はグローバルでないためです。

以下の例は、カスタム・マクロの定義を示しています。

11. 「保存」をクリックします。

カスタム・マクロが項目リストに保存されます。

12. 「カスタム・マクロ」ダイアログを閉じます。

タスクの結果

カスタム・マクロは、フローチャート・プロセスやユーザー定義フィールドの定義で使用するために、名前によってアクセスできるようになりました。マクロを編集する必要がある場合は、「オプション」メニューから「カスタム・マクロ」を選択します。

カスタム・マクロを使用するためのガイドライン

カスタム・マクロを作成または使用するときは、以下のガイドラインに留意してください。

- カスタム・マクロの名前は英数字でなければなりません。名前文字列にスペースを使用することはできませんが、下線 (_) は使用できます。
- データ・ソースがプロパティ `ENABLE_SELECT_SORT_BY = TRUE` で構成されている場合は、返されるレコードを作業を行っているオーディエンス・レベルのオーディエンス・キー・フィールドによってソートするために、「**ORDER BY**」節を指定して未加工 SQL カスタム・マクロを作成する必要があります。そうしないと、ソート順が期待どおりでない場合は、カスタム・マクロをスナップショット・プロセスのユーザー定義フィールドで使用するとエラーが生成されます。

- カスタム・マクロから返された値を比較しない場合、値が数値の場合は、ゼロ以外の値は TRUE として扱われ (したがって、これらの値に関連付けられている ID が選択される)、ゼロの値は FALSE として扱われます。ストリング値は常に FALSE として扱われます。
- 未加工 SQL を使用するカスタム・マクロを作成する場合は、一時テーブルを使用すると、処理する必要があるデータ量にスコープを設定することによって未加工 SQL のパフォーマンスが大幅に高速化される場合があります。

カスタム・マクロの基礎ロジックで一時テーブルを使用する場合は、ロジックで障害が起こらないように一時テーブルがデータベースに保存されます。

ただし、カスタム・マクロを最上位 SELECT で使用する場合は、一時テーブルをデータベースに保存するために Campaign が使用する履歴がないため、ロジックは失敗します。

したがって、未加工 SQL を使用するカスタム・マクロを作成する場合は、同じカスタム・マクロの 2 つのバージョンを作成する必要がある場合があります。1 つは一時テーブル・トークンを使用するカスタム・マクロで、もう 1 つは一時テーブル・トークンを使用しないカスタム・マクロです。

一時テーブル・トークンを使用しないカスタム・マクロは、ツリーの最上位 (例えば、最初の SELECT) で使用できます。一時テーブル・トークンを使用するカスタム・マクロは、利用する一時テーブルがあれば、ツリーの最上位以外の場所で使用できます。

- カスタム・マクロから返される値を結合する場合、非正規化データに対して照会を実行すると、期待どおりの動作ではない自己結合が発生する可能性があります。

例えば、値を返す未加工 SQL をベースにしたカスタム・マクロを使用し、(例えば、スナップショット・プロセスで) カスタム・マクロと、カスタム・マクロのベースになっているテーブルの別のフィールドを出力する場合、Campaign は、そのテーブルに対して自己結合を実行します。テーブルが正規化されていない場合は、デカルト積になります (つまり、表示されるレコード数が予想より多くなります)。

- カスタム・マクロの定義は現行プロセスにコピーされないため、カスタム・マクロは自動的に参照になります。

実行時に、カスタム・マクロは **UA_CustomMacros** システム・テーブル内 (ここに定義が保管されます) でカスタム・マクロの定義を検索することによって解決され、その後、使用または実行されます。

- 保存された照会とは異なり、カスタム・マクロの名前は固有で、フォルダー・パスとは無関係でなければなりません。5.0 より前のリリースでは、A という名前の保存された照会を、例えば F1 と F2 の両方のフォルダーに置くことが可能でした。

Campaign は、旧リリースの保存された照会をサポートします。ただし、非固有の保存された照会への参照では、次の古い構文を使用する必要があります。

storedquery(<照会名>)

- カスタム・マクロ内のユーザー変数を解決する場合、Campaign は、構文の検査時にユーザー変数の現在の値を使用します。現在の値がブランクのままの場合、Campaign はエラーを生成します。
- 一時テーブル・トークンは、現行プロセスが使用できる一時テーブル内の一連のオーディエンス ID によってデータベースからプルダウンされるデータ量にスコープを設定する、パフォーマンス最適化詳細機能として提供されています。この ID の一時テーブル・リストは、現行セル内の ID のスーパーセットである可能性があります。したがって、一時テーブルに対して実行される集約関数 (平均や合計など) はサポートされず、間違った結果を生成する可能性があります。
- 複数の異なるデータベースでカスタム・マクロを使用する場合、未加工 SQL は特定のデータベースに固有である可能性があるため、未加工 SQL ではなく IBM 式を使用することをお勧めします。
- カスタム・マクロに未加工 SQL や別のカスタム・マクロが含まれている場合は、未加工 SQL が実行される前にカスタム・マクロが解決され、実行され、値が返されます。
- Campaign は、コンマをパラメーターの区切り記号として扱います。コンマをパラメーターのリテラル文字として使用する場合は、次の例のように大括弧 ({}) でテキストを囲みます。

```
TestCM( {STRING_CONCAT(UserVar.Test1, UserVar.Test2) } )
```

- Campaign は、未加工 SQL コードを使用するカスタム・マクロのパラメーターで簡単な置換をサポートしています。例えば、フローチャートで、次の照会を含む選択プロセス・ボックスをセットアップするとします。

```
exec dbms_stats.gather_table_stats(tabname=> <temptable>,ownname=>
'autodcc')
```

この場合、Campaign は、<temptable> トークンを実際の一時テーブルに正常に置換します。テーブル名は、単一引用符で囲む必要があることに注意してください。

以下の表は、Campaign が、照会およびユーザー定義フィールドでカスタム・マクロを扱う方法を示しています。

照会およびユーザー定義フィールドでのカスタム・マクロ (選択、セグメント、およびオーディエンス・プロセス)

カスタム・マクロの種類	使用方法
未加工 SQL: ID	別個の照会として実行します。ID リストが他の結果とマージされます。 カスタム・マクロに他のカスタム・マクロと未加工 SQL が含まれている場合は、カスタム・マクロが解決され、実行されてから、未加工 SQL が実行されます。

カスタム・マクロの種類	使用方法
未加工 SQL: ID + 値	返される値が式または比較で使用されることが期待されます。 この方法で値が使用されない場合、Campaign は、ゼロ以外の値を ID 選択用に TRUE として扱い、ゼロの値と文字列を FALSE として扱います。
IBM 式	式が解決され、構文チェックが実行されます。テーブルごとに 1 つの照会がサポートされ、ID が突き合わされてマージされます。

未加工 SQL 照会 (選択、セグメント、およびオーディエンス・プロセス)

カスタム・マクロの種類	使用方法
未加工 SQL: ID	カスタム・マクロが解決されてから、照会が実行されます。
未加工 SQL: ID + 値	サポートされていません。
IBM 式	式は解決されますが、構文チェックは実行されません。式が間違っている場合は、実行時にデータベース・サーバーによって検出されます。

カスタム・マクロの編成および編集

カスタム・マクロを編成するためのフォルダー構造を作成できます。あるフォルダーから別のフォルダーにカスタム・マクロを移動できます。マクロの名前、説明、および式を変更できます。

手順

1. フローチャートを「編集」モードで開きます。

2. 「オプション」  をクリックして、「カスタム・マクロ」を選択します。

「カスタム・マクロ」ダイアログが開きます。

3. 「項目リスト」でマクロを選択します。

「情報」領域に、選択したマクロの詳細情報が表示されます。

4. 「編集/移動」をクリックして、選択したマクロを編集または移動します。

「カスタム・マクロの編集/移動 (Edit/move custom macros)」ダイアログが開きます。

5. マクロの名前を変更し、説明を編集し、マクロを保管するフォルダー/ロケーションを変更するか、「編集」をクリックして式を編集できます。
6. 「保存」をクリックして、変更を保存します。
7. 「閉じる」をクリックします。

テンプレート

テンプレートは、フローチャートから選択されて保存されたプロセスのグループです。

テンプレートでは、1 つ以上のプロセスを 1 回のみ設計および構成することができます。それらのプロセスをテンプレート・ライブラリーに保存できます。テンプレートは、プロセス構成およびテーブル・マッピングを保存し、任意のセッションまたはキャンペーンで使用できます。

テンプレート・ライブラリーへのテンプレートのコピー

コピーすることで、テンプレートをテンプレート・ライブラリーに追加できます。

このタスクについて

手順

1. フローチャートを「編集」モードで開きます。
2. テンプレートとして保存するプロセスを選択します。 **Ctrl** キーを押しながらクリックすることにより、複数のプロセスを選択できます。フローチャート内のすべてのプロセスを選択するには、**Ctrl+A** を使用します。
3. 選択されているプロセスを右クリックし、「テンプレート・ライブラリーへのコピー」を選択します。

「テンプレートの保存」ウィンドウが表示されます。

4. テンプレートの名前を「名前」フィールドに入力します。

名前の中にスペースを使用することはできません。テンプレートは名前で識別され、この名前はテンプレートが保管されているフォルダー内で固有でなければなりません。

5. (オプション)「説明」フィールドに説明を入力します。
6. (オプション)「保存先」リストを使用してテンプレートのフォルダーを選択するか、または「新規フォルダー」を使用して新しいフォルダーを作成します。テンプレートを編成および保管するために、任意の数のフォルダー (階層構造のネスト・フォルダーを含む) を作成できます。
7. 「保存」をクリックします。

テンプレート・ライブラリーからのテンプレートの貼り付け

テンプレート・ライブラリーから、作成中のフローチャートにテンプレートを貼り付けることができます。

手順

1. フローチャートを「編集」モードで開きます。
2. 「オプション」  をクリックして、「保管されたテンプレート」を選択します。

「保管されたテンプレート」ダイアログが開きます。

3. 「項目」リストからテンプレートを選択します。
4. 「テンプレートの貼り付け」をクリックします。

タスクの結果

選択したテンプレートがフローチャート・ワークスペースに貼り付けられます。

注: 挿入されたプロセスは、フローチャート内に既にある他のプロセスの上に表示される場合があります。挿入されたすべてのプロセスは、グループとして移動しやすいように、最初から選択された状態になります。

他のセッションまたはキャンペーンは、テンプレート・ライブラリーを介してテンプレートにアクセスできます。さまざまなテーブル・マッピングを持つフローチャートにテンプレートを貼り付ける場合、後続のマッピングは拡大されますが、テーブル名が同じでない限り、新しいマッピングによって置き換えられることはありません。

テンプレートの編成および編集

新規フォルダーを作成し、テンプレートを編集、移動、および削除できます。

手順

1. フローチャートを「編集」モードで開きます。

2. 「オプション」  をクリックして、「保管されたテンプレート」を選択します。
3. 「項目リスト」から、編集または移動するテンプレートを選択します。
4. 「編集/移動」をクリックします。

「保管されたテンプレートの編集/移動 (Edit/move stored templates)」ダイアログが開きます。

5. 「保存先」フィールドで、テンプレートの新しいロケーションを指定します。
6. テンプレートの名前を変更したり、テンプレートに関連付けられている説明を編集したりすることもできます。
7. 「保存」をクリックします。
8. 「閉じる」をクリックします。

保管テーブル・カタログ

テーブル・カタログは、マップされたユーザー・テーブルの集合です。

テーブル・カタログは、ユーザー・テーブル・マッピングに関するメタデータ情報を保管して、さまざまなフローチャートで再使用できるようにします。デフォルトで、テーブル・カタログは拡張子が `.cat` の 2 進形式で保管されます。

テーブル・カタログの作成および作業については、「*Campaign* 管理者ガイド」を参照してください。

保管されたテーブル・カタログへのアクセス

フローチャート内から保管されたテーブル・カタログにアクセスします。テーブル・カタログは、マップされたユーザー・テーブルの集合です。

このタスクについて

注: 管理者権限を持っている場合は、「Campaign 設定」ページから保管されたカタログにアクセスすることもできます。詳しくは、「*Campaign* 管理者ガイド」を参照してください。

手順

1. フローチャートを「編集」モードで開きます。

2. 「オプション」  をクリックして、「テーブル・カタログ」を選択します。「テーブル・カタログ」ウィンドウが開きます。

テーブル・カタログの編集

フローチャート内で、テーブル・カタログの名前や説明を編集したり、テーブル・カタログを別の場所に移動したりできます。

手順

1. フローチャートを「編集」モードで開きます。

2. 「オプション」  をクリックして、「テーブル・カタログ」を選択します。

「保管テーブル・カタログ」ダイアログが開きます。

3. 「項目リスト」でテーブル・カタログを選択します。

「情報」領域に、選択したテーブル・カタログの詳細情報 (テーブル・カタログ名とファイル・パスを含む) が表示されます。

4. 「編集/移動」をクリックします。
5. 保管テーブル・カタログの名前を変更し、テーブル・カタログの説明を編集し、テーブル・カタログを保管するフォルダー/ロケーションを変更することができます。
6. 「保存」をクリックします。
7. 「閉じる」をクリックします。

テーブル・カタログの削除

テーブル・カタログを、どのキャンペーンのどのフローチャートでも使用できなくなるように、完全に削除することができます。

このタスクについて

テーブル・カタログを削除すると、.cat ファイルが削除されます。このファイルは、データベース・テーブルおよび (おそらく) フラット・ファイルを指し示しま

す。テーブル・カタログを削除しても、データベース内の基礎となるテーブルは影響を受けません。ただし、カタログ・ファイルは完全に削除されます。

重要: テーブル・カタログの削除やテーブル操作の実行には、Campaign インターフェースだけを使用してください。ファイル・システムで直接テーブルを削除したりテーブル・カタログ変更したりすると、Campaign はデータ保全性を保証できません。

手順

1. フローチャートを「編集」モードで開きます。

2. 「オプション」メニュー  を開いて、「テーブル・カタログ」を選択します。

「保管テーブル・カタログ」ダイアログが開きます。

3. 「項目リスト」でテーブル・カタログを選択します。

「情報」領域に、選択したテーブル・カタログの詳細情報 (テーブル・カタログ名とファイル・パスを含む) が表示されます。

4. 「削除」をクリックします。

選択したテーブル・カタログの削除を確認するよう求める確認メッセージが表示されます。

5. 「OK」をクリックします。
6. 「閉じる」をクリックします。

タスクの結果

カタログが「項目リスト」から削除されて、どのキャンペーンのどのフローチャートでも使用できなくなります。

第 10 章 セッション・フローチャート

セッションは、すべてのキャンペーンで使用するための、永続的でグローバルな「データ成果物」を作成する手段を提供します。各セッションには、1 つ以上のフローチャートが含まれています。セッション・フローチャートを実行すると、セッションの出力（データ成果物）がすべてのキャンペーンでグローバルに使用可能になります。

セッション・フローチャートは、マーケティング・キャンペーンで使用するものではありません。それらには関連付けられたオファーがなく、開始日や終了日もありません。

セッションの作業を行うためには、「セッション」メニューを使用します。上級者は、キャンペーンの外部で計算を実行するセッション・フローチャートを作成することや、特定のマーケティング・イニシアチブやプログラムと関連付けられていない ETL タスクを実行することができます。

多くの場合、セッション・フローチャートはスケジュール・プロセスで開始して、データが定期的に更新されるようにします。

セッション・フローチャートを実行すると、作成されるデータ成果物は任意の数のキャンペーン・フローチャートで使用可能になります。

典型的ないくつかの例を以下に示します。

- セッション・フローチャート内のセグメント化プロセスを使用して、戦略的セグメントを作成します。これは複数のキャンペーンで使用できるセグメントです。

例えば、最初にスケジュール・プロセス、次に選択プロセス、さらにセグメント化プロセスを使用して、オプトイン、オプトアウト、またはグローバル抑制のための戦略的セグメントを生成します。スケジュール・プロセスは、セグメントを定期的に更新し、それは静的メンバー・リストとして書き出されます。その後、結果として生じるセグメントは、キャンペーンのフローチャートで選択可能になります。

- 大きく複雑なテーブルのデータ準備を行います。セッション・フローチャートは、Campaign で再使用できるように、データのスナップショットを作成して小さなデータ・チャンクにします。
- データのスコア判定や ETL/ロールアップ用のユーザー定義フィールドの作成を行うために、定期的なモデル作成タスクをセットアップします。例えば、セッション・フローチャートがモデル・スコアを作成して書き出し、次にそれがテーブル・カタログ/マッピングにマッピングされる場合、それらのモデル・スコアは、選択やターゲット指定のためにキャンペーン・フローチャートで使用可能になります。

注: フローチャートの設計時は、プロセス間で循環依存関係を作成することがないように注意してください。例えば、選択プロセスがセグメント化プロセスへの入力を

提供する場合、そのセグメント化プロセスによって作成されたセグメントを選択プロセスへの入力として使用しないでください。この状態は、このプロセスを実行しようとするエラーになります。

セッションの作成

すべてのキャンペーンで使用できる永続的でグローバルな「データ成果物」を作成する必要がある場合は、セッションを作成します。その後、フローチャートをセッションに追加して実行し、永続オブジェクトを作成します。

このタスクについて

各セッションには、1 つ以上のフローチャートが含まれています。セッション・フローチャートを実行すると、セッションの出力 (データ成果物) がすべてのキャンペーンでグローバルに使用可能になります。セッションの作成、表示、編集、移動、削除、およびフォルダー内のセッションの編成を行うことができます。セッションに関する作業をするには、適切な権限が必要です。セッションではなく、セッション内のフローチャートをコピーします。セッションを実行するのではなく、その各フローチャートを個別に実行します。

手順

1. 「キャンペーン」 > 「セッション」を選択します。

「セッション一覧」ページに、会社のセッションを編成するために使用されるフォルダー構造が表示されます。

2. セッションの追加先のフォルダーを見つけて、「セッションの追加」をクリックします。

「新規セッション」ページが表示されます。

3. 名前、セキュリティ・ポリシー、および説明を入力します。

注: セッションの名前には、文字に関する制限があります。詳しくは、283 ページの『第 12 章 IBM Campaign オブジェクト名での特殊文字』を参照してください。

4. 「変更の保存」をクリックします。

注: 「保存してフローチャートを追加」をクリックして、セッションのフローチャートの作成をすぐに開始することもできます。

セッションへのフローチャートの追加

セッションには 1 つ以上のフローチャートを入れることができます。セッション・フローチャートの作成方法はキャンペーン・フローチャートの作成方法と同じですが、セッションを開くことで開始するという点だけが異なります。

手順

1. 「キャンペーン」 > 「セッション」を選択します。
2. セッションの名前をクリックします。

3. 「フローチャートの追加」  をクリックします。
4. 通常の手順でフローチャートを作成します。

セッション・フローチャートの編集

セッション・フローチャートを編集するには、「セッション」メニューを使用します。

手順

1. 「キャンペーン」 > 「セッション」を選択します。

「セッション一覧」ページが開きます。
2. フローチャートを編集するセッションの名前の横にある「タブの編集」  をクリックします。
3. メニューから、編集するフローチャートの名前をクリックします。
4. フローチャートを以下のように変更します。
 - パレットとワークスペースを使用して、プロセス構成を追加および変更します。
 - フローチャート名または説明を変更するには、フローチャート・ウィンドウ・ツールバーの「プロパティ」  アイコンをクリックします。
5. 「保存して続行」をクリックするか、「保存して終了」をクリックしてフローチャート・ウィンドウを閉じます。

フォルダー内のセッションの編成

「Campaign」 > 「セッション」を選択してから、「セッション一覧」ページを使用してセッション用のフォルダーを作成し、あるセッションから別のセッションにフォルダーを移動します。

このタスクについて

「キャンペーン」 > 「セッション」を選択した後に、以下の操作を実行できます。

表 11. フォルダー内のセッションの編成

作業	説明
フォルダーを追加します。	最上位にフォルダーを追加するには、「新規フォルダー」をクリックします。サブフォルダーを追加するには、既存のフォルダーを選択してから、「新規フォルダー」をクリックします。 名前、セキュリティ・ポリシー、および説明を入力します。 注: フォルダー名には文字に関する制限があります。詳しくは、283 ページの『第 12 章 IBM Campaign オブジェクト名での特殊文字』を参照してください。
フォルダー名または説明を編集します。	フォルダー名をクリックし、  「編集」をクリックして、名前を変更します。

表 11. フォルダー内のセッションの編成 (続き)

作業	説明
フォルダーとそのすべての内容の移動	重要: 移動しようとしているセッションのフローチャートがユーザーによって編集されている場合は、セッションを移動すると、フローチャートの結果またはフローチャート全体が失われる可能性があります。セッションを移動する場合は、編集用に開いているセッション内のフローチャートがないことを確認してください。 1. 移動するフォルダー (1 つまたは複数) の横にあるチェック・ボックスを選択します。 2. 「移動」をクリックします。 3. 宛先フォルダーを選択して、「OK」をクリックします。
フォルダーの削除	空のセッション・フォルダーとその空のサブフォルダーすべてを削除できます。(フォルダーを削除する権限があれば、そのサブフォルダーのどれでも削除できます。) 1. 必要な場合、セッション・フォルダーの内容を移動または削除します。 2. 削除するサブフォルダーが入っているフォルダーを開きます。 3. 削除するフォルダー (1 つまたは複数) の横にあるボックスにチェック・マークを付けます。 4.  「削除」をクリックして、削除を確認します。

セッションの移動

組織上の目的で、セッションをフォルダー間で移動できます。

このタスクについて

注: 移動しようとしているセッション内のフローチャートをだれかが編集中の場合は、セッションを移動すると、フローチャートが失われる可能性があります。セッションを移動する場合は、編集用に開いているセッション内のフローチャートがないことを確認してください。

手順

1. 「キャンペーン」>「セッション」を選択します。
「セッション一覧」ページが開きます。
2. 移動するセッションが入っているフォルダーを開きます。
3. 移動するセッションの横にあるチェック・ボックスを選択します。複数のセッションを選択できます。
4. 「移動」をクリックします。
「項目の移動」ダイアログが開きます。
5. 宛先フォルダーを選択して、「OK」をクリックします。

セッションの表示

セッションを読み取り専用モードで開いて、それに関連付けられたフローチャートにアクセスします。

手順

1. 「キャンペーン」 > 「セッション」を選択します。
2. 「セッション一覧」ページが表示されたとき、以下のいずれかの方法を使用します。
 - セッション名をクリックして、その「サマリー」タブとフローチャート・タブを表示します。
 - 表示するセッションの名前の横にある「タブの表示」  をクリックし、メニューからサマリーまたはフローチャートを選択します。

セッションの編集

セッションの名前、セキュリティー・ポリシー、または説明を変更できます。

手順

1. 「キャンペーン」 > 「セッション」を選択します。
2. セッションの名前をクリックします。
3. 「セッション・サマリー」タブで、 「編集」をクリックします。
4. セッション名、セキュリティー・ポリシー、または説明を変更します。

注: セッションの名前には、文字に関する特定の制限があります。詳しくは、283 ページの『第 12 章 IBM Campaign オブジェクト名での特殊文字』を参照してください。

5. 「保存」をクリックします。

セッションの削除

セッションを削除する場合は、セッションとそのすべてのフローチャート・ファイルが削除されます。再使用するためにセッションの一部を保持しておく場合は、セッションを削除する前に、その部分を保管オブジェクトとして保存してください。

手順

1. 「キャンペーン」 > 「セッション」を選択します。
2. 削除するセッションが入っているフォルダーを開きます。
3. 削除する 1 つ以上のセッションの横にあるチェック・ボックスを選択します。
4.  「削除」をクリックします。
5. 「OK」をクリックして確認します。

戦略的セグメントについて

戦略的セグメントは、複数のキャンペーンで使用可能な、ID のグローバル永続リストです。戦略的セグメントは、その当初の作成元であるフローチャートが再実行されるまで、静的 ID リストとなっています。

戦略的セグメントは、セッション・フローチャートでセグメント化プロセスを使用して作成されます。戦略的セグメントはグローバルに使用できるという点を除い

て、戦略的セグメントはフローチャート内のセグメント・プロセスによって作成されたセルと変わりません。可用性は、戦略的セグメントが保管されているフォルダーに適用されるセキュリティ・ポリシーによって異なります。

Campaign は、複数の戦略的セグメントをサポートします。それぞれの戦略的セグメントおよびオーディエンス・レベル用に作成される ID リストは Campaign システム・テーブルに保管されます。任意の数の戦略的セグメントをキャンペーンに関連付けることができます。

戦略的セグメントは、グローバル抑制に使用できます。グローバル抑制セグメントは、特定のオーディエンス・レベルに対して、フローチャート内のセルから自動的に除外される ID のリストを定義します。

戦略的セグメントは、キューブでも使用されます。キューブは、どの ID リストからでも作成できますが、戦略的セグメントをベースにしたキューブは、グローバルであり、さまざまなセグメント・レポートによって分析可能です。

戦略的セグメントは、オプションで 1 つ以上の IBM データ・ソースを指定できます。このデータ・ソースには、戦略的セグメントがキャッシュされます (セグメントを使用するフローチャートごとに戦略的セグメント ID のアップロードが必要にならないようにデータベースに保管されます)。このようにすると、パフォーマンスを大幅に向上させることができます。キャッシュされた戦略的セグメントは、SegmentTempTablePrefix 構成パラメーターが割り当てられる一時テーブルに保管されます。

注: 戦略的セグメントを処理するには、適切な権限が必要です。権限については、「Campaign 管理者ガイド」を参照してください。

関連タスク:

113 ページの『複数のキャンペーンでグローバルに使用するセグメントの作成』

戦略的セグメントを作成するための前提条件

戦略的セグメントを作成する前に、以下の前提条件を満たす必要があります。

- saveRunResults 構成プロパティー (Campaign|partitions|partition[n]|server|flowchartRun) は、TRUE に設定する必要があります。
- 戦略的セグメントに対する作業をするための適切な権限が必要になります。
- 戦略的セグメントを編成する方法、使用するフォルダー階層および命名規則を決定する。
- 自分にとって確実に重要な戦略的セグメントを決定する。
- 戦略的セグメントの背後のロジックを決定する。
- さまざまな戦略的セグメント間の関係を識別する。
- 戦略的セグメントに適したオーディエンス・レベルを識別する。
- 戦略的セグメントをリフレッシュする頻度を決定する。
- 各戦略的セグメントで定義する詳細のレベルを決定する。例えば、1 つのセグメントにすべての抑制を入れる必要があるかなど。

- 戦略的セグメント履歴をアーカイブ・フォルダーに保持するかどうかを決定する。
- 作成する戦略的セグメントのサイズと、パフォーマンスに与える潜在的な影響を考慮する。『戦略的セグメントのパフォーマンスの向上』を参照してください。

戦略的セグメントのパフォーマンスの向上

デフォルトで、セグメントの作成プロセスは、アプリケーション・サーバー上に 1 つのバイナリー・ファイルを作成します。大規模な戦略的セグメントの場合、完了するまでに長時間かかる場合があります。Campaign がバイナリー・ファイルを更新すると、行を除去してから、キャッシュ・テーブルに行を再度挿入します。ファイル全体がソート用に書き込みされます。非常に大規模な戦略的セグメントの場合 (例えば 4 億個の ID)、大部分の ID が変わっていても、ファイル全体の書き込みに長い時間がかかります。

パフォーマンスを向上させるため、「構成」ページで `doNotCreateServerBinFile` プロパティを TRUE に設定します。値が TRUE の場合、これは、アプリケーション・サーバー上にバイナリー・ファイルを作成するのではなく、戦略的セグメントによりデータ・ソース内に一時テーブルを作成することを指定します。このプロパティが TRUE に設定されている場合は、セグメントの作成プロセス構成の「セグメントの定義」タブで、少なくとも 1 つの有効なデータ・ソースが指定されていなければなりません。

インデックス作成や統計生成など、その他のパフォーマンス最適化も、セグメント一時テーブルと一緒に使用できます。ただし、キャッシュ・セグメント・テーブルには適用できません。「構成」ページの `PostSegmentTableCreateRunScript`、`SegmentTablePostExecuteSQL`、および `SuffixOnSegmentTableCreation` の各プロパティにより、それらのパフォーマンス最適化がサポートされます。

「構成」ページのプロパティについて詳しくは、「Campaign 管理者ガイド」を参照してください。

戦略的セグメントの作成

戦略的セグメントは、複数のキャンペーンで使用可能なセグメントです。戦略的セグメントをセッション・フローチャートに作成し、フローチャートを実動モードで実行して、そのフローチャートを保存します。結果として生じるセグメントは、マーケティング・キャンペーンで使用できます。

始める前に

250 ページの『戦略的セグメントを作成するための前提条件』で示されている前提条件を満たす必要があります。例えば、適切な権限があり、`Campaign|partitions|partition[n]|server|flowchartRun | saveRunResults` が TRUE に設定されていなければなりません。

手順

1. セッションを作成するか、既存のセッションを編集用を開きます。
2. 最終出力プロセスがセグメント化プロセスであるフローチャートを作成します。

手順については、113 ページの『複数のキャンペーンでグローバルに使用するセグメントの作成』を参照してください。

3. フローチャートを実動モードで実行して、「保存して終了」をクリックします。このプロセスをテスト・モードで実行しても、戦略的セグメントは作成されず、既存の戦略的セグメントが更新されることもありません。プロセスをセッション・フローチャートにおいて実動モードで実行する必要があります。

タスクの結果

戦略的セグメントが「セグメント一覧」ページにリストされ、すべてのキャンペーンで使用できるようになります。

例: 戦略的セグメントを作成するセッション・フローチャート

Campaign のセッション領域のフローチャートで、2 つの選択プロセスを追加します。1 つは、データマート内のマップされたテーブルの特定のフィールドからすべてのレコードを選択するプロセスで、もう 1 つはオプトアウトとして分類されているために全体の ID リストから削除する必要がある、同じデータマートのすべてのレコードを選択するプロセスです。

次に、入力がこれら 2 つの選択プロセスの出力セルで構成されるマージ・プロセスを使用して、オプトアウト ID を除去し、適格 ID の出力セルを作成します。

次に、マージ・プロセスからの適格 ID が渡されるセグメント・プロセスを追加します。このセグメント・プロセスでは、適格 ID が 3 つの個別の ID グループに分割されます。

最後に、セグメント化プロセスを追加して、3 つのセグメントをオーディエンス ID のグローバル永続リストとして出力します。

フローチャートを実稼働モードで実行して戦略的セグメントを作成し、複数のキャンペーンで使用できるようにします。

戦略的セグメントの表示

セッション・フローチャート内のセグメント化プロセスで作成された戦略的セグメントに関する情報を表示できます。セグメントを生成するためには、セッション・フローチャートを実動モードで実行する必要があります。その後、そのセグメントはグローバルに使用可能になります。

手順

以下のいずれかの方法を使用します。

- 戦略的セグメントを使用している任意のキャンペーンの「サマリー」ページに移動して、「関連セグメント」リストでセグメント名をクリックします。
- 「キャンペーン」 > 「セグメント」と選択してから、表示するセグメントの名前をクリックします。

タスクの結果

「サマリー」 ページに、そのセグメントに関する情報が示されます。

要素	説明
説明	セグメント化プロセスで提供されるセグメントの説明。
ソース・フローチャート	セグメントが定義されたセッション・フローチャートの名前。
オーディエンス・レベル	セグメントのオーディエンス・レベル。
現在のデータ件数	このセグメント内の ID の数と、セグメントが最後に実行された日付
使用しているキャンペーン	このセグメントを使用するキャンペーンのリスト (これらのキャンペーンへのリンクを含む)。

戦略的セグメントのサマリー詳細の編集

戦略的セグメントの名前または説明を変更できます。

手順

1. 「キャンペーン」 > 「セグメント」を選択します。
2. サマリーを編集するセグメントの名前をクリックします。

「サマリー」 タブにセグメントが表示されます。

3. セグメントの名前または説明を変更します。

注: セグメントの名前には、文字に関する特定の制限があります。詳しくは、283 ページの『第 12 章 IBM Campaign オブジェクト名での特殊文字』を参照してください。

4. 「変更の保存」をクリックします。

戦略的セグメントのソース・フローチャートの編集

戦略的セグメントが定義されているセッション・フローチャートを変更できます。

手順

1. 「キャンペーン」 > 「セグメント」を選択します。

「セグメント一覧」 ページが表示されます。

2. フローチャートを編集するセグメントの名前をクリックします。

セグメントの「サマリー」 ページが表示されます。

3. 「ソース・フローチャート」の下で、フローチャートへのリンクをクリックします。

「フローチャート」 ページが「読み取り専用」モードで開きます。

4. 「編集」をクリックして、フローチャートを「編集」モードで開きます。
5. フローチャートに対して必要な変更を行います。

6. 「保存」または「保存して終了」をクリックします。

次のタスク

戦略的セグメントは、セッション・フローチャートを実稼働モードで再実行するまで更新されません。セグメントをアップデートする場合は、実稼働モードでセッション・フローチャートを実行してから保存します。セグメントは、構成プロパティ `Campaign|partitions|partition[n]|server|flowchartRun|saveRunResults` が `TRUE` に設定された場合にのみ保存されます。

注: `CreateSeg` プロセスを実稼働モードで再実行すると、そのプロセスによって作成された既存の戦略的セグメントが削除されます。新しい `CreateSeg` プロセスの実行が正常に完了しない場合、またはその実行中に、既存の戦略的セグメント (グローバル抑制を含む) のユーザーに対して「無効なセグメント」エラーが表示される可能性があります。

戦略的セグメントの実行

データマートの内容が変更された場合は、戦略的セグメントを再生成する必要があります。戦略的セグメントを再生成するには、そのセグメントが作成されたフローチャートを実稼働モードで実行します。テスト実行モードで「出力を有効にする」を設定しても、何の影響もありません。戦略的セグメントは実稼働モードでのみ出力されます。

注: セグメント化プロセスを実稼働モードで再実行すると、そのプロセスによって作成された既存の戦略的セグメントが削除されます。つまり、新しいセグメント化プロセスの実行が正常に完了しない場合、またはその実行中に、既存の戦略的セグメント (グローバル抑制を含む) のユーザーに対して「無効なセグメント」エラーが表示される可能性があります。

戦略的セグメントの編成

フォルダーまたは一連のフォルダーを作成することによって、戦略的セグメントを編成できます。その後、作成したフォルダー構造内で、あるフォルダーから別のフォルダーに戦略的セグメントを移動できます。

注: 戦略的セグメントが入っているフォルダーは、戦略的セグメントに適用されて戦略的セグメントに対するアクセス、編集、または削除を実行できるユーザーを決定するセキュリティ・ポリシーを指定します。

セグメント・フォルダーの追加

フォルダーを追加、移動、および削除して、戦略的セグメントを編成できます。フォルダーの名前および説明を編集することもできます。

手順

1. 「キャンペーン」>「セグメント」を選択します。

「セグメント一覧」ページが開きます。
2. サブフォルダーの追加先のフォルダーをクリックします。
3. 「新規フォルダー」 をクリックします。

4. フォルダーの名前、セキュリティー・ポリシー、および説明を入力します。

注: フォルダー名には文字に関する特定の制限があります。詳しくは、283 ページの『第 12 章 IBM Campaign オブジェクト名での特殊文字』を参照してください。

5. 「保存」をクリックします。

セグメント・フォルダーの名前および説明の編集

フォルダーの名前または説明を変更できます。

手順

1. 「キャンペーン」>「セグメント」を選択します。

「セグメント一覧」ページが表示されます。

2. 名前を変更するフォルダーをクリックします。
3. 「フォルダーの名前変更」をクリックします。
4. フォルダーの名前または説明を編集します。

注: フォルダー名には文字に関する特定の制限があります。詳しくは、283 ページの『第 12 章 IBM Campaign オブジェクト名での特殊文字』を参照してください。

5. 「保存」をクリックします。

セグメント・フォルダーの移動

戦略的セグメント用に複数のフォルダーを作成し、それらのフォルダーを移動して階層構造にすることで、戦略的セグメントを編成できます。

始める前に

重要: 移動しようとしているセグメントのソース・フローチャートがユーザーによって編集されている場合は、セグメントを移動すると、フローチャート全体が失われる可能性があります。サブフォルダーを移動する場合は、編集用に開いているソース・フローチャートがないことを確認してください。

手順

1. 「キャンペーン」>「セグメント」を選択します。

「セグメント一覧」ページが開きます。

2. 移動するフォルダーを見つけて、そのフォルダーの横にあるチェック・ボックスを選択します。複数のフォルダーを選択して同じ場所に一度に移動できます。
3. 「移動」をクリックします。
4. 「項目の移動」ダイアログを使用して宛先フォルダーを選択し、「OK」をクリックします。

サブフォルダーとそのセグメントすべてが宛先フォルダーに移動します。

セグメント・フォルダーの削除

フォルダーを削除するには、事前にフォルダーの内容を移動または削除する必要があります。フォルダーを削除するために必要な権限を持っている場合、そのフォルダー内の任意のサブフォルダーを削除することもできます。

手順

1. 「キャンペーン」>「セグメント」を選択します。
2. 削除するフォルダーを見つけて、そのフォルダーの横にあるチェック・ボックスを選択します。複数のフォルダーを選択して一度に削除できます。
3. 「削除」をクリックします。
4. 「OK」をクリックして確認します。

フォルダーと、下位のすべての空のサブフォルダーが削除されます。

セグメントの移動

組織上の目的で、戦略的セグメントをフォルダー間で移動できます。

このタスクについて

重要: 移動しようとしているセグメントのソース・フローチャートが編集用に開いている場合は、セグメントを移動すると、フローチャート全体が失われる可能性があります。サブフォルダーを移動する前に、編集用に開いているソース・フローチャートがないことを確認してください。

手順

1. 「キャンペーン」>「セグメント」を選択します。
2. 移動するセグメントが入っているフォルダーを開きます。
3. 移動するセグメントのチェック・ボックスを選択します。複数のセグメントを選択して同じ場所に一度に移動できます。
4. 「移動」をクリックします。

ウィンドウが開きます。

5. 「項目の移動」ダイアログを使用して宛先フォルダーを選択し、「OK」をクリックします。

セグメントが宛先フォルダーに移動します。

戦略的セグメントの削除

戦略的セグメントを削除するには、以下の手順を使用します。

このタスクについて

戦略的セグメントは、以下の方法で削除できます。

- 「セグメント一覧」ページで、戦略的セグメントをフォルダーの場所から削除する。この方法で戦略的セグメントを削除すると、当初これらの戦略的セグメントを生成したセグメント化プロセスを、実稼働モードで再実行する場合は、これらの戦略的セグメントが再作成されます。

- 戦略的セグメントを作成したセグメント化プロセスを削除する。戦略的セグメントは、フローチャートが保存される場合にのみ削除されます。この方法で削除する戦略的セグメントはリカバリーできません。詳しくは、フローチャートのプロセスの削除に関する説明を参照してください。
- 戦略的セグメントを作成したセグメント化プロセスが入っているフローチャートを削除する。この方法で削除する戦略的セグメントはリカバリーできません。詳しくは、フローチャートの削除に関する説明を参照してください。

「セグメント一覧」ページから戦略的セグメントを直接削除するには、以下の手順を実行します。

手順

1. 「キャンペーン」>「セグメント」を選択します。
2. 削除するセグメントが入っているフォルダーを開きます。
3. 削除したいセグメントの横にあるチェック・ボックスを選択します。複数のセグメントを選択して一度に削除できます。
4. 「削除」をクリックします。
5. 「OK」をクリックして確認します。

セグメントが削除されます。

注: このセグメントが入っているアクティブなフローチャートがまだある場合、これらのフローチャートを実行すると、このセグメントを再作成することができます。このセグメントの削除時に、このセグメントが入っているフローチャートが編集用に関いていた場合にも、このセグメントは再作成されます。

グローバル抑制およびグローバル抑制セグメントについて

グローバル抑制を使用して、単一オーディエンス・レベルの ID のリストを、すべての Campaign フローチャート内のすべてのセルから除外します。

グローバル抑制を定義するには、管理者は固有の ID のリストを戦略的セグメントとしてセッション・フローチャート内に作成し、セッション・フローチャートを実行します。キャンペーンの設計者は、そのセグメントを特定のオーディエンス・レベルに対するグローバル抑制セグメントとしてキャンペーン・フローチャート内で指定できます。オーディエンス・レベルごとに 1 つのグローバル抑制セグメントしか構成できません。

あるオーディエンス・レベルに対してグローバル抑制セグメントが構成されている場合、そのオーディエンス・レベルに関連付けられたすべての最上位の「選択」、「抽出」、または「オーディエンス」のプロセスで、ID が出力結果から自動的に除外されます。ただし、特定のフローチャートでグローバル抑制が無効になっている場合には除外されません。デフォルトでは、すべてのフローチャート (セッション・フローチャートを除く) でグローバル抑制が有効になっています。

注: グローバル抑制セグメントの指定および管理には「グローバル抑制の管理」権限が必要であり、通常は Campaign 管理者によって実行されます。詳しくは、「IBM Campaign 管理者ガイド」を参照してください。

グローバル抑制の適用

あるオーディエンス・レベルに対してグローバル抑制セグメントが定義されている場合、そのオーディエンス・レベルに関連付けられた最上位の「選択」、「抽出」、または「オーディエンス」のいずれかのプロセスで、グローバル抑制セグメントの ID が出力セルから自動的に除外されます (特定のフローチャートでグローバル抑制が明示的に無効になっている場合を除く)。デフォルトでは、各フローチャートでグローバル抑制が有効になっているため、構成したグローバル抑制を適用するために操作を行う必要はありません。

デフォルトではグローバル抑制が有効になりますが、グローバル戦略的セグメントそのものを作成した「セグメント化」プロセスが含まれるフローチャートの場合は、例外となります。この場合、グローバル抑制は常に無効になります (グローバル抑制セグメントを作成するオーディエンス・レベルの場合のみ)。

注: 「選択」、「抽出」、または「オーディエンス」プロセスで件数確認を実行する場合、グローバル抑制は考慮されないことにも注意してください。

グローバル抑制が設定されたオーディエンスの切り替え

フローチャート内でオーディエンス 1 からオーディエンス 2 に切り替える場合、これらのオーディエンス・レベルごとに 1 つのグローバル抑制が定義されているときは、オーディエンス 1 のグローバル抑制セグメントが入力テーブルに適用され、オーディエンス 2 のグローバル抑制セグメントが出力テーブルに適用されます。

フローチャートのグローバル抑制の無効化

グローバル抑制は管理者によって適用される機能であり、単一のオーディエンス・レベルの一連の ID を、キャンペーン・フローチャート内のすべてのセルから除外する機能です。デフォルトでは、フローチャートのグローバル抑制が有効になっています。権限があれば、個々のフローチャートに対してこの機能を無効にすることができます。

このタスクについて

適切な権限があれば、個々のフローチャートに対してグローバル抑制を無効にできます。適切な権限がない場合は、設定を変更できないので、既存の設定でフローチャートを実行する必要があります。管理者は、グローバル抑制のオーバーライド権限を特定のユーザーに付与して、そのユーザーが、通常は抑制されている ID (汎用検証グループ内の ID など) に連絡できる特別なキャンペーンを設計および実行できるようにすることができます。

手順

1. フローチャートを編集用を開きます。

2. 「システム管理」メニュー  を開き、「詳細設定」をクリックします。
3. 「詳細設定」ダイアログで、「このフローチャートのグローバル抑制を無効にする」を選択します。
4. 「OK」をクリックします。

ディメンション階層について

ディメンション階層は、ID の任意のリストに適用可能な一連の SQL 選択照会です。戦略的セグメントと同様、ディメンション階層は選択プロセスでグローバルに使用可能にしたり、キューブを構成するための基礎として使用したりすることができます。

最もよく指定されるディメンションには、時間、地理、製品、部門、および流通チャネルなどがあります。ただし、ビジネスやキャンペーンと最も関係のある、どのような種類のディメンションでも作成できます。

キューブの構成要素として、ディメンションはさまざまなレポート（集約レベルが増加している全製品の総売上高、地理別の経費対売上高のクロス集計分析など）の基礎になります。ディメンションは単一のキューブに限定されず、多数のキューブで使用できる。

ディメンション階層はさまざまなレベルで構成されていて、このレベルはディメンション要素（略して要素）で構成されています。

レベルおよび要素（それぞれ数の制限なし）と、以下で構成されるディメンションを使用できます。

- ・ 顧客分析レポート作成および視覚的選択の入力として作成されたデータ・ポイント
- ・ ドリルダウン機能をサポートするためのカテゴリ（数の制限なし）へのロールアップ。（ディメンションの境界をまたぐときに明確にロールアップするため、要素は相互に排他的で、オーバーラップしないようにする必要があります。）

関連タスク:

111 ページの『属性のマルチディメンション・キューブの作成』

例: ディメンション階層

以下の 2 つの例は、データマート内に作成され、Campaign にマップされる基本的なディメンション階層を示しています。

例: 「年齢」ディメンション階層

最下位: (21-25)、(26-30)、(31-35)、(36-45)、(45-59)、(60+)

ロールアップ: 若年 (18-35)、中年 (35-59)、高齢 (60+)

例: 「所得」ディメンション階層

最下位: >\$100,000、\$80,000-\$100,000、\$60,000-\$80,000、\$40,000-\$60,000

ロールアップ: 高 (> \$100,000)、中 (\$60,000-\$100,000)、低 (< \$60,000) (> \$100,000)、(\$60,000-\$100,000)、(< \$60,000)

ディメンション階層の作成

Campaign でディメンションを使用するには、以下を行う必要があります。

- テーブルまたはデータマートの区切り記号付きフラット・ファイルに階層ディメンションを定義および作成します。
- この階層ディメンション・テーブルまたはフラット・ファイルを、Campaign のディメンションにマップします。

注: 階層ディメンションは、Campaign システム管理者または IBM コンサルティング・チームのメンバーによってデータマート内に作成され、Campaign の外部の操作です。また、階層ディメンションの最下位では、未加工 SQL または純粋な IBM 式 (カスタム・マクロ、戦略的セグメント、またはユーザー定義フィールドがない) を使用して、個々の要素を定義する必要があることに注意してください。

この階層ディメンションが Campaign にマップされると、Campaign が、このコードを実行してさまざまなロールアップを実行します。

階層ディメンションの Campaign ディメンションへのマップ

ディメンションをマップするには、Campaign にディメンションを作成してから、階層ディメンションを含むファイルまたはテーブルを指定します。このタスクを完了するには、その前に階層ディメンションがデータマートに存在している必要があります。

始める前に

注: ほとんどすべての場合に、ディメンションはキューブを作成するために使用されるため、アプリケーションの「セッション」領域のフローチャートからディメンションを作成できます。

手順

1. 以下のいずれかの方法で、「ディメンション階層」ダイアログを開きます。
 - 「編集」モードのフローチャートで、「システム管理」メニュー  を開き、「ディメンション階層」を選択します。
 - 「管理設定」ページで「ディメンション階層の管理」を選択します。
2. 「ディメンション階層」ダイアログで、「ディメンションの新規作成」をクリックします。

「ディメンションの編集」ダイアログが開きます。
3. 作成するディメンションについて、以下の情報を入力します。
 - ディメンション名。
 - 説明。
 - ディメンション内のレベルの数。(ほとんどの場合、この数は、このディメンションのマップ先のデータマートの階層ディメンション内のレベル数に対応します。)
 - このディメンションをキューブのベースとして使用する場合は、「データの重複を許可しない」チェック・ボックスを選択しておく必要があります (デフォルトで選択されています)。そうしないと、要素の値はキューブ内でオーバーラップできないため、このディメンションを使用してキューブを作成するときにエラーが生じます。

4. 「テーブル・マッピング」をクリックします。

「テーブル定義の編集」ダイアログが開きます。

5. 以下のいずれかのオプションを選択します。
 - 既存ファイルにマップ
 - 選択したデータベースの既存テーブルにマップ

テーブルをマップするための手順に進みます。詳しくは、「*Campaign* 管理者ガイド」を参照してください。

注: ディメンション階層のテーブルをマップする場合は、正常にマップするために、「Level1_Name」、「Level2_Name」などのフィールド名がテーブル内に存在している必要があります。

ディメンションのテーブルのマッピングが完了すると、「ディメンションの編集」ウィンドウが開いて、新しいディメンションのディメンション情報が表示されます。

6. 「OK」をクリックします。

「ディメンション階層」ウィンドウに、新しくマップされたディメンションが開きます。

7. ディメンション階層を保管して、将来使用できるようにしたり、再作成する必要をなくしたりするには、「ディメンション階層」ダイアログで「保存」をクリックします。

ディメンション階層の更新

Campaign は、ディメンション階層の自動更新をサポートしていません。基礎データが変わった場合は、ディメンション階層を手動で更新する必要があります。

このタスクについて

注: キューブは、戦略的セグメントに基づいたディメンションで構成されます。そのために、戦略的セグメントが更新されるたびにディメンションを更新する必要があります。

手順

1. 以下のいずれかの方法で、「ディメンション階層」ウィンドウを開きます。

- 「編集」モードのフローチャートで、「システム管理」メニューを開き、「ディメンション階層」を選択します。
- 「管理設定」ページで「ディメンション階層の管理」を選択します。



2. 「ディメンション階層」ダイアログで、「すべて更新」をクリックします。

または、個別のディメンションを更新するために、ディメンションを選択してから「更新」をクリックすることもできます。ディメンション階層を使用するためには、そのディメンション階層をロードする必要があります。

保管ディメンション階層のロード

ディメンション階層を定義した後に、それをロードして Campaign でアクセス可能にします。

手順

1. 以下のいずれかの方法で、「ディメンション階層」ダイアログを開きます。

- 「編集」モードのフローチャートで、「システム管理」メニューを開き、「ディメンション階層」を選択します。
- 「管理設定」ページで「ディメンション階層の管理」を選択します。



「ディメンション階層」ダイアログが開きます。

2. ロードするディメンション階層を強調表示して、「ロード」をクリックします。

キューブについて

キューブとは、多くのディメンション階層によって提供される照会ごとの ID リストの同時セグメンテーション (ほとんどの場合、戦略的セグメント) です。キューブの作成後、任意の時点で、キューブの 2 つのディメンションをドリリングするセグメント・クロス集計レポートを表示できます。

キューブを作成する前に、以下の事前タスクを実行する必要があります。

- 戦略的セグメントの作成
- 戦略的セグメントに基づくディメンションの作成
- 以下のガイドラインがキューブに適用されます。
- キューブ・メトリックは、どの Campaign 式としても定義できますが、以下の制限があります。
 - 指定可能な追加の NUMERIC メトリックの数に制限はなく、それらのメトリックの最小、最大、合計、平均が Campaign によって計算されます。選択したメトリックは、ユーザー定義フィールドまたは永続的なユーザー定義フィールドにすることができます。
 - セル数 (最小、最大、平均、合計数の % など) の集計関数は、自動的に計算されます。
 - 属性値 (平均 (年齢) など) の集計関数は、最小、最大、合計、および平均を自動的に計算します。
 - 複数の属性値を含む式 (例えば、(attribute1 + attribute2)) は、ユーザー定義フィールドでサポートされます。
 - キューブ・プロセスは、ユーザー定義フィールドと永続的なユーザー定義フィールドをサポートします。
 - Groupby 式 (例えば、(groupby_where (ID, balance, avg, balance, (txn_date > reference_date)))) は、ユーザー定義フィールドでサポートされます。
 - ユーザー変数 (キューブ・プロセスと同じフローチャートで定義され、Distributed Marketing に公開されている) を含む式は、ユーザー定義フィー

ルドと永続的なユーザー定義フィールドでサポートされます。(Distributed Marketing について詳しくは、「*Distributed Marketing* ユーザー・ガイド」を参照してください)。

- 未加工 SQL を使用する式は、未加工 SQL カスタム・マクロを使用するユーザー定義フィールドでサポートされます。
- カスタム・マクロを使用する式は、ユーザー定義フィールドでサポートされます。
- キューブは最大 3 つのディメンションで構成されていますが、メトリックは同時に 2 つのディメンションについてのみ表示できます。表示されていない 3 番目のディメンションは計算され、サーバー上に保管されますが、その特定のレポートの視覚的選択/レポートには使用されません。
- キューブはセルおよびセグメントに基づいて作成できます (例えば、トランザクション・レベルで作成できます)。ただし、キューブをセルに基づいて作成する場合、そのキューブはそのフローチャートでのみ使用できます。このため、戦略的セグメントをキューブのベースにすることができます。
- テーブルが正規化されていない限り、オーディエンス・レベルで多対多の関係でディメンションを定義すると、予期しない結果となる可能性があります。キューブ・アルゴリズムは、正規化されたテーブルに依存しています。キューブを選択して作成する前に、データを (例えば、データ準備セッションを介して顧客レベルに) ロールアップすることによって正規化します。

注: 非正規化ディメンションをベースにしてキューブを作成する場合、キャンペーンがディメンション ID を処理する方法のために、クロス集計レポートで合計数が間違って計算されます。非正規化ディメンションを使用する必要がある場合は、2 つのディメンションのみを持つキューブを作成し、非正規化ディメンションの最低レベルのメトリックとして、顧客 ID ではなくトランザクションを使用します。トランザクション合計は正しく計算されるからです。

- キューブのディメンションを作成する場合は、ディメンションに名前、オーディエンス・レベル、そのディメンションに対応するテーブルを指定する必要があります。後で、セッションまたはキャンペーン・フローチャートで作業するとき、データベース表をマップする場合と同様に、このディメンションをマップします。
- キューブの作成は、ユーザーがキューブにアクセスしていないとき (通常は営業時間後や週末) に行う必要があります。

関連タスク:

111 ページの『属性のマルチディメンション・キューブの作成』

第 11 章 IBM Campaign レポートの概要

IBM Campaign には、キャンペーンおよびオファー管理で役立つさまざまなレポートが提供されています。

一部のレポートは、フローチャートの設計フェーズで使用することを意図しています。他のレポートは、キャンペーンの配置後に、コンタクト・レスポンスやキャンペーンの効率を分析するために役立ちます。

IBM Campaign レポートは、以下のような、いくつかの異なるタイプの情報を提供します。

- オブジェクト固有のレポートは、特定のキャンペーン、オファー、セル、またはセグメントを分析します。これらのレポートにアクセスするには、キャンペーンまたはオファーの「分析」タブをクリックします。
- システム全体のレポートは、複数のキャンペーン、オファー、セル、またはセグメントの間の分析を示します。これらのレポートにアクセスするには、「分析」>「**Campaign** 分析」を選択します。
- セル・レポートは、ターゲットとされている、またはコントロールとして使用される、顧客や見込み顧客に関する情報を示します。セル・レポートは、キャンペーン・フローチャートを作成する際に役立ちます。これらのレポートにアクセスするには、フローチャートを編集する際に「レポート」アイコン  をクリックします。

使用可能なレポートは、以下に示すいくつかの要因によって決まります。

- IBM Campaign 管理者によって設定される権限。
- いくつかのレポートは、IBM Campaign Reports Pack をインストールして、IBM Campaign を Cognos® に統合した場合にのみ使用可能になります。詳しくは、「IBM Marketing Software Reports インストールおよび構成ガイド」を参照してください。レポート・パックと共に圧縮ファイルとして提供される「IBM Campaign Report Specifications」も参照してください。
- Cognos レポート・パック (eMessage、Interact、および Distributed Marketing 用) も、これらの追加製品のライセンスがある場合には使用可能になります。レポートには、各製品の「分析」ページ、またはキャンペーンやオファーの「分析」タブからアクセスできます。詳しくは、各製品の資料を参照してください。

フローチャート開発中のフローチャート・セル・レポートの使用

Campaign フローチャートを作成する過程で、フローチャート・セル・レポートを使用して各プロセスの正確性を分析できます。フローチャート・セル・レポートは、どの ID が選択され、それぞれの下流プロセスが選択のリストにどのような影響を与えるかに関する情報を提供します。

始める前に

セル・レポートにアクセスするには、フローチャートを編集またはレビューする権限、およびセル・レポートを表示またはエクスポートする権限が必要です。システム定義の管理役割のセル・レポート・アクセス権限について詳しくは、「IBM Campaign 管理者ガイド」を参照してください。

このタスクについて

IBM Campaign は、フローチャート開発時に使用するためのフローチャート・セル・レポートを提供します。いくつかのレポートでは、データ操作プロセス (選択、マージ、セグメント、サンプル、オーディエンス、または抽出) が出力として生成する、各セルまたは ID のリストを検討します。他のレポートは、あるプロセスから次のプロセスへの、フローチャート全体でのデータの流れを示します。セル・データを分析することにより、選択を絞り込み、生じ得るエラーを識別することができます。さらに、各プロセスが想定どおりの出力を生成していることを確認できます。例えば、セル内容のレポートは、セル内の各 ID に対するフィールド値 (名前、電話番号、E メール・アドレスなど) を示します。

手順

1. フローチャートを「編集」モードで開きます。
2. フローチャート・ツールバーの「レポート」  をクリックします。
3. リストからレポートを選択します。
 - 『「セル・リスト」レポート: フローチャート内のすべてのセルに関する情報の表示』
 - 267 ページの『「セル変数プロファイル」レポート: セルの 1 つの特性のプロファイル作成』
 - 268 ページの『「セル変数クロス集計」レポート: セルの 2 つの特性の同時プロファイル作成』
 - 269 ページの『「セル内容」レポート: セルの内容の表示』
 - 270 ページの『「セル・ウォーターフォール」レポート: 下流プロセスでのセル・ウォーターフォールの分析』

「セル・リスト」レポート: フローチャート内のすべてのセルに関する情報の表示

「セル・リスト」レポートを使用して、現在のフローチャート内にあるすべてのセルに関する情報を取得します。このレポートは、実行したすべてのプロセスに関する情報を示します。

手順

1. フローチャートを「編集」モードで開きます。
2. ツールバーの「レポート」  をクリックします。

「セル別詳細レポート」ウィンドウが表示されます。フローチャートの各セルが、レポートの 1 行に対応しています。

「対象データ」リストでは、「セル・リスト」レポートがデフォルトで選択されています。このレポートでは、フローチャートを前回実行したときのデータが表示されます。「ステータス」列には、「テスト実行」や「実稼働実行」など、フローチャート実行のタイプが表示されます。

3. 表示をソートするには、レポートの列見出しをクリックします。

4. 表示を変更するには、ダイアログ・ツールバーの「オプション」 をクリックしてから、以下のいずれかのオプションを選択します。

- 「ツリー表示」：フローチャート・セルをフォルダー階層により表示します。レベルは、フローチャート内のレベルと関係を表しています。各レベルを展開したり折りたたんだりすると、それより下の項目が表示または非表示になります。

フローチャートにマージ・プロセスが含まれている場合、それらのプロセスはレポートを通じて色分け表示されます。例えば、Merge1 は赤、Merge2 は青、というようになります。各マージ・プロセスの子セルと親セルも色分け表示され、リストのソート状態には関係なく容易に識別することができます。例えば、Merge1 が赤の場合、Merge1 の子プロセスと親プロセスのすべてについて、「セル ID」フィールドが赤になります。

- 「テーブル表示」：フローチャート・セルを表形式で表示します (デフォルト)。

「セル変数プロファイル」レポート：セルの 1 つの特性のプロファイル作成

「セル変数プロファイル」レポートを使用して、指定のセルの 1 つの変数に関連付けられたデータを表示します。例えば、Gold.out セルを選択し、変数に「年齢」を指定して、ゴールド・クレジット・カードを持つすべてのクライアントの年齢範囲を表示できます。

このタスクについて

セル変数プロファイル・レポートは、キャンペーンの見込みターゲットを識別するために役立つ人口統計情報を表示します。

手順

1. フローチャートを「編集」モードで開きます。
2. 「レポート」 をクリックします。
3. 「対象データ」リストから、「セル変数プロファイル」を選択します。
4. 「対象セル」リストから、プロファイルするセルを選択します。
5. フィールドを「フィールド」リストから選択します。
6. (オプション) 表示を変更するには、「オプション」 をクリックしてから、以下のオプションを変更します。
 - 階級数: IBM Campaign はフィールド値をグループ化することにより、同じサイズのセグメントつまり階級を作成します。水平軸のフィールド値がビン

に編成されます。例えば、「年齢」用に 4 つの階級を指定する場合、値は 20-29、30-39、40-49、および 50-59 の階級にグループ化される可能性があります。指定する数が、異なるフィールド値の数より小さい場合、一部のフィールドが結合されて 1 個のビンになります。デフォルトの最大階級数は 25 です。

- **メタタイプ別プロファイル:** このオプションにより、日付、金額、電話番号、その他の数値データを表すフィールド値が、ASCII テキストに基づいてソートされるのではなく、正しくソートされて階級化されるようになります。例えば、メタタイプ別にプロファイルする場合、日付は数値としてではなく日付としてソートされます。
- **テーブルの表示:** レポートを表形式で表示します。各ビンが行として表現され、各ビンのカウントが列になります。
- **グラフの表示:** レポートをグラフとして表示します。このオプションはデフォルトです。レポートを右クリックして、その他の表示オプションにアクセスします。
- **2 つ目のセル表示:** プロファイルに利用可能なセルが複数個ある場合にこのオプションを選択すると、2 つ目のセルがレポートに表示されます。2 つのセルが、グラフィック形式で横並びに表示されます。

「セル変数クロス集計」レポート: セルの 2 つの特性の同時プロファイル作成

「セル変数クロス集計」レポートを使用して、指定のセルの 2 つのフィールドからデータを同時にプロファイルします。例えば、Gold.out セルの「年齢」と「金額」を選択して、ゴールド・クレジット・カードを持つクライアントの年齢別の相対購入額を表示できます。

このタスクについて

選択する各フィールドは、グリッドの 1 つの軸を表します。例えば、X 軸に「年齢」を選択し、Y 軸に「金額」を選択できます。このレポートでは、フィールド値がそれぞれの軸に沿って複数の階級に分割されています。それぞれの交差部分のボックスのサイズは、両方の属性を持つ顧客 ID の相対的な数を表しています。例えば、「年齢」と「金額」を使用して、どの年齢グループが最大の金額を支払ったかを視覚的に示すことができます。

手順

1. フローチャートを「編集」モードで開きます。
2. プロファイルするセルを生成するためのプロセスを構成して実行します。
3. ツールバーの「レポート」 をクリックします。
4. 「対象データ」リストから、「セル変数クロス集計」を選択します。
5. 「セル」リストからセルを選択します。
6. プロファイルするフィールド (変数) を、「フィールド 1」および「フィールド 2」リストから選択します。

7. (オプション) 表示を変更するには、「オプション」  をクリックしてから、以下のオプションを変更します。

- 階級数: IBM Campaign は各軸に沿ってフィールド値をグループ化することにより、同じサイズのセグメントつまり階級を作成します。例えば、「年齢」用に 4 つの階級を指定する場合、値は 20-29、30-39、40-49、および 50-59 の階級にグループ化される可能性があります。指定する数が、異なるフィールド値の数より小さい場合、一部のフィールドが結合されて 1 個のビンになります。デフォルトの階級数は 10 です。
- メタタイプ別プロファイル: このオプションは、デフォルトで使用可能になっています。このオプションにより、日付、金額、電話番号、その他の数値データを表すフィールド値が、ASCII テキストに基づいてソートされるのではなく、正しくソートされて階級化されるようになります。例えば、メタタイプ別にプロファイルする場合、日付は数値としてではなく日付としてソートされます。
- テーブルの表示: レポートを表形式で表示します。
- 2 次元グラフの表示: レポートを 2 次元グラフとして表示します。レポートを右クリックして、その他の表示オプションにアクセスします。
- 3 次元グラフの表示: レポートを 3 次元グラフとして表示します。レポートを右クリックして、その他の表示オプションにアクセスします。
- セル 1 表示: セル情報が X 軸に表示される方法を指定します。特定の数値フィールドについては、「値フィールド」リストから操作対象のフィールドを選択できます。
- 値フィールド (「セル 1 表示」と「セル 2 表示」の両方): 変数を、プロファイルされている既存の変数に追加します。この 2 番目の変数は、最初の変数を表すボックス内のボックスとして表示されます。

「セル内容」レポート: セルの内容の表示

「セル内容」レポートを使用して、セル内のレコードの詳細を表示します。レポート・オプションを使用すると、セル内の各顧客の E メール・アドレス、電話番号、その他の人口統計データなど、実際のフィールド値を表示できます。

このタスクについて

このレポートは、現在のオーディエンス・レベルで定義されているテーブル・ソースの値を表示できます。このレポートは、実行の結果を検証し、意図したコンタクトのセットが選択されていることを確認するために役立ちます。

手順

1. フローチャートを「編集」モードで開きます。
2. ツールバーの「レポート」  をクリックします。
3. 「対象データ」リストから「セル内容」を選択します。
4. 「セル名」メニューからセルを選択します。

5. (オプション) 表示を変更するには、「オプション」  をクリックしてから、以下のオプションを指定します。

- 最大表示行数: レポートに表示される最大行数を変更します。デフォルトは 100 です。
- 表示フィールド: 「選択可能なフィールド」域のフィールドを選択し、それらを「表示フィールド」域に追加します。
- 重複 ID のレコードを除外: 重複フィールドが含まれるレコードをスキップする場合に選択します。このオプションは、非正規化テーブルを使用している場合に役立ちます。このオプションは、デフォルトで使用不可になっています。

注: 「レコード数」フィールドの限度は 10000 です。

「セル・ウォーターフォール」レポート: 下流プロセスでのセル・ウォーターフォールの分析

「セル・ウォーターフォール」レポートを使用して、フローチャート内のそれぞれの下流プロセスから削除された人数を確認します。このレポートは、各データ操作プロセスの出力に関する情報を提供するので、後続の各プロセスが選択に与える影響を確認できます。その後、連続する各基準によって発生した減少を確認し、それに基づいて、ターゲット数の精度を上げることができます。

このタスクについて

セルの処理に伴うオーディエンス・メンバーの減少を分析することにより、選択を絞り込み、生じ得るエラーを識別することができます。さらに、各プロセスが想定どおりの出力を生成していることを確認できます。例えば、初期選択された ID の数を参照してから、それらの結果に対してマージ・プロセスを使用すると何が生じるかを確認できます。このようにして、連続する各基準によって発生した減少を確認できます。フローチャートが複雑で、複数のプロセス・パスが含まれる場合、分析するパスを選択できます。

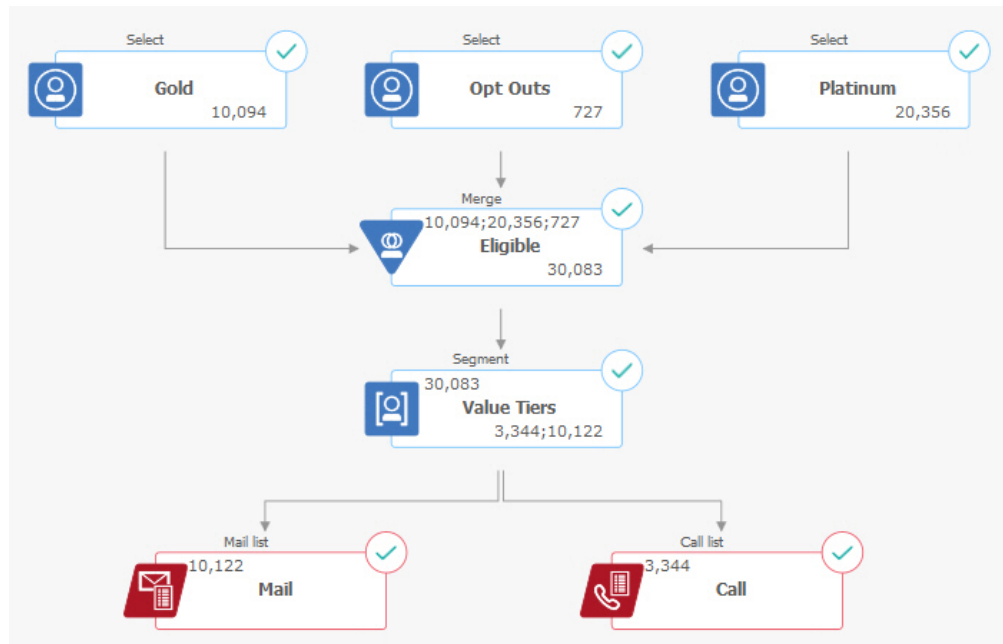
手順

1. フローチャートを「編集」モードで開きます。
2. フローチャート・ウィンドウ・ツールバーの「レポート」  をクリックします。
3. 「対象データ」リストから「セル・ウォーターフォール」を選択します。
4. 分析の対象となるセルを「セル」リストから選択します。
5. そのセルが複数の下流プロセスに接続されている場合、「パス」リストを使用することにより、分析対象となるフローチャート内のパスを示します。

「セル・ウォーターフォール」レポートの例

この例は、「セル・ウォーターフォール」レポートを使用して出力ボリュームに影響を与えるプロセスを識別する方法を示しています。レポートは、出力に関するさまざまな割合や数量の詳細を提供します。

この例では、下記のキャンペーン・フローチャートにある「ゴールド」という選択プロセスからの出力を分析します。



このフローチャートの「セル・ウォーターフォール」レポートを、以下の図に示します。「ゴールド」セルは、レポートの上部にある「セル」リストから選択されます。そのため、レポートは「ゴールド」選択プロセスの出力を分析したものとなります。この例の場合、このフローチャートで「ゴールド」セルのパスは 1 つのみ（「ゴールド」から「適格」へ）であるため、「パス」リストは重要ではありません。「ゴールド」プロセスのボックスからフローチャート内の他のプロセスへの出力が提供されていれば、「パス」リストを使用することによってその他のシーケンスを見ることができます。

Cell specific reports							
Report to view		Cell Waterfall					
Cell		Gold [Gold]		Path			
				Gold->Eligible->Value Tiers			
Cell name [process]	Size	#IDs removed	%Remain	Seg%	#IDs (removal query)	Removal query	Notes
Gold [Gold]	10094	0	100.00				
Eligible [Eligible]	30083	Added 19989	298.03	0.00	727	All	
Value Tiers	Unknown	Unknown	Unknown				
Segment1	3344			11.12		ACC_DEMO_CUSTOMER.HHOLD_ID < 3000	
Segment2	10122			33.65		ACC_DEMO_CUSTOMER.HHOLD_ID > 3000	
Total	Unknown	Unknown	Unknown				

各セルは、その出力セル名に加えて、大括弧で囲まれた [プロセス名] で識別されます。これらの名前は、プロセス構成ダイアログの「全般」タブで割り当てられたものです。

このレポート例は、以下の過程を示しています。

1. 「ゴールド」セルの ID が「適格」という名前のマージ・プロセスに渡されます。
2. いくつかの ID が追加され、いくつかの ID が削除されたことが示されます。
3. フローチャートを参照すると、プラチナ (選択) プロセスがいくつかの ID を追加したこと、およびオプトアウト (選択) プロセスがいくつかの ID を削除したことが判明します。
4. 適格 ID (ゴールドおよびプラチナからオプトアウトを差し引いたもの) が「値層」というセグメント・プロセスに渡されます。
5. このセグメント・プロセスにより、適格 ID が複数のコンタクト・チャンネルに分割されます。

合計行には、「ゴールド」プロセスが最初に選択した ID の数が示されます。この行には、残されたゴールド ID の数と割合も示されます。

フローチャート・セル・レポートの印刷またはエクスポート

任意のフローチャート・セル・レポートを印刷したり、それを別のフォーマットにエクスポートしたりできます。

手順

1. フローチャートを開きます。
2. 「レポート」  をクリックします。
3. リストからレポートを選択して、レポート固有のコントロールを設定します。
4. 「印刷」  をクリックしてレポートを印刷します。
5. 「エクスポート」  をクリックして、レポートをコンマ区切り値 (CSV) ファイルとして保存します。ファイル名を指定します。ただし、パスや拡張子は含めないでください。CSV ファイルに列見出しを含める場合は、「先頭行に項目名を出力」にチェック・マークを付けます。次に、「エクスポート」をクリックします。

ファイルを開くか保存するかを尋ねるプロンプトが出されます。

キャンペーンとオファーを分析するためのレポートの使用

IBM Campaign は、キャンペーンやオファーに関する情報の分析に役立つレポートを提供します。いくつかのレポートは、計画プロセスの一環として、キャンペーン展開の期間中に実行できます。その他のレポートはキャンペーン結果を示しているので、オファーやキャンペーン戦略を分析して調整できます。

始める前に

キャンペーンを実行する前に、IBM Campaign フローチャート・セル・レポートを使用して選択内容を分析してください。セル・レポートを使用するには、フローチャートを編集モードで開き、ページ上部の「レポート」リンクをクリックします。詳しくは、265 ページの『フローチャート開発中のフローチャート・セル・レポートの使用』を参照してください。

このタスクについて

IBM Campaign レポートは、オファー、セグメント、およびキャンペーンに関する詳細な情報を示します。レポートを参照することにより、キャンペーンのオファー、レスポンス率、収益、レスポンスあたりの利益、その他のデータを分析して、収益、利益、および ROI の合計値と増分値を計算できます。

手順

1. 個別のキャンペーン、オファー、またはセグメントを分析するには、以下のよう
に「分析」タブを使用します。
 - a. 「キャンペーン」メニューを開いて、「キャンペーン」、「オファー」、ま
たは「セグメント」を選択します。
 - b. キャンペーン、オファー、またはセグメントの名前をクリックします。
 - c. 「分析」タブをクリックします。
 - d. ページの上にある「レポート・タイプ」リストからレポートを選択します。
レポートが同じウィンドウ内に表示されます。
2. 複数のキャンペーン、オファー、セル、またはセグメントにわたって結果を分析
するには、以下のように「**Campaign** 分析」ページを使用します。
 - a. 「分析」>「**Campaign** 分析」を選択します。
 - b. いずれかのレポート・フォルダーをクリックします。
 - c. レポート・リンクをクリックします。

レポートでフィルタリングが可能な場合は、「レポート・パラメーター」ウ
ィンドウが開きます。

- d. レポートのフィルター基準となる 1 つ以上のオブジェクトを選択します。
Ctrl キーを押しながらクリックすることにより、複数のオブジェクトを選
択できます。どのオブジェクトが表示されるかは、与えられている権限によ
って異なります。
- e. 「レポート生成」をクリックします。

レポートが同じウィンドウ内に表示されます。レポートの生成日時がページ
下部に表示されます。レポートが複数のページに渡る場合、用意されている
コントロールを使って、レポートの先頭または末尾に移動したり、ページア
ップまたはページダウンします。

タスクの結果

レポート・ツールバーは、Cognos によって生成されたレポートで表示されます。
カレンダー・レポートやセグメント・レポート、またはフローチャートのセル・レ
ポートでは利用できません。「レポート」ツールバーを使用して以下の操作を実行
できます。

- このバージョンを保持: レポートを E メールで送信します
- ドリルダウン/ドリルアップ: ディメンション・ドリル機能に対応しているレポ
ートで使用されます。
- 関連リンク: ディメンション・ドリル機能に対応しているレポートで使用されま
す。

- 表示形式: レポートのデフォルト表示形式は HTML です。リストから別の表示形式を選択できます。アイコンが変化して、選択された表示オプションが示されます。

注: すべてのレポートをあらゆる形式で表示できるわけではありません。例えば、複数の照会を使用するレポートは、CSV または XML で表示することはできません。

IBM Campaign レポートのリスト

IBM Campaign レポートは、有効なマーケティング・キャンペーンの設計とキャンペーン結果の分析に役立つことを目的としています。

標準レポート

キャンペーンの管理者および設計者は、以下のレポートを使用してキャンペーンの計画と分析を行います。

表 12. キャンペーン開発のための標準レポート

レポート	説明	アクセス方法
セグメント・クロス集計分析	キャンペーンの管理者は、このレポートを使用してセルをドリリングし、キャンペーンまたはセッション・フローチャートで使用する選択プロセスを作成します。 このレポートは、キューブの任意の 2 つのディメンションに関する詳細情報を計算して、結果を表形式で表示します。このレポートで分析できるのは、キューブの一部である戦略的セグメントまたはセルのみです。	キャンペーンの「分析」タブを使用します。
セグメント・プロファイル分析	キャンペーンの管理者は、このレポートを使用して戦略的セグメントを作成し、複数のキャンペーンで使用するキューブを構築します。 このレポートは、戦略的セグメントのディメンション数を計算して表示します。この情報は、表形式とグラフィック形式の両方の形式で表示されます。このレポートで分析できるのは、キューブの一部である戦略的セグメントのみです。	キャンペーンの「分析」タブを使用します。
キャンペーンのフローチャート・ステータス・サマリー	キャンペーンの設計者は、テスト実行や実稼働実行の後にこのレポートを使用して、フローチャート実行でエラーが生じたかどうかを判別します。	キャンペーンの「分析」タブを使用します。
キャンペーン・カレンダー	キャンペーンの設計者は、キャンペーンを計画および実行する際に、カレンダー・レポートを使用します。 これらのレポートは、キャンペーンに定義された開始日と終了日に基づいて、カレンダー上にキャンペーンとオファーを表示します。二重矢印は、キャンペーンの開始日 (>>) と終了日 (<<) を示します。	「分析」>「Campaign 分析」を選択します。

フローチャート・セル・レポート

キャンペーン・フローチャートを設計する際にフローチャート・セル・レポートを使用すると、マーケティング・キャンペーンの意図されたターゲットを識別するために役立ちます。セルは、データ操作プロセス (選択、マージ、セグメント、サンプル、オーディエンス、または抽出) が出力として生成する、ID のリストです。セル・レポートにアクセスするには、フローチャートを編集する際に「レポート」アイコン  をクリックします。

表 13. キャンペーン・フローチャートのセル・レポート

レポート	説明
セル・リスト	現在のフローチャート内にあるすべてのセルに関する情報を表示します。各セルは、見込みターゲットのグループを表します。 詳しくは、266 ページの『「セル・リスト」レポート: フローチャート内のすべてのセルに関する情報の表示』を参照してください。
セル変数プロファイル	キャンペーンの見込みターゲットを示す人口統計情報を表示します。セルの 1 つの変数に対するデータを表示することができます。例えば、ゴールド・クレジット・カードを持つクライアントの年齢範囲を表示できます。 詳しくは、267 ページの『「セル変数プロファイル」レポート: セルの 1 つの特性のプロファイル作成』を参照してください。
セル変数クロス集計	キャンペーンの見込みターゲットを示す人口統計情報を表示します。セルの 2 つの変数に対するデータを表示することができます。例えば、「ゴールド」クレジット・カード・セルの年齢と金額を使用して、どの年齢グループが最大の金額を支払ったかを視覚的に示すことができます。 詳しくは、268 ページの『「セル変数クロス集計」レポート: セルの 2 つの特性の同時プロファイル作成』を参照してください。
セル内容	セル内のレコードに関する詳細を表示します。例えば、セル内の顧客ごとに、E メール・アドレス、電話番号、その他の人口統計データを表示できます。このレポートを使用して、実行の結果を検証し、意図したコンタクトのセットが選択されていることを確認できます。 詳しくは、269 ページの『「セル内容」レポート: セルの内容の表示』を参照してください。
セル・ウォーターフォール	セルが処理されることによる、オーディエンス・メンバーの減少を分析して、選択を絞り込み、生じ得るエラーを識別できるようにします。例えば、初期選択された ID の数を参照してから、マージ・プロセスを使用してオプトアウトを除外することで何が生じるかを参照できます。 詳しくは、270 ページの『「セル・ウォーターフォール」レポート: 下流プロセスでのセル・ウォーターフォールの分析』を参照してください。

Cognos レポート

Cognos レポートは、IBM Campaign Reports Pack と共に提供されます。Cognos レポートを使用して、キャンペーンの計画、調整、および分析を行うことができます。これらのレポートは、使用目的に合わせてカスタマイズ可能なサンプルです。

これらのレポートにアクセスするには、IBM Campaign を IBM Cognos に統合する必要があります。詳しくは、「IBM Marketing Software Reports インストールおよび構成ガイド」を参照してください。

表 14. Cognos レポート

レポート	説明	アクセス方法
キャンペーン・サマリー	キャンペーン設計者は、キャンペーンを作成および実行する際に、このレポートを使用します。 このレポートには、作成されたすべてのキャンペーンに関する情報が表示されます。このレポートは、キャンペーン・コード、作成日、開始日と終了日、前回実行日、各キャンペーンのイニシアチブおよび目的をリストします。 詳しくは、Reports Pack に付属の「IBM Campaign Report Specifications」を参照してください。	「分析」>「Campaign 分析」を選択します。
オファー・キャンペーン・リスト	キャンペーン設計者は、オファーを計画する際、またはキャンペーンを作成および実行する際に、このレポートを使用します。 このレポートは、さまざまなキャンペーンでどのオファーが提供されたかを示します。これはキャンペーンをオファー別にグループ化してリストで示します。このレポートは、キャンペーン・コード、イニシアチブ、開始日と終了日、および前回実行日をリストします。 詳しくは、Reports Pack に付属の「IBM Campaign Report Specifications」を参照してください。	「分析」>「Campaign 分析」を選択します。
パフォーマンス・レポート	キャンペーン設計者およびマーケティング・マネージャーは、オファーやキャンペーンを計画する際に、「What If」オファー収支サマリー・レポートを使用します。 その他のパフォーマンス・レポートは、キャンペーンを配置してレスポンス・データを取得した後に使用されます。これらのレポートは、複数のキャンペーン、オファー、セル、またはセグメント間でのコンタクトおよびレスポンス・データを検討して、キャンペーンの結果を分析します。 詳しくは、『IBM Campaign のパフォーマンス・レポート』を参照してください。	「分析」>「Campaign 分析」>「パフォーマンス・レポート」を選択して、1 つ以上のキャンペーン、オファー、セル、またはセグメントでの結果を分析します。 特定のキャンペーンの結果を分析するには、キャンペーンまたはオファーの「分析」タブを開きます。

IBM Campaign のパフォーマンス・レポート

IBM Campaign Reports Pack には、いくつかのパフォーマンス・レポートが提供されています。パフォーマンス・レポートは、1 つ以上のキャンペーン、オファー、セル、またはセグメント間でのコンタクトおよびレスポンス・データを分析するために変更可能な、サンプルのレポートです。

これらのレポートを使用するには、IBM Campaign を IBM Cognos に統合する必要があります。詳しくは、以下を参照してください。

- IBM Marketing Software Reports インストールおよび構成ガイド。

- *IBM Campaign Report Specifications*。これは Reports Pack に付属の圧縮ファイルです。この仕様には、パフォーマンス・レポートからの出力例が示されています。

パフォーマンス・レポートは、以下の方法で使用可能です。

- キャンペーンまたはオファーの「分析」タブから。
- 1 つ以上のキャンペーン、オファー、セル、またはセグメントでの結果を分析するため、「分析」>「**Campaign**分析」>「パフォーマンス・レポート」を選択することにより。

オファーやキャンペーンを計画する際には、「What If」オファー収支サマリー・レポートを使用します。その他のパフォーマンス・レポートは、キャンペーンを配置してレスポンス・データを取得した後に使用されます。

表 15. パフォーマンス・レポート

レポート	説明
"What If" オファー収支サマリー	このレポートは、オファーの仮定の収支パフォーマンスを入力内容に基づいて計算します。レスポンス率がさまざまであるシナリオを評価するためのパラメーターを指定します。このレポートは、指定したレスポンス率とレスポンス率増分に基づいて増分を行うことにより、6 つのシナリオの収支パフォーマンスを計算します。例えば、2% のレスポンス率と、0.25% の増分を指定する場合、このレポートは、レスポンス率が 2% から 3.25% の範囲の 6 つのシナリオのパフォーマンス・データを返します。 オプションで、このレポートのパラメーター（「コンタクト単位のコスト」、「オファー・フルフィルメント固定コスト」、「レスポンス当たりの売上」など）を変更できます。
キャンペーン詳細オファー・レスポンスの詳細	「キャンペーン詳細オファー・レスポンスの詳細」レポートは、オファー・レスポンス・タイプのキャンペーン・パフォーマンス・データを提供します。キャンペーンに関連付けられているすべてのオファーをリストし、すべてのチャネルでのレスポンス・タイプごとのレスポンス数を示します。 eMessage オffer統合が構成されている場合、このレポートには eMessage リンク・クリックのレスポンス・タイプに関する情報が含まれます。ランディング・ページや SMS 返信メッセージは、現在サポートされていません。それらのレスポンス・タイプ用に存在する列は、この時点では ETL プロセスによって値が入力されません。
オファー別のキャンペーン収支サマリー (実績)	「オファー別のキャンペーン収支サマリー (実績)」レポートは、キャンペーン内のオファーの収支データを提供します。これには、コンタクト・コスト、総収益、純利益、および ROI などのデータが含まれます。
月単位のキャンペーン・オファー・パフォーマンス	「月単位のキャンペーン・オファー・パフォーマンス」レポートは、指定した月のキャンペーン・パフォーマンスと、キャンペーン内の各オファー・パフォーマンス・データを示します。これは、指定した月における、提供されたオファーの数、レスポンス・トランザクションの数、およびレスポンス率をリストします。
キャンペーン・パフォーマンス比較	「キャンペーン・パフォーマンス比較」レポートは、キャンペーンの財務パフォーマンスを比較します。これには、レスポンス・トランザクションやレスポンス率、固有のレスポンス・ランダーの数やレスポンス率などのデータが含まれます。これには、制御グループと比較したレスポンスの増加を示す、上昇コントロール・グループの情報も含まれます。

表 15. パフォーマンス・レポート (続き)

レポート	説明
キャンペーン・パフォーマンス比較 (収益を含む)	「キャンペーン・パフォーマンス比較 (収益を含む)」レポートは、選択したキャンペーンの財務パフォーマンスを比較します。これには、レスポンス・トランザクション、レスポンス率、固有のレスポンダーの数、レスポンダー率、および実際の収益などのデータが含まれます。これにはオプションで、制御グループと比較したレスポンスの増加を示す、上昇コントロール・グループの情報も含まれます。
イニシアチブ別のキャンペーン・パフォーマンス比較	「イニシアチブ別のキャンペーン・パフォーマンス比較」レポートは、イニシアチブ別にグループ化された選択したキャンペーンの財務パフォーマンスを比較します。これには、レスポンス・トランザクションやレスポンス率、固有のレスポンダーの数やレスポンダー率などのデータが含まれます。これにはオプションで、制御グループと比較したレスポンスの増加を示す、上昇コントロール・グループの情報も含まれます。
セル別のキャンペーン・パフォーマンス・サマリー	「セル別のキャンペーン・パフォーマンス・サマリー」レポートは、対応するキャンペーン別にセルがグループ化された状態で、キャンペーン・パフォーマンス・データを提供します。これには、提供されたオファーの数、レスポンス・トランザクションの数、レスポンス率、固有のレスポンダーの数、およびレスポンダー率などのデータが含まれます。これには、制御グループと比較したレスポンスの増加を示す、上昇コントロール・グループの情報も含まれます。
セル別のキャンペーン・パフォーマンス・サマリー (収益を含む)	「セル別のキャンペーン・パフォーマンス・サマリー (収益を含む)」レポートは、対応するキャンペーン別にセルがグループ化された状態で、選択したキャンペーン・パフォーマンス・データを提供します。これには、提供されたオファーの数、レスポンス・トランザクションの数、レスポンス率、固有のレスポンダーの数、レスポンダー率、および実際の収益などのデータが含まれます。これにはオプションで、制御グループと比較したレスポンスの増加を示す、上昇コントロール・グループの情報も含まれます。 注: このレポートでは、レスポンス履歴テーブル内に付加的にトラッキングされるフィールド「収益」が必要です。
セルおよびイニシアチブ別のキャンペーン・パフォーマンス・サマリー	「セルおよびイニシアチブ別のキャンペーン・パフォーマンス・サマリー」レポートは、選択したキャンペーン・パフォーマンス・データと、対応するキャンペーンおよびイニシアチブ別にグループ化されたセルを提供します。これには、提供されたオファーの数、レスポンス・トランザクションの数、レスポンス率、固有のレスポンダーの数、およびレスポンダー率などのデータが含まれます。これにはオプションで、制御グループと比較したレスポンスの増加を示す、上昇コントロール・グループの情報も含まれます。
セルおよびオファー別のキャンペーン・パフォーマンス・サマリー	「セルおよびオファー別のキャンペーン・パフォーマンス・サマリー」レポートは、同じレポート内のオファーおよびセル別にキャンペーン・パフォーマンスを表示する手段を提供します。各キャンペーンが、各セルおよび関連付けられたオファー名と一緒にリストされます。このレポートは、セルとオファーの組み合わせごとに、提供されたオファーの数、レスポンス・トランザクションの数、レスポンス率、一意の受信者およびレスポンダーの数、レスポンダー率を示します。これには、制御グループと比較したレスポンスの増加を示す、上昇コントロール・グループの情報も含まれます。

表 15. パフォーマンス・レポート (続き)

レポート	説明
セルおよびオファー別のキャンペーン・パフォーマンス・サマリー (収益を含む)	「セルおよびオファー別のキャンペーン・パフォーマンス・サマリー (収益を含む)」レポートは、収益情報と一緒に、同じレポート内のオファーおよびセル別にキャンペーン・パフォーマンスを表示する手段を提供します。各キャンペーンが、各セルおよび関連付けられたオファー名と一緒にリストされます。このレポートは、セルとオファーの組み合わせごとに、提供されたオファーの数、レスポンス・トランザクションの数、レスポンス率、一意の受信者およびレスポnderの数、レスポnder率、および収益を示します。これには、制御グループと比較したレスポンスの増加を示す、上昇コントロール・グループの情報も含まれます。 注: このレポートでは、レスポンス履歴テーブル内に付加的にトラッキングされるフィールド「収益」が必要です。
オファー別のキャンペーン・パフォーマンス・サマリー	「オファー別のキャンペーン・パフォーマンス・サマリー」レポートは、選択したオファーが対応するキャンペーン別にグループ化された状態で、キャンペーンおよびオファー・パフォーマンスのサマリーを提供します。これには、提供されたオファーの数、レスポンス・トランザクションの数、レスポンス率、固有のレスポnderの数、およびレスポnder率などのデータが含まれます。これには、制御グループと比較したレスポンスの増加を示す、上昇コントロール・グループの情報も含まれます。
オファー別のキャンペーン・パフォーマンス・サマリー (収益を含む)	「オファー別のキャンペーン・パフォーマンス・サマリー (収益を含む)」レポートは、選択したキャンペーンのオファー・パフォーマンスのサマリーを提供します。これには、提供されたオファーの数、レスポンス・トランザクションの数、レスポンス率、固有のレスポnderの数、レスポnder率、および実際の収益などのデータが含まれます。これにはオプションで、制御グループと比較したレスポンスの増加を示す、上昇コントロール・グループの情報も含まれます。
日単位のオファー・パフォーマンス (Offer Performance by Day)	「日単位のオファー・パフォーマンス (Offer Performance by Day)」レポートは、指定した日付または日付範囲のオファー・パフォーマンスを示します。このレポートは、提供されたオファーの数、レスポンス・トランザクションの数、および指定した日付または日付範囲の間のレスポンス率をリストします。
オファー・パフォーマンス比較	「オファー・パフォーマンス比較」レポートは、選択したオファー・パフォーマンスを比較します。これには、提供されたオファーの数、レスポンス・トランザクションの数、レスポンス率、固有のレスポnderの数、およびレスポnder率などのデータが含まれます。これには、制御グループと比較したレスポンスの増加を示す、上昇コントロール・グループの情報も含まれます。
オファー・パフォーマンス・メトリック	「オファー・パフォーマンス・メトリック」レポートは、「最適一致 (Best Match)」、「断片一致 (Fractional Match)」、「複数一致 (Multiple Match)」などの各種レスポンス属性に基づいて、選択したオファー・パフォーマンスを比較します。これには、オプションのリフト・オーバーコントロール・グループ情報と、各種の属性率の間におけるパーセンテージの相違も含まれます。
キャンペーン別のオファー・パフォーマンス・サマリー	「キャンペーン別のオファー・パフォーマンス・サマリー」レポートは、選択したオファーについてキャンペーンごとのパフォーマンスのサマリーを提供します。これには、提供されたオファーの数、レスポンス・トランザクションの数、レスポンス率、固有のレスポnderの数、およびレスポnder率などのデータが含まれます。これには、制御グループと比較したレスポンスの増加を示す、上昇コントロール・グループの情報も含まれます。

関連概念:

212 ページの『キャンペーンへのレスポンスをトラッキングする方法』

127 ページの『レスポンス・プロセス』

218 ページの『直接レスポンス』

Campaign 用の IBM Cognos レポート・ポートレット

IBM Cognos レポート・ポートレットは、Campaign レポート・パッケージと共に提供されます。レポート・ポートレットを使用して、レスポンス率とキャンペーン効率とを分析します。

事前定義ダッシュボード・ポートレットを使用可能にしてから、作成した任意のダッシュボードにそれを追加できます。ダッシュボードを管理してそれにポートレットを追加するには、「ダッシュボード」>「ダッシュボードの作成」をクリックします。

表 16. Campaign 用の IBM Cognos レポート・ポートレット

レポート	説明
Campaign 投資収益率の比較 (Campaign Return on Investment Comparison)	レポートを表示しているユーザーが作成または更新したキャンペーンの ROI の概要を比較する IBM Cognos レポート。
Campaign レスポンス率の比較 (Campaign Response Rate Comparison)	レポートを表示しているユーザーが作成または更新した 1 つ以上のキャンペーンのレスポンス率を比較する IBM Cognos レポート。
オファー別の Campaign 収益比較 (Campaign Revenue Comparison by Offer)	レポートを表示しているユーザーが作成または更新したオファーが含まれているキャンペーン当たりの、収益と日付を比較する IBM Cognos レポート。
最終 7 日間のオファー・レスポンス数 (Offer Responses for Last 7 Days)	レポートを表示しているユーザーが作成または更新した各オファーに基づいて、過去 7 日間で受け取ったレスポンスの数を比較する IBM Cognos レポート。
オファー・レスポンス率の比較 (Offer Response Rate Comparison)	レポートを表示しているユーザーが作成または更新したオファー別のレスポンス率を比較する IBM Cognos レポート。
オファーのレスポンスの詳細 (Offer Response Breakout)	レポートを表示しているユーザーが作成または更新したアクティブ・オファーを表示する IBM Cognos レポート (ステータス別)。

Campaign リスト・ポートレット

標準の Campaign リスト・ポートレットは、Campaign のレポート・パッケージがインストールされていない場合でも、ダッシュボード上で使用できます。

表 17. Campaign リスト・ポートレット

レポート	説明
マイ・カスタム・ブックマーク	このレポートを表示しているユーザーが作成した Web サイトまたはファイルへのリンクのリスト。
最近使った自分のキャンペーン	このレポートを表示しているユーザーが作成した最新のキャンペーンのリスト。
最近使った自分のセッション	このレポートを表示しているユーザーが作成した最新のセッションのリスト。
キャンペーン・モニター・ポートレット (Campaign Monitor Portlet)	このレポートを表示しているユーザーが作成した、実行済みまたは現在実行中のキャンペーンのリスト。

E メールによるレポートの送信

SMTP サーバーが Cognos と共に作動するように構成されている場合、レポートを Campaign から直接 E メールできます。

始める前に

Cognos ライセンスを IBM 製品と一緒に取得した場合は、レポートにリンクを組み込むためのオプションはサポートされません。この機能を使用するには、Cognos のフルライセンスを購入する必要があります。

手順

1. レポートの実行が完了したら、レポート・ツールバーの「このバージョンを保持」をクリックして、「E メール・レポート」リストを選択します。「E メール・オプションの設定」ページが表示され、受信者とオプションのメッセージ・テキストを指定できるようになります。
2. レポートを E メール・メッセージの添付ファイルとして送信する場合は、「レポートを添付する」チェック・ボックスを選択して、「レポートにリンクを組み込む」チェック・ボックスをクリアします。
3. 「OK」をクリックします。要求が E メール・サーバーに送信されます。

レポートの再実行

レポートは、最新のデータを反映するよう、データ・ソースに対して生成されます。表示するレポートについて、レポートを最後に実行した後にデータが変更されていると考えられ、最新バージョンを確認したい場合は、レポートを再実行できます。

第 12 章 IBM Campaign オブジェクト名での特殊文字

特殊文字のいくつかは、IBM Campaign オブジェクト名としてサポートされていません。加えて、オブジェクトの中には特定の命名上の制約があるものもあります。

注: オブジェクト名をデータベースに渡す場合 (例えば、フローチャート名を含むユーザー変数を使用する場合)、特定のデータベースでサポートされている文字だけでオブジェクト名が構成されていることを確認する必要があります。そうしないと、データベース・エラーを受け取ります。

サポートされていない特殊文字

キャンペーン、フローチャート、フォルダー、オファー、オファー・リスト、セグメント、セッションの名前で、以下の特殊文字はサポートされていません。これらの文字は、オーディエンス・レベル名と対応するフィールド名ではサポートされません。これらは「Campaign 設定」で定義されます。

表 18. サポートされていない特殊文字

文字	説明
%	パーセント
*	アスタリスク
?	疑問符
	パイプ (垂直バー)
:	コロン
,	コンマ
<	より小記号
>	より大記号
&	アンパーサンド
\	円記号
/	スラッシュ
"	二重引用符
+	プラス
\$	ドル記号
タブ	タブ

命名上の制約を持たないオブジェクト

IBM Campaign の次のオブジェクトには、その名前に使用される文字に関する制約がありません。

- カスタム属性の表示 名 (内部 名には命名上の制約があります)
- オffer・テンプレート

特定の命名上の制約を持つオブジェクト

IBM Campaign の次のオブジェクトには、その名前に関する特定の制約があります。

- カスタム属性の内部名
- オーディエンス・レベル名と対応するフィールド名。これらは「Campaign 設定」で定義されます。
- セル
- ユーザー定義フィールド
- ユーザー・テーブルおよびフィールドの名前

これらのオブジェクトについては、名前に関する次の制約があります。

- 英字、数字、下線 (_) 文字だけで構成される
- 先頭文字は英字

非ローマ字言語の場合、IBM Campaign では、構成されているストリング・エンコードによってサポートされるすべての文字がサポートされます。

注: ユーザー定義フィールド名には、追加の制約があります。

第 13 章 トラブルシューティング用のフローチャート・ファイルのパッケージ化

フローチャートをトラブルシューティングするために IBM の支援を必要とする場合は、関連するデータを自動的に収集して、IBM テクニカル・サポートに送信することができます。

始める前に

この手順を実行できるのは、フローチャートの編集または実行を行う権限を持つユーザーのみです。「ログの表示」権限を持っていない場合は、選択ウィンドウでログ関連のエントリーを選択することはできません。

このタスクについて

このタスクを実行して、フローチャート・データ・ファイルをパッケージ化し、それらのファイルを IBM テクニカル・サポートに送信できるようにします。含める項目を指定し、日付範囲を示して、データを限定することができます。データは、ユーザーが選択したフォルダーに書き込まれます。データの内容を圧縮して、IBM テクニカル・サポートに送信することができます。

手順

1. フローチャートを「編集」モードで開きます。
2. 「システム管理」 > 「フローチャート・データの収集」を選択します。
3. 「トラブルシューティングのためにデータ・パッケージを作成」ウィンドウで、パッケージの名前を入力するか、デフォルト名のままにします。このパッケージ名は、選択されたデータ項目が作成されるサブフォルダーを作成するために使用されます。
4. 「参照」をクリックして、データ・パッケージが保存されるフォルダーを選択します。
5. パッケージに含める項目を選択するか、「デフォルトの項目を選択」にチェック・マークを付けて一般的に必要なすべてのデータを選択します。一部の項目では、追加情報を選択時に入力できます。

詳しくは、286 ページの『フローチャート・データのパッケージ化のオプション』を参照してください。

6. 「OK」をクリックして、パッケージを作成します。
7. E メールでデータ・パッケージを IBM テクニカル・サポートに送信するか、またはサポート担当者が推奨する方法を使用します。IBM テクニカル・サポートは、圧縮されていないデータ (パッケージ・サブディレクトリー全体) を受け入れますが、オプションで、送信する前にこれらのファイルを圧縮および暗号化して、単一のファイルにパッケージ化することができます。

タスクの結果

Campaign は、選択したデータ項目に加えて、以下を識別するサマリー・ファイルを作成します。

- 現在の日付と時刻
- ソフトウェアのバージョンおよびビルド番号
- ユーザー名
- パッケージに含めた選択内容
- キャンペーン名と ID
- フローチャートの名前と ID

フローチャート・データのパッケージ化のオプション

「システム管理」 > 「フローチャート・データの収集」を選択し、IBM 技術サポートに送信するフローチャート・ファイルをパッケージします。プロンプトが出されたら、このトピックで説明されているオプションを指定します。

表 19. フローチャート・データのパッケージ化のオプション

項目	含まれている内容の説明	設定可能な追加の指定
「デフォルトの項目を選択」チェック・ボックス	リストされたすべての項目 (ただし、ログ・ファイルは除く)、およびユーザー・テーブルおよびコンタクト履歴テーブルの内容を含む、フローチャートのトラブルシューティングで一般的に必要なすべてのデータ。	
フローチャート	フローチャート .ses ファイル。	実行結果を含めるかどうか オプションで、ランタイム・データ・ファイル (「アンダースコア」ファイルとも呼ばれる) を組み込むか除外するかを指定します。
フローチャート・ログ	フローチャート .log ファイル。	オプションで、開始と終了のタイム・スタンプを設定します。これらを設定しない場合、デフォルトはログ・ファイル全体です。
リスナー・ログ	unica_ac1snr.log ファイル。	オプションで、開始と終了のタイム・スタンプを設定します。これらを設定しない場合、デフォルトはログ・ファイル全体です。
起動ログ	AC_sess.log ファイル。	オプションで、開始と終了のタイム・スタンプを設定します。これらを設定しない場合、デフォルトはログ・ファイル全体です。
Web メッセージ・ログ	AC_web.log ファイル。	オプションで、開始と終了のタイム・スタンプを設定します。これらを設定しない場合、デフォルトはログ・ファイル全体です。
Campaign 構成	.config ファイル。フローチャートのトラブルシューティングに役立つように、Campaign 環境の構成プロパティおよび構成設定をリストします。	

表 19. フローチャート・データのパッケージ化のオプション (続き)

項目	含まれている内容の説明	設定可能な追加の指定
キャンペーン・カスタム属性	customcampaignattributes.dat ファイル。 これは、Campaign カスタム属性の属性名と値のペアをリストします。現在のキャンペーンに関連するエントリーのみ含まれます。	
セル・カスタム属性	customcellattributes.dat ファイル。これは、Campaign セル・カスタム属性の属性名と値のペアをリストします。現在のキャンペーンに関連するエントリーのみ含まれます。	
オファーの定義	以下のオファー関連の各システム・テーブルのすべての行が含まれています。 UA_AttributeDef.dat、UA_Folder.dat、 UA_Offer.dat、UA_OfferAttribute.dat、 UA_OfferList.dat、 UA_OfferListMember.dat、 UA_OfferTemplate.dat、 UA_OfferTemplAttr.dat、 UA_OfferToProduct.dat、UA_Product.dat、 UA_ProductIndex.dat	
ターゲット・セル・スプレッドシート・データ	targetcellspreadsheet.dat ファイル。このファイルには、ターゲット・セル・スプレッドシート全体用の UA_TargetCells のデータが含まれています。現在のキャンペーンのデータが、列/行で区切られたテキスト形式で含まれています。	
カスタム・マクロの定義	custommacros.dat ファイル。このファイルには、UA_CustomMacros の以下のフィールドが列/行形式で含まれています。Name、FolderID、Description、Expression、ExpressionType、DataScrName、DataVarType、DataVarNBytes、CreateDate、CreatedBy、UpdateDate、UPdateBy、PolicyIS、ACLID	
システム・テーブル・マッピング	systablemapping.xml ファイル。データ・ソースを含む、すべてのシステム・テーブル・マッピングが含まれています。	
+ システム・テーブルの内容を含める	このオプションを選択すると、オプションが展開されて、すべてのシステム・テーブルがリストされます。	含めるシステム・テーブルをそれぞれ選択します。テーブル全体 (すべての行およびすべての列) が組み込まれます。 サブオプションを選択しない場合、パッケージにはシステム・テーブルは含まれません。

表 19. フローチャート・データのパッケージ化のオプション (続き)

項目	含まれている内容の説明	設定可能な追加の指定
+ コンタクト履歴テーブルを含める	このオプションを選択すると、オプションが展開されて、コンタクト履歴およびオーディエンス・レベルごとの詳細なコンタクト履歴テーブルが表示されます。	選択するセットごとに、パッケージにはコンタクト履歴、およびそのオーディエンス・レベルの詳細なコンタクト履歴レコードが含まれます。 オプションで、開始と終了のタイム・スタンプを設定できます。それらを設定しない場合、デフォルトはすべてのレコードです。 サブオプションを選択しない場合、パッケージにはコンタクト履歴テーブルの情報は含まれません。
+ レスポンス履歴テーブルを含める	このオプションを選択すると、オプションが展開されて、すべてのオーディエンス・レベルのレスポンス履歴テーブルが表示されます。	選択するテーブルごとに、パッケージにはそのオーディエンス・レベルのレスポンス履歴レコードが含まれます。 選択するテーブルごとに、オプションで開始と終了のタイム・スタンプを設定できます。それらを設定しない場合、デフォルトはすべてのレコードです。 テーブルを選択しない場合、パッケージにはレスポンス履歴テーブルの情報は含まれません。
+ ユーザー・テーブルの内容を含める	このオプションを選択すると、オプションが展開されて、当該パッケージに対して選択できるユーザー・テーブルの内容が表示されます。	含めるユーザー・テーブルをフローチャートから選択します。 何も選択しない場合、パッケージにはユーザー・テーブルの内容は含まれません。 選択するユーザー・テーブルごとに、含める最大行数をオプションで設定できます。最大行数を設定しない場合、パッケージにはテーブル全体が含まれます。
+ 戦略的セグメントを含める	このオプションを選択すると、オプションが展開されて、当該パッケージに対して選択できるすべての戦略的セグメントが表示されます。	フローチャートから各戦略的セグメントに対して含めるセグメントのデータを選択します。
+ スタック・トレース・ファイルを含める	UNIX バージョンでのみ使用可能なオプションです。このオプションを選択すると、オプションが展開されて、 <code>unica_aclsnr.log</code> と同じディレクトリーにスタック・トレース・ファイル (*.stack) のリストが表示されます。	パッケージに含めるスタック・トレース・ファイルを選択します。サブオプションを選択しない場合、パッケージにはスタック・トレース・ファイルは含まれません。

IBM 技術サポートへのお問い合わせの前に

資料を調べても解決できない問題が発生した場合、貴社の指定サポート窓口が IBM 技術サポートへのお問い合わせをログに記録することができます。このガイドラインを使用して、問題を効率的かつ正しく解決してください。

貴社の指定サポート連絡先以外の方は、貴社の IBM 管理者にお問い合わせください。

注: 技術サポートは API スクリプトの記述または作成は行いません。API 製品の実装に関する支援については、IBM 専門サービスにお問い合わせください。

情報収集

IBM 技術サポートに問い合わせる前に、以下の情報を集めておいてください。

- 問題の内容の要旨。
- 問題の発生時に表示されるエラー・メッセージの詳細。
- 問題を再現するステップの詳細。
- 関連するログ・ファイル、セッション・ファイル、構成ファイル、およびデータ・ファイル。
- 製品およびシステム環境に関する情報 (この情報は「システム情報」の説明から得られます)。

システム情報

IBM 技術サポートにお問い合わせいただいた際に、技術サポートではお客様の環境に関する情報をお尋ねすることがあります。

問題がログインの妨げになっていない場合、この情報の多くは「バージョン情報」ページから得られます。このページでは、インストール済みの IBM アプリケーションに関する情報が提供されています。

「バージョン情報」ページにアクセスするには、「ヘルプ」>「バージョン情報」を選択します。「バージョン情報」ページにアクセスできない場合は、アプリケーションのインストール・ディレクトリーにある `version.txt` ファイルを確認してください。

IBM 技術サポートの連絡先情報

IBM 技術サポートへのお問い合わせ方法については、IBM 製品技術サポート Web サイト (http://www.ibm.com/support/entry/portal/open_service_request) を参照してください。

注: サポート要求を入力するには、IBM アカウントを使用してログインする必要があります。このアカウントを IBM カスタマー番号にリンクする必要があります。

アカウントを IBM カスタマー番号に関連付ける方法については、サポート・ポータルの「サポート・リソース」>「ライセンス付きソフトウェア・サポート」を参照してください。

特記事項

本書は米国 IBM が提供する製品およびサービスについて作成したものです。

本書に記載の製品、サービス、または機能が日本においては提供されていない場合があります。日本で利用可能な製品、サービス、および機能については、日本 IBM の営業担当員にお尋ねください。本書で IBM 製品、プログラム、またはサービスに言及していても、その IBM 製品、プログラム、またはサービスのみが使用可能であることを意味するものではありません。これらに代えて、IBM の知的所有権を侵害することのない、機能的に同等の製品、プログラム、またはサービスを使用することができます。ただし、IBM 以外の製品とプログラムの操作またはサービスの評価および検証は、お客様の責任で行っていただきます。

IBM は、本書に記載されている内容に関して特許権 (特許出願中のものを含む) を保有している場合があります。本書の提供は、お客様にこれらの特許権について実施権を許諾することを意味するものではありません。実施権についてのお問い合わせは、書面にて下記宛先にお送りください。

〒103-8510

東京都中央区日本橋箱崎町19番21号

日本アイ・ビー・エム株式会社

法務・知的財産

知的財産権ライセンス渉外

以下の保証は、国または地域の法律に沿わない場合は、適用されません。IBM およびその直接または間接の子会社は、本書を特定物として現存するままの状態を提供し、商品性の保証、特定目的適合性の保証および法律上の瑕疵担保責任を含むすべての明示もしくは黙示の保証責任を負わないものとします。国または地域によっては、法律の強行規定により、保証責任の制限が禁じられる場合、強行規定の制限を受けるものとします。

この情報には、技術的に不適切な記述や誤植を含む場合があります。本書は定期的に見直され、必要な変更は本書の次版に組み込まれます。IBM は予告なしに、随時、この文書に記載されている製品またはプログラムに対して、改良または変更を行うことがあります。

本書において IBM 以外の Web サイトに言及している場合がありますが、便宜のため記載しただけであり、決してそれらの Web サイトを推奨するものではありません。それらの Web サイトにある資料は、この IBM 製品の資料の一部ではありません。それらの Web サイトは、お客様の責任でご使用ください。

IBM は、お客様が提供するいかなる情報も、お客様に対してなんら義務も負うことのない、自ら適切と信ずる方法で、使用もしくは配布することができるものとします。

本プログラムのライセンス保持者で、(i) 独自に作成したプログラムとその他のプログラム (本プログラムを含む) との間での情報交換、および (ii) 交換された情報の相互利用を可能にすることを目的として、本プログラムに関する情報を必要とする方は、下記に連絡してください。

IBM Corporation
B1WA LKG1
550 King Street
Littleton, MA 01460-1250
U.S.A.

本プログラムに関する上記の情報は、適切な使用条件の下で使用することができますが、有償の場合もあります。

本書で説明されているライセンス・プログラムまたはその他のライセンス資料は、IBM 所定のプログラム契約の契約条項、IBM プログラムのご使用条件、またはそれと同等の条項に基づいて、IBM より提供されます。

この文書に含まれるいかなるパフォーマンス・データも、管理環境下で決定されたものです。そのため、他の操作環境で得られた結果は、異なる可能性があります。一部の測定が、開発レベルのシステムで行われた可能性があります。その測定値が、一般に利用可能なシステムのものと同じである保証はありません。さらに、一部の測定値が、推定値である可能性があります。実際の結果は、異なる可能性があります。お客様は、お客様の特定の環境に適したデータを確かめる必要があります。

IBM 以外の製品に関する情報は、その製品の供給者、出版物、もしくはその他の公に利用可能なソースから入手したものです。IBM は、それらの製品のテストは行っておりません。したがって、他社製品に関する実行性、互換性、またはその他の要求については確証できません。IBM 以外の製品の性能に関する質問は、それらの製品の供給者にお願いします。

IBM の将来の方向または意向に関する記述については、予告なしに変更または撤回される場合があります、単に目標を示しているものです。

表示されている IBM の価格は IBM が小売り価格として提示しているもので、現行価格であり、通知なしに変更されるものです。卸価格は、異なる場合があります。

本書には、日常の業務処理で用いられるデータや報告書の例が含まれています。より具体性を与えるために、それらの例には、個人、企業、ブランド、あるいは製品などの名前が含まれている場合があります。これらの名称はすべて架空のものであり、名称や住所が類似する企業が実在しているとしても、それは偶然にすぎません。

著作権使用許諾:

本書には、様々なオペレーティング・プラットフォームでのプログラミング手法を例示するサンプル・アプリケーション・プログラムがソース言語で掲載されています。お客様は、サンプル・プログラムが書かれているオペレーティング・プラットフォームのアプリケーション・プログラミング・インターフェースに準拠したアプリケーション・プログラムの開発、使用、販売、配布を目的として、いかなる形式

においても、IBM に対価を支払うことなくこれを複製し、改変し、配布することができます。このサンプル・プログラムは、あらゆる条件下における完全なテストを経ていません。従って IBM は、これらのサンプル・プログラムについて信頼性、利便性もしくは機能性があることをほのめかしたり、保証することはできません。これらのサンプル・プログラムは特定物として現存するままの状態を提供されるものであり、いかなる保証も提供されません。IBM は、お客様の当該サンプル・プログラムの使用から生ずるいかなる損害に対しても一切の責任を負いません。

この情報をソフトコピーでご覧になっている場合は、写真やカラーの図表は表示されない場合があります。

商標

IBM、IBM ロゴおよび ibm.com は、世界の多くの国で登録された International Business Machines Corporation の商標です。他の製品名およびサービス名等は、それぞれ IBM または各社の商標である場合があります。現時点での IBM の商標リストについては、www.ibm.com/legal/copytrade.shtml をご覧ください。

プライバシー・ポリシーおよび利用条件に関する考慮事項

サービス・ソリューションとしてのソフトウェアも含めた IBM ソフトウェア製品（「ソフトウェア・オファリング」）では、製品の使用に関する情報の収集、エンド・ユーザーの使用感の向上、エンド・ユーザーとの対話またはその他の目的のために、Cookie はじめさまざまなテクノロジーを使用することがあります。Cookie とは Web サイトからお客様のブラウザーに送信できるデータで、お客様のコンピューターを識別するタグとしてそのコンピューターに保存されることがあります。多くの場合、これらの Cookie により個人情報が収集されることはありません。ご使用の「ソフトウェア・オファリング」が、これらの Cookie およびそれに類するテクノロジーを通じてお客様による個人情報の収集を可能にする場合、以下の具体的事項をご確認ください。

このソフトウェア・オファリングは、展開される構成に応じて、セッション管理、お客様の利便性の向上、または利用の追跡または機能上の目的のために、それぞれのお客様のユーザー名、およびその他の個人情報を、セッションごとの Cookie および持続的な Cookie を使用して収集する場合があります。これらの Cookie は無効にできますが、その場合、これらを有効にした場合の機能を活用することはできません。

Cookie およびこれに類するテクノロジーによる個人情報の収集は、各国の適用法令等による制限を受けます。この「ソフトウェア・オファリング」が Cookie およびさまざまなテクノロジーを使用してエンド・ユーザーから個人情報を収集する機能を提供する場合、お客様は、個人情報を収集するにあたって適用される法律、ガイドライン等を遵守する必要があります。これには、エンド・ユーザーへの通知や同意取得の要求も含まれますがそれらには限られません。

お客様は、IBM の使用にあたり、(1) IBM およびお客様のデータ収集と使用に関する方針へのリンクを含む、お客様の Web サイト利用条件（例えば、プライバシー・ポリシー）への明確なリンクを提供すること、(2) IBM がお客様に代わり閲覧者のコンピューターに、Cookie およびクリア GIF または Web ビーコンを配置す

ることを通知すること、ならびにこれらのテクノロジーの目的について説明すること、および (3) 法律で求められる範囲において、お客様または IBM が Web サイトへの閲覧者の装置に Cookie およびクリア GIF または Web ビーコンを配置する前に、閲覧者から合意を取り付けること、とします。

このような目的での Cookie を含む様々なテクノロジーの使用の詳細については、『IBM オンラインでのプライバシー・ステートメント』(<http://www.ibm.com/privacy/details/jp/ja/>) の『クッキー、ウェブ・ビーコン、その他のテクノロジー』を参照してください。



Printed in Japan