

IBM Unica Campaign

Versión 8.5.0 Fecha de publicación: 7 de junio de 2011

Guía del usuario



Copyright

© Copyright IBM 2011
IBM Corporation
Reservoir Place North
170 Tracer Lane
Waltham, MA 02451-1379

Todo el software y la documentación relacionada están sujetos a las restricciones de uso y difusión tal como se especifica en el Contrato de licencia del programa de IBM International, con derechos restringidos para los usuarios del gobierno de los Estados Unidos y la normativa de exportación aplicable.

Las empresas, los nombres y los datos utilizados en los ejemplos de este documento son ficticios, a menos que se especifique lo contrario.

IBM, el logotipo de IBM, el logotipo de Unica, NetInsight, Affinium y MarketingCentral son marcas comerciales o marcas comerciales registradas de IBM Corporation en Estados Unidos, otros países o ambos. Otros nombres de productos y servicios pueden ser marcas comerciales de IBM u otras empresas. © Copyright IBM Corporation 2011. Reservados todos los derechos.

Tabla de contenido

Prefacio Contacto con el soporte técnico de IBM Unica	19
1 Introducción a IBM Unica Campaign	21
¿Qué hace Campaign?.....	21
¿Quiénes usan Campaign?	22
Integración con otros productos de IBM Unica	22
Acerca de la integración con IBM Unica Marketing Operations	23
Acerca de las campañas heredadas	24
Conceptos de Campaign	24
Campañas.....	24
Diagramas de flujo	25
Sesiones	25
Procesos	26
Ofertas	26
Celdas.....	26
2 Inicio rápido	28
Inicio rápido en Campaign	28
Nombre de usuario y contraseña.....	28
Para regístrese en IBM Unica Marketing.....	28
Su rol y sus permisos	29
Niveles de seguridad en Campaign.....	29
Configuración de su página de inicio.....	30
3 Campañas	31
Acerca de las campañas	31
Preparación de los datos para campañas	31
Diseño de campañas	32
Ejemplo: campaña de retención multicanal	32
Acerca del acceso a las campañas	34
Trabajo con campañas	35
Procedimiento para crear una campaña.....	35

Asociación de segmentos estratégicos a una campaña.....	36
Procedimiento para asociar un segmento a una campaña	36
Asociación de ofertas a una campaña.....	37
Procedimiento para asociar una oferta en forma “ascendente” de la ficha Resumen de campañas.....	37
Procedimiento para visualizar una campaña.....	38
Procedimiento para desplazarse de una campaña heredada vinculada a un proyecto de Marketing Operations.....	38
Procedimiento para editar los detalles del Resumen de una campaña	39
Acerca de la ejecución de campañas	39
Procedimiento para imprimir una campaña	39
Procedimiento para mover una campaña	40
Acerca de la eliminación de campañas	40
Procedimiento para eliminar una campaña	41
Análisis de los resultados de campaña	41
Organización de las campañas	41
Procedimiento para agregar una carpeta de campaña	41
Procedimiento para editar el nombre y la descripción de una carpeta	42
Procedimiento para mover una carpeta de campaña.....	42
Procedimiento para eliminar una carpeta de campaña	43
Referencia de campañas	43
Iconos de la página Todas las campañas	43
Iconos de la ficha Resumen de campañas.....	44
Referencia de la ficha Resumen de campañas.....	45
4 Diagramas de flujo	47
Acerca de los diagramas de flujo	47
Creación de diagramas de flujo.....	47
Consideraciones de diseño de diagramas de flujo.....	48
Procedimiento para crear un diagrama de flujo nuevo.....	48
Copia de diagramas de flujo.....	49
Procedimiento para copiar un diagrama de flujo	49
Visualización de diagramas de flujo	50
Procedimiento para ver un diagrama de flujo.....	50
Revisión de diagramas de flujo.....	51
Procedimiento para revisar los procesos de un diagrama de flujo.....	51

Edición de diagramas de flujo.....	52
Procedimiento para abrir un diagrama de flujo para editarlo.....	52
Procedimiento para editar las propiedades del diagrama de flujo.....	52
Validación de diagramas de flujo.....	53
Procedimiento para validar un diagrama de flujo	53
Realización de pruebas en diagramas de flujo.....	54
Procedimiento para realizar una ejecución de prueba de un diagrama de flujo	54
Procedimiento para realizar una ejecución de prueba de una rama de un diagrama de flujo	55
Ejecución de diagramas de flujo.....	55
Procedimiento para ejecutar un diagrama de flujo	55
Procedimiento para ejecutar una rama de un diagrama de flujo.....	56
Procedimiento para ejecutar un proceso	56
Acerca de las opciones de historial de ejecuciones	57
Escenario de opciones del historial de ejecuciones	57
Ventana de referencia de opciones del Historial de ejecuciones	58
Procedimiento para pausar una ejecución de un diagrama de flujo	59
Procedimiento para continuar una ejecución de diagrama de flujo pausada.....	59
Procedimiento para detener una ejecución de un diagrama de flujo	59
Procedimiento para continuar una ejecución diagrama de flujo detenida	60
Solución de errores en tiempo de ejecución.....	60
Eliminación de diagramas de flujo	61
Procedimiento para eliminar un diagrama de flujo	61
Procedimiento para imprimir un diagrama de flujo	61
Creación de paquetes de archivos de diagramas de flujo para solucionar problemas.....	62
Procedimiento para crear un paquete de archivos de diagramas de flujo para solucionar problemas	62
Transmisión del paquete de datos del diagrama de flujo al Soporte Técnico de IBM Unica	63
Opciones para crear paquetes de datos de diagramas de flujo	63
Referencia del diagrama de flujo	66
Iconos de la ficha Diagrama de flujo (modo Visualizar)	67
Iconos de la página Diagrama de flujo (modo Editar)	67
5 Procesos	69
Acerca de los procesos	69
Tipos de procesos	70
Procesos de contacto	70

Procesos de manipulación de datos.....	70
Procesos de ejecución.....	71
Procesos de optimización.....	71
Utilización de procesos.....	72
Procedimiento para agregar un nuevo proceso a un diagrama de flujo.....	72
Procedimiento para copiar y pegar un proceso.....	73
Procedimiento para cortar un proceso.....	73
Procedimiento para pegar procesos de la biblioteca de plantillas.....	74
Procedimiento para mover un proceso.....	74
Procedimiento para eliminar un proceso.....	74
Procedimiento para conectar dos procesos.....	75
Procedimiento para eliminar una conexión entre dos procesos.....	76
Ejemplo: Conexión de procesos.....	76
Configuración y edición de procesos.....	77
Procedimiento para acceder a la ventana de configuración del proceso.....	77
Procedimiento para ejecutar un proceso.....	78
Acerca de las opciones de historial de ejecuciones.....	79
Escenario de opciones del historial de ejecuciones.....	79
Ventana de referencia de opciones del Historial de ejecuciones.....	79
Selección de orígenes de datos para procesos.....	80
Procedimiento para seleccionar una celda, un segmento o una tabla de entrada como entrada a un proceso.....	81
Procedimiento para seleccionar varias tablas como entradas a un proceso.....	81
Procedimiento para asignar una tabla nueva para seleccionarla como origen.....	81
Selección de procesamiento en base de datos para procesos.....	82
Activación y desactivación del procesamiento en base de datos.....	83
Procedimiento para activar o desactivar el procesamiento en base de datos para un diagrama de flujo.....	83
Procedimiento para activar o desactivar el procesamiento en base de datos de forma global.....	83
Creación de consultas en procesos.....	84
Cómo se evalúan las consultas en los procesos de Campaign.....	84
Procedimiento para crear una consulta con Consulta asistida.....	84
Procedimiento para crear una consulta con Consulta avanzada.....	86
Procedimiento para crear consultas con el Asistente.....	87
Creación de consultas con SQL.....	88

Creación de instrucciones SQL sin formato en Campaign.....	89
Uso de los identificadores TempTable y OutputTempTable en las consultas SQL sin formato	90
Ejemplo: Uso de los identificadores TempTable y OutputTempTable.....	90
Referencia a tablas de exportación en consultas de SQL sin formato.....	91
Procedimiento para crear una consulta SQL sin formato en el área de entrada de texto SQL	91
Procedimiento para pasar varios comandos en una instrucción SQL sin formato.....	92
Procedimiento para especificar instrucciones SQL de preprocesamiento y postprocesamiento.....	93
Análisis de campos.....	94
Procedimiento para analizar un campo.....	94
Restricción de entrada para análisis.....	95
Procedimiento para desactivar la opción para análisis.....	96
Configuración de las opciones de análisis.....	97
Procedimiento para acceder a la ventana Opciones de análisis.....	97
Especificación del número máximo de segmentos de análisis.....	97
Procedimiento para establecer el número máximo de segmentos para el análisis.....	97
Análisis por metatipo.....	98
Actualización de un recuento de análisis.....	98
Procedimiento para insertar una categoría de análisis en una consulta.....	98
Procedimiento para imprimir los resultados de un análisis.....	99
Procedimiento para exportar datos del análisis.....	99
Especificación de un archivo de salida o tabla para el registro de contactos.....	100
Procedimiento para especificar un archivo de salida para el registro de contactos.....	100
Procedimiento para especificar una tabla de base de datos para el registro de contactos.....	101
Cambio de la clave para la selección aleatoria.....	102
Procedimiento para cambiar la clave aleatoria para seleccionar registros.....	102
Omisión de ID duplicados en la salida del proceso.....	102
Procedimiento para usar la herramienta Calendario.....	103
6 Procesos de IBM Unica Campaign.....	104
Lista de procesos.....	104
Procesos de manipulación de datos.....	104
audiencia.....	105
Niveles de audiencia.....	105
Agrupación familiar.....	106
Cambio de niveles.....	107

Configuración del proceso Audiencia	107
Procedimiento para configurar un proceso Audiencia	108
Ejemplo: proceso Audiencia.....	109
Ejemplo: Filtrado de registros	110
Utilización de los mismos niveles de audiencia de entrada y salida	110
Procedimiento para seleccionar Una entrada de <audiencia de entrada o salida> por <audiencia distinta>	111
Procedimiento para seleccionar Algunos registros de <Audiencia> por <audiencia distinta>	113
Procedimiento para seleccionar entradas para cada entrada en el nivel de audiencia	113
Uso de distintos niveles de audiencia de entrada y salida	115
Procedimiento para seleccionar Todas las entradas de <nivel de audiencia de salida>	116
Procedimiento para seleccionar Algunas entradas de <nivel de audiencia de salida distinto>	116
Procedimiento para seleccionar Una <audiencia de salida> por <audiencia de entrada distinta>	117
Exportación	118
Ejemplo: Datos de transacción de extracción.....	119
Prerrequisitos para extracción de datos de las páginas de destino de eMessage	119
Procedimiento para configurar un proceso Extracción	119
Para exportar datos de una celda, tabla individual o segmento estratégico	120
Procedimiento para extraer datos de una página de destino de eMessage	122
Referencia de ficha Extracción	123
Fusión	124
Procedimiento para configurar un proceso Fusión	124
Muestreo	125
Procedimiento para configurar un proceso Muestreo	125
Acerca del calculador de tamaño de muestreos.....	128
Procedimiento para utilizar el calculador de tamaño de muestreos	128
Segmento.....	129
Segmentación por campo	130
Segmentación por consulta.....	130
Uso de segmentos como entrada para otro proceso Segmentación	130
Consideraciones sobre la segmentación	131
Elección de un método de segmentación.....	131
Creación de segmentos mutuamente exclusivos	131
Restricción del tamaño del segmento.....	131

Selección de las celdas de origen	131
Procedimiento para configurar un proceso Segmentación por campo.....	132
Procedimiento para configurar un proceso Segmentación por consulta	132
Configuración del proceso Segmentación: Ficha Segmentación	133
Configuración del proceso Segmentación: Ficha Extracción.....	135
Configuración del proceso Segmentación: Ficha general	136
Cuadros de diálogo Segmento nuevo y Editar segmento	137
Selección.....	138
Procedimiento para configurar un proceso Selección	138
Procesos de ejecución.....	140
Telemarketing	140
Procedimiento para configurar un proceso de contacto (Correo o Telemarketing).....	140
Creación de segmentos	145
Procedimiento para configurar un proceso Creación de segmentos.....	146
Cubo.....	147
Procedimiento para configurar un proceso Cubo	147
Correo	149
Procedimiento para configurar un proceso de contacto (Correo o Telemarketing).....	149
Planificación	154
Procedimiento para configurar un proceso Planificación.....	155
Procedimiento para utilizar la herramienta Calendario en el proceso Planificación.....	158
Planificación basada en triggers	158
Procedimiento para configurar una ejecución desencadenada del proceso Planificación	158
Ejecución desencadenada	159
Ejemplo: Ejec. desencadenada.....	159
Envío de triggers después de cada ejecución	159
Uso de triggers con otras opciones de planificación	160
Extracción	160
Procedimiento para configurar un proceso Extracción	160
Procesos de optimización.....	163
Modelo	163
Procedimiento para configurar un proceso Modelado	164
Respuesta	165
Procedimiento para configurar un proceso Respuesta.....	166

Scoring	168
Procedimiento para configurar un proceso Scoring	168
Seguimiento	170
Procedimiento para configurar un proceso Seguimiento	170
7 Ofertas	173
Acerca de las ofertas	173
Administración de ofertas con un sistema integrado	174
Atributos de las ofertas	174
Versiones de ofertas	176
Plantillas de ofertas	176
Acerca de las listas de ofertas	177
Listas de ofertas estáticas	178
Listas de ofertas inteligentes	178
Seguridad y listas de ofertas	178
Tratamientos	179
Grupos de control	180
Asociación de celdas de control a celdas de selección	180
Trabajo con ofertas	180
Creación de nuevas ofertas	181
Procedimiento para agregar una oferta	181
Productos relevantes para las ofertas	182
Importar una lista de productos relevantes para una oferta mediante pegado	182
Editar la consulta de productos relevantes de una oferta	183
Borrar la consulta de productos relevantes de una oferta	184
Eliminar productos seleccionados de la consulta de productos relevantes	184
Duplicación de ofertas	185
Procedimiento para duplicar una oferta desde la página Ofertas	185
Procedimiento para duplicar una oferta desde la página Resumen de la oferta	185
Agrupación de ofertas	186
Uso de atributos	186
Agrupación de ofertas en carpetas	186
Procedimiento para editar una oferta	187
Procedimiento para mover una oferta o una lista de ofertas	187
Adición de ofertas a listas de ofertas	188

Eliminación de ofertas.....	188
Procedimiento para eliminar una oferta o una lista de ofertas	189
Retirada de ofertas	189
Procedimiento para retirar una oferta o una lista de ofertas	189
Procedimiento para asignar ofertas a celdas desde el cuadro de diálogo de configuración del proceso	190
Búsqueda de ofertas.....	192
Procedimiento para utilizar Búsqueda avanzada para buscar ofertas	192
Iconos de la página Todas las ofertas	193
Procedimiento para visualizar informes de ofertas en la página Resumen	194
Trabajo con listas de ofertas.....	194
Procedimiento para agregar una lista de ofertas estática	194
Procedimiento para agregar una lista de ofertas inteligente	195
Procedimiento para editar una lista de ofertas	196
Movimiento de listas de ofertas	196
Eliminación de listas de ofertas	196
Retirada de listas de ofertas	197
Asignación de listas de ofertas a celdas.....	197
8 Administración de celdas.....	198
Acerca de las celdas.....	198
Nombres y códigos de celda	199
Ejemplos: Escenarios de cambio de nombre de celdas.....	200
Trabajo con celdas	203
Procedimiento para crear una celda en un proceso de diagrama de flujo.....	203
Limitación del tamaño de las celdas de salida	204
Procesos que toman datos de una celda de salida.....	204
Limitación del tamaño de la celda de salida en función del tamaño de la celda de entrada ...	205
Procedimiento para limitar el tamaño de la celda de salida en función del tamaño de las celdas de entrada	206
Procesos que toman la entrada de una tabla	207
Aplicación de ejecución de prueba de limitaciones de tamaño de celda de salida.....	208
Cambio del nombre de celda.....	209
Procedimiento para cambiar el nombre de una celda en un proceso de diagrama de flujo	209
Restablecimiento del nombre de la celda.....	210
Procedimiento para restablecer el nombre de celda	210

Procedimiento para copiar y pegar todas las celdas en la cuadrícula	211
Procedimiento para pegar nombres y códigos de celdas desde una hoja de cálculo externa	211
Cambio del código de celda	212
Procedimiento para cambiar el código de una celda en un proceso de diagrama de flujo.....	212
Para hacer coincidir y vincular las celdas del diagrama de flujo con el cuadro de diálogo Coincidir y vincular celdas de selección	213
Procedimiento para cancelar una coincidencia o desvincular las celdas del diagrama de flujo con el cuadro de diálogo Coincidir y vincular celdas de selección	214
Procedimiento para hacer coincidir y vincular manualmente las celdas del diagrama de flujo con el cuadro de diálogo Coincidir y vincular celdas de selección	214
Procedimiento para vincular celdas del diagrama de flujo a celdas de selección por medio del cuadro de diálogo de configuración del proceso	215
Procedimiento para desvincular las celdas del diagrama de flujo de las celdas de selección por medio del cuadro de diálogo de configuración del proceso	216
Procedimiento para asignar una oferta a una celda en un CSP del diagrama de flujo	217
Asignación de listas de ofertas a celdas.....	218
Procedimiento para configurar parámetros en ofertas asignadas a celdas	218
Acerca de la hoja de cálculo de la celda de selección.....	219
Información de estado de la celda en la hoja de cálculo de la celda de selección.....	220
Actualización de los recuentos de celda.....	220
Procedimiento para actualizar los recuentos de la celda manualmente	221
Trabajo con la hoja de cálculo de la celda de selección	221
Procedimiento para agregar una fila a la hoja de cálculo de la celda de selección.....	222
Procedimiento para agregar varias filas vacías a la hoja de cálculo de la celda de selección.....	222
Procedimiento para duplicar filas en la hoja de cálculo de la celda de selección.....	222
Procedimiento para realizar una búsqueda en la hoja de cálculo de la celda de selección	223
Procedimiento para especificar si la celda actual es una celda de control	224
Procedimiento para especificar una celda de control para la celda actual.....	224
Procedimiento para generar y utilizar códigos de celda en la hoja de cálculo de la celda de selección	224
Procedimiento para editar la hoja de cálculo de la celda de selección	225
Procedimiento para pegar datos de un origen externo en la hoja de cálculo de la celda de selección	225
Procedimiento para importar datos del archivo .csv a la hoja de cálculo de celdas de selección	226
Formato requerido para importar el archivo CSV a la hoja de cálculo de celdas de selección	226
Procedimiento para exportar datos de la hoja de cálculo de la celda de selección.....	228

Procedimiento para asignar ofertas a celdas de la hoja de cálculo de la celda de selección..	229
Procedimiento para desasignar ofertas de celdas en la hoja de cálculo de la celda de selección	229
Procedimiento para visualizar ofertas o listas de ofertas asignadas	230
Iconos de la ficha Celdas de selección.....	231
9 Historial de contactos y seguimiento de respuestas	232
Acerca del historial de contactos	232
Historial de contactos y niveles de audiencia.....	233
Historial detallado de contactos.....	233
Escritura de entradas en tablas del historial de contactos	234
Historial de tratamientos (UA_Treatment)	235
Historial de contactos base (UA_ContactHistory).....	235
Escritura de campos con seguimiento adicional en el historial de contactos.....	236
Actualizaciones en el historial de contactos	238
Historial detallado de contactos (UA_DtlContactHist)	238
Historial de ofertas	238
Desactivación de la escritura en el historial de contactos	239
Ejecución de prueba	239
Procedimiento para desactivar las opciones de registro	239
Supresión del historial de contactos y de respuestas	240
Procedimiento para borrar el historial de contactos y de respuestas.....	240
Acerca del seguimiento de respuestas.....	241
Procedimiento para realizar seguimiento de respuestas.....	242
Uso de varios diagramas de flujo de seguimiento de respuestas	243
Seguimiento de respuestas utilizando códigos de ofertas de varias partes.....	245
Alcance de fechas para el seguimiento de respuestas	245
Seguimiento de respuestas para controles.....	246
Seguimiento de respuestas para ofertas personalizadas	246
Tipos de respuesta	247
Categorías de respuestas.....	248
Respuestas directas	248
Coincidencias directas exactas.....	249
Coincidencia directa inexacta	250
Respuestas deducidas.....	250
Respuestas deducidas de grupos de control.....	251

Métodos de atribución	252
Mejor igualdad	252
Igualación fraccionaria	252
Igualación múltiple	253
10 Objetos almacenados	254
Acerca de los objetos almacenados	254
Acerca de los campos derivados	255
Creación de campos derivados	255
Restricciones de nombres para campos derivados	255
Procedimiento para crear un campo derivado	256
Procedimiento para crear un campo derivado nuevo a partir de uno existente	256
Procedimiento para utilizar una macro personalizada para crear un campo derivado	257
Biblioteca de campos derivados	257
Procedimiento para almacenar un campo derivado	258
Procedimiento para utilizar un campo derivado almacenado	258
Procedimiento para crear un campo derivado persistente	258
Ejemplo: Campo derivado persistente	259
Acerca de las variables de usuario	261
Procedimiento para crear una variable de usuario	262
Acerca de las macros personalizadas	263
Procedimiento para una macro personalizada	263
Directrices para utilizar macros personalizadas	266
Procedimiento para administrar una macro personalizada	268
Acerca de las plantillas	269
Procedimiento para copiar una plantilla en la biblioteca de plantillas	269
Procedimiento para pegar una plantilla de la biblioteca de plantillas	270
Procedimiento para administrar una plantilla	270
Acerca de la biblioteca de catálogos de tablas	271
Procedimiento para acceder a la Biblioteca de catálogos de tablas	271
Procedimiento para editar un catálogo de tablas	271
Procedimiento para eliminar un catálogo de tablas	272
11 Sesiones	273
Acerca de las sesiones	273
Trabajo con sesiones	273

Procedimiento para crear una sesión	274
Procedimiento para ver una sesión	274
Procedimiento para editar los detalles del Resumen de una sesión.....	275
Procedimiento para editar el diagrama de flujo de una sesión	275
Procedimiento para editar las propiedades del diagrama de flujo de una sesión	276
Acerca de la copia de sesiones	276
Acerca de la ejecución de sesiones	276
Procedimiento para mover una sesión	276
Acerca de la eliminación de sesiones.....	277
Procedimiento para eliminar una sesión.....	277
Acerca de la organización de sesiones	278
Procedimiento para agregar una carpeta de sesión.....	278
Procedimiento para editar el nombre y la descripción de una carpeta de sesión.....	278
Procedimiento para mover una carpeta de sesión	279
Procedimiento para eliminar una carpeta de sesión.....	279
Iconos de la página Todas las sesiones.....	280
Acerca de los segmentos estratégicos	281
Mejora del rendimiento de los segmentos estratégicos.....	282
Requisitos previos para la creación de segmentos estratégicos.....	282
Procedimiento para crear un segmento estratégico	283
Ejemplo: diagrama de flujo de sesión que crea segmentos estratégicos.....	283
Procedimiento para ver un segmento desde la página Todos los segmentos	284
Procedimiento para ver un segmento estratégico desde la página de resumen de la campaña.....	284
Procedimiento para editar los detalles del Resumen de un segmento	284
Procedimiento para editar el diagrama de flujo de origen de un segmento estratégico	285
Iconos de la página Todos los segmentos	285
Ejecución de segmentos estratégicos	286
Organización de segmentos estratégicos.....	286
Procedimiento para agregar una carpeta de segmento	287
Procedimiento para editar el nombre y la descripción de la carpeta de un segmento.....	287
Procedimiento para mover una carpeta de segmento.....	288
Procedimiento para eliminar una carpeta de segmento	288
Procedimiento para mover un segmento	289
Eliminación de segmentos estratégicos.....	289

Procedimiento para eliminar un segmento	290
Acerca de las supresiones globales y los segmentos de supresión global	291
Aplicación de supresiones globales.....	291
Desactivación de supresiones globales.....	292
Procedimiento para desactivar las supresiones globales para un diagrama de flujo.....	292
Acerca de las jerarquías de dimensión	292
Ejemplos: Jerarquías de dimensión.....	293
Creación de jerarquías de dimensión.....	293
Para asignar una dimensión jerárquica a una dimensión de Campaign	293
Procedimiento para actualizar una jerarquía de dimensiones.....	295
Procedimiento para cargar una jerarquía de dimensión almacenada	295
Acerca de los cubos	295
12 Uso de informes en IBM Unica Campaign.....	298
Acerca de la creación de informes en IBM Unica Campaign	298
Tipos de informe	299
Campaign Portlets de lista.....	299
Campaign Portlets de informe IBM Cognos	300
Trabajo con informes	300
Acceso y visualización de informes	301
Procedimiento para visualizar informes desde la página Herramientas de análisis de la campaña	301
Procedimiento para visualizar informes desde la ficha Análisis de una campaña	301
Iconos de la ficha Análisis de la página de la campaña.....	302
Procedimiento para ver informes de celdas desde un diagrama de flujo.....	302
Controles de informes.....	303
La barra de herramientas Informes	303
Procedimiento para enviar un informe por correo electrónico.....	303
Visualización de informes en diversos formatos.....	304
Procedimiento para ver un informe en formato HTML.....	304
Procedimiento para ver un informe en formato PDF	304
Procedimiento para ver un informe en formato Excel.....	305
Procedimiento para ver un informe en formato CSV (valores separados por comas).....	305
Procedimiento para ver un informe en formato XML.....	305
Lista de informes en Campaign.....	305
Informes de celda de diagrama de flujo.....	306

Procedimiento para imprimir y exportar informes de celdas.....	306
Informe Lista de celdas.....	306
Procedimiento para generar un informe de Listas de celdas	306
informe Perfil variable de celda.....	307
Procedimiento para generar un informe de Análisis variable de celdas.....	307
informe Tabla de referencias cruzadas de celdas	308
Procedimiento para generar un informe Tabla de referencias cruzadas de celdas	309
Informe Contenido de celdas	310
Procedimiento para generar un informe Contenido de celdas	310
Informe Celdas en cascada	311
Informes de referencias cruzadas de segmento.....	312
Análisis de tablas de referencias cruzadas de segmentos.....	313
Análisis de análisis de segmentos	313
Calendario de campañas	313
Informes de listas de campañas y ofertas	313
Resumen de campañas	313
Listas de campañas por oferta.....	313
Informes de rendimiento	314
Resumen financiero de ofertas "y qué si..."	314
Desglose de respuesta de oferta detallada de la campaña	315
Resumen financiero de campaña por oferta (actual).....	315
Rendimiento de campañas y ofertas por mes	315
Comparación de rendimiento de campaña	315
Resumen de rendimiento de campaña (con ingresos).....	315
Comparación de rendimiento de campaña por iniciativa	315
Resumen de rendimiento de campaña por celda	316
Resumen de rendimiento de campaña por celda (con ingresos).....	316
Resumen de rendimiento de campaña por celda e iniciativa	316
Resumen de rendimiento de campaña por oferta	316
Resumen de rendimiento de campaña por oferta (con ingresos)	316
Rendimiento de oferta por día	317
Comparación de rendimiento de oferta.....	317
Métrica de rendimiento de ofertas	317
Resumen de rendimiento de oferta por campaña	317

A Caracteres especiales en nombres de objeto de IBM Unica Campaign318

Acerca de los caracteres especiales	318
Caracteres especiales incompatibles	318
Objetos sin restricciones de nombres.....	319
Objetos con restricciones de nombres específicas	319

Prefacio

- Contacto con el soporte técnico de IBM Unica

Contacto con el soporte técnico de IBM Unica

Si tiene problemas que no pueda resolver consultando la documentación, el contacto de su empresa responsable del soporte técnico puede realizar una llamada al soporte técnico de IBM Unica . Utilice la información que se proporciona en esta sección para garantizar que su problema se pueda resolver de manera eficaz y satisfactoria.

Si usted no es uno de los contactos de su empresa responsables del soporte técnico, póngase en contacto con el administrador de IBM Unica para obtener información.

Información que debe recopilar

Antes de ponerse en contacto con el soporte técnico de IBM Unica , deberá recopilar la siguiente información:

- Una breve descripción de la naturaleza del problema.
- Mensajes de error detallados que aparecen cuando ocurre el error.
- Detalles de los pasos para generar el problema.
- Archivos de registro, archivos de sesión, archivos de configuración y archivos de datos.
- Información acerca del producto y entorno del sistema, que puede obtener como se describe en la sección “Información del sistema” más adelante.

Información del sistema

Al llamar al soporte técnico de IBM Unica , es posible que se le pida que proporcione información acerca de su entorno.

En caso de poder iniciar la sesión con normalidad, gran parte de esta información estará disponible en la página “Acerca de”, que proporciona información acerca de cualquier aplicación de IBM Unica instalada.

Puede acceder a la página “Acerca de” seleccionando **Ayuda > Acerca de**. En caso de que no se pueda acceder a la página “Acerca de”, podrá obtener el número de versión de cualquier aplicación de IBM Unica visualizando el archivo `version.txt` situado en el directorio de instalación de cada aplicación.

Información de contacto para el soporte técnico de IBM Unica

Si desea comunicarse con el soporte técnico de IBM Unica , consulte el sitio web de Soporte Técnico de Productos IBM Unica : (<http://www.unica.com/about/product-technical-support.htm>).

1 Introducción a IBM Unica Campaign

- ¿Qué hace Campaign?
- ¿Quiénes usan Campaign?
- Integración con otros productos de IBM Unica
- Conceptos de Campaign

¿Qué hace Campaign?

Campaign es una solución de gestión de marketing empresarial basada en web que consta de un Back-end-Server, un servidor web, un cliente de ActiveX y seguridad de Marketing Platform. Campaign permite a los usuarios diseñar, ejecutar y analizar campañas de marketing directo.

Campaign proporciona una sencilla interfaz gráfica de usuario compatible con los procesos de marketing directo de selección, supresión, segmentación, creación de muestreos y creación de listas de salida de ID de cliente. El nivel de comunicaciones de datos UDI (Universal Dynamic Interconnect) de Campaign ofrece un acceso permanente a los datos y la posibilidad de manipularlos desde cualquier origen de datos, incluso las bases de datos relacionales (independientemente del tipo de base de datos) y los archivos sin formato.

Los procesos de Campaign llenan el historial de contactos y respuestas y son compatibles con la creación de informes y la atribución de respuestas.

Aunque la aplicación admite SQL sin formato, macros y funciones, los usuarios no necesitan dominar SQL para poder diseñar campañas. Una vez que se hayan asignado las tablas de base de datos, se pueden seleccionar, fusionar, muestrear y segmentar fácilmente. Asimismo, los clientes resultantes pueden asociarse con diferentes tipos de ofertas. También es posible registrar los resultados de una campaña, realizar un seguimiento de las respuestas de ésta y calcular la amortización de la inversión de dicha campaña. Es posible planificar las campañas para que se ejecuten en un momento determinado o cuando se produzca un evento determinado, sin necesidad de tener conocimientos de SQL.

Campaign trata las campañas de marketing como entidades diferenciadas que están formadas por uno o varios diagramas de flujo, los cuales, a su vez, están formados por uno o varios procesos. Es posible asociar una campaña con uno o varios segmentos estratégicos, ofertas e informes. Asimismo, puede constar de varios diagramas de flujo.

Los procesos, que son los elementos que constituyen los diagramas de flujo de las campañas, son la base de Campaign, puesto que llevan a cabo la manipulación de los datos, la planificación, la asignación de ofertas, la generación de listas y la optimización. De hecho, los procesos sirven para definir e implementar una campaña.

¿Quiénes usan Campaign?

Campaign está diseñado para que lo utilicen expertos en data mining, procesos analíticos en línea (OLAP) y SQL, así como expertos en marketing con conocimientos básicos o nulos de data mining o SQL.

Los expertos técnicos (denominados administradores de Campaign en esta guía) asignan tablas de base de datos, trabajan con Data Marts y crean datos persistentes principales como los segmentos estratégicos.

En pocas palabras, los administradores de Campaign llevan a cabo las tareas preliminares para sus colegas especializados en marketing directo y en el desarrollo y la ejecución de campañas. Para obtener más información sobre las tareas que realizan los administradores de Campaign, consulte la *Guía del administrador de Campaign*.

Integración con otros productos de IBM Unica

Campaign opcionalmente se integra a los siguientes productos de IBM Unica :

- **Distributed Marketing** para admitir la ejecución distribuida y personalizada de campañas administradas centralmente.
- **eMessage** para construir campañas de marketing por correo electrónico dirigidas y mensurables.
- **Interact** para recuperar ofertas personalizadas e información del perfil de los clientes en tiempo real y así enriquecer la experiencia interactiva. Para obtener información sobre el uso de las funciones de Interact en Campaign, incluyendo el uso de diagramas de flujo interactivos y procesos de Interact en diagramas de flujo por lote, consulte la documentación de IBM Unica Interact.
- **Marketing Operations** para integrar las funciones de gestión de recursos de marketing de Marketing Operations con las características del desarrollo de campañas de Campaign. Para obtener más información, consulte [Acerca de la integración con IBM Unica Marketing Operations](#).
- **CustomerInsight** para proporcionar acceso a las selecciones de grupo de CustomerInsight al diseñar campañas de marketing directo.
- **NetInsight** para proporcionar acceso a los segmentos de visitantes de NetInsight cuando se diseñan campañas de marketing directo.
- **Optimize** para optimizar los contactos desde una perspectiva centrada en el cliente, a la vez que se tienen en cuenta las reglas y las limitaciones comerciales.

- **PredictiveInsight** para sacar el máximo provecho del scoring de modelos predictivos para el modelado de respuestas, la venta cruzada, la valoración de clientes y la segmentación.

Para obtener más información sobre el uso de otros productos de IBM Unica integrados con Campaign, consulte la documentación incluida con esos productos.

Acerca de la integración con IBM Unica Marketing Operations

Campaign se puede integrar con Marketing Operations para usar las funciones de gestión de recursos de marketing para crear, planificar y aprobar campañas.

Cuando Campaign se integra con Marketing Operations, muchas de las tareas que antes se realizaban en un entorno independiente de Campaign se realizan en Marketing Operations. Éstas incluyen:

- Trabajo con campañas:
 - Creación de campañas nuevas
 - Visualización, traslado y eliminación de campañas
 - Trabajo con detalles del resumen de una campaña
- Posiblemente administración de ofertas (creación, edición, aprobación, retiro). Existen dos opciones de administración de ofertas en dicha integración y la función de oferta puede estar disponible a través del menú Operaciones o Campaña (pero no en ambos).
- Trabajo con hojas de cálculo de celdas de selección
- Asignación de ofertas a las celdas
- Especificación de celdas de control
- Creación y llenado de atributos personalizados de la campaña
- Creación y llenado de atributos personalizados de celdas

Para obtener información sobre la realización de estas tareas en Marketing Operations, consulte la *Guía de integración de Marketing Operations–Campaign*.

Las siguientes tareas se realizan en Campaign tanto en el entorno independiente como en el integrado:

- Creación de diagramas de flujo
- Ejecución de diagramas de flujo
- Análisis detallado de campañas/ofertas/celdas

Acerca de las campañas heredadas

Las campañas heredadas se refieren a las campañas preexistentes creadas en Campaign (o Affinium Campaign 7.x) antes de habilitar la integración. En un entorno integrado de Marketing Operations–Campaign, Campaign se puede configurar para acceder a los siguientes tipos de campañas heredadas:

- Las campañas creadas en el Campaign independiente (en la versión actual o una anterior de Campaign) antes de que se activara la integración con la versión 8.0. Estas campañas no se pueden vincular a proyectos de Marketing Operations.
- Campañas creadas en Affinium Campaign 7.x vinculadas a proyectos de Affinium Plan 7.x. La funcionalidad de estas campañas se mantiene inalterada con respecto a la versión 7.x de estos productos, según la asignación de datos entre los atributos en ambos productos.

Puede acceder y trabajar con ambos tipos de campañas heredadas usando Campaign, aun después de activar la integración con la versión 8.0, que se aplica a todas las campañas recientemente creadas.

Conceptos de Campaign

Los conceptos básicos que deben quedar claros antes de empezar a utilizar Campaign son:

- [Campañas](#)
- [Diagramas de flujo](#)
- [Sesiones](#)
- [Procesos](#)
- [Ofertas](#)
- [Celdas](#)

Campañas

Las campañas se crean en Campaign para administrar y reflejar una campaña de marketing directo. Cada campaña está definida por los elementos siguientes:

- nombre
- política de seguridad
- descripción
- objetivo
- código de campaña
- fechas efectivas y de caducidad
- iniciativas

- propietario
- cualquier atributo personalizado

Las campañas incluyen uno o varios *diagramas de flujo* diseñados por el usuario para realizar una secuencia de acciones en los datos para la ejecución de las campañas.

Diagramas de flujo

En Campaign, los diagramas de flujo representan una secuencia de acciones, definidas por elementos constituyentes denominados *procesos*, que usted realiza en sus datos. Los diagramas de flujo pueden ejecutarse manualmente, mediante un programador o como respuesta a un trigger definido.

Los diagramas de flujo persiguen objetivos de marketing específicos, como la determinación de los destinatarios adecuados para una campaña de correo directo, la generación de una lista de correo para este grupo o estos destinatarios y la asociación de cada destinatario con una oferta en particular. Los diagramas de flujo también sirven para realizar un seguimiento de las personas que responden a la campaña y procesarlas, así como para calcular la amortización de la inversión de dicha campaña.

En cada una de las campañas, se diseña uno o varios diagramas de flujo para implementar la campaña configurando los procesos que constituyen estos diagramas para que realicen la acción o la manipulación de datos necesaria.

Cada diagrama de flujo tiene los elementos siguientes:

- nombre
- descripción
- procesos configurados y conectados
- uno o varios orígenes de datos

Los usuarios con licencia de Interact también pueden utilizar Campaign para ejecutar *diagramas de flujo en tiempo real* que dependen de la aparición de un evento. Para obtener más información sobre diagramas de flujo en tiempo real, consulte la *Guía del usuario de Interact*.

Temas relacionados

- Acerca de los diagramas de flujo

Sesiones

Una sesión es un lugar especial de la aplicación en el que los administradores de Campaign crean construcciones de datos fundamentales, persistentes y globales (como, por ejemplo, los segmentos estratégicos y los cubos) y las ponen a disposición de todas las campañas. Al igual que las campañas, las sesiones también están formadas por diagramas de flujo individuales.

Temas relacionados

- Acerca de las sesiones

Procesos

Los diagramas de flujo están formados por procesos individuales configurados para llevar a cabo una tarea determinada en una campaña o sesión como, por ejemplo, la selección de datos, la combinación de dos grupos de audiencia distintos o la escritura de los resultados de la campaña.

Temas relacionados

- Tipos de procesos
- Acerca de los procesos

Ofertas

Una oferta representa un sólo mensaje de marketing, que se puede enviar de diferentes modos.

Las ofertas creadas en Campaign pueden utilizarse en una o en varias campañas.

Las ofertas pueden reutilizarse:

- en distintas campañas
- en distintos momentos
- para distintos grupos de personas (celdas)
- como “versiones” distintas modificando los campos con parámetros de la oferta.

Para asignar las ofertas a celdas de selección de diagramas de flujo se utiliza uno de los procesos de contacto y para realizar un seguimiento de los resultados de la campaña, se capturan datos sobre los clientes que han recibido la oferta y sobre los que han respondido a ésta.

Celdas

Una celda es simplemente una lista de identificadores (como los ID de cliente o cliente potencial) de su base de datos. En Campaign, las celdas se crean configurando y ejecutando procesos de manipulación de datos en diagramas de flujo. Estas celdas de salida también pueden utilizarse como entrada para otros procesos del mismo diagrama de flujo (derivados del proceso que los creó). No existe ningún límite para el número de celdas que se pueden crear.

Las celdas que tienen asignada una o varias ofertas en Campaign se denominan celdas de selección. Una celda de selección es un grupo distinto de individuos homogéneos (o cualquiera que sea la entidad para la que está definido el nivel de audiencia, como clientes individuales o cuentas de familia). Por ejemplo, es posible crear celdas para clientes de valor alto, clientes que prefieren comprar en la Web, cuentas con pagos puntuales, clientes que hayan optado por recibir comunicaciones por correo electrónico o asiduos y fieles compradores. Cada celda o segmento creado se puede tratar en forma distinta, recibiendo diferentes ofertas o comunicaciones por diferentes canales.

Las celdas que contienen ID adecuados para recibir una oferta, pero que están excluidas de la recepción de la oferta para realizar análisis, se denominan celdas de control. En Campaign, los controles son siempre controles de resistencia.

El término “celda” a veces se usa en forma intercambiable con “segmento”. Los segmentos estratégicos son celdas creadas en una sesión en lugar de haber sido creadas en un diagrama de flujo de una campaña. Un segmento estratégico sólo se diferencia de otras celdas (como las creadas por el proceso Segmentación en un diagrama de flujo) en que está disponible globalmente y se puede utilizar en cualquier campaña. Un segmento estratégico es una lista estática de ID hasta que se vuelve a ejecutar el diagrama de flujo que lo creó originalmente.

2 Inicio rápido

- Inicio rápido en Campaign
- Nombre de usuario y contraseña
- Para regístrese en IBM Unica Marketing
- Su rol y sus permisos
- Niveles de seguridad en Campaign
- Configuración de su página de inicio

Inicio rápido en Campaign

Antes de llevar a cabo operaciones importantes en Campaign, es necesario asignar las tablas de la base de datos, es posible que se deban crear objetos de datos como segmentos, dimensiones o cubos, y también planificar y diseñar las campañas individuales. Estas tareas se realizan inicialmente con la ayuda del consultor de IBM Unica , con la esperanza de que la campaña inicial y esta guía le permitan al usuario diseñar y ejecutar campañas adicionales por sí mismo (o refinar, ampliar y crear una campaña a partir de una campaña inicial con diferentes grados de asistencia).

Para obtener más información sobre la configuración y otras tareas administrativas, consulte la *Guía de instalación de Campaign* y la *Guía de instalación de Campaign*.

Nombre de usuario y contraseña

Para acceder a Campaign, usted debe tener una combinación de nombre de usuario y contraseña que se haya creado para usted en Marketing Platform y tener autorización de acceso a Campaign.

Si no dispone de un nombre de usuario y una contraseña válidos, póngase en contacto con el administrador del sistema.

Para regístrese en IBM Unica Marketing

Antes de comenzar a trabajar con IBM Unica Marketing, necesitará lo siguiente.

- Una conexión de intranet (red) para acceder a su servidor de IBM Unica Marketing.
- Microsoft Internet Explorer instalado en el equipo.
- Un nombre de usuario y contraseña para registrarse en IBM Unica Marketing.

- La URL para acceder a IBM Unica Marketing en su red. Si no está seguro de que la URL sea correcta o si requiere un nombre de usuario o una contraseña, comuníquese con el administrador de IBM Unica Marketing.

1. Inicie el navegador Microsoft Internet Explorer.
2. Ingrese la URL de IBM Unica Marketing en el campo de dirección del explorador.

Si IBM Unica Marketing está integrado con Windows Active Directory o con una plataforma de control de acceso Web y está registrado en ese sistema, IBM Unica Marketing muestra el tablero o la página de inicio predeterminada que configura el administrador de IBM Unica Marketing. Su inicio de sesión está completo. De lo contrario, aparecerá una página de inicio de sesión.

Si su versión de IBM Unica Marketing usa SSL, es posible que se le solicite la aceptación de un certificado de seguridad digital la primera vez que se registre. Haga clic en **Sí** para aceptar el certificado.

3. Introduzca su nombre de usuario y su contraseña, y haga clic en **Registrar**.

Es posible que se visualice la página Change Password (Cambiar contraseña), dependiendo de cómo se configuren las reglas de contraseña de IBM Unica Marketing. Escriba una nueva contraseña, confírmela escribiéndola nuevamente y haga clic en **Cambiar contraseña**.

Si su registro se realiza con éxito, IBM Unica Marketing muestra el tablero o la página de inicio predeterminada que configura el administrador de IBM Unica Marketing.

Su rol y sus permisos

El nombre de usuario en Campaign está asociado a uno o varios roles definidos por los administradores, como Revisor, Diseñador, Gestor, etc., que reflejan las funciones que debe realizar el usuario en la organización. Los roles determinan las funciones que puede realizar el usuario en Campaign, y la seguridad del nivel de objeto implementada por su organización determina si puede realizar dichas funciones en objetos específicos.

Si usted necesita acceder a objetos o realizar tareas que no puede realizar con sus permisos actuales, póngase en contacto con el administrador del sistema.

Niveles de seguridad en Campaign

La seguridad en Campaign funciona en dos niveles:

- **Funcional:** determina las acciones que pueden realizar los usuarios en los tipos de objetos, en función de los roles a los que pertenecen. Su organización define estos roles en la implementación, y cada rol dispone de un conjunto de permisos asociados que determinan qué acciones puede realizar un usuario que pertenece a un rol. Por ejemplo, puede que un usuario que tenga asignado un rol denominado “Administrador” tenga permisos para asignar y eliminar tablas del sistema, mientras que un usuario que tenga asignado el rol “Revisor” no los tenga.

- **Objeto:** define los tipos de objetos en los que usted puede realizar las acciones permitidas. Es decir, incluso en el caso de que un usuario pertenezca a un rol con permisos generales para la edición de campañas, puede definirse en la seguridad de nivel de objeto de Campaign que no tenga acceso a las campañas que se encuentran en determinadas carpetas. Por ejemplo, se le puede negar el acceso al contenido de las carpetas de la División B si usted pertenece a la División A, independientemente de sus roles funcionales.

Configuración de su página de inicio

Si no desea que aparezca una página del tablero cuando se registre la primera vez en IBM Unica Marketing, puede seleccionar una página desde uno de los productos de IBM instalados como su página de inicio.

Para configurar una página que está viendo como página de inicio, seleccione **Configuración > Iniciar en la página actual**. Las páginas disponibles para la selección como una página de inicio se determinan por medio de cada producto de IBM Unica Marketing y de sus permisos en IBM Unica Marketing.

En cualquier página que esté visualizando, si la opción **Iniciar en la página actual** está activada, puede configurar esa página como página de inicio.

3 Campañas

- Acerca de las campañas
- Preparación de los datos para campañas
- Diseño de campañas
- Acerca del acceso a las campañas
- Trabajo con campañas
- Organización de las campañas
- Referencia de campañas

Acerca de las campañas

Las campañas se componen de uno o varios diagramas de flujo diseñados por el usuario para realizar una secuencia de acciones en los datos para la ejecución de las campañas. Los diagramas de flujo se componen de procesos, configurados por el usuario, para manipular datos reales, contactos, planificación y seguimiento de respuestas necesarios para la campaña. En realidad, los procesos son el modo en que se define e implementa una campaña.

Para visualizar un ejemplo de diagramas de flujo diseñados para una campaña de retención multicanal para enviar una oferta, consulte la sección [Ejemplo: Campaña de retención multicanal](#).

Preparación de los datos para campañas

Para preparar los datos para una campaña, primero debe indicar a Campaign las tablas o archivos del origen de datos que contienen información sobre los clientes y productos. Si asigna datos en Campaign, éstos quedarán disponibles para someterse a procesos de manipulación. Para obtener detalles, consulte las secciones sobre la administración de la tabla de la base de datos en la *Guía del administrador de Campaign*.

Es posible que también deba crear ofertas, segmentos estratégicos y otros objetos de datos para utilizarlos en las campañas. Para obtener información sobre cómo crear objetos para usar en campañas, consulte [Objetos almacenados](#).

Diseño de campañas

Antes de crear una campaña, deberá haberla diseñado en papel y deberá haber determinado sus objetivos. Una vez que haya creado el diseño de una campaña en papel, deberá implementarlo en Campaign mediante la creación de una campaña y de uno o varios diagramas de flujo para cumplir los objetivos de su campaña.

Las campañas están formadas por uno o más diagramas de flujo. Los diagramas de flujo están formados por procesos interconectados. Los procesos combinados en un diagrama de flujo son la parte principal de Campaign, ya que llevan a cabo la manipulación real de los datos, los contactos, la planificación y el seguimiento de respuestas. De hecho, los procesos determinan el modo en que se define e implementa una campaña.

Ejemplo: campaña de retención multicanal

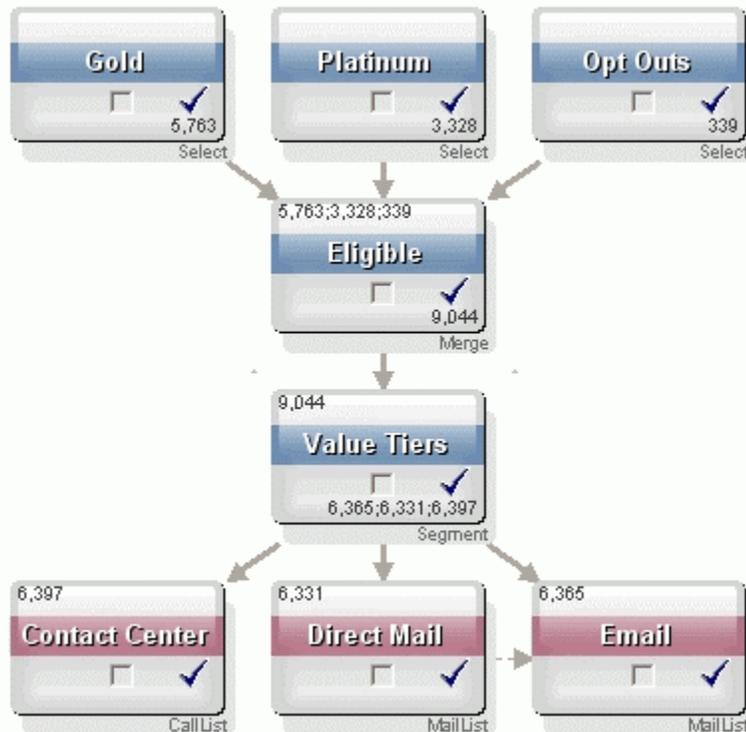
En ejemplo se muestra una campaña de retención que utiliza varios canales para enviar una oferta a clientes que podrían perderse por el deterioro de la relación comercial.

Se requieren dos diagramas de flujo: uno para generar las listas de clientes a los que se enviará la oferta (a través de un canal distinto por cada segmento) y otro para realizar un seguimiento de las respuestas a la oferta y escribir los datos de las respuestas para realizar informes y análisis.

Diagrama de flujo de contacto

El objetivo del diagrama de flujo de contacto es seleccionar a los clientes elegibles de cada segmento de valor y emitir listas de contactos para un canal distinto para cada segmento.

Ejemplo de diagrama de flujo de una campaña de retención



En el primer nivel del diagrama de flujo, dos procesos Selección eligen a los clientes de los segmentos Gold y Platinum, y un tercer proceso Selección incluye la lista de clientes que han solicitado ser excluidos de las comunicaciones de marketing.

En el segundo nivel, un proceso Fusión combina a los clientes de las cuentas Gold y Platinum, y excluye a los que han decidido no recibir comunicaciones de marketing.

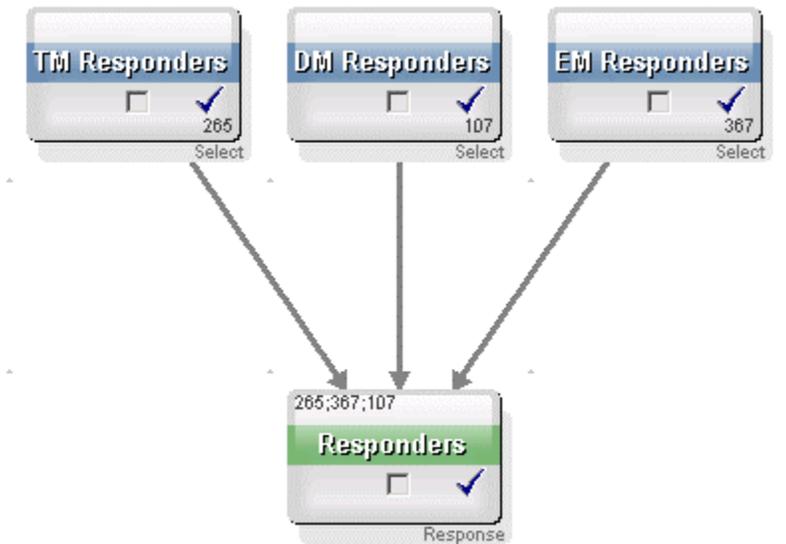
El tercer nivel utiliza un proceso Segmentación para segmentar a todos los clientes elegibles en niveles de valor conforme a sus scorings.

Por último, los clientes de valor alto se colocan en una lista de llamadas mediante un proceso Telemarketing para que se les informe telefónicamente de la oferta. Los clientes de valor medio se colocan en una lista de correo mediante un proceso Correo y se les envía un correo directo con la oferta. Los clientes de valor más bajo recibirán la oferta por correo electrónico.

Diagrama de flujo de respuesta

Otro diagrama de flujo de la misma campaña realiza un seguimiento de las respuestas a las ofertas realizadas por teléfono, correo directo y correo electrónico recibidas en el centro de llamadas y los sistemas de captura de respuestas. La información de las respuestas se puede obtener luego a través de los diferentes informes de resultados en Campaign.

Diagrama de flujo de seguimiento de respuestas de una campaña de retención



Acerca del acceso a las campañas

Puede acceder a las campañas desde la página “Todas las campañas”, disponible en el vínculo **Campaña > Campañas** del menú.

La información que se visualiza en la página “Todas las campañas” depende de cómo está configurado su entorno de Campaign.

- **Entorno de Campaign independiente:** La página “Todas las campañas” muestra todas las campañas y las carpetas de campañas a las que tiene por lo menos acceso de lectura.
- **Entorno Marketing Operations–Campaign integrado:** Si el acceso a las campañas heredadas está permitido, la página “Todas las campañas” muestra sólo las campañas heredadas. De lo contrario, no se enumeran campañas en esta página. Se puede acceder a las campañas creadas por medio de Marketing Operations a través de los proyectos de campañas.

Para obtener más información sobre las campañas heredadas, consulte [Acerca de las campañas heredadas](#). Para obtener más información sobre la configuración de Campaign para permitir el acceso a las campañas heredadas, consulte la documentación de instalación.

Si desea acceder a los proyectos de campaña creados en Marketing Operations desde la página “Todas las campañas”, haga clic en el vínculo para la carpeta **Proyectos de campaña**. Esta carpeta proporciona acceso a la vista de proyectos en Marketing Operations. Los proyectos que se muestran dependen de la vista predeterminada de proyecto que haya configurado en Marketing Operations. Puede configurar esto para mostrar todos los proyectos de campaña, si así lo desea.

Para obtener más información sobre los proyectos de campaña, consulte las *Guías de integración de Marketing Operations y Campaign*. Para obtener más información sobre las vistas de proyectos, consulte la *Guía del usuario de Marketing Operations*.

⚡ La carpeta **Proyectos de campaña** no se puede borrar, mover ni copiar.

Trabajo con campañas

La siguiente sección describe las tareas que puede llevar a cabo con campañas en Campaign.

⚡ Si su entorno de Campaign está integrado con Marketing Operations, debe usar estos proyectos de campañas en Marketing Operations para trabajar con campañas. Si su entorno de Campaign tiene campañas preexistentes creadas antes de que la integración fuese permitida y Campaign está configurado para acceder a las campañas heredadas, use las instrucciones de esta guía para trabajar con estas campañas. Para obtener más información, consulte [Acerca de la integración con Marketing Operations](#).

⚡ Para poder trabajar con las campañas es necesario contar con los permisos correspondientes. Para obtener más información sobre los permisos, consulte la *Guía del administrador de Campaign*.

Procedimiento para crear una campaña

1. Seleccione **Campaña > Campañas**.

Aparecerá la página Todas las campañas, en la que se mostrarán las carpetas o campañas de la partición actual.

2. Desplácese por la estructura de carpetas hasta abrir la carpeta donde desea añadir la campaña.
3. Haga clic en el icono **Agregar campaña**.

Aparece la página Campaña nueva.

4. Complete los campos en el Resumen de campaña.
5. Cuando haya introducido los detalles del resumen de la campaña, haga clic en **Guardar y cerrar**.

La página de campañas enumera la nueva campaña.

⚡ También se puede hacer clic en **Guardar y agregar un diagrama de flujo** para iniciar inmediatamente la creación de los diagramas de flujo de la campaña. Sin embargo, se recomienda asociar los segmentos y ofertas adecuados a la campaña antes de crear diagramas de flujo para facilitar la selección de clientes y la creación de listas de contactos en los diagramas de flujo.

Temas relacionados

- Referencia de la ficha Resumen de campañas

Asociación de segmentos estratégicos a una campaña

Un segmento estratégico es una lista de ID creada por el administrador del sistema (o un usuario avanzado) en una sesión y que está disponible para todas las campañas. Un segmento estratégico sólo se diferencia de otros segmentos (como los creados por el proceso Segmentación) en que está disponible globalmente y se puede utilizar en cualquier campaña.

La asociación de un segmento estratégico a una campaña facilita la selección de dicho segmento cuando se crean diagramas de flujo. Asociar los segmentos estratégicos relevantes a su campaña también proporciona mayores capacidades de creación de informes en Campaign.

Procedimiento para asociar un segmento a una campaña

1. En la ficha de Resumen de campañas, haga clic en el icono **Agregar/quitar segmentos**.
Aparecerá la ventana Agregar/quitar segmentos.
2. Seleccione el segmento que desea agregar:
 - Haga clic en las carpetas para navegar por ellas hasta localizar el segmento que desea añadir.
 - Haga clic en **Visualización de árbol/lista** para cambiar la vista de la lista de segmentos y luego desplácese hasta el segmento que desea agregar.
 - Haga clic en **Buscar** para acceder a la ficha Buscar, en la que puede introducir un nombre o una descripción para buscar el segmento que desea agregar.
3. Seleccione los segmentos que desea agregar y haga clic en **>>** para moverlos a la lista de **Segmentos incluidos**. Se pueden seleccionar varios segmentos presionando **Mayús+Clic** o **Ctrl+Clic**.
4. Haga clic en **Guardar cambios** cuando haya finalizado con la selección de segmentos que desea asociar a esta campaña.

Los segmentos añadidos aparecen en una lista en la sección **Segmentos relevantes** de la página Resumen de campañas.

-
- ✦ Cuando utilice el proceso Selección para seleccionar clientes en los diagramas de flujo de su campaña, los segmentos asociados a su campaña aparecerán en la parte superior de la lista para facilitar su localización.
-

Asociación de ofertas a una campaña

La asociación de ofertas a una campaña al momento de definir la campaña facilita la selección de una oferta determinada al asignar ofertas a celdas en procesos de contacto. Definir las ofertas relevantes para una campaña desde la ficha “Resumen de campañas” se conoce como asociación “descendente”; cuando una oferta se usa simplemente en un diagrama de flujo sin asociarla primero con una campaña, recibe el nombre de asociación “ascendente”.

Procedimiento para asociar una oferta en forma “ascendente” de la ficha Resumen de campañas

1. En la ficha de Resumen de campañas, haga clic en el icono **Agregar/quitar ofertas**.
Aparecerá la ventana Agregar/quitar ofertas.
2. Seleccione la oferta que desea agregar:
 - Haga clic en las carpetas para desplazarse por ellas hasta localizar la oferta que desea agregar.
 - Haga clic en **Buscar** para acceder a la ficha Buscar, en la que podrá introducir un nombre, una descripción o un código para buscar la oferta que desea agregar.
3. Seleccione las ofertas que desea agregar y haga clic en >> para moverlas a la lista **Ofertas incluidas**. Se pueden seleccionar varios segmentos presionando **Mayús+Clic** o **Ctrl+Clic**.
4. Haga clic en **Guardar cambios** cuando haya finalizado con la selección de ofertas que desea asociar a esta campaña.

Las ofertas agregadas aparecen en una lista en la ficha Resumen de campañas bajo la sección **Ofertas relevantes**. Aparecen en gris hasta que las usa en un diagrama de flujo en esta campaña.

Las listas de la sección Ofertas relevantes de la ficha Resumen de campañas enumera todas las ofertas asociadas con una campaña. Las ofertas asociadas de manera “descendente” se distinguen visualmente de aquellas asociadas de manera “ascendente”: un asterisco junto al nombre de una oferta indica que esa oferta se asoció con la campaña usando el método “descendente”. Las ofertas que se utilizaron directamente en un diagrama de flujo sin que se hayan definido primero mediante el método descendente aparecen sin asterisco. Las ofertas que se definieron con el método descendente y todavía no se usan en un diagrama de flujo aparecen en gris hasta que las usa en un diagrama de flujo.

Si utiliza un proceso de contacto para crear listas de contactos en los diagramas de flujo de la campaña, las ofertas definidas con el método descendente aparecerán en la parte superior de la lista, con lo que será más sencillo localizarlas y seleccionarlas para asignarlas a una o más celdas de selección.

Procedimiento para visualizar una campaña

1. Seleccione **Campaña > Campañas**.
Aparecerá la página Todas las campañas, en la que se mostrarán las carpetas o campañas de la partición actual.
2. Desplácese hacia la carpeta que contiene la campaña que desea visualizar.
3. Haga clic en el nombre de la campaña que desea visualizar para abrir la ficha Resumen de la campaña.
O bien
4. Haga clic en el icono **Visualizar una ficha** que se encuentra junto al nombre de la campaña que desea visualizar.
Aparecen las opciones para las fichas **Resumen**, **Celdas de selección** y **Análisis** (a lo largo de la parte superior de la pantalla Campaña o en un menú emergente) y también aparece una opción para ver cada diagrama de flujo en la campaña (en caso de haber).
5. Haga clic en la ficha de la campaña que desea visualizar.
Se abrirá la ficha de la campaña seleccionada.

Procedimiento para desplazarse de una campaña heredada vinculada a un proyecto de Marketing Operations

1. Seleccione **Campaña > Campañas**.
Aparecerá la página Todas las campañas, en la que se mostrarán las carpetas o campañas de la partición actual. Sólo se enumeran las campañas heredadas.
Para ver las campañas creadas con la integración Marketing Operations–Campaign permitida, haga clic en la carpeta **Proyectos de campaña**. Si no hay campañas heredadas o si las campañas heredadas no están habilitadas en la configuración, esta página siempre estará vacía.
2. Haga clic en el nombre de la campaña que vinculó previamente a un proyecto de Affinium Plan.
Se abrirá la ficha **Resumen** de la campaña.
3. Haga clic en el nombre del proyecto que se muestra en el campo **Proyecto relacionado**.
Marketing Operations se abrirá y mostrará la ficha **Resumen** del proyecto vinculado.
4. Para volver a Campaign, haga clic en el nombre del proyecto en el campo **(Campaña relacionada (Código))** de Marketing Operations.

Procedimiento para editar los detalles del Resumen de una campaña

1. En la página de Campañas, haga clic en el nombre de la campaña cuyos detalles del resumen desea editar.

También puede hacer clic en el icono **Editar una ficha** y seleccionar Resumen del menú contextual para acceder al Resumen de la campaña directamente en modo Edición.

Se abrirá la ficha **Resumen** de la campaña.

2. Haga clic en el icono **Editar resumen**.
3. Realice los cambios que desee en la ficha **Resumen**.

 Los nombres de las campañas tienen restricciones de caracteres específicas. Para obtener detalles, consulte [Acerca de los caracteres especiales](#).

4. Cuando haya terminado de realizar los cambios, haga clic en **Guardar y finalizar**. Se guardarán los cambios y se cerrará la campaña.

Acerca de la ejecución de campañas

Una campaña se ejecuta mediante la ejecución de uno o más diagramas de flujo en la campaña. Para poder ejecutar un diagrama de flujo, deben haberse configurado correctamente todos sus procesos. Los procesos de diagramas de flujo no configurados aparecerán en gris, y los configurados correctamente, en color.

Es posible realizar una ejecución de prueba de un diagrama de flujo sin grabar los resultados en las tablas del sistema.

Temas relacionados

- Edición de diagramas de flujo
- Validación de diagramas de flujo
- Realización de pruebas en diagramas de flujo
- Ejecución de diagramas de flujo

Procedimiento para imprimir una campaña

Se puede imprimir cualquier página de una campaña presionando el icono **Imprimir este elemento**.

1. Seleccione la ficha de la campaña que desee imprimir.

Se abrirá la ficha seleccionada.

2. Haga clic en el icono **Imprimir este elemento**.

Aparecerá una ventana nueva que mostrará una versión imprimible de la página actual.

3. Haga clic en **Imprimir**.

Aparecerá la ventana Imprimir, en la que se pueden definir las opciones de la impresora.

4. Haga clic en **Imprimir** en la ventana Imprimir.

La página se imprimirá.

Procedimiento para mover una campaña

Puede organizar las campañas moviéndolas de una carpeta a la otra.

! Si alguien está editando un diagrama de flujo en la campaña que tiene previsto trasladar, es posible que todo el diagrama de flujo se pierda al mover la campaña. Antes de trasladar la campaña, asegúrese de que ninguno de los diagramas de flujo de la campaña esté abierto para la edición.

1. En la página Campañas, seleccione la casilla de verificación que aparece junto a la campaña que desea mover. Puede seleccionar varias campañas para moverlas simultáneamente a la misma ubicación.

2. Haga clic en el icono **Mover**.

Aparecerá la ventana Mover elementos a.

3. Haga clic en la carpeta en la que desea colocar la campaña.

Para desplazarse por la lista, haga clic en el signo + que aparece junto a una carpeta para abrirla.

4. Haga clic en **Aceptar ubicación**.

⚡ También puede hacer doble clic en una carpeta para seleccionarla y aceptar la ubicación en un solo paso.

La campaña se coloca en la carpeta de destino.

Acerca de la eliminación de campañas

Cuando se elimina una campaña, se elimina la campaña y todos los archivos de diagrama de flujo. Si desea almacenar partes de la campaña para volver a utilizarlas, puede guardarlas como objeto almacenado. Para obtener más información, consulte [Acerca de los objetos almacenados](#).

! Si borra una campaña que tiene historial de contactos y respuestas asociados, se borrarán todos los registros del historial de contactos y respuestas correspondiente. No borre la campaña si necesita conservar el historial de contactos y respuestas asociados.

Procedimiento para eliminar una campaña

1. En la página Campañas, desplácese para buscar la campaña que desea borrar.
2. Seleccione la casilla de verificación que aparece junto a la campaña que desea eliminar. Puede seleccionar varias campañas para eliminarlas todas simultáneamente.
3. Haga clic en el icono **Eliminar seleccionados**.

 Si intenta borrar una campaña que tiene registros del historial de contactos o respuestas asociados, un mensaje de advertencia le indica que se eliminarán todos los registros del historial de contactos y respuestas asociados correspondientes. Si necesita retener el historial de contacto y de respuestas correspondiente, haga clic en **Cancelar**.

4. Haga clic en **Aceptar** en la ventana de confirmación.

Se borra la campaña seleccionada.

 También puede eliminar una campaña mientras la visualiza al hacer clic en el icono **Suprimir**.

Análisis de los resultados de campaña

Una vez ejecutada la campaña, se pueden medir los resultados y utilizarlos para mejorar la estrategia. Campaign analiza diferentes tipos de información sobre las campañas, incluidas las tasas de respuesta, los ingresos y los beneficios por respuesta reales. De acuerdo con esta información, Campaign puede calcular el total, los ingresos y beneficios incrementales, así como la amortización de la inversión (ROI).

Campaign ofrece varios tipos de informes para ayudarle a recopilar y analizar información sobre las campañas. Para obtener información sobre cómo trabajar con informes, consulte [Uso de informes en Campaign](#).

Organización de las campañas

Puede organizar las campañas creando una carpeta o una serie de carpetas. A continuación, puede mover las campañas de una carpeta a otra de la estructura de carpetas que haya creado. Puede agregar, mover y eliminar carpetas para organizar las campañas. También puede editar el nombre y la descripción de una carpeta.

Procedimiento para agregar una carpeta de campaña

1. Seleccione **Campaña > Campañas**.

Aparecerá la página Todas las campañas, en la que se mostrarán las carpetas o campañas de la partición actual.

2. Desplácese a la carpeta a la que desea agregar una subcarpeta y haga clic en **Agregar subcarpeta**, o simplemente haga clic en **Agregar subcarpeta** para agregar una carpeta en el nivel superior.

Aparece la página Agregar subcarpeta.

3. Escriba un nombre, la política de seguridad y una descripción para la carpeta.

 Los nombres de las carpetas tienen restricciones de caracteres específicas. Para obtener detalles, consulte [Acerca de los caracteres especiales](#).

4. Haga clic en **Guardar cambios**.

Volverá a la página Todas las campañas. Se muestra la nueva carpeta o subcarpeta que haya creado.

Procedimiento para editar el nombre y la descripción de una carpeta

1. Seleccione **Campaña > Campañas**.

Aparecerá la página Todas las campañas, en la que se mostrarán las carpetas o campañas de la partición actual.

2. Haga clic en la carpeta cuyo nombre desee cambiar.

3. Haga clic en **Cambiar nombre**.

Aparece la página Cambiar nombre de una subcarpeta.

4. Edite el nombre y la descripción de la carpeta.

 Los nombres de las carpetas tienen restricciones de caracteres específicas. Para obtener detalles, consulte [Acerca de los caracteres especiales](#).

5. Haga clic en **Guardar cambios**.

Volverá a la página Todas las campañas. Se cambiará el nombre de la carpeta o subcarpeta.

Procedimiento para mover una carpeta de campaña

1. Seleccione **Campaña > Campañas**.

Aparecerá la página Todas las campañas, en la que se mostrarán las carpetas o campañas de la partición actual.

2. Navegue a la carpeta que contenga la subcarpeta que desea mover.

3. Seleccione la casilla de verificación que aparece junto a la carpeta que desea mover. Puede seleccionar varias carpetas para moverlas a la misma ubicación al mismo tiempo.

4. Haga clic en el icono **Mover**.
Aparecerá la ventana Mover elementos a.
5. Haga clic en la carpeta en la que desea colocar la subcarpeta.
Para desplazarse por la lista, haga clic en el signo **+** que aparece junto a una carpeta para abrirla.
6. Haga clic en **Aceptar ubicación**.

☀ También puede hacer doble clic en una carpeta para seleccionarla y aceptar la ubicación en un solo paso.

La subcarpeta y todo su contenido se colocan en la carpeta de destino.

Procedimiento para eliminar una carpeta de campaña

Para poder eliminar una carpeta, en primer lugar debe mover o eliminar su contenido.

☀ Si tiene los permisos necesarios para eliminar una carpeta, Campaign también le permite eliminar cualquiera de sus subcarpetas.

1. Seleccione **Campaña > Campañas**.
Aparecerá la página Todas las campañas, en la que se mostrarán las carpetas o campañas de la partición actual.
2. Navegue a la carpeta que contiene la subcarpeta que desea eliminar.
3. Seleccione la casilla de verificación que aparece junto a la carpeta que desea eliminar. Puede seleccionar varias carpetas para eliminarlas al mismo tiempo.
4. Haga clic en **Eliminar seleccionados**.
5. Haga clic en **Aceptar** en la ventana de confirmación.

La carpeta y todas sus subcarpetas vacías se eliminan.

Referencia de campañas

En esta sección se describen los campos y los iconos de la interfaz Campaign para trabajar con campañas.

Iconos de la página Todas las campañas

La página Todas las campañas utiliza los siguientes iconos.



Los iconos, de izquierda a derecha, se describen en la siguiente tabla.

- ⚡ Muchos de los iconos de la interfaz de Campaign están asociados con funciones que requieren permisos. Para obtener más información, consulte la *Guía del administrador de Marketing Platform*.

Nombre del icono	Descripción
Agregar una campaña	Haga clic para agregar una campaña nueva. ⚡ Este icono no aparece si el usuario no tiene los permisos apropiados o si está habilitada la integración Marketing Operations-Campaign. Para obtener información sobre la creación de proyectos de campaña en Marketing Operations, consulte la <i>Guía de integración de Marketing Operations-Campaign</i> .
Agregar una subcarpeta	Haga clic para agregar una nueva subcarpeta de campaña.
Imprimir este elemento	Imprime la página.
Mover	Seleccione una o más campañas o subcarpetas de campaña haciendo clic en la casilla de verificación al lado de cada elemento y luego haga clic en este icono para especificar una nueva ubicación para mover los elementos seleccionados.
Eliminar elementos seleccionados	Seleccione una o más campaña o subcarpeta de campaña haciendo clic en la casilla de verificación que aparece junto a cada elemento. Luego, haga clic en este icono para eliminar los elementos seleccionados.
Recargar campañas	Haga clic en este icono para actualizar la lista de campañas de esta página.

Iconos de la ficha Resumen de campañas

La ficha Resumen de campañas utiliza los siguientes iconos.



Los iconos, de izquierda a derecha, se describen en la siguiente tabla.

- ⚡ La mayoría de los iconos de la interfaz se asocian con funciones que requieren permisos. Para obtener más información, consulte la *Guía del administrador de Marketing Platform*. Los siguientes iconos no aparecen sin los permisos apropiados: **Editar resumen**, **Agregar/eliminar segmentos**, **Agregar/eliminar ofertas**, **Agregar un diagrama de flujo**, **Mover esta campaña**, y **Eliminar esta campaña**.

Nombre del icono	Descripción
Editar resumen	Haga clic en este icono para editar el resumen de la campaña.
Agregar/eliminar segmentos	Haga clic en este icono para cambiar los segmentos estratégicos asociados a esta campaña.
Agregar/eliminar ofertas	Haga clic en este icono para cambiar las ofertas asociadas a esta campaña.
Ejecutar	Haga clic en este icono para acceder al menú Ejecutar , en el cual puede seleccionar Ejecutar todos para ejecutar todos los diagramas de flujo de esta campaña.
Agregar un diagrama de flujo	Haga clic en este icono para agregar un diagrama de flujo a esta campaña.
Imprimir este elemento	Haga clic en este icono para imprimir el resumen de la campaña.
Mover esta campaña	Haga clic en este icono para especificar una nueva ubicación para mover la campaña.
Borrar esta campaña	Haga clic en este icono para borrar la campaña.

Referencia de la ficha Resumen de campañas

La siguiente tabla describe los campos de la ficha Resumen de campañas:

Campo	Descripción
Política de seguridad	Política de seguridad que se aplica a la campaña.
Descripción	Descripción de esta campaña. Esta descripción se mostrará bajo el nombre de la campaña en las páginas Todas las campañas.
Objetivo	Objetivo para esta campaña.

Campo	Descripción
Código de campaña	<p data-bbox="678 254 1425 443">Un identificador único para la campaña, que sigue un formato especificado. Campaign genera automáticamente un código de campaña único para cada nueva campaña según el formato predeterminado o el formato personalizado de la organización. Se puede editar este código o hacer clic en Regenerar código para generar uno nuevo.</p> <hr/> <p data-bbox="678 474 1425 772"> Si decide editar el código de campaña, tenga en cuenta que Campaign ya no podrá garantizar la unicidad global de los códigos de campañas. Por este motivo, si se realiza un seguimiento de respuestas, se recomienda evitar utilizar códigos editables (como códigos de campañas) como códigos de seguimiento. En su lugar, puede utilizar códigos de tratamiento generados por Campaign que no pueden editarse manualmente, por lo que su unicidad queda garantizada.</p>
Fechas efectivas/de caducidad	<p data-bbox="678 821 1425 940">Fechas de inicio y fin de vigencia de la campaña. Se puede introducir manualmente la fecha o hacer clic en el icono del calendario o en las flechas atrás y adelante para seleccionar la fecha.</p>
Iniciativas	<p data-bbox="678 989 1425 1073">Iniciativa en la que se incluye la campaña. El administrador del sistema es el encargado de crear la lista de iniciativas disponibles.</p>
Propietario	<p data-bbox="678 1121 1425 1188">En este campo no editable se muestra el nombre de usuario de la persona que ha creado esta campaña.</p>

Si el administrador del sistema ha creado atributos de campaña personalizados adicionales en su organización, éstos aparecerán en la parte inferior de la página.

4 Diagramas de flujo

- Acerca de los diagramas de flujo
- Creación de diagramas de flujo
- Copia de diagramas de flujo
- Visualización de diagramas de flujo
- Revisión de diagramas de flujo
- Edición de diagramas de flujo
- Validación de diagramas de flujo
- Realización de pruebas en diagramas de flujo
- Ejecución de diagramas de flujo
- Eliminación de diagramas de flujo
- Procedimiento para imprimir un diagrama de flujo
- Creación de paquetes de archivos de diagramas de flujo para solucionar problemas
- Referencia del diagrama de flujo

Acerca de los diagramas de flujo

Los diagramas de flujo sirven para realizar una secuencia de acciones en los datos para la ejecución de la lógica de la campaña. Las campañas están formadas por uno o varios diagramas de flujo. Los diagramas de flujo están formados por procesos que se configuran para realizar la manipulación de datos, la creación de la lista de contactos o el seguimiento del contacto y la respuesta que requiere la campaña. En realidad, los procesos son el modo en que se define e implementa una campaña.

 Para trabajar con los diagramas de flujo se requieren permisos apropiados. Para obtener más información sobre los permisos, consulte la *Guía del administrador de IBM Unica Campaign*.

Creación de diagramas de flujo

Es posible agregar un nuevo diagrama de flujo a una campaña creándolo o bien copiando uno existente.

La copia de un diagrama de flujo existente puede ahorrar tiempo, ya que se puede utilizar un diagrama de flujo completado y modificarlo para adaptarlo a sus necesidades.

Para facilitar la creación de diagramas de flujo, puede usar plantillas de diagramas de flujo preconfiguradas para crear rápidamente secuencias comunes de lógica de la campaña o el cuadro de proceso. También puede guardar y reutilizar otros objetos como consultas, catálogos de tablas, triggers, macros personalizadas, variables de usuario y definiciones de campos derivados.

Consideraciones de diseño de diagramas de flujo

Debe tener en cuenta las siguientes consideraciones cuando se crean diagramas de flujo.

- **Evite las dependencias cíclicas.** Tenga cuidado de no crear dependencias cíclicas entre los procesos. Por ejemplo, el diagrama de flujo comprende un proceso Selección que proporciona entrada a un proceso Creación segmento. En el proceso Selección, si elige como entrada un segmento que se creará por el mismo proceso Creación segmento que el proceso Selección al que proporciona salida, habrá creado una dependencia cíclica. Esta situación generará un error cuando intente ejecutar el proceso.
- **Aplicación de supresiones globales.** Si su organización usa la función de supresión global, tenga en cuenta que un conjunto particular de ID puede excluirse automáticamente del uso en celdas de selección y en campañas.

Procedimiento para crear un diagrama de flujo nuevo

💡 Si está por crear un diagrama de flujo interactivo, consulte la documentación de Interact para obtener información.

1. En la campaña o la sesión a la cual desea agregar un diagrama de flujo, haga clic en el icono **Agregar diagrama**.

Aparecerá la página Propiedades de diagrama de flujo.

2. Escriba un nombre y una descripción para el diagrama de flujo.
-

💡 Los nombres de los diagramas de flujo tienen restricciones de caracteres específicas. Para obtener detalles, consulte [Acerca de los caracteres especiales](#).

💡 En **Tipo de diagrama de flujo**, **Diagrama de flujo por lotes estándar** es la única opción, a menos que el usuario tenga una licencia de Interact. Si se ha instalado una versión con licencia de Interact, también se podrá seleccionar la opción Diagrama de flujo tiempo real.

3. Haga clic en **Guardar y editar diagrama de flujo**.

En la página Diagrama de flujo aparecerá la paleta de procesos y un espacio de trabajo de diagrama de flujo en blanco.

4. Agregue procesos al diagrama de flujo.

Un diagrama de flujo empieza habitualmente con uno o más procesos Selección o Audiencia para definir los clientes u otras entidades comercializables con las que trabajar.

! Asegúrese de hacer clic en **Guardar** con frecuencia al agregar y configurar los procesos en el diagrama de flujo.

5. Haga clic en **Guardar** o **Guardar y salir** cuando haya terminado de crear el diagrama de flujo.

Temas relacionados

- Acerca de los caracteres especiales

Copia de diagramas de flujo

La copia de un diagrama de flujo existente para agregarlo a una campaña supone un ahorro de tiempo, ya que se puede utilizar un diagrama de flujo completado y modificarlo para adaptarlo a las necesidades del usuario.

Si el diagrama de flujo copiado incluye procesos de contacto (Correo o Telemarketing) con celdas de selección vinculadas a celdas de selección definidas en la hoja de cálculo de celdas de selección, se generarán nuevos códigos de celda para las celdas en la nueva copia del diagrama de flujo para evitar la duplicación de los códigos de celda. Tenga en cuenta que si las celdas de selección se han definido de forma "ascendente", es decir, desde el diagrama de flujo, y la opción **Autogenerar los códigos de celda** está desactivada en el proceso de contacto, NO se generarán nuevas celdas de selección al pegar el diagrama de flujo copiado.

⚡ Al copiar un diagrama de flujo existente, si la lógica del diagrama de flujo utiliza campos derivados que hacen referencia a alguno de los códigos de celda del diagrama de flujo anterior, la lógica se romperá en el nuevo diagrama de flujo.

Los ajustes de la configuración del proceso se copiarán en el nuevo diagrama de flujo. No obstante, los archivos o las tablas temporales creados como resultado de la ejecución del diagrama de flujo original no se copian en el nuevo diagrama de flujo.

Procedimiento para copiar un diagrama de flujo

1. Vea el diagrama de flujo que desea copiar.

Por ejemplo, puede hacer clic en la ficha del diagrama de flujo mientras mira la campaña.

2. Haga clic en el icono **Copiar**.

Aparecerá la ventana Diagrama de flujo duplicado.

3. Seleccione la campaña en la que desee copiar el diagrama de flujo.

Para desplazarse por la lista, haga clic en el signo + que aparece junto a una carpeta para expandirla.

4. Haga clic en **Aceptar ubicación**.

 También puede hacer doble clic en una carpeta para seleccionarla y aceptar la ubicación en un solo paso.

Se trasladará el diagrama de flujo a la campaña seleccionada.

Temas relacionados

- Visualización de diagramas de flujo

Visualización de diagramas de flujo

Si se dispone de permisos de Visualización de un diagrama de flujo, puede abrirse en modo de sólo lectura para visualización, que permite visualizar la estructura del diagrama de flujo, pero no abrir diálogos de configuración del proceso o realizar ningún cambio. En el modo de sólo lectura, puede ver los procesos y conexiones entre los procesos de cualquier diagrama de flujo para ver rápidamente el objetivo del diagrama de flujo.

Cuando el diagrama de flujo está abierto y lo puede ver, también puede alejarlo para ver más procesos a la vez o acercarlo para ampliar una parte.

Para obtener más información sobre el diagrama de flujo como, por ejemplo, cómo se configuran los procesos en el diagrama de flujo, abra el diagrama de flujo para su revisión o edición.

Procedimiento para ver un diagrama de flujo

Los diagramas de flujo se pueden visualizar de tres formas distintas:

- En la página Campañas, haga clic en el icono **Visualizar una ficha** que está al lado de la campaña y seleccione el diagrama de flujo que desea ver desde el menú de contexto.
- Abra la ficha de diagrama de flujo directamente desde la campaña.
- Abra la ficha Análisis y, a continuación, haga clic en el nombre del diagrama de flujo en la lista de diagramas de flujo.

Procedimiento para acercar y alejar

Haga clic en los iconos **Acercar** y **Alejar**.

Revisión de diagramas de flujo

Si se dispone de permisos de Revisión (y no permisos de Edición) de diagramas de flujo, pueden abrirse en modo de revisión, que permite visualizar las configuraciones del proceso y modificar el diagrama de flujo, pero no guardar cambios ni realizar ejecuciones de producción de diagramas de flujo o cualquiera de sus procesos. Esto permite verificar con seguridad el contenido de un diagrama de flujo, o copiar y reutilizar procesos dentro de un diagrama de flujo sin que exista la posibilidad de cambiar el diagrama de flujo en forma inadvertida.

⚠ Tenga en cuenta que las ejecuciones de prueba pueden grabar la salida y pueden ejecutar triggers. Además, incluso en modo de revisión, si dispone de los permisos apropiados, puede editar macros personalizadas y triggers en el diagrama de flujo, y así podría cambiar el diagrama de flujo.

Otras acciones que se pueden realizar en el modo de revisión son:

- ejecuciones de prueba si tiene los permisos apropiados.
- guardar como plantilla los procesos o el diagrama de flujo que revisa.

⚠ En el modo de revisión, la opción de guardado automático del diagrama de flujo está desactivada y no puede activarse. Para guardar los cambios en un diagrama de flujo, se debe disponer de permisos de Edición.

Procedimiento para revisar los procesos de un diagrama de flujo

💡 Un diagrama de flujo se abre en el modo de revisión de la misma manera en que se abre en el modo de edición. La configuración de permisos asegura automáticamente que sólo se puede acceder a diagramas de flujo en el modo de revisión si no se dispone también de permisos de edición.

Los diagramas de flujo se pueden abrir para revisión de muchas formas:

- En la página Campañas, haga clic en el icono **Editar una ficha**, que está al lado de la campaña y seleccione el diagrama de flujo que desea revisar del menú contextual.
- Abra la campaña y haga clic en la ficha del diagrama de flujo. En la página del diagrama de flujo, haga clic en el icono **Editar**.

También se puede pulsar **Ctrl** y hacer clic en la ficha del diagrama de flujo para abrirlo directamente en el modo de revisión.

- Abra la ficha **Análisis** de la campaña, haga clic en el vínculo al diagrama de flujo que desea revisar y luego haga clic en el icono **Editar**.

En la ficha Análisis, también puede presionar **Ctrl** y hacer clic en el nombre del diagrama de flujo para abrirlo directamente en modo de revisión.

Cuando escriba un diagrama de flujo en modo de revisión, verá un mensaje que indica que el diagrama de flujo está en modo de revisión y que no se puede guardar ningún cambio realizado. El encabezado de página indica "Revisión" y sólo está visible la opción **Cancelar**.

Edición de diagramas de flujo

Es posible editar un diagrama de flujo para agregar o eliminar procesos o para configurarlos. También puede editar el nombre y la descripción del diagrama de flujo.

ⓘ Si intenta editar un diagrama de flujo que está siendo editado por otro usuario, Campaign le avisará que el diagrama ya está abierto. Si sigue abriéndolo, los cambios del otro usuario se pierden de forma inmediata y permanente. Para evitar perder el trabajo, no siga abriendo el diagrama de flujo sin consultarlo primero con el otro usuario.

Procedimiento para abrir un diagrama de flujo para editarlo

Los diagramas de flujo se pueden abrir para edición de muchas formas:

- En la página Campañas, haga clic en el icono **Editar una ficha** que está al lado de la campaña y seleccione el diagrama de flujo del menú contextual.
- Abra la campaña y haga clic en la ficha del diagrama de flujo. En la página del diagrama de flujo, haga clic en el icono **Editar**.

También puede presionar **Ctrl** y hacer clic en el nombre del diagrama de flujo para abrirlo directamente en modo **Editar**.

- Abra la ficha **Análisis** de la campaña, haga clic en el vínculo al diagrama de flujo que desea editar y luego haga clic en el icono **Editar**.

También se puede presionar **Ctrl** y hacer clic en el nombre del diagrama de flujo para abrirlo directamente en modo **Editar**.

Procedimiento para editar las propiedades del diagrama de flujo

1. Abra el diagrama de flujo para editarlo.
2. Haga clic en el icono **Propiedades** en la barra de herramientas de Diagrama de flujo.

Aparecerá la página Editar propiedades del diagrama de flujo.

3. Modifique el nombre o la descripción del diagrama de flujo.

-
- ⚡ Los nombres de los diagramas de flujo tienen restricciones de caracteres específicas. Consulte [Acerca de los caracteres especiales](#).
-

4. Haga clic en **Guardar cambios**.

Se han guardado los detalles modificados del diagrama de flujo.

Validación de diagramas de flujo

Es posible comprobar la validez de un diagrama de flujo en cualquier momento (excepto cuando se está ejecutando) con la función **Validar diagrama de flujo**. No es necesario haber guardado un diagrama de flujo para ejecutar una validación en el mismo.

El proceso de validación realiza las siguientes comprobaciones en un diagrama de flujo:

- que los procesos del diagrama de flujo están configurados.
- que los códigos de celdas sean únicos dentro del diagrama de flujo sólo si el parámetro de configuración Permitir códigos de celda duplicados se configura en **No**. Si se ha establecido este parámetro en **Sí**, se permitirá la duplicación de códigos de celda en los diagramas de flujo.
- que los nombres de celda del diagrama de flujo son únicos.
- que las ofertas y las listas de ofertas a las que se hace referencia en otros procesos de contacto son válidas (es decir, que no han sido retiradas o eliminadas). En el caso de las listas de ofertas vacías, no se generará un error sino solamente un aviso.
- que todas las celdas vinculadas a una entrada descendente de la hoja de cálculo de la celda de selección siguen conectadas.

La herramienta de validación informa sobre el primer error encontrado en el diagrama de flujo. Es posible que sea necesario ejecutar varias veces seguidas la herramienta de validación (tras corregir los errores mostrados) para garantizar que se han solucionado todos los errores encontrados.

-
- ⚡ Como buena práctica, se recomienda ejecutar siempre la validación en los diagramas de flujo antes de realizar ejecuciones de producción, especialmente si se van a ejecutar diagramas de flujo por modo lote o si no se supervisará de forma activa la ejecución.
-

Procedimiento para validar un diagrama de flujo

1. En una página de diagrama de flujo en modo **Editar**, haga clic en el icono **Ejecutar** y seleccione **Validar diagrama de flujo**.

Campaign revisará el diagrama de flujo.

2. Si hay errores en el diagrama de flujo, aparecerá un cuadro de texto con el primer error encontrado. A medida que vaya corrigiendo cada error y volviendo a ejecutar la herramienta de validación, se irán mostrando sucesivamente los demás errores.

Realización de pruebas en diagramas de flujo

Puede llevar a cabo una ejecución de prueba en un diagrama de flujo o una rama si no desea obtener datos ni actualizar ninguna tabla o archivo. Sin embargo, tome en cuenta que los triggers se ejecutan al completarse las ejecuciones de prueba y producción.

Cuando se prueban procesos, ramas o diagramas de flujo, tenga en cuenta que se aplica la supresión global.

-
- ☀ Como buena práctica, realice las ejecuciones de prueba de los procesos y las ramas cuando está creando los diagramas de flujo de forma que pueda solucionar los errores cuando se produzcan. Además, recuerde guardar cada uno de los diagramas de flujo antes de ejecutarlos o realizar una prueba.
-

Procedimiento para realizar una ejecución de prueba de un diagrama de flujo

1. En una página de diagrama de flujo en modo **Editar**, haga clic en el icono **Ejecutar** y seleccione **Prueba de ejecución del diagrama de flujo**.

El diagrama de flujo se ejecutará en modo de prueba. Los datos no se escriben en ninguna tabla.

Todos los procesos muestran una marca de verificación azul una vez ejecutados de forma correcta. Si se detectan errores, el proceso mostrará una "X" roja.

2. Haga clic en **Guardar y salir** para guardar el diagrama de flujo.

También puede hacer clic en **Guardar** para guardar el diagrama de flujo y dejarlo abierto para editar.

Si hace clic en **Guardar y salir** antes de que haya terminado la ejecución del diagrama de flujo, el diagrama seguirá ejecutándose y se guardará al finalizar. Si usted u otro usuario vuelve a abrir el diagrama de flujo mientras está todavía en ejecución, los cambios realizados en el diagrama se pierden. Por esta razón, guarde siempre un diagrama de flujo antes de ejecutarlo.

Para hacer una pausa en la ejecución, haga clic derecho en el cuadro del proceso y seleccione **Ejecución > Pausa**. Para detener la ejecución, haga clic derecho en el cuadro del proceso y seleccione **Ejecución > Detener**.

3. Haga clic en la ficha **Análisis** en la barra de herramientas Campaña y vea el informe **Resumen de diagramas por estado** para determinar si se han producido errores en la ejecución del diagrama de flujo.

Procedimiento para realizar una ejecución de prueba de una rama de un diagrama de flujo

1. En una página de diagrama de flujo en modo **Editar** , haga clic en un proceso de la rama en la que desea realizar la prueba.
2. Haga clic en el icono **Ejecutar** y seleccione **Prueba de ejecución de la rama seleccionada**.

El diagrama de flujo se ejecutará en modo de prueba. Los datos no se escriben en ninguna tabla.

Todos los procesos muestran una marca de verificación azul una vez ejecutados de forma correcta. Si se detectan errores, el proceso mostrará una “X” roja.

Temas relacionados

- Solución de errores en tiempo de ejecución

Ejecución de diagramas de flujo

Puede optar por ejecutar un diagrama de flujo entero, una rama o un proceso individual en el diagrama de flujo. Para obtener los mejores resultados, realice pruebas de ejecución a medida que se crean los diagramas de flujo para poder solucionar los problemas a medida que se producen y asegúrese de guardar los diagramas de flujo antes de ejecutarlos o someterlos a prueba.

- ! En el caso de los diagramas de flujo que contienen procesos de contacto, tenga en cuenta que cada ejecución de producción de un diagrama de flujo puede generar un historial de contactos una sola vez. Para generar varios contactos desde la misma lista de ID, realice una extracción de la lista de ID y léala para cada ejecución del diagrama de flujo.
- 💡 Los usuarios con privilegios administrativos pueden acceder a la página **Supervisión** , en la que se muestran todos los diagramas de flujo en ejecución y sus estados, y se proporcionan controles para suspender, reanudar o detener las ejecuciones de los diagramas de flujo.

Procedimiento para ejecutar un diagrama de flujo

1. Si está viendo un diagrama de flujo, haga clic en el icono **Ejecutar** y seleccione **Ejecutar éste** para ejecutarlo.
Si edita un diagrama de flujo, haga clic en el icono **Ejecutar** y seleccione **Guardar y ejecutar diagrama de flujo**.
2. Si ya se ha ejecutado el diagrama de flujo, haga clic en **Aceptar** en la ventana de confirmación.

Los datos de la ejecución se guardan en las tablas del sistema apropiadas. Todos los procesos muestran una marca de verificación azul una vez ejecutados de forma correcta. Si se detectan errores, el proceso mostrará una "X" roja.

3. Haga clic en **Guardar y salir** para guardar el diagrama de flujo.

También puede hacer clic en **Guardar** para guardar el diagrama de flujo y dejarlo abierto para editar.

Debe guardar el diagrama de flujo después de ejecutarlo para ver los resultados de la ejecución en los informes. Una vez guardado el diagrama de flujo, los resultados de las ejecuciones repetidas están disponibles de forma inmediata.

 Si hace clic en **Guardar y salir** antes de que haya terminado la ejecución del diagrama de flujo, el diagrama seguirá ejecutándose y se guardará al finalizar.

4. Haga clic en la ficha **Análisis** en la barra de herramientas de Campaign y vea el informe **Campaign Resumen de diagramas por estado** para determinar si se han producido errores en la ejecución del diagrama de flujo.

Procedimiento para ejecutar una rama de un diagrama de flujo

1. En una página del diagrama de flujo en modo **Edición** haga clic en un proceso de la rama que desea ejecutar.
2. Haga clic en el icono **Ejecutar** y seleccione **Guardar y ejecutar la rama seleccionada**.

 La ejecución sólo de un proceso o una rama de un diagrama de flujo no aumenta el ID de ejecución de un diagrama de flujo. Cuando se ejecuta sólo un proceso o una rama, si existen registros del historial de contactos, se solicita que elija las opciones del historial de ejecuciones antes de poder continuar. Para obtener más información, consulte [Acerca de las opciones del historial de ejecuciones](#).

Todos los procesos muestran una marca de verificación azul una vez ejecutados de forma correcta. Si se detectan errores, el proceso mostrará una **X** roja.

Temas relacionados

- Solución de errores en tiempo de ejecución

Procedimiento para ejecutar un proceso

Para garantizar que la configuración sea correcta y que los resultados sean los esperados, asegúrese de ejecutar cada proceso tan pronto como configure y conecte.

 Cuando ejecute un proceso, se perderán los resultados de una ejecución anterior.

1. Dentro de una campaña, abra un diagrama de flujo para editarlo.
Aparecerá la paleta de procesos y el espacio de trabajo con los procesos que haya configurado.
2. Haga clic en el proceso que desee ejecutar.
Si el proceso requiere datos de un proceso de origen, asegúrese de que el proceso de origen ya se haya ejecutado correctamente para que sus datos estén disponibles.
3. Haga clic en el icono **Ejecutar** y seleccione **Guardar y ejecutar el proceso seleccionado**. También puede hacer clic con el botón secundario en el proceso y seleccionar **Guardar y ejecutar el proceso seleccionado** en el menú contextual.

☀ La ejecución sólo de un proceso o una rama de un diagrama de flujo no aumenta el ID de ejecución de un diagrama de flujo. Cuando se ejecuta sólo un proceso o una rama, si existen registros del historial de contactos, se solicita que elija las opciones del historial de ejecuciones antes de poder continuar. Para obtener más información, consulte [Acerca de las opciones del historial de ejecuciones](#).

4. Cuando el proceso haya terminado de ejecutarse, haga clic en **Aceptar** en la ventana de confirmación.

Los procesos muestran una marca de verificación azul una vez ejecutados de forma correcta. Si se detectan errores, el proceso mostrará una "X" roja.

Acerca de las opciones de historial de ejecuciones

- ☀ Aparecerá la ventana Ejecutar opciones de historial sólo cuando se ejecute una rama o un proceso que ya haya generado historial de contactos para el ID de ejecución actual. Si no existe una instancia de ejecución nueva para una rama o proceso de nueva ejecución, no aparecerá la ventana Ejecutar opciones de historial.
-

Utilice la ventana Opciones de historial de ejecución para seleccionar cómo se escribe el nuevo historial de contactos en la tabla de historial de contactos.

Escenario de opciones del historial de ejecuciones

Dispone de un diagrama de flujo con dos ramas y dos procesos de contacto, A y B, ambos configurados para registrar en el historial de contactos.

Se ejecuta el diagrama de flujo completo una vez (desde la parte superior, con el comando Ejecutar diagrama de flujo). Con esto se crea un nuevo ID de ejecución (por ejemplo, ID de ejecución = 1) y se genera un historial de contactos para este ID.

Después de esta primera ejecución de todo el diagrama de flujo, se edita el proceso de contacto A para dar una oferta de seguimiento a los mismos individuos que recibieron la primera oferta. Por lo tanto, se debe volver a ejecutar el proceso de contacto A. El ID de ejecución actual es "1" y ya existe un historial de contactos para el proceso A y el ID de ejecución=1.

Cuando seleccione el proceso de contacto A y haga clic en "Ejecutar proceso", aparecerá la ventana "Ejecutar opciones de historial". Puede optar por no cambiar el ID de ejecución (ID de ejecución=1) y reemplazar el historial de contactos existente asociado a este ID de ejecución, o puede crear una nueva instancia de ejecución (es decir, aumentar el ID de ejecución a 2), no cambiar el historial de contactos asociado al ID de ejecución=1 y agregar un nuevo historial de contactos asociado al ID de ejecución=2.

Se envía una oferta de seguimiento y no se desea perder el historial de contactos asociado con la primera oferta, por lo que se selecciona **Crear una nueva instancia de ejecución**. Con esto se cambia el ID de ejecución a "2" y se añaden registros del historial de contactos para los mismos ID que recibieron la primera oferta a la tabla del historial de contactos.

Si ahora se edita y ejecuta el proceso de contacto B, no aparecerá una ventana "Ejecutar opciones de historial", porque el ID de ejecución actual = 2 y el historial de contactos asociado al ID de ejecución = 2 no existe para el proceso de contacto B. La ejecución de sólo el proceso de contacto B simplemente generará registros adicionales del historial de contactos para el ID de ejecución = 2.

Ventana de referencia de opciones del Historial de ejecuciones

La ventana de opciones del Historial de ejecuciones tiene las siguientes opciones:

Opción	Descripción
Crear una nueva instancia de ejecución	Volver a ejecutar una rama o un proceso específico del diagrama de flujo utilizando un ID de ejecución nuevo. Se añaden los nuevos resultados, asociados con el nuevo ID de ejecución, a la tabla de historial de contactos. El historial de contactos existente permanece intacto.
Sustituir el historial de contactos de la ejecución anterior	Volver a utilizar el ID de ejecución anterior y reemplazar el historial de contactos creado anteriormente para ese ID de ejecución (solamente para el proceso o rama que se está ejecutando). Los registros del historial de contacto generados previamente para otras ramas o procesos del diagrama de flujo permanecen intactos.
Cancelar	Cancelar la ejecución de la rama o del proceso y no realizar ninguna acción en el historial de contactos existente. El diagrama de flujo permanece abierto en el modo de edición.

No puede reemplazar el historial de contactos si existe un historial de respuestas asociado. Por lo tanto, si seleccionó **Sustituir el historial de contactos de la ejecución anterior** y existen registros de historial de respuestas asociados, puede seleccionar entre dos opciones:

- Hacer clic en **Aceptar** para borrar los registros del historial de respuestas asociados, así como también los registros del historial de contactos. Ésta es la única opción si existe un historial de respuestas y desea reemplazar el historial de contactos desde la ejecución anterior.
- Hacer clic en **Cancelar** para cancelar la eliminación de los registros del historial de contactos. En su lugar, puede seleccionar **Crear una nueva instancia de ejecución** para crear una nueva instancia de ejecución para ejecutar el proceso de contacto actual.

Procedimiento para pausar una ejecución de un diagrama de flujo

Cuando haga una pausa en la ejecución de un diagrama de flujo, una rama o un proceso, el servidor detiene la ejecución pero guarda todos los datos ya procesados. Es posible que desee realizar una pausa en la ejecución para liberar recursos del servidor.

Después de efectuar una pausa en la ejecución, puede continuar la ejecución o detenerla.

En una página de diagrama de flujo, haga clic en el icono **Ejecutar** y seleccione **Poner en pausa éste**.

-
- ✦ Si dispone de los permisos adecuados, también podrá controlar los diagramas de flujo desde la página Supervisión.
-

Procedimiento para continuar una ejecución de diagrama de flujo pausada

Cuando continúa ejecutando una ejecución en pausa, ésta se reanudará en el punto exacto donde se detuvo. Por ejemplo, si se ha puesto en pausa un proceso Selección tras el procesamiento de 10 registros, cuando se reanude pasará a procesar el registro número 11.

En una página de diagrama de flujo, haga clic en el icono **Ejecutar** y seleccione **Continuar con éste**.

-
- ✦ Si dispone de los permisos adecuados, también podrá controlar los diagramas de flujo desde la página Supervisión. Para obtener información detallada, consulte la *Guía del administrador de Campaign*.
-

Procedimiento para detener una ejecución de un diagrama de flujo

En una página de diagrama de flujo, haga clic en el icono **Ejecutar** y seleccione **Detener éste**.

El resultado de los procesos que se estén ejecutando se perderá y aparecerá una **X** roja en estos procesos.

💡 Si dispone de los permisos adecuados, también podrá controlar los diagramas de flujo desde la página Supervisión.

Procedimiento para continuar una ejecución diagrama de flujo detenida

Para seguir ejecutando un diagrama de flujo detenido, ejecute la rama que empieza con el proceso donde se ha detenido el diagrama de flujo. Ese proceso se volverá a ejecutar junto con todos los procesos subsiguientes.

1. En una página de diagrama de flujo en modo **Edición**, haga clic en el proceso que muestra una **X** roja.
2. Haga clic en el icono **Ejecutar** y seleccione **Guardar y ejecutar la rama seleccionada**.

💡 Si dispone de los permisos adecuados, también podrá controlar los diagramas de flujo desde la página Supervisión. Para obtener información detallada, consulte la *Guía del administrador de Campaign*.

Solución de errores en tiempo de ejecución

Los procesos configurados correctamente se muestran en color (el color específico refleja el tipo de proceso). Un proceso gris con el nombre en cursiva indica un error de configuración. Para obtener más información acerca de este error, pase el ratón por encima del proceso para ver un mensaje descriptivo del error.

Si un diagrama de flujo deja de ejecutarse debido a un error, los procesos que se estaban ejecutando aparecen con una **X** roja. Pase el ratón por encima del proceso para ver un mensaje de error.

💡 Si Campaign está configurado para que las tablas del sistema se almacenen en una base de datos, no se está mostrando el diagrama de flujo y la ejecución se detiene debido a un error de conexión con la base de datos, los procesos no aparecerán con una **X** roja. En cambio, el diagrama de flujo aparecerá tal como se guardó por última vez.

También debe consultar el archivo de registro para ver la información de los errores del sistema y revisar los informes de análisis y resultados/rentabilidad de la campaña para comprobar si los resultados son los esperados.

Eliminación de diagramas de flujo

Al eliminar un diagrama de flujo se elimina permanentemente el diagrama y todos los archivos asociados, incluido el archivo de registro. Si desea almacenar partes del diagrama de flujo para volver a utilizarlas, puede guardarlas como un objeto almacenado.

Los archivos de salida (como los escritos por un proceso Extracción, un proceso Optimización o un proceso de contacto) no se eliminarán y se conservará la información de contacto y el historial de respuestas.

 Si intenta eliminar un diagrama de flujo que está editando otro usuario, Campaign le avisará que el diagrama de flujo ya fue abierto por otro usuario. Si sigue con la eliminación, los cambios del otro usuario se perderán de forma permanente. Para evitar perder el trabajo, no siga eliminando el diagrama de flujo sin consultarlo primero con el otro usuario.

Procedimiento para eliminar un diagrama de flujo

1. Abra el diagrama de flujo que desea eliminar en modo de **Vista**.
Aparecerá la ficha del diagrama de flujo.
2. Haga clic en el icono **Eliminar diagrama de flujo**.
3. Haga clic en **Aceptar** en la ventana de confirmación.
Se eliminará el diagrama de flujo y todos los archivos asociados.

Procedimiento para imprimir un diagrama de flujo

Es posible imprimir copias en papel de los diagramas de flujo de Campaign.

 No utilice el comando **Archivo > Imprimir** del navegador web, ya que es posible que los diagramas de flujo no se impriman correctamente.

1. Abra el diagrama de flujo que desea imprimir en modo **Ver** o **Editar**.
2. Haga clic en el icono **Imprimir**.
Aparecerá la ventana Configurar página.
3. Haga clic en **Aceptar**.
Aparecerá la ventana Imprimir.
4. Haga clic en **Aceptar** para imprimir el diagrama de flujo actual.
Aparecerá una ventana de Campaign que indica que se está imprimiendo el diagrama de flujo.

Creación de paquetes de archivos de diagramas de flujo para solucionar problemas

Si necesita ayuda de IBM para solucionar un error en un diagrama de flujo, puede recopilar automáticamente los datos relevantes para enviar al Soporte Técnico de IBM. Puede seleccionar de una lista de elementos para incluir y especificar los intervalos de fechas entre los cuales limitar los datos. Los datos que seleccione se escribirán en la carpeta elegida y el contenido se puede comprimir y enviar al Soporte Técnico de IBM.

Además de los datos que seleccione, Campaign también escribe un archivo de resumen que identifica:

- Fecha y hora actuales
- Números de versión y de compilación del software
- Su nombre de usuario
- Las selecciones elegidas para incluir en el paquete

Procedimiento para crear un paquete de archivos de diagramas de flujo para solucionar problemas

Solamente un usuario con permisos para editar o ejecutar un diagrama de flujo (ejecución de prueba o de producción) puede realizar este procedimiento. Si no tiene permiso para “Ver registros”, no se pueden seleccionar las entradas relacionadas con el registro en la ventana de selección.

Utilice esta tarea para crear paquetes automáticamente de los datos del diagrama de flujo para que pueda enviarlos al Soporte técnico de IBM si necesita ayuda para solucionar los problemas de un diagrama de flujo.

1. Desde la página de un diagrama de flujo en el modo **Edición** seleccione **Admin.** > **Recopilar datos del diagrama de flujo**. Se puede ver la ventana Crear paquete de datos para solucionar problemas.
2. Escriba un nombre para el paquete o deje el nombre predeterminado. El nombre del paquete se utilizará para crear una subcarpeta en la que se escribirán los elementos de datos seleccionados.
3. Haga clic en **Examinar** y seleccione la carpeta en la que se guardará el paquete de datos.
4. Seleccione la casilla de verificación para cada elemento que desee incluir en el paquete. Cuando se seleccionan algunos elementos, es posible que se permita introducir información adicional con la que se filtran los datos extraídos.

De manera alternativa, puede marcar la casilla de verificación **Seleccionar elementos predeterminados**. Esta casilla de verificación automáticamente selecciona todos los datos comúnmente requeridos para solucionar errores en los diagramas de flujo; esto incluye todos los elementos enumerados excepto los archivos de registro y el contenido de la tabla del usuario, tablas del historial de contactos y respuestas, segmentos estratégicos y archivos de seguimiento de pila.

- Haga clic en **Aceptar** para crear el paquete.

Transmisión del paquete de datos del diagrama de flujo al Soporte Técnico de IBM Unica

Puede enviar el paquete de datos al Soporte Técnico de IBM Unica por correo electrónico o usando un método recomendado por su representante de soporte. El Soporte Técnico de IBM Unica aceptará los datos no comprimidos (el subdirectorio entero del paquete) pero opcionalmente puede comprimir y cifrar los archivos, y empaquetarlos en un único archivo antes de enviarlos a IBM.

Opciones para crear paquetes de datos de diagramas de flujo

Elemento	Descripción de lo que está incluido	Especificaciones adicionales que puede configurar
Casilla de verificación Seleccionar elementos predeterminados	Todos los datos comúnmente requeridos para solucionar errores en los diagramas de flujo. Esto incluye todos los elementos enumerados excepto los archivos de registro y el contenido de la tabla del usuario y tabla del historial de contactos.	
Diagrama de flujo	El archivo del diagrama de flujo es <code>.ses</code> .	¿Incluir resultados de la ejecución? Incluya o excluya opcionalmente los archivos de datos del tiempo de ejecución, también llamados archivos con carácter de "subrayado".
Registro del diagrama de flujo	El archivo del diagrama de flujo es <code>.log</code> .	Configure opcionalmente las marcas de hora de inicio y finalización. Si no los configura, lo predeterminado es el archivo de registro entero.
Registro del escuchador	El archivo <code>unica_aclsnr.log</code> .	Configure opcionalmente las marcas de hora de inicio y finalización. Si no los configura, lo predeterminado es el archivo de registro entero.

Elemento	Descripción de lo que está incluido	Especificaciones adicionales que puede configurar
Registro de inicio	El archivo <code>AC_sess.log</code> .	Configure opcionalmente las marcas de hora de inicio y finalización. Si no los configura, lo predeterminado es el archivo de registro entero.
Registro de mensaje web	El archivo <code>AC_web.log</code> .	Configure opcionalmente las marcas de hora de inicio y finalización. Si no los configura, lo predeterminado es el archivo de registro entero.
Campaign Configuración	El archivo <code>.config</code> , que enumera las propiedades de configuración y los parámetros de su entorno de Campaign para ayudarlo en la resolución de errores de los diagramas de flujo.	
Atributos personalizados de campaña	El archivo <code>customcampaignattributes.dat</code> , que enumera nombres de atributos y pares de valores para los atributos personalizados de campaña. Sólo las entradas relacionadas con la campaña actual están incluidas.	
Atributos personalizados de celda	El archivo <code>customcellattributes.dat</code> , que enumera nombres de atributos y pares de valores para los atributos personalizados de campaña. Sólo las entradas relacionadas con la campaña actual están incluidas.	
Definiciones de ofertas	Todas las filas están incluidas para cada una de las siguientes tablas de sistema relacionadas con ofertas: <code>UA_AttributeDef.dat</code> , <code>UA_Folder.dat</code> , <code>UA_Offer.dat</code> , <code>UA_OfferAttribute.dat</code> , <code>UA_OfferList.dat</code> , <code>UA_OfferListMember.dat</code> , <code>UA_OfferTemplate.dat</code> , <code>UA_OfferTemplAttr.dat</code> , <code>UA_OfferToProduct.dat</code> , <code>UA_Product.dat</code> , <code>UA_ProductIndex.dat</code>	

Elemento	Descripción de lo que está incluido	Especificaciones adicionales que puede configurar
Datos de la hoja de cálculo de la celda de selección	El archivo <code>targetcellspreadsheet.dat</code> , que incluye datos de <code>UA_TargetCells</code> para toda la hoja de cálculo de la celda de selección. Incluye los datos para la campaña actual, en el formato de texto delimitado por columna/fila.	
Definiciones de macro personalizadas	El archivo <code>custommacros.dat</code> , incluye los campos siguientes de <code>UA_CustomMacros</code> , en formato de columna/fila: <code>Name</code> , <code>FolderID</code> , <code>Description</code> , <code>Expression</code> , <code>ExpressionType</code> , <code>DataScrName</code> , <code>DataVarType</code> , <code>DataVarNBytes</code> , <code>CreateDate</code> , <code>CreatedBy</code> , <code>UpdateDate</code> , <code>UpdateBy</code> , <code>PolicyIS</code> , <code>ACLID</code>	
Asignación de tablas del sistema	El archivo <code>systablemapping.xml</code> . Incluye todas las asignaciones de tablas del sistema, incluido el origen de datos.	
+ Incluir contenido de tablas de sistema	Cuando selecciona esta opción, se expande para enumerar todas las tablas del sistema.	<p>Seleccione cada tabla del sistema que desea incluir. Cuando seleccione una tabla, la tabla entera será incluida (todas las filas y todas las columnas).</p> <p>Si no selecciona ninguna subopción, el paquete no incluirá ninguna tabla del sistema.</p>
+ Incluir tablas de historial de contactos	Cuando selecciona esta opción, se expande para mostrar el historial de contactos y las tablas del historial de contactos detalladas para cada nivel de audiencia.	<p>Para cada conjunto que seleccione, el paquete incluirá el historial de contactos y los registros del historial de contactos detallados para ese nivel de audiencia.</p> <p>Puede configurar opcionalmente las marcas de hora de inicio y finalización. Si no los configura, lo predeterminado es todos los registros.</p> <p>Si no selecciona una subopción, el paquete no incluirá ninguna información de tablas del historial de contactos.</p>

Elemento	Descripción de lo que está incluido	Especificaciones adicionales que puede configurar
+ Incluir tablas de historial de respuestas	Cuando selecciona esta opción, se expande para mostrar las tablas del historial de respuestas para todos los niveles de audiencia.	<p>Para cada tabla que seleccione, el paquete incluirá los registros del historial de respuestas para ese nivel de audiencia.</p> <p>Para cada tabla que seleccione, puede configurar opcionalmente las marcas de hora de inicio y finalización. Si no los configura, lo predeterminado es todos los registros.</p> <p>Si no selecciona una tabla, el paquete no incluirá ninguna información de tablas del historial de respuestas.</p>
+ Incluir contenido de tablas del usuario	Cuando selecciona esta opción, se expande para mostrar el contenido de las tablas del usuario que puede seleccionar para el paquete.	<p>Seleccione las tablas del usuario del diagrama de flujo que incluirá.</p> <p>Si no selecciona ninguna, el paquete no incluirá ningún contenido de tablas del usuario.</p> <p>Para cada tabla del usuario que seleccione, puede configurar opcionalmente la cantidad máxima de filas que incluirá. Si no selecciona una cantidad máxima de filas, el paquete incluirá la tabla entera.</p>
+ Incluir segmentos estratégicos	Cuando selecciona esta opción, se expande para mostrar todos los segmentos estratégicos que puede seleccionar para el paquete.	
+ Incluir archivos de seguimiento de pila	<p>Opción disponible únicamente para versiones de Unix.</p> <p>Cuando selecciona esta opción, se expande para mostrar la lista de archivos de seguimiento de pila (<code>*.stack</code>) en el mismo directorio que <code>unica_aclsnr.log</code>.</p>	<p>Seleccione los archivos de seguimiento de pila que desea incluir en el paquete. Si no selecciona ninguna subopción, el paquete no incluirá ningún archivo de seguimiento de pila.</p>

Referencia del diagrama de flujo

En esta sección se describen los iconos de la interfaz de Campaign para trabajar con diagramas de flujo.

Iconos de la ficha Diagrama de flujo (modo Visualizar)

La ficha Diagrama de flujo usa los siguientes iconos en modo **Visualizar**.



Los iconos, de izquierda a derecha, se describen en la siguiente tabla.

- 💡 La mayoría de los iconos de la interfaz se asocian con funciones que requieren permisos. Para obtener más información, consulte la *Guía del administrador de Marketing Platform*. Los iconos **Copiar** y **Eliminar diagrama de flujo** no aparecen sin los permisos apropiados:

Nombre del icono	Descripción
Editar	Haga clic en este icono para editar el diagrama de flujo.
Ejecutar	Haga clic en este icono para acceder al menú Ejecutar .
Agregar diagrama	Haga clic en este icono para agregar otro diagrama de flujo a la campaña.
Acercar	Haga clic en este icono para aumentar el tamaño de la vista del diagrama de flujo.
Alejar	Haga clic en este icono para disminuir el tamaño de la vista del diagrama de flujo.
Imprimir este elemento	Haga clic en este icono para imprimir el diagrama de flujo.
Copiar	Haga clic en este icono para crear una copia de este diagrama de flujo.
Eliminar diagrama de flujo	Haga clic en este icono para eliminar el diagrama de flujo.

Iconos de la página Diagrama de flujo (modo Editar)

La página Diagrama de flujo usa los siguientes iconos en modo **Editar**.



Los iconos, de izquierda a derecha, se describen en la siguiente tabla.

 La mayoría de los iconos de la interfaz se asocian con funciones que requieren permisos. Para obtener más información, consulte la *Guía del administrador de Marketing Platform*.

Nombre del icono	Descripción
Ejecutar	Haga clic en este icono para acceder al menú Ejecutar .
Propiedades	Haga clic en este icono para ver o editar la ventana Propiedades del diagrama de flujo.
Opciones	Haga clic en este icono para acceder al menú Opciones .
Admin.	Haga clic en este icono para acceder al menú Admin.
Informes	Haga clic en este icono para acceder a los informes de celda del diagrama de flujo.
Cortar	Seleccione uno o más elementos del diagrama de flujo y haga clic en este icono para eliminarlos.
Copiar	Seleccione uno o más elementos del diagrama de flujo y haga clic en este icono para copiarlos.
Pegar	Haga clic en este icono para pegar en el diagrama de flujo cualquier elemento que haya cortado o copiado.
Acercar	Haga clic en este icono para aumentar el tamaño de la vista del diagrama de flujo.
Alejar	Haga clic en este icono para disminuir el tamaño de la vista del diagrama de flujo.
Imprimir	Haga clic en este icono para imprimir el diagrama de flujo.

5 Procesos

- Acerca de los procesos
- Tipos de procesos
- Utilización de procesos
- Selección de orígenes de datos para procesos
- Selección de procesamiento en base de datos para procesos
- Creación de consultas en procesos
- Análisis de campos
- Especificación de un archivo de salida o tabla para el registro de contactos
- Cambio de la clave para la selección aleatoria
- Omisión de ID duplicados en la salida del proceso
- Procedimiento para usar la herramienta Calendario

Acerca de los procesos

Los procesos son la base de los diagramas de flujo y se configuran para realizar tareas determinadas con el fin de conseguir los resultados deseados. Por ejemplo, el proceso Fusión se utiliza para combinar dos grupos de audiencia distintos, y los procesos de contacto (Telemarketing o Correo) se usan para escribir los resultados de una campaña completa.

Las tareas se suelen llevar a cabo mediante procesos que funcionan con *celdas*. Las celdas son listas de identificadores de destinatarios de los mensajes de marketing (como los ID de los clientes o clientes potenciales). Generalmente, cada proceso de un diagrama de flujo toma una o varias celdas como entrada, transforma los datos y produce una o más celdas como salida.

Los procesos disponibles en Campaign están visibles en la paleta de procesos del diagrama de flujo, es decir, el espacio que se utiliza para crear un diagrama de flujo y trabajar con procesos.

Los diferentes tipos de procesos se distinguen por el color: los procesos de manipulación de datos se muestran en azul, los procesos de ejecución, en rojo y los procesos de optimización, en verde.

Para crear un diagrama de flujo, se mueven los procesos del tipo correspondiente de la paleta de procesos al espacio de trabajo del diagrama de flujo, se conectan y se configuran.

Tipos de procesos

Los procesos de Campaign se dividen en tres tipos según su función, que se distingue por el color en la paleta de procesos del diagrama de flujo:

- Procesos de manipulación de datos: azul.
- Procesos de ejecución: rojo.
- Procesos de optimización: verde.

Un conjunto especializado de procesos de ejecución llamado “procesos de contacto” genera listas de contactos.

 Además de los procesos de Campaign descritos en esta sección, Interact, Optimize y eMessage proporcionan procesos adicionales para el uso en los diagramas de flujo de la campaña. Consulte la documentación de estos productos para obtener información sobre los procesos que ofrecen.

Procesos de contacto

Los procesos Correo y Telemarketing se llaman procesos de contacto (en versiones anteriores se llamaban “procesos con estilo de contacto” o CSP). Estos procesos generan listas de contactos.

 Los procesos Correo y Telemarketing también son procesos de ejecución.

Temas relacionados

- Correo
- Telemarketing

Procesos de manipulación de datos

Los procesos de manipulación de datos se utilizan para seleccionar los ID de cliente del origen de datos y trabajar con dichos ID de distintas formas para crear grupos significativos o audiencias objetivo.

Los procesos de manipulación de datos permiten realizar tareas, tales como seleccionar clientes en función de un conjunto de criterios, combinar listas de clientes para su inclusión o exclusión, segmentar clientes en grupos significativos, crear muestreos para grupos de prueba o control o especificar audiencias objetivo para la campaña.

Los procesos de manipulación de datos son:

- [Audiencia](#)
- [Exportación](#)
- [Fusión](#)

- Muestreo
- Segmentación
- Selección

Procesos de ejecución

Una vez que haya creado la campaña para seleccionar la audiencia que desea, debe organizar los resultados de salida de forma que puedan utilizarse en los procesos de ejecución. Los procesos de ejecución controlan la ejecución del diagrama de flujo y desencadenan el contacto con el cliente real.

Los procesos de ejecución controlan la ejecución real de campañas completas, lo cual incluye la administración y la generación de listas de contactos, el tratamiento de las audiencias objetivo, el seguimiento de las respuestas y los contactos, el registro de datos y la planificación de ejecuciones de campaña o sesión.

Los procesos de ejecución son:

- Telemarketing
- Creación de segmentos
- Cubo
- Correo
- Planificación
- Extracción

💡 Los procesos Correo y Telemarketing también se denominan procesos de contacto.

Procesos de optimización

Los procesos de optimización permiten ajustar la campaña para maximizar la eficacia. Los procesos de optimización se utilizan para generar scoring para refinar la selección de audiencias. Permiten realizar el seguimiento de los contactos y las respuestas y utilizar los resultados del modelado predictivo de Campaign o de productos de data mining como PredictiveInsight para perfeccionar la selección de las audiencias y maximizar el ROI. Los procesos de optimización también pueden proporcionar la capacidad de determinar la campaña, la oferta y el canal más efectivos de la organización para ponerse en contacto con cada cliente potencial.

Los procesos de optimización son:

- Modelado
- Respuesta
- Scoring
- Seguimiento

Utilización de procesos

Campaign permite crear de forma sencilla diagramas de flujo de la campaña mediante la manipulación visual de los procesos. Puede crear, conectar, configurar y ejecutar los procesos, experimentando con distintos diseños de diagramas de flujo. La siguiente sección describe las tareas que puede llevar a cabo con procesos.

- [Adición de nuevos procesos a diagramas de flujo](#)
- [Procedimiento para copiar, cortar y pegar procesos](#)
- [Procedimientos para pegar procesos de la biblioteca de plantillas](#)
- [Movimiento de procesos](#)
- [Eliminación de procesos](#)
- [Conexión de procesos](#)
- [Configuración y edición de procesos](#)
- [Ejecución de procesos](#)

Procedimiento para agregar un nuevo proceso a un diagrama de flujo

Para agregar un proceso a un diagrama de flujo, se selecciona el tipo de proceso que se desea en la paleta, se mueve al espacio de trabajo del diagrama de flujo, se configura y se realizan las conexiones de dicho proceso a otros procesos del flujo de trabajo y viceversa.

Además de crear un nuevo proceso y configurarlo, también se puede copiar un proceso configurado existente o pegar una plantilla desde la biblioteca de plantillas. Las plantillas contienen uno o más procesos y conexiones configurados.

1. Dentro de una campaña, abra un diagrama de flujo para editarlo.

Aparecerá la paleta de procesos y el espacio de trabajo.

2. En la paleta de procesos, haga clic en el proceso que desee añadir al diagrama de flujo.

Se resaltará el proceso.

3. Haga clic en la ubicación del espacio de trabajo donde desee colocar el proceso.

El proceso que ha seleccionado se añadirá al espacio de trabajo. Los procesos que se hayan añadido recientemente quedarán en gris hasta que se configuren correctamente, momento en que se mostrarán en un color basado en el tipo (los procesos de manipulación de datos son azules, los procesos de ejecución, rojos y los procesos de optimización, verdes).

Si uno o más cuadros de proceso se colocan encima de otro cuadro de proceso en el espacio de trabajo del diagrama de flujo, aparecerán apilados. Haga clic en el cuadro de proceso superior y muévelo si desea ver el próximo cuadro de proceso de la pila.

4. Haga clic con el botón secundario del ratón para visualizar el menú en el que se indican las acciones que se pueden llevar a cabo en el proceso.

Procedimiento para copiar y pegar un proceso

Copiar un proceso ya configurado puede ahorrarle tiempo a la hora de crear diagramas de flujo. También se puede cortar un proceso configurado, guardar la configuración en el portapapeles y, a continuación, pegar el proceso en alguna otra ubicación del espacio de trabajo o bien en otro diagrama de flujo.

1. Dentro de una campaña, abra un diagrama de flujo para editarlo.
Aparecerá la paleta de procesos y el espacio de trabajo.
2. Desde los procesos que ya se encuentran en el espacio de trabajo, haga clic en el proceso que desee copiar.

 Pulse **Mayús+clic** para seleccionar varios procesos, arrastre el mouse para seleccionar un grupo de procesos o use **Ctrl+A** para seleccionar todos los procesos del diagrama de flujo.

3. Haga clic en el icono **Copiar**.
También puede seleccionar **Copiar** en el menú contextual o presionar **Ctrl+C**.
4. Haga clic en el icono **Pegar**.
También puede hacer clic en **Pegar** en el menú contextual o presionar **Ctrl+V**.
Aparecerá una copia del proceso en el espacio de trabajo.
5. Haga clic en el proceso copiado y arrástrelo al área deseada del diagrama de flujo.

Procedimiento para cortar un proceso

1. Dentro de una campaña, abra un diagrama de flujo para editarlo.
Aparecerá la paleta de procesos y el espacio de trabajo.
2. Desde los procesos que ya se encuentran en el espacio de trabajo, haga clic en el proceso que desee cortar.

 Pulse **Mayús+clic** para seleccionar varios procesos, arrastre el mouse para seleccionar un grupo de procesos o use **Ctrl+A** para seleccionar todos los procesos del diagrama de flujo.

3. Haga clic en el icono **Cortar** en la barra de herramientas Diagrama de flujo.
También puede hacer clic en **Cortar** en el menú contextual o presionar **Ctrl+X**.

El proceso se elimina del diagrama de flujo y se guarda en el portapapeles. A continuación, puede volver a pegar este proceso en el diagrama de flujo actual o en otro diagrama de flujo.

Procedimiento para pegar procesos de la biblioteca de plantillas

El uso de plantillas de la biblioteca de plantillas puede ahorrarle tiempo a la hora de crear diagramas de flujo. Las plantillas contienen uno o más procesos y conexiones configurados.

1. Dentro de una campaña, abra un diagrama de flujo para editarlo.
Aparecerá la paleta de procesos y el espacio de trabajo.
2. Haga clic en el icono **Opciones** y seleccione **Biblioteca de plantillas**.
Aparecerá la ventana Biblioteca de plantillas, donde se indican las plantillas disponibles.
3. Seleccione la plantilla que desea pegar en el diagrama de flujo de la **Lista de elementos**.
4. Haga clic en **Pegar plantilla**.

Los procesos de la plantilla que seleccione se pegan en el diagrama de flujo.

Si uno o más cuadros de proceso se pegan encima de otro cuadro de proceso en el espacio de trabajo del diagrama de flujo, aparecerán apilados. Haga clic en el cuadro de proceso superior y muévelo si desea ver el próximo cuadro de proceso de la pila.

Procedimiento para mover un proceso

Para mover cualquier proceso en un diagrama de flujo que esté editando, arrástrelo a una ubicación distinta del espacio de trabajo.

Campaign le permite posicionar procesos en la parte superior de cada uno; sin embargo, si tiene un diagrama de flujo de gran tamaño con muchos procesos, podría ser más fácil utilizar la función de zoom en lugar de solapar los procesos.

1. Dentro de una campaña, abra un diagrama de flujo para editarlo.
Aparecerá la paleta de procesos y el espacio de trabajo.
2. En el espacio de trabajo, haga clic en el proceso que desee mover y arrástrelo a su nueva ubicación.

Cuando suelte el botón del ratón, el proceso se moverá a la nueva posición. Las conexiones existentes que parten o llegan al proceso que se mueve se mantienen y se redirigen a la nueva ubicación.

Procedimiento para eliminar un proceso

A medida que diseña y crea diagramas de flujo, es posible que deba eliminar procesos que ha añadido.

1. Dentro de una campaña, abra un diagrama de flujo para editarlo.

- Aparecerá la paleta de procesos y el espacio de trabajo.
2. En el espacio de trabajo, haga clic con el botón secundario del ratón en el proceso que desea eliminar y seleccione **Eliminar** en el menú contextual.

 Puede seleccionar más de un proceso al mismo tiempo manteniendo presionada la tecla **Mayús** mientras los selecciona con el mouse.

- Aparecerá un mensaje de confirmación que le preguntará si quiere eliminar los elementos seleccionados.
3. Haga clic en **Aceptar**.
 4. Los procesos seleccionados se eliminarán del espacio de trabajo. Cualquier conexión que parta o llegue a los procesos también se eliminará del diagrama de flujo.

Procedimiento para conectar dos procesos

Los procesos se conectan al diagrama de flujo para especificar la dirección del flujo de datos y el orden en que se ejecutan los procesos. Si se mueven procesos dentro del espacio de trabajo, las conexiones existentes se mantendrán y se ajustarán a la nueva ubicación del proceso que se haya movido. Se pueden añadir y eliminar conexiones fácilmente.

1. Dentro de una campaña, abra un diagrama de flujo para editarlo.
Aparecerá la paleta de procesos y el espacio de trabajo.
2. Mueva el cursor por encima del cuadro de conexión en el proceso desde el que desee crear una conexión.
El cursor cambia a tres flechas hacia abajo.
3. Haga clic en una línea y arrástrela hasta el proceso con el que desee realizar una conexión.
Se resaltará el proceso de origen. Al arrastrar el cursor, la línea de conexión se dibuja desde el proceso de origen.
4. Suelte el ratón en cualquier lugar encima del proceso de destino.

Los procesos de origen y de destino están conectados con una flecha que muestra la dirección del flujo de datos. El proceso de origen se ejecutará antes que el proceso de destino y la salida de los datos del proceso de origen estará disponibles como entrada al proceso de destino.

 Si el proceso de destino recibe datos del proceso de origen, la conexión se muestra como una línea sólida. Si el proceso de destino no recibe datos del proceso de origen, pero no se puede ejecutar correctamente hasta que se haya completado el proceso de origen, la conexión se muestra como una línea de puntos.

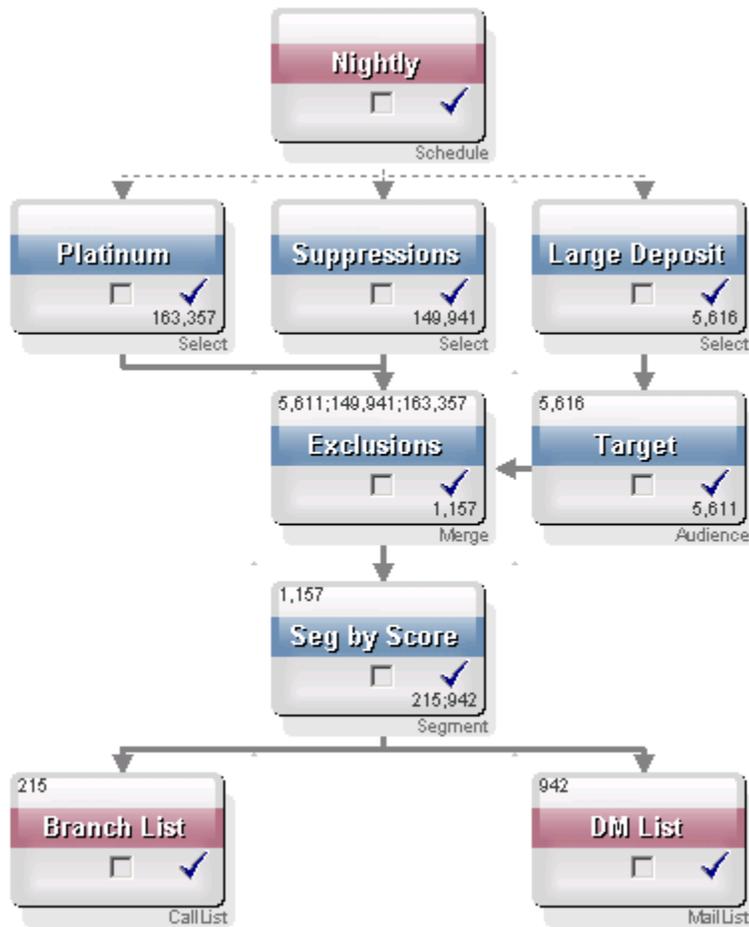
Procedimiento para eliminar una conexión entre dos procesos

1. Dentro de una campaña, abra un diagrama de flujo para editarlo.
Aparecerá la paleta de procesos y el espacio de trabajo.
2. Haga clic en la conexión que desee eliminar.
3. Realice una de las acciones siguientes:
 - Haga clic con el botón secundario en la conexión y seleccione **Eliminar** en el menú contextual.
 - Pulse la tecla **Supr.**
 - Haga clic en el icono **Cortar** en la barra de herramientas Diagrama de flujo.
 - Pulse **Ctrl+X**.

La conexión se eliminará.

Ejemplo: Conexión de procesos

El siguiente diagrama de flujo está programado para ejecutarse automáticamente todas las noches. Las conexiones con la línea de puntos entre el proceso Planificación y tres procesos Selección indican que los procesos Selección no se ejecutarán hasta que el proceso Planificación termine de ejecutarse, pero no se transmitirá ningún dato del proceso Planificación a los procesos Selección.



Configuración y edición de procesos

No se puede ejecutar un proceso hasta que se haya configurado. Al configurar un proceso, se proporciona a Campaign una información importante acerca del proceso, como el origen de los datos que utilizará el proceso, los ID con los que trabajará y qué hacer con los datos generados por el proceso.

Como buena práctica, coloque los procesos en el diagrama de flujo en el orden en que se ejecutarán cuando se ejecute la campaña. Algunos procesos se deben conectar antes de ser configurados porque requieren información de un proceso de origen.

Procedimiento para acceder a la ventana de configuración del proceso

1. Dentro de una campaña o sesión, abra un diagrama de flujo para editarlo.
Aparecerá la paleta de procesos y el espacio de trabajo.
2. Haga doble clic en el proceso que desee configurar. También puede hacer clic con el botón secundario en el proceso y seleccionar **Configuración del proceso** en el menú contextual.

Aparecerá la ventana configuración del proceso para ese proceso.

3. Introduzca la información en los campos de cada ficha de la ventana configuración del proceso. Para obtener ayuda, haga clic en **Ayuda**.
4. Cuando haya terminado de introducir los detalles de la configuración, haga clic en **Aceptar**.

Los procesos configurados correctamente se muestran en color (el color específico refleja el tipo de proceso). Un proceso gris con el nombre en cursiva indica un error de configuración. Para obtener más información acerca de este error, pase el ratón por encima del proceso para ver un mensaje descriptivo del error.

Procedimiento para ejecutar un proceso

Para garantizar que la configuración sea correcta y que los resultados sean los esperados, asegúrese de ejecutar cada proceso tan pronto como configure y conecte.

 Cuando ejecute un proceso, se perderán los resultados de una ejecución anterior.

1. Dentro de una campaña, abra un diagrama de flujo para editarlo.

Aparecerá la paleta de procesos y el espacio de trabajo con los procesos que haya configurado.

2. Haga clic en el proceso que desee ejecutar.

Si el proceso requiere datos de un proceso de origen, asegúrese de que el proceso de origen ya se haya ejecutado correctamente para que sus datos estén disponibles.

3. Haga clic en el icono **Ejecutar** y seleccione **Guardar y ejecutar el proceso seleccionado**. También puede hacer clic con el botón secundario en el proceso y seleccionar **Guardar y ejecutar el proceso seleccionado** en el menú contextual.

 La ejecución sólo de un proceso o una rama de un diagrama de flujo no aumenta el ID de ejecución de un diagrama de flujo. Cuando se ejecuta sólo un proceso o una rama, si existen registros del historial de contactos, se solicita que elija las opciones del historial de ejecuciones antes de poder continuar. Para obtener más información, consulte [Acerca de las opciones del historial de ejecuciones](#).

4. Cuando el proceso haya terminado de ejecutarse, haga clic en **Aceptar** en la ventana de confirmación.

Los procesos muestran una marca de verificación azul una vez ejecutados de forma correcta. Si se detectan errores, el proceso mostrará una "X" roja.

Acerca de las opciones de historial de ejecuciones

- ☀ Aparecerá la ventana Ejecutar opciones de historial sólo cuando se ejecute una rama o un proceso que ya haya generado historial de contactos para el ID de ejecución actual. Si no existe una instancia de ejecución nueva para una rama o proceso de nueva ejecución, no aparecerá la ventana Ejecutar opciones de historial.

Utilice la ventana Opciones de historial de ejecución para seleccionar cómo se escribe el nuevo historial de contactos en la tabla de historial de contactos.

Escenario de opciones del historial de ejecuciones

Dispone de un diagrama de flujo con dos ramas y dos procesos de contacto, A y B, ambos configurados para registrar en el historial de contactos.

Se ejecuta el diagrama de flujo completo una vez (desde la parte superior, con el comando Ejecutar diagrama de flujo). Con esto se crea un nuevo ID de ejecución (por ejemplo, ID de ejecución = 1) y se genera un historial de contactos para este ID.

Después de esta primera ejecución de todo el diagrama de flujo, se edita el proceso de contacto A para dar una oferta de seguimiento a los mismos individuos que recibieron la primera oferta. Por lo tanto, se debe volver a ejecutar el proceso de contacto A. El ID de ejecución actual es "1" y ya existe un historial de contactos para el proceso A y el ID de ejecución=1.

Cuando seleccione el proceso de contacto A y haga clic en "Ejecutar proceso", aparecerá la ventana "Ejecutar opciones de historial". Puede optar por no cambiar el ID de ejecución (ID de ejecución=1) y reemplazar el historial de contactos existente asociado a este ID de ejecución, o puede crear una nueva instancia de ejecución (es decir, aumentar el ID de ejecución a 2), no cambiar el historial de contactos asociado al ID de ejecución=1 y agregar un nuevo historial de contactos asociado al ID de ejecución=2.

Se envía una oferta de seguimiento y no se desea perder el historial de contactos asociado con la primera oferta, por lo que se selecciona **Crear una nueva instancia de ejecución**. Con esto se cambia el ID de ejecución a "2" y se añaden registros del historial de contactos para los mismos ID que recibieron la primera oferta a la tabla del historial de contactos.

Si ahora se edita y ejecuta el proceso de contacto B, no aparecerá una ventana "Ejecutar opciones de historial", porque el ID de ejecución actual = 2 y el historial de contactos asociado al ID de ejecución = 2 no existe para el proceso de contacto B. La ejecución de sólo el proceso de contacto B simplemente generará registros adicionales del historial de contactos para el ID de ejecución = 2.

Ventana de referencia de opciones del Historial de ejecuciones

La ventana de opciones del Historial de ejecuciones tiene las siguientes opciones:

Opción	Descripción
Crear una nueva instancia de ejecución	Volver a ejecutar una rama o un proceso específico del diagrama de flujo utilizando un ID de ejecución nuevo. Se añaden los nuevos resultados, asociados con el nuevo ID de ejecución, a la tabla de historial de contactos. El historial de contactos existente permanece intacto.
Sustituir el historial de contactos de la ejecución anterior	Volver a utilizar el ID de ejecución anterior y reemplazar el historial de contactos creado anteriormente para ese ID de ejecución (solamente para el proceso o rama que se está ejecutando). Los registros del historial de contacto generados previamente para otras ramas o procesos del diagrama de flujo permanecen intactos.
Cancelar	Cancelar la ejecución de la rama o del proceso y no realizar ninguna acción en el historial de contactos existente. El diagrama de flujo permanece abierto en el modo de edición.

No puede reemplazar el historial de contactos si existe un historial de respuestas asociado. Por lo tanto, si seleccionó **Sustituir el historial de contactos de la ejecución anterior** y existen registros de historial de respuestas asociados, puede seleccionar entre dos opciones:

- Hacer clic en **Aceptar** para borrar los registros del historial de respuestas asociados, así como también los registros del historial de contactos. Ésta es la única opción si existe un historial de respuestas y desea reemplazar el historial de contactos desde la ejecución anterior.
- Hacer clic en **Cancelar** para cancelar la eliminación de los registros del historial de contactos. En su lugar, puede seleccionar **Crear una nueva instancia de ejecución** para crear una nueva instancia de ejecución para ejecutar el proceso de contacto actual.

Selección de orígenes de datos para procesos

En muchos procesos, incluidos Audiencia, Creación de segmentos, Cubo, Exportación, Modelo, Respuesta, Segmentación y Selección, se debe especificar un origen de los datos sobre los que actuará el proceso. El origen de datos de un proceso puede ser una celda, segmento o una o varias tablas de entrada.

En la mayoría de los casos, se especifica el origen de datos de un proceso en el campo **Entrada** de la primera ficha de la ventana de configuración mediante la lista desplegable **Entrada**.

Procedimiento para seleccionar una celda, un segmento o una tabla de entrada como entrada a un proceso

En la primera ficha del cuadro de diálogo de configuración del proceso, seleccione la celda, el segmento o la tabla de entrada en la lista desplegable Entrada. La lista desplegable Entrada muestra todas las tablas de base asignadas actualmente en el catálogo de tabla, junto con sus niveles de audiencia. Si existe una celda de entrada, sólo aparecerán las tablas que tengan el mismo nivel de audiencia que ésta.

Procedimiento para seleccionar varias tablas como entradas a un proceso

Se puede seleccionar más de una tabla como entrada a un proceso.

1. En el cuadro de diálogo de configuración del proceso, seleccione **Tablas > Múltiples tablas** en la lista desplegable **Entrada**.

 Si selecciona múltiples tablas, las tablas deberán tener el mismo nivel de audiencia.

También puede hacer clic en el botón de puntos suspensivos. La ventana Seleccionar tablas para usar muestra todas las tablas de base del catálogo de la campaña.

2. Marque el cuadro que aparece al lado de cada una de las tablas que desee seleccionar.
3. Haga clic en **Aceptar** para volver al cuadro de diálogo de configuración del proceso. El campo **Entrada** muestra "Múltiples tablas", que puede visualizar haciendo clic en el botón de puntos suspensivos.

Procedimiento para asignar una tabla nueva para seleccionarla como origen

En el cuadro de diálogo de configuración del proceso, seleccione **Tablas > Tabla nueva** en la lista desplegable Entrada.

La ventana Definición de tabla nueva preselecciona el tipo Tabla referencial. Para asignar una nueva tabla base en el cuadro de diálogo de configuración del proceso, siga el mismo procedimiento que para asignar una tabla desde el cuadro de diálogo Asignaciones de tabla.

 Debe tener los permisos apropiados para poder asignar tablas. Para obtener información detallada sobre la asignación de tablas, consulte la *Guía del administrador de Campaign*.

Selección de procesamiento en base de datos para procesos

El procesamiento en base de datos es una opción que se puede activar o desactivar para los procesos del diagrama de flujo, tanto de forma global, como para cada diagrama de flujo individual.

 El procesamiento en bases de datos no es compatible con todas las bases de datos. El administrador de Campaign puede confirmar si esta opción está disponible para los orígenes de datos.

La opción de procesamiento en base de datos determina:

- las operaciones que se realizan en el nivel de la base de datos o en el nivel del servidor local Campaign; y
- lo que ocurre a los resultados de las operaciones.

En general, la opción de procesamiento en base de datos mejora el rendimiento del diagrama de flujo evitando que se copien innecesariamente los ID de su base de datos al servidor Campaign para su procesamiento. Con el procesamiento en base de datos activado, el procesamiento de tareas como la clasificación, unión y combinación de datos, se realiza en el servidor de la base de datos en lugar de en el servidor Campaign y las celdas de salida de procesos se almacenan en tablas temporales en el servidor de la base de datos.

En función de la lógica necesaria, algunas funciones seguirán realizándose en el servidor Campaign, incluso con el procesamiento en base de datos activado. Por ejemplo, cuando Campaign calcula un campo derivado, primero evalúa la fórmula del campo derivado para ver si hay alguna parte del cálculo que pueda realizarse mediante SQL. Si se pueden utilizar instrucciones SQL simples para realizar el cálculo, éste se podrá realizar “en la base de datos”. En caso contrario, se crean tablas temporales en el servidor Campaign para gestionar los cálculos y mantener los resultados de proceso a proceso dentro de un diagrama de flujo.

 El procesamiento en base de datos no se puede realizar si se han especificado limitaciones sobre el tamaño de la celda de salida o si las tablas temporales se desactivan para el proceso.

El procesamiento de macros personalizadas que constan de instrucciones SQL sin formato se realiza en bases de datos, con las siguientes limitaciones:

- Todas las macros personalizadas de SQL sin formato deben comenzar con `select` y deben contener exactamente un `from` en el resto del texto.
- En el caso de las bases de datos que sólo admiten una sintaxis `insert into <TempTable>`, se debe tener al menos una tabla base asignada al mismo origen de datos en el mismo nivel de audiencia que la macro personalizada de SQL sin formato. Si los campos que seleccionó la macro personalizada de SQL sin formato son demasiado largos para los campos de la tabla temporal, se producirá un error de tiempo de ejecución.

-
- ! Si utiliza SQL sin formato con el procesamiento en base de datos, debe codificar el SQL sin formato al que desea unirse con la tabla temporal desde el proceso ascendente; de lo contrario, los resultados no estarán delimitados por los resultados del proceso ascendente.
-

Activación y desactivación del procesamiento en base de datos

El parámetro procesamiento en base de datos se puede establecer:

- para cada diagrama de flujo
- de forma global, para todo el sistema

Una buena práctica para esta opción es desactivar la configuración global y establecer la opción en el nivel de diagrama de flujo.

Procedimiento para activar o desactivar el procesamiento en base de datos para un diagrama de flujo

La opción de procesamiento en base de datos para un diagrama de flujo individual anula la configuración global.

1. Desde la página de un diagrama de flujo en el modo **Edición**, haga clic en el icono **Admin.** y seleccione **Configuración avanzada**.
Aparecerá la ventana Configuración avanzada.
2. Seleccione la casilla de verificación **Usar optimización interna de la BDD durante ejecución del diagrama**.
3. Haga clic en **Aceptar**.

Al guardar y ejecutar el diagrama de flujo, el procesamiento en base de datos se utilizará siempre que sea posible.

Procedimiento para activar o desactivar el procesamiento en base de datos de forma global

Para activar o desactivar el procesamiento en base de datos de forma global, configure la propiedad `Campaign > partitions > partition[n] > server > optimization > useInDbOptimization` en la página Configuración con el valor correspondiente (`TRUE` o `FALSE`).

Para obtener información sobre el uso de la página Configuración, consulte la *Guía del administrador de Marketing Platform*.

Creación de consultas en procesos

Al configurar procesos determinados, se pueden utilizar consultas para devolver datos específicos de los orígenes de datos. Campaign facilita la tarea de crear consultas a través de los siguientes métodos:

- [Consulta asistida](#)
- [Consulta avanzada](#)
- [Asistente](#)
- [SQL](#)

Cómo se evalúan las consultas en los procesos de Campaign

Las consultas en los procesos de Campaign se evalúan de izquierda a derecha utilizando reglas matemáticas.

Por ejemplo, la siguiente instrucción:

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

se evalúa como:

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

Es decir, la primera parte de la instrucción (**[UserVar.1] < PDF**) se evalúa como verdadero o falso (1 ó 0), y el resultado se pasa a la siguiente instrucción:

```
[1 | 0 ] < [UserVar.2]
```

Para que el ejemplo se evalúe como PDF mayor que [UserVar.1] y menor que [UserVar.2], deberá formular la siguiente consulta:

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

Esta instrucción es equivalente a lo siguiente:

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

Procedimiento para crear una consulta con Consulta asistida

Estas instrucciones describen cómo crear una nueva consulta mediante la función **Consulta asistida** en el cuadro de diálogo de configuración del proceso.

Para editar una consulta existente, haga doble clic en cualquier elemento de la consulta para seleccionar otro valor. Si se selecciona un nuevo elemento de la lista desplegable **Selección basada en**, se eliminará la consulta existente.

1. En un proceso que requiera consultas, como Segmentación, Selección o Exportación, acceda al cuadro de diálogo de configuración del proceso que contiene el cuadro de texto de la consulta.

De forma predeterminada, se muestra el generador de consultas **Consulta Asistida**. Cualquier consulta existente se muestra en el cuadro de texto de la consulta.

2. Al hacer clic en cada una de las columnas del área de texto de la izquierda (Nombre del campo, Oper., Valor, Y/O), las opciones que puede seleccionar para la columna seleccionada aparecen en el cuadro de la derecha.
 - Haga clic en la columna **Nombre del campo** para ver la lista de **Campos elegibles**, incluidos los Campos generados por IBM Unica Campaign. También puede hacer clic en **Campos derivados...** para crear campos derivados.
 - Haga clic en la columna **Oper.** para ver la lista de Operadores.
 - Haga clic en la columna **Valor** para ver los valores posibles según el elemento seleccionado en **Nombre de campo**.
 - Haga clic en la columna **And/Or** para ver AND y OR como Operadores. Utilice esta columna para crear varias instrucciones;
 - Seleccione toda la expresión para ver las acciones que puede realizar Para expresiones seleccionadas: Agregar, Eliminar, Borrar todo, Mover arriba, Mover abajo, Insertar y Suprimir.
3. Cree su consulta con un clic en cada celda de columna del área de texto a la izquierda y, a continuación, haciendo doble clic para seleccionar en la lista a la derecha. También puede hacer clic una vez y, a continuación, hacer clic en **<-Usar** para moverlo al cuadro de texto de la izquierda.

 Al seleccionar un campo de tabla, puede hacer clic en **Análisis** para revisar los valores del campo seleccionado.

4. Para comprobar la sintaxis de la consulta, haga clic en **Compr. sintaxis**. La comprobación de la sintaxis de la consulta no impone ninguna carga en el servidor de la base de datos.

Campaign muestra una ventana de confirmación con los errores que se encuentren. Haga clic en **Aceptar**.

5. Para ver los resultados de la ejecución de la consulta, haga clic en **Probar consulta**.

 Las supresiones globales y los límites de tamaño de las celdas no se aplican en los recuentos de Probar consulta. Las consultas también pueden devolver datos que no están normalizados. Para obtener un recuento preciso de los resultados, realice una ejecución de prueba del proceso.

Mientras se realiza la prueba de la consulta, aparece una barra de progreso. Haga clic en **Cancelar** para detener la prueba.

Cuando la prueba se haya completado, Campaign muestra una ventana de confirmación con el número de filas que devolvió la consulta. (Este número podría ser diferente al ejecutar la campaña).

6. Cuando haya completado la creación de la consulta, haga clic en **Aceptar**.

Procedimiento para crear una consulta con Consulta avanzada

Estas instrucciones describen cómo crear una nueva consulta mediante la función Consulta avanzada en el cuadro de diálogo de configuración del proceso.

Para editar una consulta existente, edite el texto de la consulta directamente en el cuadro de texto de la consulta.

1. En un proceso que requiera consultas, como Segmentación, Selección o Exportación, acceda al cuadro de diálogo de configuración del proceso que contiene el cuadro de texto de la consulta.

De forma predeterminada, se muestra el generador de consultas **Consulta asistida**. Cualquier consulta existente se muestra en el cuadro de texto de la consulta.

2. Haga clic en **Consulta avanzada**.

Las columnas de consulta **Consulta asistida** se sustituyen por un cuadro de texto en blanco.

3. Seleccione un origen de datos de entrada y un origen de datos para realizar la consulta en la lista desplegable **Selección basada en**.

La lista de **Campos elegibles** aparecerá en función de lo que haya seleccionado en **Selección basada en**.

4. Para crear una consulta:

- Seleccione el nombre de campo o tabla en la lista **Campos elegibles** y haga doble clic para introducirlos en el cuadro de texto de la consulta. También puede hacer clic una vez y, a continuación, hacer clic en **<-Usar** para moverlo al cuadro de texto de la consulta.
- Introducción de los operadores y valores necesarios. Para ver los valores de un campo seleccionado, puede hacer clic en **Análisis**.

 Aunque puede introducir nombres de tablas y campos directamente en el cuadro de texto de la consulta, seleccionarlos de la lista ayuda a evitar errores de sintaxis.

5. Para comprobar la sintaxis de la consulta, haga clic en **Compr. sintaxis**.

Campaign muestra una ventana de confirmación con los errores que se encuentren. Haga clic en **Aceptar**

La comprobación de la sintaxis de la consulta no impone ninguna carga en el servidor de la base de datos.

6. Si desea ver los resultados de la ejecución de la consulta, haga clic en **Probar consulta**.

 Las supresiones globales y los límites de tamaño de las celdas no se aplican en los recuentos de Probar consulta. Las consultas también pueden devolver datos que no están normalizados. Para obtener un recuento preciso de los resultados, realice una ejecución de prueba del proceso.

Mientras se realiza la prueba de la consulta, aparece una barra de progreso. Haga clic en **Cancelar** para detener la prueba.

Cuando la prueba se haya completado, Campaign muestra una ventana de confirmación con el número de filas que devolvió la consulta. (Este número podría ser diferente al ejecutar la campaña).

7. Cuando haya completado la creación de la consulta, haga clic en **Aceptar**.

Se cerrará el cuadro de configuración del proceso y volverá a la página del diagrama de flujo en modo **Edición**.

Procedimiento para crear consultas con el Asistente

El **Asistente** proporciona operadores y funciones seleccionables que puede combinar con los campos elegibles para crear una consulta. El **Asistente** resulta útil para crear consultas en el lenguaje de macros de Campaign o con macros personalizadas.

1. En un proceso que requiera consultas, como Segmentación, Selección o Exportación, acceda al cuadro de diálogo de configuración del proceso que contiene el cuadro de texto de la consulta.

De forma predeterminada, se muestra el generador de consultas **Consulta asistida**. Cualquier consulta existente se muestra en el cuadro de texto de la consulta.

2. Haga clic en **Consulta avanzada**.

Las columnas de consulta **Consulta asistida** se sustituyen por un cuadro de texto en blanco. El botón **Asistente** se activa.

3. Haga clic en **Asistente**.

El Asistente aparece debajo del cuadro de texto de consulta. El Asistente contiene un conjunto de botones para insertar los operadores que se utilizan con más frecuencia, así como una lista completa de macros.

4. Para crear una consulta:
 - a. Seleccione la macro que desea utilizar de la lista de macros en el **Asistente** y haga doble clic para introducirla en el cuadro de texto de consulta. Al seleccionar una macro, el **Asistente** muestra una breve descripción y la sintaxis de la macro seleccionada.

 Si selecciona una macro personalizada, la persona que escribió la macro también creó la descripción y la sintaxis.

b. Introduzca los operadores necesarios con el teclado o con los botones del Asistente.

 Aunque puede introducir nombres de tablas y campos directamente en el cuadro de texto de la consulta, seleccionarlos de la lista ayuda a evitar errores de sintaxis.

5. Siga creando la consulta con **Consulta avanzada**.
6. Cuando haya completado la creación de la consulta, haga clic en **Cerrar**.
El Asistente se cerrará.
7. Haga clic en **Aceptar** para cerrar el cuadro de diálogo de configuración del proceso.

Creación de consultas con SQL

Si usted es un usuario experimentado de SQL, puede escribir su propia consulta SQL o utilizar consultas SQL creadas en otras aplicaciones mediante operaciones de copiado y pegado. La escritura de SQL sin formato es una función avanzada de Campaign; los usuarios son responsables de una sintaxis y resultados de consulta correctos.

 Para obtener resultados correctos al utilizar SQL sin formato en un proceso Selección (es decir, la lista correcta de ID de audiencia), se debe utilizar el identificador `<TempTable>` cuando la optimización de la base de datos esté activada y exista una celda de entrada al proceso Selección. Además, para mejorar significativamente el rendimiento cuando Campaign procesa tablas muy grandes, use el identificador `<TempTable>` incluso cuando no esté usando la optimización de la base de datos.

Una consulta SQL debe devolver una lista que contenga **solamente** los ID únicos definidos en la clave en una tabla base.

La consulta debería utilizar la siguiente sintaxis:

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

La consulta solicita a la base de datos que realice la clasificación y la deduplicación de datos. Si omite la proposición `DISTINCT` u `ORDERBY`, Campaign realizará la clasificación y la deduplicación de los datos en el servidor de aplicaciones, de modo que seguirá recibiendo los resultados correctos, aunque el rendimiento pueda ser más lento.

- Si utiliza la opción **Seleccionar todos los ID de Cliente**, puede escribir comandos SQL sin formato de modo que se ejecuten en registros en una base de datos especificada antes o después de que se ejecute el proceso **Selección**.

- Si ha decidido aplicar criterios de selección para los ID de cliente, además de lo mencionado anteriormente, también puede activar el uso de SQL sin formato en el **generador de consultas** al crear los criterios de selección. De lo contrario, sólo podrá utilizar las **expresiones de Unica** y macros personalizadas.

Creación de instrucciones SQL sin formato en Campaign

En procesos que necesitan consultas, haga clic en **Opciones avanzadas** en la ventana de edición de consultas para acceder a las funciones de **Búsqueda avanzada**. Las funciones en sí variarán en función del proceso.

Por ejemplo, en el proceso Selección, puede utilizar la **Configuración avanzada** para crear una consulta mediante SQL sin formato o para ejecutar comandos SQL anteriores o posteriores al procesamiento.

La ventana Configuración avanzada incluye dos paneles:

- **Preprocesamiento:** introduzca el SQL sin formato para que se procese antes de que se ejecute la consulta
- **Postprocesamiento:** introduzca el SQL sin formato para que se procese después de que se ejecute la consulta

Esta función permite incorporar procedimientos SQL como parte de la ejecución del proceso y resulta útil a la hora de utilizar Campaign en operaciones que incluyen ETL, actualizaciones de depósitos de rutina, ajuste de rendimiento en línea y funciones de seguridad.

Puede utilizar instrucciones SQL de preprocesamiento y postprocesamiento de **Configuración avanzada** para realizar lo siguiente:

- Ejecutar procedimientos almacenados en la base de datos
- Crear, quitar y recrear tablas e índices
- Otorgar o cambiar privilegios a otros usuarios o grupos
- Organizar comandos de base de datos de varios pasos
- Ejecutar rutinas de base de datos complejas, sin tener que utilizar secuencias de comandos externas para conectarse a la base de datos

Las instrucciones SQL se ejecutan en el orden en el que aparecen.

- Las instrucciones SQL de preprocesamiento se ejecutan antes de que se ejecute la consulta.
- Las instrucciones SQL de postprocesamiento se ejecutan después de que se haya ejecutado la consulta.

Se pueden utilizar con SQL sin formato o procesamiento estándar en la consulta del proceso Selección.

Consultas de SQL sin formato y procesamiento en bases de datos

Para obtener información acerca del procesamiento en bases de datos con consultas de SQL sin formato, consulte la sección [Acerca de la selección de procesamiento en base de datos para procesos](#).

Uso de los identificadores TempTable y OutputTempTable en las consultas SQL sin formato

Al utilizar una consulta SQL sin formato en un proceso Selección con una celda de entrada, el comportamiento en Campaign será diferente en función de si la optimización de la base de datos está activada o desactivada.

Cuando la optimización de la base de datos está desactivada, la lista de ID de la consulta SQL sin formato se compara automáticamente con la lista de ID de la celda de entrada para que la lista de ID resultante sea un subconjunto de la celda tal como está previsto. Sin embargo, cuando la optimización de la base de datos está activada, Campaign prevé que la lista de ID generada a partir del proceso Selección sea la lista final, y no comprueba automáticamente esta lista con la lista de ID de ninguna celda de entrada. Por consiguiente, cuando la optimización de la base de datos está activada, es muy importante que la consulta SQL sin formato escrita para un proceso Selección intermedio (en otras palabras, un proceso Selección con una celda de entrada) utilice el identificador <TempTable> para unirse correctamente a la celda entrante. Esto no sólo garantiza unos resultados correctos, la unión a la celda de entrada también mejora el rendimiento evitando un procesamiento externo para ID de audiencia que no se encuentren en la celda de entrada.

✨ Para obtener el mejor rendimiento, use del identificador <TempTable> incluso cuando no se esté utilizando la optimización de la base de datos. El uso del identificador <TempTable> puede mejorar significativamente el rendimiento, especialmente cuando Campaign procesa tablas muy grandes.

Además, el uso del identificador <OutputTempTable> mantiene la optimización de la base de datos y evita que los ID de audiencia se recuperen de la base de datos hacia el servidor de Campaign.

Ejemplo: Uso de los identificadores TempTable y OutputTempTable

Supongamos que usted tiene un proceso Select1 que selecciona 10.000 clientes con categoría "Gold" (por ejemplo, `Indiv.AcctType = 'Gold'`). A continuación, conecta Select1 a un segundo proceso Selección ("Select2") mediante una consulta SQL sin formato:

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

Este ejemplo selecciona clientes cuya suma de compras supera los 500 USD y que se encuentran en la celda de entrada (en otras palabras, clientes que tienen un tipo de cuenta "Gold").

Por otro lado, una consulta SQL sin formato que omita el identificador <TempTable> y una:

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

primero calcula la suma de compras de todos los clientes en la Tabla de compras (que podría dar millones de clientes) y, a continuación, selecciona todos los clientes cuya suma de compras supere los 500 USD, independientemente de si son clientes “Gold” o no.

Por lo tanto, para obtener el mejor rendimiento, incluso si la optimización de la base de datos está desactivada, escriba las consultas SQL sin formato mediante el identificador <TempTable> cuando haya una celda de entrada.

Para simplificar, este ejemplo no utiliza el identificador <OutputTempTable>, pero para mantener la optimización de la base de datos y evitar que los ID de audiencia se recuperen de la base de datos y se envíen de vuelta al servidor de Campaign, se debe incluir el identificador <OutputTempTable> en la consulta SQL sin formato. Por ejemplo:

```
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
```

Referencia a tablas de exportación en consultas de SQL sin formato

Puede hacer referencia a una tabla de exportación en los procesos subsiguientes a través de SQL sin formato con el identificador <Extract>. Utilice este identificador para especificar los subconjuntos de datos para el procesamiento subsiguiente, que puede mejorar el rendimiento al trabajar con tablas grandes.

En el siguiente ejemplo, se pide a una tabla de exportación que seleccione los ID de cliente de todos los clientes cuyo saldo de cuenta excede de \$1.000.

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

Para los diagramas de flujo que contienen varios procesos de exportación, el identificador <Extract> siempre se refiere a la tabla de exportación disponible, más reciente.

 Después de una Fusión, el identificador <Extract> puede ser o no válido. Ejecute una prueba del diagrama de flujo para determinar si el identificador funciona como se esperaba.

Procedimiento para crear una consulta SQL sin formato en el área de entrada de texto SQL

1. Active la opción **Seleccionar registros con** en la ficha Origen del proceso Selección.
2. Haga clic en **Opciones avanzadas**.
Aparece la ventana Configuración avanzada.

3. Active **Usar SQL sin formato para seleccionar registros**.
4. Seleccione el origen de datos para realizar la consulta de la lista desplegable **Base de datos**.
5. Seleccione la audiencia objetivo en la lista desplegable **Nivel de audiencia**.
6. Haga clic en **Aceptar** para cerrar la ventana Configuración avanzada.
7. Haga clic dentro del área de entrada de texto SQL.
8. Puede crear consultas al:
 - Introducir SQL sin formato en el panel de entrada de texto SQL
 - Utilizar **Asistente**
 - Utilizar **Consulta asistida**

 Si hace clic en **Consulta asistida**, volverá a la creación de una expresión de consulta que no sea de SQL.

9. (Opcional) Haga clic en **Probar consulta**.

 Las supresiones globales y los límites de tamaño de las celdas no se aplican en los recuentos de Probar consulta. Las consultas también pueden devolver datos que no están normalizados. Para obtener un recuento preciso de los resultados, realice una ejecución de prueba del proceso.

10. Cuando haya terminado de crear y probar la consulta, haga clic en **Aceptar** para cerrar la ventana y guardar la configuración.

Procedimiento para pasar varios comandos en una instrucción SQL sin formato

Puede pasar varios comandos en una instrucción SQL sin formato.

Si la base de datos permite pasar varios comandos, puede introducir tantos comandos SQL válidos como necesite con las reglas siguientes:

- Los comandos están separados con el separador adecuado;
 - El último comando debe ser un comando de selección;
 - Dicho comando de selección debe seleccionar todos los campos relevantes necesarios para la definición de su nivel de audiencia en el mismo orden en el que se ha definido el nivel de audiencia;
 - No se utiliza ninguna otra instrucción de selección.
1. Active la opción **Seleccionar registros con** en la ficha Origen del proceso Selección.
 2. Haga clic en **Opciones avanzadas**.

Aparece la ventana Configuración avanzada.

3. Haga clic para activar **Usar SQL sin formato**.

De este modo, se activa el SQL sin formato, una función que pasa la sintaxis exacta de la consulta a la base de datos.

4. Seleccione la base de datos que utilizará y el nivel de audiencia que desee.

Haga clic en **Aceptar**.

5. Introduzca los comandos SQL en el cuadro de texto **Seleccionar registros con**.

Haga clic en **Aceptar**.

Procedimiento para especificar instrucciones SQL de preprocesamiento y postprocesamiento

1. En la ficha **Origen** de un proceso Selección, haga clic en **Opciones avanzadas**.

Aparece la ventana Configuración avanzada.

2. Para introducir una instrucción SQL sin formato de preprocesamiento, haga doble clic dentro del campo **Preprocesamiento** e introduzca la instrucción SQL que desea ejecutar antes de que se active el proceso.

3. A continuación, haga clic en el campo **Base de datos** de dicha línea y seleccione el nombre de la base de datos en la que desea ejecutar esta instrucción.

 La lista desplegable **Base de datos** muestra todas las bases de datos disponibles (aquellas para las que se configuró una categoría de origen de datos en la página Configuración de Marketing Platform). Si la base de datos no aparece en la lista desplegable, póngase en contacto con el administrador del sistema de Campaign.

4. Haga clic para seleccionar la casilla de verificación **SQL** si desea ver sólo las funciones SQL del panel de lista. Vuelva a hacer clic para desactivar dicha casilla y ver la lista completa de las funciones y los operadores disponibles.

 Si ya ha activado la opción **Usar SQL sin formato** en la ventana Configuración avanzada, se activará la opción **SQL** del Asistente de consulta. Esto ocultará las funciones de macro de Campaign, con lo cual, sólo se verán los operadores y las funciones de SQL.

Análisis de campos

La función **Análisis** permite obtener una vista previa de una lista de los valores distintivos y su frecuencia de aparición para un campo seleccionado. Puede realizar un análisis de cualquier campo que esté disponible en cualquier proceso en el que aparezca el botón **Análisis**, como la lista desplegable **Segmentar por campo** en el proceso Segmentación, o bien **Campos disponibles** o **Campos elegibles** en otros cuadros de diálogo de configuración de procesos. En el recuento sólo se incluyen los registros de la celda actual, a menos que se haya realizado un cálculo anterior de los recuentos.

 Para poder analizar campos es necesario contar con los permisos adecuados. Si tiene dudas acerca del acceso a esta función, póngase en contacto con el administrador del sistema.

Procedimiento para analizar un campo

Campaign analiza un campo automáticamente al seleccionar el botón **Análisis** correspondiente. Puede crear análisis de cualquier campo en cualquier origen de datos asignado.

1. En la ventana de configuración de un proceso en el que aparezca el botón **Análisis**, seleccione el campo del que desee crear un análisis. También puede crear análisis de campos derivados.

Aparecerá la ventana Analizar campo seleccionado.

Campaign crea análisis de los datos del campo seleccionado. Las categorías y los recuentos de frecuencia se actualizan de forma dinámica a medida que progresa el análisis.

 Deberá esperar hasta que termine el análisis para poder utilizar resultados de análisis; de este modo, se garantizará que todas las categorías se hayan procesado y que los recuentos estén completos.

Cuando haya finalizado el análisis, la ventana Analizar campo seleccionado muestra:

- La lista de valores del campo seleccionado, que aparece en la columna **Categoría**, y el **Recuento** correspondiente de ID con dicho valor.

 El número máximo predeterminado de categorías (distintos valores binarios) que se puede mostrar es de 25. Campaign muestra automáticamente valores en el número máximo de categorías, agrupándolos para crear segmentos de igual tamaño aproximado. Puede cambiar el número máximo de categorías.

- El panel **Estadísticas** de la derecha muestra el recuento total de ID y otros detalles sobre los datos de dicho campo, entre ellos:
 - El número de valores NULL encontrados.
 - El número total de categorías o valores de dicho campo.

- Los valores estadísticos de los datos, incluidos los valores medios, desviación estándar, mínimo y máximo.

☀ **Media, Desv. est., Mín. y Máx.** no se encuentran disponibles para los campos de texto ASCII. Al crear análisis de campos de texto, dichos valores aparecen como ceros.

Restricción de entrada para análisis

Cuando Campaign crea el análisis de un campo, crea sólo los segmentos que están disponibles en la entrada al proceso en el que se esté realizando en análisis.

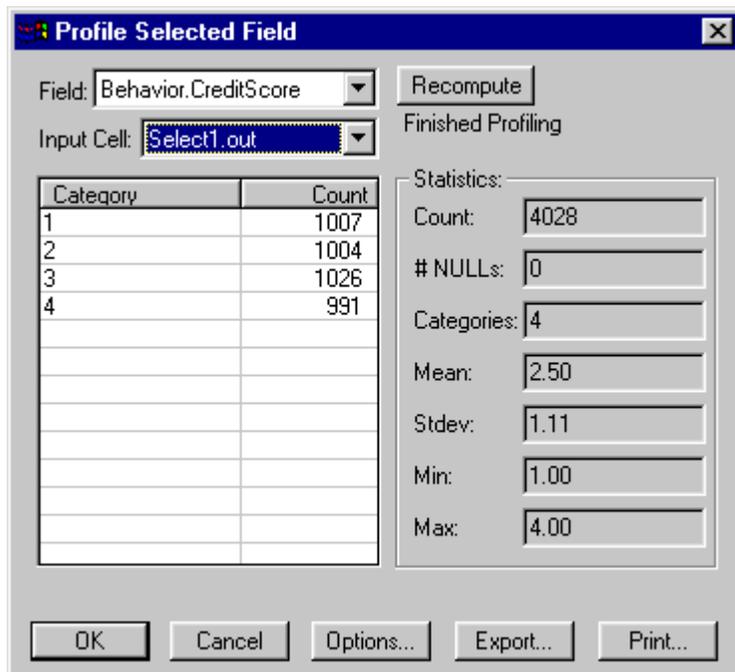
En otras palabras, si se restringe la entrada al proceso Segmentación y, a continuación, se crea análisis de esos datos en función del mismo campo sobre el que se había restringido, los resultados del análisis sólo podrán mostrar segmentos que estén disponibles en la entrada restringida.

Por ejemplo, en un proceso Segmentación, si utiliza una consulta para seleccionar sólo los ID asociados a Credit Score < 5 de una lista de 10 niveles de scoring de crédito potenciales, entonces si se analiza el mismo campo (en este ejemplo, Behavior.CreditScore), Campaign sólo podrá mostrar los cuatro segmentos correspondientes a los cuatro niveles de scoring de crédito restantes.

Los siguientes ejemplos comparan un análisis no restringido (en el que la **Celda de entrada** en la ventana “Analizar campo seleccionado” está definida en **Ninguna**) con un análisis restringido (en el que la **Celda de entrada** está definida en Select1.out).

Category	Count
1	1007
2	1004
3	1026
4	991
5	930
6	1018
7	974
8	1003
9	1033
10	1014

En la ventana Analizar campo seleccionado, la **Celda de entrada** está definida en Ninguno. Cuando se realiza el análisis, aparecen los 10 valores distintos del campo Behavior.CreditScore.



En la ventana “Analizar campo seleccionado”, la **Celda de entrada** está definida en Select1.out, la celda de salida de un proceso de selección que proporciona entrada al proceso actual que está restringida a scoring de crédito de 1 a 4.

Cuando se realiza el análisis, sólo se muestran 4 categorías, que corresponden a uno de los valores permitidos en la celda de entrada.

Procedimiento para desactivar la opción para análisis

La creación de análisis en tiempo real permite ver y utilizar las características de un campo seleccionado. Sin embargo, esto puede afectar al rendimiento mientras se trabaja con bases de datos de gran tamaño. Por este motivo, Campaign permite desactivar esta opción.

Cuando se desactiva el análisis en tiempo real y se hace clic en **Análisis**, aparece la ventana Campo de análisis seleccionado. A su vez, aparece un mensaje en la parte inferior de la ventana que indica que se ha desactivado el análisis en tiempo real.

Si no se permite crear análisis y el campo no está configurado para que se precalcule, la ventana Analizar campo seleccionado indicará que no hay datos disponibles, no se muestran recuentos o categorías y todos los recuentos de **Estadísticas** están a cero.

En los casos en que haya valores precalculados para un campo, cuando se realice el análisis, estos valores se muestran en lugar de los valores “en directo” no permitidos. La ventana “Analizar campo seleccionado” indica que el origen de datos es “Importado” y muestra la última fecha y hora actualizadas de los valores precalculados.

Para obtener más información sobre la desactivación del análisis en tiempo real, consulte la *Guía del administrador de Campaign*.

Configuración de las opciones de análisis

Se puede influir el comportamiento de la función Análisis mediante:

- [Restricción de entrada para análisis](#)
- [Procedimiento para desactivar la opción para análisis](#)

Además, puede establecer estas opciones en la ventana Opciones de análisis:

- [Especificación del número máximo de segmentos de análisis](#)
- [Análisis por metatipo](#)

Procedimiento para acceder a la ventana Opciones de análisis

1. En cualquier cuadro de diálogo de configuración de un proceso en el que esté disponible la opción Análisis, seleccione un campo del que desee crear un análisis o haga clic en **Análisis**.

Aparecerá la ventana Analizar campo seleccionado.

2. En la ventana Analizar campo seleccionado, haga clic en Opciones.

Aparecerá la ventana Opciones de análisis.

Especificación del número máximo de segmentos de análisis

Cuando crea el **Análisis** de un campo, Campaign crea automáticamente el número máximo de segmentos configurado en la ventana Opciones de análisis. De forma predeterminada, se permite un máximo de 25 segmentos.

Puede cambiar el número máximo de segmentos que se usarán para el análisis. Una vez se ha modificado este valor, el nuevo valor se utiliza para los análisis posteriores hasta que se restablece.

-
- ⚡ Si el número de valores distintos del campo que está analizando supera el número máximo permitido de segmentos, la opción Análisis agrupará los valores en segmentos de igual tamaño aproximado para evitar que se supere el número máximo de segmentos.
-

Procedimiento para establecer el número máximo de segmentos para el análisis

1. En la ventana Analizar campo seleccionado, haga clic en **Opciones**.

Aparecerá la ventana Opciones de análisis.

2. En el campo **Número de segmentos**, introduzca un número entero para indicar el número máximo de segmentos en el que desea que se agrupen los campos. De forma predeterminada, este valor es 25.

3. Haga clic en **Aceptar** para guardar la configuración y volver a la ventana Analizar campo seleccionado.

El análisis se recalcula mediante la configuración del número máximo de segmentos.

Análisis por metatipo

La ventana “Opciones de análisis” permite especificar si la información de metatipo debe utilizarse al analizar mediante la activación o desactivación de la casilla de verificación **Análisis por metatipo**.

Análisis por metatipo activado suele ser el comportamiento deseado. Los tipos de datos asociados con los campos que contienen fechas, sumas de dinero, números de teléfono y otra información numérica se clasifican y enlazan correctamente mediante la información de metadatos, en lugar de clasificarse estrictamente según el texto ASCII.

Por ejemplo, en esta tabla se muestra un campo de fecha clasificado con y sin información de metatipo. La creación de análisis sin metatipo produce resultados clasificados sólo numéricamente, mientras que la creación de análisis con metatipo reconoce que los datos tienen formato de fecha y los clasifica como tal.

Análisis creados por metatipo	Análisis creados sin metatipo
25 de diciembre de 2006	20 de febrero de 2007
20 de febrero de 2007	20 de marzo de 2007
20 de marzo de 2007	25 de diciembre de 2006

Actualización de un recuento de análisis

Es recomendable actualizar el recuento de análisis cuando ocurra algo que pueda cambiar los resultados (por ejemplo, cuando se añaden valores nuevos a un campo) o siempre que la tabla de bases de datos pueda haberse actualizado.

Para actualizar los resultados del análisis para un campo desde la ventana Campo de análisis seleccionado, haga clic en **Recalcular**.

- ☀ Cuando analiza por primera vez un campo de una tabla de dimensión, Campaign devuelve recuentos que coinciden con el campo de la tabla de dimensión. Al hacer clic en **Recalcular** para actualizar los resultados del análisis, Campaign devuelve recuentos de la unión resultante con la tabla base que está vinculada a la tabla de dimensión. Si desea analizar un campo de una tabla de dimensión sin unirla a una tabla base, asigne la tabla de dimensión como una tabla base.

Procedimiento para insertar una categoría de análisis en una consulta

Al crear una expresión de consulta en el cuadro de diálogo de configuración de un proceso, puede insertar un valor de campo en la expresión de consulta.

1. Realice el análisis de los datos del campo seleccionado.

2. Cuando el análisis haya finalizado, en la ventana Analizar campo seleccionado, haga doble clic en una categoría para insertar ese valor en la ubicación actual del cursor en el cuadro de texto de la consulta.

☀ Si no ve el valor que desea, es posible que haya varios valores agrupados en un segmento de análisis. Si establece el número máximo de segmentos de análisis en un número mayor que el número de categorías (dicho número aparece en la ventana Analizar campo seleccionado), cada valor del campo aparecerá como una categoría independiente. De este modo, resulta posible acceder a todas las categorías existentes.

Procedimiento para imprimir los resultados de un análisis

1. Haga clic en **Imprimir** en la ventana Analizar campo seleccionado.
Aparecerá la página Configurar página, desde la que podrá especificar la impresora y las opciones de impresión.
2. Haga clic en **Aceptar** para confirmar el envío de la tarea de impresión a la impresora.

Procedimiento para exportar datos del análisis

Después de realizar el análisis en un campo, puede exportar los datos de dicho análisis a un archivo de texto delimitado.

1. En la ventana Analizar campo seleccionado, haga clic en **Exportar**.

☀ El botón **Exportar** sólo se encuentra disponible cuando se ha completado el análisis.

Aparecerá la ventana Exportar datos de informes.

2. (Opcional) Seleccione la casilla de verificación **Incluir etiquetas de columnas** para incluir los encabezados en los datos exportados.
3. Haga clic en **Exportar**.
Aparecerá la ventana Descarga de archivos.
4. Haga clic en **Abrir** para abrir los datos del análisis o bien haga clic en **Guardar** para especificar una ubicación donde guardar el archivo.

Si ha hecho clic en Abrir, los datos del análisis aparecerán en una ventana de hoja de cálculo.

Si ha hecho clic en Guardar, aparecerá la ventana **Guardar como**.

5. Si ha hecho clic en Guardar, en la ventana Guardar como, desplácese hasta la ubicación donde desea guardar el archivo de exportación e introduzca el nombre de archivo que desea utilizar para el archivo exportado. De forma predeterminada, el nombre del archivo exportado es Campaign.xls.
6. Haga clic en **Aceptar**.

Los datos se exportan al archivo que haya especificado. Aparecerá la ventana Descarga completa.

Especificación de un archivo de salida o tabla para el registro de contactos

Los procesos de contacto, como Correo o Telemarketing, pueden escribir resultados en:

- tablas del sistema
- un archivo externo nuevo o existente que usted especifique
- una tabla de base de datos no asignada

Procedimiento para especificar un archivo de salida para el registro de contactos

1. En un diagrama de flujo del modo **Edición**, desde el cuadro de diálogo de configuración del proceso, seleccione **Archivo** en la lista desplegable **Exportar a o Registrar en**. La opción **Archivo** suele aparecer al final de la lista, después de la lista de tablas asignadas.

Aparece la ventana Especificar archivo de salida.

2. Seleccione el tipo de archivo que desea escribir:
 - **Archivo plano con diccionario de datos** para crear un archivo nuevo de ancho fijo y un archivo nuevo de diccionario de datos.
 - **Archivo plano basado en diccionario de datos existente** para crear un archivo nuevo de ancho fijo y seleccionar un archivo existente de diccionario de datos.
 - **Archivo delimitado** para crear un archivo nuevo en el que los valores de campo están delimitados mediante tabulación, coma u otro carácter.
3. Si ha seleccionado **Archivo delimitado**:
 - Seleccione la opción **Tabulación**, **Coma** u **Otro**. Si ha seleccionado **Otro**, escriba el carácter que desee utilizar como separador en el campo **Otro**.
 - Seleccione **Incluir etiquetas en la primera fila** si desea que la primera fila del archivo contenga etiquetas para cada columna de datos.

4. Escriba la ruta y el nombre completos del archivo en el campo **Nombre del archivo** . También puede hacer clic en **Examinar** para desplazarse hasta un directorio y seleccionar un archivo existente.

 Puede utilizar variables de usuario en el nombre del archivo de salida. Por ejemplo, si especifica MyFile<UserVar.a>.txt como el nombre de la tabla y el valor de la variable de usuario "a" es "ABC" en el momento de la ejecución del proceso, la salida se escribe en un archivo denominado MyFileABC.txt. Tenga en cuenta que debe establecer el Valor inicial y el Valor actual de la variable de usuario antes de ejecutar el diagrama de flujo.

5. Campaign completa automáticamente el campo **Diccionario de datos** con un archivo .dct con el mismo nombre y la misma ubicación que el archivo especificado.
6. Si desea utilizar un diccionario de datos distinto o si desea cambiar su nombre, escriba la ruta y el nombre completos del diccionario de datos en el campo **Diccionario de datos**.
7. Haga clic en **Aceptar**.

Se cerrará la ventana Especificar archivo de salida. Volverá al cuadro de diálogo de configuración del proceso y el campo **Exportar a/Registrar en** mostrará la ruta y el nombre de archivo que haya introducido.

Procedimiento para especificar una tabla de base de datos para el registro de contactos

1. En el cuadro de diálogo de configuración del proceso, seleccione **Nueva tabla o Tabla de base de datos** en la lista desplegable **Exportar a o Registrar en**. Esta opción suele aparecer al final de la lista, después de la lista de tablas asignadas.

Aparece la ventana Especificar tabla de base de datos.

2. Especifique el nombre de la tabla.

 Puede utilizar variables de usuario en el nombre de la tabla. Por ejemplo, si especifica MyTable<UserVar.a> como el nombre de la tabla y el valor de la variable de usuario "a" es "ABC" en el momento de la ejecución del proceso, la salida se escribe en una tabla denominada MyTableABC. Tenga en cuenta que debe establecer el Valor inicial y el Valor actual de la variable de usuario antes de ejecutar el diagrama de flujo.

3. Seleccione el nombre de la base de datos en la lista desplegable.

4. Haga clic en **Aceptar**.

La ventana Especificar tabla de base de datos se cierra. Volverá al cuadro de diálogo de configuración del proceso y el campo **Exportar a/Registrar en** mostrará el nombre de la tabla de base de datos que haya introducido.

5. Si ya existe una tabla con el nombre que especificó, seleccione una opción para escribir los datos de salida:

- Agregar a datos existentes: si selecciona esta opción, la tabla existente debe tener un esquema compatible con los datos de salida. En otras palabras, los nombres de campo y los tipos de campo deben coincidir, y el tamaño de los campos debe permitir que se puedan escribir los datos de salida.
- Reemplazar todos los registros: si selecciona esta opción, las filas existentes de la tabla son reemplazadas con las nuevas filas de salida.

Cambio de la clave para la selección aleatoria

La clave aleatoria representa el punto inicial que Campaign utiliza para seleccionar registros de forma aleatoria. Si selecciona registros de forma aleatoria, es posible que quiera cambiar el valor de inicio aleatorio en situaciones como las siguientes:

- Tiene exactamente el mismo número de registros en la misma secuencia y, siempre con el mismo valor de inicio, ejecuta los resultados de este proceso en los registros que se crean en los mismos muestreos.
- Su muestreo aleatorio actual produce resultados demasiado distorsionados (por ejemplo, si todos los hombres de sus datos están en un grupo y todas las mujeres en otro).

Procedimiento para cambiar la clave aleatoria para seleccionar registros

En la ficha **Límite tamaño celda** del cuadro de diálogo configuración del proceso, cambie el punto inicial por la selección aleatoria de una de las siguientes maneras:

- introduzca un valor numérico en el cuadro de texto **Clave aleatoria**, o bien
- haga clic en **Elegir** de modo que Campaign se seleccione un nuevo valor de clave de manera aleatoria.

Omisión de ID duplicados en la salida del proceso

Los procesos Exportación, Telemarketing, Correo y Extracción permiten especificar cómo se desea tratar los ID duplicados en la salida del proceso. El valor predeterminado permite los ID duplicados en la salida. Siga estos pasos que especifican que los ID duplicados se excluyen de la salida.

1. En la ventana de configuración del proceso, haga clic en **Más**.
Aparecerá la ventana **Configuración avanzada**.

- a. Para especificar que se omitan los registros con ID duplicados, seleccione la casilla de verificación **Omitir registros con ID duplicados** y seleccione los criterios que utilizará Campaign para decidir qué registro se conservará si se encuentran ID duplicados. Por ejemplo, se puede seleccionar MaxDe e Ingresos_Hogar para especificar que, en el caso de que se detecten ID duplicados, Campaign sólo exporte el ID con los ingresos por hogar más altos.

 Esta opción elimina solamente los duplicados de un mismo campo de entrada. Los datos pueden seguir conteniendo ID duplicados si un mismo ID aparece en varios campos. Si desea eliminar todos los ID duplicados, debe utilizar un proceso Fusión o Segmentación anterior al proceso de Exportación para depurar los ID duplicados o crear segmentos mutuamente exclusivos.

2. Haga clic en **Aceptar** para cerrar la ventana Configuración avanzada.

La configuración de sus ID duplicados aparece en la ventana de configuración.

Procedimiento para usar la herramienta Calendario

La herramienta Calendario está disponible en todos los campos de Campaign, y en ellos puede introducir un valor de fecha en un campo.

1. Haga clic en el botón de puntos suspensivos situado junto al campo que necesite un valor de fecha.

Aparecerá la herramienta Calendario. La fecha y la hora actuales están seleccionadas de forma predeterminada.

2. Haga clic en la fecha del mes visualizado para seleccionarlo o:
 - Cambie el mes en la lista desplegable **Mes**.
 - Cambie el año con las flechas arriba y abajo.
3. Haga clic en **Aceptar** para escribir la fecha especificada en el campo y cierre la ventana Calendario.

6 Procesos de IBM Unica Campaign

- Lista de procesos
- Procesos de manipulación de datos
- Procesos de ejecución
- Procesos de optimización

Lista de procesos

Campaign dispone de los siguientes procesos, agrupados por tipo de proceso.

En las secciones de los procesos individuales se incluyen instrucciones que describen la configuración de cada proceso paso a paso. En cada grupo de instrucciones de configuración de procesos individuales se presupone que, en un primer paso, se ha agregado el proceso al diagrama de flujo. Para obtener información detallada sobre cómo agregar un proceso a un diagrama de flujo, consulte [Procedimiento para agregar un nuevo proceso a un diagrama de flujo](#).

También debería consultar la sección [Acerca del trabajo con procesos](#) para obtener información general sobre la configuración de procesos.

Campaign proporciona los siguientes tipos de procesos:

- [Procesos de manipulación de datos](#)
- [Procesos de ejecución](#)
- [Procesos de optimización](#)

✨ Interact, Optimize y eMessage ofrecen procesos adicionales. Para obtener más información, consulte la documentación de estos productos.

Procesos de manipulación de datos

Campaign proporciona los siguientes procesos de manipulación de datos:

- [Audiencia](#)
- [Exportación](#)
- [Fusión](#)

- [Muestreo](#)
- [Segmentación](#)
- [Selección](#)

audiencia

Los niveles de audiencia definen la entidad objetivo con la que se desea trabajar como, por ejemplo, cuenta, cliente, hogar, producto o departamento de empresa, y se definen durante el proceso de asignación de tablas que realizan los administradores del sistema.

Utilice el proceso Audiencia en un diagrama de flujo para cambiar entre distintos niveles de audiencia o para filtrar ID por nivel de audiencia. El uso de este proceso permite seleccionar una, varias o todas las entidades de un nivel en relación con otro nivel.

Por ejemplo, se puede utilizar el proceso Audiencia para:

- Seleccionar un cliente por hogar en base a alguna regla empresarial (por ejemplo, el varón mayor o la persona con un saldo más elevado en la cuenta).
- Seleccionar todas las cuentas que pertenecen a un conjunto determinado de clientes.
- Seleccionar todas las cuentas que tienen un saldo negativo y que pertenecen a un conjunto determinado de clientes.
- Seleccionar todos los hogares que poseen cuentas corrientes.
- Seleccionar los clientes con tres o más compras en un período determinado de tiempo.

 El proceso Audiencia puede realizar una selección de cualquiera de las tablas definidas, de modo que también puede utilizarse como proceso de nivel superior en su diagrama de flujo para la selección inicial de los datos.

Temas relacionados

- Niveles de audiencia
- Agrupación familiar
- Cambio de niveles
- Configuración del proceso Audiencia

Niveles de audiencia

Los niveles de audiencia representan las entidades clave que indican el modo en el que se han almacenado los datos de cliente como cuenta, cliente, hogar, producto o departamento de empresa. Los niveles de audiencia pueden organizarse jerárquicamente, aunque no es necesario que sea así. A continuación, se ofrecen ejemplos de niveles de audiencia jerárquicos que suelen encontrarse en las bases de datos de marketing de clientes:

- Hogar > Cliente > Cuenta
- Empresa > División > Cliente > Producto

La organización puede definir y utilizar un número ilimitado de niveles de audiencia. Si utiliza varios niveles de audiencia (por ejemplo, cliente y hogar), debe saber cómo utilizar los niveles de audiencia y el proceso Audiencia para cumplir los objetivos de la empresa.

Un administrador de Campaign es el encargado de crear y mantener los niveles de audiencia. Para poder pasar de un nivel de audiencia a otro, es necesario que ambos niveles tengan claves definidas en la misma tabla. Esto proporciona un mecanismo de "búsqueda" para pasar de un nivel a otro.

Los niveles de audiencia son globales y están adjuntos a cada una de las tablas base asignadas. Por consiguiente, cuando se carga un diagrama de flujo, se cargan también los niveles junto con las asignaciones de tabla de dicho diagrama de flujo.

Si se dispone de permisos para asignar tablas en Campaign, se podrá asignar una nueva tabla a uno o varios de los niveles de audiencia existentes, pero no podrán crearse nuevos niveles de audiencia. Solamente los usuarios que disponen de los permisos adecuados, generalmente los administradores del sistema, están autorizados a crear niveles de audiencia en Campaign.

En el proceso Audiencia, el usuario especifica un nivel de audiencia de entrada y otro de salida. Los niveles de audiencia de entrada y salida pueden coincidir (por ejemplo, ambos pueden ser Cliente) o pueden ser distintos (por ejemplo, Cliente y Hogar). Utilice el proceso Audiencia para permanecer en el mismo nivel de audiencia o para pasar de un nivel a otro.

Agrupación familiar

El término "agrupación familiar" se utiliza aquí de forma general para describir la reducción del número de miembros en el nivel de audiencia actual delimitándolo mediante otro nivel de audiencia. Uno de los ejemplos más comunes de agrupación familiar consiste en identificar un único individuo de cada hogar. Se puede seleccionar un individuo por hogar en función de una regla empresarial de marketing, como:

- El individuo con el mayor valor en dólares en todas las cuentas
- El individuo con la mayor cantidad de compras en una categoría de productos determinada
- El individuo con el cargo más importante
- El varón más joven mayor de 18 años del hogar

Se puede utilizar el proceso Audiencia para cambiar niveles de audiencia y filtrar ID en función de unos criterios definidos por el usuario.

Cambio de niveles

Algunas campañas complejas requieren la ejecución de procesos en distintos niveles de audiencia para obtener una lista de las entidades objetivo finales. Esto puede suponer empezar en un nivel de audiencia, realizar algunos cálculos y, una vez obtenidos los resultados, pasar a otro nivel de audiencia para realizar nuevos cálculos, y así sucesivamente.

Por ejemplo, puede ser necesario admitir supresiones complejas en distintos niveles. Como consecuencia de ello, en un modelo de datos en el que exista una relación de uno a muchos o de muchos a muchos entre los clientes y las cuentas, a un analista de marketing le puede interesar crear una campaña que haga lo siguiente:

- Que elimine todas las cuentas de los clientes que cumplan determinados criterios (por ejemplo, todas las cuentas en mora).
- Que elimine determinadas cuentas que cumplan ciertos criterios (por ejemplo, todas las cuentas de baja rentabilidad).

En este ejemplo, se puede empezar la campaña en el nivel del cliente, realizar las supresiones en este nivel (supresión de cuentas en mora), pasar al nivel de cuenta, aplicar las supresiones en este nivel (supresión de cuentas de baja rentabilidad) y luego volver de nuevo al nivel de cliente para obtener la información de contacto final.

Configuración del proceso Audiencia

Para utilizar el proceso Audiencia, se debe trabajar con tablas para las que se hayan definido varios niveles de audiencia. Dichos niveles, definidos dentro de una única tabla, proporcionan una relación para realizar la “conversión” de un nivel a otro.

- Una clave se define como clave “principal” o “predeterminada” para la tabla. Esta clave predeterminada representa la audiencia que se utiliza con más frecuencia para este origen de datos.
- Las otras claves son claves “alternativas” que están disponibles para cambiar de nivel de audiencia.

Una vez que se cambia de nivel de audiencia, Campaign muestra solamente las tablas cuya clave predeterminada está definida en el mismo nivel de audiencia. Si se trabaja habitualmente con distintos niveles de audiencia, puede resultar necesario asignar la misma tabla varias veces en Campaign, cada vez con una clave primaria o predeterminada distinta. El nivel predeterminado asociado con cada tabla se especifica durante el proceso de asignación de tablas. Para obtener más información sobre la asignación de tablas, consulte la Guía del administrador de Campaign.

Las opciones disponibles en el cuadro de diálogo Configuración del proceso Audiencia dependen de las selecciones que realice:

- De si los niveles de audiencia de entrada y salida son iguales o distintos
- De si los valores del nivel de audiencia están o no normalizados en estas tablas
- De si hay o no varios niveles de audiencia definidos para las tablas seleccionadas

Por este motivo, no todas las opciones descritas en las secciones siguientes estarán disponibles para todos los pares de selecciones de tabla de entrada y salida.

Procedimiento para configurar un proceso Audiencia

1. En un diagrama de flujo en modo de **Edición**, asegúrese de que el proceso Audiencia esté conectado a uno o varios procesos configurados cuyas celdas de salida utilizará como entrada el proceso Audiencia.

2. Haga doble clic en el proceso Audiencia en el espacio de trabajo del diagrama de flujo.

Aparecerá el cuadro de diálogo de configuración del proceso.

3. Seleccione el origen de los datos de entrada en la lista desplegable **Entrada**. Si hay uno o más procesos conectados al proceso Audiencia, las celdas de salida respectivas también aparecerán como orígenes de entrada disponibles.

Cuando haya seleccionado un origen de datos de entrada, podrá ver el nivel de audiencia correspondiente a dicha entrada junto al campo **Entrada**. Si no hay ninguna entrada en el proceso Audiencia, el nivel de audiencia aparecerá como “no seleccionado”. Las opciones de Selección también reflejan su nivel de audiencia de entrada.

Por ejemplo, antes de seleccionar una audiencia de entrada, las opciones de **Selección** serán etiquetadas como **Un registro por...** , **Algunos registros por...** , y **Para cada audiencia**.

Una vez seleccionada una entrada con, por ejemplo, un nivel de audiencia de Cliente, las opciones de **Selección** serán **Todas las entradas**, **Algunas entradas** y **Un registro por Cliente**.

4. Seleccione la audiencia de salida en la lista desplegable **Elegir audiencia**. En la lista desplegable sólo se muestran los niveles de audiencia definidos para las tablas que contienen claves definidas en el mismo nivel de audiencia que el origen de datos de entrada. Si en la tabla hay varios niveles de audiencia definidos, todos ellos estarán disponibles como entrada en la lista desplegable **Elegir audiencia**.

 Si no ve el nivel de audiencia que busca, puede que sea necesario reasignar una tabla.

Cuando haya seleccionado la audiencia de salida, comprobará que las opciones de **Selección** reflejan tanto el nivel de audiencia de entrada como el de salida.

Por ejemplo, si su entrada tiene un nivel de audiencia de Hogar y elige un nivel de audiencia de salida de Individuo, las opciones de **Selección** serán: **Todas las entradas de ID de individuo**, **Algunas entradas de ID de individuo**, **Una entrada de ID de individuo por ID de hogar**, etc. Estas opciones le permitirán especificar el modo de selección de los ID al pasar de un nivel de audiencia a otro.

5. Utilice las opciones **Selección** y **Filtro** para especificar cómo desea seleccionar los registros. Estas opciones varían en función de si se selecciona Todos los ID (en cuyo caso no hay opciones de filtro), se cambian niveles o se permanece en el mismo nivel. Para obtener información detallada sobre el modo de seleccionar y filtrar en función de si se cambian los niveles de audiencia, consulte las secciones:
 - Utilización de los mismos niveles de audiencia de entrada y salida

- Uso de distintos niveles de audiencia de entrada y salida
6. Haga clic en la ficha **Límite tamaño celda** si desea limitar el tamaño de la celda de salida (es decir, el número de ID generados por el proceso).
 7. Haga clic en la ficha **General** , donde podrá modificar el **Nombre de proceso**, los nombres de la **Celda de salida** o los **Códigos de celda**, y escribir una **Nota** sobre el proceso.
 8. Cuando haya completado la configuración del proceso, haga clic en **Aceptar**. El proceso estará configurado y aparecerá activado en el diagrama de flujo. Puede probar el proceso para verificar que devuelve los resultados esperados.

Temas relacionados

- Selección de orígenes de datos para procesos
- Limitación del tamaño de las celdas de salida
- Nombres y códigos de celda
- Cambio del nombre de celda
- Cambio del código de celda
- Procedimiento para vincular celdas del diagrama de flujo a celdas de selección por medio del cuadro de diálogo de configuración del proceso

Ejemplo: proceso Audiencia

En la imagen siguiente se muestra un proceso Audiencia configurado.

- El nivel de audiencia de entrada seleccionado es **Cliente** ; se trata del nivel de audiencia predeterminado de la tabla `DEMO_ACCOUNT` (este nivel de audiencia aparece a la derecha del campo **Entrada**).

- El nivel de audiencia de salida es el mismo: **Cliente** tal como se ha definido en la tabla DEMO_ACCOUNT. La tabla DEMO_ACCOUNT tiene otros dos niveles de audiencia definidos: Branch y HouseHold .
- El proceso está configurado para seleccionar **Una entrada de cliente por hogar** basada en el valor máximo del campo HIGHEST_ACC_IND .

Ejemplo: Filtrado de registros

Al configurar un proceso Audiencia para seleccionar ID sobre la base de una cuenta o una función estadística (**MaxOf** , **MedianOf** , **MinOf**) o **Cualquiera**, se activará el botón **Filtro**. Al hacer clic en **Filtro**, aparecerá la ventana Especificar criterios de selección, que permite escribir una expresión de consulta para especificar qué registros se utilizarán en el cálculo **Basado en**.

 Los criterios de filtro se aplican antes de realizar el cálculo Basado en, lo que permite eliminar registros para que no se tengan en consideración.

Por ejemplo, le puede interesar limitar el intervalo de fechas en el que se realiza una operación. Para utilizar solamente las transacciones de compras del año anterior, puede escribir una expresión de consulta de filtro como:

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

De este modo, si realiza un cálculo **Basado en** que selecciona la suma del campo **Importe**, sólo se sumarán las cantidades de las transacciones del último año.

Utilización de los mismos niveles de audiencia de entrada y salida

Si selecciona el mismo nivel de audiencia en la lista desplegable **Elegir audiencia** que el nivel de audiencia de **Entrada**, las opciones de **Selección** disponibles son:

- **Una entrada de <audiencia de entrada o salida> por <audiencia distinta>**
- **Algunos registros de <Audiencia> por <audiencia distinta>**
- **Entradas para cada entrada en ese nivel de audiencia**

Las opciones de **Selección** varían en función de la relación existente entre los niveles de audiencia de entrada y salida seleccionados. Las opciones irrelevantes aparecerán desactivadas.

Si un nivel de audiencia determinado (por ejemplo, Cliente) está normalizado en una tabla, la opción para seleccionar un nivel (por ejemplo, Cliente) por otro nivel (por ejemplo, Familia) no está disponible. Si hay varios niveles definidos en la tabla, la opción de **Selección** sería **Una entrada de cliente por** y aparecerá una lista desplegable con las demás opciones de nivel de audiencia disponibles.

- ☀ Campaign utiliza automáticamente el nombre del nivel de audiencia seleccionado en el cuadro de diálogo de configuración del proceso. Por ejemplo, si el nivel de audiencia de entrada es Cliente, la opción Un registro por aparecerá automáticamente como Una entrada de cliente por. En las secciones siguientes, esta parte del texto de opción que cambia dinámicamente se indica con <Audiencia de entrada o salida> siempre que resulte conveniente.

Las opciones de **Selección** son:

Método	Descripción	Muestreo
Uno por	Un miembro del nivel de audiencia de entrada o salida, delimitado por otro nivel de audiencia	Un cliente por familia
Algunos por	Algunos miembros del nivel de audiencia de entrada o salida, delimitados por otro nivel de audiencia	Todos los clientes con compras por encima de la media en la familia
Para cada	Seleccionar miembros si el número de miembros del nivel de audiencia seleccionado cumple alguna condición	Número de cuentas > 1, o número de compras > 3

Procedimiento para seleccionar Una entrada de <audiencia de entrada o salida> por <audiencia distinta>

Esta selección indica que existe Una entrada de <audiencia de entrada o salida> por <audiencia distinta>. Seleccione esta opción si los niveles de audiencia de entrada y salida son los mismos, pero se utiliza un nivel de audiencia distinto para delimitar la salida.

Por ejemplo, puede utilizar esta opción para seleccionar el cliente de cada hogar que tenga la cuenta más antigua (el nivel de audiencia de entrada es Cliente, el nivel de audiencia generada es Cliente, delimitado por el nivel de Hogar, mediante `MinOf(BaseInfo.AcctStartDt)` para su selección).

Especifique una regla empresarial para indicar cómo debe seleccionarse la entidad única (por ejemplo, mínimo, máximo o medio de algún campo) o seleccione **Cualquiera** (en este caso, no hay opciones de campo disponibles).

1. Seleccione un origen de entrada para **Entrada** y el mismo nivel de audiencia para la audiencia generada en el proceso Audiencia.

Las opciones de **Selección** relevantes pasarán a estar disponibles.

2. Seleccione la opción **Un registro por**.

Aparecerá una lista desplegable junto a la opción seleccionada.

3. Seleccione un nivel de audiencia en la lista desplegable.

Todos los niveles alternativos de audiencia definidos (que no sean niveles de audiencia de entrada) aparecen en la lista.

4. Elija el valor que debe utilizarse en la lista desplegable **Basado en**:
 - **Cualquiera** elimina la necesidad de seleccionar un valor en **Basado en**
 - **MaxOf** devuelve el valor máximo del campo seleccionado
 - **MedianOf** devuelve el valor medio del campo seleccionado
 - **MinOf** devuelve el valor mínimo del campo seleccionado

Cada una de estas funciones devolverá exactamente un miembro del nivel de audiencia de entrada. Si hay más de una entrada vinculada al valor máximo, mínimo o medio, se devuelve la primera entrada que se encuentra.

5. Si ha seleccionado un criterio **Basado en** que no sea **Cualquiera**, seleccione un campo en el que se activará la función. Esta lista desplegable incluye todos los campos de la tabla seleccionados en el campo **Elegir audiencia** y cualquier tabla de dimensión asignada. Amplíe una tabla haciendo clic en el signo "+". Los campos derivados creados se indican en la parte inferior.

Por ejemplo, para seleccionar el titular de la cuenta de cada hogar con el saldo más elevado, se seleccionaría "**MaxOf**" para el criterio **Basado en** y `Acct_Balance` de una lista de campos de tabla.

También se pueden crear o seleccionar campos derivados haciendo clic en **Campos derivados**.

6. (Opcional) Si ha seleccionado un recuento en el que debe basarse la selección, el botón **Filtro** pasará a estar disponible.

Utilice la función **Filtro** para reducir el número de ID que estarán disponibles para el cálculo **Basado en**. Por ejemplo, puede que desee seleccionar ID de cliente en base a su saldo de cuenta medio en los últimos 6 meses pero, antes de hacerlo, desee filtrar todos los clientes con cuentas inactivas.

Para filtrar los registros antes de realizar el cálculo **Basado en**, haga clic en **Filtro**. Aparece la ventana Especificar criterios de selección. Es posible escribir una expresión de consulta para especificar qué registros se utilizarán en el cálculo **Basado en**. Los criterios de filtrado se aplican antes de realizar el cálculo **Basado en**, lo que permite eliminar registros para que no se tengan en consideración.

7. Cuando haya terminado de crear la consulta de filtro, haga clic en **Aceptar** para guardar la consulta y cerrar la ventana Especificar criterios de selección.
8. Siga configurando el proceso completando los campos de las fichas restantes.

Temas relacionados

- Acerca de los campos derivados
- Creación de consultas en procesos
- Configuración del proceso Audiencia

Procedimiento para seleccionar Algunos registros de <Audiencia> por <audiencia distinta>

Esta selección indica que existen varias entradas por audiencia. En este caso, los niveles de audiencia son los mismos, pero se utiliza un nivel de audiencia distinto para delimitar la salida. Puede seleccionar esta opción, por ejemplo, para seleccionar todos los clientes de cada familia que hayan realizado compras por un valor superior a 100 dólares (el nivel de audiencia de entrada es Cliente, el nivel de audiencia de generada es Cliente, delimitado por el nivel de Hogar, mediante `Maximum Purchase Value > $100`

Además de crear una consulta, el criterio Basado en también admite palabras clave, lo que permite ejecutar lo equivalente desde el punto de vista funcional a una función de macro GROUPBY.

1. Seleccione un origen de entrada para Entrada y el mismo nivel de audiencia para la audiencia de salida en el proceso Audiencia. Las opciones de Selección relevantes pasarán a estar disponibles.
2. Seleccione la opción Algunos registros por.... Aparecerá una lista desplegable junto a la opción seleccionada.
3. Seleccione un nivel de audiencia en la lista desplegable. Todos los niveles alternativos de audiencia definidos (que no sean niveles de audiencia de entrada) aparecen en la lista.
4. Haga clic en el campo Basado en para escribir una consulta. Aparece la ventana Especificar criterios de selección.
5. Escriba o cree una expresión de consulta válida y haga clic en Aceptar para guardarla y cerrar la ventana Especificar criterios de selección.
6. Siga configurando el proceso completando los campos de las fichas restantes.

Temas relacionados

- Creación de consultas en procesos
- Configuración del proceso Audiencia

Procedimiento para seleccionar entradas para cada entrada en el nivel de audiencia

Esta opción indica que existen varias selecciones de varios niveles de audiencia. Márquela si el número de miembros en los niveles de audiencia seleccionados cumple alguna condición (por ejemplo, `Number of Accounts > 10` `Number of Purchases > 3`).

- ☀ Esta opción sólo está disponible si el nivel de audiencia de entrada no está normalizado (es decir, el ID de registro no es único en la tabla Elegir nivel seleccionada) y los niveles de entrada y salida son idénticos. Es la única opción disponible si no se han definido claves alternativas para la tabla de audiencia de salida.

1. Seleccione un origen de entrada para **Entrada** y el mismo nivel de audiencia para la audiencia de salida en el proceso Audiencia.

Las opciones de **Selección** relevantes pasarán a estar disponibles.

2. Seleccione la opción **Para cada**.

 Esta opción sólo está disponible si el nivel de audiencia de entrada no está normalizado (es decir, el ID de registro no es único en la tabla Elegir nivel seleccionada).

Aparecerá una lista desplegable junto a la opción seleccionada.

3. Seleccione un valor en **Basado en**.

Si la tabla seleccionada en **Elegir audiencia** (es decir, la audiencia de salida) no está normalizada, es posible que aparezcan valores duplicados en los resultados. Con el fin de evitar la duplicación, puede utilizar un método **Basado en** para que Campaign use al seleccionar registros. Por ejemplo, si es posible que los resultados incluyan más de un individuo de la misma familia, puede utilizar **Basado en** para seleccionar sólo un individuo de dicha familia, en función del criterio configurado en esta característica.

Debe seleccionar uno de los métodos **Basado en** ya sea **Recuento** o **Condición**:

- Especifique el **Recuento** que debe utilizarse en **Basado en**:

Esta opción permite seleccionar el ID de `<Input Audience Level>`, en el que el número de apariciones del ID de `<Input Audience Level>` cumple la condición especificada.

Para alternar entre las distintas relaciones (`<`, `<=`, `>`, `>=`, `=`), haga clic en el botón del operador varias veces hasta que aparezca la relación que desea utilizar.

O bien

- Especifique el **Recuento** que debe utilizarse en **Basado en**:

Haga clic en el cuadro de texto que se encuentra a la derecha de **Condición**.

Aparece la ventana Especificar criterios de selección.

Escriba o cree una expresión de consulta válida y haga clic en **Aceptar** para guardar la entrada y cerrar la ventana Especificar criterios de selección.

4. (Opcional) Si ha seleccionado un recuento en el que debe basarse la selección, el botón **Filtro** pasa a estar disponible.

Utilice la función **Filtro** para reducir el número de ID que estarán disponibles para el cálculo **Basado en**. Por ejemplo, puede que desee seleccionar ID de cliente en base a su saldo de cuenta medio en los últimos 6 meses pero, antes de hacerlo, desee filtrar todos los clientes con cuentas inactivas.

Para filtrar los registros antes de realizar el cálculo **Basado en**, haga clic en **Filtro**. Aparece la ventana Especificar criterios de selección. Es posible escribir una expresión de consulta para especificar qué registros se utilizarán en el cálculo **Basado en**. Los criterios de filtrado se aplican antes de realizar el cálculo **Basado en**, lo que permite eliminar registros para que no se tengan en consideración.

5. Cuando haya terminado de crear la consulta de filtro, haga clic en **Aceptar** para guardar la consulta y cerrar la ventana Especificar criterios de selección.
6. Siga configurando el proceso completando los campos de las fichas restantes.

Temas relacionados

- Creación de consultas en procesos
- Configuración del proceso Audiencia

Uso de distintos niveles de audiencia de entrada y salida

Una vez que haya seleccionado distintas audiencias de entrada y salida, puede especificar cómo desea seleccionar los registros en las opciones de **Selección**.

Las opciones de **Selección** disponibles varían en función de la relación que existe entre los niveles de audiencia de entrada y salida. Si en la lista desplegable **Elegir audiencia** selecciona un nivel de audiencia distinto del nivel del campo **Entrada**, las opciones de **Selección** disponibles son:

- “Todas las entradas de <nivel de audiencia de salida>”
- “Algunas entradas de <nivel de audiencia de salida distinto>”
- “Un <nivel de audiencia de salida> por <nivel de audiencia de entrada distinto>”

 Campaign utiliza automáticamente el nombre del nivel de audiencia seleccionado en el cuadro de diálogo de configuración del proceso. Por ejemplo, si el nivel de audiencia de entrada es Cliente, la opción Un registro por aparecerá automáticamente como Una entrada de cliente por. En las secciones siguientes, esta parte del texto de opción que cambia dinámicamente se indica con <Audiencia de entrada o salida> siempre que resulte conveniente.

Las opciones de **Selección** son:

Método	Descripción	Muestreo
Todos	Seleccionar todos los miembros del nivel de audiencia de entrada, delimitado por otro nivel de audiencia	Todos los clientes por familia
Algunos	Seleccionar algunos miembros del nivel de audiencia de salida, mantener solamente los ID que cumplen la condición especificada	Todos los clientes de 18 años o más en una familia

Método	Descripción	Muestreo
Uno por	Seleccionar exactamente un registro de audiencia de salida para cada registro de audiencia de entrada	Un cliente por familia

Procedimiento para seleccionar Todas las entradas de <nivel de audiencia de salida>

Seleccione esta opción para cambiar de nivel de audiencia de salida sin realizar ninguna operación de filtrado (por ejemplo, para seleccionar todos los clientes de una familia o todas las cuentas que pertenecen a un cliente). De este modo, se crea una celda de salida con todas las entradas del nivel de audiencia de salida asociadas con los ID de entrada. Se pasa de un nivel de audiencia a otro sin aplicar ningún criterio de selección ni de filtrado.

Si cambia de un nivel de audiencia principal a otro nivel de audiencia, dejará de poder utilizar los cambios derivados en los procesos siguientes.

1. Seleccione un origen de entrada para **Entrada** y una audiencia de salida distinta para **Elegir audiencia**.
Las opciones de **Selección** pasan a estar disponibles.
2. Seleccione **Todas las entradas de <nivel de audiencia de salida>**.
3. Haga clic en **Aceptar** para cerrar el cuadro de diálogo de configuración del proceso Audiencia y guardar la configuración.

Procedimiento para seleccionar Algunas entradas de <nivel de audiencia de salida distinto>

Seleccione esta opción para pasar del nivel de audiencia de entrada a un nivel de audiencia de salida distinto. Mantenga solamente los ID que cumplan una condición determinada (por ejemplo, para seleccionar todos los clientes de 18 años o más de una familia, o seleccionar todas las cuentas de un cliente con saldos positivos).

Los criterios de **Basado en** permiten escribir una expresión de consulta para limitar las entradas seleccionadas del nivel de audiencia de salida.

1. Seleccione un origen de entrada para **Entrada** y una audiencia de salida distinta para **Elegir audiencia**.
Las opciones de **Selección** pasan a estar disponibles.
2. Haga clic para seleccionar **Algunas entradas de <nivel de audiencia de salida>**.
El campo **Basado en** pasa a estar disponible.
3. Haga clic en el campo **Basado en** para escribir una consulta.
Aparece la ventana Especificar criterios de selección.

4. Escriba o cree una expresión de consulta válida y haga clic en **Aceptar** para guardarla y cerrar la ventana Especificar criterios de selección.
5. Haga clic en **Aceptar** para cerrar el cuadro de diálogo del proceso Audiencia guardando sus entradas.

Temas relacionados

- Creación de consultas en procesos

Procedimiento para seleccionar Una <audiencia de salida> por <audiencia de entrada distinta>

Seleccione esta opción para elegir exactamente un registro de audiencia de salida para cada registro de audiencia de entrada (por ejemplo, para seleccionar una dirección de correo electrónico por cliente). Debe especificar una regla empresarial para indicar cómo debe seleccionarse una sola entidad (mínimo/máximo/media de algún campo) o seleccionar **Cualquiera** (en este caso, no hay opciones de campo disponibles).

Esta opción sólo está disponible si el nivel de audiencia de entrada no está normalizado (es decir, el ID de registro no es único en la tabla **Elegir Audiencia** seleccionada).

Además de crear una consulta, el criterio **Basado** en también admite palabras clave, lo que permite ejecutar lo equivalente desde el punto de vista funcional a una `.GROUPBY` función macro que se realizará.

1. Seleccione un origen de entrada para **Entrada** y una audiencia de salida para el proceso Audiencia.

Las opciones de **Selección** pasan a estar disponibles.

2. Seleccione **Una entrada de <nivel de audiencia de salida> por <nivel de audiencia de entrada>**.

3. Seleccione un valor en la lista desplegable **Basado en**.

(Observe que la selección del campo mediante la lista desplegable situada a la derecha pasa a estar desactivada cuando selecciona **Cualquiera**. Si ésta es su selección, vaya al paso 5.)

4. Seleccione un campo en la siguiente lista desplegable relacionada con la función **Basado en**:

- a. Haga clic en el cuadro de texto **Basado en**.

Aparece la ventana Seleccionar campo. Aparecen todos los campos de la tabla seleccionada en la lista desplegable **Elegir audiencia**, incluidas las tablas de dimensión asignadas.

Para expandir una tabla, haga clic en el signo "+". Los campos derivados creados se indican en la parte inferior.

- b. Seleccione un campo y haga clic en **Aceptar**.
- c. (Opcional) Cree campos derivados haciendo clic en **Campos derivados**.

5. (Opcional) Para filtrar registros antes de realizar el cálculo **Basado en**, utilice el botón **Filtro**.
6. Haga clic en **Aceptar** para cerrar el cuadro de diálogo del proceso Audiencia guardando sus entradas.

Temas relacionados

- Creación de consultas en procesos

Exportación

El proceso Exportación permite seleccionar campos de una tabla y escribirlos en otra tabla para su posterior procesamiento. Está diseñado para recortar una gran cantidad de datos hasta obtener un tamaño más manejable para operaciones subsiguientes, lo que da lugar a notables mejoras en el rendimiento.

El proceso Exportación toma la entrada de una celda (si está conectada a un proceso de **Seleccione**, por ejemplo), de una sola tabla, segmento estratégico, lista optimizada (Optimize únicamente) o solo una página de destino de eMessage (eMessage solamente). Si selecciona un segmento estratégico como entrada, debe unirlo a una tabla para poder exportar campos.

Si utiliza varios procesos Exportación en una serie, sólo se escribirán los campos del último proceso Exportación.

Si utiliza varios procesos Exportación en paralelo (es decir, en distintas ramas del mismo diagrama de flujo), se comportarán como los campos derivados persistentes:

- Los campos extraídos se adjuntan a la celda de entrada
- Los campos extraídos se calculan antes de ejecutar consultas en el proceso
- Hay varios campos extraídos disponibles en procesos subsiguientes
- Cuando los campos extraídos se envían a un proceso de contacto:
 - Si un campo extraído no está definido para una celda, su valor es NULL.
 - Si un ID individual está en más de una celda, se utiliza una fila de salida para cada celda
- Cuando los campos exportados se envían a un proceso de Segmento o Decisión, debe existir un campo exportado en todas las celdas de entrada seleccionadas para que se utilicen en la segmentación por consulta.

Tablas exportadas

Los datos se extraen como archivo binario en el servidor de Campaign o como tabla en un depósito de datos con un prefijo **UAC_EX**.

A diferencia de una tabla temporal, una tabla extraída *no* se elimina al final de la ejecución de un diagrama de flujo. Debe persistir de modo que los usuarios puedan seguir accediendo a ella para poder realizar operaciones con ella, como crear análisis de sus campos, por ejemplo.

Una tabla extraída sólo se elimina cuando se elimina el diagrama de flujo, la campaña, la sesión o el proceso Exportación asociado.

- ✦ Para poder conservar espacio en el data mart, el administrador del sistema puede eliminar periódicamente tablas con el prefijo **UAC_EX**. No obstante, debe tener en cuenta que, si se eliminan estas tablas, antes de ejecutar sus diagramas de flujo o de intentar crear análisis de los campos en las tablas que ahora faltan, los usuarios primero deberán volver a ejecutar los procesos Exportación afectados. De lo contrario, Campaign generará errores de tipo “No se pudo encontrar la tabla”.

Ejemplo: Datos de transacción de extracción

Supongamos que diseña una campaña para realizar selecciones o cálculos basados en los tres últimos meses de transacciones de compras para todos los clientes que no son morosos (aproximadamente el 90% de la base de clientes), lo que supone 4 Gb de datos.

Aún en el caso de que Campaign creara una tabla temporal para estos clientes, unirla de nuevo a la tabla de transacciones de compras significaría tener que mover aproximadamente el 90% de las filas de 4 Gb (y descartar todas las transacciones excepto las de los últimos tres meses) para ejecutar una macro `GROUPBY`, por ejemplo.

En su lugar, podría configurarse el proceso Exportación (que se encuentra en el nivel de las transacciones de compra) para que extrajera todas las transacciones de los tres últimos meses, las colocara en una tabla de la base de datos y, a continuación, ejecutara varias macros `GROUPBY` y otros cálculos en dicha tabla (por ejemplo, mínimo/máximo y promedio).

Prerrequisitos para extracción de datos de las páginas de destino de eMessage

Los siguientes requisitos previos se deben cumplir antes de poder configurar un proceso Exportación para aceptar una entrada de páginas de destino de eMessage:

- eMessage debe estar instalado, ejecutándose y habilitado.
- Las páginas de destino de eMessage deben estar debidamente configuradas.
- El correo se debe ejecutar y se deben recibir las respuestas de los destinatarios de correo.

Para obtener más información sobre las páginas de destino de eMessage, consulte la *Guía del usuario de eMessage*.

Procedimiento para configurar un proceso Extracción

El procedimiento para configurar el proceso de Exportación difiere dependiendo de cuáles de los siguientes orígenes de entrada elija:

- [Celda, tabla individual o segmento estratégico](#)
- [Página de destino de eMessage](#)

- Lista optimizada (consulte la *Guía del usuario de Optimize*)

Para exportar datos de una celda, tabla individual o segmento estratégico

1. En un diagrama de flujo en modo de **Edición**, haga doble clic en el proceso Exportación del espacio de trabajo del diagrama de flujo.
Aparecerá el cuadro de diálogo de configuración del proceso.
2. En la ficha **Origen**, elija el origen de datos que desea seleccionar.
 - Seleccione una celda de entrada, una sola tabla o un segmento estratégico en la lista desplegable **Entrada**.
 - Si selecciona un segmento estratégico como su origen de datos de entrada, asócielo con una tabla al seleccionar una tabla de la lista desplegable **Selección basada en**.
3. Especifique los registros que se desean utilizar como entrada. Seleccione una de las opciones siguientes:
 - **Seleccionar todos los registros** para incluir todos los registros en el origen de los datos de entrada.
 - **Seleccionar registros con** para seleccionar solamente ciertos registros desde la entrada, según los criterios que define mediante consultas.
4. Si utiliza la opción **Seleccionar registros con** para seleccionar solamente ciertos registros en base a criterios especificados, cree una consulta usando uno de los siguientes métodos:
 - **Consulta asistida**
Ésta es la vista predeterminada. Haga clic en las celdas de las columnas **Nombre del campo**, **Oper.**, **Valor**, además de **Y/O** para seleccionar valores para crear la consulta. Esta herramienta ofrece el método más simple y sencillo de crear una consulta y ayuda a evitar errores de sintaxis.
 - **Consulta avanzada**
Utilice esta herramienta para escribir SQL sin formato o para utilizar macros de Unica.
 - **Macros**
Utilice el **Asistente de Consulta avanzada** para acceder a las macros de Unica.
 - **SQL sin formato**
5. Si está creando una consulta, seleccione los campos que desea incluir en su consulta desde la lista de campos disponibles, incluidos los campos generados y campos derivados de IBM Unica Campaign. Para obtener más información, consulte [Creación de consultas en procesos](#).

- ☀ Si desea incluir un campo de tabla que tiene el mismo nombre que un Campo generado de IBM Unica Campaign, debe calificar el nombre del campo utilizando la siguiente sintaxis. <table_name>.<field_name>. Esta sintaxis indica que el campo de tabla se utilizará en lugar del Campo generado de IBM Unica Campaign.

6. En la ficha **Exportación**, seleccione una ubicación de salida.
 - Para guardar los datos en el formato binario, seleccione **Servidor de Campaign**.
 - Para guardar los datos en una tabla de nombre único con un prefijo UAC_EX, seleccione una base de datos disponible.
7. Seleccione los campos a exportar de la lista de **Campos elegibles**.
 - Haga clic en **Agregar** para agregar los campos seleccionados a la lista de **Campos para exportar**.
 - Para eliminar los campos de la lista de **Campos para exportar**, selecciónelos y haga clic en **Eliminar**
 - Use los botones **Subir 1** y **Bajar 1** para cambiar el orden de los campos en la lista **Campos para exportar**.
 - Para cambiar el nombre generado predeterminado de un campo para exportar, seleccione el campo en la lista **Campos para exportar**, haga clic en el nombre de la columna **Nombre de salida**, luego ingrese el nuevo nombre.

Para obtener información sobre los campos de la ficha Exportar, consulte [Referencia de la ficha Exportar](#).

8. Realice cualquiera de las siguientes tareas opcionales:
 - Analice un campo disponible de una celda, tabla o segmento estratégico al hacer clic en **Análisis**. Para obtener información sobre los campos de análisis, consulte [Campos de análisis](#).
 - Agregue un campo derivado a la lista de campos elegibles. Vea [Acerca de los campos derivados](#).
 - Especifique que los ID duplicados se excluyen de la salida. Consulte la [Omisión de ID duplicados en la salida del proceso](#).
 - Limite el tamaño de la celda generada (es decir, el número de ID generados por el proceso). Consulte la [Limitación del tamaño de las celdas generadas](#).
 - Haga clic en la ficha **General** para modificar el **Nombre del proceso**, los nombres de la **Celda generada** o los **Códigos de celda**, vincule a una celda de selección o ingrese una **Nota** acerca del proceso.

Para obtener información sobre el vínculo a celdas de selección, consulte [Vincular celdas del diagrama de flujo a celdas de la hoja de cálculo de celdas de selección](#).

9. Haga clic en **Aceptar**.

El proceso estará configurado y aparecerá activado en el diagrama de flujo. Puede probar el proceso para verificar que devuelve los resultados esperados.

Procedimiento para extraer datos de una página de destino de eMessage

Asegúrese de que el entorno de IBM Unica cumpla con los requisitos necesarios antes de intentar exportar datos de la página de destino de eMessage. Para obtener más información, consulte [Prerrequisitos para exportaciones de las páginas de destino de eMessage](#).

1. En un diagrama de flujo en modo de **Edición**, haga doble clic en el proceso Exportación del espacio de trabajo del diagrama de flujo.
Aparecerá el cuadro de diálogo de configuración del proceso.
2. En la ficha **Origen**, seleccione **Páginas de destino de eMessage**.
3. En la ventana emergente, seleccione una página de destino de eMessage como entrada.

☀ Puede seleccionar solo una página de destino de eMessage como entrada a un proceso de Exportación. Para exportar datos de más de una página de destino, configure varios procesos de exportación.

4. Si hay más de un nivel de audiencia disponible para la página de destino, seleccione el nivel de audiencia adecuado de la lista desplegable. Si solo hay un nivel de audiencia disponible, este se selecciona automáticamente.
5. Haga clic en **Aceptar**.
6. En la ficha **Exportación**, seleccione una ubicación de salida.
 - Para guardar los datos en el formato binario, seleccione **Servidor de IBM Unica Campaign**.
 - Para guardar los datos en una tabla de nombre único con un prefijo `UAC_EX`, seleccione una base de datos disponible.
7. Seleccione los campos a exportar de la lista de **Campos elegibles**.
 - Haga clic en **Agregar** para agregar los campos seleccionados a la lista de **Campos para exportar**.
 - Para eliminar los campos de la lista de **Campos para exportar**, selecciónelos y haga clic en **Eliminar**.
 - Use los botones **Subir 1** y **Bajar 1** para cambiar el orden de los campos en la lista **Campos para exportar**.
 - Para cambiar el nombre generado predeterminado de un campo para exportar, seleccione el campo en la lista **Campos para exportar**, haga clic en el nombre de la columna **Nombre de salida**, luego ingrese el nuevo nombre.

Para obtener información sobre los campos de la ficha Exportar, consulte [Referencia de la ficha Exportar](#).

8. Realice cualquiera de las siguientes tareas opcionales:

- Agregue un campo derivado a la lista de campos elegibles. Vea [Acerca de los campos derivados](#).
- Especifique que los ID duplicados se excluyen de la salida. Consulte la [Omisión de ID duplicados en la salida del proceso](#).
- Limite el tamaño de la celda generada (es decir, el número de ID generados por el proceso). Consulte la [Limitación del tamaño de las celdas generadas](#).
- Haga clic en la ficha **General** para modificar el **Nombre del proceso**, los nombres de la **Celda generada** o los **Códigos de celda**, vincule a una celda de selección o ingrese una **Nota** acerca del proceso.

Para obtener información sobre el vínculo a celdas de selección, consulte [Vincular celdas del diagrama de flujo a celdas de la hoja de cálculo de celdas de selección](#).

-
- ⚡ El análisis no está disponible para los atributos de la página de destino de eMessage.
-

9. Haga clic en **Aceptar**.

El proceso estará configurado y aparecerá activado en el diagrama de flujo. Puede probar el proceso para verificar que devuelve los resultados esperados.

-
- ⚡ Durante el proceso de exportación, Campaign crea una vista intermedia en la base de datos de las tablas del sistema con prefijo `UCC_LP.V`. Esta vista interna permanece en la base de datos hasta que el cuadro del proceso se elimine. Si elimina la vista, debe volver a configurar su proceso de exportación correspondiente antes de volver a ejecutar el proceso o diagrama de flujo; de lo contrario, Campaign genera un error de tabla faltante.
-

Referencia de ficha Extracción

La siguiente tabla describe los campos en la ficha Exportación:

Campo	Descripción
Origen de datos de selección	Ubicación en la que se escribirá el resultado de este proceso. El servidor de Campaign y todos los demás orígenes de datos a los que esté conectado estarán disponibles en la lista desplegable Origen de datos de selección.

Campo	Descripción
Campos elegibles	<p>Lista de campos disponibles para exportar, incluyendo el nombre de campo y tipo de datos, con base en su origen de datos de entrada.</p> <p>Si su origen de entrada es una página de destino de eMessage, cada nombre de campo es un atributo de la página de destino. Si el atributo contiene caracteres especiales o espacios, se convierte a un nombre de campo válido. Los tipos de datos de todos los atributos de las páginas de destino se enumeran como texto.</p> <hr/> <p> Los nombres de objetos de esquema se limitan a 30 caracteres. Restrinja sus nombres de atributos a 30 caracteres o menos para producir nombres de columnas válidos para la salida exportada.</p>
Campos para exportar	Campos que ha elegido para exportar de la lista Campos elegibles. El nombre generado se establece como predeterminado en el nombre del campo de la columna Campos para exportar.
Botón Análisis	Abre la ventana Analizar campo seleccionado, que calcula los valores y las distribuciones de los registros en el campo seleccionado. Active solo cuando se seleccione un nombre de campo en la lista Campos elegibles .
Botón Campos derivados	Abre la ventana Crear campo derivado.
Botón Más	Abre la ventana de Configuración avanzada, que incluye la opción para omitir los registros duplicados y especificar la manera en que Campaign identifica los duplicados.

Fusión

El proceso Fusión permite incluir o excluir celdas de procesos subsiguientes del diagrama de flujo. Por ejemplo, se puede utilizar el proceso Fusión para suprimir a los clientes que hayan solicitado no recibir material de marketing.

Procedimiento para configurar un proceso Fusión

1. En un diagrama de flujo en modo **Edición**, asegúrese de que el proceso Fusión esté conectado a uno o varios procesos configurados cuyas celdas de salida serán utilizadas como entrada por el proceso Fusión.

 Todas las celdas de entrada deben tener el mismo nivel de audiencia.

2. Haga doble clic en el proceso **Fusión** en el espacio de trabajo del diagrama de flujo. Aparecerá el cuadro de diálogo de configuración del proceso. Las celdas de procesos conectados al proceso **Fusión** se mostrarán automáticamente en la lista **Entrada**.
3. En la ficha **Método**, especifique las celdas de entrada que desea incluir o excluir. Haga clic en cada celda de la lista **Entrada** y utilice el botón **Agregar>>** correspondiente para añadirla a la lista **Registros que se incluyen** o **Registros que se excluyen**.

Los ID de las celdas de la lista **Registros que se incluyen** se combinarán en una lista de ID únicos. Los ID de la lista **Registros que se excluyen** no aparecerán en la salida del proceso **Fusión**.
4. Especifique qué desea hacer con los ID duplicados en las celdas de entrada de la lista **Registros que se incluyen** seleccionando **Fusión/exclusión** para eliminarlos o **Intersección/exclusión** para incluir solamente los que aparecen en todas las celdas de entrada.

Por ejemplo, si el ID de cliente C123 aparece tanto en la celda **Gold.out** como en la celda **Platinum.out** y desea obtener una lista de ID de cliente únicos, seleccione **Fusión/exclusión** para que la lista fusionada resultante incluya sólo una instancia del ID de cliente C123.

Sin embargo, si desea obtener una lista con únicamente los clientes que se encuentran en **ambas** celdas generadas, **Gold** y **Platinum**, haga clic en **Intersección/exclusión**. Por lo tanto, si el ID de cliente C123 no aparece en **ambas** celdas, **Gold.out** y **Platinum.out**, el ID no se incluirá en la lista fusionada resultante.
5. Haga clic en la ficha **Límite tamaño celda** si desea limitar el tamaño de la celda de salida (es decir, el número de ID generados por el proceso).
6. Haga clic en la ficha **General** donde podrá modificar el **Nombre de proceso**, los nombres de la **Celda generada** o los **Códigos de celda**, y escribir una **Nota** sobre el proceso.
7. Haga clic en **Aceptar**.

El proceso estará configurado y aparecerá activado en el diagrama de flujo. Puede probar el proceso para verificar que devuelve los resultados esperados.

Muestreo

El proceso Muestreo permite crear una o varias celdas para distintos tratamientos, grupos de control o un subconjunto de datos para el modelado. Existen diferentes tipos de configuraciones disponibles para la creación de muestreos.

Procedimiento para configurar un proceso Muestreo

1. En un diagrama de flujo en modo **Edición**, asegúrese de que el proceso Muestreo esté conectado a uno o varios procesos configurados cuyas celdas de salida serán utilizadas como entrada el proceso Muestreo.

2. Haga doble clic en el proceso Muestreo en el espacio de trabajo del diagrama de flujo.

Aparecerá el cuadro de diálogo de configuración del proceso.

3. Seleccione las celdas que desea muestrear en la lista desplegable **Entrada**. Todas las celdas de salida de cualquier proceso conectado al proceso Muestreo aparecerán en la lista desplegable. Para utilizar más de una celda de origen, seleccione la opción **Múltiples celdas**. Si se selecciona más de una celda de origen, se realiza el **mismo** muestreo en **cada** celda de origen.

 Todas las celdas seleccionadas deben definirse en el mismo nivel de audiencia.

4. Determine el número de muestreos que desea crear para cada una de las celdas de entrada y escriba ese número en el campo **N.º muestreos/celdas de salida**. De forma predeterminada, se crean 3 muestreos para cada celda de entrada, con los nombres "Sample1", "Sample2" y "Sample3".
5. Para cambiar los nombres predeterminados de las muestras, seleccione una de ellas en la columna **Nom. de salida**. Se activará la sección **Editar celda de salida**. Coloque el cursor en el cuadro de texto **Nombre de celda** y escriba el nombre que desea para la muestra. Puede utilizar cualquier combinación de letras, números y espacios. No utilice puntos (.) ni barras inclinadas (/ o \).

 Si cambia el nombre de un muestreo, deberá actualizar todos los procesos posteriores que utilizaron ese muestreo como celda de entrada. Es posible que al cambiar un nombre de muestreo se desconfiguren los procesos conectados posteriores. En general, intente editar los nombres de muestreos antes de conectar los procesos posteriores.

6. Indique de qué modo desea especificar el tamaño de los muestreos seleccionando las opciones **Tamaño por %** o **Tamaño por núm. de registros**.
 - Si ha seleccionado **Tamaño por %**, al hacer clic en cada celda de salida de la columna **Nom. de salida**, se calculará automáticamente el **Tamaño** y el **Tamaño máx.**, aunque estos valores podrán editarse igualmente.
 - Si ha seleccionado **Tamaño por núm. de registros**, al hacer clic en cada celda de salida de la columna **Nom. de salida**, la columna **Tamaño** se activará pero estará vacía.
7. En la sección **Editar celda de salida**, introduzca el número máximo de registros para la celda seleccionada en el campo N.º máx. de registros.

 También se puede modificar la información de la celda de salida si se ha seleccionado **Tamaño por núm. de registros**.

8. Seleccione la casilla de verificación **Restantes** para especificar que el tamaño de la celda de salida seleccionada se determine por el tamaño de las celdas restantes; se le destinará el número/porcentaje de registros restantes una vez calculadas las demás celdas. Sólo es posible seleccionar **Restantes** en una de las celdas de salida.

9. (Opcional) Haga clic en **Calculador de tamaño de muestreos** para utilizar el **Calculador de tamaño de muestreos**, que puede ayudarle a comprender la importancia estadística de los tamaños de muestreos al evaluar los resultados de la campaña. Para especificar el nivel de precisión que desee, especifique una tasa de error y calcule el tamaño de muestreo necesario, o bien especifique un tamaño de muestreo y calcule la tasa de error resultante. Los resultados se notifican con una fiabilidad del 95%.
10. En la sección **Método de muestreo**, seleccione el método que desea que utilice Campaign para realizar el muestreo. Puede crear un muestreo totalmente aleatorio, un muestreo que utilice cada **x** registros, o puede crear un muestreo estratificado.
 - **Muestreo aleatorio**: esta opción coloca de forma aleatoria registros en los grupos de muestreo mediante un generador de números aleatorios en la clave especificada. Para crear grupos de control válidos desde el punto de vista estadístico o conjuntos de prueba, debe utilizar la opción **Muestreo aleatorio**.
 - **Todos los X reg.**: esta opción coloca el primer registro en el primer muestreo, el segundo registro en el segundo muestreo, hasta el número de muestreos especificado (x). El registro $(x+1)^{\circ}$ se coloca en el primer muestreo, el registro $(x+2)^{\circ}$ se coloca en el segundo muestreo, y así sucesivamente. Para poder utilizar la opción **Todos los X reg.**, es necesario especificar un campo en el que se base el orden de clasificación de los registros.
 - **Partes secuenciales**: esta opción crea grupos de muestreo colocando N primeros registros en el primer muestreo, el siguiente grupo de registros en el segundo muestreo y así sucesivamente. Esta opción es útil para crear grupos basados en los principales deciles (o algún otro tamaño) basados en algún campo clasificado (por ejemplo, compras acumuladas, scoring de modelo, etc.). Para utilizar la opción **Partes secuenciales** es necesario especificar un campo en el que se base el orden de clasificación de los registros
11. Si se ha seleccionado **Aleatorio**, se puede especificar de forma opcional una clave aleatoria que no sea la clave predeterminada que utiliza Campaign. Introduzca un valor numérico directamente en el campo **Clave** o haga clic en **Elegir** para seleccionar un nuevo valor de clave de forma aleatoria.

Puede resultar útil utilizar una nueva clave de muestreo aleatoria:

- Si hay exactamente el mismo número de registros en la misma secuencia y se utiliza el mismo valor de clave, los registros siempre se crean en los mismos muestreos.
 - Si observa que el muestreo aleatorio no es el que esperaba y produce resultados demasiado distorsionados (por ejemplo, todos los hombres están en un grupo y todas las mujeres en otro).
12. Si ha seleccionado **Todos los X reg.** o **Partes secuenciales**, deberá especificar también el campo de clasificación y un orden de clasificación:
 - a. Seleccione un campo **Ordenado por** de la lista desplegable o utilice un campo derivado haciendo clic en **Campos derivados**.

- b. Seleccione la opción **Ascendente** o **Descendente** para especificar en qué dirección se clasificarán los registros. Si elige **Ascendente**, los campos numéricos se clasifican de menor a mayor y los campos alfabéticos se ordenan en orden alfabético. Si elige **Descendente**, se invierte el orden de clasificación.
13. Haga clic en la ficha **General** donde podrá modificar el **Nombre de proceso**, los nombres de la **Celda de salida** o los **Códigos de celda**, y escribir una **Nota** sobre el proceso.
14. Haga clic en **Aceptar**.

El proceso se configurará y aparecerá activado en el diagrama de flujo. Puede probar el proceso para verificar que devuelve los resultados esperados.

Temas relacionados

- Procedimiento para agregar un nuevo proceso a un diagrama de flujo
- Procedimiento para conectar dos procesos
- Procedimiento para utilizar el calculador de tamaño de muestreos
- Acerca de los campos derivados
- Nombres y códigos de celda
- Cambio del nombre de celda
- Cambio del código de celda
- Procedimiento para vincular celdas del diagrama de flujo a celdas de selección por medio del cuadro de diálogo de configuración del proceso
- Procedimiento para ejecutar un proceso
- Realización de pruebas en diagramas de flujo

Acerca del calculador de tamaño de muestreos

Campaign proporciona un calculador de tamaño de muestreos que ayuda a comprender el significado estadístico de los tamaños de los muestreos al evaluar los resultados de la campaña. Para especificar el nivel de precisión que desee, especifique una tasa de error y calcule el tamaño de muestreo necesario, o bien especifique un tamaño de muestreo y calcule la tasa de error resultante. Los resultados se notifican con una fiabilidad del 95%.

Procedimiento para utilizar el calculador de tamaño de muestreos

1. En la ficha **Muestreo** del cuadro de diálogo de configuración del proceso Muestreo, haga clic en **Calculador de tamaño de muestreos**.
Aparecerá la ventana Calculador de tamaño de muestreos.
2. En **Cálculo de la tasa de respuestas**, escriba los cálculos de las tasas de respuestas mínimos y máximos que se esperan de la campaña de marketing.
Estos dos valores deben estar entre 0 y 100. Cuanto más baja sea la tasa de respuesta esperada, mayor deberá ser el tamaño del muestreo para lograr el mismo nivel de precisión.
3. Proporcione la información de **Cálculo de modelos** en el campo correspondiente.

- Si no utiliza un modelo, seleccione **Sin modelos**.
 - Si utiliza un modelo, seleccione **Rendim. de mod.** y, a continuación, escriba el porcentaje del rendimiento de modelos correspondiente. Esto representa el área que se encuentra bajo la curva de elevación y se notifica en el informe **Rendimiento de modelos**.
4. Para calcular el tamaño de muestreos necesario para una tasa de error específica:
 - a. En el campo **Tasa de error (+ o -)**, escriba un valor entre 0 y 100 para la tasa de error aceptable.
 - b. Haga clic en **Calcular tamaño muestr.** El tamaño de muestreo mínimo necesario para lograr la tasa de error especificada aparece en el cuadro de texto Tamaño mínimo de los muestreos.
 5. Para calcular la tasa de error esperada con un tamaño de muestreo concreto:
 - a. Escriba el tamaño de muestreos en el cuadro de texto **Tamaño mínimo de los muestreos**.
 - b. Haga clic en **Calcular tasa de error**.

La tasa de error aparece en el cuadro de texto **Tasa de error (+ o -)**.
 6. Cuando haya finalizado, haga clic en Listo.
- Se cierra la ventana Calculador de tamaño de muestreos.

 Es posible copiar y pegar el tamaño de muestreo calculado que debe utilizarse en el cuadro de diálogo de configuración del proceso Muestreo.

Segmento

El proceso Segmentación permite dividir los datos en grupos distintos (segmentos) para que reciban tratamientos u ofertas distintos. Después de que se hayan creado los segmentos, se conecta el proceso Segmentación a un proceso de contacto (Telemarketing o Correo) para asignar los tratamientos o las ofertas a los segmentos. No existe ningún límite para el número de segmentos que se pueden crear.

Puede segmentar los datos de dos formas: utilizando valores distintivos en un campo o filtrando los datos en un campo usando una consulta. Además de los campos de la tabla de la base de datos, también puede utilizar campos derivados para segmentar datos. Esto permite crear valores binarios personalizados.

 Los segmentos creados por el proceso Segmentación no son iguales que los segmentos estratégicos globalmente persistentes creados por el proceso Creación de segmentos, que se pueden utilizar en cualquier sesión o campaña.

Temas relacionados

- Creación de segmentos

Segmentación por campo

Cuando se segmentan los datos por campo en una tabla de la base de datos, cada valor distintivo de un campo crea un segmento separado. Esta opción es muy útil cuando los valores en el campo corresponden a los segmentos que desea crear.

Por ejemplo, supongamos que desea asignar una oferta diferente a los clientes en cada una de las 10 regiones. Su base de datos de clientes contiene un campo llamado `regionID`, que indica la región a la que pertenece cada cliente. Segmente según el campo `regionID` para crear los 10 segmentos regionales.

Temas relacionados

- Acerca de los campos derivados

Segmentación por consulta

La opción de segmentación por consulta segmenta los datos en base a una consulta que usted crea. Esta opción es muy útil cuando es necesario filtrar los datos en un campo para crear los segmentos requeridos.

Por ejemplo, supongamos que desea dividir a sus clientes en segmentos de valor alto (más de \$500), medio (\$250 a \$500) y bajo (menos de \$250) según su historial de compras en el último año. El campo `PurchaseHistory` en su base de datos de clientes guarda el importe total en dólares de las compras de cada cliente. Use una consulta separada para crear cada segmento, seleccionando registros con valores en el campo `PurchaseHistory` que cumplan los criterios del segmento.

 También se pueden segmentar datos mediante SQL sin formato.

Temas relacionados

- Creación de consultas en procesos

Uso de segmentos como entrada para otro proceso Segmentación

Los segmentos también se pueden usar como celdas de entrada para otro proceso Segmentación. Por ejemplo, supongamos que desea segmentar sus clientes en seis intervalos de edad. Su base de datos contiene un campo llamado `AgeRange`, que asigna uno de seis intervalos a cada cliente. Segmente según el campo `AgeRange` para crear los seis segmentos.

Luego podría usar estos seis segmentos como entrada para otro proceso Segmentación que siga dividiendo los clientes según otro campo o consulta. Por ejemplo, supongamos que su base de datos contiene un campo llamado `PreferredChannel`, que identifica el canal de contacto preferido de cada cliente: correo directo, telemarketing, fax o correo electrónico. Usando los seis segmentos de intervalo de edad como entrada, podría crear un segundo proceso Segmentación según el campo `PreferredChannel`. Cada uno de los seis segmentos del intervalo de edad se sigue segmentando en cuatro segmentos de canal preferido, para producir un total de 24 segmentos de salida.

Consideraciones sobre la segmentación

Considere las siguientes opciones y pautas al segmentar datos:

- Elección de un método de segmentación
- Creación de segmentos mutuamente exclusivos
- Restricción del tamaño del segmento
- Selección de las celdas de origen

Elección de un método de segmentación

En algunos casos, se pueden lograr los mismos resultados cuando se segmenta por campo o por consulta. Por ejemplo, supongamos que el campo `AcctType` en su base de datos divide las cuentas de su cliente en niveles Estándar, Preferido y Premier. La segmentación por el campo `AcctType` creará tres segmentos para estos tipos de cuenta. Usted puede lograr los mismos resultados usando consultas pero la creación de los segmentos requeriría escribir tres consultas separadas. Determine el método más eficaz basándose en los datos que está segmentando.

Creación de segmentos mutuamente exclusivos

Se pueden especificar segmentos que sean mutuamente exclusivos, lo que significa que cada registro que cumpla las condiciones se colocará con seguridad en no más de un segmento. Cuando los segmentos se asignen a las ofertas, esto asegurará que cada cliente reciba sólo una oferta.

Los registros se colocan en el primer segmento que coincida con sus criterios, según un orden de prioridad que usted defina. Por ejemplo, si un cliente cumple las condiciones de los segmentos 1 y 3, y el segmento 1 está antes que el segmento 3 en orden de prioridad, ese cliente sólo aparecerá en el segmento 1.

Restricción del tamaño del segmento

El tamaño predeterminado del número de registros por segmento es ilimitado. Es posible restringir el tamaño del segmento creado si, por ejemplo, realiza ejecuciones de prueba del diagrama de flujo o del proceso.

Puede limitar el tamaño del segmento a cualquier número entero positivo. Si el tamaño del segmento que especificó es inferior al número total de registros generados, el segmento consistirá en registros que cumplan las condiciones y seleccionados de forma aleatoria.

Selección de las celdas de origen

Todas las celdas seleccionadas deben definirse en el mismo nivel de audiencia. Si se selecciona más de una celda de origen, se realiza la misma segmentación en cada celda de origen.

Procedimiento para configurar un proceso Segmentación por campo

1. En la primera ficha **Segmentación** de la ventana **Configuración del proceso Segmentación**, seleccione la entrada al proceso utilizando la lista desplegable the **Entrada**. Para utilizar más de una celda de origen, seleccione el botón **Múltiples celdas** y seleccione las celdas desde el cuadro de diálogo.
2. Seleccione **Segmentar por campo** y utilice la lista desplegable para seleccionar el campo que desea utilizar para crear los segmentos.

Se abrirá la ventana **Analizar campo seleccionado** y se iniciará automáticamente el análisis del campo seleccionado.

3. Deje que finalice el análisis antes de hacer clic en **Aceptar**, para asegurarse de que todos los segmentos se hayan creado correctamente.

La lista de segmentos y el campo **Nº de segmentos** se actualizarán en base a los resultados del análisis del campo seleccionado. Para volver a analizar el campo en cualquier momento tras su selección inicial, haga clic en **Análisis**.

4. Establezca las opciones de configuración restantes, si lo desea.
5. Haga clic en **Aceptar**.

El proceso estará configurado y aparecerá activado en el diagrama de flujo. Puede probar el proceso para verificar que devuelve los resultados esperados.

Temas relacionados

- Configuración del proceso Segmentación: Ficha Segmentación
- Configuración del proceso Segmentación: Ficha Extracción
- Configuración del proceso Segmentación: Ficha general
- Análisis de campos
- Limitación del tamaño de las celdas de salida
- Procedimiento para ejecutar un proceso
- Realización de pruebas en diagramas de flujo

Procedimiento para configurar un proceso Segmentación por consulta

1. En la primera ficha **Segmentación** de la ventana **Configuración del proceso Segmentación**, seleccione la entrada al proceso utilizando la lista desplegable the **Entrada**. Para utilizar más de una celda de origen, seleccione el botón **Múltiples celdas** y seleccione las celdas desde el cuadro de diálogo.
2. Seleccione **Segmentar por consulta**.
3. Determine el número de segmentos que desea crear y escriba ese número en el campo **Nº de segmentos**.
4. Para hacer una consulta para cada segmento, seleccione el segmento y haga clic en **Editar** para acceder a la ventana Editar segmento. Para obtener más información, consulte [Ventanas Segmento nuevo y Editar segmento](#).

5. Establezca las opciones de configuración restantes, si lo desea.
6. Haga clic en **Aceptar**.

El proceso se configurará y aparecerá activado en el diagrama de flujo. Puede probar el proceso para verificar que devuelve los resultados esperados.

Temas relacionados

- Configuración del proceso Segmentación: Ficha Segmentación
- Configuración del proceso Segmentación: Ficha Extracción
- Configuración del proceso Segmentación: Ficha general
- Análisis de campos
- Creación de consultas en procesos
- Limitación del tamaño de las celdas de salida
- Procedimiento para ejecutar un proceso
- Realización de pruebas en diagramas de flujo

Configuración del proceso Segmentación: Ficha Segmentación

La siguiente tabla describe los campos, los botones y los controles de la ficha Segmentación de la ventana **Configuración del proceso Segmentación**.

Campo/control	Descripción
Entrada	Especifica la entrada al proceso Segmentación. La lista desplegable contiene todas las celdas de salida de cualquier proceso conectado al proceso Segmentación.
Botón Múltiples celdas	Le permite elegir más de una celda de origen como entrada a un proceso de Segmentación.
Segmentar por campo	Especifica un campo para usar al segmentar datos. Los datos se segmentarán utilizando valores distintivos que existen para el campo seleccionado. Cada valor distintivo del campo creará un segmento separado.
Botón Análisis	Abre la ventana Analizar campo seleccionado , que calcula los valores y las distribuciones de los registros en el campo seleccionado. Se activa sólo cuando se segmenta por campo.
Botón Campos derivados	Abre la ventana Crear campo derivado . Se activa sólo cuando se segmenta por campo.
Segmentar por consulta	Segmenta los datos en base a una consulta creada por el usuario.

Campo/control	Descripción
N.º de segmentos	<p>Especifica el número de segmentos que se crearán. Se activa sólo cuando se segmenta por consulta.</p> <p>De forma predeterminada, se crean tres segmentos denominados "Segment1", "Segment2" y "Segment3".</p> <p>Cuando se segmenta por campo: El campo N.º de segmentos se actualiza sobre la base de los resultados del análisis del campo seleccionado.</p>
Segmentos mutuamente exclusivos	<p>Especifica si el segmento será mutuamente exclusivo (es decir, se garantiza que cada registro que cumpla las condiciones se colocará en no más de un segmento).</p>
Crear Tablas de exportación	<p>Indica si el segmento debe crear tablas de exportación para cada celda generada. Al seleccionar esta opción se asegura de que Campaign pueda proporcionar un proceso posterior con la información necesaria para mantener un registro de las audiencias objetivo duplicadas en los segmentos.</p> <p>Seleccionar esta casilla de verificación habilita las opciones en la ficha Exportación.</p> <p>Esta casilla de verificación está deshabilitada si la opción Segmentos mutuamente exclusivos está seleccionada.</p>
Nombre de segmento	<p>Enumera todos los segmentos por nombre.</p> <p>De forma predeterminada, se crean tres segmentos denominados "Segment1", "Segment2" y "Segment3".</p> <p>Cuando se segmenta por campo: Los nombres de segmentos se actualizan sobre la base de los resultados del análisis del campo seleccionado. Por ejemplo, si se segmenta un campo denominado "Acct_Status" que tiene dos valores distintos "A" y "B", se crearán dos segmentos, denominados "Acct_Status_A" y "Acct_Status_B".</p>
Tamaño máx.	<p>Número máximo de registros permitidos en cada segmento.</p>
Tamaño	<p>Número de registros que cumplen los criterios para el segmento. Antes de ejecutar el proceso, este número muestra en forma predeterminada la cantidad total de registros en la celda de salida.</p>
Consulta	<p>Consulta que define los criterios para ese segmento. Aparece sólo cuando se segmenta por consulta.</p>

Campo/control	Descripción
Subir 1	Le permite mover un segmento seleccionado una posición más arriba en el orden de procesamiento. Los segmentos se procesan en el orden que aparece en la tabla.
Bajar 1	Le permite mover un segmento seleccionado una posición más abajo en el orden de procesamiento. Los segmentos se procesan en el orden que aparece en la tabla.
Botón Segmento nuevo	Abre la ventana Segmento nuevo . Se activa sólo cuando se segmenta por consulta.
Botón Editar	Abre la ventana Editar segmento para editar el segmento seleccionado.
Eliminar	Elimina los elementos seleccionados. Cuando se elimina un segmento, el campo N.º de segmentos se actualiza automáticamente.
No ejecutar procesos posteriores para los segmentos vacíos	Impide que los procesos subsiguientes a este proceso se ejecuten para segmentos vacíos.

Temas relacionados

- Análisis de campos
- Creación de campos derivados

Configuración del proceso Segmentación: Ficha Extracción

Utilice la ficha Exportación de la ventana Configuración del proceso Segmentación para dejar que la salida que usted especifica del proceso Segmentación esté accesible como una entrada para los procesos de Lista de correo o Telemarketing en el diagrama de flujo. La siguiente tabla describe los campos, botones y controles de la ficha Exportación:

Campo	Descripción
Origen de datos de selección	Ubicación en la que se escribirá el resultado de este proceso. El servidor de Campaign y todos los demás orígenes de datos a los que esté conectado estarán disponibles en la lista desplegable Origen de datos de selección .

Campo	Descripción
Campos elegibles	<p>Lista de campos disponibles para exportar, incluyendo el nombre de campo y tipo de datos, con base en su origen de datos de entrada.</p> <p>Si su origen de entrada es una página de destino de eMessage, cada nombre de campo es un atributo de la página de destino. Si el atributo contiene caracteres especiales o espacios, se convierte a un nombre de campo válido. Los tipos de datos de todos los atributos de las páginas de destino se enumeran como texto.</p> <hr/> <p> Los nombres de objetos de esquema se limitan a 30 caracteres. Restrinja sus nombres de atributos a 30 caracteres o menos para producir nombres de columnas válidos para la salida exportada.</p>
Campos para exportar	Campos que ha elegido para exportar de la lista Campos elegibles. El nombre generado se establece como predeterminado en el nombre del campo de la columna Campos para exportar.
Botón Análisis	Abre la ventana Analizar campo seleccionado, que calcula los valores y las distribuciones de los registros en el campo seleccionado. Active solo cuando se seleccione un nombre de campo en la lista Campos elegibles .
Botón Campos derivados	Abre la ventana Crear campo derivado.
Botón Más	Abre la ventana de Configuración avanzada, que incluye la opción para omitir los registros duplicados y especificar la manera en que Campaign identifica los duplicados.

Temas relacionados

- Análisis de campos
- Acerca de los campos derivados

Configuración del proceso Segmentación: Ficha general

La ficha General de la Configuración del proceso Segmentación le permite modificar los nombres **Nombre de proceso**, **Celda de salida** o **Códigos de celda**, o introducir una **Nota** sobre el proceso. Para ver detalles sobre estas opciones, consulte los temas:

- [Cambio del nombre de celda](#)
- [Restablecimiento del nombre de la celda](#)
- [Procedimiento para copiar y pegar todas las celdas en la cuadrícula](#)

- [Cambio del código de celda](#)

Cuadros de diálogo Segmento nuevo y Editar segmento

La siguiente tabla describe los campos, los botones y los controles de los cuadros de diálogo **Segmento nuevo** y **Editar segmento**.

 El cuadro de diálogo *New Segment* es accesible solamente cuando está segmentando por consulta. Cuando segmenta por campo, solo se puede acceder a los campos **Nombre** y **Tamaño máximo** en el cuadro de diálogo **Editar segmento**.

Campo/control	Descripción
Nombre	Nombre del segmento.
Tamaño máx.	Número máximo de registros permitidos en el segmento.
Selección basada en	Especifica un origen de datos en el cual basar su consulta.
Seleccionar todos los ID de <audience_level>	Incluye todos los ID del origen de los datos en la lista desplegable Entrada. El <audience_level> es el nombre del nivel de audiencia de la celda de origen.
Seleccionar ID de <audience_level> con	Brinda acceso a las funciones para crear una consulta y seleccionar sólo ciertos ID en base a criterios definidos por usted. El <audience_level> es el nombre del nivel de audiencia de la celda de origen.
Botón Avanzadas	<p>Abre la ficha Avanzadas, que proporciona las siguientes opciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Usar SQL sin formato: use una consulta SQL puro para segmentar datos. • Usar la consulta con la celda de entrada: disponible solamente si una celda de origen para este proceso de Segmentación utiliza una consulta. Seleccione la casilla de selección para combinar (mediante "AND") la consulta de la celda de origen con los criterios de selección actuales..
Botón Campos derivados	Abre la ventana Crear campo derivado.
Cuadro de texto y botones de consulta	Para obtener información sobre cómo usar el cuadro de texto de consulta y los campos y los botones relacionados, consulte Creación de consultas en procesos .

Temas relacionados

- Creación de consultas con SQL
- Creación de campos derivados

Selección

El proceso Selección permite especificar los datos de cliente que se desean utilizar en el diagrama de flujo de campaña. Selección es el proceso utilizado con más frecuencia en Campaign. La mayoría de diagramas de flujo empiezan con uno o varios procesos Selección para seleccionar los datos adecuados del data mart y procesarlos.

Procedimiento para configurar un proceso Selección

1. En un diagrama de flujo en modo **Edición**, haga doble clic en el proceso Selección en el espacio de trabajo del diagrama de flujo.

Aparecerá el cuadro de diálogo de configuración del proceso.

2. Especifique el origen de datos del proceso con la lista desplegable Entrada.
3. Determine si desea seleccionar todas las filas del origen de datos o si desea filtrarlas según criterios específicos.

Seleccione una de las opciones siguientes:

- **Seleccionar todos los ID** para incluir todas las filas de los datos del origen de datos que figuran en la lista desplegable **Entrada**.
- **Seleccionar ID con** para crear una consulta para seleccionar sólo ciertos ID en base a unos criterios definidos.

 Los nombres de opciones se basan en el nivel de audiencia del origen de datos de entrada. Por ejemplo, si el nivel de audiencia es "Cliente", las opciones que aparecerán serán **Seleccionar todos los ID de Cliente** y **Seleccionar ID de Cliente con**. Si el nivel de audiencia es "Hogar", las opciones que aparecerán serán **Seleccionar todos los ID de Hogar** y **Seleccionar los ID de Hogar con**.

4. Si utiliza **Seleccionar ID con** para seleccionar solamente ciertos ID en base a criterios especificados, cree una consulta usando uno de los siguientes métodos:

- **Consulta asistida**

Ésta es la vista predeterminada. Haga clic en las celdas de las columnas **Nombre del campo**, **Oper.**, **Valor**, además de **Y/O** para seleccionar valores para crear la consulta. Esta herramienta ofrece el método más simple y sencillo de crear una consulta y ayuda a evitar errores de sintaxis.

- **Consulta avanzada**

Utilice esta herramienta para escribir SQL sin formato o para utilizar macros de IBM Unica .

- **Macros**

Use el **Asistente** dentro de **Consulta avanzada** para acceder a las macros de IBM Unica .

- **SQL sin formato**

5. Si está creando una consulta, seleccione los campos que desea incluir en su consulta desde la lista de campos disponibles, incluidos los campos generados y campos derivados de IBM Unica Campaign. Para obtener más información, consulte [Creación de consultas en procesos](#).

- ✦ Si desea incluir un campo de tabla que tiene el mismo nombre que un Campo generado de Campaign, debe calificar el nombre del campo utilizando la siguiente sintaxis.

```
<table_name>.<field_name>
```

Esta sintaxis indica que el campo de tabla se utilizará en lugar del Campo generado de Campaign.

6. Haga clic en la ficha **Límite tamaño celda** si desea limitar el tamaño de la celda de salida (es decir, el número de ID generados por el proceso).
7. Haga clic en la ficha **General** donde podrá modificar el **Nombre de proceso**, los nombres de la **Celda generada** o los **Códigos de celda**, y escribir una **Nota** sobre el proceso.
8. Haga clic en **Aceptar**.

El proceso se configurará y aparecerá activado en el diagrama de flujo. Puede probar el proceso para verificar que devuelve los resultados esperados.

Temas relacionados

- Procedimiento para agregar un nuevo proceso a un diagrama de flujo
- Procedimiento para conectar dos procesos
- Selección de orígenes de datos para procesos
- Procedimiento para crear una consulta con Consulta asistida
- Procedimiento para crear una consulta con Consulta avanzada
- Acerca de las macros personalizadas
- Creación de consultas con SQL
- Limitación del tamaño de las celdas de salida
- Nombres y códigos de celda
- Cambio del nombre de celda
- Cambio del código de celda
- Procedimiento para vincular celdas del diagrama de flujo a celdas de selección por medio del cuadro de diálogo de configuración del proceso
- Procedimiento para ejecutar un proceso
- Realización de pruebas en diagramas de flujo

Procesos de ejecución

Campaign proporciona los siguientes procesos de ejecución:

- Telemarketing
- Creación de segmentos
- Cubo
- Correo
- Planificación
- Extracción

Telemarketing

El proceso Telemarketing es un proceso de contacto. Sirve para generar listas de contactos (por ejemplo, para una campaña de telemarketing), asignar ofertas específicas a dicha lista y registrar el historial de contactos.

Un proceso Telemarketing se configura del mismo modo que un proceso Correo.

Procedimiento para configurar un proceso de contacto (Correo o Telemarketing)

1. En un diagrama de flujo en modo **Edición**, asegúrese de que el proceso de contacto esté conectado a uno o más procesos configurados cuyas celdas de salida se utilizarán como entrada en el proceso de contacto.

 Todas las celdas seleccionadas como celdas de entrada deben tener el mismo nivel de audiencia.

2. Haga doble clic en el proceso contacto en el espacio de trabajo del diagrama de flujo.

Aparecerá el cuadro de diálogo de configuración del proceso.

3. En la ficha **Cumplimiento**, especifique los detalles de cumplimiento de su salida de correo.
 - a. En la lista desplegable **Entrada**, especifique las celdas de entrada que desea utilizar como el origen de datos para la lista de contactos.

 Si el proceso de contacto no está conectado a ningún proceso que proporcione celdas de salida, no habrá celdas por seleccionar en la lista desplegable **Entrada**. La opción **Múltiples celdas** de la lista desplegable sólo estará disponible si el proceso de entrada genera múltiples celdas.

- b. (Opcional) Para especificar donde escribir la salida de la lista de contacto, asegúrese de que la casilla de verificación **Habilitar exportación** esté seleccionada y de utilizar la lista desplegable para especificar una de las siguientes opciones:
- Si desea escribir la salida del proceso en una tabla de la base de datos, seleccione su nombre en la lista desplegable **Habilitar exportación a**.
 - Si la tabla de la base de datos que desea utilizar no aparece en la lista o si desea que la salida del proceso se escriba en una tabla no asignada, seleccione **Tabla de la base de datos** de la lista desplegable para abrir la ventana Especificar tabla de la base de datos. Utilice esta ventana para especificar los nombres de la tabla y de la base de datos. El nombre de la tabla que especifique aquí admite variables de usuario.
 - Si desea escribir la salida del proceso en un archivo, seleccione **Archivo** en la lista desplegable **Habilitar exportación a** para abrir la ventana Especificar archivo de salida. Utilice esta ventana para especificar el tipo de archivo en el que desea escribir la salida, su nombre y el diccionario de datos correspondiente.

 Puede probar el proceso de contacto ejecutándolo y exportando la salida a un archivo temporal que puede revisar posteriormente.

La casilla de verificación **Habilitar exportación a** se selecciona de manera predeterminada. Si no la marca, puede ejecutar el proceso sin ninguna salida para un archivo o tabla de la base de datos.

- c. (Opcional) Para crear un archivo de resumen (.sum) para este proceso, introduzca una ruta y un nombre de archivo en el campo **Archivo de resumen** o bien desplácese hasta una ubicación haciendo clic en el botón de puntos suspensivos. Un archivo de resumen contiene información sobre la exportación que puede ser necesaria para una oficina de correo para facilitar el envío de correo.
- d. (Opcional) Para enviar un trigger cuando finalice la ejecución del proceso, seleccione la casilla de verificación **Enviar triggers** y elija el trigger que desea enviar de la lista desplegable. Para enviar varios triggers, presione **Ctrl+clic** para seleccionar todos los triggers que desee agregar. Los triggers seleccionados aparecerán en el campo **Enviar triggers**, separados por comas.
4. Haga clic en la ficha **Tratamiento** para asignar una o más ofertas o listas de ofertas a cada celda de selección definida en este proceso. Haga clic en la ficha **Parámetros** para especificar parámetros de la oferta para cada celda.
5. Haga clic en la ficha **Personalización** para especificar los campos que se copiarán a la lista de contactos.
- a. Seleccione los campos que desea incluir en la salida en la lista **Campos elegibles**.

Puede ver los Campos generados de IBM Unica Campaign expandiendo la lista **IBM Unica Campaign Campos generados** o usar campos derivados haciendo clic en el botón **Campos derivados**. Seleccione varios campos a la vez presionando **Ctrl+clic** o un rango de campos contiguos presionando **Mayús+clic**.

- b. Para mover los campos seleccionados a la lista **Campos para exportar**, haga clic en **Agregar>>**.
- c. Para eliminar campos de la lista **Campos para exportar**, selecciónelos y haga clic en **<<Eliminar**.
- d. Si ha seleccionado una tabla como destino de la exportación, los campos de esa tabla aparecerán en la lista **Campos para exportar**, en la columna **Campo de tabla**. Para buscar automáticamente campos coincidentes, haga clic en **Coincid.>>**. Los campos con coincidencias exactas con los nombres de campo de la tabla se agregarán automáticamente a la lista **Campos para exportar**. Si existen múltiples campos coincidentes, se tomará la primera coincidencia. Para modificar manualmente los pares, haga clic en **<<Eliminar** o en **Añadir>>**.
- e. Si lo desea, puede volver a ordenar los campos de la lista **Campos para exportar** seleccionando un campo y presionando **Subir1** o **Bajar1** para desplazarlo hacia arriba o hacia abajo en la lista.

 Para visualizar los valores de un campo, seleccione el campo y haga clic en **Análisis**.

6. Para especificar que se omitan los registros con ID duplicados o indicar el orden de salida de los registros, haga clic en **Más**.

Aparecerá la ventana Configuración avanzada.

- a. Para especificar que se omitan los registros con ID duplicados, seleccione la casilla de verificación **Omitir registros con ID duplicados** y seleccione los criterios que utilizará Campaign para decidir qué registro se conservará si se encuentran ID duplicados. Por ejemplo, se puede seleccionar **MaxDe e Ingresos_Hogar** para especificar que, en el caso de que se detecten ID duplicados, Campaign sólo exporte el ID con los ingresos por hogar más altos.

 Esta opción sólo elimina los duplicados de una misma celda de entrada. La lista de contactos puede seguir conteniendo ID duplicados si un mismo ID aparece en varias celdas de entrada. Si desea eliminar todos los ID duplicados de la lista de contactos, debe utilizar un proceso Fusión o Segmentación ascendente del proceso de contacto para purgar los ID duplicados o crear segmentos mutuamente exclusivos.

- b. Para especificar que la lista de contactos de salida se ordene de algún modo, seleccione la casilla de verificación **Ordenar por**, el campo por el que se debe ordenar y el orden de clasificación. Por ejemplo, se puede seleccionar **Apellido y Ascendente** para especificar que la lista de ID se clasifique por apellido y en orden ascendente.

7. Haga clic en **Aceptar** para cerrar la ventana Configuración avanzada.

La omisión de ID duplicados y el orden de clasificación especificado se mostrarán bajo la lista **Campos para exportar** en la ficha **Personalización**.

8. Haga clic en la ficha **Registro** para especificar de qué modo desea registrar las transacciones de contactos de este proceso.

 Para poder activar o desactivar las opciones de registro del historial de contactos, es necesario disponer de los permisos adecuados.

- a. Para registrar el historial de contactos en las tablas del sistema, marque la casilla de verificación **Registrar en historial de contactos**.

 Para que la información de contacto esté disponible para realizar el seguimiento y los informes en Campaign, registre los datos en las tablas del sistema. Si está configurando correos, **no** registre las tablas del sistema si se tiene previsto enviar el correo a una oficina de correo que realiza ciertos procesos (como validar direcciones o agrupación familiar). En lugar de eso, utilice un proceso Seguimiento para registrar la información devuelta desde la oficina de correos para capturar solamente la lista de clientes a los que realmente se ha enviado una oferta.

- b. Para registrar los datos en una ubicación adicional o distinta de las tablas del sistema, marque la casilla de verificación **En otro destino**.

 Almacene la información de contacto en otra tabla u otro archivo si la organización necesita volver a procesar la información en otro formato. También es aconsejable registrar la información fuera de las tablas del sistema si desea probar la salida de la información del proceso de contacto antes de guardarla en las tablas del sistema.

- c. Si ha seleccionado **En otro destino**, utilice la lista desplegable **Registrar en** para especificar una tabla o un archivo.

Si selecciona **Archivo**, se abrirá la ventana Especificar archivo de salida, en la que podrá especificar el tipo de archivo en el que desea guardar la salida, su nombre y el diccionario de datos correspondiente.

9. Especifique los campos que desea copiar en el historial de contactos seleccionando los campos de la lista **Campos elegibles** y trasladándolos a la lista **Campos a generar** con el botón **Agregar>>**. También puede utilizar campos derivados para los Campos elegibles.

Para eliminar campos de la lista **Campos a generar**, selecciónelos y haga clic en **<<Eliminar**.

Si lo desea, puede reordenar los campos en la lista **Campos a registrar** seleccionando un campo y haciendo clic en **Subir1** o **Bajar1** para desplazarlo hacia arriba o hacia abajo en la lista.

Para buscar automáticamente campos coincidentes, haga clic en **Coincid.>>**. Los campos con coincidencias exactas con los nombres de **Campo de tabla** se agregarán automáticamente a la lista **Campos a registrar**. Si existen múltiples campos coincidentes, se tomará la primera coincidencia.

10. Seleccione una opción para especificar cómo debe manejarse el archivo o la tabla de salida:
 - **Añadir a datos existentes:** se añade la nueva información de contacto al final de la tabla o el archivo. Si se selecciona esta opción para un archivo delimitado, las etiquetas no se exportarán como primera fila. Esta es la mejor práctica para las tablas de base de datos.
 - **Reemplazar todos los registros:** se eliminan todos los datos existentes en el archivo o tabla y se sustituyen por la nueva información de contacto.
11. Para personalizar la información que se escribirá en el historial de contactos, haga clic en **Más opciones**.

Aparece la ventana Opciones de registro del historial de contactos.

- a. Para evitar actualizar el historial de contactos cuando este proceso se ejecuta, seleccione **Crear solo tratamientos**.

Esta opción genera nuevos tratamientos en la tabla Tratamientos *sin* actualizar el historial de contactos, esencialmente permitiendo que se realice una actualización retrasada en el historial. Por ejemplo, es posible que evite escribir el historial de contactos porque desea eliminar las direcciones no válidas y duplicadas por medio del postprocesamiento. Si espera recibir la lista de ID, a la cual se envían las ofertas, el historial de contactos resultante será más pequeño y más preciso.

Tome en cuenta que si selecciona esta casilla de verificación, otras opciones en esta ventana, que ya no aplican (debido a que no se registrará el historial de contactos) se deshabilitarán.

De forma predeterminada, esta casilla de verificación no está seleccionada y el historial de contactos se actualiza cuando se ejecuta el proceso. Para obtener más información sobre el registro del historial de contactos, consulte [Historial de contactos y Seguimiento de respuestas](#).

- b. Para generar nuevos tratamientos con el mismo ID de paquete de la ejecución del proceso más reciente, seleccione **Utilizar el último ID de paquete**.

Todas las ofertas proporcionadas en el mismo proceso de contacto a una persona, se consideran como un "paquete" individual; de forma predeterminada, la opción **Utilizar el último ID de paquete** no está seleccionada, la cual especifica que cada paquete tiene asignado un ID único para cada ejecución de producción del proceso de contacto.

Si seleccionó **Crear solo tratamientos** para evitar que el historial de clientes se actualice, también puede seleccionar esta casilla de verificación para asegurarse de que el ID de paquete de la ejecución anterior esté asignado a cada grupo de ofertas, que vincula las ofertas con el historial de contactos existente.

- c. Seleccione el nivel de audiencia en el que se está haciendo el seguimiento del historial de contactos en la lista desplegable **Audiencia de seguimiento**.

- d. Escriba en el campo **Fecha de contacto** la fecha en la que se establecerá contacto con las personas de la lista de contacto. También puede hacer clic para seleccionar un día del calendario. Si no se introduce ninguna fecha en este campo, Campaign utilizará la fecha de ejecución del diagrama de flujo.
 - e. Introduzca un código de estado para realizar el seguimiento usando la lista desplegable **Código de estado de contacto**.
 - f. Seleccione y mueva campos entre las listas **Campos elegibles** y **Campos a registrar** con los botones **Agregar>>**, **<<Eliminar, Coincid.>>**, **Subir1** y **Bajar1** con el mismo procedimiento que utilizó para seleccionar campos en la ficha **Registro**.
 - g. Haga clic en **Cerrar** cuando haya finalizado de especificar campos adicionales que desea registrar.
- Volverá a la ficha **Registro** del cuadro de diálogo de configuración del proceso.
12. (Opcional) Para borrar algunas o todas las entradas existentes en el historial de contactos y en el historial de respuestas asociado antes de realizar una nueva ejecución del proceso de contacto, haga clic en **Borrar historial**.

 La opción **Borrar historial** borra de forma definitiva los registros del historial de contactos y de respuestas de las tablas del sistema. Estos datos ya no podrán recuperarse.

13. (Opcional) Haga clic en la ficha **General** para asignar un nombre o notas al proceso.

El nombre aparece en el proceso del diagrama de flujo. Las notas aparecerán al mover el puntero por encima del proceso del diagrama de flujo.

14. Haga clic en **Aceptar**.

El proceso se configurará y aparecerá activado en el diagrama de flujo. Puede probar el proceso para verificar que devuelve los resultados esperados.

Creación de segmentos

Use el proceso Creación de segmentos para crear listas de ID de audiencia de las tablas de las bases de datos de clientes. Entonces estos segmentos pueden usarse como la base para las selecciones y para crear dimensiones y cubos, o como el segmento de supresión global para un nivel de audiencia.

El proceso Creación segmento está diseñado para que lo utilicen los administradores de Campaign, y debe crearse y definirse en el área **Sesiones** de la aplicación, puesto que se utilizan en diversas campañas.

 Es posible utilizar este proceso en una campaña en lugar de hacerlo en un diagrama de flujo de sesión, pero se recomienda crear todas las construcciones globales en el área **Sesiones** de Campaign puesto que se utilizan en diversas campañas.

Para trabajar con segmentos estratégicos, debe hacer lo siguiente:

- Crear un segmento en el área **Sesiones** de la aplicación.
- Administrar los segmentos en el área **Segmentos** de la aplicación.
- Use estos segmentos en las campañas de la sección **Campaña** de la aplicación.

Procedimiento para configurar un proceso Creación de segmentos

💡 El proceso Crear segmento está diseñado para ser utilizado por administradores de Campaign y debe crearse y definirse en el área Sesiones de la aplicación, de modo que los segmentos sean estratégicos y estén disponibles globalmente para ser utilizados en todas las campañas.

1. En un diagrama de flujo de sesión en modo **Edición**, agregue un proceso Creación de segmentos al espacio de trabajo del diagrama de flujo.
 2. Proporcione una entrada para el proceso Creación segmento conectándolo con uno o varios procesos de manipulación de datos (por ejemplo, un proceso Selección).
 3. Haga doble clic en el proceso Creación segmento.
Aparecerá el cuadro de diálogo de configuración del proceso.
 4. Realice las siguientes acciones en la ficha **Definir segmentos**:
 - a. Seleccione una o varias celdas de origen en la lista desplegable **Entrada**. Estas celdas de origen se convertirán en segmentos.
 - b. Seleccione **Crear segmentos mutuamente exclusivos** si desea que los segmentos creados sean mutuamente exclusivos.
-

💡 En la mayoría de los casos, es recomendable tener segmentos mutuamente exclusivos, ya que las dimensiones y los cubos requieren que los segmentos sean de este tipo.

- c. En el área **Segmentos resultantes**, resalte una celda de entrada y haga clic en **Edición** para configurar el segmento.
Aparece la ventana Editar segmento.
5. En la ventana Editar segmento, haga lo siguiente:
 - a. Asigne un nombre al segmento que describa su finalidad, así como una breve descripción de las funciones que el segmento debe llevar a cabo.
 - b. En la lista desplegable **En carpeta**, seleccione la carpeta en la que se guardará el segmento.
 - c. Desde la lista desplegable Fuente de datos de tabla temporal, seleccione una fuente de datos en la que se pueda guardar el segmento estratégico.

- ⚡ Se requiere la selección de un origen de datos sólo si la propiedad `doNotCreateServerBinFile` en la

Campaign | Server | Optimization

página Configuración está configurada en `TRUE`. Si esta propiedad está configurada en `TRUE`, se debe seleccionar al menos un origen de datos.

- En la lista desplegable **Política de seguridad**, seleccione la política de seguridad a la que pertenecerá el segmento creado, si fuera aplicable.
 - Cuando haya terminado, haga clic en **Aceptar** para volver a la ficha **Definir segmentos**.
- (Opcional) Haga clic en la ficha **General** para asignar un nombre y/o notas al proceso.

El nombre aparece en el proceso del diagrama de flujo. Las notas aparecerán al mover el puntero por encima del proceso del diagrama de flujo.

- Haga clic en **Aceptar**.

El proceso se configurará y aparecerá activado en el diagrama de flujo.

- ⚡ Los segmentos estratégicos se crean y quedan disponibles para su selección sólo si el proceso Creación de segmentos se ha ejecutado correctamente en el modo de producción. Ejecutar el proceso Creación segmento en modo de prueba no crea ni actualiza segmentos estratégicos.

Puede probar el proceso Creación segmento, pero las ejecuciones de prueba no crean segmentos estratégicos ni actualizan los que ya existen.

Cubo

El proceso Cubo admite la creación de cubos de datos a partir de dimensiones basadas en segmentos estratégicos creados en las tablas de bases de datos de clientes.

- ⚡ El proceso Cubo está diseñado para que lo utilicen usuarios con amplios conocimientos técnicos o asesores de IBM Unica. Como buena práctica, cree todas las construcciones globales (cubos y segmentos estratégicos, por ejemplo) en el área **Sesiones** de la aplicación.

Los usuarios pueden seleccionar uno o varios segmentos definidos, crear un cubo y después profundizar en los datos para seleccionar una audiencia objetivo que pueda convertirse en los procesos adecuados (el proceso Selección, por ejemplo) para su inclusión en un diagrama de flujo.

Procedimiento para configurar un proceso Cubo

Todos los cubos creados en el área **Sesiones** estarán disponibles globalmente.

1. Para poder crear un cubo mediante un proceso Cubo, primero se debe crear un segmento estratégico o una jerarquía de dimensiones.
2. En una sesión de diagrama de flujo, seleccione un proceso Cubo, arrástrelo y suéltelo en el espacio de trabajo.
3. Haga doble clic en el proceso Cubo en el espacio de trabajo del diagrama de flujo. Aparecerá el cuadro de diálogo configuración del proceso.
4. En la ficha **Origen**, utilice la lista desplegable **Segmentos de entrada** para seleccionar uno o varios segmentos como entrada para el cubo.

❗ Si selecciona varios segmentos de origen, asegúrese de que todos ellos tengan el mismo nivel de audiencia.

5. Haga clic en la ficha **Definiciones de cubo** para definir el cubo. Aparecerá la ventana Definiciones de cubo.

En la ventana Definiciones de cubo podrá:

- Hacer clic en **Agregar** para añadir un nuevo cubo.
- Seleccionar un cubo existente y hacer clic en **Edición** para modificarlo.
- Seleccionar un cubo existente y hacer clic en **Eliminar** para borrarlo.

6. Procedimiento para agregar un cubo:
 - a. Haga clic en **Añadir**. Aparecerá la ventana Editar cubo.
 - b. Escriba un nombre y una descripción del cubo en las áreas apropiadas.
 - c. Seleccione tres dimensiones como máximo en las listas desplegables correspondientes. Las dimensiones deben estar relacionadas con los segmentos estratégicos en los que se basa el origen del cubo.
 - d. Haga clic en **Aceptar** cuando haya terminado de introducir la información del cubo. La ventana Editar cubo se cerrará y se mostrará la nueva definición del cubo en la lista de cubos de la ficha **Definiciones de cubo**.
7. Haga clic en la ficha **Agregar campos para el seguimiento** para especificar campos adicionales para el seguimiento.

Aparecerá la ventana Seleccionar campos adicionales.

Desde la ventana Seleccionar campos adicionales, podrá:

- Seleccionar y mover los campos de los que desea realizar un seguimiento de la lista **Campos elegibles** a la lista **Campos seleccionados** con el botón **Agregar>>**.
- Hacer clic en **Campos derivados** para seleccionar o crear campos derivados para su seguimiento.
- Hacer clic en **Análisis** para analizar un campo seleccionado.

8. (Opcional) Haga clic en la ficha **General** para asignar un nombre y/o notas al proceso.

El nombre aparece en el proceso del diagrama de flujo. Las notas aparecerán al mover el puntero por encima del proceso del diagrama de flujo.

9. Haga clic en **Aceptar**.

El proceso estará configurado y aparecerá activado en el diagrama de flujo. Puede probar el proceso para verificar que devuelve los resultados esperados.

Correo

El proceso Correo es un proceso de contacto. Utiliza celdas de salida de otros procesos del diagrama de flujo para generar una lista de contactos para una campaña de correo directo, asignar ofertas específicas a esta lista de contactos y registrar el historial de contactos.

Procedimiento para configurar un proceso de contacto (Correo o Telemarketing)

1. En un diagrama de flujo en modo **Edición**, asegúrese de que el proceso de contacto esté conectado a uno o más procesos configurados cuyas celdas de salida se utilizarán como entrada en el proceso de contacto.

 Todas las celdas seleccionadas como celdas de entrada deben tener el mismo nivel de audiencia.

2. Haga doble clic en el proceso contacto en el espacio de trabajo del diagrama de flujo.

Aparecerá el cuadro de diálogo de configuración del proceso.

3. En la ficha **Cumplimiento**, especifique los detalles de cumplimiento de su salida de correo.
 - a. En la lista desplegable **Entrada**, especifique las celdas de entrada que desea utilizar como el origen de datos para la lista de contactos.

 Si el proceso de contacto no está conectado a ningún proceso que proporcione celdas de salida, no habrá celdas por seleccionar en la lista desplegable **Entrada**. La opción **Múltiples celdas** de la lista desplegable sólo estará disponible si el proceso de entrada genera múltiples celdas.

- b. (Opcional) Para especificar donde escribir la salida de la lista de contacto, asegúrese de que la casilla de verificación **Habilitar exportación** esté seleccionada y de utilizar la lista desplegable para especificar una de las siguientes opciones:
 - Si desea escribir la salida del proceso en una tabla de la base de datos, seleccione su nombre en la lista desplegable **Habilitar exportación a**.

- Si la tabla de la base de datos que desea utilizar no aparece en la lista o si desea que la salida del proceso se escriba en una tabla no asignada, seleccione **Tabla de la base de datos** de la lista desplegable para abrir la ventana Especificar tabla de la base de datos. Utilice esta ventana para especificar los nombres de la tabla y de la base de datos. El nombre de la tabla que especifique aquí admite variables de usuario.
- Si desea escribir la salida del proceso en un archivo, seleccione **Archivo** en la lista desplegable **Habilitar exportación a** para abrir la ventana Especificar archivo de salida. Utilice esta ventana para especificar el tipo de archivo en el que desea escribir la salida, su nombre y el diccionario de datos correspondiente.

 Puede probar el proceso de contacto ejecutándolo y exportando la salida a un archivo temporal que puede revisar posteriormente.

La casilla de verificación **Habilitar exportación a** se selecciona de manera predeterminada. Si no la marca, puede ejecutar el proceso sin ninguna salida para un archivo o tabla de la base de datos.

- (Opcional) Para crear un archivo de resumen (.sum) para este proceso, introduzca una ruta y un nombre de archivo en el campo **Archivo de resumen** o bien desplácese hasta una ubicación haciendo clic en el botón de puntos suspensivos. Un archivo de resumen contiene información sobre la exportación que puede ser necesaria para una oficina de correo para facilitar el envío de correo.
 - (Opcional) Para enviar un trigger cuando finalice la ejecución del proceso, seleccione la casilla de verificación **Enviar triggers** y elija el trigger que desea enviar de la lista desplegable. Para enviar varios triggers, presione **Ctrl+clic** para seleccionar todos los triggers que desee agregar. Los triggers seleccionados aparecerán en el campo **Enviar triggers**, separados por comas.
4. Haga clic en la ficha **Tratamiento** para asignar una o más ofertas o listas de ofertas a cada celda de selección definida en este proceso. Haga clic en la ficha **Parámetros** para especificar parámetros de la oferta para cada celda.
 5. Haga clic en la ficha **Personalización** para especificar los campos que se copiarán a la lista de contactos.
 - a. Seleccione los campos que desea incluir en la salida en la lista **Campos elegibles**.

Puede ver los Campos generados de IBM Unica Campaign expandiendo la lista **IBM Unica Campaign Campos generados** o usar campos derivados haciendo clic en el botón **Campos derivados**. Seleccione varios campos a la vez presionando **Ctrl+clic** o un rango de campos contiguos presionando **Mayús+clic**.

- b. Para mover los campos seleccionados a la lista **Campos para exportar**, haga clic en **Agregar>>**.
- c. Para eliminar campos de la lista **Campos para exportar**, selecciónelos y haga clic en **<<Eliminar**.

- d. Si ha seleccionado una tabla como destino de la exportación, los campos de esa tabla aparecerán en la lista **Campos para exportar**, en la columna **Campo de tabla**. Para buscar automáticamente campos coincidentes, haga clic en **Coincid.>>**. Los campos con coincidencias exactas con los nombres de campo de la tabla se agregarán automáticamente a la lista **Campos para exportar**. Si existen múltiples campos coincidentes, se tomará la primera coincidencia. Para modificar manualmente los pares, haga clic en **<<Eliminar** o en **Añadir>>**.
- e. Si lo desea, puede volver a ordenar los campos de la lista **Campos para exportar** seleccionando un campo y presionando **Subir1** o **Bajar1** para desplazarlo hacia arriba o hacia abajo en la lista.

 Para visualizar los valores de un campo, seleccione el campo y haga clic en **Análisis**.

6. Para especificar que se omitan los registros con ID duplicados o indicar el orden de salida de los registros, haga clic en **Más**.

Aparecerá la ventana Configuración avanzada.

- a. Para especificar que se omitan los registros con ID duplicados, seleccione la casilla de verificación **Omitir registros con ID duplicados** y seleccione los criterios que utilizará Campaign para decidir qué registro se conservará si se encuentran ID duplicados. Por ejemplo, se puede seleccionar MaxDe e Ingresos_Hogar para especificar que, en el caso de que se detecten ID duplicados, Campaign sólo exporte el ID con los ingresos por hogar más altos.

 Esta opción sólo elimina los duplicados de una misma celda de entrada. La lista de contactos puede seguir conteniendo ID duplicados si un mismo ID aparece en varias celdas de entrada. Si desea eliminar todos los ID duplicados de la lista de contactos, debe utilizar un proceso Fusión o Segmentación ascendente del proceso de contacto para purgar los ID duplicados o crear segmentos mutuamente exclusivos.

- b. Para especificar que la lista de contactos de salida se ordene de algún modo, seleccione la casilla de verificación **Ordenar por**, el campo por el que se debe ordenar y el orden de clasificación. Por ejemplo, se puede seleccionar Apellido y **Ascendente** para especificar que la lista de ID se clasifique por apellido y en orden ascendente.

7. Haga clic en **Aceptar** para cerrar la ventana Configuración avanzada.

La omisión de ID duplicados y el orden de clasificación especificado se mostrarán bajo la lista **Campos para exportar** en la ficha **Personalización**.

8. Haga clic en la ficha **Registro** para especificar de qué modo desea registrar las transacciones de contactos de este proceso.

 Para poder activar o desactivar las opciones de registro del historial de contactos, es necesario disponer de los permisos adecuados.

- a. Para registrar el historial de contactos en las tablas del sistema, marque la casilla de verificación **Registrar en historial de contactos**.

☀ Para que la información de contacto esté disponible para realizar el seguimiento y los informes en Campaign, registre los datos en las tablas del sistema. Si está configurando correos, **no** registre las tablas del sistema si se tiene previsto enviar el correo a una oficina de correo que realiza ciertos procesos (como validar direcciones o agrupación familiar). En lugar de eso, utilice un proceso Seguimiento para registrar la información devuelta desde la oficina de correos para capturar solamente la lista de clientes a los que realmente se ha enviado una oferta.

- b. Para registrar los datos en una ubicación adicional o distinta de las tablas del sistema, marque la casilla de verificación **En otro destino**.

☀ Almacene la información de contacto en otra tabla u otro archivo si la organización necesita volver a procesar la información en otro formato. También es aconsejable registrar la información fuera de las tablas del sistema si desea probar la salida de la información del proceso de contacto antes de guardarla en las tablas del sistema.

- c. Si ha seleccionado **En otro destino**, utilice la lista desplegable **Registrar en** para especificar una tabla o un archivo.

Si selecciona **Archivo**, se abrirá la ventana Especificar archivo de salida, en la que podrá especificar el tipo de archivo en el que desea guardar la salida, su nombre y el diccionario de datos correspondiente.

9. Especifique los campos que desea copiar en el historial de contactos seleccionando los campos de la lista **Campos elegibles** y trasladándolos a la lista **Campos a generar** con el botón **Agregar>>**. También puede utilizar campos derivados para los Campos elegibles.

Para eliminar campos de la lista **Campos a generar**, selecciónelos y haga clic en **<<Eliminar**.

Si lo desea, puede reordenar los campos en la lista **Campos a registrar** seleccionando un campo y haciendo clic en **Subir1** o **Bajar1** para desplazarlo hacia arriba o hacia abajo en la lista.

Para buscar automáticamente campos coincidentes, haga clic en **Coincid.>>**. Los campos con coincidencias exactas con los nombres de **Campo de tabla** se agregarán automáticamente a la lista **Campos a registrar**. Si existen múltiples campos coincidentes, se tomará la primera coincidencia.

10. Seleccione una opción para especificar cómo debe manejarse el archivo o la tabla de salida:

- **Añadir a datos existentes:** se añade la nueva información de contacto al final de la tabla o el archivo. Si se selecciona esta opción para un archivo delimitado, las etiquetas no se exportarán como primera fila. Esta es la mejor práctica para las tablas de base de datos.

- **Reemplazar todos los registros:** se eliminan todos los datos existentes en el archivo o tabla y se sustituyen por la nueva información de contacto.
11. Para personalizar la información que se escribirá en el historial de contactos, haga clic en **Más opciones**.

Aparece la ventana Opciones de registro del historial de contactos.

- a. Para evitar actualizar el historial de contactos cuando este proceso se ejecuta, seleccione **Crear solo tratamientos**.

Esta opción genera nuevos tratamientos en la tabla Tratamientos *sin* actualizar el historial de contactos, esencialmente permitiendo que se realice una actualización retrasada en el historial. Por ejemplo, es posible que evite escribir el historial de contactos porque desea eliminar las direcciones no válidas y duplicadas por medio del postprocesamiento. Si espera recibir la lista de ID, a la cual se envían las ofertas, el historial de contactos resultante será más pequeño y más preciso.

Tome en cuenta que si selecciona esta casilla de verificación, otras opciones en esta ventana, que ya no aplican (debido a que no se registrará el historial de contactos) se deshabilitarán.

De forma predeterminada, esta casilla de verificación no está seleccionada y el historial de contactos se actualiza cuando se ejecuta el proceso. Para obtener más información sobre el registro del historial de contactos, consulte [Historial de contactos y Seguimiento de respuestas](#).

- b. Para generar nuevos tratamientos con el mismo ID de paquete de la ejecución del proceso más reciente, seleccione **Utilizar el último ID de paquete**.

Todas las ofertas proporcionadas en el mismo proceso de contacto a una persona, se consideran como un "paquete" individual; de forma predeterminada, la opción **Utilizar el último ID de paquete** no está seleccionada, la cual especifica que cada paquete tiene asignado un ID único para cada ejecución de producción del proceso de contacto.

Si seleccionó **Crear solo tratamientos** para evitar que el historial de clientes se actualice, también puede seleccionar esta casilla de verificación para asegurarse de que el ID de paquete de la ejecución anterior esté asignado a cada grupo de ofertas, que vincula las ofertas con el historial de contactos existente.

- c. Seleccione el nivel de audiencia en el que se está haciendo el seguimiento del historial de contactos en la lista desplegable **Audiencia de seguimiento**.
- d. Escriba en el campo **Fecha de contacto** la fecha en la que se establecerá contacto con las personas de la lista de contacto. También puede hacer clic para seleccionar un día del calendario. Si no se introduce ninguna fecha en este campo, Campaign utilizará la fecha de ejecución del diagrama de flujo.
- e. Introduzca un código de estado para realizar el seguimiento usando la lista desplegable **Código de estado de contacto**.
- f. Seleccione y mueva campos entre las listas **Campos elegibles** y **Campos a registrar** con los botones **Agregar>>**, **<<Eliminar, Coincid.>>**, **Subir1** y **Bajar1** con el mismo procedimiento que utilizó para seleccionar campos en la ficha **Registro**.

- g. Haga clic en **Cerrar** cuando haya finalizado de especificar campos adicionales que desea registrar.

Volverá a la ficha **Registro** del cuadro de diálogo de configuración del proceso.

12. (Opcional) Para borrar algunas o todas las entradas existentes en el historial de contactos y en el historial de respuestas asociado antes de realizar una nueva ejecución del proceso de contacto, haga clic en **Borrar historial**.

 La opción **Borrar historial** borra de forma definitiva los registros del historial de contactos y de respuestas de las tablas del sistema. Estos datos ya no podrán recuperarse.

13. (Opcional) Haga clic en la ficha **General** para asignar un nombre o notas al proceso.

El nombre aparece en el proceso del diagrama de flujo. Las notas aparecerán al mover el puntero por encima del proceso del diagrama de flujo.

14. Haga clic en **Aceptar**.

El proceso se configurará y aparecerá activado en el diagrama de flujo. Puede probar el proceso para verificar que devuelve los resultados esperados.

Planificación

 El proceso Planificación no está relacionado con el Programador de Unica. El Programador comienza un diagrama de flujo aun si no está funcionando, mientras que el proceso Planificación en un diagrama de flujo funciona sólo si el diagrama de flujo se está ejecutando. No debe usar el Programador para programar un diagrama de flujo que use el proceso Planificación.

El proceso Planificación permite iniciar un proceso, una serie de procesos o un diagrama de flujo entero. Un proceso Planificación está activo durante un período de tiempo definido. Durante ese tiempo, es posible que ciertos eventos hagan que los procesos subsiguientes conectados empiecen a ejecutarse. El uso más común del proceso Planificación es controlar el tiempo de todo el diagrama de flujo.

Es posible configurar un proceso Planificación para definir todo el período de planificación mediante el establecimiento de un límite de tiempo en días, horas y minutos que empiece en el momento en que se inicia la ejecución del proceso.

Las opciones de planificación son pormenorizadas y flexibles:

- Puede planificar un proceso para que se ejecute de varias formas distintas, incluidas de forma repetitiva, por trigger, por calendario, etc.
- Se pueden combinar varias opciones de planificación; por ejemplo, que el proceso se ejecute cada lunes a las 9:00, pero también cuando lo desencadene un evento específico (como un clic en el sitio web, por ejemplo).
- Puede planificar un proceso por lotes; por ejemplo, para que se ejecute entrada la noche para no interferir con los trabajos de día.

No existen límites predeterminados en el número de opciones que se pueden utilizar de forma simultánea en la planificación de un diagrama de flujo, siempre que las selecciones no entren en conflicto de forma activa. (Por ejemplo, no se puede planificar un diagrama de flujo para que se ejecute tanto “Sólo una vez” como “Todos los lunes”.)

En general, un proceso se ejecuta sólo cuando todas sus entradas se han ejecutado correctamente (es decir, cuando se han ejecutado todos los procesos conectados con el proceso actual, aunque la dependencia sea sólo temporal). Sin embargo, cuando existan varias entradas de planificación en una rama, el proceso se ejecutará cada vez que se complete **una** de sus entradas (una “o” en lugar de una “y” de sus entradas).

Un proceso de contacto con seguimiento activado contiene una planificación inherente. El uso de un proceso Planificación en medio de un diagrama de flujo es una función avanzada. Asegúrese de obtener el comportamiento deseado y los resultados correctos.

-
- ⚡ Si el proceso Planificación del diagrama de flujo indica que se ejecute el diagrama antes de completar una ejecución anterior, Campaign conservará la solicitud hasta que finalice la ejecución anterior. Únicamente se puede realizar una ejecución con este método. En algunos casos, esto podría provocar que el diagrama de flujo no se ejecutara tantas veces como se espera.
-

Por ejemplo, si el diagrama de flujo necesita dos horas para ejecutarse y hay un proceso Planificación que intenta desencadenar tres ejecuciones con una diferencia de 10 minutos, Campaign iniciará la primera ejecución. Cuando el proceso Planificación intente iniciar la segunda ejecución, Campaign la pondrá en cola. Cuando el proceso Planificación intente iniciar la tercera ejecución, Campaign la ignorará. Cuando la primera ejecución acabe, Campaign iniciará la segunda. La tercera ejecución no llegará a iniciarse.

Procedimiento para configurar un proceso Planificación

1. En un diagrama de flujo en modo **Edición**, haga doble clic en el proceso Planificación del espacio de trabajo del diagrama de flujo.
Aparecerá el cuadro de diálogo de configuración del proceso.
2. En la ficha Planificación, especifique las condiciones de planificación:
 - a. Especifique un valor para el **Período de planificación** introduciendo los valores adecuados en los campos **Días**, **Horas** y **Minutos**. El período de planificación es el tiempo total durante el que debe permanecer activo el proceso Planificación. De forma predeterminada, el período de planificación se establece en 30 días.
 - b. Seleccione una frecuencia de ejecución en la lista desplegable **Planificación de ejecución** para especificar en qué momento exactamente activará el proceso Planificación los procesos conectados subsiguientes.

- Si selecciona la opción **Sólo una vez**, el diagrama de flujo se ejecutará exactamente una vez, independientemente de las demás opciones de planificación que se hayan agregado. Si hay algún otro valor seleccionado, las opciones de planificación están conectadas como sentencias OR y el proceso Planificación inicia cualquier proceso al que esté conectado cuando se cumpla cualquier opción.
 - La primera opción que se cumpla empieza con la ejecución de Planificación. Si **Planificación de ejecución** es la única opción activada y la configuración es **Sólo una vez**, el proceso se ejecuta inmediatamente (a menos que se haya activado una demora o una autorización de usuario).
 - Los campos **Horas** y **Minutos** permiten especificar la hora en la que desea que se ejecute la planificación. El formato de la hora es el de un reloj de 24 horas (también conocido como “hora militar”). En otras palabras, las 9 horas y 30 minutos aparecen como 9:30 a.m. y las 22 horas y 45 minutos como 10:45 p.m. Puesto que la base horaria es de 24 horas, no es necesario designar a.m. o p.m.
3. Si se selecciona **Personalizar ejecución** en la lista desplegable **Planificación de ejecución**, se activarán las opciones de **Personalizar ejecución**. Especifique si desea que la planificación se ejecute a una hora en concreto o en base a triggers entrantes seleccionando la casilla de verificación **Ejecución puntual** y/o la casilla de verificación **Ejec. triggers**. Para obtener más información sobre triggers, consulte la *Guía del administrador de Campaign*.

 Estas selecciones no son mutuamente exclusivas: se puede optar por utilizar triggers en combinación con horas planificadas.

- Si selecciona **Ejecución puntual**, deberá especificar una o varias fechas y horas. Las entradas múltiples deben separarse por comas. Haga clic en **Calendario** para acceder a la función de Calendario para la selección de fechas y horas.
 - Si selecciona **Ejec. triggers**, deberá especificar uno o varios triggers.
Los triggers especificados deben definirse mediante **Herramientas > Biblioteca de triggers** para que el proceso Planificación quede completamente configurado. Escriba el nombre de todos los triggers que puede activar este proceso Planificación. Separe los distintos triggers con comas. El nombre de trigger puede contener cualquier carácter excepto comas. No es necesario que el nombre de trigger sea único. Puede utilizar el mismo trigger en varias campañas o diagramas de flujo y activarlos todos al mismo tiempo.
4. Especifique la configuración de Retraso y autorización seleccionando la casilla de verificación **Esperar autorización del usuario antes de ejecutar** y/o **Demora antes de ejecutar**.

 Estas selecciones no son mutuamente exclusivas: se puede seleccionar una de ellas o ambas.

- Si selecciona **Esperar autorización del usuario antes de ejecutar**, se solicitará la autorización del usuario cada vez que se cumpla cualquier otra condición de planificación y el proceso Planificación no se activará hasta que se proporcione la autorización específica. Si especifica esta opción, ésta prevalecerá sobre todos los demás indicadores de planificación y el proceso no se iniciará a menos que se conceda la autorización.

 Cuando se ejecuta un diagrama de flujo con un cliente conectado, la autorización del usuario sólo puede producirse a través de ese cliente. Si no hay ningún cliente conectado, cualquier usuario con privilegios de lectura o escritura para la campaña puede autorizar que continúe.

- Si selecciona **Demora antes de ejecutar**, deberá especificar cuánto tiempo debe esperar el proceso para ejecutarse cuando se cumple una condición de planificación utilizando los campos **Días**, **Horas** y **Minutos**. Esta demora se aplica a todas las demás opciones de planificación especificadas. Por ejemplo, si un proceso Planificación se configura para que se ejecute el lunes por la mañana a las 9:00 con una demora de una hora, los procesos posteriores empezarán a ejecutarse a las 10:00.
5. (Opcional) Para especificar los triggers que se van a enviar una vez completada la ejecución de Planificación, seleccione la casilla de verificación **Enviar triggers tras ejecución** y especifique uno o varios triggers.

Si se selecciona la casilla de verificación **Enviar desencad. tras ejecución**, Campaign ejecutará uno o varios triggers cada vez que se active el proceso Planificación. Un trigger de salida ejecuta una línea de comandos, que puede ser un archivo por lotes o un archivo de secuencias de comandos. Los triggers especificados deben definirse mediante **Herramientas > Biblioteca de triggers**. Si especifica varios nombres de trigger, estos deben estar separados por comas.

6. (Opcional) Haga clic en la ficha **General** para asignar un nombre y/o notas al proceso.

El nombre aparece en el proceso del diagrama de flujo. Las notas aparecerán al mover el puntero por encima del proceso del diagrama de flujo.

7. Haga clic en **Aceptar**.

El proceso estará configurado y aparecerá activado en el diagrama de flujo. Puede probar el proceso para verificar que devuelve los resultados esperados.

Temas relacionados

- Procedimiento para agregar un nuevo proceso a un diagrama de flujo
- Procedimiento para conectar dos procesos
- Procedimiento para utilizar la herramienta Calendario en el proceso Planificación
- Planificación basada en triggers
- Procedimiento para ejecutar un proceso
- Realización de pruebas en diagramas de flujo

Procedimiento para utilizar la herramienta Calendario en el proceso Planificación

La herramienta Calendario estará disponible en el cuadro de diálogo de configuración del proceso Planificación si se selecciona **Personalizar ejecución** en la lista desplegable **Planificación de ejecución**.

Se trata de la misma herramienta Calendario disponible en otros lugares de Campaign, pero además de la fecha, también permite la selección de la hora.

1. En la ficha **Planificación** del cuadro de diálogo configuración del proceso Planificación, haga clic en Calendario. Este botón sólo se activará si se ha seleccionado **Personalizar ejecución** en la lista desplegable **Frecuencia de ejecución**.

Aparecerá la herramienta Calendario. La fecha y la hora actuales ya están seleccionadas de forma predeterminada.

2. Especifique la fecha en la que desea que se ejecute o se inicie el diagrama de flujo:
 - Haga clic en la fecha del mes visualizado o
 - Cambie el mes, el año y la hora en la lista desplegable **Mes**
 - Cambie el año con las flechas arriba y abajo.
3. Especifique la hora en formato hh:mm seguido de a.m. o p.m. en el campo **Tiempo de ejecución**.
4. Haga clic en Aplicar para introducir la fecha y la hora especificadas y dejar abierta la ventana Calendario, o bien en **Aceptar** para introducir la fecha y la hora especificadas y cerrar la ventana Calendario.

Si deja abierta la ventana Calendario, podrá escribir fácilmente varias selecciones de fecha y hora.

Planificación basada en triggers

El proceso Planificación puede funcionar con triggers de los modos siguientes:

- [Ejecución desencadenada](#)
- [Envío de triggers después de cada ejecución](#)
- [Uso de triggers con otras opciones de planificación](#)

Procedimiento para configurar una ejecución desencadenada del proceso Planificación

1. En la ficha Planificación del cuadro de diálogo de la configuración del proceso Planificación, seleccione **Personalizar ejecución** en la lista desplegable **Planificación de ejecución**.

Se activarán las funciones de **Personalizar ejecución**.

2. En el campo **Ejec. triggers**, escriba el nombre de cada trigger que pueda activar este proceso Planificación. Separe los distintos triggers con comas.
 - El nombre de trigger puede contener cualquier carácter excepto comas.
 - No es necesario que el nombre de trigger sea único. Puede utilizar el mismo trigger en varias campañas o diagramas de flujo y activarlos todos al mismo tiempo.

Ejecución desencadenada

Si selecciona **Personalizar ejecución** en la lista desplegable **Planificación de ejecución**, la opción **Ejec. triggers** está disponible. Active esta opción para especificar uno o más triggers entrantes que activen el proceso Planificación.

Si activa **Ejec. triggers**, debe especificar uno o más triggers. Los triggers especificados deben definirse mediante **Herramientas > Biblioteca de triggers** para que el proceso Planificación quede completamente configurado.

Un trigger entrante es un suceso externo que automáticamente pondrá en marcha un diagrama de flujo o una campaña. Un trigger puede ser cualquier suceso que defina; por ejemplo, un clic en un vínculo de un sitio Web, la recepción de un mensaje de correo electrónico, un indicador de respuesta de telemarketing, la finalización de la carga de una base de datos o cualquier otro suceso definido.

La opción **Ejec. triggers** utiliza la aplicación IBM Unica , **unica_actrg** (incluida en la instalación de Campaign) para la ejecución. Para comprender cómo funciona **Ejec. triggers**, es útil ver un ejemplo.

Ejemplo: Ejec. desencadenada

Un minorista en línea tiene una campaña de venta cruzada que se ejecuta en respuesta a un trigger, de forma que cuando un cliente realiza una compra, desencadena ofertas de venta cruzada.

Específicamente, cuando el cliente realiza una compra:

- El sitio Web ejecuta el archivo ejecutable **unica_actrg**, que pasa el código de campaña y el nombre de trigger (**web_purchase**).
- El escuchador de Campaign comprueba que la campaña está activa y que el nombre del trigger existe y, a continuación, ejecuta el proceso Planificación y se desencadena el diagrama de flujo de campaña.

Para obtener más información sobre triggers, consulte la *Guía del administrador de Campaign*.

Envío de triggers después de cada ejecución

Un trigger de salida ejecuta una línea de comandos, que puede ser un archivo por lotes o un archivo de secuencias de comandos. Puede hacer que Campaign ejecute uno o más triggers cada vez que el proceso Planificación active los nombres de triggers en el campo **Enviar desencad. tras ejecución**. Si especifica varios nombres de trigger, éstos deben estar separados por comas.

Esta función permite enviar un trigger de salida a un archivo ejecutable. La ruta completa y el nombre del archivo deben definirse en la ventana Definiciones de la biblioteca de triggers. Cada vez que se active el proceso Planificación, Campaign ejecutará el archivo especificado.

Uso de triggers con otras opciones de planificación

Los triggers se pueden utilizar junto con cualquier otra opción de planificación o solos. Cuando se utilizan de forma combinada, se puede, por ejemplo, configurar un diagrama de flujo para que se ejecute cada lunes a las 9:00 a.m. y cada vez que se efectúa un clic en un anuncio en Internet.

Si, por ejemplo, ha planificado el diagrama de flujo en **Ejec. triggers** según los clic en un sitio web y especifica también una **Demora antes de ejecutar**, el diagrama de flujo no empezará hasta que se produzca el suceso (el “clic” web) y el período de demora haya caducado.

Extracción

El proceso Extracción permite capturar una lista de ID y datos asociados y exportar esta información a una tabla o a un archivo.

Si desea realizar un seguimiento de las ofertas o asociarlas con la lista, utilice el proceso Correo o Telemarketing. Si desea asegurarse de que las filas duplicadas no se exportan, utilice un proceso Exportación y, a continuación, realice una extracción de los resultados.

Procedimiento para configurar un proceso Extracción

1. En un diagrama de flujo en modo **Edición**, asegúrese de que el proceso Extracción esté conectado a uno o varios procesos configurados cuyas celdas de salida utilizará como entrada el proceso Extracción.

 Todas las celdas seleccionadas como celdas de entrada deben tener el mismo nivel de audiencia.

2. Haga doble clic en el proceso Extracción en el espacio de trabajo del diagrama de flujo.

Aparecerá el cuadro de diálogo de configuración del proceso.

3. Haga clic en la ficha Extracción.
 - a. En la lista desplegable **Entrada**, especifique las celdas de entrada que desea utilizar como origen de datos para la extracción.

 Si el proceso Extracción no está conectado a ningún proceso que proporcione celdas de salida, no habrá celdas para seleccionar en la lista desplegable **Entrada**. La opción **Múltiples celdas** de la lista desplegable sólo estará disponible si el proceso de entrada genera múltiples celdas.

- b. En la lista desplegable **Exportar a**, especifique la tabla o el archivo en el que desea que se guarde la salida de Extracción.

 Puede probar el proceso Extracción ejecutándolo y exportando la salida a un archivo temporal que puede revisar posteriormente.

- Si la tabla que desea usar no aparece en la lista o si desea grabar una tabla no asignada, seleccione **Tabla de base de datos**. Aparecerá la ventana de la tabla Especificar base de datos, donde especifica los nombres de la tabla y de la base de datos. El nombre de la tabla que especifique aquí admite variables de usuario.
 - Si selecciona **Archivo** en la lista desplegable **Exportar a** aparecerá la ventana Especificar archivo de salida, en la que podrá especificar el tipo de archivo en el que desea grabar la salida, el nombre y el diccionario de datos correspondiente.
- c. Seleccione una opción para especificar cómo debe manejarse el archivo o la tabla de salida:
- **Añadir a datos existentes:** se añade la nueva información al final de la tabla o el archivo. Si se selecciona esta opción para un archivo delimitado, las etiquetas no se exportarán como primera fila. Esta es una buena práctica para las tablas de base de datos.
 - **Reemplazar todos los registros:** se eliminan todos los datos existentes en el archivo o tabla y se sustituyen por la nueva información.
 - **Actualizar registros:** (disponible solamente si se exporta a una tabla) todos los campos especificados para la extracción se actualizan con los valores de la ejecución actual del proceso.
 - **Crear archivo nuevo:** (disponible solamente si se exporta a un archivo). Esta opción está seleccionada de forma predeterminada si se exporta a un archivo. Cada vez que se ejecute el proceso, se creará un nuevo archivo que llevará agregado al nombre del archivo la especificación “_1”, “_2”, etc.
4. Especifique los campos que escribirá el proceso Extracción.
- a. Seleccione los campos que desea incluir en la salida en la lista **Campos elegibles**.
- Se pueden utilizar Campos generados por Campaign ampliando la lista de Campos generados por Campaign o utilizar campos derivados haciendo clic en el botón **Campos derivados**. Seleccione varios campos a la vez presionando **Ctrl+clic** o un rango de campos contiguos presionando **Mayús+clic** .
- b. Mueva los campos seleccionados a la lista **Campos para extraer** haciendo clic en **Añadir >>**.
- c. Para eliminar campos de la lista Campos para extraer, selecciónelos y haga clic en **<<Eliminar**.

- d. Si ha seleccionado una tabla como destino para la extracción, los campos de esa tabla aparecerán en la lista **Campos para exportar**, en la columna **Campo de tabla**. Para buscar automáticamente campos coincidentes, haga clic en **Coincid.>>**. Los campos con coincidencias exactas con los nombres de campo de la tabla se agregarán automáticamente a la lista **Campos para exportar**. Si existen múltiples campos coincidentes, se tomará la primera coincidencia. Para modificar manualmente los pares, haga clic en **<<Eliminar** o en **Añadir>>**.
- e. Si lo desea, puede reordenar los campos en la lista **Campos para extraer** seleccionando un campo y haciendo clic en **Subir1** o **Bajar1** para desplazarlo hacia arriba o hacia abajo en la lista.

 Para visualizar los valores de un campo, seleccione el campo y haga clic en **Análisis**.

5. Para especificar que se omitan los registros con ID duplicados o indicar el orden de salida de los registros, haga clic en **Más**.

Aparecerá la ventana Configuración avanzada.

- a. Para especificar que se omitan los registros con ID duplicados, seleccione la casilla de verificación **Omitir registros con ID duplicados** y seleccione los criterios que utilizará Campaign para decidir qué registro se conservará si se encuentran ID duplicados. Por ejemplo, se puede seleccionar MaxDe e Ingresos_Hogar para especificar que, en el caso de que se detecten ID duplicados, Campaign sólo exporte el ID con los ingresos por hogar más altos.

 Esta opción sólo elimina los duplicados de una misma celda de entrada. Los datos de extracción pueden seguir conteniendo ID duplicados si un mismo ID aparece en varias celdas de entrada. Si desea eliminar todos los ID duplicados de la lista de correo, debe utilizar un proceso Fusión o Segmentación anterior al proceso Extracción para purgar los ID duplicados o crear segmentos mutuamente exclusivos.

- b. Para especificar que la salida de la extracción se ordene de algún modo, seleccione la casilla de verificación **Ordenar por**, el campo por el que se debe ordenar y el orden de clasificación. Por ejemplo, se puede seleccionar Apellido y **Ascendente** para especificar que la lista de ID se clasifique por apellido y en orden ascendente.

6. Haga clic en **Aceptar** para cerrar la ventana Configuración avanzada.

La omisión de ID duplicados y el orden de clasificación especificado se mostrarán bajo la lista **Campos para extraer** en la ficha **Extracción**.

7. (Opcional) Haga clic en la ficha **General** para asignar un nombre y/o notas al proceso.

El nombre aparece en el proceso del diagrama de flujo. Las notas aparecerán al mover el puntero por encima del proceso del diagrama de flujo.

8. Haga clic en **Aceptar**.

El proceso se configurará y aparecerá activado en el diagrama de flujo. Puede probar el proceso para verificar que devuelve los resultados esperados.

Temas relacionados

- Procedimiento para agregar un nuevo proceso a un diagrama de flujo
- Procedimiento para conectar dos procesos
- Niveles de audiencia
- Especificación de un archivo de salida o tabla para el registro de contactos
- Análisis de campos
- Acerca de los campos derivados
- Procedimiento para ejecutar un proceso
- Realización de pruebas en diagramas de flujo

Procesos de optimización

Campaign proporciona los siguientes procesos de optimización:

- [Modelado](#)
- [Respuesta](#)
- [Scoring](#)
- [Seguimiento](#)

Modelo

El proceso Modelado permite crear un archivo de modelo de tiempo de ejecución que se puede utilizar para el scoring en tiempo real o por lotes. Automatiza la creación de un modelo de respuesta que se puede utilizar para puntuar a los clientes o clientes potenciales para determinar los candidatos con mayores probabilidades de responder.

Por norma general, el proceso Modelado se configura en el diagrama de flujo para tomar la entrada de dos celdas, una que representa los respondedores (contactos que han reaccionado positivamente o que han emprendido alguna acción al recibir una oferta o comunicación) y la otra que representa los no respondedores (contactos que no han emprendido ninguna acción).

Por ejemplo, pueden utilizarse dos procesos Selección, uno para seleccionar a las personas con las que se ha establecido contacto para presentarles una oferta y el otro para seleccionar a los respondedores. A continuación, podría utilizarse un proceso Fusión para excluir a los respondedores, con lo que se obtendría una lista de no respondedores. Conecte la salida de Fusión y la salida de Selección de "respondedores" al proceso Modelado para obtener las celdas de respondedores y de no respondedores para el modelo.

En otras circunstancias, podría utilizarse un proceso Selección para seleccionar todos los contactos para una oferta y, a continuación, el proceso Segmentación para segmentar la celda en respondedores y no respondedores.

Procedimiento para configurar un proceso Modelado

1. En un diagrama de flujo en modo **Edición**, asegúrese de que el proceso Modelado esté conectado a uno o varios procesos configurados cuyas celdas de salida serán utilizadas como entrada por el proceso Modelado.

2. Haga doble clic en el proceso Modelado en el espacio de trabajo del diagrama de flujo.

Aparecerá el cuadro de diálogo de configuración del proceso.

3. En la ficha **Origen**, seleccione las celdas de respondedores y de no respondedores de las listas desplegables **Respondedor** y **No respondedor**. Las listas desplegables se llenarán con celdas de entrada en el proceso Modelado; si no hay entradas para el proceso, estas listas estarán vacías.

 Ambas celdas de entrada deben tener el mismo nivel de audiencia.

4. En la lista **Variables que se van a utilizar para modelado**, seleccione las variables que va a utilizar el proceso Modelado durante la generación del modelo. Puede seleccionar todas las variables (haciendo clic en **Usar todos**) y dejar que el proceso Modelado decida qué conjunto de entradas es más eficaz para el modelado. Sin embargo, al eliminar variables que no necesitan agregar valor al modelo (por ejemplo, variables que contienen el mismo valor o valores distintos para todos los registros), puede acelerar el proceso automático de selección de variables.

 Si tiene dudas acerca del valor predictivo de una variable, inclúyala y deje que el proceso Modelado decida si debe utilizarse.

También puede utilizar los campos derivados en la configuración de un modelo.

5. En la ficha **Método**, utilice las opciones de **Mejor modelo** para seleccionar cómo deben llegar al mejor modelo los algoritmos de data mining: en base a una duración determinada o entre un número específico de modelos disponibles.

- **Mejor modelo en** (valor predeterminado): permite especificar un límite de tiempo para el modelado. El proceso **Modelado** conserva los mejores modelos creados en el período de tiempo especificado por el usuario. El valor predeterminado es de tres horas.
- **Mejor modelo entre**: permite especificar el número de modelos que creará. El proceso **Modelado** conserva los mejores de esos modelos. El valor predeterminado es 20.

6. Seleccione el tipo de modelado que desea realizar mediante la selección de un algoritmo de la lista desplegable Algoritmo que se va a utilizar. Puede seleccionar uno, varios o todos.

 La selección de la opción **Todos los algoritmos** (valor predeterminado) ofrece un modelo más preciso, pero tarda más tiempo en finalizar.

7. Para establecer el número máximo de modelos que desea conservar, escriba un número entero positivo en el campo **N.º máx. de modelos que se conservan**. El valor predeterminado es 5. Todos los modelos superiores se guardan con un signo almohadilla (#) al final del nombre de archivo especificado. Si se guarda más de un modelo, se añade un índice al final del nombre de archivo base, que indica el rango del modelo.

 Cuantos más modelos decida conservar, más espacio en disco será necesario para guardar la información correspondiente.

8. En el campo **Archivo del modelo**, especifique el nombre absoluto de la ruta del archivo de modelo que se creará, o bien haga clic en **Examinar** para buscar un archivo. Cuando ejecute el proceso, este generará un archivo de modelo *NOMBRE.rtm*, que podrá utilizarse para scoring con el proceso Scoring.
9. (Opcional) Haga clic en la ficha **General** para asignar un nombre y/o notas al proceso.

El nombre aparece en el proceso del diagrama de flujo. Las notas aparecerán al mover el puntero por encima del proceso del diagrama de flujo.

10. Haga clic en **Aceptar**.

El proceso estará configurado y aparecerá activado en el diagrama de flujo. Puede probar el proceso para verificar que devuelve los resultados esperados.

Respuesta

El proceso Respuesta realiza un seguimiento de las respuestas de los clientes con los que se ha establecido contacto por medio de procesos de contacto, como Correo o Telemarketing. El proceso Respuesta se basa en las reglas definidas durante la configuración del proceso para evaluar qué respuestas se consideran válidas y cómo se atribuyen de nuevo a campañas u ofertas. La salida del proceso Respuesta se escribe en varias tablas de sistema del historial de respuestas, que ofrecen acceso a los datos para su análisis mediante informes de resultados y rentabilidad de Campaña.

En su forma más sencilla, el proceso Respuesta puede aparecer en su propio diagrama de flujo conectado a un proceso Selección (y, de forma opcional, a un proceso Segmentación). En este diagrama de flujo, el proceso Selección selecciona ID de una tabla asignada que contiene datos sobre los respondedores y sus acciones de respuesta. El proceso Segmentación segmenta estos ID en grupos significativos y, por último, los pasa a un proceso Respuesta, donde se aplican reglas de seguimiento de respuestas y se graba la salida en tablas del historial de respuestas.

El proceso Respuesta está estrechamente alineado con su proceso de contacto correspondiente ya que, probablemente, los respondedores de los que se está haciendo un seguimiento eran miembros de celdas con ofertas concretas. Por consiguiente, para poder configurar un proceso Respuesta, deberá:

- Conocer el nivel de audiencia de su lista de contactos y asegurarse de que se han asignado las tablas del sistema del historial de contactos y el historial de respuestas para cada nivel de audiencia con el que se está contactando y del que se está haciendo un seguimiento. Generalmente, esta tarea la realizan los administradores del sistema.
- Configurar un proceso Respuesta independiente para cada nivel de audiencia en el que se realiza un seguimiento de los respondedores.
- Conocer los códigos que representan los tipos de respuesta de los que desea realizar un seguimiento.
- Saber qué códigos generados por Campaign (campana, celda, oferta o tratamiento) se han enviado a su lista de contactos, para poder asignarlos a seguimiento.
- Habilitar Campaign para crear tablas temporales en la base de datos de tablas de sistema de Campaign (es decir, la propiedad `AllowTempTables` debe configurarse como "true").

Procedimiento para configurar un proceso Respuesta

1. En un diagrama de flujo en modo **Edición**, asegúrese de que el proceso Respuesta esté conectado a uno o más procesos configurados cuyas celdas de salida serán utilizadas como entrada por el proceso Respuesta.

2. Haga doble clic en el proceso Respuesta en el espacio de trabajo del diagrama de flujo.

Aparecerá el cuadro de diálogo de configuración del proceso.

3. Haga clic en la ficha **Origen**.
 - a. Seleccione las celdas de origen en la lista desplegable **Entrada**. Las celdas de origen se crean a partir de la tabla asignada en el data mart que contiene la información de respuesta del cliente.

 Si está utilizando un archivo plano delimitado como entrada al proceso Respuesta, debe asegurarse de que todos los tipos de datos en los archivos de entrada se asignen adecuadamente porque esto no está a cargo del proceso Respuesta. Utilizar un tipo de datos de discrepancia (por ejemplo, tener un código de tratamiento asignado como "numérico" cuando el campo `UA_Treatment.TreatmentCode` es un tipo "cadena") produce un error en algunas bases de datos (por ejemplo, tablas del sistema en DB2).

- b. Seleccione la fecha que desea asociar con la salida de los registros del proceso Respuesta en la lista desplegable **Fecha de respuesta**. De forma predeterminada, se seleccionará el valor "Hoy". También se pueden utilizar campos derivados para llenar el campo **Fecha de respuesta**.
 - c. Seleccione el **Código de tipo de respuesta** del que desea realizar un seguimiento. Los códigos de tipos de respuesta se definen globalmente y están disponibles para todas las campañas.
4. Haga clic en la ficha **Asignando a tratamientos**.

Aparecerá la lista **Campos de acción candidatos**, en la que se pueden seleccionar los campos de los que se debe realizar un seguimiento. En la columna **Atributo de oferta/tratamiento** de la lista **Campos de oferta/tratamiento coincidentes**, se enumeran todos los atributos de oferta o tratamiento del sistema.

- a. Seleccione los campos de los que desea realizar un seguimiento en la lista **Campos de acción candidatos** y trasládelos a la lista **Campos de oferta/tratamiento coincidentes** con el botón **Agregar>>** para emparejar los campos coincidentes.

Puede seleccionar varios campos a la vez presionando **Ctrl+clic** o un rango de campos contiguos presionando **Mayús+clic**. También se pueden utilizar campos derivados para los **Campos de acción candidatos**.

- b. Para eliminar campos de la lista **Campos de oferta/tratamiento coincidentes**, selecciónelos y haga clic en **<<Eliminar**.
- c. Si lo desea, puede reordenar los campos de la lista **Campos de oferta/tratamiento coincidentes** seleccionando un campo y haciendo clic en **Subir1** o **Bajar1** para desplazarlo hacia arriba o hacia abajo en la lista.

 Los campos no asignados y los campos para los que no hay valores disponibles (o NULL) no se utilizan para la atribución de respuestas. Para que una instancia de tratamiento reciba crédito de respuesta, todos los campos rellenos deben coincidir, excepto los de los controles, en los que se ignoran todos los códigos.

5. Haga clic en la ficha **Registro** para especificar los campos que desea registrar en el historial de respuestas.

Seleccione campos en la lista **Campos elegibles** y muévalos a la lista **Campos a registrar**, usando el botón **Agregar>>**. También puede utilizar campos derivados para los Campos elegibles.

Para eliminar campos de la lista **Campos a registrar**, selecciónelos y haga clic en **<<Eliminar**.

Reordene los campos en la lista **Campos a registrar** seleccionando un campo y haciendo clic en **Subir1** o **Bajar1** para desplazarlo hacia arriba o hacia abajo en la lista.

Para buscar automáticamente campos coincidentes, haga clic en **Coincid.>>**. Los campos con coincidencias exactas con los nombres de **Campo de tabla** se agregarán automáticamente a la lista **Campos a registrar**. Si existen múltiples campos coincidentes, se tomará la primera coincidencia.

6. (Opcional) Haga clic en la ficha **General** para asignar un nombre y/o notas al proceso.

El nombre aparece en el proceso del diagrama de flujo. Las notas aparecerán al mover el puntero por encima del proceso del diagrama de flujo.

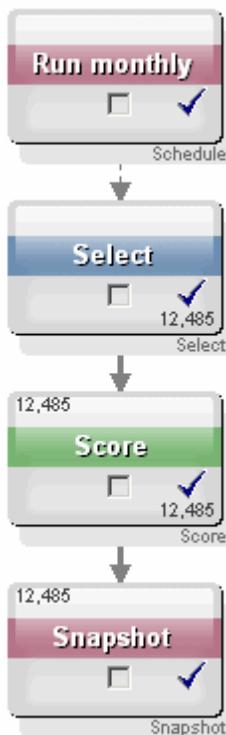
7. Haga clic en **Aceptar**.

El proceso estará configurado y aparecerá activado en el diagrama de flujo. Puede probar el proceso para verificar que devuelve los resultados esperados.

Scoring

El proceso Scoring permite calcular la probabilidad de que un cliente realice una compra o responda a una oferta para identificar a los mejores clientes o clientes potenciales para la campaña que se prevé ejecutar. Scoring se basa en los resultados de modelado importados de un archivo de modelo en tiempo de ejecución (archivo .rtm) creado por PredictiveInsight o el proceso Modelado de Campaign.

El proceso Scoring puede utilizarse en un diagrama de flujo del modo siguiente: El diagrama de flujo empieza con un proceso Planificación que ejecuta el diagrama de flujo todos los meses. Está conectado a un proceso Selección que genera una lista de ID de cliente a partir de los datos del depósito de datos. A continuación, los ID se envían a un proceso Scoring para puntuarlos en base a un modelo de datos. Finalmente, los resultados del proceso Scoring se envían a un proceso Extracción para que se escriban en una hoja de cálculo.



Procedimiento para configurar un proceso Scoring

1. En un diagrama de flujo en modo **Edición**, asegúrese de que el proceso Scoring esté conectado con un proceso configurado cuyas celdas de salida se utilizarán como entrada en el proceso Scoring.
2. Haga doble clic en el proceso Scoring en el espacio de trabajo del diagrama de flujo.
Aparecerá el cuadro de diálogo de configuración del proceso.
3. Utilice la lista desplegable **Entrada** para seleccionar una celda de origen que contenga los ID de cliente que desea puntuar.

 No se pueden seleccionar varias celdas de origen para puntuar.

4. En el campo **Número de modelos**, especifique la cantidad de modelos que desea crear ingresando un número entero o utilizando las flechas arriba y abajo para aumentar o reducir la cantidad.

 La lista desplegable **Parámetros para** contendrá tantos modelos como haya especificado en el campo **Número de modelos** denominados Modelo 1, Modelo 2, Modelo 3, y así sucesivamente. Si cambia la cantidad de modelos, los modelos incluidos en la lista desplegable **Modelo** cambian automáticamente.

5. Especifique un **Nombre del campo de Scoring** y un **Archivo de modelo** para cada modelo que puntúe. Utilice la lista desplegable **Parámetros para** para seleccionar todos los modelos que desea configurar.
6. En el campo **Nombre del campo de Scoring**, escriba el nombre del campo en el que desea que se almacenen los resultados de scoring para ese modelo. El nombre predeterminado es **scoreN_1**.

Si escribe **MISCORING** en el campo y hay un solo campo de salida definido en el modelo especificado, el nombre del campo de scoring será **MISCORING**. Si existen varias salidas, los nombres del campo del score serán **MISCORING_1**, **MISCORING_2**, **MISCORING_3**, etc.

Si Campaign muestra la lista de Campos elegibles, los campos de Scoring aparecen como si pertenecieran a una tabla.

7. En el campo **Archivo de modelo**, escriba la ruta completa y el nombre del archivo de modelo que se utilizará para puntuar los ID de cliente.

Especifique la ruta completa y el nombre de archivo del modelo que desea utilizar o haga clic en el botón **Examinar** para invocar una ventana estándar de selección de archivos de Windows.

8. Haga clic en **Correspondencia de nombres de variables** para comparar los nombres de variables con los campos de la tabla del origen de entrada. Aparecerá la ventana Correspondencia de nombres de variables.

Para que se realice un scoring correcto de los clientes, debe asegurarse de comparar las variables utilizadas por el modelo con los campos correspondientes del conjunto de datos que se puntuará. Por ejemplo, si el modelo utiliza una variable `average_balance`, debe comparar esa variable con un campo que contenga el promedio en el conjunto de datos que se puntuará.

- a. Seleccione campos de la lista **Campos disponibles** que coincidan con campos del conjunto de datos y trásélalos a la lista **Variables coincidentes** con el botón **Agregar>>**.

Haga clic en **Coincid.** para buscar automáticamente los nombres de campos idénticos. Se sobrescribirán las coincidencias manuales.

También puede crear campos derivados haciendo clic en **Campos derivados**.

 Para configurar el proceso Scoring, se deben comparar todas las variables de la lista **VARIABLES COINCIDENTES**. No es necesario que los nombres de variable coincidan con los nombres de campo, pero los tipos de datos (numérico o de cadena) deben coincidir.

- b. Cuando haya terminado de comparar nombres de variables, haga clic en **Aceptar**.

Se cerrará la ventana **Correspondencia de nombres de variables** y el usuario volverá a la ficha **Scoring** del cuadro de diálogo de configuración del proceso.

9. (Opcional) Haga clic en la ficha **General** para asignar un nombre y/o notas al proceso.

El nombre aparece en el proceso del diagrama de flujo. Las notas aparecerán al mover el puntero por encima del proceso del diagrama de flujo.

10. Haga clic en **Aceptar**.

El proceso estará configurado y aparecerá activado en el diagrama de flujo. Puede probar el proceso para verificar que devuelve los resultados esperados.

Temas relacionados

- Acerca de los campos derivados
- Procedimiento para ejecutar un proceso
- Realización de pruebas en diagramas de flujo

Seguimiento

Use el proceso Seguimiento para actualizar los estados de contacto o campos de registros existentes a los que se ha hecho seguimiento adicionalmente en el historial de contactos.

 El proceso Seguimiento sólo puede actualizar filas existentes en el historial de contactos, no puede crear nuevas filas.

Por ejemplo, si los registros se escribieron inicialmente en el historial de contactos con un estado de contacto “Propuesto”, puede usar el proceso Seguimiento para actualizar posteriormente los registros en el historial de contactos que se contactaron efectivamente, con un estado de contacto “Contactado”. O bien, por ejemplo, si todos los contactos a los que se les envió un correo directo se escribieron en el historial de contactos con un estado de contacto “Contactado” y usted recibió una lista de correos que no se pudieron entregar, podría actualizar las personas en esa lista con los estados de contacto “No se pudo entregar”.

Procedimiento para configurar un proceso Seguimiento

1. En un diagrama de flujo en modo **Edición**, asegúrese de que el proceso Seguimiento está conectado a uno o varios procesos configurados cuyas celdas de salida utilizará como entrada el proceso Seguimiento.

2. Haga doble clic en el proceso Seguimiento del espacio de trabajo del diagrama de flujo.
Aparecerá el cuadro de diálogo de configuración del proceso.
3. Haga clic en la ficha **Origen**.
 - a. Seleccione las celdas de origen en la lista desplegable **Entrada**.
 - b. Seleccione la fecha de contacto que desea asociar con los registros actualizados por el proceso Seguimiento usando la lista desplegable **Fecha de contacto**. De forma predeterminada, se seleccionará el valor “Hoy”. También se pueden utilizar campos derivados para llenar el campo **Fecha de contacto**.
 - c. Seleccione el **Código de estado de contacto** que desea asociar con los registros que está actualizando en el historial de contactos.
4. Haga clic en la ficha **Asignando a tratamientos**.
Aparecerá la lista **Campos de acción candidatos**, en la que se puede seleccionar el campo correspondiente que coincida con el Código de tratamiento. El código de tratamiento identificará de manera única la fila que se debe actualizar en el historial de contactos. Seleccione el campo que desea usar para la coincidencia en la lista **Campos de acción candidatos** y traslédelo a la lista **Campos de oferta/tratamiento coincidentes** con el botón **Agregar>>** para emparejarlo con el Código de tratamiento.
5. Haga clic en la ficha **Historial** para especificar cómo desea actualizar el historial de contactos desde este proceso.

 Para poder activar y desactivar las actualizaciones en las tablas del historial de contactos, es necesario disponer de los permisos adecuados.

- a. Para actualizar el historial de contactos en las tablas del sistema, marque la casilla de verificación **Registrar en las tablas de historial de contactos**.
- a. Solo si ha seleccionado **Registrar en las tablas del historial de contactos**, para escribir campos adicionales en el historial de contactos, haga clic en **Campos adicionales** .

Aparecerá la ventana Opciones de registro del historial de contactos.

Seleccione y mueva campos entre las listas **Campos elegibles** y **Campos a registrar** con los botones **Agregar>>**, **<<Eliminar** , **Coincid.>>**, **Subir1** y **Bajar1** con el mismo procedimiento que utilizó para seleccionar campos en la ficha **Registro**. Los campos no coincidentes no se actualizan.

Haga clic en **Cerrar** cuando haya finalizado de especificar campos adicionales que desea registrar.

- b. Para registrarlo en un destino adicional o distinto de las tablas del sistema, marque la casilla de verificación **En otro destino** para habilitar la escritura en un archivo o tabla alternativo.

Si selecciona **Archivo**, se abrirá la ventana Especificar archivo de salida, en la que podrá especificar el tipo de archivo en el que desea guardar la salida, su nombre y el diccionario de datos correspondiente.

- a. Sólo si ha seleccionado **En otro destino**, especifique los campos que desea generar al seleccionar campos en la lista **Campos elegibles** y trasládelos a la lista **Campos de salida** usando el botón **Agregar>>**.

También puede utilizar campos derivados para los Campos elegibles.

Para eliminar campos de la lista **Campos a generar**, selecciónelos y haga clic en **<<Eliminar**.

Si lo desea, puede reordenar los campos en la lista **Campos a registrar** seleccionando un campo y haciendo clic en **Subir1** o **Bajar1** para desplazarlo hacia arriba o hacia abajo en la lista.

Para buscar automáticamente campos coincidentes, haga clic en **Coincid.>>**. Los campos con coincidencias exactas con los nombres de **Campo de tabla** se añadirán automáticamente a la lista **Campos a registrar**. Si existen múltiples campos coincidentes, se tomará la primera coincidencia.

- b. Sólo si ha seleccionado **En otro destino**, seleccione una opción para especificar cómo se manejan las actualizaciones en el archivo o tabla de salida:
 - **Añadir a datos existentes:** se añade la nueva información de contacto al final de la tabla o el archivo. Si se selecciona esta opción para un archivo delimitado, las etiquetas no se exportarán como primera fila. Esta es la mejor práctica para las tablas de base de datos.
 - **Reemplazar todos los registros:** se eliminan todos los datos existentes en el archivo o tabla y se sustituyen por la nueva información de contacto.

6. (Opcional) Haga clic en la ficha **General** para asignar un nombre y/o notas al proceso.

El nombre aparece en el proceso del diagrama de flujo. Las notas aparecerán al mover el puntero por encima del proceso del diagrama de flujo.

7. Haga clic en Aceptar.

El proceso estará configurado y aparecerá activado en el diagrama de flujo. Puede probar el proceso para verificar que devuelve los resultados esperados.

Temas relacionados

- Procedimiento para agregar un nuevo proceso a un diagrama de flujo
- Procedimiento para conectar dos procesos
- Selección de orígenes de datos para procesos
- Acerca de los campos derivados
- Especificación de un archivo de salida o tabla para el registro de contactos
- Procedimiento para ejecutar un proceso
- Realización de pruebas en diagramas de flujo

7 Ofertas

- [Acerca de las ofertas](#)
- [Administración de ofertas con un sistema integrado](#)
- [Atributos de las ofertas](#)
- [Versiones de ofertas](#)
- [Plantillas de ofertas](#)
- [Acerca de las listas de ofertas](#)
- [Tratamientos](#)
- [Grupos de control](#)
- [Trabajo con ofertas](#)
- [Trabajo con listas de ofertas](#)

Acerca de las ofertas

Las ofertas son comunicaciones específicas de marketing que se envían a grupos particulares de personas, mediante uno o varios canales. Pueden ser sencillas o complejas. Por ejemplo, una oferta sencilla de un minorista en línea podría incluir el envío gratuito de todas las compras en línea realizadas en el mes de abril. Una oferta más compleja constaría de una tarjeta de crédito de una institución financiera con una combinación personalizada de diseño, tipo de interés inicial y fecha de caducidad variable en función de la calificación crediticia y de la región del destinatario.

Las ofertas creadas en Campaign pueden utilizarse en una o en varias campañas.

Las ofertas pueden reutilizarse:

- en distintas campañas
- en distintos momentos
- para distintos grupos de personas (celdas)
- como “versiones” distintas modificando los campos parametrizados de la oferta.

Una vez utilizada una oferta, no puede eliminarse, pero sí retirarse.

Las ofertas retiradas ya no pueden asignarse y las ofertas asignadas que se hayan retirado ya no podrán anunciarse. Las ofertas retiradas continúan visibles (aunque atenuadas) en la jerarquía de ofertas y continúan disponibles para la creación de informes y el seguimiento de respuestas.

- ⚙ Los nombres de las ofertas tienen restricciones de caracteres específicas. Para obtener detalles, consulte [Acerca de los caracteres especiales](#).

Las ofertas se identifican mediante códigos de ofertas exclusivos asignados por el sistema, basados en un formato especificado por la empresa. Puede anular o regenerar códigos de oferta (en función de sus permisos de seguridad), pero, si lo hace, Campaign dejará de comprobar si el código de oferta nuevo sigue siendo exclusivo. Si crea un código de oferta que no sea exclusivo y lo utiliza para el seguimiento de respuestas, podrían aparecer resultados de seguimiento inexactos.

Para obtener más información sobre los códigos de oferta, consulte “Administración de códigos únicos” en la *Guía del administrador de Campaign*.

Temas relacionados

- Trabajo con ofertas

Administración de ofertas con un sistema integrado

Si el entorno de IBM Unica Campaign está integrado con IBM Unica Marketing Operations, existen dos opciones para administración de ofertas.

- Si su sistema está configurado de modo que las ofertas se administren mediante la versión de Marketing Operations de la función, entonces debe usar la opción **Ofertas** del menú **Operaciones**. Para obtener información sobre la creación de ofertas de esta forma, consulte la *Guía de integración de IBM Unica Marketing Operations y IBM Unica Campaign*.
- Si su sistema está configurado de modo que las ofertas se administren mediante la versión de Campaign de la función, entonces debe usar la opción **Ofertas** del menú **Campañas**. Para obtener información sobre la creación de ofertas de esta forma, use este capítulo.

Pregúntele a su administrador de sistema qué opciones de administración de ofertas están configuradas en su sistema.

Atributos de las ofertas

Los atributos de las ofertas son los campos que definen una oferta. Nombre de oferta, Descripción y Canal son ejemplos de los atributos de una oferta. Algunos atributos son específicos de un tipo de oferta. Por ejemplo, el tipo de interés puede ser un atributo de una oferta de tarjeta de crédito, pero no de una oferta de “envío gratuito”.

Existen tres tipos de atributos de ofertas:

- **Básico**: el conjunto de campos mínimo necesario para definir una oferta, es decir, el nombre de la oferta, el código de oferta único, una descripción de la oferta y productos relacionados.

- **Estándar** : campos opcionales predefinidos para definir una oferta, por ejemplo, canal puede ser un atributo opcional de una oferta.
- **Personalizado**: campos adicionales personalizados en función de las definiciones que realice su organización para ofertas, como departamento, patrocinador, tipos de interés promocionales, números de referencia, etc. Los atributos personalizados se pueden agregar a plantillas de ofertas para definir en mayor medida una oferta, o para análisis de ofertas (por ejemplo, puede agrupar las ofertas según atributos personalizados para el análisis de acumulación). Para obtener más información sobre los atributos personalizados, consulte “Atributos personalizados” en la *Guía del administrador de Campaign*.

Si define atributos de oferta en una plantilla de ofertas, se puede definir cada atributo como *estático* o *parametrizado*. El mismo atributo de oferta (por ejemplo, canal), puede ser estático en una plantilla de ofertas y parametrizado en otra.

- **Atributos estáticos**: son atributos de oferta cuyos valores no cambian cuando crea una versión diferente de la oferta. Por ejemplo, el canal, código de oferta, nombre de oferta y descripción son atributos de oferta estáticos.
- **Atributos estáticos ocultos**: algunos atributos estáticos, aunque forman parte de la definición de la oferta, pueden diseñarse para que sean invisibles para los usuarios cuando utilizan la plantilla de ofertas para crear ofertas. Por lo tanto, los atributos ocultos no se pueden editar, pero se pueden supervisar y se pueden crear informes de ellos del mismo modo que para otros atributos de ofertas. Por ejemplo, un atributo estático oculto podría ser el coste de la oferta (el coste que supone a la organización la administración de la oferta). No puede cambiar el valor de este atributo, pero el atributo se puede usar en búsquedas (por ejemplo, si desea buscar todas las ofertas cuya administración suponga menos de un dólar) o en creación de informes (por ejemplo, en informes de análisis de ROI de rendimiento).
- **Atributos parametrizados**: son atributos de ofertas cuyos valores puede completar en el momento de la asignación de la oferta introduciendo un valor, seleccionando una opción de una lista desplegable predefinida, especificando el valor utilizando un campo de la base de datos o calculando valores en campos derivados. Al crear plantillas de ofertas, los administradores pueden configurar los atributos de oferta estándar o personalizados para que sean parámetros.

Los atributos parametrizados de plantillas de ofertas tienen valores predeterminados que se pueden sobrescribir cuando se crea la oferta y cuando se asigna. Por ejemplo, el tipo de interés inicial para una oferta de tarjeta de crédito se puede parametrizar en su plantilla de oferta de modo que los usuarios puedan seleccionar 5,99%, 8,99% o 12,99% como tipo de interés predeterminado de una lista cuando creen una oferta que utilice esta plantilla. Cuando la oferta se utilice posteriormente en un diagrama de flujo y se asigne a una celda, los usuarios podrán cambiar el tipo de interés a un valor diferente si es necesario.

Versiones de ofertas

- ⚙ El término “versiones de ofertas” utilizado a partir de las versiones 7.x de Campaign no tiene el mismo significado que tenía en las versiones anteriores (de 5.1 a 6.x) de Campaign. Las versiones de ofertas no aparecen en la jerarquía del árbol de ofertas y no tienen códigos ni nombres de versión. Para identificar de forma exclusiva instancias específicas de usos de ofertas, deben utilizarse los códigos de tratamiento.

Se crea una versión de oferta cada vez que varía los atributos parametrizados de una oferta para crear una combinación única.

Por ejemplo, puede variar los siguientes atributos en una oferta de tarjeta de crédito:

- El diseño (faro, gatitos o coches de carrera);
- El tipo de interés inicial (5,99%, 8,99% o 12,99%);
- Las fechas de oferta válidas (válidas durante el mes de enero, junio o septiembre).

Así, una tarjeta con la imagen de un faro, un tipo de interés inicial del 5,99% y una oferta válida del 1 al 31 de septiembre de 2006 es una versión diferente de una oferta de tarjeta con la imagen de un faro, un tipo de interés inicial del 5,99% y una oferta válida del 1 al 31 de enero de 2007.

Temas relacionados

- Tratamientos

Plantillas de ofertas

Para crear ofertas, utilice las plantillas de ofertas disponibles en Campaign. Estas plantillas ya las habrá creado un administrador del sistema o de ofertas. Cada plantilla de oferta dispone de una política de seguridad que determina quién puede acceder a la plantilla y utilizarla; sólo podrá ver aquellas plantillas de ofertas a las que tenga acceso.

El uso de una plantilla adecuada para crear una nueva oferta agilizará el proceso de creación de ofertas. Por ejemplo, si crea una oferta de tarjeta de crédito utilizando una plantilla diseñada para ofertas de tarjetas de crédito, sólo completará los campos pertinentes para las ofertas en tarjetas de crédito.

El administrador también crea listas desplegables de valores que podrá elegir al rellenar la información de la oferta, lo que ahorra tiempo para la búsqueda de datos y reduce los errores de entrada de datos. El administrador puede diseñar los atributos de las ofertas para que tengan listas desplegables en las que puede agregar nuevos elementos cuando utilice el atributo en una oferta. Si se permiten nuevos valores, verá un botón **Agregar** junto al atributo de la oferta. Cuando añade nuevos valores a este tipo de atributos, también puede eliminar los valores que haya añadido, no puede eliminar valores que no añadió.

Las plantillas de ofertas definen:

- el formato del código de oferta;
- el formato del código de tratamiento;
- atributos de oferta y su orden de visualización;
- para cada atributo de oferta, tanto si es estático como si es oculto o parametrizado;
- valores predeterminados para atributos de oferta.

Se pueden agregar nuevas plantillas de ofertas en cualquier momento y no hay ningún límite en cuanto al número de plantillas definidas en Campaign. La plantilla es un atributo inherente de las ofertas creadas a partir de ella, por lo que puede buscar ofertas mediante la plantilla como criterio de búsqueda.

 Las plantillas de ofertas no se pueden eliminar, pero los administradores pueden retirarlas para evitar su uso en el futuro. Las plantillas de ofertas retiradas aparecerán atenuadas en la lista de plantillas de ofertas y no se pueden usar para crear nuevas ofertas.

Para obtener más información sobre la gestión de plantillas de ofertas, consulte “Administración de plantillas de ofertas” en la *Guía del administrador de Campaign*.

Temas relacionados

- Creación de nuevas ofertas

Acerca de las listas de ofertas

Las listas de ofertas son agrupaciones de ofertas que puede crear en Campaign para facilitar la asignación de varias ofertas o de un conjunto de ofertas que pueda cambiar con el tiempo.

La misma oferta puede existir en más de una lista de ofertas. Las listas de ofertas aparecen en la misma jerarquía que las ofertas, pero se identifican mediante iconos. Las ofertas únicas tienen un icono de hoja única con un símbolo de dólar; las listas de ofertas estáticas tienen un icono de varias hojas con un símbolo de dólar; y las listas de ofertas inteligentes tienen un icono de varias hojas con un símbolo de dólar y una lupa.

Al igual que una oferta, una vez utilizada una lista de ofertas, no puede eliminarse, pero sí retirarse.

Las listas de ofertas retiradas ya no pueden asignarse y las listas de ofertas asignadas que se hayan retirado ya no podrán anunciarse.

Existen dos tipos de listas de ofertas:

- [Listas de ofertas estáticas](#)
- [Listas de ofertas inteligentes](#)

 Los nombres de las listas de ofertas tienen restricciones de caracteres específicas. Para obtener más información, consulte [Caracteres especiales en nombres de objetos de Campaign](#).

Temas relacionados

- Trabajo con listas de ofertas
- Eliminación de listas de ofertas
- Retirada de ofertas
- Retirada de listas de ofertas

Listas de ofertas estáticas

Las listas de ofertas estáticas son listas predefinidas de ofertas cuyo contenido no cambia a menos que edite la lista de manera explícita. Una limitación de las listas de ofertas estáticas es que se utilizan valores predeterminados para los atributos de ofertas parametrizados.

Generalmente, utilizará listas de ofertas estáticas para reutilizar repetidamente un conjunto de ofertas fijo y específico. Por ejemplo, si dispone de 5 segmentos de cada uno de los tipos RFM (antigüedad, frecuencia e importe), que generan 125 celdas, y desea asignar las mismas ofertas a cada celda, puede crear un único conjunto de ofertas en una lista de ofertas estática y asignar dicha lista de ofertas a las 125 celdas. El mismo tipo de reusabilidad se aplica a diagramas de flujo y campañas.

Listas de ofertas inteligentes

Las listas de ofertas inteligentes son listas dinámicas de ofertas que se pueden resolver en conjuntos diferentes de resultados cada vez que se utiliza una. Una lista de ofertas inteligente se especifica con una consulta que puede estar basada en atributos de oferta, ubicaciones de oferta (carpetas o subcarpetas), propietario de oferta, etc.

En general, utilizará listas de ofertas inteligentes para campañas periódicamente recurrentes. Puede configurar una celda para que reciba una lista de ofertas inteligente y cambiar después el contenido de la lista de ofertas inteligentes sin tener que modificar el diagrama de flujo. Por ejemplo, si configura una lista de ofertas inteligente para que sea el contenido de una carpeta determinada, puede agregar o quitar ofertas de dicha carpeta para modificar las ofertas anunciadas cada vez que se ejecuta la campaña.

Otro ejemplo de uso de listas de ofertas inteligentes implica la configuración de la lista de ofertas inteligente para que devuelva automáticamente las ofertas que desea anunciar. Si desea asignar a la celda “cliente de valor alto” la “mejor oferta de tarjeta de crédito” disponible, puede configurar una lista de ofertas inteligente que incluya todas las ofertas de tarjetas de crédito, ordenadas según el tipo de interés más bajo y con el tamaño máximo configurado en 1. La oferta de tarjeta de crédito de menor tipo de interés disponible en el momento de ejecución del proceso de contacto del diagrama de flujo se encuentra automáticamente y se asigna a la celda de valor alto.

Seguridad y listas de ofertas

La seguridad a nivel de objeto se aplica a las listas de ofertas, basada en las carpetas en las que residen sus listas de ofertas y las ofertas incluidas en sus listas.

Al crear una lista de ofertas estática, sólo puede agregar ofertas a las que tenga acceso. Sin embargo, a cualquier persona con permiso para acceder a una lista de ofertas se le otorga permiso para acceder a las ofertas incluidas en dicha lista. Por lo tanto, cualquier persona que pueda acceder a la lista también podrá utilizar dicha lista de ofertas y todas las ofertas que contenga, aunque normalmente no tendrían acceso a esas ofertas debido a sus permisos de seguridad.

De manera similar, los usuarios que puedan acceder a una carpeta que contenga una lista de ofertas inteligente pueden utilizar dicha lista de ofertas inteligente. Recibirán los mismos resultados que cualquier otra persona que ejecute la lista de ofertas, aunque normalmente no tuvieran acceso a determinadas ofertas (por ejemplo, en las carpetas de otra división).

Tratamientos

Los tratamientos son combinaciones únicas de una celda y una versión de oferta en un determinado momento. Debido a que le permiten realizar un seguimiento de las respuestas de un modo muy específico, el uso de códigos de tratamiento para el seguimiento de respuestas es una práctica recomendada.

Los tratamientos se crean automáticamente al ejecutar un diagrama de flujo con procesos de contacto (Telemarketing o Correo) que hayan sido asociados con ofertas. Cada tratamiento viene identificado de manera única por un código de tratamiento generado por el sistema cuyo formato se especifica en las plantillas de ofertas a partir de las cuales se produjeron las ofertas. Los usuarios no pueden sobrescribir los códigos de tratamiento.

Cada vez que se ejecuta un proceso de contacto (salvo en modo de prueba), Campaign registra los siguientes detalles:

- Las versiones de la oferta asignadas en el proceso de contacto;
- Las celdas a las que se han asignado las ofertas;
- El código de tratamiento para cada combinación única de una versión de oferta, celda y fecha/hora;
- La fecha de ejecución del proceso de contacto.

Ejecutar el mismo proceso de contacto dos veces (en ejecuciones de producción) crea dos instancias de tratamientos, cada una con un código de tratamiento único. De este modo podrá seguir las respuestas de manera muy específica, hasta una instancia de contacto exacta. Por ejemplo, puede ejecutar la misma promoción el 15 de enero y el 15 de febrero y, si ha utilizado los códigos de tratamiento para realizar el seguimiento, las personas que respondan a los correos del 15 de febrero se podrían diferenciar de las que respondan a los correos del 15 de enero por sus códigos de tratamiento, aunque hayan recibido las dos promociones.

Los códigos de tratamiento no están disponibles antes de las ejecuciones de diagrama de flujo, pues sólo se generan en el tiempo de ejecución, por lo que no son adecuados para requisitos de códigos preimpresos. Sin embargo, pueden crearse como campos generados por Campaign para supervisión o para la impresión a pedido.

Grupos de control

En el momento de planificar una oferta, debe considerar si desea utilizar grupos de control de resistencia para las celdas asignadas a dicha oferta. Los grupos de control son grupos sin contactos que se pueden utilizar para comparar la “elevación” o diferencia de respuesta respecto de una celda de selección activa que haya recibido una oferta.

Los controles se aplican a nivel de celda en Campaign. Cuando asigna ofertas a celdas, en un proceso de contacto de un diagrama de flujo o desde una hoja de cálculo de celdas de selección, puede especificar una celda de control para cada celda de selección de manera opcional.

Temas relacionados

- Procedimiento para asignar una oferta a una celda en un CSP del diagrama de flujo
- Procedimiento para especificar una celda de control para la celda actual

Asociación de celdas de control a celdas de selección

Una celda de control individual se puede utilizar como control de varias celdas de selección, pero cada celda de selección puede tener sólo una celda de control individual, donde la celda se define por su ID de celda. Cuando una celda de control individual se utiliza en varios procesos de contacto, usted debe configurar la relación de la celda de control para la celda de selección de la misma manera en cada proceso de contacto. Si se requieren relaciones de control diferentes, cree una copia de la celda (por ej., adjuntando un proceso Selección y ejecutando Seleccionar todo desde la celda anterior). De esta manera se creará otra celda de selección a la que puede aplicar una relación diferente a la celda de control.

Trabajo con ofertas

Puede realizar las tareas siguientes relacionadas con las ofertas:

- [Creación de nuevas ofertas](#)
- [Duplicación de ofertas](#)
- [Edición de ofertas](#)
- [Movimiento de ofertas](#)
- [Adición de ofertas a listas de ofertas](#)
- [Eliminación de ofertas](#)
- [Retirada de ofertas](#)
- [Asignación de ofertas a las celdas](#)
- [Búsqueda de ofertas](#)

- [Visualización de informes de ofertas en la página Resumen](#)

⚡ Para trabajar con ofertas se debe contar con los permisos adecuados. Para obtener más información sobre los permisos, consulte la *Guía del administrador de Campaign*.

Creación de nuevas ofertas

Debe crear ofertas para representar los mensajes de marketing que desee comunicar a sus clientes o clientes potenciales. En función de cómo haya definido el administrador las plantillas de oferta, deberá crear una oferta nueva o bien una versión de una oferta existente.

Debe crear una oferta nueva en las siguientes situaciones:

- Si cambian los campos no parametrizados de la oferta;
- Si necesita un código de oferta nuevo para el seguimiento (por ejemplo, para la preimpresión de códigos de respuesta en sobres).

Además de crear una oferta completamente nueva, puede agregar una oferta duplicando una existente y modificando su contenido según sea necesario.

⚡ Para poder crear ofertas en una carpeta, deberá tener los permisos adecuados en la política de seguridad que esté en vigor para dicha carpeta.

Temas relacionados

- [Duplicación de ofertas](#)

Procedimiento para agregar una oferta

⚡ Antes de poder crear una oferta nueva, deberá tener permisos de acceso al menos a una plantilla de ofertas para basar la oferta en ella.

1. Seleccionar **Campaña > Ofertas**.

Aparecerá la página Ofertas.

2. Haga clic en el icono **Agregar una oferta**.

Si tiene más de una plantilla de ofertas en su sistema de Campaign, aparecerá la página Seleccionar una plantilla de ofertas. Si sólo existe una plantilla de ofertas, no tendrá que seleccionar una plantilla, sino que accederá directamente a la página Oferta nueva.

3. Seleccione la plantilla en la que desea basar su nueva oferta. Se muestran el nombre, la descripción, los usos sugeridos, los formatos de código de oferta y tratamiento y los atributos estáticos y parametrizados de la plantilla de oferta seleccionada.
4. Haga clic en **Continuar**.

Aparecerá la página Oferta nueva.

5. Introduzca valores para la nueva oferta, incluidos los valores predeterminados de los atributos parametrizados que existan.

Para los atributos que tengan valores suministrados en una lista desplegable, y que permiten agregar elementos de lista, aquí puede agregar elementos de lista cuando crea la oferta. Puede eliminar cualquier elemento de lista nuevo que añada aquí, pero no puede eliminar ningún elemento de lista que haya existido anteriormente. Cualquier elemento de lista que se añada aquí se guarda en el atributo personalizado de la oferta.

 Los nombres de las ofertas tienen restricciones de caracteres específicas. Para obtener detalles, consulte [Acerca de los caracteres especiales](#).

6. Cuando haya terminado de introducir los detalles de la oferta, haga clic en **Guardar cambios**.

Aparecerá la página Resumen de oferta de la nueva oferta.

Productos relevantes para las ofertas

Productos relevantes es un atributo obligatorio en las plantillas de ofertas, aunque no es necesario completarlo en cada oferta. Al crear una oferta, puede especificar una consulta que genera una lista de ID de productos que desea asociar con esta oferta. Estos ID de producto se pueden usar para hacer un seguimiento de respuestas deducidas que permite determinar si un evento (por ejemplo, una compra) se considera una respuesta (por ejemplo, la compra de uno de los productos relevantes asociados con una oferta se considera una respuesta).

También puede importar una lista de ID de productos durante la creación de la oferta al copiarlos desde un archivo de origen y pegarlos en la definición de Productos relevantes cuando crea una nueva oferta.

Importar una lista de productos relevantes para una oferta mediante pegado

1. En Campaign, al crear una nueva oferta en la página Oferta nueva, haga clic en **Importar ID de productos**. Se abre la ventana Seleccionar productos.
2. Copie los ID de producto desde su archivo de origen usando la función `Copy` del menú contextual o `Ctrl+C`.

 Al copiar ID de productos, puede usar uno o más de los siguientes delimitadores: tabulación, coma o salto de línea/nueva línea. Si ingresa varios delimitadores consecutivos, estos se ignoran. Si los ID de producto son cadenas de texto, los espacios no se quitan y se conservan las mayúsculas y minúsculas.

3. Pegue los ID de producto que copió en la lista Importar ID de producto usando la función `Paste` del menú contextual o `Ctrl+V`. Mientras trabaja en la ventana Seleccionar productos, también puede agregar, editar o eliminar entradas manualmente desde la lista Importar ID de productos. No existe ningún límite para el número de entradas que se pueden pegar en la lista Importar ID de productos.
4. Cuando haya terminado de agregar entradas en el área Importar ID de productos, haga clic en **Importar**. Los ID del área Importar ID de productos se importan y se muestran en la sección Seleccionar productos donde con el indicador “PRODUCTID =” al comienzo de cada ID de producto. Si se detectan errores durante la importación (por ejemplo, caracteres alfabéticos cuando el campo ID de producto es numérico o si se excede la longitud máxima de la cadena de un ID de producto de texto, aparecerá un mensaje emergente indicando cada error. Observe cada error y haga clic en Aceptar para ver el error siguiente.

☀ La función Importar solamente importa un ID de producto una vez; las apariciones duplicadas del mismo valor se ignoran automáticamente.

☀ Puede seguir pegando e importando ID de productos hasta que haga clic en **Guardar cambios** en la ventana Seleccionar productos. Una vez que haya salido de la ventana Seleccionar productos, no puede importar otros ID de productos. Si hace clic nuevamente en **Importar ID de productos** se borran las consultas existentes para que pueda comenzar una nueva. Si no desea borrar la consulta existente, haga clic en **Cancelar** cuando se le solicite la confirmación.

5. Cuando termine de importar ID de productos, haga clic en **Guardar cambios**. Los ID de productos que estaban en la lista Seleccionar productos donde se guardan como consulta para la oferta y la lista de ID de productos aparece bajo Productos relevantes.
6. Continúe creando la oferta.

Temas relacionados

- Creación de nuevas ofertas

Editar la consulta de productos relevantes de una oferta

Luego de importar una lista de productos relevantes para una oferta, la lista se guarda como consulta. Puede editar esta consulta e incluso agregar condiciones de consulta adicionales cuando edite la oferta.

1. En Campaign, abra la oferta cuya lista de Productos relevantes desea editar.
2. Bajo la lista de Productos relevantes, haga clic en **Editar consulta**. Se abre la ventana Seleccionar productos, que muestra la lista de ID que están actualmente en la consulta, bajo Seleccionar productos donde.

3. Edite la consulta usando el botón << para eliminar una entrada seleccionada de la lista o los botones de flecha hacia arriba y hacia abajo para cambiar el orden de las entradas. Agregue una cláusula de consulta usando cualquier atributo en la tabla UA_Products, incluido ID de producto, usando el botón >> para trasladarla a la lista **Seleccionar productos donde**.
4. Al terminar de editar la consulta, haga clic en **Guardar cambios** para guardar la consulta
5. En la página Editar de la oferta, haga clic en **Guardar cambios** para guardar la oferta.

Borrar la consulta de productos relevantes de una oferta

Luego de importar una lista de productos relevantes para una oferta, la lista se guarda como consulta. Puede borrar la consulta completa, incluidos todos los ID de producto existentes en la consulta al editar la oferta.

1. En Campaign, abra la oferta cuya lista de Productos relevantes desea borrar.
2. Bajo la lista de Productos relevantes, haga clic en **Importar ID de productos**. Verá una advertencia que indica que al importar ID de productos se restablecerán todas las condiciones existentes.
3. Haga clic en **Aceptar**. Se abre la ventana Seleccionar productos, donde no se muestra ningún ID. Ahora puede importar nuevos ID de productos o no importar ningún ID para dejar la consulta vacía.
4. Haga clic en **Guardar cambios** para guardar la consulta
5. En la página Editar de la oferta, haga clic en **Guardar cambios** para guardar la oferta.

Eliminar productos seleccionados de la consulta de productos relevantes

Puede eliminar productos seleccionados de la consulta en lugar de borrar la consulta completa.

1. En Campaign, abra la oferta donde desea eliminar los ID de productos seleccionados de la lista de Productos relevantes.
2. En la lista de Productos relevantes, mantenga pulsada la tecla Ctrl y seleccione los elementos que desea eliminar con el ratón.
3. Cuando haya terminado de seleccionar los elementos que desea eliminar, haga clic en **Eliminar**. Los elementos seleccionados se eliminan de Productos relevantes.
4. Haga clic en **Guardar cambios** para guardar la oferta.

Duplicación de ofertas

Mediante la duplicación de ofertas existentes para crear ofertas nuevas, puede ahorrar tiempo en la introducción de datos. Se pueden duplicar tanto las ofertas retiradas como las activas. A las ofertas que se crean por duplicación se les asignan automáticamente códigos de oferta exclusivos; incluyen la designación “Copia de <nombre original de la oferta>” y tienen la misma descripción, la misma política de seguridad y los mismos valores de atributos de oferta que la oferta original.

- 💡 Las ofertas duplicadas se crean en la misma carpeta que sus originales, pero pueden moverse más tarde a una ubicación diferente. Debe tener los permisos apropiados para poder duplicar y mover ofertas.

Temas relacionados

- Procedimiento para mover una oferta o una lista de ofertas

Procedimiento para duplicar una oferta desde la página Ofertas

1. Seleccionar **Campaña > Ofertas**. Aparecerá la página Ofertas.
2. Desplácese hasta la carpeta que contiene las ofertas que desea duplicar.
3. Seleccione las casillas de verificación que aparecen junto a las ofertas que desea duplicar.
4. Haga clic en el icono **Duplicar ofertas seleccionadas**. Aparecerá una ventana de confirmación.
5. Haga clic en **Aceptar** para continuar. Las ofertas seleccionadas se duplican y se muestran en la lista de ofertas.

Procedimiento para duplicar una oferta desde la página Resumen de la oferta

1. Desde la página Resumen de oferta de la oferta que desea copiar, haga clic en el icono **Crear oferta duplicada**. Aparecerá una ventana de confirmación.
2. Haga clic en **Aceptar** para continuar. Verá la página Oferta nueva en modo Editar, con campos rellenos con valores de la oferta original pero con un nuevo código de oferta.
3. Edite los valores que desee cambiar, incluido el nombre y la descripción de la oferta.

- 💡 Los nombres de las ofertas tienen restricciones de caracteres específicas. Para obtener detalles, consulte [Acerca de los caracteres especiales](#).

4. Haga clic en **Guardar cambios** para crear la nueva oferta. La oferta se guarda y accederá a la página Resumen de oferta de la nueva oferta.

Agrupación de ofertas

Puede agrupar ofertas para crear informes o realizar análisis. Por ejemplo, puede ver las tasas de respuestas para una oferta “Envío gratuito” enviada a través de diversos canales y ofrecida en diferentes momentos del año.

⚡ Para que cualquier informe pueda utilizar un atributo de oferta con fines de agrupación o acumulación, es necesario que el administrador de informes lo haya personalizado.

Las ofertas se pueden agrupar de dos formas.

- Uso de atributos
- En carpetas

Temas relacionados

- Duplicación de ofertas
- Trabajo con listas de ofertas

Uso de atributos

Puede crear cualquier número de atributos personalizados en las ofertas para utilizarlos como “campos de agrupación de ofertas”. Por ejemplo, si tiene varias promociones de tarjetas de crédito para afiliación en universidades, puede crear un atributo personalizado denominado “región” que puede usar en informes. De este modo podría agrupar las ofertas dirigidas a alumnos de universidades de Barcelona para compararlas con las de alumnos de universidades de Madrid.

Cuando cree ofertas que utilicen atributos personalizados, deberá introducir los valores de forma manual. También puede duplicar una oferta similar para reducir el trabajo de introducción de datos, pues los valores de los atributos parametrizados también se copiarán.

Los atributos de ofertas también se pueden utilizar dentro de listas de ofertas inteligentes para identificar y agrupar ofertas.

Agrupación de ofertas en carpetas

Puede resultar útil agrupar ofertas en carpetas para crear informes. Si mantiene todas las ofertas relacionadas en la misma carpeta y especifica la carpeta como destino cuando se le pidan ofertas sobre las cuales crear informes, todas las ofertas de dicha carpeta (y cualquiera de sus subcarpetas) se seleccionan automáticamente para la creación de informes).

⚡ La inclusión de contenido de carpeta y subcarpeta para crear informes de este modo no consigue crear informes “de acumulación” para las ofertas, sino que éstas simplemente se seleccionan basándose en inclusiones en una estructura de carpetas.

Procedimiento para editar una oferta

Puede editar una oferta existente en cualquier momento, tanto si se ha usado en un proceso de contacto como si no, en función de sus roles y permisos.

⚡ Una vez que se ha usado una oferta en producción (una vez que se ha asignado a una celda de un diagrama de flujo que se ha ejecutado en producción y registrado en el historial de contactos), sólo podrá editar el nombre de la oferta, su descripción y los valores predeterminados para los atributos de oferta parametrizados. Con esta restricción se asegurará de que Campaign pueda seguir los detalles exactos de las ofertas anunciadas a los individuos.

1. Seleccionar **Campaña > Ofertas**. Aparecerá la página Ofertas.
2. Desplácese hasta la oferta que desee editar y haga clic en el nombre de oferta con hipervínculo. Aparecerá la página Resumen de oferta en el modo de sólo lectura.
3. Haga clic en el icono **Editar** para ingresar al modo **Editar**.
4. Realice los cambios.

⚡ Los nombres de las ofertas tienen restricciones de caracteres específicas. Para obtener detalles, consulte [Acerca de los caracteres especiales](#).

5. Cuando haya terminado de realizar los cambios, haga clic en **Guardar cambios**. Los cambios se guardarán y volverá a la página de la oferta en modo de sólo lectura.

Procedimiento para mover una oferta o una lista de ofertas

Puede mover una o varias ofertas de una carpeta a otra. El procedimiento para mover ofertas es el mismo que para mover listas de ofertas, y es posible mover ofertas y listas de ofertas en la misma operación.

⚡ Al mover objetos en Campaign deberá ser consciente de que el acceso a diferentes ubicaciones puede estar regido por políticas de seguridad diferentes. Sólo puede mover ofertas en una carpeta que tenga una política de seguridad para la cual tenga permiso.

1. Desde la página Ofertas, seleccione las ofertas o listas de ofertas que desee mover y haga clic en el icono **Mover elementos seleccionados**.

Una manera alternativa de trasladar una oferta es ver la página Resumen de oferta y hacer clic en el icono **Mover a otra carpeta**. Sin embargo, tome en cuenta que este método alternativo está disponible solo para trasladar las ofertas, no las listas de ofertas.

Aparecerá la ventana Mover elementos a.

2. Desplácese a la carpeta a la que desea mover los elementos seleccionados.

3. Haga clic en **Aceptar ubicación**.

Las ofertas o listas de ofertas seleccionadas se ubican en la carpeta que haya elegido.

Adición de ofertas a listas de ofertas

Puede agregar ofertas a listas de ofertas estáticas al crear la lista de ofertas o bien editando la lista.

- 💡 Las nuevas ofertas creadas pueden convertirse en parte de listas de ofertas inteligentes sin que tenga que realizar ninguna acción si cumplen los criterios de consulta de las listas de ofertas inteligentes.

Temas relacionados

- Procedimiento para editar una lista de ofertas

Eliminación de ofertas

Debe tener los permisos apropiados para poder eliminar una oferta o lista de ofertas. Además, para conservar la integridad del sistema, Campaign no le permitirá eliminar ofertas o listas de ofertas a las que se haya hecho referencia en tablas del sistema. Esto incluye ofertas o listas de ofertas que:

- estén asociadas a una campaña;
- se hayan asignado a una celda en un proceso de contacto en un diagrama de flujo para las cuales se haya completado el historial de contacto; o
- se hayan asignado a una celda de un proceso Optimizar en un diagrama de flujo.

- ! Si trata de eliminar una oferta o lista de ofertas en estas situaciones, aparecerá un mensaje de confirmación para indicar que la oferta o lista de ofertas se retirará y no se suprimirá. Para impedir un uso futuro de ofertas o listas de ofertas a las que se haya hecho referencia en tablas del sistema, deberá retirarlas en lugar de eliminarlas.

Si las ofertas que desea eliminar pertenecen a listas de ofertas estáticas, se le pedirá que confirme la eliminación. Si elige continuar, las ofertas eliminadas se quitan automáticamente de las listas de ofertas estáticas.

Los procesos de contacto que contengan celdas que eran ofertas asignadas que posteriormente hayan sido eliminadas permanecerán configuradas, pero la oferta se indicará como "desconocida" en el cuadro de diálogo de configuración del proceso y aparecerá una advertencia cuando se ejecute el diagrama de flujo.

El procedimiento para eliminar ofertas es el mismo que para eliminar listas de ofertas, y es posible eliminar ofertas y listas de ofertas en la misma operación.

Temas relacionados

- Retirada de ofertas
- Retirada de listas de ofertas

Procedimiento para eliminar una oferta o una lista de ofertas

1. Desde la página Ofertas, seleccione las ofertas o listas de ofertas que desee eliminar y haga clic en el icono **Eliminar elementos seleccionados**.

O bien

Desde la página Resumen de oferta de la oferta que desea eliminar, haga clic en el icono **Eliminar esta oferta**.

Aparecerá una ventana de confirmación.

2. Haga clic en **Aceptar**. Volverá a la página Ofertas. Las ofertas eliminadas dejarán de mostrarse.

Retirada de ofertas

Si tiene los permisos apropiados, podrá retirar ofertas y listas de ofertas para impedir su futuro uso. Retirar una oferta no afecta a las campañas o diagramas de flujo en los que ya se haya usado la oferta y conserva la integridad de datos con cualquier dato de la tabla del sistema que se haya generado basándose en la oferta, como el histórico de contactos y respuestas.

Las ofertas retiradas permanecen visibles en la jerarquía de ofertas, pero atenuadas. Se pueden encontrar utilizando la función de búsqueda, pueden duplicarse para crear nuevas ofertas y están disponibles para la creación de informes. Sin embargo, ya no pueden asignarse y no pueden anunciarse como parte de una lista de ofertas.

Puede limpiar las listas de ofertas estáticas eliminando de ellas las ofertas retiradas. Las listas de ofertas inteligentes no precisan esta limpieza, pues se resolverán únicamente a ofertas no retiradas que coincidan con sus criterios de consultas.

-
- 💡 Una vez que retire una oferta, no podrá volver a activarla, sino que, si necesita una oferta con los mismos detalles, deberá crear una nueva duplicando la oferta retirada.
-

El procedimiento para retirar ofertas es el mismo que para retirar listas de ofertas, y es posible retirar ofertas y listas de ofertas en la misma operación.

Procedimiento para retirar una oferta o una lista de ofertas

1. Desde la página Todas las ofertas, seleccione las ofertas o listas de ofertas que desea retirar y haga clic en el icono **Retirar ofertas/listas seleccionadas**.

Una manera alternativa de trasladar una oferta es ver la página Resumen de oferta y hacer clic en el icono **Retirar esta oferta**. Sin embargo, tome en cuenta que este método alternativo está disponible solo para las ofertas, no las listas de ofertas.

Aparecerá una ventana de confirmación.

- Haga clic en **Aceptar**. Volverá a la página Ofertas.

Las ofertas y listas de ofertas retiradas se retiran y se muestran en gris.

Procedimiento para asignar ofertas a celdas desde el cuadro de diálogo de configuración del proceso

- Si su entorno de Campaign está integrado con Marketing Operations, debe usar Marketing Operations para asignar ofertas o listas de ofertas a celdas de salida en el formato de hoja de cálculo de la celda de selección de un proyecto de campaña. Si su entorno de Campaign está configurado para acceder a las campañas heredadas, use las instrucciones de esta guía para asignar ofertas o listas de ofertas a las celdas de salida en las campañas heredadas. En lo que respecta a las campañas heredadas, existen dos maneras de asignar ofertas a las celdas: desde la hoja de cálculo de la celda de selección de la campaña o dentro del cuadro de diálogo de configuración de proceso. Para obtener más información, consulte [Acerca de la integración con Marketing Operations](#).

Puede asignar ofertas o listas de ofertas a una celda de salida desde la ventana de configuración de un proceso de contacto.

Antes de configurar el proceso de contacto, asegúrese de que existe la oferta o lista de ofertas que desea utilizar.

- En un diagrama de flujo en modo de **Edición**, haga doble clic en el proceso de contacto que contiene las celdas a las que desea asignar las ofertas. Aparecerá el cuadro de diálogo configuración del proceso.
- Haga clic en la ficha **Tratamiento**.
Verá la interfaz **Asignar las ofertas a las celdas**, que mostrará una fila por cada celda de selección definida en el proceso.
- Para cada celda de selección mostrada en la tabla, haga clic en la columna **Oferta** para seleccionar una opción de una lista desplegable de ofertas disponibles o haga clic en **Asignar ofertas**.

- Si las celdas de entrada están vinculadas a una celda descendente definida en la hoja de cálculo de la celda de selección (TCS) y ya se han asignado ofertas o listas de ofertas a las celdas de la TCS, se mostrarán aquí. Puede anular estas asignaciones si lo desea. Los cambios que realice en el proceso de contacto se reflejarán en la TCS después de guardar el diagrama de flujo.

- Para utilizar grupos de control de resistencia, seleccione la casilla de verificación **Utilizar grupos de control de resistencia**.

La tabla de asignación de ofertas se actualiza dinámicamente para mostrar columnas adicionales e indicar si una celda de selección es un control y qué celda es un control para la celda actual.

- a. Para cada celda, indique si es una celda de control haciendo clic en la columna **¿Control?** y seleccionando **S** o **N**. De forma predeterminada, la configuración es N. Las celdas designadas como celdas de control no pueden ser ofertas asignadas. Una vez designadas como celdas de control, estas celdas aparecen en la lista desplegable **Celda de control**, para que pueda seleccionarlas como controles de celdas de selección.
 - b. Para cada celda que no sea una celda de control, puede especificar de manera opcional una celda de control desde la lista desplegable **Celda de control**. Esta lista se completa con los nombres de las celdas para las cuales haya indicado **¿Control? = S**.
5. Haga clic en la ficha **Parámetros** para especificar parámetros de la oferta para cada celda. Si las ofertas que está asignando contienen atributos parametrizados, puede ver los valores predeterminados y anularlos si lo desea. Verá una fila por cada parámetro y oferta. Por ejemplo, si una oferta contiene cuatro atributos parametrizados, verá cuatro filas para dicha oferta.
 6. Utilice el menú desplegable **Para la(s) celda(s)** para indicar a qué celdas se les aplicarán los valores de parámetros que especifique.

Si tiene varias celdas y selecciona **[Todas las celdas]**, verá una fila por cada oferta y parámetro. Los valores que introduzca en el campo **Valor asignado** se aplican a todas las celdas que hayan recibido dicha oferta.

Si se asigna la misma oferta a varias celdas pero con distintos valores de parámetros para diferentes celdas, la vista **[Todas las celdas]** muestra **[Valores múltiples]** para estos parámetros.

Si selecciona una celda individual, la tabla muestra solamente las ofertas asignadas a la celda que ha seleccionado. Los valores que introduzca en el campo **Valor asignado** se aplican solamente a dicha celda.

 Si tiene que introducir muchos valores de parámetros, puede ahorrar tiempo si utiliza la opción **[Todas las celdas]** para aplicar valores aplicables a la mayoría de las celdas y selecciona posteriormente las celdas individuales para anular los valores de sus parámetros.

7. Edite los valores de los campos **Valor asignado** como sea necesario.

 Puede utilizar constantes, campos derivados o campos de tabla como valores de los parámetros.

8. Cuando haya terminado de asignar ofertas y de especificar valores para los parámetros de las ofertas, deberá completar el resto de la configuración del proceso.

Temas relacionados

- Procesos de contacto

Búsqueda de ofertas

Campaign admite búsquedas de ofertas pero no de listas de ofertas. Puede realizar una búsqueda básica de ofertas utilizando cualquiera de los criterios siguientes:

- Nombre completo o parcial
- Descripción completa o parcial
- Código de oferta completo o parcial
- Nombre del propietario

Además, puede utilizar la función Búsqueda avanzada para buscar ofertas o listas de ofertas utilizando consultas basadas en atributos de ofertas y valores especificados.

Procedimiento para utilizar Búsqueda avanzada para buscar ofertas

1. Desde una carpeta de Ofertas, haga clic en el icono **Búsqueda avanzada**.
Aparecerá la ventana **Opciones de búsqueda avanzada**.
2. En la sección **Crear una condición**, seleccione un atributo de oferta para utilizarlo en el campo **Sobre este atributo**.
3. En función del tipo de atributo que haya seleccionado, podrá introducir más condiciones para buscar. Por ejemplo:
 - En el atributo “Coste por oferta”, buscar valores inferiores o iguales a \$10,00
 - En el atributo “Fecha de caducidad”, buscar la fecha especificada de 30 de noviembre de 2007
 - En el atributo “Descripción”, buscar valores especificados que no contengan la cadena “2005”
4. Haga clic en **AND>>** o en **OR>>** para mover el o los conjuntos de criterios a la sección **Buscar ofertas donde** y crear la consulta. Para quitar una condición de la sección **Buscar ofertas donde**, haga clic en **<<**.

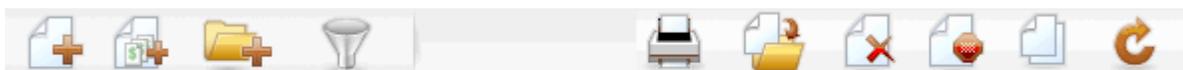
 En función de los operadores que utilice en la consulta (por ejemplo, =, >, contiene, comienza con, etc.), es posible que pueda seleccionar varios valores o un único valor. Tenga en cuenta que, en algunos casos, cuando seleccione varios valores con un operador, creará condiciones “O”. Por ejemplo, si crea una consulta donde “Color =” y selecciona azul, rojo y blanco como colores, la consulta que cree será “Color = azul O color = rojo O color = blanco”.

5. Cuando haya completado la creación de la consulta, haga clic en **Buscar**.

La página Resultados de la búsqueda muestra todas las ofertas que coincidan con sus criterios de búsqueda.

Iconos de la página Todas las ofertas

La página Todas las ofertas utiliza los siguientes iconos



Los iconos, de izquierda a derecha, se describen en la siguiente tabla.

Nombre del icono	Descripción
Agregar una oferta	Haga clic para agregar una nueva oferta.
Agregar una lista	Haga clic para agregar una nueva lista de ofertas.
Agregar una subcarpeta	Haga clic para agregar una nueva subcarpeta de oferta.
Búsqueda avanzada	Haga clic para abrir el cuadro de diálogo Opciones de búsqueda avanzada, donde puede especificar los atributos y los valores para buscar ofertas.
Imprimir este elemento	Seleccione una o más ofertas haciendo clic en la casilla de verificación que aparece junto a cada oferta. Luego, haga clic en este icono para imprimir las ofertas seleccionadas.
Mover los elementos seleccionados	Seleccione una o más ofertas haciendo clic en la casilla de verificación que aparece junto a cada oferta. Luego, haga clic en este icono para mover las ofertas seleccionadas.
Eliminar los elementos seleccionados	Seleccione una o más ofertas haciendo clic en la casilla de verificación que aparece junto a cada elemento. Luego, haga clic en este icono para eliminar los elementos seleccionados.
Retirar las ofertas/listas seleccionadas	Seleccione una o más ofertas haciendo clic en la casilla de verificación que aparece junto a cada elemento. Luego, haga clic en este icono para retirar los elementos seleccionados.
Duplicar las ofertas seleccionadas	Seleccione una o más ofertas haciendo clic en la casilla de verificación que aparece junto a cada oferta. Luego, haga clic en este icono para duplicar las ofertas seleccionadas.
Recargar ofertas	Haga clic en este icono para actualizar la lista de ofertas de la página.

Procedimiento para visualizar informes de ofertas en la página Resumen

Se puede acceder a los informes de las ofertas desde sus páginas Resumen. Estos informes son los mismos que los que se encuentran disponibles en el área **Herramientas de análisis de campaña** de la aplicación, excepto que estos solo proporcionan datos para la oferta actual.

1. Haga clic en **Campaña > Ofertas**.
Aparecerá la página Ofertas.
2. Desplácese por la estructura de carpetas para encontrar la oferta para la cual desea visualizar un informe.
3. Haga clic en el nombre de la oferta.
Aparecerá la página Resumen de oferta.
4. Haga clic en la ficha **Análisis**.
5. Seleccione un informe de la lista desplegable **Tipo de informe**.
Campaign muestra el informe seleccionado.

Trabajo con listas de ofertas

Puede realizar las tareas siguientes con listas de ofertas:

- [Agregar una lista de ofertas estática](#)
- [Agregar una lista de ofertas inteligente](#)
- [Editar una lista de ofertas](#)
- [Mover una lista de ofertas](#)
- [Eliminar una lista de ofertas](#)
- [Retirar una lista de ofertas](#)
- [Asignar listas de ofertas a celdas](#)

 Para trabajar con listas de ofertas se debe contar con los permisos adecuados. Para obtener más información sobre los permisos, consulte la *Guía del administrador de Campaign*.

Procedimiento para agregar una lista de ofertas estática

1. Seleccionar **Campaña > Ofertas**.
Aparecerá la página Ofertas.

2. Haga clic en el icono **Agregar una lista**.
Aparecerá la página Nueva lista de ofertas.
 3. Escriba un nombre, la política de seguridad y opcionalmente una descripción para la lista de ofertas.
-
-  Los nombres de las listas de ofertas tienen restricciones de caracteres específicas. Para obtener detalles, consulte [Acerca de los caracteres especiales](#).
-
4. Deje sin seleccionar la casilla de verificación **Ésta es una lista de oferta inteligente**.
 5. En la sección **Ofertas incluidas**, utilice el Árbol o la Visualización de lista para seleccionar ofertas que desee agregar a su lista. Mueva las ofertas seleccionadas al cuadro **Ofertas incluidas** utilizando el botón >>.
 6. Cuando haya terminado de seleccionar las ofertas, haga clic en **Guardar cambios**. Volverá a la página Resumen de la lista de ofertas para la nueva lista.

Procedimiento para agregar una lista de ofertas inteligente

1. Seleccionar **Campaña > Ofertas**.
Aparecerá la página Ofertas.
 2. Haga clic en el icono **Agregar una lista**.
Aparecerá la página Nueva lista de ofertas.
 3. Escriba un nombre, la política de seguridad y opcionalmente una descripción para la lista de ofertas.
 4. Seleccione la casilla de verificación **Ésta es una lista de ofertas inteligente**.
 5. En la sección **Ofertas incluidas**, utilice atributos de ofertas existentes, sus valores y los operadores AND y OR para crear condiciones para incluir ofertas en esta lista de ofertas.
 6. Si lo desea, utilice la vista de carpeta bajo Restringir el acceso a la búsqueda (para todos los usuarios) para limitar la búsqueda a las carpetas seleccionadas. Para incluir subcarpetas en los resultados de la búsqueda, seleccione la casilla de verificación Incluir las subcarpetas.
-
-  Las ofertas elegidas como resultado de esta búsqueda estarán disponibles para cualquier usuario con permisos de acceso a esta lista de ofertas, aunque normalmente no tenga permisos para ver las ofertas o acceder a ellas.
-
7. Si lo desea, utilice las listas desplegables situadas debajo de **Ordenar las ofertas coincidentes por** para seleccionar el atributo de oferta según el cual desea que se ordenen las ofertas coincidentes y si el orden es Ascendente o Descendente.

8. Si lo desea, indique si desea limitar los resultados de la búsqueda a las “X” primeras ofertas que coincidan. De forma predeterminada, no hay ningún límite.
9. Cuando haya terminado de definir los criterios para la lista de ofertas inteligente, haga clic en **Guardar cambios**. Volverá a la página Resumen de la lista de ofertas para la nueva lista.

Procedimiento para editar una lista de ofertas

Después de guardar los cambios en la lista de ofertas, las campañas que utilicen listas de ofertas utilizarán automáticamente las definiciones más recientes de lista de ofertas la siguiente vez que se ejecuten.

1. Seleccionar **Campaña > Ofertas**.

Aparecerá la página Ofertas.

2. Haga clic en el nombre con hipervínculo de la lista de oferta que desee editar.

Aparecerá la ficha **Resumen** para la lista de ofertas.

3. Haga clic en el icono **Editar**.

Los detalles de la lista de ofertas aparecerán en el modo **Editar**.

4. Realice los cambios que desee.

Los nombres de las listas de ofertas tienen restricciones de caracteres específicas. Para obtener detalles, consulte [Acerca de los caracteres especiales](#).

5. Cuando haya terminado de realizar los cambios, haga clic en **Guardar cambios**. Volverá a la página Resumen de la lista de ofertas para la lista.

Movimiento de listas de ofertas

Puede mover una o más listas de ofertas de una carpeta a otra realizando los mismos pasos que para mover ofertas, y es posible mover ofertas y listas de ofertas en la misma operación.

Temas relacionados

- Procedimiento para mover una oferta o una lista de ofertas

Eliminación de listas de ofertas

Puede eliminar una o más listas de ofertas realizando los mismos pasos que para eliminar ofertas, y es posible eliminar ofertas y listas de ofertas en la misma operación.

Temas relacionados

- Procedimiento para eliminar una oferta o una lista de ofertas

Retirada de listas de ofertas

Puede retirar una lista de ofertas en cualquier momento para impedir su futuro uso. Retirar una lista de ofertas no afecta a las ofertas que se encuentren en dicha lista.

Las listas de ofertas retiradas permanecen visibles en la jerarquía de ofertas, pero atenuadas. Están disponibles para los informes; sin embargo, ya no se pueden asignar.

- ⚡ Una vez que retire una lista de ofertas, no podrá volver a activarla. Si necesita una lista de ofertas con los mismos detalles que una retirada, deberá volver a crearla de forma manual.

Las listas de ofertas se retiran realizando los mismos pasos que para retirar ofertas, y es posible retirar ofertas y listas de ofertas en la misma operación.

Temas relacionados

- Retirada de ofertas

Asignación de listas de ofertas a celdas

- ⚡ Si su entorno de Campaign está integrado con Marketing Operations, debe usar Marketing Operations para asignar ofertas o listas de ofertas a celdas de salida en el formato de hoja de cálculo de la celda de selección de un proyecto de campaña. Si su entorno de Campaign está configurado para acceder a las campañas heredadas, use las instrucciones de esta guía para asignar ofertas o listas de ofertas a las celdas de salida en las campañas heredadas. En lo que respecta a las campañas heredadas, existen dos maneras de asignar ofertas a las celdas: desde la hoja de cálculo de la celda de selección de la campaña o dentro del cuadro de diálogo de configuración de proceso. Para obtener más información, consulte .

Puede asignar listas de ofertas a celdas en procesos de contacto del mismo modo que asigna ofertas individuales. Puede asignar cualquier combinación de ofertas y listas de ofertas a la misma celda.

Sin embargo, los atributos parametrizados de las ofertas contenidas en la lista de ofertas utilizarán sus valores predeterminados. No podrá asignar valores de parámetros para ofertas contenidas en la lista de ofertas. Si desea cambiar los valores parametrizados, tiene las siguientes opciones:

- cambie los valores predeterminados asociados a la oferta existente, cree una copia de la oferta con los valores predeterminados que desee y asegúrese de que se utiliza en la lista de ofertas;
- asigne la oferta individualmente, fuera de una lista de ofertas.

Temas relacionados

- Procedimiento para asignar ofertas a celdas desde el cuadro de diálogo de configuración del proceso

8 Administración de celdas

- Acerca de las celdas
- Nombres y códigos de celda
- Trabajo con celdas
- Acerca de la hoja de cálculo de la celda de selección

Acerca de las celdas

Una celda es una lista de identificadores (como ID de cliente o de cliente potencial de la base de datos) a la que se asigna una o varias ofertas en Campaign.

Las celdas se crean configurando y ejecutando procesos de manipulación de datos en diagramas de flujo. Estas celdas de salida también pueden utilizarse como entrada para otros procesos del mismo diagrama de flujo (derivados del proceso que los creó).

Todas las celdas generadas en un diagrama de flujo tienen:

- un **código de celda** generado por el sistema. El código de celda tiene un formato estándar determinado por los administradores del sistema y es único en el momento de su generación. La exclusividad de los códigos de celda no se comprueba si no se establece en "No" el parámetro de configuración del diagrama de flujo `AllowDuplicateCellCodes`, en cuyo caso, los códigos de celda deben ser únicos solo en el diagrama de flujo actual. Para obtener más información sobre los códigos de celdas y los generadores de códigos de celdas, consulte la *Guía del administrador de Campaign*. Para obtener más detalles sobre los parámetros de configuración en el parámetro de configuración central que proporciona IBM Unica Marketing, consulte la *Guía del administrador de IBM Unica Marketing*.
- un **nombre de celda** generado por el sistema, único en el diagrama de flujo actual.

Además de celdas en diagramas de flujo, también se pueden crear códigos de celdas marcadoras de posición en la hoja de cálculo de la celda de selección, que posteriormente pueden enlazarse con celdas creadas en diagramas de flujo.

Temas relacionados

- Nombres y códigos de celda
- Cambio del nombre de celda
- Restablecimiento del nombre de la celda
- Acerca de la hoja de cálculo de la celda de selección

Nombres y códigos de celda

Los nombres y códigos de celdas son importantes porque sirven para establecer los vínculos entre procesos que emiten celdas o las utilizan como entrada.

Códigos de celda

Los códigos de celda tienen un formato estándar que determinan los administradores del sistema y son únicos en el momento de su generación. Debido a que los códigos de celda se pueden editar, su exclusividad no se comprueba a menos que el parámetro de configuración del diagrama de flujo AllowDuplicateCellCodes esté establecido en “No”, en cuyo caso, los códigos de celda deben ser únicos sólo en el diagrama de flujo actual. En la hoja de cálculo de la celda de selección (TCS) no se realiza ninguna verificación de exclusividad. Para obtener más información sobre los códigos de celdas y los generadores de códigos de celdas, consulte la *Guía del administrador de Campaign*. Para obtener más detalles sobre los parámetros de configuración en el parámetro de configuración central que proporciona IBM Unica Marketing, consulte la *Guía del administrador de IBM Unica Marketing*.

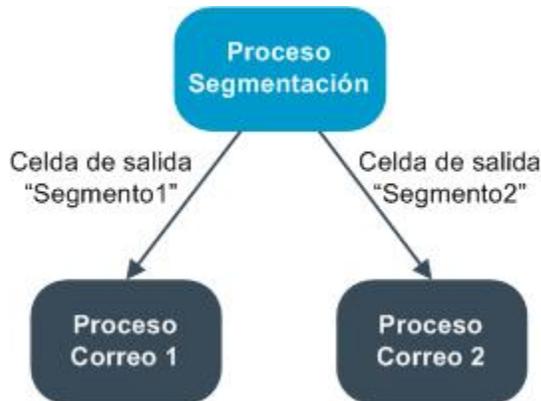
Nombres de celda

⚡ Los nombres de las celdas tienen restricciones de caracteres específicas. Para obtener detalles, consulte [Acerca de los caracteres especiales](#).

De forma predeterminada, los nombres de celda se basan en el proceso que los genera (por ejemplo, si una celda ha sido generada por un proceso denominado “Selección1”, su nombre predeterminado será “Selección1”), pero pueden sobrescribirse. Si se cambia el nombre de un proceso, los nombres de celdas generados por dicho proceso se modificarán también automáticamente, tanto en ese proceso como en todos los procesos derivados conectados del mismo diagrama de flujo. Si se cambia un nombre de celda, los vínculos entre dicha celda y los procesos derivados que la utilizan como entrada podrían verse afectados.

Supongamos, por ejemplo, que tenemos un proceso Segmentación que genera dos celdas de salida denominadas Segmento1 y Segmento2 que, a su vez, se utilizan como entrada en dos procesos Correo (Correo 1 y Correo 2): si se cambia el nombre de las celdas de Segmentación una vez conectadas con los procesos Correo, será necesario comprender cómo gestiona Campaign los nuevos nombres de celda.

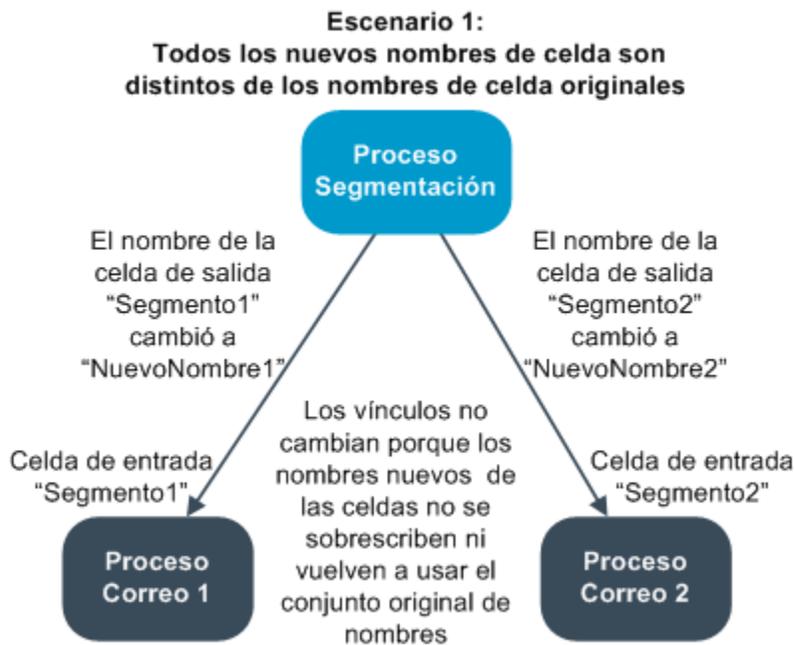
En el diagrama siguiente se muestra un ejemplo básico de un proceso Segmentación que emite dos celdas, y cada una de ellas se convierte en la entrada de los procesos Correo derivados.



Ejemplos: Escenarios de cambio de nombre de celdas

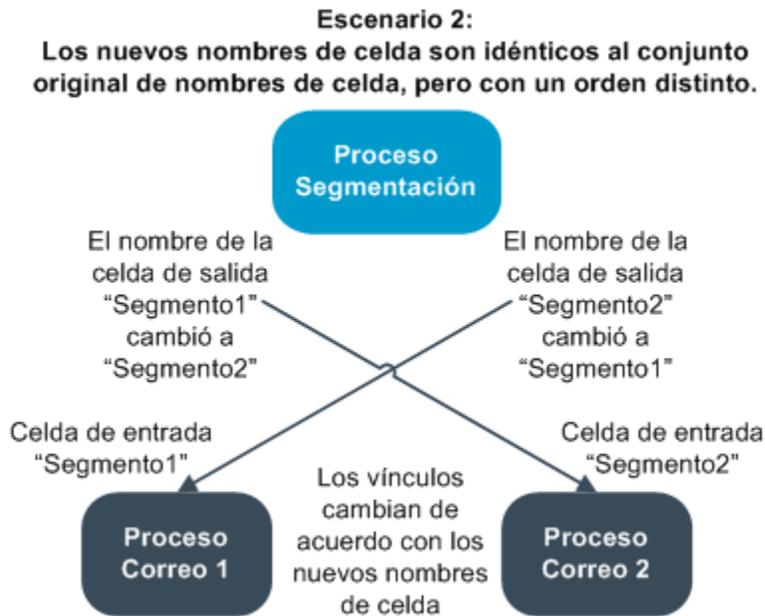
Escenario 1: Todos los nuevos nombres de celda son distintos de los nombres de celda originales

Si los nuevos nombres de celda no se solapan con los nombres predeterminados originales (en este ejemplo, si no se utiliza "Segmento1" o "Segmento2" como nombre de alguna de las celdas de salida de Segmentación), Campaign puede mantener los vínculos originales basándose en el "orden" original de las celdas. En esta situación, puesto que los nombres de celda originales no se traslapan ni reutilizan, el enlace entre las celdas de salida del proceso Segmentación y los dos procesos Correo respectivos no se modificará, tal como se muestra en el diagrama siguiente.

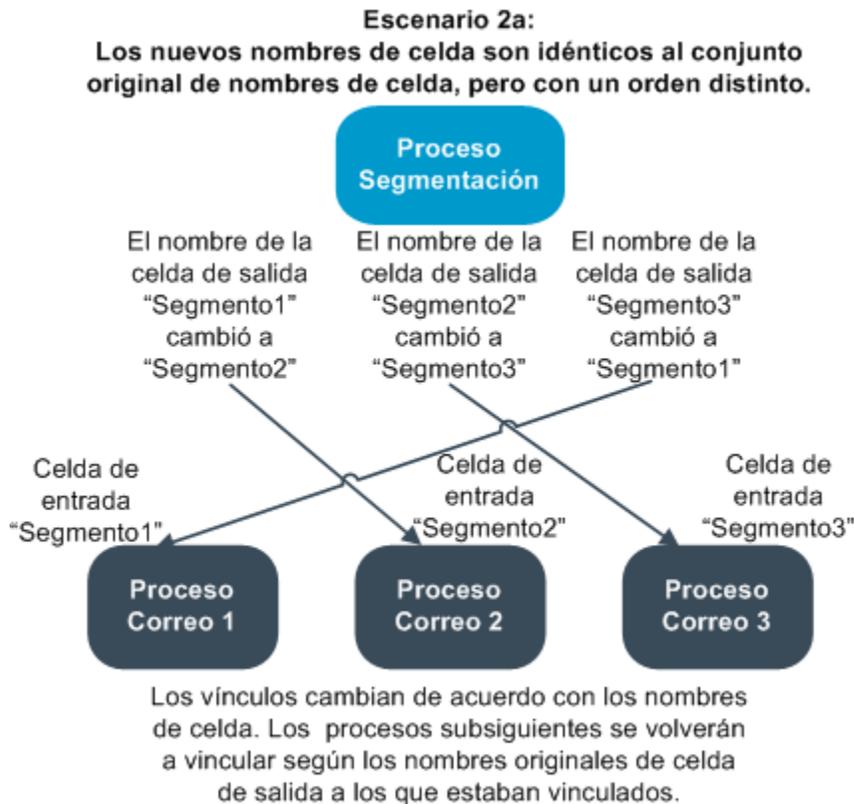


Escenario 2: El conjunto de nuevos nombres de celda es idéntico al conjunto de nombres de celda original, pero tiene un orden distinto

Si los nuevos nombres seleccionados para las celdas son idénticos a los nombres del conjunto original y simplemente están reordenados, los procesos derivados buscarán las celdas de salida disponibles por nombre (es decir, los nuevos nombres de celda) y se modificarán los vínculos según resulte conveniente. En el ejemplo, la celda de salida Segment2 a la que se ha cambiado el nombre es ahora la celda de entrada de Correo 2, y la celda Segment1 a la que se ha cambiado el nombre es ahora la celda de entrada de Mail List 1, tal como se muestra en el diagrama siguiente.

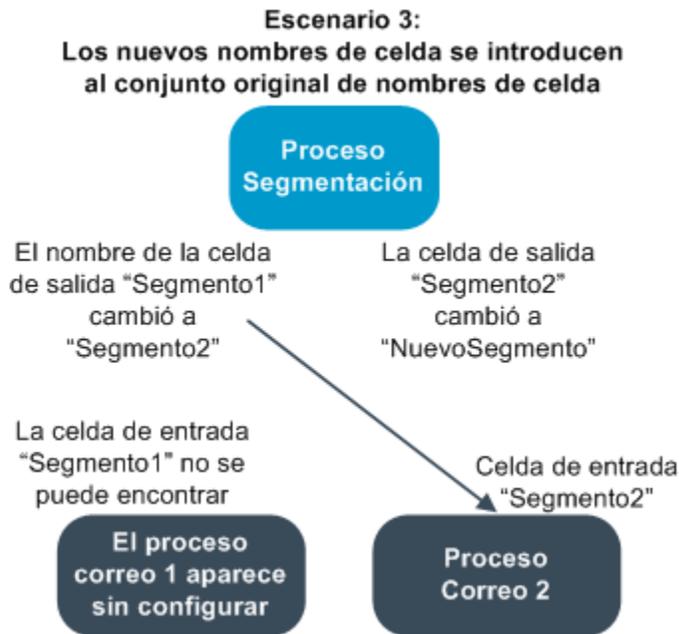


El siguiente diagrama ilustra la misma situación con tres celdas de entrada y salida.



Escenario 3: El conjunto de nombres nuevos de celda se solapa con algunos de los nombres de celda originales y se introducen nuevos nombres de celda

Cuando se solapan nuevos nombres con algunos de los nombres originales y se añaden nuevos nombres de celda, los vínculos que utilizan nombres del conjunto original de nombres de celda se reconocen y el resto se rompen. Por ejemplo, si se cambia el nombre de la celda "Segmento1" por "Segmento2" y se cambia el nombre de la celda "Segmento2" por "NuevoSegmento", el nuevo "Segmento2" se conectará con Correo2, y Correo1 se desconfigurará porque no podrá encontrar un nombre de celda de entrada con el nombre "Segmento1".



Trabajo con celdas

Pueden realizarse las tareas siguientes con celdas:

- [Procedimiento para crear una celda en un proceso de diagrama de flujo](#)
- [Acerca de la limitación del tamaño de las celdas de salida](#)
- [Acerca del cambio de nombres de celda](#)
- [Acerca del restablecimiento de nombres de celda](#)
- [Acerca del copiado y pegado de nombres y códigos de celda](#)
- [Acerca del cambio de códigos de celda](#)
- [Procedimiento para vincular celdas de diagrama de flujo con celdas de la hoja de cálculo de la celda de selección](#)
- [Procedimiento para desvincular las celdas de diagrama de flujo de las celdas de la hoja de cálculo de la celda de selección](#)
- [Procedimiento para asignar una oferta a una celda en un CSP del diagrama de flujo](#)
- [Acerca de la asignación de listas de oferta a celdas](#)
- [Procedimiento para configurar parámetros en ofertas asignadas a celdas](#)

Procedimiento para crear una celda en un proceso de diagrama de flujo

Las celdas se crean como salida de cualquier proceso de manipulación de datos (tales como Audiencia, Exportación, Fusión o Selección) en un diagrama de flujo.

1. En un diagrama de flujo en modo **Editar**, configure un proceso de manipulación de datos.
2. Al ejecutar el proceso, se creará una o varias celdas (en función del tipo de proceso y los valores de la configuración) como salida del proceso.

 Además de crear celdas en diagramas de flujo, también se pueden crear celdas marcadoras de posición en la hoja de cálculo de la celda de selección y vincularlas posteriormente a celdas de diagramas de flujo.

Limitación del tamaño de las celdas de salida

Para limitar el número de ID generados por los procesos de manipulación de datos como Audiencia, Exportación, Fusión o Selección, haga clic en la ficha **Límite tamaño celda** del cuadro de diálogo de configuración del proceso.

Las opciones para limitar el tamaño de la celda de salida dependen de si el proceso acepta la entrada desde una celda o desde una tabla. En los procesos que aceptan cualquier tipo de entrada, la ventana Límite tamaño celda cambia de forma dinámica para presentar las opciones adecuadas según el tipo de entrada.

- Procesos que toman datos de una celda de salida
- Procesos que toman la entrada de una tabla

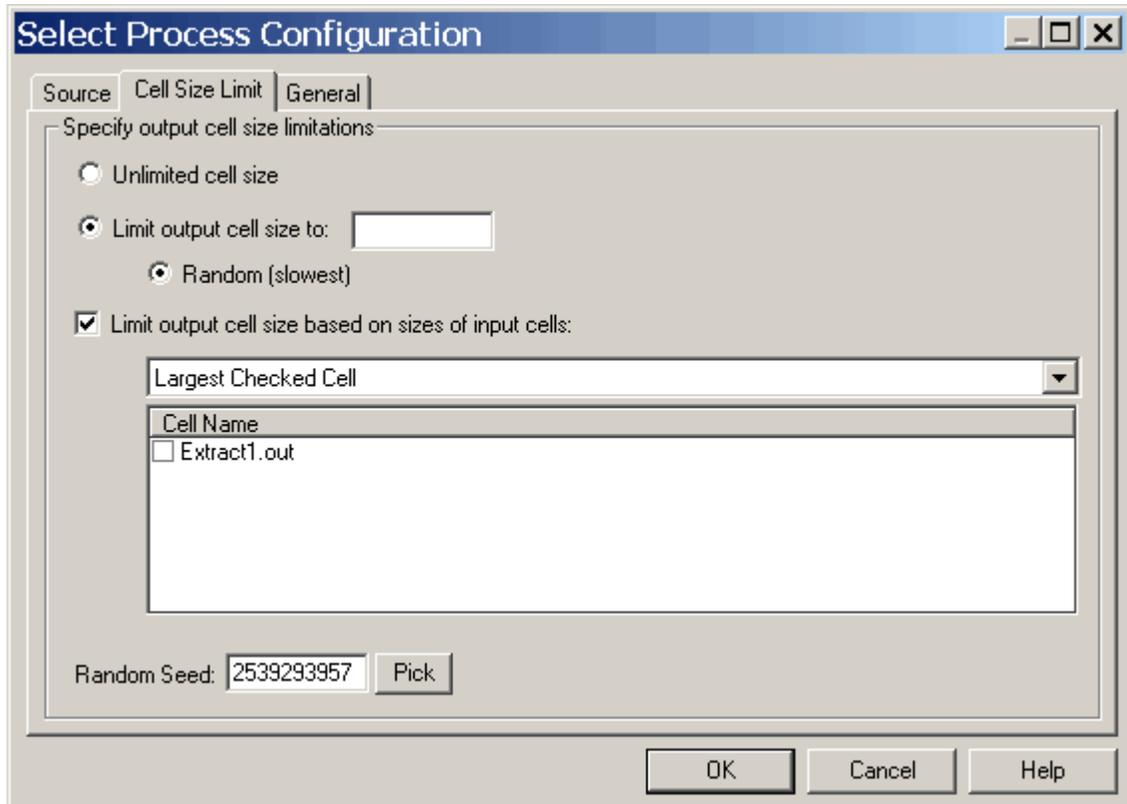
Para cualquier tipo de entrada, también puede cambiar el valor de inicio aleatorio para utilizar en la selección aleatoria de ID.

Temas relacionados

- Muestreo
- Cambio de la clave para la selección aleatoria

Procesos que toman datos de una celda de salida

Si el proceso toma la entrada de una celda generada, se mostrará la siguiente ventana Límite de tamaño de celda:



En esta ventana, se especifican los límites para el tamaño de la celda de salida.

- **Tamaño de celda ilimitado:** se muestran todos los ID que cumplen los criterios de la selección o la consulta en la ficha de este proceso. Ésta es la opción predeterminada.
- **Limitar tamaño de celda de salida a:** se muestra un número exacto especificado de ID únicos, seleccionados de forma aleatoria entre todos los ID que cumplen los criterios de la consulta. En el cuadro de texto, introduzca el número de ID que quiere que se devuelva. Campaign utiliza este método en los procesos que toman la entrada de celdas para asociar los registros deduplicados que muestra la base de datos con los de las celdas de entrada y, a continuación, realiza una selección aleatoria para obtener el tamaño de celda final. Tenga en cuenta que la lista de ID en las celdas que pasan de un proceso a otro es siempre única.

💡 La selección de registros con la opción aleatoria utiliza una gran cantidad de espacio temporal y es la que requiere más tiempo ya que deben recuperarse todos los ID en el servidor de Campaign. Utilice esta opción solamente cuando sea importante recuperar exactamente *N* registros.

Limitación del tamaño de la celda de salida en función del tamaño de la celda de entrada

En los procesos que toman la entrada de celdas, se pueden utilizar los tamaños de celdas de procesos de entrada conectados como atributos para limitar el tamaño de la celda de salida, incluso si no se utilizan los ID o los datos de celdas reales.

Por ejemplo, si se conectan 3 procesos con una celda de salida cada uno a un proceso Selección, se podrá utilizar únicamente una de las tres celdas de entrada como entrada de datos real para el proceso Selección, pero también se podrán utilizar los *atributos* de las otras celdas de entrada para especificar el tamaño de la celda de salida de dicho proceso. Una línea continua conecta el proceso cuya celda de salida utiliza realmente el proceso Selección; las líneas de puntos conectan los procesos cuyas celdas de salida no se utilizan como entrada de datos, sino que únicamente tienen una relación temporal con el proceso Selección.

Use la casilla de verificación **Limitar el tamaño de celda salida basado en tamaños de celdas entrada** para especificar las celdas de entrada cuyos atributos de tamaño desea utilizar para limitar el tamaño de la celda de salida del proceso actual. Algunas de estas opciones actúan junto con el valor **Limitar tamaño de celda de salida a** especificado.

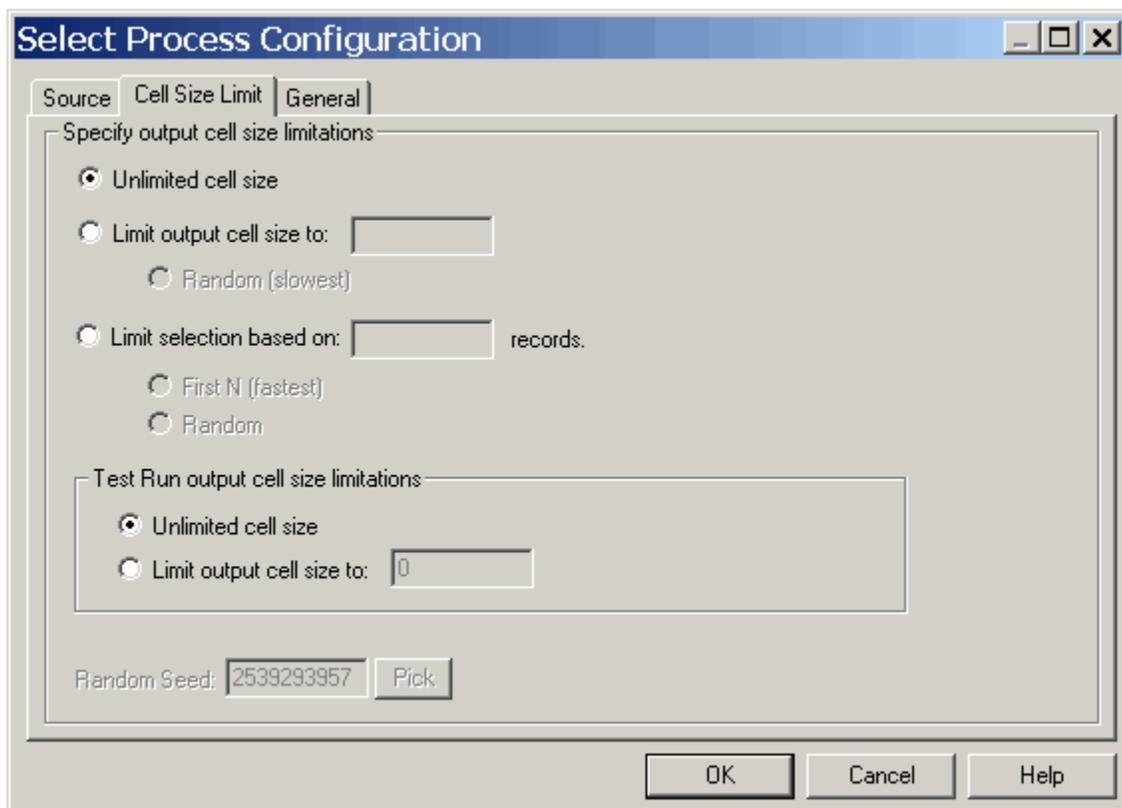
Procedimiento para limitar el tamaño de la celda de salida en función del tamaño de las celdas de entrada

1. Haga clic en la ficha **Límite tamaño celda** del proceso.
Aparecerá la ventana Límite tamaño celda.
2. Seleccione una opción de la lista desplegable para elegir el método por el cual se calcularán los límites:
 - **Celda marcada mayor:** especifica que el tamaño de la celda de salida no debería exceder el tamaño de la mayor celda de entrada seleccionada. Por ejemplo, si se seleccionan las celdas A, B y C, con tamaños de 250, 500 y 100, respectivamente, el tamaño de la celda de salida de este proceso estaría limitado a 500, el tamaño de la mayor celda de entrada.
 - **Tamaño máx. (arriba) menos suma de celdas marcadas:** utilice esta opción junto con el valor **Limitar tamaño de celda de salida a** especificado anteriormente. Esta opción especifica que el tamaño de celda de salida no debería exceder , donde es la diferencia entre el número especificado en el campo **Limitar tamaño de celda de salida a** anterior y la suma de todas las celdas de entrada seleccionadas. Por ejemplo, si se ha introducido 1000 como el valor de **Limitar tamaño de celda de salida a** y se han seleccionado las celdas de entrada A y B con los tamaños 100 y 200, respectivamente, el tamaño de la celda de salida para este proceso estaría limitado a $1000 - (100+200) = 700$.
 - **Tamaño de las celdas marcadas:** especifica que el tamaño de la celda de salida no debería exceder el tamaño de cualquiera de las celdas de entrada seleccionadas. Por ejemplo, si se seleccionan las celdas A, B y C, con tamaños de 250, 500 y 100, respectivamente, el tamaño de la celda de salida de este proceso estaría limitada a 100, el tamaño de la menor celda de entrada.

- **Suma de todas las celdas marcadas:** especifica que el tamaño de la celda de salida no debería exceder el tamaño total (suma) de todas las celdas de entrada seleccionadas. Por ejemplo, si se seleccionan las celdas A, B y C, con tamaños de 250, 500 y 100, respectivamente, el tamaño de la celda de salida de este proceso estaría limitado a 850, la suma de los tamaños de las tres celdas de entrada.
3. En la lista de celdas de entrada, seleccione las casillas de verificación de las celdas de entrada en cuyos tamaños desea que se basen los criterios de tamaño de celda de salida.

Procesos que toman la entrada de una tabla

Si el proceso toma la entrada de una tabla (o un segmento estratégico, en los procesos que permiten esta opción), se mostrará la siguiente ventana Límite de tamaño de celda:



En esta ventana, se especifican los límites para el tamaño de la celda de salida. Las diferencias clave entre las opciones que no sean **Tamaño de celda ilimitado** residen en el efecto sobre los recursos y el número final de registros generados cuando el origen de los datos no está normalizado.

- **Tamaño de celda ilimitado:** se muestran todos los ID que cumplen los criterios de la selección o la consulta en la ficha de este proceso. Ésta es la opción predeterminada.

- **Limitar tamaño de celda de salida a:** se muestra un número exacto especificado de ID únicos, seleccionados de forma aleatoria entre todos los ID que cumplen los criterios de la consulta. En el cuadro de texto, introduzca el número de ID que quiere que se devuelva. Con este método, Campaign desduplica el conjunto completo de ID antes de realizar la selección aleatoria y, a continuación, retiene únicamente el número de registros especificado, de modo que se muestra una lista de ID únicos, incluso si hay duplicados en los campos de ID.

 La selección de registros con esta opción utiliza una gran cantidad de espacio temporal y es la que requiere más tiempo, ya que deben recuperarse todos los ID en el servidor de Campaign. Utilice esta opción únicamente cuando los datos no estén normalizados en el campo ID y en caso de que sea importante que se muestren exactamente N registros.

- **Limitar selección basada en:** utilice estas opciones para limitar el modo en el que Campaign selecciona los registros que cumplen los criterios de la consulta. Estas opciones reducen el tiempo y los recursos de memoria empleados en seleccionar el conjunto final de registros, pero pueden dar un resultado menor al número especificado de ID únicos.
 - **N primeros (más rápido):** Campaign recupera solamente los primeros registros de la base de datos que cumplen los criterios de la consulta. Con este método, Campaign deja de aceptar registros una vez que se reciba un número de registros. Campaign desduplica estos ID; si no se han normalizado los datos, el resultado final contendrá menos registros únicos. Éste es el método más rápido porque necesita menos tiempo para recuperar datos y utiliza menos espacio temporal.
 - **Aleatorio:** Campaign recibe de la base de datos todos los registros que cumplen los criterios de la consulta y, a continuación, selecciona un número de registros en forma aleatoria. Campaign desduplica estos ID retenidos. Si no se han normalizado los datos, el resultado final contendrá menos registros únicos. Esta opción requiere menos espacio temporal porque Campaign únicamente recupera y almacena los registros seleccionados de forma aleatoria.

Aplicación de ejecución de prueba de limitaciones de tamaño de celda de salida

En algunos procesos, entre los que se incluyen Audiencia y Selección, también es posible limitar el tamaño de celda de forma específica para ejecuciones de prueba. Utilice las opciones de esta sección para controlar la cantidad de datos que se devuelven y posteriormente se procesan durante una ejecución de prueba.

- **Tamaño de celda ilimitado:** ésta es la opción predeterminada. El número de ID que devuelven los criterios de selección o de consulta en la ficha **Origen** de este proceso no cambia. Con esta opción, la ejecución de prueba funciona en los mismos datos que durante una ejecución de producción, pero las ofertas y los historiales de contacto no se rellenan.

- **Limitar tamaño de celda de salida a:** se muestra un número exacto especificado de ID, seleccionado de forma aleatoria entre todos los ID que cumplen con los criterios de la consulta. En el cuadro de texto, introduzca el número de ID que quiere que se devuelva. Con este método, Campaign deduplica el conjunto completo de ID antes de realizar la selección aleatoria y, a continuación, retiene únicamente el número de registros especificado, de modo que se muestra una lista de ID únicos, incluso si hay duplicados en los campos de ID.

⚡ La selección de registros con esta opción utiliza una gran cantidad de espacio temporal y es la que requiere más tiempo, ya que deben recuperarse todos los ID en el servidor de Campaign. Utilice esta opción sólo cuando los datos no estén normalizados en el campo ID y si es importante que se devuelvan exactamente *N* registros.

Cambio del nombre de celda

De forma predeterminada, el nombre de una celda creada en un proceso coincide con el nombre del proceso. En el caso de los procesos que crean varias celdas, los nombres de las celdas de salida son una concatenación del nombre del proceso y el del segmento. Por ejemplo, los nombres predeterminados de las celdas de salida de un proceso Segmentación denominado “Segmento1” que cree tres segmentos serán “Segmento1.Segmento1”, “Segmento1.Segmento2” y “Segmento1.Segmento3”.

Los nombres de celdas están diseñados para vincularse con el nombre del proceso que las ha creado. Si se edita un nombre de proceso, los nombres de las celdas también cambiarán automáticamente.

Sin embargo, si se editan los nombres de las celdas, se eliminará su vínculo con el nombre del proceso. Esto significa que si se cambia posteriormente el nombre del proceso, los nombres de las celdas ya no cambiarán automáticamente.

Temas relacionados

- Nombres y códigos de celda
- Restablecimiento del nombre de la celda

Procedimiento para cambiar el nombre de una celda en un proceso de diagrama de flujo

⚡ Si al guardar los cambios del nombre de la celda de salida se selecciona la opción **Autogenerar** para el código de celda, éste se regenerará. Si no desea modificar el código de la celda, desmarque la casilla **Autogenerar** antes de editar el nombre de la celda.

1. En un diagrama de flujo en modo **Editar**, haga doble clic en el proceso al que pertenece la celda de salida cuyo nombre desea modificar. Aparecerá el cuadro de diálogo de configuración del proceso para ese proceso.
2. Haga clic en la ficha **General**. Aparecerá información general del proceso, incluido el nombre del proceso y el de la celda de salida.

3. Coloque el cursor en el campo **Nombre de la celda de salida** para seleccionar el texto y edite el nombre de la celda.
4. Haga clic en **Aceptar**. Los cambios se guardarán. Si ha editado el nombre de la celda de modo que ya no coincide con el nombre del proceso, estos nombres dejarán de estar vinculados.

 Al guardar un diagrama de flujo no se desencadena ningún tipo de validación. Para comprobar que el diagrama de flujo se ha configurado correctamente sin errores, se puede realizar manualmente una validación del diagrama de flujo.

Temas relacionados

- Validación de diagramas de flujo

Restablecimiento del nombre de la celda

De forma predeterminada, el nombre de una celda creada en un proceso coincide con el nombre del proceso. En el caso de los procesos que crean varias celdas, los nombres de las celdas de salida son una concatenación del nombre del proceso y el del segmento. Por ejemplo, los nombres predeterminados de las celdas de salida de un proceso Segmentación denominado "Segmento1" que cree tres segmentos serán "Segmento1.Segmento1", "Segmento1.Segmento2" y "Segmento1.Segmento3".

Si se cambia el nombre del proceso, los nombres de las celdas cambiarán también automáticamente, de modo que el nombre de la celda y el del proceso seguirán vinculados.

Sin embargo, si se cambia manualmente el nombre de la celda y se le atribuye un nombre distinto al del proceso, los nombres de la celda y el proceso dejarán de estar vinculados. Es posible restablecer el vínculo atribuyendo a la celda el mismo nombre que tiene el proceso.

Procedimiento para restablecer el nombre de celda

1. En un diagrama de flujo en modo **Editar**, haga doble clic en el proceso al que pertenece la celda cuyo nombre desea restablecer. Aparecerá el cuadro de diálogo configuración del proceso para ese proceso.
2. Haga clic en la ficha **General**. Aparecerá la información general del proceso.
3. El paso siguiente varía en función de si se está editando un proceso que emite una sola celda o varias de ellas:
 - En los procesos que emiten una sola celda, edite el texto del campo **Nombre de la celda de salida** para que sea idéntico al nombre del proceso visualizado en el campo Nombre de proceso.
 - En los procesos que emiten varias celdas, haga clic en **Restablecer los nombres de celda**. Los nombres de celda recuperarán su formato predeterminado, que es una concatenación del nombre del proceso actual y el nombre del segmento.

- Los nombres del proceso y las celdas volverán a estar vinculados. Si ahora se cambia el nombre del proceso, se modificará también automáticamente el nombre de la celda de salida.
4. Haga clic en **Aceptar**. Se guardarán los cambios y se cerrará el cuadro de diálogo de configuración del proceso.

Procedimiento para copiar y pegar todas las celdas en la cuadrícula

En los procesos que emiten varias celdas, es posible utilizar la función de copiado y pegado para editar varios nombres y códigos de celda de salida en la cuadrícula **Celdas de salida**.

1. En un diagrama de flujo en modo **Editar**, haga doble clic en el proceso en el que desea copiar y pegar nombres y códigos de celdas. Aparecerá el cuadro de diálogo configuración del proceso para ese proceso.
2. Haga clic en la ficha **General**. Aparecerá información general del proceso, incluida la cuadrícula **Celdas de salida**.
3. En la cuadrícula **Celdas de salida**, haga clic en cualquier punto para seleccionar todas las celdas. Se seleccionarán siempre todas las celdas para pegarlas, independientemente de la posición del cursor.

 La columna **Código de celda** no podrá seleccionarse ni editarse si no se desmarca la casilla de verificación **Autogenerar los códigos de celda**.

4. Haga clic en **Copiar**. Se copiarán todas las celdas en el portapapeles.
5. Haga clic dentro de la celda que quedará en la parte superior izquierda del lugar en el que desea pegar las celdas.
6. Haga clic en **Pegar**. El contenido de las celdas copiadas sustituirá el contenido original de un bloque de celdas del mismo tamaño que el del bloque copiado.

Procedimiento para pegar nombres y códigos de celdas desde una hoja de cálculo externa

1. Seleccione y copie celdas o texto de una hoja de cálculo externa o de otra aplicación con la función de copia de la aplicación.
2. Una vez en Campaign, en un diagrama de flujo en modo **Editar**, haga doble clic en el proceso en el que desea copiar y pegar los nombres y códigos de celda. Aparecerá el cuadro de diálogo configuración del proceso para ese proceso.
3. Haga clic en la ficha **General**. Aparecerá información general del proceso, incluida la cuadrícula **Celdas de salida**.

 La columna **Código de celda** no podrá seleccionarse ni editarse si no se desmarca la casilla de verificación **Autogenerar los códigos de celda**. Si desea pegar el contenido en la columna **Código de celda**, asegúrese de desmarcar esta casilla de verificación.

4. Haga clic dentro de la celda en la que desea pegar el contenido copiado. Si pretende copiar y pegar un grupo de celdas rectangular, haga clic dentro de la celda que quedará situada en la parte superior izquierda del rectángulo.
5. Haga clic en **Pegar**. El contenido de las celdas copiadas sustituirá el contenido original de un bloque de celdas del mismo tamaño que el del bloque copiado.

Cambio del código de celda

De forma predeterminada, el sistema genera automáticamente un código de celda según el formato definido por los administradores del sistema para todos los códigos de celda. Los códigos de celda deben ser únicos en todos los diagramas de flujo y en todas las campañas, pero pueden estar duplicados en los diagramas de flujo si se ha establecido en “SÍ” el parámetro de configuración del diagrama de flujo

`AllowDuplicateCellCodes`.

Para obtener más detalles sobre los parámetros de configuración en el parámetro de configuración central que proporciona IBM Unica Marketing, consulte la *Guía del administrador de Marketing Platform*.

 Aunque es posible sobrescribir el código de celda predeterminado generado por el sistema, todos los códigos de celda introducidos manualmente deben seguir el formato de código de celda. Este formato se muestra en el campo **Código de celda** del cuadro de diálogo de la configuración del proceso. Los formatos de código están representados por constantes y variables del modo siguiente: las letras mayúsculas representan constantes alfabéticas y una “n” minúscula representa un carácter numérico. Por ejemplo, un formato “Annn” indica que el código de celda debe tener 4 caracteres: una “A” mayúscula seguida de 3 números. Por ejemplo, un código de celda con este formato sería “A454”.

Procedimiento para cambiar el código de una celda en un proceso de diagrama de flujo

1. En un diagrama de flujo en modo **Editar**, haga doble clic en el proceso al que pertenece la celda de salida cuyo nombre desea modificar. Aparecerá el cuadro de diálogo de configuración del proceso para ese proceso.
2. Haga clic en la ficha **General**. Aparecerá la información general del proceso.
3. Desmarque la casilla de verificación **Autogenerar** si está seleccionada. Entonces, podrá editar el campo **Código de celda**.
4. En el campo **Código de celda**, edite el código de la celda. Recuerde que el código modificado debe seguir el formato de código de celda visualizado debajo del campo **Código de celda**.

5. Cuando haya terminado de editar el código de la celda, haga clic en **Aceptar**. El cuadro de diálogo de configuración del proceso se cierra y los cambios se guardan.

Para hacer coincidir y vincular las celdas del diagrama de flujo con el cuadro de diálogo Coincidir y vincular celdas de selección

Además de vincular las celdas del cuadro de diálogo de configuración de cada proceso, puede vincular y administrar las celdas de selección de todo el diagrama de flujo desde el cuadro de diálogo **Coincidir y vincular celdas de selección**. Antes de empezar, asegúrese de que los nombres y códigos de celdas marcadoras de posición existen en la hoja de cálculo de la celda de selección para la campaña. Si desea realizar una Coincidencia automática, asegúrese de que las celdas definidas en la hoja de cálculo de celdas de selección tengan el mismo nombre o nombres que comiencen por al menos los mismos tres caracteres de los nombres de la celda generada.

1. En un diagrama de flujo en modo **Editar**, seleccione la opción **Opciones > Coincidir y vincular celdas de selección**.

Vea el cuadro de diálogo Coincidir y vincular celdas de selección que muestra las Celdas de selección disponibles en el panel izquierdo y las celdas generadas del diagrama de flujo en el panel derecho.

2. Para hacer coincidir automáticamente las celdas de selección y las celdas generadas del diagrama de flujo con base en el nombre, haga clic en **Coincidencia automática**.

Las celdas que coincidan automáticamente y con éxito tendrán un estado de **Exacto** o **Mejor coincidencia** que aparecerá en el panel derecho. Las celdas de selección que han coincidido aparecen en rojo.

3. Para completar el vínculo de estos pares de celdas que coinciden, haga clic en **Aceptar** para guardar y cerrar el cuadro de diálogo.

Verá una advertencia que le indica que los resultados de la ejecución del diagrama de flujo se perderán. Haga clic en **Aceptar** para continuar.

La próxima vez que vea el cuadro de diálogo **Coincidir y vincular las celdas de selección** para este diagrama de flujo, verá que el estado de las celdas que hizo coincidir y vinculó aparece como **Vinculado**.

-
- 💡 Los vínculos de las celdas de selección no se guardan en la base de datos hasta que guarde el diagrama de flujo. Si cancela los cambios en el diagrama de flujo, los vínculos de celdas no se guardarán en la base de datos.
-

Procedimiento para cancelar una coincidencia o desvincular las celdas del diagrama de flujo con el cuadro de diálogo Coincidir y vincular celdas de selección

⚡ La desvinculación de celdas con un historial de contactos asociado hace que las celdas se “retiren”. Debido a que las celdas retiradas no aparecen en la hoja de cálculo de celda de selección, ya no serán visibles ahí. Para retener celdas en la hoja de cálculo de la celda de selección, borre el historial de contactos de la celda antes de desvincularla.

1. En un diagrama de flujo en modo **Editar**, seleccione la opción **Opciones > Coincidir y vincular celdas de selección**.

Cualquier celda coincidente o vinculada aparecerá en el panel derecho con su estado indicado en la columna **Estado**.

2. Para cancelar la coincidencia de todos los pares de celdas coincidentes, haga clic en **Cancelar coincidencias de todos**.

Las celdas de selección cuya coincidencia se canceló se actualizan en el panel **Celdas de selección disponibles** y las columnas **Estado** y **Nombre de celda de selección** de la celda generada se borran. Los pares vinculados de celdas no cambian.

3. Para desvincular todos los pares de celdas vinculados, haga clic en **Desvincular todos**.

Los pares anteriormente vinculados ahora están desvinculados, pero siguen teniendo coincidencia. Las celdas de selección ahora aparecen en la lista de **Celdas de selección disponibles** en rojo, como celdas de selección que coinciden.

⚡ Los vínculos de las celdas de selección no se guardan en la base de datos hasta que guarde el diagrama de flujo. Si cancela los cambios en el diagrama de flujo, los vínculos de celdas no se guardarán en la base de datos.

Procedimiento para hacer coincidir y vincular manualmente las celdas del diagrama de flujo con el cuadro de diálogo Coincidir y vincular celdas de selección

1. En un diagrama de flujo en modo **Editar**, seleccione la opción **Opciones > Coincidir y vincular celdas de selección**.

Vea el cuadro de diálogo Coincidir y vincular celdas de selección que muestra las Celdas de selección disponibles en el panel izquierdo y las celdas generadas del diagrama de flujo en el panel derecho.

2. Seleccione uno o más pares de celdas de selección y celdas generadas del diagrama de flujo para que coincidan y haga clic en **Coincidir > >**.

Las celdas de selección elegidas coinciden en orden con las celdas generadas del diagrama de flujo seleccionadas. Las celdas generadas que coinciden con éxito, muestran el estado **Manual** y las celdas de selección que coincidieron, aparecen en rojo.

3. Para completar el vínculo de estos pares de celdas que coinciden, haga clic en **Aceptar** para guardar y cerrar el cuadro de diálogo.

Verá una advertencia que le indica que los resultados de la ejecución del diagrama de flujo se perderán. Haga clic en **Aceptar** para continuar.

La próxima vez que vea el cuadro de diálogo **Coincidir y vincular las celdas de selección** para este diagrama de flujo, verá que el estado de las celdas que hizo coincidir y vinculó aparece como **Vinculado**.

-
- ⚡ Los vínculos de las celdas de selección no se guardan en la base de datos hasta que guarde el diagrama de flujo. Si cancela los cambios en el diagrama de flujo, los vínculos de celdas no se guardarán en la base de datos.
-

Procedimiento para vincular celdas del diagrama de flujo a celdas de selección por medio del cuadro de diálogo de configuración del proceso

Antes de empezar, asegúrese de que los nombres y códigos de celdas marcadoras de posición existen en la hoja de cálculo de la celda de selección para la campaña.

1. En un diagrama de flujo en modo **Editar**, haga doble clic en el proceso al que pertenecen las celdas de salida que desea vincular con celdas de la hoja de cálculo de la celda de selección. Aparecerá el cuadro de diálogo configuración del proceso para ese proceso.
2. Haga clic en la ficha **General**. Aparecerá la información general del proceso.
3. Acceda a la ventana Seleccione la celda de selección.
 - En el caso de los procesos que emiten una sola celda, como los de Selección, haga clic en **Enlazar a celda...**
 - En el caso de los procesos que emiten varias celdas, como los de Segmentación, haga clic en la fila **Nombre de la celda de salida** o **Código de celda** de cada celda que desee vincular. Haga clic en el botón de puntos suspensivos que aparecerá.

Aparecerá la ventana Seleccione la celda de selección, en la que se mostrarán todas las celdas definidas en la hoja de cálculo de la celda de selección de la campaña actual.

4. En la ventana Seleccione la celda de selección, seleccione la fila de la celda a la que desea vincular la celda de salida actual.

5. Haga clic en **Aceptar**. Se cerrará la ventana Seleccione la celda de selección. El Nombre de la celda de salida y el Código de celda del cuadro de diálogo de configuración del proceso se sustituirán por el código y el nombre de la celda en la hoja de cálculo de la celda de selección. Aparecerán en cursiva para indicar que están vinculados con la hoja de cálculo de la celda de selección.
6. Haga clic en **Aceptar**. El cuadro de diálogo de configuración del proceso se cierra y los cambios se guardan.

Procedimiento para desvincular las celdas del diagrama de flujo de las celdas de selección por medio del cuadro de diálogo de configuración del proceso

! La desvinculación de celdas con un historial de contactos asociado hace que las celdas se “retiren”. Debido a que las celdas retiradas no aparecen en la hoja de cálculo de celda de selección, ya no serán visibles ahí. Para retener celdas en la hoja de cálculo de la celda de selección, borre el historial de contactos de la celda antes de desvincularla.

1. En un diagrama de flujo en modo **Editar**, haga doble clic en el proceso al que pertenecen las celdas de salida que desea desvincular de las celdas de la hoja de cálculo de la celda de selección. Aparecerá el cuadro de diálogo configuración del proceso para ese proceso.
2. Haga clic en la ficha **General**. Aparecerá la información general del proceso.
3. Acceda a la ventana Seleccione la celda de selección.
 - En el caso de los procesos que emiten una sola celda, como los de Selección, haga clic en **Enlazar a celda...**
 - En el caso de los procesos que emiten varias celdas, como los de Segmentación, haga clic en la fila **Nombre de la celda de salida** o **Código de celda** de la celda que desea desvincular. Haga clic en el botón de puntos suspensivos que aparecerá.

Aparecerá la ventana Seleccione la celda de selección, en la que se mostrarán todas las celdas definidas en la hoja de cálculo de la celda de selección de la campaña actual. La celda vinculada actualmente aparecerá resaltada.

4. En la ventana Seleccione la celda de selección, seleccione **[No enlazado]**. El nombre y el código de celda ya no aparecerán resaltados.
5. Haga clic en **Aceptar**. Se cerrará la ventana Seleccione la celda de selección. El Nombre de la celda de salida y el Código de celda del cuadro de diálogo de configuración del proceso ya no aparecerán en cursiva, lo que indicará que ya no están enlazados con la hoja de cálculo de la celda de selección.
6. Haga clic en **Aceptar**. El cuadro de diálogo de configuración del proceso se cierra y los cambios se guardan.

Procedimiento para asignar una oferta a una celda en un CSP del diagrama de flujo

Para poder realizar esta acción deben haberse creado las ofertas y las celdas.

1. En un diagrama de flujo en modo **Editar**, haga doble clic en el proceso al que pertenecen las celdas de salida a las que desea asignar una oferta. Aparecerá el cuadro de diálogo de configuración del proceso para ese proceso.
2. Haga clic en la ficha **Tratamiento**. Se presentará la interfaz de asignación de ofertas del proceso, con una cuadrícula en la que se mostrarán todas las celdas de entrada del proceso.
3. Si desea utilizar grupos de control completamente excluidos de contacto, marque la casilla de verificación **Utilizar grupos de control de resistencia**. Las columnas relevantes para los grupos de control se agregarán a la cuadrícula de celdas de selección.
4. Para cada celda, haga clic en la columna **¿Control?** e indique si se trata o no de una celda de control seleccionando **S** o **N**. Si se especifica que una celda es una celda de control, las columnas restantes de la celda se desactivarán y no será posible especificar una celda de control ni una oferta para dicha celda. Si se especifica que una celda no es una celda de control, será posible especificar una celda de control y una oferta para la celda.
5. En el caso de las celdas que no son de control, especifique una celda que será el control, así como una o varias ofertas.

Existen dos modos de asignar ofertas:

- Haga clic en la columna **Oferta** de la celda para visualizar y realizar una selección de una lista de ofertas disponibles u ofertas múltiples.
- Haga clic en **Asignar ofertas...** para abrir la ventana Asignar oferta(s), desde donde podrá mover las ofertas de la lista Ofertas disponibles a la lista Ofertas asignadas con los botones **Añadir>>** y **<<Eliminar**.

 Para asignar una o varias ofertas a varias celdas, seleccione todas las filas a las que desea asignar ofertas y haga clic en **Asignar ofertas...** para abrir la ventana Asignar oferta(s).

6. Cuando haya terminado de asignar ofertas a las celdas del proceso, haga clic en **Aceptar**. El cuadro de diálogo de configuración del proceso se cierra y los cambios se guardan.

Temas relacionados

- Creación de nuevas ofertas
- Procedimiento para crear una celda en un proceso de diagrama de flujo

Asignación de listas de ofertas a celdas

La asignación de listas de ofertas a una celda se realiza del mismo modo que la de una o varias ofertas, ya sea desde un diagrama de flujo o en la hoja de cálculo de la celda de selección. Sin embargo, no se pueden especificar los valores de los parámetros en las ofertas de la lista de ofertas. Se utilizan los valores predeterminados de los campos de ofertas parametrizados.

Temas relacionados

- Procedimiento para asignar una oferta a una celda en un CSP del diagrama de flujo
- Procedimiento para asignar ofertas a celdas de la hoja de cálculo de la celda de selección

Procedimiento para configurar parámetros en ofertas asignadas a celdas

Tras asignar ofertas a celdas en procesos de estilo de contacto (CSP) del diagrama de flujo, se pueden especificar los valores de atributos parametrizados en las ofertas asignadas.

1. En un diagrama de flujo en modo **Editar**, haga doble clic en el proceso al que pertenecen las celdas de entrada para las que desea configurar los valores para atributos de oferta parametrizados. Aparecerá el cuadro de diálogo configuración del proceso para ese proceso.
2. Haga clic en la ficha **Parámetros**. Aparecerá la interfaz para especificar los valores de los parámetros para cada celda de entrada.
3. En el campo **Para la(s) celda(s)**, utilice la lista desplegable para seleccionar una celda en concreto por nombre, o bien seleccione **[Todas las celdas]** para asignar los mismos valores de parámetros a varias celdas. También puede hacer clic en el botón de puntos suspensivos para abrir la ventana **Seleccionar celdas a utilizar**, en la que se pueden seleccionar las celdas que se desean utilizar como entrada.

Observará una fila para cada combinación de oferta/parámetro en cada celda seleccionada o en todas las celdas

 La selección de la opción **[Todas las celdas]** ofrece la vista global de las celdas/ofertas/parámetros.

4. Para cada combinación de oferta/parámetro, haga clic en la columna **Valor asignado** para visualizar los valores disponibles en una lista desplegable (si fuera aplicable) o editar el texto del campo. Los valores de los parámetros de todas las celdas que han recibido la oferta se establecerán en el valor que indique el usuario.

 Si hay varias celdas asignadas a la misma oferta pero con valores distintos para el mismo parámetro, se mostrará una fila para esa oferta, pero aparecerá el valor **[Valores múltiples]** en la columna **Valor asignado**.

5. Cuando haya terminado de especificar los valores de los parámetros de la oferta, haga clic en **Aceptar**. El cuadro de diálogo de configuración del proceso se cierra y los cambios se guardan.

Temas relacionados

- Procedimiento para asignar una oferta a una celda en un CSP del diagrama de flujo

Acerca de la hoja de cálculo de la celda de selección

- ☀ Si su entorno de Campaign está integrado con Marketing Operations, debe usar Marketing Operations para trabajar con hojas de cálculo de celdas de selección. Si su entorno de Campaign está configurado para acceder a campañas heredadas, use las instrucciones de esta guía para trabajar con las hojas de cálculo de celdas de selección de las campañas heredadas. Para obtener más información, consulte [Acerca de la integración con Marketing Operations](#).

La hoja de cálculo de la celda de selección (TCS) es una función de tipo de hoja de cálculo para cada campaña que muestra todas las celdas utilizadas en los diagramas de flujo de esa campaña y todos sus datos, incluidas las ofertas asignadas. Además de ofrecer una vista accesible de todas las celdas utilizadas en los diagramas de flujo de la campaña, sirve para la asignación de ofertas basada en celdas.

La hoja de cálculo de la celda de selección puede editarse en cualquier momento y escribe los valores en las tablas del sistema de Campaign cuando se graba.

Puede utilizarse de dos modos:

- **Descendente** : se crean todas las celdas de control y selección en la hoja de cálculo de celdas de selección y después se enlazan con las celdas creadas en diagramas de flujo mediante sus códigos de celda. Para las celdas creadas dentro de la TCS, todos los campos se pueden editar en esa hoja, excepto los que se han "**Utilizado en el diagrama de flujo**".
- **Ascendente**: todas las celdas de selección creadas en un proceso de diagrama de flujo se muestran en TCS una vez guardado el diagrama de flujo. En el caso de las celdas creadas a partir de diagramas de flujo, sólo pueden editarse en TCS los atributos personalizados.

Es posible pasar de un modo a otro en cualquier momento, aunque en la práctica esto no se hace muy a menudo, ya que generalmente las tareas de definición descendente y ascendente las realizan distintas personas.

- ! Se deberían implantar reglas empresariales que minimicen la posibilidad de que se edite una hoja de cálculo de celda de selección mientras se edita o ejecuta alguno de los diagramas de flujo de la campaña asociada. Si varios usuarios editan el diagrama de flujo y TCS al mismo tiempo, por ejemplo, si uno edita procesos de contacto desde un diagrama de flujo mientras el otro cambia asignaciones de ofertas para las mismas celdas desde TCS, podrían guardarse datos incorrectos y producirse problemas.
-

Sin embargo, en determinadas ocasiones será necesario cambiar entre los distintos modos. Por ejemplo, si se trabaja en un diagrama de flujo y se descubre que una celda de selección no se ha definido en TCS en modo descendente, puede guardarse el diagrama de flujo, pasar al modo descendente (para ello se debe ir a TCS y crear allí la celda) y, a continuación, volver al modo ascendente (para ello se debe volver al diagrama de flujo y vincularlo con la nueva celda en TCS. Entonces, el proceso de contacto se configurará correctamente).

Las celdas creadas en TCS en modo descendente nunca aparecerán desactivadas (coloreadas en gris) si no se han utilizado en modo ascendente.

Información de estado de la celda en la hoja de cálculo de la celda de selección

La hoja de cálculo de la celda de selección en Campaign muestra el estado actual de cada celda, incluido el recuento de celdas, el último tipo de ejecución (ejecución de producción o de prueba de un diagrama de flujo, rama o proceso) y el último tiempo de ejecución. El recuento de celdas es la cantidad de ID de audiencia únicos para cada celda que está vinculada a una celda de salida en un diagrama de flujo que se ha ejecutado. Este estado de celda es el resultado de la última producción o ejecución de prueba grabada del proceso correspondiente.

La información del estado de celda se muestra en la hoja de cálculo de celdas de selección en Campaign (independiente) o Marketing Operations (cuando está integrado).

Actualización de los recuentos de celda

Si realiza cambios en la configuración de un proceso, cualquier resultado de ejecución anterior se pierde y las columnas **Conteo de celdas**, **Tipo de la última ejecución** y **Tiempo de la última ejecución** aparecen en blanco en la hoja de cálculo de celdas de selección. Debe ejecutar el diagrama de flujo, la rama o el proceso en el modo producción o prueba y posteriormente guardar el diagrama de flujo para actualizar el recuento de celdas.

Observe el efecto en los recuentos de celda en la TCS para los siguientes tipos de cambios de configuración de procesos.

- **Vinculación de una celda de salida del diagrama de flujo con una celda de selección.** El recuento de celdas sigue en blanco hasta la próxima ejecución grabada de producción o de prueba.

- **Desvinculación de una celda de salida del diagrama de flujo de una celda de selección.** Todo resultado de ejecuciones anteriores se elimina y el recuento de celdas está en blanco.

Procedimiento para actualizar los recuentos de la celda manualmente

Los recuentos de la celda en la hoja de cálculo de la celda de selección se actualizan automáticamente cuando ejecute el diagrama de flujo, la rama o el proceso en producción o cuando guarde una ejecución de prueba. Si la TCS está abierta cuando se completa la ejecución, debe actualizar los recuentos de la celda manualmente haciendo clic en el icono **Obtener estado de celda**.

Trabajo con la hoja de cálculo de la celda de selección

Para obtener información sobre cómo trabajar con hojas de cálculo de celdas de selección (TCS), consulte los temas siguientes:

- [Procedimiento para agregar una fila a la hoja de cálculo de la celda de selección](#)
- [Procedimiento para agregar varias filas vacías a la hoja de cálculo de la celda de selección](#)
- [Procedimiento para duplicar filas en la hoja de cálculo de la celda de selección](#)
- [Procedimiento para realizar una búsqueda en la hoja de cálculo de la celda de selección](#)
- [Procedimiento para especificar si la celda actual es una celda de control](#)
- [Procedimiento para especificar una celda de control para la celda actual](#)
- [Procedimiento para generar y utilizar códigos de celda en la hoja de cálculo de la celda de selección](#)
- [Procedimiento para editar la hoja de cálculo de la celda de selección](#)
- [Procedimiento para pegar datos de un origen externo en la hoja de cálculo de la celda de selección](#)
- [Procedimiento para asignar ofertas a celdas de la hoja de cálculo de la celda de selección](#)
- [Procedimiento para desasignar ofertas de celdas en la hoja de cálculo de la celda de selección](#)
- [Procedimiento para visualizar ofertas o listas de ofertas asignadas](#)

Procedimiento para agregar una fila a la hoja de cálculo de la celda de selección

1. En la campaña a la que desea agregar una celda, haga clic en la ficha **Celdas de selección**.

Aparecerá la hoja de cálculo de la celda de selección de la campaña actual.

2. Haga clic en el icono **Editar**.

Aparecerá la hoja de cálculo en el modo **Edición** . Las celdas existentes utilizadas en diagramas de flujo aparecerán resaltadas en color.

3. Haga clic en el icono **Agregar una celda**.

Se agregará una fila al final de la hoja de cálculo.

Procedimiento para agregar varias filas vacías a la hoja de cálculo de la celda de selección

1. En la campaña a la que desea agregar celdas, haga clic en la ficha **Celdas de selección**. Aparecerá la hoja de cálculo de la celda de selección de la campaña actual.

2. Haga clic en el icono **Editar**.

Aparecerá la hoja de cálculo en el modo **Edición** . Las celdas existentes utilizadas en diagramas de flujo aparecerán resaltadas en color.

3. Haga clic en **Agregar muchas celdas** y seleccione **N filas vacías** en la lista desplegable. Aparecerá la ventana Agregar varias filas nuevas.

4. En el campo Número de filas a crear, escriba el número de filas que desea agregar.

5. Haga clic en **Crear celdas de selección**.

Las nuevas filas de la celda de selección aparecerán al final de la hoja de cálculo con su código y nombre de celda.

6. Escriba la información adicional que desee para las nuevas celdas en la hoja de cálculo y, a continuación, haga clic en **Guardar** o en **Guardar y volver** para guardar los cambios.

Procedimiento para duplicar filas en la hoja de cálculo de la celda de selección

1. En la campaña cuyas celdas desea duplicar, haga clic en la ficha **Celdas de selección**. Aparecerá la hoja de cálculo de la celda de selección de la campaña actual.

2. Haga clic en el icono **Editar**.

Aparecerá la hoja de cálculo en el modo **Edición** . Las celdas existentes utilizadas en diagramas de flujo aparecerán resaltadas en color.

3. Seleccione la fila que desea duplicar.

4. Haga clic en el icono **Agregar muchas celdas** y seleccione **N filas duplicadas** en la lista desplegable.

Aparecerá la ventana Agregar varias filas nuevas.

5. En el campo **Número de filas a crear**, escriba el número de filas que desea agregar.

6. Haga clic en **Crear celdas de selección**.

Las nuevas filas de la celda de selección aparecerán debajo de la fila seleccionada, con su código y nombre de celda. Todos los demás valores de la columna a excepción de **Utilizado en el diagrama de flujo** se copiarán de la fila de la celda original.

7. Escriba la información adicional que desee para las nuevas celdas en la hoja de cálculo y, a continuación, haga clic en **Guardar** o en **Guardar y volver** para guardar los cambios.

Procedimiento para realizar una búsqueda en la hoja de cálculo de la celda de selección

La función de búsqueda de la hoja de cálculo de la celda de selección permite introducir una cadena parcial y buscar coincidencias en cualquiera de las columnas de la hoja de cálculo. Por ejemplo, si se introduce "924" en el campo de búsqueda se detectará una coincidencia tanto con la fila que contiene la celda con el código "A0000000924" como con la fila de una celda asignada a una oferta denominada "Offer9242007".

 La función de búsqueda sólo está disponible en el modo Edición de la hoja de cálculo de la celda de selección.

1. En la campaña cuyas celdas desea buscar, haga clic en la ficha **Celdas de selección**.

Aparecerá la hoja de cálculo de la celda de selección de la campaña actual.

2. Haga clic en el vínculo **Editar** de la hoja de cálculo.

Aparecerá la hoja de cálculo en el modo **Edición**. Las celdas existentes utilizadas en diagramas de flujo aparecerán resaltadas en color.

3. Haga clic en **Búsqueda**.

4. En la ventana Búsqueda, escriba la cadena que desea buscar y, a continuación, haga clic en **Buscar cadena**.

Se resaltará la fila que contenga la primera coincidencia detectada con la cadena de búsqueda.

5. Haga clic en **Encontrar siguiente** para seguir buscando coincidencias en la hoja de cálculo.

Procedimiento para especificar si la celda actual es una celda de control

1. En una hoja de cálculo de la celda de selección en modo **Edición**, haga clic en la columna **Celda de control** de la celda que está editando.

La celda pasará a poder editarse y aparecerá una lista desplegable.

2. Seleccione **Sí** o **No** en la lista desplegable para indicar si la celda actual es una celda de control.
3. Haga clic en **Guardar** o en **Guardar y volver** para guardar los cambios.

¶ Si asigna una celda de control (por ejemplo, celda A) como el control para una o más celdas de selección, cambie posteriormente la celda A a una de selección para que la primera se elimine como control de todas las celdas de selección que anteriormente se hayan utilizado como control.

Procedimiento para especificar una celda de control para la celda actual

1. En una hoja de cálculo de la celda de selección en modo **Edición**, haga clic en la columna **Código de la celda de control** de la celda que está editando.

La celda pasará a poder editarse y aparecerá una lista desplegable. Los códigos de todas las celdas designadas como celdas de control (en otras palabras, que tienen el valor **Sí** en la columna Celda de control) podrán seleccionarse como celdas de control.

2. Seleccione la celda que desea utilizar como control para la celda actual en la lista desplegable.
3. Haga clic en **Guardar** o en **Guardar y volver** para guardar los cambios.

Procedimiento para generar y utilizar códigos de celda en la hoja de cálculo de la celda de selección

Esta función sirve para que Campaign genere un código de celda único para su uso en la hoja de cálculo de la celda de selección.

1. En la hoja de cálculo de la celda de selección en el modo **Edición**, haga clic en el icono **Generar código de celda**.

Aparecerá una ventana con el código de celda generado.

2. Haga clic en el interior de la ventana y seleccione el código de celda con el ratón.
3. Haga clic con el botón secundario del ratón y seleccione **Copiar** en el menú contextual.
4. Haga clic en el campo de la hoja de cálculo de la celda de selección en el que desea pegar el código de celda.

5. Haga clic con el botón secundario del ratón y seleccione Pegar en el menú contextual. El código de celda generado se pegará en la hoja de cálculo de la celda de selección.
6. Haga clic en **Guardar** o en **Guardar y volver** para guardar los cambios.

Procedimiento para editar la hoja de cálculo de la celda de selección

Tenga cuidado de no editar los atributos de las celdas en la hoja de cálculo de la celda de selección mientras se está editando o ejecutando algún diagrama de flujo en la campaña asociada.

! Si varios usuarios editan el diagrama de flujo y TCS al mismo tiempo, por ejemplo, si uno edita CSP desde un diagrama de flujo mientras el otro cambia asignaciones de ofertas para las mismas celdas desde TCS, podrían guardarse datos incorrectos y producirse problemas.

1. En la campaña cuyas celdas desea editar, haga clic en la ficha **Celdas de selección**.
Aparecerá la hoja de cálculo de la celda de selección de la campaña actual.
2. Haga clic en el icono **Editar**.
Aparecerá la hoja de cálculo en el modo **Edición** . Las celdas existentes utilizadas en diagramas de flujo aparecerán resaltadas en color.
3. Haga clic en los campos de las celdas que desea editar y realice los cambios.
4. Utilice los iconos de la barra de herramientas de Campaign para mover una fila seleccionada de la hoja de cálculo hacia arriba o hacia abajo, o para eliminar las filas seleccionadas.
5. Cuando haya terminado de realizar los cambios, haga clic en **Guardar** o en **Guardar y volver** para guardar los cambios.

Procedimiento para pegar datos de un origen externo en la hoja de cálculo de la celda de selección

1. En la campaña cuyas celdas desea editar, haga clic en la ficha **Celdas de selección**. Aparecerá la hoja de cálculo de la celda de selección de la campaña actual.
2. Haga clic en el vínculo Editar de la hoja de cálculo. Verá la hoja de cálculo en modo Editar. Las celdas existentes utilizadas en diagramas de flujo aparecerán resaltadas en color.
3. En la aplicación externa, copie el contenido de las celdas o el texto que desea pegar en la hoja de cálculo de la celda de selección.
4. En la hoja de cálculo de la celda de selección en modo **Editar**, haga clic en la celda en la que desea pegar los contenidos copiados o, para seleccionar múltiples celdas, haga clic y mantenga presionada la tecla **Mayús** mientras selecciona las celdas.

5. Haga clic con el botón secundario del ratón y seleccione Pegar en el menú contextual. El contenido de las celdas copiadas se pegará en las celdas seleccionadas.
6. Haga clic en **Guardar** o en **Guardar y volver** para guardar los cambios.

Procedimiento para importar datos del archivo .csv a la hoja de cálculo de celdas de selección

Puede importar grandes cantidades de datos de las celdas de selección a la Hoja de cálculo de celdas de selección de un archivo en formato .csv. El archivo se debe formatear como se especifica en "Formato requerido para el archivo .csv que se importa a TCS".

1. En la campaña cuyos datos de celdas de selección desea importar, haga clic en la ficha **Celdas de selección**. Aparecerá la hoja de cálculo de la celda de selección de la campaña actual.
2. Haga clic en el icono **Importar celdas de selección** en la hoja de cálculo.
3. En el cuadro de diálogo **Importar TCS**, use el botón **Examinar** para navegar al archivo .csv que desea importar, seleccione el archivo y haga clic en **Abrir** en el cuadro de diálogo **Elegir archivo**.
4. Haga clic en **Importar**.
5. La Hoja de cálculo de celdas de selección se actualiza, con el contenido del archivo .csv que anexa cualquier celda existente en TCS.

Formato requerido para importar el archivo CSV a la hoja de cálculo de celdas de selección

Para importar con éxito los datos a la hoja de cálculo de celdas de selección, el archivo de los valores separados por comas (.csv) que usted prepara debe coincidir con el formato siguiente. Cuando exporta el contenido de la Hoja de cálculo de celdas de selección, este también es el formato en el cual se exportan los datos.

- El archivo debe contener una fila de encabezado con nombres de columnas que coincidan con los atributos predefinidos y personalizados de celdas.
- Cada fila debe tener la misma cantidad de columnas que se especifica en la fila del encabezado.
- Si no hay datos para determinada columna, se debe dejar en blanco.
- Los valores de los atributos personalizados se convertirán al tipo adecuado de datos. Para las fechas, la cadena de fecha debe estar en el formato local del usuario.

Nombre de columna	Descripción	Obligatorio	Valores válidos
CellName	Nombre de la celda de selección.	Sí	

Nombre de columna	Descripción	Obligatorio	Valores válidos
CellCode	Código de celda asignado a esta celda de selección. Si está vacío, Campaign generará un código de celda, de lo contrario, se utilizará el valor especificado.	Sí, si esta fila está marcada como IsControl=Yes.	El código de celda debe coincidir con el formato del código de celda definido.
IsControl	Indica si la celda en esta fila es una celda de control o celda de selección regular.	No	Sí, No
ControlCellCode	El CellCode de una celda que está marcada como IsControl=Yes.	No	Un código de celda válido que existe para una llamada marcada como IsControl=Yes.
AssignedOffers	Un grupo de ofertas o listas de ofertas delimitadas por punto y coma o una combinación de ambas.	No	Las ofertas se pueden especificar con los códigos de ofertas y las listas de ofertas se pueden especificar con los nombres de listas de ofertas. El formato es: OfferName1 [OfferCode1] ; OfferName2 [OfferCode2] ; OfferListName1 []; OfferListName2 [], donde el nombre de la oferta es opcional, pero el código de la oferta es necesario y el nombre de la lista de ofertas es necesario con corchetes vacíos.
FlowchartName	Nombre del diagrama de flujo asociado.	No. Campaign llenará esta columna. Si se especifica, se ignorará. Se llenará para la exportación.	

Nombre de columna	Descripción	Obligatorio	Valores válidos
CellCount	Los conteos para esta celda.	No. Campaign llenará esta columna. Si se especifica, se ignorará. Se llenará para la exportación.	
LastRunType	El tipo del último diagrama de flujo ejecutado.	No. Campaign llenará esta columna. Si se especifica, se ignorará. Se llenará para la exportación.	
LastRunTime	El tiempo del último diagrama de flujo ejecutado.	No. Campaign llenará esta columna. Si se especifica, se ignorará. Se llenará para la exportación.	
Atributo personalizado1	Agregue una columna para cada atributo personalizado de celda que ha definido y para el cual está importando datos.	No	Valores válidos según los requiere el tipo de datos del atributo personalizado y formato/local del usuario.

Procedimiento para exportar datos de la hoja de cálculo de la celda de selección

Puede exportar el contenido de la Hoja de cálculo de celdas de selección en el formato .csv a una ubicación en su unidad local o de red. Se exporta todo el contenido de TCS; no puede seleccionar un subconjunto del contenido.

1. En la campaña cuyo contenido de TCS desea exportar, haga clic en la ficha **Celdas de selección**. Aparecerá la hoja de cálculo de la celda de selección de la campaña actual.
2. Haga clic en el icono **Exportar celdas de selección**.
3. En el cuadro de diálogo Descarga de archivo, haga clic en **Guardar**.

4. En el cuadro de diálogo **Guardar como**, especifique el nombre para el archivo, navegue al directorio donde desea guardarlo y haga clic en **Guardar**. El cuadro de diálogo Descarga de archivo indica que la descarga está completa.
5. Haga clic en **Cerrar** para regresar a la Hoja de cálculo de celdas de selección.

Procedimiento para asignar ofertas a celdas de la hoja de cálculo de la celda de selección

Se pueden asignar ofertas a celdas en el modo “descendente” en la hoja de cálculo de la celda de selección.

1. En la campaña a la que desea asignar ofertas a celdas, haga clic en la ficha **Celdas de selección**. Aparecerá la hoja de cálculo de la celda de selección de la campaña actual.
2. Haga clic en el vínculo **Editar** de la hoja de cálculo. Verá la hoja de cálculo en modo Editar. Las celdas existentes utilizadas en diagramas de flujo aparecerán resaltadas en color.
3. En la hoja de cálculo de la celda de selección en modo **Editar**, haga clic en la columna **Oferta(s) asignada(s)** de la fila de la celda a la que desea asignar ofertas. Aparecerá el icono **Buscar ofertas**.
4. Haga clic en el icono **Buscar ofertas**. Aparecerá la ventana Seleccione oferta(s).
5. En la ventana Seleccione oferta(s), desplácese por las carpetas de ofertas para seleccionar una o varias ofertas o listas de ofertas, o bien haga clic en la ficha **Búsqueda** para buscar una oferta por nombre, descripción o código.
6. Cuando haya seleccionado las ofertas que desea asignar a la celda actual, haga clic en **Aceptar y cerrar**. Se cerrará la ventana Seleccione oferta(s) y se completará la columna **Oferta(s) asignada(s)** con las ofertas seleccionadas.
7. Cuando haya terminado de asignar ofertas a celdas, haga clic en **Guardar** o en **Guardar y volver** para guardar los cambios.

Procedimiento para desasignar ofertas de celdas en la hoja de cálculo de la celda de selección

Es posible desasignar las ofertas asignadas a celdas.

1. En la campaña a la que pertenecen las celdas de las que desea desasignar ofertas, haga clic en la ficha **Celdas de selección**. Aparecerá la hoja de cálculo de la celda de selección de la campaña actual.
2. Haga clic en el vínculo **Editar** de la hoja de cálculo. Verá la hoja de cálculo en modo Editar. Las celdas existentes utilizadas en diagramas de flujo aparecerán resaltadas en color.

3. En la hoja de cálculo de la celda de selección en modo **Edición**, haga clic en la columna **Asignar ofertas** de la fila de la celda a la que desea desasignar ofertas.
Aparecerá el icono **Ver ofertas**.
4. Haga clic en el icono **Ver ofertas**.
Aparecerá la ventana Ver/editar detalles de oferta con las ofertas o listas de ofertas asignadas en la sección Ofertas asignadas.
5. Seleccione las ofertas o las listas de ofertas que desea eliminar de la celda y haga clic en el botón **>>** para mover los elementos seleccionados a la sección Ofertas quitadas.
6. Cuando haya terminado de eliminar las ofertas o listas de ofertas, haga clic en **Aceptar cambios**.
Se cerrará la ventana Ver/editar detalles de oferta y las ofertas o listas de ofertas eliminadas desaparecerán de la columna Oferta(s) asignada(s) de la celda.
7. Cuando haya terminado de desasignar ofertas de celdas, haga clic en **Guardar** o en **Guardar y volver** para guardar los cambios.

Procedimiento para visualizar ofertas o listas de ofertas asignadas

Una vez asignadas las ofertas o listas de ofertas a las celdas, es posible visualizar las ofertas asignadas u obtener una vista preliminar del contenido de las listas de ofertas asignadas.

1. En la campaña a la que pertenecen las celdas cuyas ofertas o listas de ofertas asignadas desea visualizar, haga clic en la ficha **Celdas de selección**. Aparecerá la hoja de cálculo de la celda de selección de la campaña actual.
2. Haga clic en el vínculo **Editar** de la hoja de cálculo. Verá la hoja de cálculo en modo Editar. Las celdas existentes utilizadas en diagramas de flujo aparecerán resaltadas en color.
3. En la hoja de cálculo de la celda de selección en modo `Edit`, haga clic en la columna **Oferta(s) asignada(s)** de la fila de la celda a la que desea asignar ofertas o listas de ofertas.
Aparecerá el icono **Ver ofertas**.
4. Haga clic en el icono **Ver ofertas**.
Aparecerá la ventana Ver/editar detalles de oferta y se mostrarán las ofertas o listas de ofertas asignadas en la sección Ofertas asignadas.
5. Seleccione una lista de ofertas y haga clic en **Vista preliminar de lista de ofertas**.
Aparecerá la página Resumen de la lista de ofertas seleccionadas, en la que se mostrará una vista preliminar de las ofertas incluidas.

Iconos de la ficha Celdas de selección

La ficha Celdas de selección utiliza los siguientes iconos.



Los iconos, de izquierda a derecha, se describen en la siguiente tabla.

Nombre del icono	Descripción
Editar	<p>Haga clic en este icono para editar la hoja de cálculo de la celda de selección.</p> <hr/> <p> Para editar la hoja de cálculo de la celda de selección se debe contar con los permisos adecuados. Para obtener más información, consulte la <i>Guía del administrador de Marketing Platform</i>.</p>
Importar celdas de selección	Haga clic en este icono para importar el contenido de un archivo .csv a la Hoja de cálculo de celda de selección.
Exportar celdas de selección	Haga clic en este icono para exportar el contenido de esta Hoja de cálculo de celda de selección a un archivo .csv.
Obtener estado de celda	Haga clic en este icono para actualizar los datos en la hoja de cálculo de la celda de selección.

9 Historial de contactos y seguimiento de respuestas

- Acerca del historial de contactos
- Historial de contactos y niveles de audiencia
- Historial detallado de contactos
- Escritura de entradas en tablas del historial de contactos
- Desactivación de la escritura en el historial de contactos
- Supresión del historial de contactos y de respuestas
- Acerca del seguimiento de respuestas
- Tipos de respuesta
- Categorías de respuestas
- Métodos de atribución

Acerca del historial de contactos

En Campaign, el término general “historial de contactos” hace referencia a la información capturada acerca de:

- **qué ofertas** se han enviado
- a **qué clientes** (o cuentas, u hogares, en función del nivel de audiencia)
- mediante **qué canal**
- en **qué fecha**.

Por ejemplo, se puede producir una lista de clientes objetivo para una campaña como salida de un proceso de contacto (como Telemarketing o Correo) en el diagrama de flujo de la campaña. Cada uno de los clientes objetivo pertenece a una celda a la que se han asignado una o varias ofertas. Cuando se ejecuta el proceso Telemarketing o Correo en modo de producción (y no en modo de prueba) con el registro en el historial de contactos activado, se escriben detalles en varias tablas de la base de datos del sistema de Campaign.

Juntas, estas tablas comprenden el historial de contactos, que registra la versión específica de la oferta (incluidos los valores de los atributos parametrizados de la oferta), asignados a cada ID de cada celda en el tiempo de ejecución del diagrama de flujo, así como los miembros de las celdas de control, que no reciben ninguna comunicación.

Las celdas de control de Campaign son siempre controles de resistencia o sin contactos, por lo cual a los clientes que pertenecen a celdas de control no se les puede asignar ninguna oferta y dichos clientes no están incluidos en listas de salida de procesos de contacto (aunque están escritos en las tablas del historial de contactos).

Historial de contactos y niveles de audiencia

Campaign registra y mantiene un historial de contactos independiente y un historial de contactos detallado para cada nivel de audiencia definido por sus administradores del sistema. Cada nivel de audiencia tiene su propio de contactos relacionado, así como tablas detalladas del de contactos en la base de datos del sistema de Campaign, aunque éstas se pueden asignar a la misma tabla física subyacente en la base de datos.

Si desea obtener información detallada sobre el historial de contactos y los niveles de audiencia, consulte en la *Guía del administrador de Campaign*.

Historial detallado de contactos

Cuando se trata del mismo modo a todos los miembros de una celda (es decir, cuando a todos se les da la misma o las mismas versiones de la oferta), se registra el de contactos básico. Sin embargo, cuando diferentes individuos de la misma celda reciben un número diferente de ofertas o versiones diferentes de la oferta (cuando las ofertas son personalizadas para que los individuos de la misma celda reciban diferentes versiones de la oferta), Campaign registra exactamente lo que ha recibido cada individuo en el historial de contactos detallado.

Toda la información de control también se registra en un historial detallado de contactos, donde se identifica la oferta específica que un individuo habría recibido si no hubiera sido seleccionado para estar en el grupo de control de resistencia. Esta información permite realizar un análisis adecuado y comparar la celda de selección con la de control para el cálculo de la elevación y ROI.

El de contacto detallado puede crecer rápidamente, pero proporciona datos completos para que pueda realizar un seguimiento de respuestas hasta un nivel muy detallado y analizar selecciones y controles.

Temas relacionados

- Historial detallado de contactos (UA_DtlContactHist)

Escritura de entradas en tablas del historial de contactos

Las entradas se escriben en las tablas del historial de contactos únicamente cuando un proceso de contacto del diagrama de flujo (Telemarketing o Correo) se ejecuta en modo de producción con las opciones de registro de contactos activadas. Las ejecuciones de prueba no aparecen en ninguna tabla del de contactos.

Si dispone de los permisos adecuados, puede activar o desactivar el registro en el de contactos en la ventana de configuración para un proceso de contacto.

! En el caso de los diagramas de flujo que contienen procesos de contacto, tenga en cuenta que cada ejecución de producción de un diagrama de flujo puede generar un historial de contactos una sola vez. Para generar varios contactos desde la misma lista de ID, realice una extracción de la lista de ID y léala para cada ejecución del diagrama de flujo. Otra manera es usar la misma lista de ID como entrada para varios procesos de contacto.

Cuando está activado el registro en el historial de contactos, éste captura los siguientes detalles:

- La fecha y la hora del contacto (de manera predeterminada, cuando se ejecutó el proceso del contacto);
- Las versiones de oferta asignadas en el proceso de contacto, incluidos los valores de los atributos parametrizados de la oferta;
- Exactamente qué versión o versiones de oferta se han asignado a cada ID;
- Para las celdas de selección y control, los códigos de tratamiento para realizar el seguimiento de cada combinación única de versión de oferta, celda y fecha/hora.

La ejecución de producción de un proceso de contacto de diagrama de flujo afecta a las siguientes tablas del sistema:

- Historial de tratamientos (UA_Treatment)
- Historial de contactos base (UA_ContactHistory)
- Historial detallado de contactos (UA_DtlContactHist)
- Historial de ofertas

Si desea obtener información más detallada sobre las tablas de sistema escritas para el historial de contactos, consulte *Guía del administrador de Campaign*.

Temas relacionados

- Desactivación de la escritura en el historial de contactos
- Supresión del historial de contactos y de respuestas
- Extracción
- Acerca de las ofertas
- Procedimiento para asignar ofertas a celdas desde el cuadro de diálogo de configuración del proceso

Historial de tratamientos (UA_Treatment)

Cada vez que se ejecuta un diagrama de flujo en modo de producción se añaden filas a la tabla del historial de tratamientos (UA_Treatment). En otras palabras, si ha programado un diagrama de flujo para que se ejecute periódicamente, cada nueva ejecución genera un nuevo conjunto de tratamientos, uno para cada oferta y celda, para celdas tanto de contacto como de control, en tiempo de ejecución del diagrama de flujo. Campaign proporciona por tanto el seguimiento más granular posible, registrando una instancia independiente cada vez que se genera un tratamiento. El historial de tratamientos trabaja en conjunto con el historial de contactos base para brindar una manera altamente eficiente de almacenar con gran capacidad de compresión la información completa del historial de contactos. La tabla del historial de contactos base (UA_ContactHistory) registra solamente la información de pertenencia de la celda de la audiencia correspondiente, mientras que los tratamientos dados a cada celda se registran en la tabla del historial de tratamientos (UA_Treatment).

Cada instancia de tratamiento se identifica con un código de tratamiento globalmente exclusivo que se puede utilizar en el seguimiento de respuesta para atribuir directamente a una instancia de tratamiento específica.

El de tratamientos también registra datos de celda de control si se utilizan controles. Las filas correspondientes a ofertas dadas a una celda de selección se denominan tratamientos de selección. Las filas correspondientes a ofertas dadas a una celda de control se denominan tratamientos de control. Los tratamientos de selección tendrán un tratamiento de control asociado si se ha asignado una celda de control a la celda de selección en el proceso de contacto. A cada tratamiento de control se le asigna también un código de tratamiento único, aunque los códigos no se distribuyen a los miembros de control de resistencia. Los códigos de tratamiento de control se generan para facilitar el seguimiento de respuestas personalizado, donde se usa lógica de diagrama de flujo personalizado para identificar un control: los códigos de tratamiento de control se pueden buscar y asociar con el evento de modo que la respuesta se pueda atribuir a una instancia de tratamiento de control exacta.

Temas relacionados

- Tratamientos
- Grupos de control

Historial de contactos base (UA_ContactHistory)

Se escribe una fila en la tabla de historial de contactos base para cada combinación de ID de contacto, celda y fecha/hora de ejecución del diagrama de flujo, para celdas tanto de selección como de control.

Pertenencia de celdas mutuamente exclusivas

Si sus celdas son mutuamente excluyentes y cada ID puede pertenecer a una celda solamente, entonces cada ID tiene una fila en la tabla del historial de contactos cuando se trata dentro de un proceso de contacto único, sin importar el número de ofertas asignadas. Por ejemplo, es el caso que se da si define celdas que se corresponden con segmentos de valor “Bajo”, “Medio” y “Alto” y los clientes sólo pueden pertenecer a uno de estos segmentos en un momento determinado. Incluso si el segmento de “Valor alto” tiene 3 ofertas en el mismo proceso de contacto, sólo una fila se escribe en el historial de contactos base, puesto que dicho historial registra la pertenencia de la celda.

Pertenencia de celdas no exclusivas

Sin embargo, si los individuos pueden pertenecer a más de una celda de selección (por ejemplo, si cada una de sus celdas de selección recibe ofertas basadas en diferentes reglas de elegibilidad y los clientes pueden cumplir las condiciones para ninguna, una o más de una de las ofertas), cada individuo tiene el número de filas en la tabla de historial de contactos correspondiente al número de celdas en las que son miembros.

Por ejemplo, si define dos celdas: “Clientes que hayan realizado compras en los 3 últimos meses” y “Clientes que hayan realizado compras por un valor superior a \$500 en el último trimestre”, un individuo podría ser miembro de una celda o de ambas. Si el individuo es miembro de ambas celdas, se escribirán dos entradas en el de contactos base para dicho individuo cuando se ejecute el proceso de contacto.

Aunque se escriban varias filas en la tabla del historial de contactos para un individuo porque pertenece a más de una celda de selección, todas las ofertas que se hayan dado en el mismo proceso de contacto se consideran un único “paquete” o interrupción. Un “ID de paquete” único en la tabla del historial de contactos agrupa las filas escritas por una instancia de ejecución determinada de un proceso de contacto específico para un individuo. Varias “interrupciones” a una persona u hogar sólo podrían tener lugar si el individuo o el hogar pertenecieran a varias celdas de procesos de contacto diferentes.

Escritura de campos con seguimiento adicional en el historial de contactos

Puede crear campos con seguimiento adicional y completarlos en la tabla del historial de contactos base. Por ejemplo, puede escribir el código de tratamiento desde la tabla de tratamientos o un atributo de oferta, como un campo con seguimiento adicional en el historial de contactos.

Sin embargo, dado que es la pertenencia de celda la que se captura en el historial de contactos base y cada celda de control o selección escribe una fila por ID de audiencia, tenga en cuenta que si completa campos con seguimiento adicional en el historial de contactos base con datos de oferta o tratamiento, solo se escribirá el primer tratamiento de cada celda de selección o de control.

Muestreo

Celda	Celda de control asociada	Oferta dada a la celda
CeldaSelección1	CeldaControl1	OfertaA, OfertaB
CeldaSelección2	CeldaControl1	OfertaC
CeldaControl1	-	-

Cuando el diagrama de flujo que contiene el proceso de contacto que asigna las ofertas indicadas a la CeldaSelección1 y a la CeldaSelección2 se ejecuta en producción (con la escritura al historial de contactos activada), se crea un tratamiento para cada combinación de celda, oferta dada y fecha/hora de ejecución. En otras palabras, en este ejemplo se crean seis tratamientos:

Tratamientos	Código de tratamiento
CeldaSelección1 recibe OfertaA	Tr001
CeldaSelección1 recibe OfertaB	Tr002
CeldaControl1 recibe OfertaA	Tr003
CeldaControl1 recibe OfertaB	Tr004
CeldaSelección2 recibe OfertaC	Tr005
CeldaControl1 recibe OfertaC	Tr006

Si agregó Código de tratamiento como un campo con seguimiento adicional en el historial de contactos base, solo se escribe el primer tratamiento de selección o control de cada celda. Por lo tanto, en este ejemplo se escriben solo tres filas en el historial de contactos base para el primer tratamiento de cada celda:

Celda	Código de tratamiento
Celda Selección1	Tr001
CeldaControl1	Tr003
CeldaSelección2	Tr005

Por este motivo, es posible que capturar atributos a nivel de oferta en la tabla del historial de contactos base no sea una buena práctica, puesto que solo proporcionará información de contacto completa si:

- solo una oferta se asigna a una celda de selección; y
- cada celda de control tiene asignada solo una celda de selección.

En cualquier otra instancia, solamente se generan los datos asociados con el primer tratamiento (o tratamiento de control). Una alternativa es el uso de una vista de base de datos para nivelar y proporcionar acceso a información a nivel de oferta al unir las tablas de sistema UA_ContactHistory y UA_Treatment. También puede enviar esta información a un historial de contactos alternativo.

-
- ⚙ El comportamiento de un historial detallado de contactos y de un historial de contactos alternativo es diferente; una fila se escribe en cada tratamiento (en lugar de una fila para cada celda). Por lo tanto, si genera información de atributos de oferta como campos con seguimiento adicional, puede mostrar la información completa de los tratamientos, ya que se escriben filas para todos los tratamientos.
-

Actualizaciones en el historial de contactos

Las entradas nuevas de la tabla del historial de contacto se anexan después de las existentes. Puede borrar manualmente las entradas seleccionadas utilizando la función **Borrar historial**.

Temas relacionados

- Supresión del historial de contactos y de respuestas

Historial detallado de contactos (UA_DtlContactHist)

La tabla del historial detallado de contactos sólo se escribe si está utilizando un caso en el que los individuos dentro de la misma celda reciben versiones diferentes de una oferta. Por ejemplo, los miembros de la misma celda podrían recibir la misma oferta de hipoteca, pero personalizada de modo que la persona A recibiera una oferta al 5% de interés y la persona B al 4%. El historial detallado de contactos contiene una fila para cada versión de la oferta que recibe un individuo, así como una fila para cada celda de control basada en las versiones de la oferta que hubiera recibido.

Historial de ofertas

El historial de ofertas está formado por varias tablas de sistema que colectivamente almacenan la información exacta acerca de una versión de oferta usada en producción. Sólo se añaden nuevas filas a la tabla del historial de ofertas si la combinación de valores de atributos de ofertas parametrizados es única. En caso contrario, se hace referencia a las filas existentes.

Si desea obtener información detallada sobre las tablas del historial de contactos, consulte la *Guía del administrador de Campaign*.

Desactivación de la escritura en el historial de contactos

- ! Se puede desactivar la escritura general en el historial de contactos, pero lo mejor es no desactivar el registro del historial de contactos. Si ejecuta una campaña en producción y no registra en el de contactos, no podrá volver a generar con precisión este más adelante si cambia algún dato subyacente.

Sin embargo, puede ejecutar procesos de contacto sin escribir en las tablas del historial de contactos de dos formas:

- [Ejecución de prueba](#)
- [Procedimiento para desactivar opciones de registro para una ejecución de producción](#)

Ejecución de prueba

Las entradas se escriben en las tablas del historial de contactos únicamente cuando un proceso de contacto del diagrama de flujo (Telemarketing o Correo) se ejecuta en modo de producción con las opciones de registro de contactos activadas. Las ejecuciones de prueba no aparecen en ninguna tabla del de contactos.

Temas relacionados

- Validación de diagramas de flujo
- Escritura de entradas en tablas del historial de contactos

Procedimiento para desactivar las opciones de registro

Cada proceso de contacto se puede configurar para desactivar el registro en el de contactos durante las ejecuciones de producción.

1. Haga doble clic en el proceso de contacto para el cual desea desactivar el registro en el de contactos. Aparecerá el cuadro de diálogo configuración del proceso.
2. Haga clic en la ficha **Historial**. Aparecerá la ventana para configurar el registro de transacciones de contactos.
3. Para evitar cualquier registro en el historial de contactos, borre las casillas de verificación **Registrar en las tablas del historial de contactos** y **Registrar en otros destinos**.

Opcionalmente, también puede hacer clic en **Más opciones** para ver la ventana Opciones de registro en el historial de contactos. Esta ventana proporciona control adicional sobre la información que se registra en el historial de contactos. Consulte [Configurar un proceso de contacto \(Lista de correo o Telemarketing\)](#) para obtener más información.

4. Haga clic en **Aceptar**. El cuadro de diálogo de configuración del proceso se cierra y los cambios se guardan. Al ejecutar este proceso de contacto, no se escribirá ninguna entrada en las tablas del historial de contactos ni en otros destino de registro hasta que se vuelvan a activar estas opciones.

Supresión del historial de contactos y de respuestas

Puede borrar los registros del historial de contactos o de respuestas si, por ejemplo, se ha realizado por error una ejecución de producción o si, después de una ejecución de producción, decide cancelar la campaña.

⚠ Al borrar el historial de contactos y de respuestas se borran de forma definitiva estos datos de la base de datos. El historial de contactos y de respuestas borrado no se puede recuperar. Si es necesario recuperarlo más adelante, haga una copia de seguridad de la base de datos de tablas del sistema antes de borrar el historial.

La integridad referencial entre todas las tablas del sistema de Campaign se conserva en todo momento. Se escribe de manera simultánea en todas las tablas del de contactos; la posible limpieza del de contactos también se realiza simultáneamente en todas las tablas del de contactos. Por ejemplo, las entradas de la tabla de tratamientos no se pueden eliminar si hay entradas en la base o si hay tablas del historial de contactos detallado que hagan referencia a ellas.

Sólo puede borrar el historial de contactos si dispone de los permisos adecuados para ello, y si no existen registros del historial de respuestas asociados. Por lo tanto, si borrar el historial de contactos, también debe borrar el historial de respuestas asociado.

⚠ En situaciones típicas, es mejor que no elimine el historial de contactos para el cual se hayan grabado respuestas. Sin embargo, si debe borrar dicho historial de contactos, puede optar por seleccionar todos los registros del historial de contactos y de respuestas asociado, o sólo borrar los registros del historial de respuestas.

Temas relacionados

- Acerca de las opciones de historial de ejecuciones

Procedimiento para borrar el historial de contactos y de respuestas

⚠ Si borra el historial de contactos se borran de forma definitiva los registros del historial de contactos de las tablas del sistema. Estos datos ya no podrán recuperarse.

1. En un diagrama de flujo en modo de edición, haga doble clic en el proceso de contacto cuyo historial desea borrar. Aparecerá el cuadro de diálogo configuración del proceso.

2. Haga clic en la ficha **Historial**. Aparecerá la ventana para configurar el registro de transacciones de contactos.
3. Haga clic en **Borrar historial**. Verá la ventana Borrar historial de contactos.

 Si no existe ninguna entrada del historial de contactos, al hacer clic en **Borrar historial** aparece un error que indica que no hay ninguna entrada para borrar.

4. Seleccione la opción adecuada para borrar el : todas las entradas, todas las entradas de un intervalo de fechas seleccionado o ejecuciones específicas del diagrama de flujo, identificadas por la fecha y hora de la ejecución.
5. Cuando haya terminado de seleccionar una opción para borrar el historial de contactos, haga clic en **Aceptar**.
 - Si no existen registros del historial de respuestas para las entradas del historial de contactos que seleccionó para borrar, aparecerá un mensaje de confirmación.
 - Si existen registros del historial de respuestas para cualquiera de las entradas del historial de contactos que haya seleccionado para borrar, aparecerá la ventana Opciones de borrar historial.

Seleccione una de las opciones siguientes:

- **Borrar todos los registros de historial de contactos y respuestas asociados:** borra tanto el historial de contactos como el historial de respuestas para las entradas que especificó.
 - **Borrar sólo los registros de historial de respuestas asociados:** borra sólo el historial de respuestas para las entradas que especificó. No se borran los registros del historial de contactos.
 - **Cancelar:** no se borran los registros ni del historial de contactos ni del historial de respuestas.
6. Cuando Campaign haya terminado de realizar la acción seleccionada, verá un mensaje de confirmación que indica que se han borrado los registros especificados.
 7. Haga clic en **Aceptar** para cerrar el mensaje de confirmación y volver al cuadro de diálogo de configuración del proceso.
 8. Haga clic en **Aceptar** para cerrar el cuadro de diálogo de configuración del proceso.

Acerca del seguimiento de respuestas

En Campaign, el término “seguimiento de respuestas” hace referencia al proceso de determinar si los eventos o acciones realizados por individuos son la respuesta a ofertas que hayan recibido. El seguimiento de respuestas incluye el seguimiento del comportamiento de los individuos en grupos de control de resistencia, para ver si han realizado la acción deseada a pesar de no haber sido contactados.

Campaign captura la siguiente información sobre las respuestas a las campañas:

- quién ha respondido: la lista de entidades de audiencia (como clientes individuales u hogares) cuyo comportamiento coincida con los tipos de respuestas para los que se realiza un seguimiento.
- las acciones que han realizado, así como la fecha y hora de tales acciones: por ejemplo, un clic en un sitio web, una compra, o la compra de un determinado artículo.
- a qué tratamiento de oferta han respondido: los códigos generados por Campaign (campaña, oferta, celda o código de tratamiento), así como otros atributos de oferta con valores no nulos devueltos por la persona que responde se comparan para el seguimiento de respuestas.
- cómo se cuenta su respuesta: determine cómo se atribuyen las respuestas a la campaña basándose en la comparación de códigos generados por Campaign o valores no nulos para atributos de oferta, si las personas que responden se encontraban en el grupo de selección original o en un grupo de control y si se ha recibido la respuesta antes de la fecha de caducidad.

Temas relacionados

- Tipos de respuesta
- Procedimiento para realizar seguimiento de respuestas
- Métodos de atribución

Procedimiento para realizar seguimiento de respuestas

El seguimiento de respuestas se realiza creando un diagrama de flujo que contenga el proceso Respuesta, que toma datos de una tabla de acciones a través de un proceso Selección o Exportación. La tabla de acciones no es más que un archivo o una tabla que contiene un registro de todas las acciones o eventos evaluados, para ver si deben ser atributos como respuestas a los tratamientos de control o contacto.

Debe configurar el proceso Respuesta para procesar, evaluar y mostrar los ID que considere como respuestas a la oferta, basándose en la comparación de alguna combinación de códigos de respuesta y/o de otros atributos de oferta estándar o personalizados de la tabla de acciones. Los códigos generados por Campaign (campaña, oferta, celda o tratamiento) asignados en el proceso Respuesta se consideran “códigos de respuesta de interés”. Cualquier otro atributo de oferta, tanto estándar como personalizado, asignado en el proceso Respuesta se considera “atributo de respuesta de interés”. Por ejemplo, puede utilizar el campo “Productos relevantes” como un atributo de oferta para realizar un seguimiento de las respuestas deducidas. La lógica de procesamiento de respuestas utiliza tanto códigos de respuesta de interés como atributos de respuesta de interés para determinar las respuestas directas y deducidas.

La ejecución del proceso Respuesta escribe estas respuestas en la tabla del sistema del historial de respuestas (UA_ResponseHistory o su equivalente para cada nivel de audiencia). Al igual que el de respuestas, existe una tabla del sistema del de respuestas por cada nivel de audiencia del que realice el seguimiento.

Los datos capturados en el historial de respuestas estarán disponibles para su análisis utilizando los informes de rendimiento de Campaign.

Campaign registra automáticamente los siguientes datos relacionados con el seguimiento de respuestas:

- Si la respuesta ha sido directa (se devuelven uno o más códigos generados por Campaign) o deducida (no se devuelve ningún código de respuesta)
- Si la respuesta se ha recibido antes o después de la fecha de caducidad de la versión específica de la oferta
- Si la persona que responde se encontraba en una celda de selección o en una celda de control de la campaña
- Si la respuesta ha sido única o duplicada
- Mejor scoring de atribución, scoring de atribución fraccional y scoring de atribución múltiple
- El tipo de respuesta (la acción) atribuido a la respuesta

Temas relacionados

- Categorías de respuestas
- Alcance de fechas para el seguimiento de respuestas
- Métodos de atribución
- Tipos de respuesta

Uso de varios diagramas de flujo de seguimiento de respuestas

Es posible tener un único diagrama de flujo de seguimiento de respuestas para todas las campañas de su corporación. Si se utiliza una única tabla de acciones, el administrador del sistema normalmente habrá configurado diagramas de flujo de sesiones para escribir datos en la tabla de acciones para su procesamiento.

Sin embargo, su implementación de Campaign podría usar una o varias tablas de acciones por comodidad, cada una relacionada con un diagrama de flujo de seguimiento de respuestas independiente.

Puede usar varios diagramas de flujo de seguimiento de respuestas si:

- Está siguiendo respuestas para distintos niveles de audiencia
- Tiene requisitos de procesamiento en tiempo real y por lotes
- Desea evitar la duplicación de grandes volúmenes de datos
- Desea codificar datos específicos para diferentes situaciones
- Necesita una lógica personalizada para el procesamiento de respuestas

Está siguiendo respuestas para distintos niveles de audiencia

(Necesario) Necesita un diagrama de flujo de seguimiento de respuestas para cada nivel de audiencia para el cual reciba respuestas para las cuales realice un seguimiento. El proceso Respuesta opera a nivel de audiencia de la celda de entrada y escribe automáticamente en la tabla adecuada del de respuestas para dicho nivel de audiencia. Para seguir respuestas para dos niveles de audiencia diferentes, por ejemplo, cliente y hogar, necesitará dos procesos Respuesta diferentes, con toda probabilidad en dos diagramas de flujo de seguimiento de respuestas independientes.

Tiene requisitos de procesamiento en tiempo real y por lotes

(Necesario) La mayoría de sus sesiones de seguimiento de respuestas serán diagramas de flujo por lotes, que procesarán periódicamente eventos especificados en una tabla de acciones (por ejemplo, procesamiento nocturno de compras de clientes). La frecuencia de las ejecuciones del seguimiento de respuestas dependerá de la disponibilidad de los datos de transacciones utilizados para rellenar la tabla de acciones.

Por ejemplo, si procesa respuestas de diferentes canales (como correo electrónico y correo directo), es posible que necesite sesiones independientes de procesamiento de respuestas debido a que la frecuencia de la disponibilidad de los datos de transacciones entrantes sea diferente para cada canal.

Desea evitar la duplicación de grandes volúmenes de datos

(Opcional) Si dispone de elevados volúmenes de transacciones (como millones de transacciones de ventas al día) que se deban evaluar, puede crear un diagrama de flujo de seguimiento de respuestas para asignarlas directamente a los datos de origen, en lugar de utilizar herramientas ETL (exportar, transformar, cargar) con dichos datos en una tabla de acciones.

Por ejemplo, puede crear un diagrama de flujo de seguimiento de respuestas en el cual un proceso Exportación recoge las transacciones directamente desde la tabla del de transacciones de compra de un sistema de comercio electrónico (basándose en un rango de fechas determinado) y un proceso Respuesta que se asigna directamente a las columnas de esta tabla desde la exportación.

Desea codificar datos específicos para diferentes situaciones

(Opcional) Puede codificar datos específicos (como tipos de respuestas) para diferentes situaciones, como diferentes canales. Por ejemplo, si está interesado específicamente en realizar el seguimiento de un tipo de respuesta (como “consulta”) específico de un canal (como “centro de llamadas”), puede crear un campo derivado para filtrar dichas respuestas y utilizarlo en un diagrama de flujo de procesamiento de respuestas para recoger todas las consultas desde la base de datos del centro de llamadas. Puede que sea más práctico crear los datos necesarios para el seguimiento de respuestas mediante campos derivados y recoger los datos directamente del origen que escribir los datos en una única tabla de acciones.

Necesita una lógica personalizada para el procesamiento de respuestas

(Opcional). Si tiene que escribir sus propias reglas para atribuir respuestas, puede crear un diagrama de flujo independiente para el seguimiento de respuestas, para implementar una lógica personalizada para el seguimiento de respuestas. Por ejemplo, si tiene que identificar a las personas que responden a una oferta “Pague 3, lleve 1 de regalo”, deberá comprobar varias transacciones para determinar si un individuo califica como persona que responde. Después de encontrar a personas que hayan cumplido las condiciones, podrá introducirlas en un proceso Respuesta para registrar las respuestas utilizando el código de tratamiento y el tipo de respuesta adecuado.

Seguimiento de respuestas utilizando códigos de ofertas de varias partes

Se puede seguir las respuestas utilizando un campo derivado que consiste en un código de ofertas de varias partes (es decir, un código de oferta que está formado por dos o más códigos). Todas las partes del código de oferta deben ser concatenadas utilizando la propiedad de configuración `offerCodeDelimiter`. El siguiente ejemplo crea un campo derivado denominado `MultipleOfferCode` que está formado por dos partes concatenadas utilizando el delimitador predeterminado “-”:

```
MultipleOfferCode = string_concat(OfferCode1, string_concat("-", OfferCode2))
```

Al configurar el proceso de respuesta para utilizar el campo derivado como un Campo de acción candidato debe hacer coincidir el campo derivado con el atributo de la oferta/tratamiento de cada código de oferta en el código de varias partes.

Alcance de fechas para el seguimiento de respuestas

Además de grabar si las respuestas se han dado dentro del período de tiempo válido para la oferta (es decir, después de la fecha efectiva y antes de la fecha de caducidad), el seguimiento de respuestas también registra si la respuesta estuvo fuera de un rango de fechas válido para todas las ofertas. Campaign realiza un seguimiento de las repuestas que lleguen tarde para todas las ofertas según un período de tiempo configurable después de la fecha de caducidad de la oferta para proporcionar datos acerca de la frecuencia con la que se utilizan las ofertas después de sus fechas oficiales de finalización.

El alcance de fechas para el seguimiento de respuestas en Campaign se define globalmente y se aplica a todas las ofertas de la campaña. El administrador del sistema establece el número de días después de la fecha de caducidad de la oferta tras el cual se realizará el seguimiento de las respuestas.

Esta configuración de fecha limita automáticamente las posibles instancias de tratamiento que puedan coincidir con un evento. Cuando menor sea el alcance de fechas, más se mejorará el rendimiento, pues se devolverán menos instancias desde la tabla de tratamiento de posibles coincidencias.

Para obtener información detallada sobre la configuración del alcance de fechas, consulte “Configuración del número de días después de la finalización de una campaña para registrar respuestas” en la *Guía del administrador de Campaign*.

Seguimiento de respuestas para controles

Las respuestas del grupo de control se siguen de manera simultánea con respuestas de ofertas, utilizando el proceso Respuesta.

Las respuestas de la celda de control se gestionan del mismo modo que las respuestas deducidas, salvo que primero se descartan los códigos de respuesta. Para cualquier respuesta procedente de los miembros de la celda de control, los códigos de seguimiento de respuestas se ignoran, y se comprueba si en los atributos de interés (por ejemplo, productos relevantes) hay coincidencias con instancias del tratamiento de control. Campaign utiliza un código de tratamiento interno, globalmente exclusivo, que se genera para todos los tratamientos de control; sin embargo, los códigos de tratamiento de control no se anuncian, pues los tratamientos de control son siempre controles de resistencia sin contactos.

Es posible que el mismo evento asigne instancias de tratamiento tanto de selección como de control. Por ejemplo, si un cliente determinado ha recibido una oferta por un descuento del 10% por compras en el departamento de mujer y dicho cliente también es miembro de un grupo de control de resistencia que sigue cualquier compra realizada en la tienda, en caso de que el cliente realice una compra utilizando el vale, este evento se asociará tanto con la instancia de tratamiento de selección (utilizando el código de tratamiento del vale) como con la instancia de tratamiento de control. Las instancias del tratamiento de control también se marcan dentro del rango de fechas válido o después de la fecha de caducidad, del mismo modo que las instancias del tratamiento de selección, lo cual proporciona un control válido para la comparación con actividad tardía en la celda de destino.

No se utiliza la mejor atribución ni la atribución fraccional para las respuestas de la celda de control, sino que siempre se utiliza la atribución múltiple. En otras palabras, si una persona que responde se encuentra en una celda de control para una oferta y su acción cumple las condiciones de respuesta deducida para varios tratamientos de control, todos los tratamientos de control coincidentes se asignan para la respuesta.

Temas relacionados

- Grupos de control

Seguimiento de respuestas para ofertas personalizadas

Si dispone de campos de ofertas dirigidos por datos, personalizados o derivados o parametrizados para generar diferentes versiones de ofertas, para que las respuestas a estas ofertas personalizadas se atribuyan correctamente, la tabla de acciones deberá contener campos que representen los campos de atributos de ofertas parametrizados. Cuando estos campos se asignan en un proceso Respuesta como atributos de interés y se rellenan, se pueden utilizar para comparar las respuestas con la versión de la oferta o la instancia del tratamiento. Las respuestas con valores para estos "atributos de interés" deben coincidir exactamente con los valores grabados para dicho individuo en el historial de versiones de la oferta, para la atribución a dicho tratamiento.

Por ejemplo, si tuviera ofertas de vuelos personalizadas con un aeropuerto de origen y un aeropuerto de destino, la tabla de acciones debería contener los campos “Aeropuerto de origen” y “Aeropuerto de destino”. Cada transacción de compra de vuelo contendría estos valores, y el seguimiento de respuestas podría comparar el vuelo específico adquirido por un individuo con las versiones de la oferta que se le ofrecieron. Estos campos también se podrían utilizar para realizar el seguimiento de las respuestas deducidas para los miembros del grupo de control, para ver si han comprado vuelos que se les hubieran ofrecido.

Temas relacionados

- Atributos de las ofertas
- Versiones de ofertas

Tipos de respuesta

Los tipos de respuesta son las acciones específicas que está siguiendo, como hacer clic, consulta, compra, activación, uso, etc. Cada tipo de respuesta está representado por un código de respuesta único. Los tipos y códigos de respuesta se definen globalmente en la tabla del sistema Tipo de respuesta de Campaign y están disponibles para todas las ofertas, aunque no todos los tipos de respuesta son relevantes para todas las ofertas. Por ejemplo, no debería esperar obtener un tipo de respuesta de clic para una oferta de correo directo.

Cuando los eventos se escriben en la tabla de acciones, cada fila de eventos sólo puede tener un tipo de respuesta. Si el campo de tipo de respuesta está vacío (es nulo) para una acción, se seguirá como tipo de respuesta predeterminada (“desconocido”).

Si es necesario asociar un único evento con varios tipos de respuesta, deben escribirse varias filas en la tabla de acciones, una para cada tipo de respuesta. Por ejemplo, si una institución financiera está realizando un seguimiento del nivel de uso de compras con una nueva tarjeta de crédito durante el primer mes tras su activación con los tipos de respuesta “Compra100”, “Compra500” y “Compra1000”, podría suceder que una compra de 500 dólares debiera generar un evento con los tipos de respuesta tanto “Compra100” como “Compra500”, pues la compra cumple ambas condiciones.

Si desea detectar secuencias complejas de transacciones independientes que juntas vayan a constituir un evento de respuesta, necesitará una sesión de supervisión independiente que busque las transacciones que cumplan las condiciones y, cuando las encuentre, envíe un evento a la tabla de acciones. Por ejemplo, si una determinada promoción de un comercio retribuye a los clientes que adquieran tres DVD durante el mes de diciembre, puede crear un diagrama de flujo que calcule el número de compras de DVD de cada cliente, seleccionar a aquellos que hayan realizado tres o más compras e incluir estos clientes en la tabla de acciones con un tipo de respuesta especial (como “Compra3DVD”).

Si desea obtener información detallada sobre los tipos de respuestas, consulte la *Guía del administrador de Campaign*.

Categorías de respuestas

Las respuestas de Campaign se dividen en dos categorías:

- **Respuesta directa:** se devolvieron uno o más códigos de seguimiento generados por Campaign enviados con la oferta, y cualquier atributo de interés devuelto debe coincidir.
- **Respuesta deducida:** no se devolvió ningún código de seguimiento, pero se devolvió y coincidió al menos un atributo de oferta usado para el seguimiento de respuestas. Las respuestas procedentes de grupos de control de resistencia son siempre respuestas deducidas.

Temas relacionados

- Respuestas directas
- Respuestas deducidas

Respuestas directas

Se considera que una respuesta es directa si:

- La persona que responde ha devuelto al menos un código generado por Campaign (código de campaña, celda, oferta o tratamiento) que coincide exactamente con una o varias instancias posibles de tratamiento de selección generadas por Campaign.

Y

- Cualquier “atributo de interés” (es decir, cualquier atributo de oferta, estándar o personalizado, que se haya asignado en el proceso de respuesta para seguimiento) devuelto debe tener un valor que coincida exactamente con el valor del atributo en el tratamiento.

Por ejemplo, si el código del tratamiento es un código de respuesta de interés y “Canal de respuesta” es un atributo de interés, una respuesta entrante con los valores “XXX123” para el código de tratamiento y “tienda minorista” para el Canal de respuesta no se considerará una coincidencia directa con un tratamiento que tenga los valores “XXX123” y “Web”, respectivamente.

Una respuesta con un valor nulo para un atributo de interés no puede coincidir con un tratamiento que tenga dicho atributo de oferta. Por ejemplo, una respuesta a la que le falte un valor para “tipo de interés” no puede coincidir con ninguna oferta creada a partir de una plantilla de oferta que contenga tipo de interés como atributo de la oferta.

Sin embargo, una respuesta con un valor para un atributo de interés que no exista en un tratamiento no impide una coincidencia. Por ejemplo, si se ha creado una oferta Envío gratuito a partir de una plantilla de oferta que no tuviera el atributo de oferta “tipo de interés” y si “tipo de interés” fuera un atributo de interés, el valor del atributo “tipo de interés” para una respuesta entrante no importa cuando Campaign considera posibles coincidencias con tratamientos asociados con la oferta Envío gratuito.

El seguimiento de respuestas considera si la respuesta se ha realizado dentro del período de tiempo de oferta válido (es decir, después de la fecha efectiva y antes de la fecha de caducidad) o fuera del rango de fechas válido. Campaign sigue las respuestas que llegan tarde durante un período de tiempo configurable después de la fecha de caducidad de una oferta.

El seguimiento de respuestas también identifica si una respuesta directa procedía de una persona que se encontraba en el grupo contactado originalmente, es decir, la celda de selección.

💡 Si una respuesta directa no procedía del grupo de selección original, la respuesta se considera “viral” o “secundaria”, es decir, que la persona que responde ha obtenido de algún modo un código de respuesta válido aunque no ha recibido originalmente la oferta.

Puede resultar interesante ver cuántas respuestas procedían del grupo seleccionado, en especial si está tratando de aumentar los clientes de valor elevado. Estos valores pueden desglosarse en informes de rendimiento para ver cuántas respuestas directas procedían del grupo de selección original y cuántas eran respuestas virales.

Las respuestas directas pueden ser coincidencias exactas o inexactas.

Temas relacionados

- Coincidencias directas exactas
- Coincidencia directa inexacta

Coincidencias directas exactas

Se considera que una respuesta es una coincidencia directa exacta si Campaign puede identificar de manera exclusiva una única instancia de tratamiento de selección para atribuirla.

💡 Se recomienda utilizar códigos de tratamiento generados por Campaign para realizar el seguimiento, ya que Campaign siempre puede identificar de manera exclusiva una instancia de tratamiento para atribuir si se devuelve el código de tratamiento.

Por ejemplo, si ha utilizado los códigos de tratamiento generados desde un diagrama de flujo de contacto como códigos de vale en una oferta, y el código de tratamiento es devuelto por una persona que responde en una de las celdas de selección de la oferta, la respuesta es una coincidencia exacta directa para dicha oferta.

Si se reciben varios códigos de seguimiento o atributos o interés, es necesario que coincidan exactamente todos los códigos y valores de los atributos para que se cuente la instancia de tratamiento. En otras palabras, si una persona proporciona un código de oferta, un código de tratamiento y un atributo de oferta con un valor no nulo, deberán coincidir todos con los códigos y los valores de atributo de oferta del tratamiento.

Coincidencia directa inexacta

Se considera que una respuesta es una coincidencia directa inexacta si Campaign no puede identificar de manera exclusiva una instancia de tratamiento para atribuirla, pero los códigos de seguimiento devueltos coinciden con varias instancias posibles del tratamiento de selección.

Para reducir las instancias de tratamientos de selección que recibirán atribución para esta respuesta, si alguna instancia de tratamiento de selección ha contactado con la persona que responde, Campaign descartará las instancias de tratamientos que no hayan contactado con la persona que responde. Si no ha contactado con la persona que responde ninguna instancia de tratamiento de selección, se conservan todas, y recibirán atribución de respuesta viral.

Por ejemplo, si un cliente del segmento de valor alto ha recibido una oferta de una campaña dada a clientes de valor tanto alto como bajo y ha devuelto el código de oferta, inicialmente coincidiría con dos instancias de tratamiento de selección (una para la celda de valor alto y otra para la de valor bajo). Aplicando esta regla de seguimiento de respuestas, como la instancia de tratamiento para la celda de valor alto realmente se ha dirigido a esta persona pero la instancia de tratamiento de la celda de valor bajo no lo hizo, se descarta esta última. Sólo recibirá atribución para esta respuesta la instancia de tratamiento asociada con el grupo de clientes de valor alto.

Además, si la fecha de la respuesta estuviera comprendida dentro del rango de fechas válido de cualquiera de las demás instancias de tratamiento, se descartarían las instancias de tratamiento que no estuvieran comprendidas dentro de las fechas efectiva y de caducidad.

Por ejemplo, si se ha contactado con un cliente tanto en la instancia de enero como en la de febrero de la misma campaña, y se ha devuelto el código de oferta, coincidiría con dos instancias de tratamiento de selección (una para enero y otra para febrero). Si cada versión de oferta caducara al final del mes en que se emitió, una respuesta en febrero haría que la instancia de tratamiento de enero se descartara porque había caducado. Sólo recibirá atribución para esta respuesta la instancia de tratamiento de febrero.

Una vez aplicadas las reglas de seguimiento de respuestas y descartadas todas las instancias de tratamiento de selección no válidas, Campaign utiliza distintos métodos para calcular la atribución que hay que dar a las instancias de tratamiento restantes.

Temas relacionados

- Métodos de atribución

Respuestas deducidas

Una respuesta se considera deducida cuando se cumplen las siguientes condiciones:

- no se devuelven códigos de seguimiento generados por Campaign (código de campaña, celda, oferta o tratamiento)
- la persona que responde pertenece a una celda de selección o a una celda de control

- se devuelve al menos un atributo de oferta distinto usado para el seguimiento de respuestas.
- todos los atributos de oferta devueltos coinciden.

Una respuesta con un valor nulo para un atributo de interés no puede coincidir con un tratamiento que tenga dicho atributo de oferta. Por ejemplo, una respuesta a la que le falte un valor para “tipo de interés” no puede coincidir con ninguna oferta creada a partir de una plantilla de oferta que contenga tipo de interés como atributo de la oferta.

Sin embargo, una respuesta con un valor para un atributo de interés que no exista en un tratamiento no impide una coincidencia. Por ejemplo, si se ha creado una oferta Envío gratuito a partir de una plantilla de oferta que no tuviera el atributo de oferta “tipo de interés” y si “tipo de interés” fuera un atributo de interés, el valor del atributo “tipo de interés” para una respuesta entrante no importa cuando Campaign considera posibles coincidencias con tratamientos asociados con la oferta Envío gratuito.

Además, es necesario que se haya contactado con la persona que responda (es decir, que se encuentre en la celda de selección o en un grupo con el que se haya contactado) para que la respuesta se cuente como deducida.

Por ejemplo, si se ha enviado a un cliente un vale de descuento de \$1 por un detergente y el cliente ha adquirido detergente (aunque no haya canjeado el vale), Campaign deduce una respuesta positiva para la instancia de tratamiento de selección.

Temas relacionados

- Seguimiento de respuestas para controles

Respuestas deducidas de grupos de control

Todas las respuestas de miembros de grupos de control (que son siempre controles de resistencia en Campaign) son respuestas deducidas. La asociación de respuestas deducidas es el único mecanismo de asignar respuestas desde los miembros de grupos de control de resistencia.

Dado que los miembros de un grupo de control no han recibido ninguna comunicación, no pueden tener códigos de seguimiento que devolver.

El seguimiento de respuestas supervisa a los miembros de los grupos de control para ver si realizan una acción deseada sin haber recibido ninguna oferta. Por ejemplo, una campaña podría dirigirse a un grupo de clientes que no tuvieran cuentas corrientes con una oferta de cuenta corriente. Los miembros del grupo de control son supervisados para ver si abren una cuenta corriente en el mismo período de tiempo que la oferta de cuenta corriente.

Se evalúan todos los eventos entrantes para ver si son posibles respuestas deducidas para instancias de tratamiento de control. Se descartan los códigos de respuesta y se evalúan los atributos de interés restantes comparándolos con las instancias de tratamiento de control para ver posibles atribuciones de respuestas.

Métodos de atribución

Campaign admite tres métodos para atribuir las respuestas a las ofertas:

- Mejor igualación
- Igualación fraccionaria
- Igualación múltiple

Los tres métodos de atribución de respuestas se utilizan de manera simultánea y se registran como parte del de respuestas. Puede elegir entre utilizar uno, una combinación de ellos o todos en los distintos informes de rendimiento para evaluar el rendimiento de la campaña y de la oferta.

La atribución de respuestas se realiza en instancias de tratamientos de selección que permanecen una vez descartadas las respuestas no válidas (bien porque la instancia de tratamiento no haya contactado con la persona que responde o bien porque la instancia de selección haya caducado).

Por ejemplo, una persona de la celda de selección a la que se dieron tres ofertas devuelve un código de celda; no se puede identificar una instancia de tratamiento exacta. La atribución Mejor igualación elegiría una de las tres ofertas para que recibiera una asignación completa; la atribución Igualación fraccionaria daría a cada una de las tres ofertas $1/3$ de asignación; y la atribución Igualación múltiple daría a las tres ofertas una asignación completa para la respuestas.

Mejor igualación

Con la atribución Mejor igualación, sólo una instancia de tratamiento de selección recibe la asignación completa de una respuesta; las demás no recibirán ninguna asignación. Cuando varias instancias de tratamiento coinciden para una respuesta, Campaign elige la que tiene la fecha de contacto más reciente como mejor igualación. Si hubiera varias instancias de tratamiento con la misma fecha y hora de contacto, Campaign la asigna a una de ellas de manera arbitraria.

⚡ Si hubiera varias instancias de tratamiento con la misma fecha y hora de contacto, se asignará la misma instancia cada vez, pero no debe esperar que Campaign seleccione una instancia de tratamiento específica.

Igualación fraccionaria

Con la atribución Igualación fraccionaria, las n instancias de tratamiento coincidentes recibirán una asignación de $1/n$ por la respuesta, de modo que la suma de todos los atributos sea 1.

Igualación múltiple

Con la atribución igualación múltiple, las instancias de tratamiento n coincidentes recibirán una asignación completa por la respuesta. Debido a que se puede producir una asignación en exceso de los tratamientos, debe utilizarse con precaución. Siempre se realiza el seguimiento de los grupos de control utilizando la atribución múltiple: cada respuesta de un miembro de un grupo de control recibe la asignación completa.

10 Objetos almacenados

- [Acerca de los objetos almacenados](#)
- [Acerca de los campos derivados](#)
- [Acerca de las variables de usuario](#)
- [Acerca de las macros personalizadas](#)
- [Acerca de las plantillas](#)
- [Acerca de la biblioteca de catálogos de tablas](#)

Acerca de los objetos almacenados

Si utiliza con frecuencia determinados componentes de campañas, puede diseñarlos y guardarlos como objetos almacenados. Volver a utilizar los objetos almacenados entre diagramas de flujo y entre campañas puede ahorrar tiempo y conseguir coherencia entre campañas.

Los tipos de objetos almacenados en Campaign son:

- Campos derivados
- Variables de usuario
- Macros personalizadas
- Plantillas
- Biblioteca de catálogos de tablas

Temas relacionados

- [Acerca de los campos derivados](#)
- [Acerca de las variables de usuario](#)
- [Acerca de las macros personalizadas](#)
- [Acerca de las plantillas](#)
- [Acerca de la biblioteca de catálogos de tablas](#)

Acerca de los campos derivados

Los campos derivados son variables que no existen en ningún origen de datos y se crean a partir de uno o varios campos existentes, incluso en orígenes de datos diferentes. En muchos procesos, la ventana de configuración incluye un botón **Campos derivados** que se puede usar para crear una nueva variable para consultar, segmentar, ordenar, calcular o proporcionar una salida a una tabla.

Para que los campos derivados que cree estén explícitamente disponibles para un proceso posterior, active la opción **Hacer continuo** al crearlos.

En general, los campos derivados disponibles para un proceso se enumeran en la carpeta **Campos derivados**. Los campos derivados se encuentran disponibles sólo para el proceso en el que se han creado. Si no ha creado ningún campo derivado en un proceso, no aparece ninguna carpeta **Campos derivados** en la lista.

Para utilizar un campo derivado en otro proceso que no sea posterior, almacene la expresión de campo derivado en la lista **Biblioteca de campos derivados**. La inclusión en la lista de Biblioteca de campos derivados deja disponible un campo derivado para todos los procesos y todos los diagramas de flujo.

Creación de campos derivados

Los campos derivados se crean desde las ventanas de configuración para procesos que admitan los campos derivados.

Sólo los campos de las tablas que están seleccionados en el cuadro de diálogo de configuración del proceso se pueden utilizar en una expresión del campo derivado. Si no aparece la tabla que desea, asegúrese de que está seleccionada como tabla de origen.

Temas relacionados

- Procedimiento para crear un campo derivado
- Procedimiento para crear un campo derivado nuevo a partir de uno existente
- Procedimiento para utilizar una macro personalizada para crear un campo derivado

Restricciones de nombres para campos derivados

Los nombres para campos derivados tienen las siguientes restricciones:

- No pueden ser iguales a cualquiera de los siguientes tipos de nombres:
 - Una palabra clave de la base de datos (como `INSERT`, `UPDATE`, `DELETE` o `WHERE`)
 - Un campo en una tabla de la base de datos asignada
- No pueden usar las palabras `Yes` o `No`.

Si no sigue estas restricciones de nombres, puede haber errores y desconexiones de la base de datos al llamar estos campos derivados.

-  Los nombres de los campos derivados también tienen restricciones de caracteres específicas. Para obtener detalles, consulte [Acerca de los caracteres especiales](#).
-

Procedimiento para crear un campo derivado

1. Desde la ventana de configuración de un proceso que admita campos derivados, haga clic en **Campos derivados**.
Aparece la ventana Crear campo derivado.
2. En el campo **Nombre del campo**, escriba un nombre para el nuevo campo derivado.
Todos los campos derivados creados anteriormente en este proceso aparecen en la lista desplegable **Nombre del campo**. Para crear un campo derivado nuevo, escriba un nombre diferente.
3. Seleccione la casilla de verificación **Hacer continuo** si desea almacenar y distribuir los valores calculados para este campo.
4. Introduzca una expresión para el campo derivado directamente en el cuadro de texto **Expresión** o haga clic en **Ayuda fórmulas** para usar el **Asistente**. También puede utilizar los campos que aparecen en la lista **Campos disponibles para expresión** seleccionando un nombre de campo y haciendo clic en **< -Usar** para insertar el nombre del campo en el cuadro de texto **Expresión**.
Se puede definir un campo derivado de modo que se convierta en un valor nulo. Utilice NULL para devolver un valor nulo para una extracción o NULL_STRING para devolver un valor nulo con un tipo de datos de cadena si desea que el campo derivado se utilice con una macro de Campaign.
Se puede introducir una cadena en un campo derivado como constante. Si utiliza una cadena, ésta debe aparecer entrecomillada. Por ejemplo, "mi cadena". No es necesario utilizar comillas para las cadenas numéricas.
5. (Opcional) Haga clic en **Compr. sintaxis** para verificar la sintaxis de la expresión del campo derivado que haya introducido.
De este modo se mostrará un mensaje de error (si existe un problema) o se indicará Comprobación de la sintaxis correcta si la sintaxis es correcta.
6. Haga clic en **Aceptar** para guardar el nuevo campo derivado y regresar al cuadro de diálogo de configuración del proceso.

Procedimiento para crear un campo derivado nuevo a partir de uno existente

1. Desde la ventana de configuración de un proceso que admita campos derivados, haga clic en **Campos derivados**.
Aparece la ventana Crear campo derivado.
2. Desde la lista desplegable **Nombre del campo**, seleccione el campo derivado existente a partir del cual desea crear uno nuevo.

La expresión del campo derivado seleccionado aparece en el área **Expresión**.

3. Cambie el nombre del campo derivado existente por el nombre que desee para el nuevo campo derivado.

! No puede usar palabras como “Sí” o “No” en los nombres de los campos derivados. Si lo hace, la base de datos se desconecta al invocar estos campos derivados.

4. Edite la expresión del campo derivado según sea necesario.
5. Haga clic en **Aceptar** para guardar el nuevo campo derivado y regresar al cuadro de diálogo de configuración del proceso.

Procedimiento para utilizar una macro personalizada para crear un campo derivado

1. Desde un proceso que admita campos derivados, haga clic en **Campos derivados**. Aparece la ventana Crear campo derivado.
2. En la ventana Crear campo derivado, haga clic en **Ayuda fórmulas**. Aparece una lista de macros personalizadas en **Ayuda fórmulas**.
3. Para seleccionar una macro de la lista, haga doble clic en ella. Aparecen la declaración y la descripción de la macro, y la propia macro se inserta en la ventana Ayuda fórmulas.
4. Seleccione los campos adecuados de la lista **Campos dispon. para expr.** para completar la expresión.
5. Haga clic en **Aceptar** para guardar el nuevo campo derivado y regresar al cuadro de diálogo de configuración del proceso.

Biblioteca de campos derivados

Los campos derivados se encuentran disponibles sólo dentro del proceso en el que se han creado y en los procesos posteriores. Por ejemplo, si define un campo derivado denominado Pct_Usage con la fórmula:

$$(\text{Curr_bal} / \text{Credit_limit}) * 100$$

en un proceso, Pct_Usage no estará disponible en ningún otro proceso (excepto en un proceso inmediatamente posterior si se ha activado la opción **Hacer continuo**).

Sin embargo, puede guardar la definición de campo derivado del mismo modo que haría con cualquier otra consulta. Puede almacenar la definición del campo derivado en la lista **Biblioteca de campos derivados** y asignarle un nombre (por ejemplo, Pct_of_limit_used). Posteriormente, si desea utilizar el mismo campo derivado en otro proceso en el mismo diagrama de flujo o en uno diferente, puede seleccionar Pct_of_limit_used de la lista **Biblioteca de campos derivados** e insertar la expresión derivada almacenada, en lugar de volver a crearla.

Procedimiento para almacenar un campo derivado

1. En un proceso que admita campos derivados, cree el campo derivado que desee almacenar.
2. Haga clic en Biblioteca de campos derivados.
Aparece la ventana Lista almacenada.
3. Seleccione la opción **Guardar expresión actual en la lista almacenada**.
4. Haga clic en **Aceptar**.
Verá la ventana Guardar expresión de campo derivado, donde puede especificar la ubicación de la carpeta para almacenar el campo derivado seleccionado y una directiva de seguridad, si corresponde, así como notas relacionadas con el campo derivado.
5. Haga clic en **Guardar**.

 Si desea almacenar un campo derivado ya creado, seleccione el nombre del campo derivado de la lista desplegable **Nombre del campo**. Si la expresión del campo derivado aparece en el área **Expresión**, haga clic en **Expresiones almacenadas**.

Procedimiento para utilizar un campo derivado almacenado

1. En un proceso que admita los campos derivados, haga clic en **Campos derivados** o en **Herramientas > Biblioteca de campos derivados** para acceder a la ventana Expresiones de la biblioteca de campos derivados.
2. Desde la lista de campos derivados almacenados, seleccione el que desee utilizar.

Procedimiento para crear un campo derivado persistente

Al hacer que un campo derivado sea persistente, se indica a Campaign que almacene los valores calculados de dicho campo y que permita su utilización en procesos posteriores. De este modo, se ahorran tiempo y recursos, ya que Campaign no tiene que volver a calcular dichos valores en el diagrama de flujo.

1. Desde la ventana de configuración de un proceso que admita campos derivados, haga clic en **Campos derivados**.
Aparece la ventana Crear campo derivado.
2. Seleccione la casilla de verificación **Hacer continuo** si desea almacenar y distribuir los valores calculados para este campo.

Ejemplo: Campo derivado persistente

Es posible que haya configurado un proceso Selección para seleccionar ID basados en una limitación de un campo derivado, conectado con un proceso Extracción para extraer los registros seleccionados que incluyan dicho campo derivado. Si marca dicho campo derivado para que sea persistente, el valor calculado pasará del proceso Selección al proceso Extracción.

También se pueden utilizar los campos derivados persistentes con cualquier campo derivado del tipo de agregación (por ejemplo, AVG o GROUPBY). Estos campos agregados se calculan a partir de varias filas de datos de la celda actual y, en consecuencia, el valor de dichos campos agregados cambia a medida que cambia el contenido de la celda. Con los campos derivados persistentes, se puede optar por mantener el valor calculado original y, a continuación, trasladarlo a los demás procesos. Si en lugar de ello decide volver a calcular el campo derivado, obtendrá un valor calculado a partir de los registros restantes de la celda actual.

Si un proceso utiliza varias entradas, como un proceso Extracción que trabaje con la entrada de dos procesos Selección, todos los campos derivados persistentes estarán disponibles para el proceso indirecto.

Si un campo derivado persistente no se encuentra disponible en ninguno de los procesos Selección de entrada y se incluye en la salida de un proceso Extracción, este último proceso mostrará un valor NULL para dicho campo derivado persistente en todas las filas de salida de los procesos Selección que no tengan dicho campo.

Si un campo derivado persistente no se encuentra disponible en ningún proceso Selección de entrada y lo utiliza para definir un proceso Segmentación, este último proceso tendrá segmentos vacíos para los procesos Selección que no tengan dicho campo derivado persistente.

El proceso Segmentación seguirá sin configuración si intenta definir un segmento con una expresión usando más de un campo derivado persistente que no esté disponible en todos los procesos Selección.

Las directrices siguientes se aplican a los campos derivados persistentes:

- Los campos derivados persistentes se adjuntan a una celda entrante (vector).
- Los campos derivados persistentes se calculan antes de la ejecución de la consulta.
- Hay varios campos derivados persistentes disponibles en los procesos siguientes:
 - Extracción: si un campo derivado persistente no está definido para una celda, su valor es NULL; si un ID es mayor que una celda, se utiliza una fila de salida para cada celda
 - Segmentación: los campos derivados persistentes no están disponibles para la segmentación por campo si se han seleccionado varias celdas de entrada; deben existir campos derivados persistentes en todas las celdas de entrada seleccionadas para utilizarlos al segmentar por consulta
- Los campos derivados persistentes conservan un solo valor (seleccionado al azar) por valor de ID, independientemente del número de veces que un valor de ID aparezca en los datos. De este modo, cuando la salida no incluye ningún campo de tabla (e incluye un ID de IBM Unica), sólo habrá un registro por valor de ID.

Sin embargo, si se utiliza un campo derivado basado en un campo de tabla, la salida incluirá un campo de tabla de forma indirecta. De este modo, habrá un registro para cada instancia de valor de ID (es decir, si el valor de ID aparece siete veces en los datos, la salida tendrá siete registros).

Los campos derivados persistentes sólo almacenan un *único* valor para cada ID de audiencia, seleccionado de forma aleatoria de los valores disponibles. Esto significa que cuando trabaje con datos no normalizados, debe usar una función de macro GROUPBY para obtener el comportamiento deseado.

Por ejemplo, supongamos que desea realizar una búsqueda en la tabla de transacciones de compras del importe en dólares más alto que un cliente haya hecho en una única transacción y guardarlo como un campo derivado persistente para el proceso indirecto. Puede crear un campo derivado (y, a continuación, convertirlo en un campo derivado persistente) de la siguiente manera:

```
Highest_purchase_amount = groupby(CID, maxof, Purch_Amt)
```

En comparación con los datos de transacciones de compras no normalizados como los siguientes, el campo se crearía de la siguiente manera:

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

Al convertir el campo derivado en uno persistente, éste elige (de forma aleatoria) un valor (todos son \$300) y convierte este valor en persistente para el cliente A.

Un segundo ejemplo menos evidente se da al seleccionar scoring de modelo predictivo de una tabla de scoring para un modelo X específico. En este caso, el campo derivado sería similar a:

```
ModelX_score = groupby(CID, maxof, if(Model = 'X', 1, 0), Score)
```

Y los datos serían los siguientes:

CID	MODEL	SCORE	MODELX_SCORE
A	A	57	80
A	B	72	80
A	X	80	80

Convertir el campo derivado en uno persistente, ModelX_Score, genera el resultado deseado de un score de 80. Crear un campo derivado no es correcto:

```
Bad_ModelX_score = if(Model = 'X', Score, NULL)
```

Esta acción generaría el siguiente resultado:

CID	MODEL	SCORE	BAD_MODELX_SCORE
A	A	57	NULL
A	B	72	NULL
A	X	80	80

A continuación, cuando convierta el campo derivado en uno persistente `Bad_ModelX_score`, el valor persistente puede ser `NULL` u `80`. Si trabaja con datos no normalizados y los valores del campo derivado no son iguales, convertir ese campo derivado en persistente puede hacer que *cualquiera* de los valores sea devuelto. Por ejemplo, definir `Derived_field_Score = SCORE` y convertirlo en persistente podría producir el valor `57`, `72` u `80` para el cliente A. Para asegurarse de que obtiene el comportamiento deseado, debe usar la macro `GROUPBY` sobre el ID del cliente y garantizar que el valor del campo derivado sea *igual* para todos los datos de ese cliente.

Acerca de las variables de usuario

Campaign admite variables de usuario, que se pueden utilizar durante la configuración del proceso al crear consultas y expresiones.

Directrices para utilizar variables de usuario

Las directrices siguientes se aplican a las variables de usuario:

- Las variables de usuario son locales respecto al diagrama de flujo en el que se definen y utilizan, pero tienen un ámbito global dentro de dicho diagrama de flujo.
- Las variables de usuario utilizan la sintaxis siguiente:
`VariableUsuario.NombreVariableUsuario`
- Las variables de usuario tienen **Valores iniciales**, que son el valor asignado cuando una variable de usuario se define inicialmente en el diálogo **Variables del usuario**. El **Valor inicial** sólo se utiliza para establecer el **Valor actual** justo antes de la ejecución del diagrama de flujo. Precisamente el **valor actual** es el que Campaign utiliza durante la ejecución del diagrama de flujo.

! Si el **valor actual** de una variable de usuario no se establece y ejecuta un proceso o una rama, Campaign no podrá resolver la variable de usuario. Campaign solo establece el **valor actual** de una variable de usuario para el **valor inicial** antes de una ejecución del diagrama de flujo.

- Se puede cambiar el **valor actual** de una variable de usuario en la ventana Campo derivado de un proceso Selección.
 - Las variables de usuario se pueden definir en constantes o expresiones, como por ejemplo `UserVar.myVar = Avg(UserTable.Age)`.
-
-  Si utiliza una expresión que devuelve varios valores (por ejemplo `UserTable.Age + 3`, que devolverá un valor para cada registro de la tabla) la variable de usuario se fija en el primer valor devuelto.
-
- Cuando se utilicen variables de usuario dentro de instrucciones SQL, no encierre las variables de usuario entre comillas simples ni dobles.
 - Si pasa los nombres de objeto a la base de datos (por ejemplo, si utiliza una variable de usuario que contiene un nombre de diagrama de flujo), debe asegurarse de que el nombre del objeto contenga sólo caracteres compatibles con su base de datos determinada. De lo contrario, recibirá un error en la base de datos.
 - Los valores de las variables de usuario se pueden pasar en una ejecución del proceso.
 - Los triggers de salida admiten variables de usuario.
 - Las macros personalizadas admiten variables de usuario para su uso.

Procedimiento para crear una variable de usuario

1. En un diagrama de flujo en modo **Edición**, haga clic en el icono **Opciones** y seleccione **Variables de usuario**.
Aparece el cuadro de diálogo Variables de usuario.
2. En la columna **Nombre de variable**, introduzca un nombre para la nueva variable de usuario seleccionando la zona activa **<Haga clic para añadir uno>**.
3. En la columna **Tipo de dato**, seleccione un tipo de datos de la lista desplegable. Si no selecciona un tipo de datos, la aplicación selecciona **Ninguno** al hacer clic en el botón **Aceptar**.
El tipo de datos **Ninguno** puede producir resultados inesperados; para evitar esto, especifique el tipo de datos correcto.
4. En la columna **Valor inicial**, introduzca un valor inicial (inicio) para la variable de usuario. También puede crear análisis para los campos de valores disponibles. Haga clic en el botón de puntos suspensivos que se activa al hacer clic dentro de la columna.
5. En la columna **Valor actual**, introduzca un valor actual para la variable de usuario. También puede crear análisis para los campos de valores disponibles. Haga clic en el botón de puntos suspensivos que se activa al hacer clic dentro de la columna.
6. Repita estos pasos para cada variable de usuario que desee crear.
7. Una vez que haya terminado de definir las variables de usuario, haga clic en el botón **Aceptar**.

La aplicación almacena las nuevas variables de usuario, a las que se puede acceder posteriormente al configurar procesos.

Luego de la ejecución de un diagrama de flujo, el **valor actual** de cada variable de usuario aparece en la sección **Valor actual** correspondiente a cada variable de usuario. Si el valor actual es diferente del valor inicial, para restaurar el valor inicial, debe hacer clic en **Restaurar valores predeterminados**.

 Si el **Valor actual** de una variable de usuario se vuelve a definir en un proceso de Selección y se restablece el **Valor actual** al **Valor inicial** manualmente, el valor de la variable de usuario no se modificará durante una ejecución del diagrama de flujo, de la rama o del proceso.

Acerca de las macros personalizadas

Una macro personalizada es una consulta que se crea mediante una expresión de IBM Unica , SQL sin formato o SQL sin formato que incluye un valor. Las macros personalizadas también admiten variables, por lo que son mucho más eficaces que las consultas almacenadas a las que deben sustituir.

Es posible guardar una macro personalizada y utilizarla para configurar procesos de un diagrama de flujo y definir campos derivados.

La compatibilidad con SQL sin formato mejora el rendimiento, lo que permite realizar transacciones más complejas en la base de datos, en lugar de tener que filtrar y manipular los datos sin formato en el servidor de aplicaciones.

Campaign admite los tres tipos siguientes de macros personalizadas, que, a su vez, admiten un número ilimitado de variables:

- Macros personalizadas que utilizan una expresión de IBM Unica
- Macros personalizadas que utilizan SQL sin formato
- Macros personalizadas que utilizan SQL sin formato y que incluyen un valor específico

 Puesto que las macros personalizadas pueden ser utilizadas por usuarios sin conocimientos técnicos, al crear una macro personalizada es importante que describa detalladamente su funcionamiento y coloque las macros de tipo parecido en carpetas especiales, etc., con el fin de reducir las posibilidades de que algún usuario utilice incorrectamente una macro personalizada y no obtenga los datos que esperaba.

Procedimiento para una macro personalizada

1. En una página de diagrama de flujo en modo **Edición**, haga clic en el icono **Opciones** y seleccione **Macros personalizadas**.

Aparece el cuadro de diálogo Macros personalizadas, que muestra las macros personalizadas existentes.

2. Haga clic en **Elemento nuevo**.
3. Desde la lista desplegable **Guardar bajo**, seleccione la carpeta en la que desea guardar la macro personalizada.
4. En el campo **Nombre**, escriba un nombre y una declaración para la macro personalizada de modo que pueda utilizarse como referencia. Utilice la sintaxis siguiente:

NombreMacro(var1,var2,...)

Solamente debe expresar el nombre de la macro personalizada, que debe ser único, y la lista de variables.

El *MacroName* debe ser alfanumérico. La cadena MacroName no puede contener espacios, pero pueden utilizarse caracteres de subrayado (_).

 Si una macro personalizada tiene el mismo nombre que una macro incorporada, prevalecerá la macro personalizada. Como buena práctica, para evitar confusiones, no nombre macros personalizadas con nombres de operadores o con los mismos nombres de las macros incorporadas en Campaign. Una excepción sería si usted quisiera específicamente que la nueva macro personalizada se utilice siempre y que la macro incorporada deje de estar accesible.

 Los nombres de las variables deben coincidir con los nombres de las variables que aparecen en la definición de la macro personalizada en la ventana Expresión y deben indicarse en forma de lista separada por comas y entre paréntesis.

5. En la lista desplegable **Política de seguridad**, seleccione una política de seguridad para la nueva macro personalizada.
6. Opcionalmente, use el campo **Nota** para introducir notas para la nueva macro personalizada que proporcionen una explicación clara de la finalidad de la macro personalizada y el significado de cada una de las variables.
7. En la lista desplegable **Tipo de expresión**, seleccione el tipo de macro personalizada que esté creando.
 - Si selecciona **SQL sin formato selec. lista de ID**, también debe seleccionar una base de datos en la lista desplegable en el campo **Base de datos**.
 - Si selecciona **SQL sin formato selec. ID + Valor**, también debe seleccionar una base de datos en la lista desplegable del campo **Base de datos** y seleccionar el tipo de valor en la lista desplegable **Tipo de valor**. Asegúrese de que el tipo de valor que selecciona es el correcto. De lo contrario, cuando intente crear más adelante el análisis de esta consulta, obtendrá un error “No coinciden los tipos”.

- Si ha seleccionado **Texto** como tipo de valor, especifique la anchura del tipo de valor, expresada en bytes, en el campo **Anchura (Nº bytes)** . Esta información de anchura en bytes debe obtenerla de la base de datos. Si no tiene acceso a la base de datos, o si no puede obtener esta información, escriba 256, que es la anchura máxima.
8. Haga clic dentro del campo **Expresión** para abrir la ventana Especificar criterios de selección.
 9. Cree su expresión de consulta. Puede utilizar tantas variables como desee. La sintaxis de la variable es alfanumérica, y la variable debe especificarse entre paréntesis angulares (<>). Los operandos (valores y cadenas) y los operadores pueden ser variables.

ⓘ No utilice variables de usuario de diagrama de flujo en las definiciones de las macros personalizadas, ya que las macros personalizadas son globales, mientras que las variables de usuario de diagrama de flujo no lo son.

Ejemplo: Macro personalizada que utiliza SQL sin formato que selecciona un ID y un valor

10. Haga clic en **Guardar** para guardar la macro personalizada.
La macro personalizada queda almacenada y es posible acceder a ella por su nombre.
11. Haga clic en **Cerrar** para salir del cuadro de diálogo Macros personalizadas.

Temas relacionados

- Creación de consultas en procesos

Directrices para utilizar macros personalizadas

Tenga en cuenta las directrices siguientes a la hora de crear o utilizar una macro personalizada:

- El nombre de una macro personalizada debe ser alfanumérico. La cadena del nombre no puede contener espacios, pero pueden utilizarse caracteres de subrayado (_).
- Si un origen de datos ha sido configurado con la propiedad `ENABLE_SELECT_SORT_BY = TRUE`, *deberá* escribir las macros personalizadas de SQL sin formato con una cláusula **ORDER BY** con el fin de poder ordenar los registros devueltos según los campos clave de audiencia del nivel de audiencia en el que esté trabajando. De lo contrario, si el orden no es el esperado, cuando se utilice la macro personalizada en un campo derivado de un proceso Extracción se generará un error.
- En caso de no comparar un valor devuelto de una macro personalizada, si el valor es numérico, los valores distintos de cero se tratan como TRUE (y, por tanto, se seleccionan los ID asociados a éstos) y los valores iguales a cero se tratan como FALSE. Los valores de cadena siempre se tratan como FALSE.
- Cuando se crea una macro personalizada que utiliza SQL sin formato, el uso de una tabla temporal puede incrementar notablemente la velocidad de rendimiento del SQL sin formato porque se delimita la cantidad de datos con los que debe trabajar.

Cuando una macro personalizada utiliza tablas temporales en su lógica subyacente, se forzará el uso de una tabla temporal en la base de datos para que la lógica no falle.

No obstante, si se utiliza una macro personalizada en una cláusula SELECT de nivel superior, no existe ningún historial que Campaign pueda utilizar para forzar el uso de una tabla temporal en la base de datos, y la lógica falla.

Por consiguiente, cuando cree una macro personalizada que utilice SQL sin formato, es posible que deba crear dos versiones de la misma macro personalizada: una que utilice identificadores y otra que no los utilice.

La macro personalizada sin identificadores de tabla temporal puede utilizarse en la parte superior de un árbol (por ejemplo, en la primera cláusula SELECT). La macro que tiene identificadores de tabla temporal puede utilizarse en cualquier otro lugar del árbol en el que exista una tabla temporal que pueda aprovecharse.

- Es posible que se produzcan uniones automáticas cuando se combinen los valores devueltos por las macros personalizadas cuando se hace una consulta en datos no normalizados. Sin embargo, este comportamiento no es deseable.

Por ejemplo, si utiliza una macro personalizada basada en SQL sin formato que devuelve un valor (en un proceso Extracción, por ejemplo) y genera la salida de la macro personalizada y de otro campo a partir de la tabla en la que se basa la macro personalizada, Campaign realiza una unión automática en dicha tabla. Si la tabla no está normalizada, acabará obteniendo un producto cartesiano (es decir, el número de registros mostrado será superior al esperado).

- De forma automática, las macros personalizadas sirven ahora de referencia, porque la definición de la macro personalizada no se copia en el proceso actual.

En el momento de la ejecución, para resolver una macro personalizada se busca su definición en la tabla del sistema **UA_CustomMacros** (que contiene las definiciones) y luego se utiliza o ejecuta la macro.

- A diferencia de las consultas almacenadas, los nombres de las macros personalizadas deben ser únicos, independientemente de la ruta de acceso de la carpeta. En versiones anteriores a la 5.0, era posible tener, por ejemplo, una consulta almacenada denominada A en la carpeta F1 y en la carpeta F2.

Campaign admite consultas almacenadas de versiones anteriores. No obstante, en las referencias a consultas almacenadas que no son únicas debe utilizarse la sintaxis antigua:

```
storedquery(<query name>)
```

- Cuando resuelve las variables de usuario de las macros personalizadas, Campaign utiliza el valor actual de la variable de usuario cuando comprueba la sintaxis. Si, según el valor actual, la variable está en blanco, Campaign genera un error.
- Se proporciona un identificador de tabla temporal como característica avanzada de optimización del rendimiento que delimita la cantidad de datos que se toman de la base de datos al conjunto de ID de audiencia de la tabla temporal disponible para ser utilizada por el proceso actual. Esta lista de ID de la tabla temporal puede ser un superconjunto de los ID de la celda actual. Por consiguiente, las funciones de agregado que se realizan en la tabla temporal (por ejemplo, promedio o suma) no se admiten y pueden generar resultados incorrectos.
- Si desea utilizar la macro personalizada en distintas bases de datos, utilice una expresión de IBM Unica en lugar de utilizar SQL sin formato, ya que es posible que éste sea específico de una base de datos determinada.
- Si una macro personalizada contiene SQL sin formato y otra macro personalizada, la macro personalizada se resuelve, se ejecuta y se devuelve su valor antes de ejecutar el SQL sin formato.
- Campaign trata una coma como un separador de parámetros. Si desea utilizar comas como caracteres literales en un parámetro, especifique el texto entre llaves ({}), como se muestra en el ejemplo siguiente:

```
TestCM( {STRING_CONCAT(UserVar.Test1, UserVar.Test2) } )
```

Las siguientes tablas describen cómo Campaign trata a las macros personalizadas en las consultas y los campos derivados.

Macros personalizadas en las consultas y los campos derivados (Procesos Selección, Segmentación y Audiencia)

Tipo de macro personalizada	Cómo se usa
SQL sin formato: ID	<p>Se ejecuta como consulta independiente. La lista de ID se combina con otros resultados.</p> <p>Si una macro personalizada contiene otra marco personalizada y SQL sin formato, las macros personalizadas se resuelven y ejecutan, y luego se ejecuta el SQL sin formato.</p>
SQL sin formato: ID + Valor	<p>Espera que el valor devuelto se utilice en una expresión o como comparación.</p> <p>Si el valor no se utiliza de este modo, Campaign trata un valor distinto de cero como TRUE para la selección de ID y un valor igual a cero y una cadena como FALSE.</p>
IBM Unica Expresión	<p>Se resuelve la expresión y se verifica la sintaxis. Se admite una consulta por tabla y se lleva a cabo la coincidencia y combinación de ID.</p>

En una consulta SQL sin formato (procesos Selección, Segmentación y Audiencia)

Tipo de macro personalizada	Cómo se usa
SQL sin formato: ID	<p>Se resuelve la macro personalizada y luego se ejecuta la consulta.</p>
SQL sin formato: ID + Valor	<p>No se admite.</p>
IBM Unica Expresión	<p>Se resuelve la expresión, pero la sintaxis no se verifica. Si la expresión es incorrecta, el servidor de bases de datos la detecta durante su ejecución.</p>

Procedimiento para administrar una macro personalizada

Puede crear una estructura de carpetas para organizar las macros personalizadas. A continuación, puede trasladar las macros personalizadas de una carpeta a otra dentro de la estructura.

1. En una página de diagrama de flujo en modo **Edición**, haga clic en el icono **Opciones** y seleccione **Macros personalizadas**.
Aparece el cuadro de diálogo Macros personalizadas.
2. Desplácese por la **lista de elementos** para seleccionar la macro que desea editar.
El área **Información** muestra información detallada sobre la macro seleccionada.

3. Haga clic en **Editar/mover** para editar o trasladar la macro seleccionada.
Se abre la ventana de Editar/mover macros personalizadas.
4. Puede cambiar el nombre de la macro, editar la nota, cambiar la carpeta y la ubicación en la que se ha almacenado la macro o hacer clic en **Editar** para editar la expresión.
5. Haga clic en **Guardar** para guardar los cambios.
6. Haga clic en **Cerrar** para salir del cuadro de diálogo Macros personalizadas.

Acerca de las plantillas

Una plantilla es un grupo de procesos seleccionados y guardados desde diagramas de flujo. Las plantillas permiten diseñar y configurar uno o más procesos sólo una vez y guardarlos en la biblioteca de plantillas. Las plantillas guardan configuraciones de procesos y asignaciones de tablas y están disponibles para cualquier sesión o campaña.

Procedimiento para copiar una plantilla en la biblioteca de plantillas

Si desea agregar plantillas a la biblioteca de plantillas, cópielas en ella.

1. En un diagrama de flujo en modo de **Edición**, seleccione los procesos que desea guardar como plantilla. Puede pulsar **Mayús+Clic** y pulsar **Ctrl+Clic** para seleccionar varios procesos.
2. Con el botón secundario del mouse, haga clic en los procesos que desea copiar y seleccione **Copiar a la biblioteca de plantillas**.
Aparece la ventana Guardar plantilla.
3. Escriba el nombre de la plantilla en el campo **Nombre**.
En la cadena del nombre no pueden utilizarse espacios. La biblioteca de plantillas se identifica por su nombre, que debe ser único en la carpeta en la que se almacenan.
4. (Opcional) Escriba una descripción de texto sin formato en el campo **Nota**.
5. (Opcional) Seleccione una carpeta donde se ubicará la plantilla. Seleccione una carpeta de la lista o seleccione **Carpeta nueva** para crear una carpeta. La carpeta seleccionada actualmente se muestra después del campo **Guardar bajo** que se encuentra encima de la **Lista de elementos**. Para crear una carpeta nueva, haga clic en **Carpeta nueva**. Para organizar y almacenar las plantillas, puede crear un número ilimitado de carpetas (incluidas las carpetas anidadas de una jerarquía).
6. Haga clic en **Guardar**.

Procedimiento para pegar una plantilla de la biblioteca de plantillas

Puede pegar una plantilla de la biblioteca de plantillas en un diagrama de flujo que esté creando.

1. En una página de diagrama de flujo en modo Edición, haga clic en el icono **Opciones** y seleccione **Biblioteca de plantillas**.
Aparece el cuadro de diálogo Biblioteca de plantillas.
2. Seleccione una plantilla en la lista **Elementos**.
3. Haga clic en **Pegar plantilla**.

La plantilla seleccionada se pega en el espacio de trabajo del diagrama de flujo.

 Los procesos insertados pueden aparecer por encima de otros procesos que ya se encuentren en el diagrama de flujo. Todos los procesos insertados se seleccionan inicialmente para facilitar su traslado como grupo.

Cualquier otra sesión o campaña puede acceder a las plantillas a través de la biblioteca de plantillas. Si una plantilla se pega en un diagrama de flujo cuyas asignaciones de tabla son distintas, la asignación subsiguiente aumenta pero no se sustituye por la nueva, a menos que las tablas tengan el mismo nombre.

Procedimiento para administrar una plantilla

Con este comando puede crear carpetas nuevas, editar, trasladar y eliminar las bibliotecas de plantillas.

1. En una página de diagrama de flujo en modo Edición, haga clic en el icono **Opciones** y seleccione **Biblioteca de plantillas**.
Aparece el cuadro de diálogo Biblioteca de plantillas.
2. En la **Lista de elementos**, seleccione la plantilla que desee editar o mover.
3. Haga clic en **Editar/mover**.
Se abre la ventana Editar/mover bibliotecas de plantillas.
4. En el campo **Guardar bajo**, especifique la carpeta/ubicación a la que desea mover la plantilla.
5. También puede cambiar el nombre de la plantilla almacenada o editar la nota asociada a ella.
6. Haga clic en **Guardar** para guardar los cambios.
7. Haga clic en **Cerrar** para salir de la ventana Biblioteca de plantillas.

Acerca de la biblioteca de catálogos de tablas

Un catálogo de tablas es una colección de tablas de usuarios asignadas. Los catálogos de tablas guardan toda la información de metadatos sobre la asignación de tablas de usuarios para la reutilización en los diagramas de flujo. Los catálogos de tablas se almacenan en forma predeterminada en un formato binario propietario que usa una extensión `.cat`.

Para obtener más información sobre cómo crear y trabajar con catálogos de tablas, consulte la *Guía del administrador de Campaign*

Procedimiento para acceder a la Biblioteca de catálogos de tablas

En una página de diagrama de flujo en modo **Edición**, haga clic en el icono **Opciones** y seleccione **Biblioteca de catálogos de tablas**.

Aparece el cuadro de diálogo Biblioteca de catálogos de tablas.

 Si posee permisos de administrador, usted también podrá acceder a la biblioteca de catálogos en la página de Configuraciones de campaña. Para obtener más información, consulte la *Guía del administrador de Campaign*.

Procedimiento para editar un catálogo de tablas

1. En una página de diagrama de flujo en modo **Edición**, haga clic en el icono **Opciones** y seleccione **Biblioteca de catálogos de tablas**.

Aparece el cuadro de diálogo Biblioteca de catálogos de tablas.

2. Seleccione el catálogo de tablas que desee en la **Lista de elementos**.

En el área **Información** se muestra información detallada sobre el catálogo de tablas seleccionado, incluidos el nombre y la ruta de acceso de los archivos del catálogo de tablas.

3. Haga clic en **Editar/mover**.
4. Puede cambiar el nombre de la biblioteca de catálogos de tablas, editar su descripción o cambiar la carpeta y la ubicación en la que se ha almacenado el catálogo de tablas.
5. Haga clic en **Guardar**.
6. En la ventana de Biblioteca de catálogos de tablas, haga clic en **Cerrar**.

Procedimiento para eliminar un catálogo de tablas

! Sólo debe eliminar catálogos de tabla mediante la interfaz de Campaign. Si borra tablas o realiza otro cambio en los catálogos de tabla directamente en el sistema de archivos, Campaign no puede garantizar la integridad de los datos del sistema.

1. En una página de diagrama de flujo en modo **Edición**, haga clic en el icono **Opciones** y seleccione **Biblioteca de catálogos de tablas**.
Aparece la ventana Biblioteca de catálogos de tablas.
2. Seleccione el catálogo de tablas que desee en la **Lista de elementos**.
En el área **Información** se muestra información detallada sobre el catálogo de tablas seleccionado, incluidos el nombre y la ruta de acceso de los archivos del catálogo de tablas.
3. Haga clic en **Eliminar**.
Aparecerá un mensaje de confirmación que le pedirá que confirme si quiere eliminar el catálogo de tablas seleccionado.
4. Haga clic en **Aceptar**.
5. En la ventana de Biblioteca de catálogos de tablas, haga clic en **Cerrar**.

11 Sesiones

- [Acerca de las sesiones](#)
- [Trabajo con sesiones](#)
- [Acerca de la organización de sesiones](#)
- [Iconos de la página Todas las sesiones](#)
- [Acerca de los segmentos estratégicos](#)
- [Acerca de las supresiones globales y los segmentos de supresión global](#)
- [Acerca de las jerarquías de dimensión](#)
- [Acerca de los cubos](#)

Acerca de las sesiones

Al igual que las campañas, las sesiones están formadas por diagramas de flujo individuales. Sin embargo, las sesiones permiten crear construcciones de datos persistentes (como segmentos estratégicos, jerarquías de dimensión almacenadas y cubos) que se encuentran disponibles de forma general para todas las campañas. Se pueden utilizar sesiones para los diagramas de flujo que:

- Transforman los datos necesarios en varias campañas.
- Producen archivos de entrada de PredictiveInsight.
- Contienen segmentos estratégicos.

⚠ Al diseñar diagramas de flujo, tenga cuidado de no crear dependencias cíclicas entre los procesos. Por ejemplo, el diagrama de flujo comprende un proceso Selección que proporciona entrada a un proceso Creación de segmentos. En el proceso Selección, si elige como entrada un segmento que se creará por el mismo proceso Creación de segmentos que el proceso Selección al que proporciona salida, habrá creado una dependencia cíclica. Esta situación generará un error cuando intente ejecutar el proceso.

Trabajo con sesiones

Con las sesiones, puede llevar a cabo las siguientes tareas:

- [Crear sesiones](#)
- [Organizar sesiones](#)

- [Visualizar sesiones](#)
 - [Editar los detalles del Resumen de una sesión](#)
 - [Editar los diagramas de flujo de una sesión](#)
 - [Copiar sesiones](#)
 - [Ejecutar sesiones](#)
 - [Mover sesiones](#)
 - [Eliminar sesiones](#)
-

 Para poder trabajar con sesiones es necesario contar con los permisos correspondientes. Para obtener más información sobre los permisos, consulte la *Guía del administrador de Campaign*.

Procedimiento para crear una sesión

1. Seleccione `Campaign > Sessions`.

La página Todas las sesiones muestra la estructura de carpetas utilizada para organizar las sesiones de la empresa. Si ha abierto anteriormente una subcarpeta dentro de la página Todas las sesiones, dicha subcarpeta aparecerá en su lugar.

2. Desplácese por la estructura de carpetas hasta ver el contenido de la carpeta donde desea añadir la sesión.
 3. Haga clic en el icono **Agregar una sesión**.
Aparece la página Sesión nueva.
 4. Escriba un nombre, una política de seguridad y una descripción para la sesión.
-

 Los nombres de las sesiones tienen restricciones de caracteres específicas. Para obtener más detalles, consulte [Apéndice A, Caracteres especiales en nombres de objeto de Campaign](#).

5. Haga clic en **Guardar cambios**.
-

 También puede hacer clic en **Guardar y agregar diagrama de flujo** para que se inicie inmediatamente la creación de los diagramas de flujo de la sesión.

Procedimiento para ver una sesión

1. Seleccione **Campaña > Sesiones**.
Aparece la página Todas las sesiones.
2. Haga clic en el nombre de la sesión que desea visualizar para abrir la ficha **Resumen** de la sesión.
O bien

3. Haga clic en el icono **Visualizar una ficha** que se encuentra junto al nombre de la sesión que desea ver.

El **Resumen** y los nombres de los posibles diagramas de flujo de la sesión aparecen en un menú contextual.

4. Seleccione la ficha de la sesión que desea ver.

La sesión se abre en la ficha seleccionada.

Procedimiento para editar los detalles del Resumen de una sesión

1. Seleccione **Campaña > Sesiones**.

Aparece la página Todas las sesiones.

2. Haga clic en el nombre de la sesión cuyos detalles del resumen desea editar.

La sesión se abre en su ficha **Resumen**.

3. Haga clic en el icono **Editar resumen**.

4. Realice los cambios que desee en la ficha **Resumen**.

 Los nombres de las sesiones tienen restricciones de caracteres específicas. Para obtener más detalles, consulte [Apéndice A, Caracteres especiales en nombres de objeto de Campaign](#).

5. Cuando haya terminado de realizar los cambios, haga clic en **Guardar cambios**.

Los cambios se guardan y la sesión se cierra.

Procedimiento para editar el diagrama de flujo de una sesión

1. Seleccione **Campaña > Sesiones**.

Aparece la página Todas las sesiones.

2. Haga clic en el icono **Editar una ficha** que se encuentra junto a la sesión cuyos diagramas de flujo desea editar.

3. Desde el menú contextual, haga clic en el nombre del diagrama de flujo que desea editar.

La página del diagrama de flujo aparece en modo **Sólo lectura**.

4. Haga clic en el icono **Editar** para abrir el diagrama de flujo en el modo **Edición**.

5. Realice los cambios que desee en el diagrama de flujo.

6. Cuando haya terminado de realizar los cambios, haga clic en **Guardar** o en **Guardar y salir**.

Procedimiento para editar las propiedades del diagrama de flujo de una sesión

1. Abra el diagrama de flujo para editarlo.
2. Haga clic en **Propiedades** en la barra de herramientas Diagrama de flujo.
Aparecerá la página Editar propiedades del diagrama de flujo.
3. Modifique el nombre o la descripción del diagrama de flujo.

 Los nombres de los diagramas de flujo tienen restricciones de caracteres específicas. Consulte [Acerca de los caracteres especiales](#).

4. Haga clic en **Guardar cambios**.
Se han guardado los detalles modificados del diagrama de flujo.

Acerca de la copia de sesiones

No se copian las sesiones, sino los diagramas de flujo de las sesiones.

Temas relacionados

- Copia de diagramas de flujo

Acerca de la ejecución de sesiones

Para ejecutar una sesión, debe ejecutar cada uno de sus diagramas de flujo.

Temas relacionados

- Ejecución de diagramas de flujo

Procedimiento para mover una sesión

Puede trasladar las sesiones de una carpeta a otra para organizarlas.

 Si algún usuario está editando un diagrama de flujo en la sesión que tiene previsto trasladar, es posible que todo el diagrama de flujo se pierda al trasladar la sesión. Cuando se disponga a realizar el traslado, asegúrese de que ninguno de los diagramas de flujo de la sesión esté abierto para su edición.

1. Seleccione **Campaña > Sesiones**.
Aparece la página Todas las sesiones.
2. Abra la carpeta que contiene la sesión que desea mover.
3. Seleccione la casilla de verificación que aparece junto a la sesión que desea mover. Puede seleccionar varias sesiones para moverlas a la misma ubicación al mismo tiempo.

4. Haga clic en el icono **Mover**.
Aparecerá la ventana Mover elementos a.
5. Haga clic en la carpeta en la que desea colocar la sesión.
Para desplazarse por la lista, haga clic en el signo **+** que aparece junto a una carpeta para abrirla.
6. Haga clic en **Aceptar ubicación**.

 También puede hacer doble clic en una carpeta para seleccionarla y aceptar la ubicación en un solo paso.

La sesión se coloca en la carpeta de destino.

Acerca de la eliminación de sesiones

Cuando se elimina una sesión, se eliminan la sesión y todos los archivos del diagrama de flujo. Si desea almacenar partes de la sesión para volver a utilizarlas, puede guardarlas como objeto almacenado. Para obtener más información, consulte [Acerca de los campos derivados](#).

 Si elimina una sesión que tiene registros del historial de contactos y respuestas asociados, se eliminarán todos los registros del historial de contactos y respuestas asociados correspondientes. No borre la sesión si debe conservar el historial de contacto y respuesta asociado.

Procedimiento para eliminar una sesión

1. Seleccione **Campaña > Sesiones**.
Aparece la página Todas las sesiones.
2. Abra la carpeta que contiene la sesión que desea eliminar.
Para desplazarse por la estructura de carpetas, haga clic en el nombre de una carpeta para abrirla, haga clic en **Todas las sesiones** para regresar a la página Todas las sesiones o haga clic en **Carpeta padre** para abrir la carpeta que contiene la carpeta que está abierta.
3. Seleccione la casilla de verificación que aparece junto a la sesión que desea eliminar. Puede seleccionar varias sesiones para eliminarlas al mismo tiempo.
4. Haga clic en el icono **Eliminar seleccionados**.

 Si trata de eliminar una sesión que tiene registros del historial de contactos y respuestas asociados, aparecerá un mensaje de advertencia para notificarle que se eliminarán todos los registros del historial de contactos y respuestas asociados correspondientes. Si necesita retener el historial de contacto y de respuestas correspondiente, haga clic en **Cancelar**.

5. Haga clic en **Aceptar** en la ventana de confirmación.

La sesión se eliminará.

Acerca de la organización de sesiones

Puede organizar las sesiones creando una carpeta o una serie de carpetas. A continuación, puede trasladar las sesiones de una carpeta a otra de la estructura de carpetas que haya creado.

Puede agregar, mover y eliminar carpetas para organizar las sesiones. También puede editar el nombre y la descripción de una carpeta.

Procedimiento para agregar una carpeta de sesión

1. Seleccione **Campaña > Sesiones**.

Aparece la página Todas las sesiones.

2. Haga clic en la carpeta a la que desee agregar una subcarpeta y haga clic en **Agregar subcarpeta**, o simplemente haga clic en Agregar subcarpeta para agregar una carpeta al nivel superior.

Aparece la página Agregar subcarpeta.

3. Escriba un nombre, la política de seguridad y una descripción para la carpeta.

 Los nombres de las carpetas tienen restricciones de caracteres específicas. Para obtener más detalles, consulte [Apéndice A, Caracteres especiales en nombres de objeto de Campaign](#).

4. Haga clic en **Guardar cambios**.

Volverá a la página Todas las sesiones. Se muestra la nueva carpeta o subcarpeta que haya creado.

Procedimiento para editar el nombre y la descripción de una carpeta de sesión

1. Seleccione **Campaña > Sesiones**.

Aparece la página Todas las sesiones.

2. Haga clic en la carpeta cuyo nombre desee cambiar.

3. Haga clic en el icono **Cambiar nombre**.

Aparece la página Cambiar nombre de una subcarpeta.

4. Edite el nombre y la descripción de la carpeta.

 Los nombres de las carpetas tienen restricciones de caracteres específicas. Para obtener más detalles, consulte [Apéndice A, Caracteres especiales en nombres de objeto de Campaign](#).

5. Haga clic en **Guardar cambios**.

Volverá a la página Todas las sesiones. Se cambiará el nombre de la carpeta o subcarpeta.

Procedimiento para mover una carpeta de sesión

 Si algún usuario está editando un diagrama de flujo en la sesión que tiene previsto trasladar, es posible que los resultados del diagrama de flujo o todo el diagrama de flujo se pierda al trasladar la sesión. Cuando se disponga a realizar el traslado, asegúrese de que ninguno de los diagramas de flujo de la sesión esté abierto para su edición.

1. Seleccione **Campaña > Sesiones**.

Aparece la página Todas las sesiones.

2. Haga clic en la carpeta que contenga la subcarpeta que desea mover.

3. Seleccione la casilla de verificación que aparece junto a la carpeta que desea mover. Puede seleccionar varias carpetas para moverlas a la misma ubicación al mismo tiempo.

4. Haga clic en el icono **Mover**.

Aparecerá la ventana Mover elementos a.

5. Haga clic en la carpeta en la que desea colocar la subcarpeta.

Para desplazarse por la lista, haga clic en el signo **+** que aparece junto a una carpeta para abrirla.

6. Haga clic en **Aceptar ubicación**.

 También puede hacer doble clic en una carpeta para seleccionarla y aceptar la ubicación en un solo paso.

La subcarpeta y todo su contenido se colocan en la carpeta de destino.

Procedimiento para eliminar una carpeta de sesión

Para poder eliminar una carpeta, en primer lugar debe mover o eliminar su contenido.

 Si tiene los permisos necesarios para eliminar una carpeta, Campaign también le permite eliminar cualquiera de sus subcarpetas.

1. Seleccione **Campaña > Sesiones**.

Aparece la página Todas las sesiones.

2. Abra la carpeta que contiene la subcarpeta que desea eliminar.
3. Seleccione la casilla de verificación que aparece junto a la carpeta que desea eliminar. Puede seleccionar varias carpetas para eliminarlas al mismo tiempo.
4. Haga clic en el icono **Eliminar seleccionados**.
5. Haga clic en **Aceptar** en la ventana de confirmación.

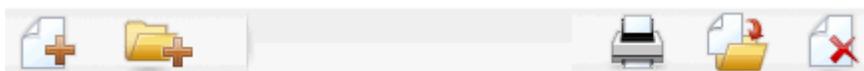
La carpeta y todas sus subcarpetas vacías se eliminan.

Temas relacionados

- Procedimiento para mover una sesión
- Procedimiento para eliminar una sesión

Iconos de la página Todas las sesiones

La página Todas las sesiones usa los siguientes iconos.



Los iconos, de izquierda a derecha, se describen en la siguiente tabla.

- ⚡ Muchos de los iconos de la interfaz Campaign están asociados con funciones que requieren permisos. Para obtener más información, consulte la *Guía del administrador de Marketing Platform*. Los iconos **Agregar una sesión** y **Agregar una subcarpeta** no aparecen sin los permisos adecuados.

Nombre del icono	Descripción
Agregar una sesión	Haga clic para agregar una nueva sesión.
Agregar una subcarpeta	Haga clic para agregar una nueva subcarpeta de sesión.
Imprimir este elemento	Seleccione una o más sesiones haciendo clic en la casilla de verificación que aparece junto a cada sesión. Luego, haga clic en este icono para imprimir las sesiones seleccionadas.
Mover	Seleccione una o más sesiones haciendo clic en la casilla de verificación que aparece junto a cada sesión. Luego, haga clic en este icono para especificar una ubicación para mover las sesiones seleccionadas.
Eliminar elementos seleccionados	Seleccione una o más sesiones haciendo clic en la casilla de verificación que aparece junto a cada elemento. Luego, haga clic en este icono para eliminar las sesiones seleccionadas.

Acerca de los segmentos estratégicos

Un segmento estratégico es una lista de ID persistentes disponible de forma global. Los segmentos estratégicos son simplemente segmentos creados, normalmente, por administradores de Campaign, usando el proceso Creación de segmentos en un diagrama de flujo de sesión, de modo que estén disponibles para su uso global en todas las campañas.

Campaign admite varios segmentos estratégicos; la lista de ID que se crea para cada segmento estratégico y el nivel de audiencia se almacenan en las tablas del sistema de Campaign. Puede asociar un número ilimitado de segmentos estratégicos con una campaña.

Los segmentos estratégicos suelen utilizarse en cubos. Un cubo puede crearse a partir de cualquier lista de ID, pero es más eficaz si se basa en un segmento estratégico, ya que los cubos basados en segmentos estratégicos son globales y pueden analizarse mediante los distintos informes de segmentos.

Los segmentos estratégicos se pueden usar como segmentos de supresión global. Un segmento de supresión global define la lista de ID que se excluyen automáticamente de las celdas en diagramas de flujo para un nivel de audiencia determinado.

Los segmentos estratégicos opcionalmente pueden especificar uno o más orígenes de datos de IBM Unica en los que dicho segmento estratégico se guardará en caché (es decir, se almacenará en la base de datos para que no sea necesario cargar los ID de los segmentos estratégicos para cada diagrama de flujo que use el segmento estratégico). Esto puede proporcionar mejoras significativas en el rendimiento al utilizar segmentos estratégicos.

Los segmentos estratégicos guardados en caché se almacenan en tablas temporales, a las que se les asigna el parámetro de configuración `TempTablePrefix`.

 Para poder trabajar con los segmentos estratégicos se debe contar con los permisos adecuados. Para obtener más información sobre los permisos, consulte la *Guía del administrador de Campaign*.

Temas relacionados

- Asociación de segmentos estratégicos a una campaña
- Acerca de los cubos
- Acerca de las jerarquías de dimensión

Mejora del rendimiento de los segmentos estratégicos

En forma predeterminada, el proceso Creación de segmentos crea un archivo bin con segmentos en el servidor de la aplicación, y completar esto puede llevar mucho tiempo para un segmento estratégico grande. Cuando Campaign actualiza el archivo binario, quita y luego inserta nuevamente las filas en una tabla guardada en caché; todo el archivo se reescribe para su clasificación. Para los segmentos estratégicos sumamente grandes (por ejemplo, ID de 400 millones), se tarda mucho tiempo en reescribir el archivo entero, aun cuando la gran mayoría de los ID no hayan cambiado.

Para mejorar el rendimiento, puede usar la propiedad `doNotCreateServerBinFile` en la página Configuración para especificar que los segmentos estratégicos creen una tabla temporal en el origen de datos en lugar de un archivo bin en el servidor de la aplicación. Cuando esta propiedad se configura como `TRUE`, se debe especificar por lo menos un origen de datos en la configuración del proceso Creación de segmentos.

Además, optimizaciones del rendimiento como la creación de índices y la generación de estadísticas, que no se pueden aplicar a las tablas de segmentos guardadas en caché, se pueden usar con las tablas temporales de segmentos. Las propiedades `PostSegmentTableCreateRunScript`, `SegmentTablePostExecuteSQL` y `SuffixOnSegmentTableCreation` en la página Configuración son compatibles con estas optimizaciones del rendimiento.

Si desea obtener información detallada sobre las propiedades de la página Configuración, consulte la *Guía del administrador de Campaign*.

Requisitos previos para la creación de segmentos estratégicos

Para crear un segmento estratégico, deberá hacer lo siguiente:

- Determine el modo en que se organizarán los segmentos estratégicos, la jerarquía de carpetas y las convenciones de nombres que se utilizarán.
- Determine exactamente los segmentos estratégicos que son importantes para usted.
- Determine la lógica detrás de los segmentos estratégicos.
- Identifique la relación entre los diferentes segmentos estratégicos.
- Identifique los niveles de audiencia adecuados para los segmentos estratégicos.
- Determine la frecuencia de actualización de los segmentos estratégicos.
- Determine el nivel de detalle que se definirá en cada segmento estratégico. Por ejemplo, ¿debe incluir un segmento todas las supresiones?
- Determine si desea archivar los segmentos estratégicos históricos en una carpeta.
- Tenga en cuenta el tamaño de los segmentos estratégicos que desea crear y su impacto potencial en el rendimiento. Consulte [Mejora del rendimiento de los segmentos estratégicos](#).

Procedimiento para crear un segmento estratégico

💡 Para poder trabajar con los segmentos estratégicos se debe contar con los permisos adecuados. Para obtener más información sobre los permisos, consulte la *Guía del administrador de Campaign*.

Los segmentos estratégicos se crean y quedan disponibles para su selección sólo si el proceso Creación de segmentos se ha ejecutado correctamente en el modo de producción. Configurar el proceso Creación de segmentos no es suficiente. Ejecutar el proceso en modo de prueba no crea un segmento estratégico ni actualiza los existentes.

1. Cree una sesión o abra la sesión existente para editarla.

💡 Los nombres de los segmentos tienen restricciones de caracteres específicas. Para obtener detalles, consulte [Acerca de los caracteres especiales](#).

2. Cree un diagrama de flujo cuyo proceso de salida final sea el proceso CreateSeg.

3. Haga clic en **Guardar y volver** cuando haya terminado de crear el diagrama de flujo.

El diagrama de flujo se ha guardado. Los segmentos estratégicos se enumeran en la página Todos los segmentos y se pueden utilizar en todas las campañas.

Temas relacionados

- Procedimiento para editar los detalles del Resumen de una sesión
- Procedimiento para editar el diagrama de flujo de una sesión
- Creación de segmentos

Ejemplo: diagrama de flujo de sesión que crea segmentos estratégicos

En un diagrama de flujo del área Sesiones de Campaign, agregue dos procesos Seleccionar, uno para seleccionar todos los registros de un campo determinado en una tabla asignada del depósito de datos, otro para seleccionar todos los registros del mismo depósito de datos que se hayan clasificado como exclusiones y que, por lo tanto, se deban eliminar de la lista total de ID.

A continuación, utilice un proceso Fusión cuya entrada conste de las celdas de salida de los dos procesos Seleccionar para eliminar los ID de exclusión y producir una celda de salida de ID seleccionables.

Luego, agregue un proceso Segmento al cual se pasan los ID elegibles del proceso Fusión, donde se dividen en tres grupos de ID diferenciados.

Finalmente, agregue un proceso Creación de segmentos para generar los tres segmentos como una lista de ID de audiencia persistente a nivel global.

Ejecute el diagrama de flujo en modo de producción para crear el segmento estratégico y déjelo disponible para su uso en múltiples campañas.

Procedimiento para ver un segmento desde la página Todos los segmentos

1. Seleccione **Campaña > Segmentos**.

Aparece la página Todos los segmentos.

2. Haga clic en el nombre de la sesión que desea ver.

Verá la página Resumen del segmento, que muestra información de resumen del segmento.

Elemento	Descripción
Descripción	La descripción del segmento proporcionada en el proceso Creación segmento.
Diagrama de flujo de origen	Nombre del diagrama de flujo en el que se ha definido el segmento.
Nivel de audiencia	El nivel de audiencia para el segmento.
Recuento actual	El número de ID de este segmento y la fecha en que se ejecutó este segmento por última vez.
Utilizado en las siguientes campañas	Lista de todas las campañas que utilizan el segmento, con sus correspondientes vínculos.

Procedimiento para ver un segmento estratégico desde la página de resumen de la campaña

1. Vaya a la página Resumen de cualquier campaña que utilice el segmento que desea ver.
2. En la lista **Segmentos relevantes**, haga clic en el nombre del segmento.

Aparece la página de resumen del segmento.

Procedimiento para editar los detalles del Resumen de un segmento

1. Seleccione **Campaña > Segmentos**.

Aparece la página Todos los segmentos.

2. Haga clic en el nombre del segmento cuyo resumen desea editar.
El segmento se abre en su ficha **Resumen**.
3. Realice las ediciones que desee al nombre o a la descripción del segmento.

💡 Los nombres de los segmentos tienen restricciones de caracteres específicas. Para obtener detalles, consulte [Acerca de los caracteres especiales](#).

4. Cuando haya terminado de realizar los cambios, haga clic en **Guardar cambios**.
Los cambios se guardan y el segmento se cierra.

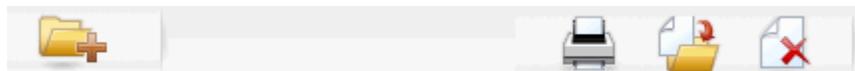
Procedimiento para editar el diagrama de flujo de origen de un segmento estratégico

1. Seleccione **Campaña > Segmentos**.
Aparece la página Todos los segmentos.
2. Haga clic en el nombre del segmento cuyo diagrama de flujo desea editar.
Aparece la página Resumen del segmento.
3. Debajo de **Diagrama de flujo de origen**, haga clic en el vínculo al diagrama de flujo.
La página del diagrama de flujo se abrirá en modo **Sólo lectura**.
4. Haga clic en **Editar** para abrir el diagrama de flujo en modo **Edición**.
5. Realice los cambios que desee en el diagrama de flujo.
6. Cuando haya terminado de realizar los cambios, haga clic en **Guardar** o en **Guardar y salir**.

⚠ El segmento estratégico existente no se actualiza hasta que vuelve a ejecutar el diagrama de flujo actualizado en modo de producción.

Iconos de la página Todos los segmentos

La página Todos los segmentos usa los siguientes iconos.



Los iconos, de izquierda a derecha, se describen en la siguiente tabla.

Nombre del icono	Descripción
Agregar una subcarpeta	Haga clic para agregar una nueva subcarpeta de segmento.

Nombre del icono	Descripción
Búsqueda avanzada	Haga clic para abrir el cuadro de diálogo Opciones de búsqueda avanzada, donde puede especificar los atributos y los valores para buscar ofertas.
Imprimir	Seleccione uno o más segmentos haciendo clic en la casilla de verificación que aparece junto a cada segmento. Luego, haga clic en este icono para imprimir los segmentos seleccionados.
Mover	Seleccione uno o más segmentos haciendo clic en la casilla de verificación que aparece junto a cada segmento. Luego, haga clic en este icono para especificar una ubicación para mover los segmentos seleccionados.
Eliminar elementos seleccionados	Seleccione uno o más segmentos haciendo clic en la casilla de verificación que aparece junto a cada segmento. Luego, haga clic en este icono para eliminar los segmentos seleccionados.

Ejecución de segmentos estratégicos

Si los datos del data mart han cambiado, debe volver a generar los segmentos estratégicos. Para volver a generar un segmento estratégico, ejecute el diagrama de flujo en el que se creó dicho segmento en el modo de producción. La configuración Activar salida en el modo Prueba de ejecución no tiene efecto; los segmentos estratégicos se generan solamente en modo de producción.

- ⚡ Cuando se vuelve a ejecutar un proceso Creación de segmentos en el modo de producción, el segmento estratégico existente creado por ese proceso se elimina. Esto significa que cualquier usuario del segmento estratégico existente (incluidas las supresiones globales) podría ver un error de “segmento no válido” si la ejecución del proceso Creación de segmentos no se completa correctamente o si todavía está en ejecución.

Temas relacionados

- Ejecución de diagramas de flujo

Organización de segmentos estratégicos

Puede organizar los segmentos estratégicos creando una carpeta o una serie de carpetas. A continuación, puede trasladar los segmentos estratégicos de una carpeta a otra de la estructura de carpetas que haya creado.

- ⚡ La carpeta en que reside un segmento estratégico especifica la política de seguridad que se aplica a ese segmento estratégico y determina quién puede acceder a él, editarlo o eliminarlo.

Procedimiento para agregar una carpeta de segmento

Puede agregar, mover y eliminar carpetas para organizar los segmentos. También puede editar el nombre y la descripción de una carpeta.

1. Seleccione **Campaña > Segmentos**.

Aparece la página Todos los segmentos.

2. Haga clic en la carpeta en la que desea agregar la subcarpeta.

3. Haga clic en el icono **Agregar una subcarpeta**.

Aparecerá la página Agregar subcarpeta.

4. Escriba un nombre, la política de seguridad y una descripción para la carpeta.

 Los nombres de las carpetas tienen restricciones de caracteres específicas. Para obtener detalles, consulte [Acerca de los caracteres especiales](#).

5. Haga clic en **Guardar cambios**.

Volverá a la página Todos los segmentos. Se muestra la nueva carpeta o subcarpeta que haya creado.

Procedimiento para editar el nombre y la descripción de la carpeta de un segmento

1. Seleccione **Campaña > Segmentos**.

Aparece la página Todos los segmentos.

2. Haga clic en la carpeta cuyo nombre desee cambiar.

3. Haga clic en **Cambiar nombre**.

Aparece la página Cambiar nombre de una subcarpeta.

4. Edite el nombre y la descripción de la carpeta.

 Los nombres de las carpetas tienen restricciones de caracteres específicas. Para obtener detalles, consulte [Acerca de los caracteres especiales](#).

5. Haga clic en **Guardar cambios**.

Volverá a la página Todos los segmentos. Se cambiará el nombre de la carpeta o subcarpeta.

Procedimiento para mover una carpeta de segmento

 Si algún usuario está editando un diagrama de flujo de origen para el segmento que tiene previsto trasladar, es posible que todo el diagrama de flujo se pierda al trasladar el segmento. Cuando se disponga a realizar el traslado, asegúrese de que ninguno de los diagramas de flujo de origen esté abierto para su edición.

1. Seleccione **Campaña > Segmentos**.

Aparece la página Todos los segmentos.

2. Abra la carpeta que contiene la subcarpeta que desea mover.

Para desplazarse por la estructura de carpetas, haga clic en el nombre de una carpeta para abrirla, haga clic en **Todos los segmentos** para regresar a la página Todos los segmentos o haga clic en el nombre de una carpeta para abrir carpetas en el árbol.

3. Seleccione la casilla de verificación que aparece junto a la carpeta que desea mover. Puede seleccionar varias carpetas para moverlas a la misma ubicación al mismo tiempo.

4. Haga clic en el icono **Mover**.

Aparecerá la ventana Mover elementos a.

5. Haga clic en la carpeta en la que desea colocar la subcarpeta.

Para desplazarse por la lista, haga clic en el signo **+** que aparece junto a una carpeta para abrirla.

6. Haga clic en **Aceptar ubicación**.

 También puede hacer doble clic en una carpeta para seleccionarla y aceptar la ubicación en un solo paso.

La subcarpeta y todo su contenido se colocan en la carpeta de destino.

Procedimiento para eliminar una carpeta de segmento

Para poder eliminar una carpeta, en primer lugar debe mover o eliminar su contenido.

 Si tiene los permisos necesarios para eliminar una carpeta, Campaign también le permite eliminar cualquiera de sus subcarpetas.

1. Seleccione **Campaña > Segmentos**.

Aparece la página Todos los segmentos.

2. Abra la carpeta que contiene la subcarpeta que desea eliminar.

Para desplazarse por la estructura de carpetas, haga clic en el nombre de una carpeta para abrirla, haga clic en **Todos los segmentos** para regresar a la página Todos los segmentos o haga clic en el nombre de una carpeta para abrir carpetas en el árbol.

3. Seleccione la casilla de verificación que aparece junto a la carpeta que desea eliminar. Puede seleccionar varias carpetas para eliminarlas al mismo tiempo.
4. Haga clic en el icono **Eliminar seleccionados**.
5. Haga clic en **Aceptar** en la ventana de confirmación.
La carpeta y todas sus subcarpetas vacías se eliminan.

Procedimiento para mover un segmento

Puede mover segmentos estratégicos de una carpeta a otra para organizarlos.

! Si un diagrama de flujo de origen para el segmento que tiene previsto mover se encuentra abierto para ser editado, al mover el segmento se puede perder el diagrama de flujo completo. Asegúrese de que ninguno de los diagramas de flujo de origen se encuentre abierto para ser editado antes de mover la subcarpeta.

1. Seleccione **Campaña > Segmentos**.
Aparece la página Todos los segmentos.
2. Abra la carpeta que contiene el segmento que desea mover.
3. Haga clic en la casilla de verificación que aparece junto al segmento que desea mover. Puede seleccionar varios segmentos para moverlos a la misma ubicación al mismo tiempo.
4. Haga clic en el icono **Mover**.
Aparecerá la ventana Mover elementos a.
5. Haga clic en la carpeta a la que desea mover el segmento.
Para desplazarse por la lista, haga clic en el signo + que aparece junto a una carpeta para abrirla.
6. Haga clic en **Aceptar ubicación**.

☀ También puede hacer doble clic en una carpeta para seleccionarla y aceptar la ubicación en un solo paso.

El segmento se coloca en la carpeta de destino.

Eliminación de segmentos estratégicos

Los segmentos estratégicos se pueden eliminar de las siguientes maneras:

- Al eliminar el segmento estratégico mismo desde la ubicación de su carpeta en la página Todos los segmentos. Los segmentos estratégicos que elimine mediante este método se volverán a crear si los procesos Creación de segmentos que los generaron originalmente se vuelven a ejecutar en modo de producción. Para obtener más detalles, consulte “Eliminación de segmentos estratégicos” en la página 240.

- Al eliminar el proceso Creación de segmentos que creó el segmento estratégico. El segmento estratégico se elimina solamente cuando se guarda el diagrama de flujo. Los segmentos estratégicos eliminados de esta manera no se pueden recuperar. Para obtener más información sobre la eliminación de procesos en el diagrama de flujo, consulte “Eliminación de procesos” en la página 65.
- Al eliminar el diagrama de flujo que contiene el proceso Creación de segmentos que creó el segmento estratégico. Los segmentos estratégicos eliminados de esta manera no se pueden recuperar. Para obtener información detallada sobre la eliminación de diagramas de flujo, consulte “Acerca de la eliminación de diagramas de flujo” en la página 56.

Temas relacionados

- Procedimiento para eliminar un segmento
- Procedimiento para eliminar un proceso
- Eliminación de diagramas de flujo

Procedimiento para eliminar un segmento

Utilice el procedimiento siguiente para eliminar un segmento estratégico directamente desde la página Todos los segmentos.

- ⚡ Los segmentos estratégicos que elimine mediante este método se volverán a crear si los procesos Creación de segmentos que los generaron originalmente se vuelven a ejecutar en modo de producción.

1. Seleccione **Campaña > Segmentos**.

Aparece la página Todos los segmentos.

2. Abra la carpeta que contiene el segmento que desea eliminar.
3. Seleccione la casilla de verificación que aparece junto al segmento que desea eliminar. Puede seleccionar varios segmentos para eliminarlos al mismo tiempo.
4. Haga clic en el icono **Eliminar seleccionados**.
5. Haga clic en **Aceptar** en la ventana de confirmación.

El segmento se eliminará.

- ⚡ Si aún hay diagramas de flujo activos que contienen el segmento, éste puede volver a crearse cuando se ejecuten estos diagramas. Si un diagrama de flujo que contiene el segmento se abrió para su edición una vez eliminado el segmento, también volverá a crearse.

Acerca de las supresiones globales y los segmentos de supresión global

Utilice la función de supresión global para especificar una lista de ID (en un nivel de audiencia único) que se excluye automáticamente de todas las celdas de los diagramas de flujo en Campaign.

Para ello, cree esta lista de ID únicos como un segmento estratégico, luego especifique que ese segmento sea un segmento de supresión global para un nivel de audiencia determinado. Sólo se puede configurar un segmento de supresión global para cada nivel de audiencia.

⚡ La especificación y la gestión de segmentos de supresión global requiere disponer de los permisos adecuados y normalmente es realizado por su administrador de Campaign. Para obtener información detallada, consulte la *Campaign Guía del administrador de*.

Aplicación de supresiones globales

Si se ha definido un segmento de supresión global para un nivel de audiencia, todos los procesos de Selección, Exportación o Audiencia de nivel superior asociados con dicho nivel de ausencia excluyen automáticamente los ID en el segmento de supresión global desde sus celdas de salida (a menos que la supresión global esté explícitamente desactivada para un diagrama de flujo específico). De forma predeterminada, los diagramas de flujo tienen activada la supresión global, de manera tal que no se necesita llevar a cabo ninguna acción para aplicar ninguna supresión global configurada.

Una excepción al valor predeterminado de supresión global que se activa es el diagrama de flujo que contiene el proceso CreateSeg que creó el segmento estratégico global por sí mismo. En este caso, la supresión global siempre está desactivada (sólo para el nivel de audiencia para el que se crea el segmento de supresión global).

⚡ Tenga en cuenta también que realizar Probar consulta en los procesos Selección, Exportación o Audiencia no toman en cuenta ninguna supresión global.

Cambio de audiencia con supresiones globales

Si cambia de Audiencia 1 a Audiencia 2 en un diagrama de flujo y tiene una supresión global definida para cada uno de estos niveles de audiencia, el segmento de supresión global para la Audiencia 1 se aplica a la tabla de entrada, y el segmento de supresión global para la Audiencia 2 se aplica para la tabla de salida.

Desactivación de supresiones globales

Puede desactivar las supresiones globales para diagramas de flujo individuales sólo si dispone de los permisos adecuados. Si no dispone de los permisos adecuados, no puede cambiar la configuración y debe ejecutar el diagrama de flujo con la configuración existente.

Un administrador puede otorgar permisos para anular la supresión global para usuarios específicos, a fin de que ellos puedan diseñar y ejecutar campañas especiales que están autorizadas para ponerse en contacto con ID suprimidos normalmente, por ejemplo, ID en un grupo de resistencia universal.

Procedimiento para desactivar las supresiones globales para un diagrama de flujo

1. Abra el diagrama de flujo para editarlo.
2. Haga clic en el icono **Admin** y seleccione **Configuración avanzada**.
3. En la ventana Configuración avanzada, seleccione la casilla de verificación **Desactivar la supresión global de este diagrama de flujo**.
4. Haga clic en **Aceptar**.

Acerca de las jerarquías de dimensión

Una jerarquía de dimensión es un conjunto de consultas de selección de SQL que se pueden aplicar a cualquier lista de ID. Igual que los segmentos estratégicos, las jerarquías de dimensión pueden estar disponibles de forma general en un proceso Selección o se pueden utilizar como base para construir cubos.

Entre las dimensiones especificadas con mayor frecuencia se encuentran la hora, la zona geográfica, el producto, el departamento y el canal de distribución. Sin embargo, se puede crear cualquier clase de dimensión que mejor se adecúe a su empresa o campaña.

Como piezas de cubos, las dimensiones se convierten en la base de una variedad de informes (ventas totales de todos los productos a niveles de agregación en aumento, análisis entre tablas de gastos contra ventas según la zona geográfica, etc.). Las dimensiones no se limitan a un solo cubo; se pueden utilizar en muchos cubos.

Una jerarquía de dimensión está formada por varios *niveles*, los cuales, a su vez, constan de *elementos de dimensión* o, como se suelen denominar, *elementos*.

Campaign admite dimensiones que están formadas por un número infinito de niveles y elementos, como así también de lo siguiente:

- Puntos de datos creados como entrada para la gestión de informes analíticos de cliente y la selección visual.
- Acumulaciones en un número ilimitado de categorías para admitir la función de desglose. (Las dimensiones deben acumularse de forma ordenada en los límites, de modo que los elementos sean exclusivos entre sí y no se solapen).

Ejemplos: Jerarquías de dimensión

En los dos ejemplos siguientes se muestra una jerarquía de dimensión básica que se crearía en el depósito de datos y, a continuación, se asignaría a Campaign.

Ejemplo: Jerarquía de dimensión de edad

Nivel inferior: (21–25), (26–30), (31–35), (36–45), (45–59), (60+)

Acumulaciones: *Joven* (18–35), *Adulto* (35–59), *Tercera edad* (60+)

Ejemplo: Jerarquía de dimensión de ingresos

Nivel inferior: >\$100.000, \$80.000–\$100.000, \$60.000–\$80.000, \$40.000–\$60.000

Acumulaciones: *Alta* (> \$100.000), *Mediana* (\$60.000–\$100.000), *Baja* (< \$60.000) (> \$100.000), (\$60.000–\$100.000), (< \$60.000)

Creación de jerarquías de dimensión

Para utilizar dimensiones en Campaign, debe hacer lo siguiente:

- Defina y cree una dimensión jerárquica en una tabla o un archivo plano delimitado en el depósito de datos.
- Asigne esta tabla de dimensión jerárquica o archivo plano a una dimensión en Campaign.

⚡ El administrador de sistema de Campaign o un miembro de su equipo de consultoría de IBM Unica pueden crear una dimensión jerárquica en el depósito de datos. Esto es una operación externa a Campaign. También debe tener en cuenta que el nivel más bajo de las jerarquías de dimensión debe utilizar SQL sin formato o una expresión de IBM Unica *pura* (sin macros personalizadas, segmentos estratégicos ni campos derivados) para definir los elementos individuales.

Cuando esta dimensión jerárquica se asigna a Campaign, Campaign ejecuta este código para llevar a cabo varias acumulaciones.

Para asignar una dimensión jerárquica a una dimensión de Campaign

⚡ En las instrucciones siguientes se supone que ya existe una dimensión jerárquica en el depósito de datos.

⚡ Puesto que en casi todos los casos las dimensiones se utilizarán para crear cubos, es posible que desee crear dimensiones desde un diagrama de flujo en el área **Sesiones** de la aplicación.

1. Acceda a la ventana Jerarquías de dimensión desde uno de los lugares siguientes:

- En un diagrama de flujo en el modo **Edición**, haga clic en el icono **Admin** y seleccione **Jerarquías de dimensión**.
- En la página Configuración administrativa, seleccione **Administrar jerarquías de dimensión**.

Aparece la ventana Jerarquías de dimensión.

2. Haga clic en **Nueva dimensión**.

Aparece la ventana Editar dimensión.

3. Introduzca la información siguiente sobre la dimensión que está creando:

- Nombre de dimensión
- Descripción
- El número de niveles de la dimensión (en la mayoría de los casos, deben corresponderse con los niveles jerárquicos de la dimensión jerárquica del data mart al que se asigna esta dimensión).
- Si va a utilizar esta dimensión como base de un cubo, asegúrese de que la casilla de verificación **Los elementos son mutuamente exclusivos** se encuentra marcada (Campaign marca esta opción de forma predeterminada). De lo contrario, recibirá un error cuando utilice esta dimensión para crear un cubo, ya que los valores de los elementos no pueden solaparse en un cubo.

4. Haga clic en **Asignar tabla**.

Aparece la ventana Editar definición de tabla.

5. Seleccione una de las opciones siguientes:

- Asignar al archivo existente.
- Asignar una tabla de la base de datos seleccionada.

Siga los pasos para asignar una tabla. Para obtener información detallada, consulte la *Guía del administrador de Campaign*.

 Al asignar tablas para las jerarquías de dimensión, los nombres de los campos "Nivel1_Nombre," "Nivel2_Nombre," etc., deben existir en la tabla para que la asignación se lleve a cabo correctamente.

Una vez que haya terminado de asignar la tabla para la dimensión, aparece la ventana Editar dimensión con la información de la nueva dimensión.

6. Haga clic en **Aceptar**.

Aparece la ventana Jerarquías de dimensión con la dimensión que se acaba de asignar.

7. Para almacenar una jerarquía de dimensión de modo que esté disponible para utilizarse en el futuro y no necesite volver a crearla, haga clic en **Guardar** en la ventana Jerarquías de dimensión.

Procedimiento para actualizar una jerarquía de dimensiones

Campaign no admite actualizaciones automáticas de jerarquías de dimensión. Si cambian los datos subyacentes, deberá actualizar manualmente las jerarquías de dimensión.

 Los cubos están formados por dimensiones que se basan en segmentos estratégicos, por lo que deberá actualizar las dimensiones siempre que se actualicen los segmentos estratégicos.

1. Acceda a la ventana Jerarquías de dimensión desde uno de los lugares siguientes:

- En un diagrama de flujo en el modo **Edición**, haga clic en el icono **Admin** y seleccione **Jerarquías de dimensión**.
- En la página Configuración administrativa, seleccione **Administrar jerarquías de dimensión**.

Aparece la ventana Jerarquías de dimensión.

2. Haga clic en **Actualizar todas**.

 Para actualizar dimensiones individuales, seleccione las dimensiones y haga clic en **Actualizar**.

Procedimiento para cargar una jerarquía de dimensión almacenada

1. Acceda a la ventana Jerarquías de dimensión desde uno de los lugares siguientes:

- En un diagrama de flujo en el modo **Edición**, haga clic en el icono **Admin** y seleccione **Jerarquías de dimensión**.
- En la página Configuración administrativa, seleccione **Administrar jerarquías de dimensión**.

Aparece la ventana Jerarquías de dimensión.

2. Resalte las jerarquías de dimensión que desea cargar y haga clic en **Cargar**.

Acerca de los cubos

Un cubo es una segmentación simultánea de una lista de ID (en la mayoría de los casos se trata de un segmento estratégico) realizada según las consultas proporcionadas por varias jerarquías de dimensión. Una vez se haya creado el cubo, puede ver el segmento en informes de varias fichas que dividen en dos dimensiones el cubo en cualquier momento.

Para crear un cubo, primero debe realizar las tareas siguientes:

- Cree un segmento estratégico
- Cree dimensiones que se basen en el segmento estratégico
- Las directrices siguientes se aplican a los cubos:
- Las medidas del cubo se pueden definir como cualquier expresión de Campaign con las siguientes restricciones:
 - Se puede especificar un número ilimitado de medidas NUMÉRICAS adicionales y Campaign calculará el mínimo, el máximo, la suma y el promedio de éstas. Las medidas seleccionadas pueden ser campos derivados o campos derivados persistentes.
 - La función de agregación en un recuento de celda (mínimo, máximo, promedio, porcentaje del total, etc.) se calcula de forma automática.
 - La función de agregación en un valor de atributo (por ejemplo, el promedio) calcula automáticamente el mínimo, el máximo, la suma y el promedio.
 - Las expresiones que contienen varios valores de atributo (por ejemplo, [atributo1 + atributo2]) se admiten en los campos derivados.
 - El proceso Cubo admite campos derivados y campos derivados persistentes.
 - Las expresiones Groupby (por ejemplo, (groupby_where(ID, balance, avg, balance, (trxn_date > reference_date)))) se admiten en los campos derivados.
 - Las expresiones que implican variables del usuario (definidas en el mismo diagrama de flujo como proceso de cubo Y expuesto en Distributed Marketing) se admiten en los campos derivados y en los campos derivados persistentes. (Para obtener más información acerca de Distributed Marketing, consulte la *Guía del usuario de Distributed Marketing*).
 - Las expresiones que utilizan SQL sin formato se admiten en un campo derivado que utiliza una macro personalizada de SQL sin formato.
 - Las expresiones que utilizan una macro personalizada se admiten en un campo derivado.
- Aunque los cubos estén formados por un máximo de tres dimensiones, las medidas se pueden ver para sólo dos dimensiones a la vez. La tercera dimensión que no aparece en pantalla se calcula y almacena en el servidor de todas maneras, aunque no se utiliza en la gestión de informes o selección visual para dicho informe en particular.
- Los cubos se pueden crear en celdas, además de los segmentos (los cuales, por ejemplo, se pueden crear en el nivel de las transacciones). Sin embargo, si se crea un cubo en una celda, el cubo estará disponible sólo en dicho diagrama de flujo. Por esta razón, es posible que desee basar los cubos en segmentos estratégicos.
- A menos que las tablas estén normalizadas, si se definen dimensiones con una relación de demasiados elementos con el nivel de audiencia, se producirán resultados inesperados. El algoritmo de cubo utilizado por Campaign se basa en tablas normalizadas. Antes de seleccionar y crear un cubo, acumule los datos para normalizarlos (en el nivel de cliente a través de una sesión de preparación de datos, por ejemplo).

-
- ! Si crea un cubo en dimensiones no normalizadas, los recuentos de la suma de los informes de las diferentes fichas serán incorrectos debido al modo en que Campaign procesa los ID de dimensión. Si debe utilizar dimensiones no normalizadas, cree cubos con sólo dos dimensiones y utilice *transacciones* como la medida de nivel inferior de las dimensiones no normalizadas, en lugar de los ID de cliente, ya que la suma de transacciones será correcta.
-
- Al crear una dimensión de cubo, deberá asignar a la dimensión un nombre, un nivel de audiencia y una tabla que correspondan a la dimensión. Más adelante, cuando trabaje en una sesión o en un diagrama de flujo de campaña, asigne dicha dimensión de igual modo que si estuviera asignando una tabla de base de datos.
 - Los cubos deben crearse cuando los usuarios no estén accediendo a ellos, que suele ser después de las horas laborables y durante los fines de semana.

Temas relacionados

- [Acerca de los segmentos estratégicos](#)
- [Acerca de las jerarquías de dimensión](#)

12 Uso de informes en IBM Unica Campaign

- [Acerca de la creación de informes en IBM Unica Campaign](#)
- [Tipos de informe](#)
- [Campaign Portlets de lista](#)
- [Campaign Portlets de informe IBM Cognos](#)
- [Trabajo con informes](#)
- [Lista de informes en Campaign](#)

Acerca de la creación de informes en IBM Unica Campaign

Los informes disponibles para Campaign dependen de los productos que haya instalado y de su configuración del entorno de Campaign. Los siguientes tipos de informes están disponibles:

- **Informes estándar:** incluidos cuando se instala Campaign. Puede acceder a estos informes desde la página Herramienta de análisis de la campaña.
- **Informes de ejemplo en el paquete de informes de campaña:** disponibles si su entorno de Campaign está integrado con IBM Cognos 8 BI. Puede acceder a estos informes desde la página Herramienta de análisis de la campaña y desde la ficha Análisis para un objeto específico, como una campaña u oferta.
- **Informes de ejemplo para productos relacionados:** disponibles si su entorno de Campaign está integrado con IBM Cognos 8 BI y si tiene instalados paquetes de informes para otros productos relacionados con Campaign, como eMessage, Interact o Distributed Marketing. Puede acceder a estos informes desde la página Herramienta de análisis para cada producto y desde la ficha Análisis para un objeto específico, como una campaña o una oferta. Consulte la documentación de esos productos para obtener información sobre los informes.

Además, Campaign incluye informes de celda de diagrama de flujo que proporcionan información relacionada con las celdas de un diagrama de flujo determinado en una sesión o campaña. Es posible acceder a todos los informes de celda desde el icono Informes cuando visualiza un diagrama de flujo en el modo `Edit`.

Tipos de informe

Campaign admite tres tipos generales de informes:

- **Informes de todo el sistema:** informan acerca de varios objetos dentro de Campaign. Se accede a estos informes desde la página Herramientas de análisis de campaña, que se inicia desde el vínculo Análisis en el panel de navegación principal. Por ejemplo, desde las carpetas de la página Herramientas de análisis de la campaña, puede acceder al informe Calendario de campañas, que muestra todas las campañas del sistema en formato de calendario.
- **Informes específicos de objetos:** informes correspondientes a un objeto determinado (una campaña o una oferta). Se accede a estos informes a través de la ficha Análisis de un objeto. Por ejemplo, desde la ficha Análisis de una campaña, podrá acceder al informe Resumen de rendimiento de campaña por oferta, que proporciona un resumen del rendimiento de campañas y ofertas con las ofertas agrupadas en las campañas correspondientes.
- **Informes de celda de diagrama de flujo:** informes que proporcionan una variedad de información relacionada con las celdas en un diagrama de flujo determinado en una sesión o campaña. Es posible acceder a los informes de celda haciendo clic en el icono **Informes** cuando visualiza un diagrama de flujo en el modo de edición.

 El acceso a los diagramas de flujo, la ficha Análisis o la página Herramientas de análisis de la campaña de un objeto depende de sus permisos.

Campaign Portlets de lista

Esta sección describe los portlets estándar de Campaign que se pueden utilizar en consolas aun cuando el paquete de informes de Campaign no esté instalado.

Informe	Descripción
Mis marcadores personalizados	Una lista de vínculos a sitios web o a archivos creados por el usuario que visualiza el informe.
Mis campañas recientes	Una lista de las campañas más recientes creadas por el usuario que visualiza el informe.
Mis sesiones recientes	Una lista de las sesiones más recientes creadas por el usuario que visualiza el informe.
Portlet de monitor de campaña	Una lista de campañas que se han ejecutado o que se están ejecutando que las creó el usuario que visualiza el informe.

Campaign Portlets de informe IBM Cognos

Esta sección describe los portlets de consola que se encuentran disponibles en el paquete de informes de Campaign.

Informe	Descripción
Comparación del retorno de la inversión de Campaign	Un informe de IBM Cognos que compara, en un nivel alto, el retorno de la inversión de campañas creadas o actualizadas por el usuario que visualiza el informe.
Comparación de la tasa de respuesta de Campaign	Un informe de IBM Cognos que compara las tasas de respuesta de una o más campañas creadas o actualizadas por el usuario que visualiza el informe.
Comparación de ingresos por oferta de Campaign	Un informe de IBM Cognos que compara el ingreso recibido hasta la fecha por campaña que contiene ofertas creadas o actualizadas por el usuario que visualiza el informe.
Respuestas a ofertas durante los últimos 7 días	Un informe de IBM Cognos que compara la cantidad de respuestas recibidas durante los últimos 7 días basándose en cada oferta creada o actualizada por el usuario que visualiza el informe.
Comparación de la tasa de respuesta a ofertas	Un informe de IBM Cognos que compara la tasa de respuesta por oferta creada o actualizada por el usuario que visualiza el informe.
Desglose de respuestas a ofertas	Un informe de IBM Cognos que muestra las diferentes ofertas activas creadas o actualizadas por el usuario que visualiza el informe, desglosadas por estado.

Trabajo con informes

En las siguientes secciones se proporciona información sobre el uso de informes en Campaign.

- [Acerca del acceso y la visualización de informes](#)
- [Acerca de los controles de informes](#)
- [La barra de herramientas Informes](#)
- [Procedimiento para enviar un informe por correo electrónico](#)
- [Acerca de la visualización de informes en diversos formatos](#)
- [Acerca de la nueva ejecución de informes](#)

Acceso y visualización de informes

El acceso a los informes depende de sus permisos de acceso a un objeto o función. Por ejemplo, si no dispone de permisos para editar diagramas de flujo, no podrá acceder a los informes de celda para diagramas de flujo.

Puede acceder a los informes desde estas secciones de Campaign:

- **El vínculo Análisis de campaña en el menú Herramientas de análisis** : este vínculo abre la página Herramientas de análisis de la campaña, que muestra carpetas para todos los informes disponibles en Campaign. Haga clic en el vínculo de una carpeta para ver subcarpetas o listas de informes que puede ejecutar. Los informes se muestran con la fecha y hora de modificación.
- **La ficha Análisis de un objeto**: muestra vínculos a informes para esta campaña, oferta o segmento. Seleccione el tipo de informe que desea ver en la lista desplegable **Tipo de informe** en la parte superior derecha de la página.
- **Una página de diagrama de flujo en modo Edición** : el vínculo **Informes** en la parte superior de la página abre los informes de celda para el diagrama de flujo. El acceso a los informes de celdas y poder exportarlos depende de sus permisos de acceso.

Procedimiento para visualizar informes desde la página Herramientas de análisis de la campaña

1. Seleccione **Herramientas de análisis > Análisis de campaña**.
Aparecerá la página Herramientas de análisis de campaña, que muestra las carpetas para los informes disponibles en Campaign.
2. Haga clic en la carpeta que contiene los informes que desee ver. Verá una página que muestra el contenido de la carpeta, incluidas las posibles subcarpetas.
3. Haga clic en el vínculo del informe que desee ver. Si el informe admite filtrado, se abre la ventana Parámetros del informe.
4. Seleccione uno o varios objetos según los cuales desee filtrar el informe. Tenga en cuenta que sólo aparecerán para su selección los objetos específicos a los que tenga acceso. Para los informes que permiten la selección de varios objetos, seleccione varios objetos manteniendo presionada la tecla **Ctrl** mientras realiza la selección.
5. Cuando haya terminado de seleccionar objetos para el informe, haga clic en **Generar informe**. El informe se muestra en la misma ventana.

Procedimiento para visualizar informes desde la ficha Análisis de una campaña

1. Seleccione la campaña cuyos informes desea ver. Aparecerá la página Resumen de campañas.
2. Haga clic en la ficha **Análisis**. Aparecerá la lista desplegable Tipo de informe en la parte superior derecha de la página.

3. Seleccione el tipo de informe que desee ver en la lista desplegable. El informe se muestra en la misma ventana.

Iconos de la ficha Análisis de la página de la campaña

La ficha Análisis de la página de la campaña usa los siguientes iconos.



Los iconos, de izquierda a derecha, se describen en la siguiente tabla.

-  Muchos de los iconos de la interfaz de Campaign están asociados con funciones que requieren permisos. Para obtener más información, consulte la *Guía del administrador de Marketing Platform*.

Nombre del icono	Descripción
Imprimir este elemento	Haga clic en este icono para imprimir la lista de diagramas de flujo en la ficha Análisis.
Mover esta campaña	Haga clic en este icono para especificar una nueva ubicación para mover la campaña.
Borrar esta campaña	Haga clic en este icono para borrar la campaña.

Procedimiento para ver informes de celdas desde un diagrama de flujo

El acceso a los informes de celdas depende de sus permisos. Por ejemplo, si no dispone de permisos para editar o revisar (editar sin guardar) diagramas de flujo, no podrá acceder a los informes de celda para un diagrama de flujo. Además, debe contar con acceso explícito para ver los informes de celdas o exportarlos. Para obtener detalles, consulte la Guía del administrador de *Campaign* para conocer descripciones de los permisos relacionados con informes de celdas para la Función administrativa definida por el sistema.

1. En un diagrama de flujo en modo **Edición**, haga clic en el icono **Informes**. Se abre la ventana Informes específicos de celdas. De forma predeterminada, se muestra el informe Lista de celdas. Aparecerá la lista desplegable Tipo de informe en la parte superior derecha.
2. Seleccione el tipo de informe que desee ver en la lista desplegable. El informe se muestra en la misma ventana.
3. (Opcional) Puede hacer clic en **Opciones** para seleccionar una configuración de visualización o hacer clic en **Imprimir** o **Exportar** para imprimir o para exportar el informe de celda actual.

Controles de informes

Al generar un informe para visualizar, estarán disponibles los siguientes controles e información:

- **Hora de generación del informe:** se muestra en la parte inferior derecha de la página del informe.
- **Fecha de generación del informe:** se muestra en la parte inferior izquierda de la página del informe.
- **Control superior/inferior:** haga clic en estos vínculos para mostrar la parte superior o inferior del informe. Sólo se muestra si el informe actual ocupa varias páginas.
- **Control de página anterior/siguiente:** haga clic en estos vínculos para mostrar la página anterior o siguiente del informe. Sólo se muestra si el informe actual ocupa varias páginas.

La barra de herramientas Informes



- ⚡ La barra de herramientas Informes sólo se muestra para informes generados por Cognos. No se encuentra disponible para informes de calendario o segmentos, ni para informes de celdas dentro de diagramas de flujo.

Cuando se genera un informe, aparece la barra de herramientas Informes, desde la cual puede realizar las siguientes tareas:

- **Conservar esta versión:** enviar el informe por correo electrónico
- **Desglose descendente/Desglose ascendente:** se usa con los informes que admiten desglose dimensional.
- **Enlaces relacionados:** se usa con los informes que admiten desglose dimensional.
- **Formato de visualización:** el formato de visualización predeterminado para los informes es HTML. Puede seleccionar otros formatos de visualización en la lista desplegable. El icono del formato de visualización cambia según la opción de visualización seleccionada.

Procedimiento para enviar un informe por correo electrónico

Esta opción precisa que el servidor SMTP esté configurado para que funcione con Cognos. Si esta función no se encuentra disponible, póngase en contacto con el administrador de informes.

Si adquirió su licencia de Cognos BI con los productos de IBM Unica , la opción para incluir un enlace al informe no se admite. Para usar esta función, debe comprar una licencia completa para Cognos BI.

1. Una vez finalizada la ejecución del informe, haga clic en **Conservar esta versión** en la barra de herramientas Informes y seleccione Enviar informe por correo electrónico en la lista desplegable. Verá la página Configurar las opciones de correo electrónico, donde puede especificar los destinatarios del correo electrónico, y texto de mensaje opcional.
2. Para enviar el informe como archivo adjunto en el mensaje de correo electrónico, seleccione la casilla de verificación **Adjuntar informe** y desmarque la casilla de verificación **Incluir vínculo al informe**.
3. Cuando haya terminado de especificar los detalles para enviar por correo electrónico el informe, haga clic en **Aceptar**. La solicitud se envía al servidor de correo electrónico.

Visualización de informes en diversos formatos

 No todos los informes pueden verse en todos los formatos. Por ejemplo, los informes que utilizan varias consultas no pueden verse en los formatos CSV o XML.

El visor de informes le permite ver el informe en los siguientes formatos:

- [HTML](#)
- [PDF](#)
- [Excel](#)
- [CSV](#)
- [XML](#)

Procedimiento para ver un informe en formato HTML

 Ésta es la visualización predeterminada para informes.

Al terminar la generación del informe (y si se muestra en otro formato), haga clic en el icono **Formato de visualización** en la barra de herramientas Informes y seleccione **Ver en formato HTML** en la lista desplegable. La página se actualiza y el informe se muestra en formato HTML. Puede utilizar los Controles de informes para desplazarse por el informe, si ocupa más de una página.

Procedimiento para ver un informe en formato PDF

Después de generar un informe, haga clic en el icono **Formato de visualización** en la barra de herramientas Informes y seleccione **Ver en formato PDF** en la lista desplegable. La página se actualiza y el informe se muestra en formato PDF. Puede guardar o imprimir el informe utilizando los controles del lector de PDF.

Procedimiento para ver un informe en formato Excel

Dependiendo de la versión de Microsoft Excel que esté usando, después de generar un informe, haga clic en el icono Formato de visualización de la barra de herramientas Informes, haga clic en Opciones de visualización en Excel y seleccione Ver en formato de Excel 2007, Ver en formato de Excel 2002, Ver en formato de hoja de Excel 2000 o Ver en formato de Excel 2000 en la lista desplegable. Se abre una ventana nueva. Verá una ventana que le pregunta si desea abrir o guardar el archivo.

- Para ver el informe sin guardarlo, haga clic en Abrir. El informe se muestra como una sola página en formato Excel.
- Para guardar el informe, haga clic en Guardar. Se abre la ventana Guardar como. Desplácese hasta la ubicación donde desea guardar el archivo e introduzca un nombre en el campo Nombre de archivo. Haga clic en Guardar. Cuando se haya terminado de grabar el archivo, verá la ventana Descarga completa.

Procedimiento para ver un informe en formato CSV (valores separados por comas)

Después de generar un informe, haga clic en el icono **Formato de visualización** en la barra de herramientas de Informes, haga clic en **Opciones de visualización en Excel** y seleccione **Visualizar en formato CSV** en la lista desplegable. Se abre una ventana nueva. Verá una ventana que le pregunta si desea abrir o guardar el archivo.

- Para ver el informe sin guardarlo, haga clic en **Abrir**. El informe se muestra como una sola página en formato de hoja de cálculo.
- Para guardar el informe, haga clic en **Guardar**. Se abre la ventana Guardar como. Desplácese hasta la ubicación donde desea guardar el archivo e introduzca un nombre en el campo **Nombre de archivo**. (De forma predeterminada, el archivo se guarda como archivo .xls.) Haga clic en **Guardar**. Cuando se haya terminado de grabar el archivo, verá la ventana Descarga completa.

Procedimiento para ver un informe en formato XML

Al generar un informe, haga clic en el icono Formato de visualización en la barra de herramientas Informes y seleccione Ver en formato XML en la lista desplegable. La página se actualiza y el informe se muestra como XML en la misma ventana.

Lista de informes en Campaign

Esta sección describe los informes disponibles en Campaign agrupados en las siguientes categorías:

Informes estándar:

- [Informes de celda de diagrama de flujo](#)
- [Informes de referencias cruzadas de segmento](#)
- [Informe Calendario de campañas](#)

Informes provistos en el paquete de informes Campaign (opcional):

- [Informes de listas de campañas y ofertas](#)
- [Informes de rendimiento](#)

Para obtener más información sobre la instalación y configuración de la creación de informes de IBM Unica , consulte la guía de instalación y la *Guía del administrador de IBM Unica Marketing Platform*.

Para obtener información detallada acerca de los elementos de datos, las consultas y las expresiones usadas en cada informe, consulte el documento *Especificación de informes de IBM Unica Campaign*.

Informes de celda de diagrama de flujo

Los informes de celda proporcionan una variedad de información relacionada con las celdas en un diagrama de flujo determinado en una sesión o campaña. Es posible acceder a todos los informes de celda desde el menú Informes cuando visualiza un diagrama de flujo en el modo de Edición.

Campaign admite los siguientes tipos de informes de celdas:

- [Informes Lista de celdas](#)
- [Informes Análisis variable de celda](#)
- [Informes Tabla de referencias cruzadas de celdas](#)
- [Informes Contenido de celdas](#)
- [Informes Celdas en cascada](#)

Procedimiento para imprimir y exportar informes de celdas

Puede imprimir cualquier informe de celda o exportarlo a una hoja de cálculo de Excel haciendo clic en el botón **Imprimir** o **Exportar** en la parte superior de la página Informes específicos de celdas.

Informe Lista de celdas

Los informes de lista de celdas proporcionan información acerca de las celdas que se usan en el diagrama de flujo actual. La información es un resultado de las salidas de celdas de todos los procesos ejecutados en el diagrama de flujo.

Procedimiento para generar un informe de Listas de celdas

1. Abra un diagrama de flujo existente en el modo de edición o cree uno nuevo.
2. Haga clic en el icono **Informes**.

Aparece la ventana Informes específicos de celdas, y en forma predeterminada se muestra el informe Lista de celdas. Cada celda del diagrama de flujo aparece en una fila del informe.

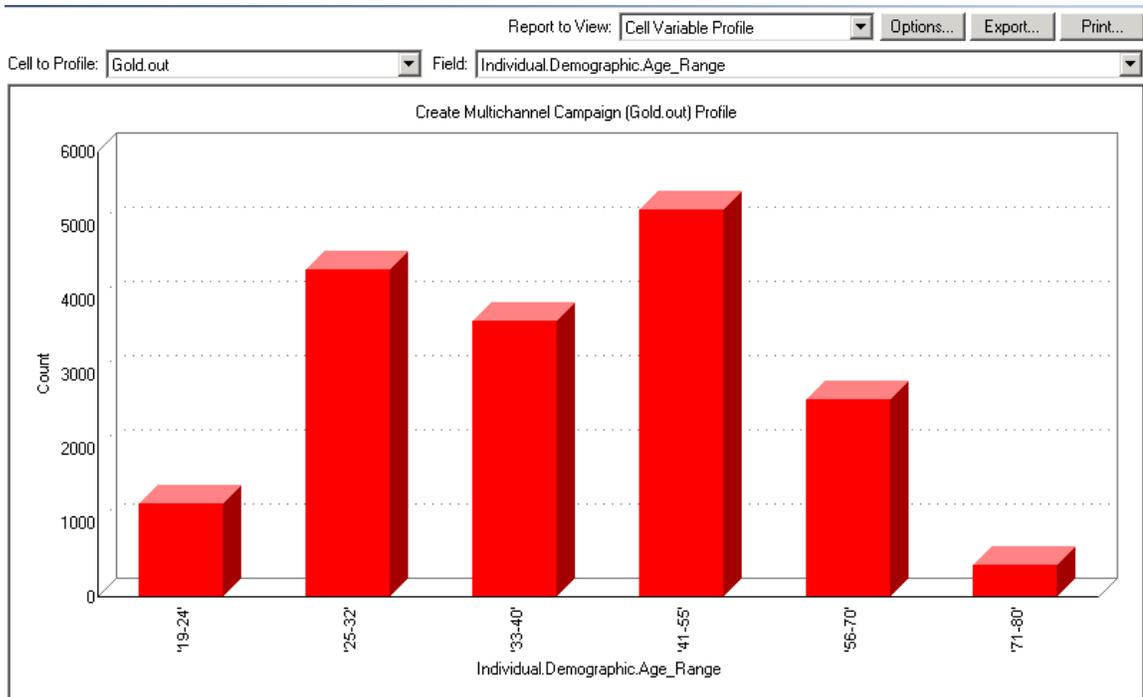
El informe muestra los datos de la última ejecución del diagrama de flujo. La columna estado indica el tipo de ejecución de diagrama de flujo: ejecución de prueba o ejecución de producción.

3. (Opcional) Para alternar entre la Visualización de árbol y la Visualización de tabla, haga clic en Opciones. Aparece la ventana Opciones de informe, donde puede seleccionar una de las siguientes opciones:
 - **Árbol:** visualice las celdas de diagrama de flujo en un árbol que simula una jerarquía de carpetas. Los niveles de esta visualización representan los niveles del diagrama de flujo. Las carpetas de nivel superior se pueden ampliar o contraer para mostrar u ocultar los elementos que aparecen.
 - **Vista de tabla:** visualice las celdas del diagrama de flujo en un formato de tabla. Ésta es la opción predeterminada.

informe Perfil variable de celda

El informe “Perfil variable de celdas” muestra los datos asociados a una variable de una celda especificada. Por ejemplo, la siguiente imagen muestra la celda Gold.out (para los clientes que tienen tarjetas de crédito doradas) de la campaña de retención multicanal. La variable Edad-Rango aparece para mostrar el rango de edad de quienes pertenecen a la celda Gold.out.

informe Perfil variable de celda



Procedimiento para generar un informe de Análisis variable de celdas

1. Abra un diagrama de flujo existente en el modo **Edición** o cree uno nuevo.

2. Haga clic en el icono **Informes**. Aparece la ventana Informes específicos de celdas, y en forma predeterminada se muestra el informe Lista de celdas. Cada celda del diagrama de flujo aparece en una fila del informe.
3. Seleccione **Perfil variable de celda** en la lista desplegable **Tipo de informe**.
4. Seleccione las celdas que desea analizar en la lista desplegable **Celda para análisis**.
5. Seleccione un campo en el que analizará la celda seleccionada de la lista desplegable **Campo**:
6. Campaign genera un análisis variable de celdas de acuerdo a la celda y al campo que se seleccionó.
7. (Opcional) Para modificar la visualización del informe, haga clic en Opciones. Aparece la ventana Opciones de informe, donde puede seleccionar de entre las siguientes opciones:
 - **Números de binarios**: escriba el número de binarios cuyos informes desea mostrar. Los valores de campo en el eje horizontal están organizados en binarios. Si el número que especifica es menor que el número de valores de campo diferentes, algunos campos se pueden unir a un valor binario. El valor predeterminado es 25.
 - **Análisis por metatipo**: haga clic para analizar por metatipo. Para obtener más información sobre la creación de análisis por metadatos, consulte Creación de análisis por metatipo. Esta opción está activada en forma predeterminada.
 - **Vista de tabla**: visualice el informe en un formato de tabla. Cada valor binario se representa como una fila, con el recuento para cada valor binario como una columna.
 - **Gráfico**: visualice el informe como un gráfico. Ésta es la opción predeterminada. Cuando visualice un informe en dos o en tres dimensiones, puede hacer clic con el botón secundario en el informe para acceder a más opciones de visualización.
 - **Mostrar 2ª celda**: si hay más de una celda disponible para el análisis, seleccione esta opción para visualizar una segunda celda en el informe. Cuando seleccione esta opción, aparece una lista desplegable donde selecciona una celda adicional para analizar. Entonces se muestran las dos celdas lado a lado en un formato gráfico.

informe Tabla de referencias cruzadas de celdas

Los informes Tabla de referencias cruzadas variable de celdas muestran detalles de una celda analizada por dos campos en forma simultánea. El informe divide cada campo seleccionado en un número de binarios y el tamaño del cuadro en cada intersección representa el número relativo de ID de cliente que tiene los atributos seleccionados. Por ejemplo, en la siguiente imagen, se analizan dos registros desde la celda Gold.out: fondos (Fondos_totales_indiv.) por nombre (nombre_de_pila). Otro ejemplo puede ser edad por cantidad adquirida.

- ☀ El proceso desde donde se genera la celda se debe configurar completamente y tiene que ejecutarse correctamente para poder analizar la celda.

informe Tabla de referencias cruzadas de celdas



Procedimiento para generar un informe Tabla de referencias cruzadas de celdas

1. Abra un diagrama de flujo existente en el modo **Edición** o cree uno nuevo.
2. Haga clic en el icono **Informes**. Aparece la ventana Informes específicos de celdas, y en forma predeterminada se muestra el informe Lista de celdas. Cada celda del diagrama de flujo aparece en una fila del informe.
3. Seleccione **Tabla de referencias cruzadas de celdas** en la lista desplegable **Informe para visualizar**.
4. Seleccione una celda en la lista desplegable **Celda**.
5. Seleccione campos (variables) para analizar desde las listas desplegables **Campo 1** y **Campo 2**.
Campaign genera el informe conforme a sus selecciones.
6. (Opcional) Para modificar la visualización del informe, haga clic en Opciones. Aparece la ventana Opciones de informe, donde puede seleccionar de entre las siguientes opciones:

- **Números de binarios:** cambie el número de valores binarios mostrados. Los valores de campo en el eje horizontal están organizados en binarios. Si el número que especifica es menor que el número de valores de campo diferentes, algunos campos se pueden unir a un valor binario. El valor predeterminado es 10.
- **Análisis por metatipo:** haga clic para analizar por metatipo. Para obtener más información sobre la creación de análisis por metadatos, consulte Creación de análisis por metatipo. Esta opción está activada en forma predeterminada.
- **Vista de tabla:** seleccione para visualizar el informe como una tabla.
- **Gráfico 2-D:** elija para visualizar el informe como un gráfico en 2-D (el valor predeterminado). Cuando visualice un informe en dos o en tres dimensiones, puede hacer clic con el botón secundario en el informe para acceder a una serie de opciones de visualización.
- **Gráfico 3-D:** seleccione para visualizar el informe como un gráfico en 3-D. Cuando visualice un informe en dos o en tres dimensiones, puede hacer clic con el botón secundario en el informe para acceder a una serie de opciones de visualización.
- **Mostrar celda 1:** seleccione la forma en que se muestra la información de la celda en el eje X. Para algunos campos numéricos, puede seleccionar campos con los que trabajar del menú desplegable Campo de valor.
- **Campo de valor:** (tanto para Mostrar celda 1 como Mostrar celda 2). Añada una variable a la variable existente que se está analizando. Esta segunda variable aparecerá como un cuadro dentro del cuadro que representa la primera variable.

Informe Contenido de celdas

Los informes Contenido de celdas muestran detalles de los registros dentro de una celda. Puede mostrar valores de cualquier origen de tabla definidos en el nivel de audiencia actual. Este informe es útil para verificar los resultados de las ejecuciones.

Procedimiento para generar un informe Contenido de celdas

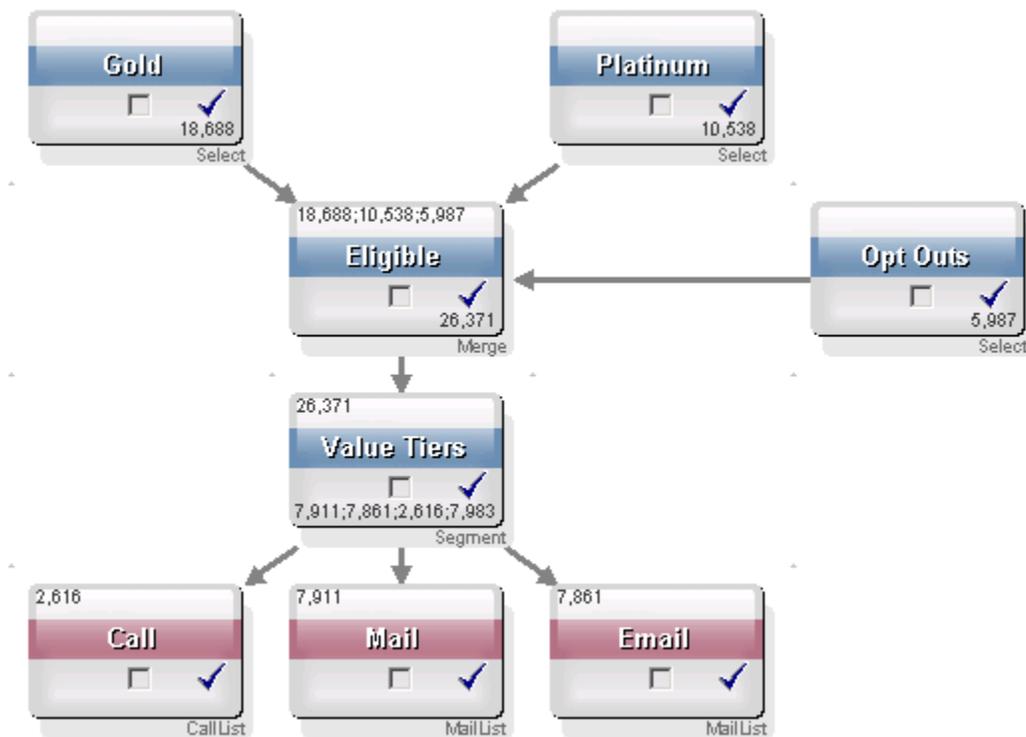
1. Abra un diagrama de flujo existente en el modo de edición o cree uno nuevo.
2. Haga clic en el icono **Informe**. Aparece la ventana Informes específicos de celdas, y en forma predeterminada se muestra el informe Lista de celdas. Cada celda del diagrama de flujo aparece en una fila del informe.
3. Seleccione **Contenido de celdas** de la lista desplegable **Informe para visualizar**.
4. Seleccione una celda en el menú desplegable **Celda para visualizar**.
5. (Opcional) Para modificar la visualización del informe, haga clic en **Opciones**. Aparece la ventana Opciones de informe, donde puede seleccionar de entre las siguientes opciones:
 - **Número máx. de filas para ver:** cambie el número máximo de filas que aparecen en el informe. El valor predeterminado es 100.

- Campos para ver: seleccione campos para ver en el informe, seleccionando campos en el área Campos disponibles y añadiéndolos al área Campos para ver.
- Omitir registros con ID duplicados: opte por omitir los registros que tengan campos duplicados. Esto es útil si utiliza tablas no normalizadas. Esta opción está desactivada en forma predeterminada.

Informe Celdas en cascada

El informe Celdas en cascada muestra la disminución de los miembros de la audiencia durante la entrada y salida a través de los distintos procesos de un diagrama de flujo. Este informe identifica los procesos que han reducido el volumen de salida y los detalles de la reducción por porcentaje y cantidad. Utilice los informes de Celdas en cascada para refinar los recuentos de selección, visualizando la caída causada por cada criterio sucesivo.

Por ejemplo, en el siguiente ejemplo, el informe analiza la celda Gold.out desde el proceso Gold en el diagrama de flujo Campaña de retención multicanal.



Los ID en la celda Gold.out se transmiten al proceso Fusión con el nombre Eligible. La celda de salida del proceso Fusión, Eligible.out, añade 7683 ID a Gold.out, que después se fusiona con la celda Planinum.out, lo que da como resultado un aumento en lugar de una disminución en el número de ID. Debido al proceso de Exclusión de opciones, algunos ID se extraen del resultado de la fusión entre Gold.out y Platinum.out, lo que da como resultado un número menor a las sumas de ambas celdas. A continuación, la celda Eligible.out se transmite a un proceso de Segmentación llamado Niveles de valor, donde Eligible.out se analiza en varios canales de contacto diferentes.

En la siguiente imagen aparece el informe de Celda en cascada basado en el siguiente diagrama de flujo.

La fila Totales en el informe de Celda en cascada muestra que se eliminaron 10.705 ID en la celda Gold.out. El informe también muestra el número de los ID restantes, así como el porcentaje de los ID de Gold.out restantes originales.

Informe de Celda en cascada para el diagrama de flujo Campaña de retención multicanal

The screenshot shows a software window titled 'Cell Specific Reports'. At the top, there is a 'Report to View:' dropdown menu set to 'Cell Waterfall', and buttons for 'Options...', 'Export...', and 'Print...'. Below this, a 'Cell:' dropdown menu is set to 'Gold.out'. The main area contains a table with the following data:

Cell Name	Size	#IDs Removed	%Remain	Seq%	#IDs (Removal Query)	Removal Query
Gold.out	18688	0	100.00			
Eligible.out	26371	Added 7683	141.11	0.00	5987	Individual.EMail_Op
Value Tiers	26371	0	141.11			
Preferred_Channel_Direct_Mail	7911			30.00		
Preferred_Channel_E_Mail	7861			29.81		
Preferred_Channel_Telemarketing	2616			9.92		
Preferred_Channel_Unknown	7983			30.27		
Total	18688	10705	42.72			

Informes de referencias cruzadas de segmento

Se accede a los informes de referencias cruzadas de segmentos desde la sección Análisis de Campaign; dichos informes constan de los siguientes informes individuales:

- [Análisis de tablas de referencias cruzadas de segmentos](#)
- [Análisis de análisis de segmentos](#)

Análisis de tablas de referencias cruzadas de segmentos

El informe Análisis de tablas de referencias cruzadas de segmentos calcula información detallada sobre dos dimensiones cualquiera en un cubo, según se defina en un proceso Cubo, y muestra los resultados en formato de tabla. Este informe le permite ver detalles en las celdas y crear un proceso Selección que se puede usar en una campaña o diagrama de flujo de sesión.

Sólo los segmentos estratégicos o celdas que sean parte de un cubo están disponibles para analizarse en el informe Análisis de tablas de referencias cruzadas de segmentos.

Análisis de análisis de segmentos

El informe Análisis de análisis de segmentos calcula y muestra el recuento de las dimensiones de un segmento estratégico. La información se muestra en vistas de tabla y de gráfico. Sólo los segmentos estratégicos que sean parte de un cubo están disponibles para analizarse en el informe Análisis de análisis de segmentos.

Calendario de campañas

El informe Calendario de campañas le permite ver las fechas de inicio y finalización de la campaña en un calendario.

Informes de listas de campañas y ofertas

Los informes de listas de campañas y ofertas están disponibles solamente con la instalación de informes de IBM Unica y el paquete de informes de Campaign. Para obtener más información acerca del procedimiento para instalar y configurar informes de IBM Unica , consulte la guía de instalación y la *Guía del administrador de IBM Unica Campaign*.

Se accede a los informes de listas de campañas y ofertas desde la sección Análisis de Campaign; dichos informes constan de los siguientes informes individuales:

- [Resumen de campañas](#)
- [Listas de campañas por oferta](#)

Resumen de campañas

El informe Resumen de campañas proporciona una descripción general de todas las campañas que se han creado. Enumera el código de campaña, fecha de creación, fechas de inicio y finalización, fecha de la última ejecución, iniciativa y objetivo de cada campaña.

Listas de campañas por oferta

El informe Listas de campañas por oferta muestra las campañas agrupadas por ofertas. Enumera el código de campaña, iniciativa, fechas de inicio y finalización y fecha de la última ejecución.

Informes de rendimiento

Los informes de rendimiento están disponibles solamente con la instalación de informes de IBM Unica y el paquete de informes de Campaign. Para obtener más información acerca del procedimiento para instalar y configurar informes, consulte la documentación de la instalación y la *Guía del administrador de IBM Unica Marketing Platform*.

Para ver ejemplos de los resultados de los informes de rendimiento, consulte el documento Especificaciones de informes de IBM Unica Campaign.

Se accede a los informes de rendimiento desde la sección Análisis de Campaign; dichos informes constan de los siguientes informes individuales:

- [Resumen financiero de ofertas "y qué si..."](#)
- [Desglose de respuesta de oferta detallada de la campaña](#)
- [Resumen financiero de campaña por oferta \(actual\)](#)
- [Rendimiento de campañas y ofertas por mes](#)
- [Comparación de rendimiento de campaña](#)
- [Resumen de rendimiento de campaña \(con ingresos\)](#)
- [Comparación de rendimiento de campaña por iniciativa](#)
- [Resumen de rendimiento de campaña por celda](#)
- [Resumen de rendimiento de campaña por celda \(con ingresos\)](#)
- [Resumen de rendimiento de campaña por celda e iniciativa](#)
- [Resumen de rendimiento de campaña por oferta](#)
- [Resumen de rendimiento de campaña por oferta \(con ingresos\)](#)
- [Rendimiento de oferta por día](#)
- [Comparación de rendimiento de oferta](#)
- [Métrica de rendimiento de ofertas](#)
- [Resumen de rendimiento de oferta por campaña](#)

Resumen financiero de ofertas "y qué si..."

El informe Resumen financiero de ofertas "y qué si..." calcula el rendimiento financiero hipotético de una oferta de acuerdo con su información. Usted especifica los parámetros para evaluar diferentes escenarios de tasas de respuestas. El informe calcula el rendimiento financiero para seis escenarios, con incrementos ascendentes basados en la tasa de respuesta y el incremento de la tasa de respuesta que usted especifique. Por ejemplo, si especifica una tasa de respuesta de 2% y un incremento de la tasa de respuesta de un 0.25%, el informe arrojará datos de rendimiento para seis escenarios con tasas de respuesta que van desde 2% a 3.25%.

Si lo desea, puede cambiar parámetros del informe “y qué si...”, como el costo por contacto, costo fijo de cumplimiento de oferta e ingresos por respuesta.

Desglose de respuesta de oferta detallada de la campaña

El informe Desglose de respuesta de oferta detallada de la campaña proporciona datos de rendimiento de la campaña para diferentes tipos de respuesta. Indica todas las ofertas asociadas con una campaña y el número de respuestas de cada tipo de respuesta.

Resumen financiero de campaña por oferta (actual)

El informe Resumen financiero de campaña por oferta (actual) proporciona datos financieros para las ofertas de las campañas. Incluye datos como costos de contacto, ingresos brutos, ganancias netas y ROI.

Rendimiento de campañas y ofertas por mes

El informe Rendimiento de campañas y ofertas por mes muestra el rendimiento de campañas correspondiente a un mes específico con datos de rendimiento para cada oferta de la campaña. Indica el número de ofertas dadas, el número de transacciones de respuesta y la tasa de respuesta correspondientes a un mes especificado.

Comparación de rendimiento de campaña

El informe Comparación de rendimiento de campaña compara el rendimiento financiero de las campañas. Incluye datos como transacciones de respuesta y tasa de respuesta, número de respondedores únicos y tasa de respondedores. También incluye información de elevación sobre el grupo de control.

Resumen de rendimiento de campaña (con ingresos)

El informe Comparación de rendimiento de campaña (con ingresos) compara el rendimiento financiero de las campañas seleccionadas. Incluye datos como transacciones de respuesta, tasa de respuesta, número de respondedores únicos, tasa de respondedores e ingresos reales. También incluye información de elevación sobre el grupo de control.

Comparación de rendimiento de campaña por iniciativa

El informe Comparación de rendimiento de campaña por iniciativa compara el rendimiento financiero de las campañas seleccionadas agrupadas según las iniciativas. Incluye datos como transacciones de respuesta y tasa de respuesta, número de respondedores únicos y tasa de respondedores. También incluye información de elevación sobre el grupo de control.

Resumen de rendimiento de campaña por celda

El informe Resumen de rendimiento de campaña por celda proporciona datos de rendimiento para campañas con celdas agrupadas según las campañas correspondientes. Incluye datos como el número de ofertas dadas, el número de transacciones de respuesta, la tasa de respuestas, el número de respondedores únicos y la tasa de respondedores. También incluye información de elevación sobre el grupo de control.

Resumen de rendimiento de campaña por celda (con ingresos)

El informe Resumen de rendimiento de campaña por celda (con ingresos) proporciona datos de rendimiento para las campañas con celdas seleccionadas agrupadas por las correspondientes campañas. Incluye datos como el número de ofertas dadas, el número de transacciones de respuesta, la tasa de respuestas, el número de respondedores únicos, la tasa de respondedores y el ingreso real. También incluye información de elevación sobre el grupo de control.

 Este informe requiere el campo con seguimiento adicional Ingresos en la tabla del historial de respuesta.

Resumen de rendimiento de campaña por celda e iniciativa

El informe Resumen de rendimiento de campaña por celda e iniciativa proporciona datos de rendimiento para campañas con celdas agrupadas seleccionadas según las campañas e iniciativas correspondientes. Incluye datos como el número de ofertas dadas, el número de transacciones de respuesta, la tasa de respuestas, el número de respondedores únicos y la tasa de respondedores. También incluye información de elevación sobre el grupo de control.

Resumen de rendimiento de campaña por oferta

El informe Resumen de rendimiento de campaña por oferta proporciona un resumen de rendimiento de campañas y ofertas con ofertas seleccionadas agrupadas por las correspondientes campañas. Incluye datos como el número de ofertas dadas, el número de transacciones de respuesta, la tasa de respuestas, el número de respondedores únicos y la tasa de respondedores. También incluye información de elevación sobre el grupo de control.

Resumen de rendimiento de campaña por oferta (con ingresos)

El Resumen de rendimiento de campaña por oferta (con ingresos) proporciona un resumen de rendimiento de oferta para las campañas seleccionadas. Incluye datos como el número de ofertas dadas, el número de transacciones de respuesta, la tasa de respuestas, el número de respondedores únicos, la tasa de respondedores y el ingreso real. También incluye información de elevación sobre el grupo de control.

Rendimiento de oferta por día

El informe de Rendimiento de oferta por día muestra el rendimiento de las ofertas de una fecha o rango de fechas determinado. Indica el número de ofertas dadas, el número de transacciones de respuesta y la tasa de respuesta durante la fecha o rango de fechas especificado.

Comparación de rendimiento de oferta

El informe Comparación de rendimiento de oferta compara el rendimiento de las ofertas seleccionadas. Incluye datos como el número de ofertas dadas, el número de transacciones de respuesta, la tasa de respuestas, el número de respondedores únicos y la tasa de respondedores. También incluye información de elevación sobre el grupo de control.

Métrica de rendimiento de ofertas

El informe Métricas de rendimiento de ofertas compara el rendimiento de las ofertas seleccionadas según varias atribuciones de la respuesta, como Mejor igualación, Igualación fraccionaria, Igualación múltiple. También incluye información de elevación sobre el grupo de control opcional y diferencias de porcentaje entre varias tasas de atribuciones.

Resumen de rendimiento de oferta por campaña

El Resumen de rendimiento de oferta por campaña proporciona un resumen del rendimiento de las ofertas seleccionadas por campaña. Incluye datos como el número de ofertas dadas, el número de transacciones de respuesta, la tasa de respuestas, el número de respondedores únicos y la tasa de respondedores. También incluye información de elevación sobre el grupo de control.

A Caracteres especiales en nombres de objeto de IBM Unica Campaign

- [Acerca de los caracteres especiales](#)
- [Caracteres especiales incompatibles](#)
- [Objetos sin restricciones de nombres](#)
- [Objetos con restricciones de nombres específicas](#)

Acerca de los caracteres especiales

Los nombres de objetos en Campaign pueden tener requisitos específicos. Algunos caracteres especiales no son compatibles con ningún nombre de objeto de Campaign. Además, algunos objetos tienen restricciones específicas para sus nombres.

-
- ✦ Si pasa los nombres de objeto a la base de datos (por ejemplo, si utiliza una variable de usuario que contiene un nombre de diagrama de flujo), debe asegurarse de que el nombre del objeto contenga sólo caracteres compatibles con su base de datos determinada. De lo contrario, recibirá un error en la base de datos.
-

Caracteres especiales incompatibles

No utilice para los nombres de estos objetos ninguno de los caracteres que se muestran en la siguiente tabla:

- campañas
- diagramas de flujo
- carpetas
- ofertas
- listas de ofertas
- segmentos
- sesiones

Carácter	Descripción
%	Porcentaje
*	Asterisco
?	Signo de interrogación
	Barra vertical
:	Dos puntos
,	Coma
<	Símbolo menor que
>	Símbolo mayor que
&	Signo de unión
\	Barra inclinada invertida
/	Barra inclinada
“	Comillas dobles

Objetos sin restricciones de nombres

Los siguientes objetos de Campaign no tienen restricciones para los caracteres utilizados en sus nombres:

- niveles de audiencia (los nombres de *campos* de niveles de audiencia tienen restricciones para el nombre)
- los nombres de *visualización* de atributos personalizados (los nombres *internos* de los atributos personalizados tienen restricciones para el nombre)
- plantillas de oferta

Objetos con restricciones de nombres específicas

Los siguientes objetos de Campaign tienen restricciones específicas para sus nombres:

- nombres *internos* de atributos personalizados (los nombres de *visualización* de los atributos personalizados no tienen restricciones para el nombre).

- nombres de *campos* de niveles de audiencia (los nombres de los niveles de audiencia no tienen restricciones para el nombre)
- celdas
- campos derivados
- tabla de usuarios y nombres de campos

Para estos objetos, los nombres deben:

- contener únicamente caracteres alfabéticos o numéricos, o el carácter de subrayado ()
- comenzar por un carácter alfabético

 Los nombres para campos derivados tienen restricciones adicionales. Para conocer detalles, consulte [Restricciones de nombres para campos derivados](#).
