

IBM Unica Campaign
Versão 8.5.0 Data de publicação: 7 de junho de 2011

Guia do usuário



Copyright

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

All software and related documentation is subject to restrictions on use and disclosure as set forth in the IBM International Program License Agreement, with restricted rights for U.S. government users and applicable export regulations.

Companies, names, and data used in examples herein are fictitious unless otherwise noted.

IBM, the IBM logo, Unica and the Unica logo, NetInsight, Affinium and MarketingCentral are trademarks or registered trademarks of the IBM Corporation in the United States, other countries or both. Other product and service names might be trademarks of IBM or other companies. © Copyright IBM Corporation 2011. All rights reserved.

Índice

Prefácio Entrando em contato com o suporte técnico do IBM Unica	18
1 Introdução ao IBM Unica Campaign.....	20
O que o Campaign faz?	20
Quem são os usuários do Campaign?	21
Integração com outros produtos IBM Unica	21
Sobre a integração com o IBM Unica Marketing Operations	22
Sobre campanhas herdadas.....	22
Conceitos do Campaign	23
Campanhas.....	23
Fluxogramas	24
Sessões	24
Processos	24
Ofertas	25
Células	25
2 Introdução.....	27
Introdução ao Campaign	27
Seu nome de usuário e sua senha.....	27
Efetuar login no IBM Unica Marketing	27
Sua função e suas permissões.....	28
Níveis de segurança no Campaign.....	28
Configuração da sua página inicial.....	29
3 Campanhas	30
Sobre campanhas.....	30
Preparação dos dados para campanhas.....	30
Criação de campanhas.....	31
Exemplo: Campanha de retenção multicanal	31
Sobre o acesso a campanhas	33
Como trabalhar com com campanhas.....	34
Criar uma campanha	34

Associação de segmentos estratégicos a uma campanha.....	35
Associar um segmento a uma campanha.....	35
Associação de ofertas com uma campanha.....	36
Associar ofertas "de cima para baixo" a partir da guia Resumo da campanha	36
Exibir uma campanha	37
Navegar de uma campanha herdada vinculada até um projeto do Marketing Operations	37
Editar os detalhes de Resumo de uma campanha.....	37
Sobre a execução de campanhas	38
Imprimir uma campanha	38
Mover uma campanha	39
Sobre a exclusão de campanhas	39
Excluir esta campanha.....	39
Análise de resultados da campanha.....	40
Organização de campanhas.....	40
Adicionar uma pasta de campanha	40
Editar o nome e a descrição de uma pasta de campanha	41
Mover esta pasta de campanha	41
Excluir esta pasta de campanha.....	42
Referência de campanhas.....	42
Ícones da página Todas as campanhas.....	42
Ícones da guia Resumo da campanha	43
Referência da guia Resumo da campanha	44
4 Fluxogramas	46
Sobre fluxogramas.....	46
Criação de fluxogramas.....	46
Considerações sobre o design dos fluxogramas.....	47
Criar um novo fluxograma.....	47
Cópia de fluxogramas.....	48
Cópia de um fluxograma.....	48
Visualização de fluxogramas	49
Visualizar um fluxograma.....	49
Revisão de fluxogramas	50
Revisar os processos em um fluxograma.....	50
Edição de fluxogramas	51

Abrir um fluxograma para edição.....	51
Editar as propriedades de um fluxograma.....	51
Validação de fluxogramas	52
Validar um fluxograma	52
Teste de fluxogramas	53
Executar testes em um fluxograma	53
Executar testes em uma ramificação do fluxograma.....	53
Execução de fluxogramas	54
Executar um fluxograma	54
Executar uma ramificação do fluxograma	55
Executar um processo	55
Sobre as opções do histórico de execução.....	56
Cenário de opções do histórico de execução.....	56
Referência da janela de opções do histórico de execução.....	57
Pausar a execução de um fluxograma	57
Continuar uma execução de fluxograma pausada	58
Parar a execução de um fluxograma.....	58
Continuar a execução de um fluxograma parada.....	58
Solução de problemas de erros de tempo de execução	59
Exclusão de fluxogramas.....	59
Excluir um fluxograma	59
Imprimir um fluxograma	60
Como empacotar arquivos de fluxograma para solução de problemas	60
Empacotar arquivos de fluxograma para solução de problemas	61
Transmissão do pacote de dados do fluxograma para o suporte técnico IBM Unica	61
Opções para empacotar dados do fluxograma.....	62
Referência do fluxograma.....	65
Ícones da guia do fluxograma (modo de exibição).....	65
Ícones da página Fluxograma (modo de edição)	66
5 Processos	68
Sobre processos.....	68
Tipos de processos.....	69
Processos de contato	69
Processos de manipulação de dados.....	69

Processos de execução	70
Processos de otimização	70
Como trabalhar com processos	71
Adicionar um novo processo a um fluxograma.....	71
Copiar e colar um processo	72
Recortar um processo.....	72
Colar processos a partir da biblioteca de modelos.....	73
Mover um processo	73
Excluir um processo.....	73
Conectar dois processos	74
Para excluir uma conexão entre dois processos	74
Exemplo: Conexões de processos	75
Configuração e edição de processos	76
Acessar a janela de configuração de um processo	76
Executar um processo	77
Sobre as opções do histórico de execução	78
Cenário de opções do histórico de execução.....	78
Referência da janela de opções do histórico de execução	78
Como escolher origens de dados para processos	79
Selecionar uma célula, segmento ou tabela de entrada como a entrada para um processo	80
Selecionar várias tabelas como entrada em um processo	80
Mapear uma nova tabela para selecionar como origem	80
Como escolher o processamento no banco de dados para processos	81
Ativar ou desativar o processamento no banco de dados.....	82
Ativar ou desativar o processamento no banco de dados para um fluxograma	82
Ativar ou desativar o processamento no banco de dados globalmente.....	82
Criação de consultas em processos.....	83
Como as consultas são avaliadas nos processos do Campaign	83
Criar uma consulta com Apontar e clicar.....	83
Criar uma consulta com o Construtor de texto	85
Criar uma consulta usando o Auxiliar de consultas.....	86
Criação de consultas usando SQL	87
Criação de instruções em SQL bruto no Campaign	87
Como usar os tokens TempTable e OutputTempTable em consultas em SQL bruto.....	88

Exemplo: como usar os tokens TempTable e OutputTempTable	89
Como referenciar tabelas de extração em consultas de SQL bruto	90
Criar uma consulta em SQL bruto na Área de entrada de texto SQL	90
Transmitir vários comandos em uma instrução em SQL bruto	91
Especificar instruções SQL de pré e pós-processamento	91
Determinação de perfis de campo	92
Determinar um perfil de campo	92
Restrição da entrada para determinação do perfil	93
Como desabilitar a determinação de perfil	95
Definição das opções de determinação de perfil	95
Acessar a janela Opções de determinação de perfil	95
Especificação do número máximo de segmentos do perfil	96
Definir o número máximo de segmentos para a determinação de perfil	96
Determinação do perfil por tipo de meta	96
Atualização de uma contagem de perfil	97
Inserir uma categoria de perfil em uma consulta	97
Imprimir os resultados de um perfil	97
Exportar dados do perfil	98
Especificação de um arquivo de saída ou uma tabela para o registro em log de contatos	98
Especificar um arquivo de saída para o registro em log de contatos	99
Especificar uma tabela de banco de dados para registro em log	100
Alteração da chave para seleção aleatória	100
Alterar a chave aleatória para registros selecionados	101
Como ignorar IDs duplicadas na saída do processo	101
Utilizar a ferramenta Calendário	101
6 Processos do IBM Unica Campaign	103
Lista de processos	103
Processos de manipulação de dados	103
Audiência	104
Níveis de audiência	104
Agrupamento por domicílio	105
Troca de níveis	105
Configuração do processo Audiência	106
Configurar um processo Audiência	107

Exemplo: processo Audiência.....	108
Exemplo: filtragem de registros	109
Como usar os mesmos níveis de audiência de entrada e de saída.....	109
Selecionar uma entrada de <Input/Output Audience> por <Different Audience>	110
Selecionar alguns registros de <Audience> por <Different Audience>	112
Selecionar entradas para cada entrada nesse nível de audiência.....	112
Como usar diferentes níveis de audiência de entrada e de saída	114
Para selecionar todas as entradas do <Output Audience Level>	115
Selecionar algumas entradas do <Different Output Audience Level>	115
Selecionar uma <Output Audience> por <Different Input Audience>.....	116
Extrair.....	117
Exemplo: extração de dados de transação	118
Pré-requisitos para a extração de dados a partir de páginas iniciais do eMessage	118
Configurar um processo Extrair	118
Extrair dados de uma célula, tabela única ou segmento estratégico	119
Extrair dados de uma página de início do eMessage.....	121
Referência da guia Extrair	122
Mesclar.....	123
Configurar um processo Mesclar	123
Amostra.....	124
Configurar um processo Amostra	124
Sobre a calculadora de tamanho de amostra.....	127
Usar a calculadora de tamanho de amostra.....	127
Segmentar.....	128
Segmentação por campo.....	129
Segmentação por consulta	129
Uso de segmentos como entrada para outro processo Segmentar	129
Considerações sobre segmentação.....	130
Como escolher um método de segmentação	130
Como tornar segmentos mutuamente exclusivos.....	130
Como restringir o tamanho do segmento.....	130
Como selecionar células de origem.....	131
Configurar um processo Segmentar por campo.....	131
Configurar um processo Segmentar por consulta	132

Configuração do processo Segmentar: guia Segmentar	132
Configuração do processo Segmentar: guia Extrair	135
Configuração do processo Segmentar: guia Geral.....	136
Caixas de diálogo Novo segmento e Editar segmento.....	136
Selecionar	137
Configurar um processo Selecionar.....	137
Processos de execução.....	139
Telemarketing	139
Para configurar um processo de contato (Mala direta ou Telemarketing).....	139
Criar segmento	145
Configurar um processo Criar segmento	145
Cubo.....	146
Para configurar um processo Cubo	147
Mala direta	148
Para configurar um processo de contato (Mala direta ou Telemarketing).....	148
Agendar.....	153
Configurar um processo Agendar	154
Usar a ferramenta Calendário no processo Agendar	157
Agendamento baseado em disparadores	157
Configurar um processo Agendar para execução por disparador	158
Execução por disparadores	158
Exemplo: Execução por disparador	158
Envio de disparadores após cada execução	159
Uso de disparadores com outras opções de agendamento	159
Snapshot.....	159
Configurar um processo Snapshot	159
Processos de otimização	162
Modelo	162
Configurar um processo Modelo.....	163
Resposta.....	164
Configurar um processo Resposta	165
Pontuação	167
Configurar um processo Pontuação	167
Rastreamento.....	169

Configurar um processo Rastreamento	169
7 Ofertas.....	172
Sobre as ofertas	172
Gerenciamento de ofertas com um sistema integrado.....	173
Atributos de ofertas.....	173
Versões de ofertas.....	175
Modelos de ofertas	175
Sobre as listas de ofertas	176
Listas de ofertas estáticas	177
Listas de ofertas inteligentes	177
Lista de ofertas e segurança	178
Tratamentos.....	178
Grupos de controle	179
Associação de células de controle a células de destino	179
Como trabalhar com ofertas	180
Criação de novas ofertas	180
Adicionar uma nova oferta	181
Produtos relevantes para ofertas.....	181
Importar uma lista de Produtos relevantes para uma oferta usando o recurso colar.....	182
Editar a consulta de Produtos relevantes para uma oferta	183
Limpar a consulta de Produtos relevantes para uma oferta	183
Remover os produtos selecionados da consulta de produtos relevantes	183
Duplicação de ofertas	184
Duplicar uma oferta a partir da página Ofertas.....	184
Duplicar uma oferta da página Resumo da oferta	184
Agrupamento de ofertas	185
Como usar atributos.....	185
Agrupamento de ofertas em pastas.....	185
Editar uma oferta	186
Mover uma oferta ou lista de ofertas	186
Adição de ofertas às listas de ofertas.....	187
Exclusão de ofertas	187
Excluir uma oferta ou lista de ofertas	188
Como descontinuar ofertas.....	188

Para descontinuar uma oferta ou lista de ofertas	188
Atribuir ofertas a células no diálogo de configuração do processo	189
Pesquisa de ofertas	191
Usar a Pesquisa avançada para pesquisar ofertas	191
Ícones da página Todas as ofertas.....	191
Exibir relatórios de ofertas a partir de uma página Resumo	192
Como trabalhar com listas de ofertas	193
Para adicionar uma lista de ofertas estáticas	193
Para adicionar uma lista de ofertas inteligentes.....	194
Editar uma lista de ofertas	194
Como mover listas de ofertas	195
Exclusão de listas de ofertas	195
Descontinuando listas de ofertas.....	195
Atribuição de listas de ofertas a células	196
8 Como gerenciar células.....	197
Sobre células	197
Nomes e códigos de células.....	198
Exemplos: cenários de como renomear células	199
Como trabalhar com células.....	202
Criar uma célula em um processo do fluxograma	202
Limitação do tamanho das células de saída.....	203
Processos que obtêm entrada de uma célula de saída	203
Limitação do tamanho da célula de saída com base no tamanho da célula de entrada	205
Limitar o tamanho da célula de saída com base nos tamanhos das células de entrada.....	205
Processos que obtêm entrada de uma tabela	206
Aplicando limitações de tamanho da célula de saída em execuções de teste	207
Alteração do nome da célula	208
Alterar o nome de uma célula em um processo do fluxograma	208
Redefinição do nome da célula	209
Redefinir o nome da célula	209
Copiar e colar todas as células na grade	210
Colar nomes e códigos de células de uma planilha externa	210
Alteração do código da célula.....	211
Alterar o código de uma célula em um processo do fluxograma.....	211

Corresponder e vincular células de fluxogramas usando o diálogo Corresponder e vincular células de destino	212
Cancelar a correspondência ou desvincular as células do fluxograma usando o diálogo Corresponder e vincular células de destino.....	213
Corresponder e vincular células de fluxogramas usando o diálogo Vincular células de destino	213
Vincular células do fluxograma a células de destino usando o diálogo de configuração do processo.....	214
Desvincular células do fluxograma das células de destino usando o diálogo de configuração do processo.....	215
Atribuir uma oferta a uma célula em um CSP do fluxograma	215
Atribuição de listas de ofertas a células	216
Definir parâmetros em ofertas atribuídas a células	217
Sobre a planilha de célula de destino.....	217
Informações do status da célula na planilha de células de destino	219
Atualização das contagens de células.....	219
Atualizar as contagens de células manualmente.....	219
Como trabalhar com a planilha de células de destino.....	219
Adicionar uma linha à planilha de células de destino	220
Adicionar várias linhas vazias à planilha de células de destino	220
Duplicar linhas na planilha de células de destino	221
Pesquisar na planilha de células de destino.....	221
Especificar se a célula atual é ou não uma célula de controle.....	222
Especificar uma célula de controle para a célula atual	222
Gerar e usar códigos de células na planilha de células de destino	222
Editar a planilha de células de destino	223
Colar dados de uma origem externa na planilha de células de destino.....	223
Importar dados de um arquivo .csv para uma planilha de células de destino.....	224
Formato necessário para o arquivo CSV para ser importado pra a Planilha de células de destino.....	224
Exportar dados de uma planilha de células de destino	226
Atribuir ofertas a células na planilha de células de destino.....	227
Remover a atribuição de ofertas das células na planilha de células de destino.....	227
Exibir ofertas ou listas de ofertas atribuídas.....	228
Ícones da guia Células de destino	228
9 Rastreamento de histórico de contatos	230
Sobre o histórico de contatos	230

Histórico de contatos e níveis de audiência	231
Histórico de contatos detalhado	231
Gravação de entradas nas tabelas de histórico de contatos	232
Histórico de tratamento (UA_Treatment)	233
Histórico de contatos base (UA_ContactHistory)	233
Gravação de campos adicionais rastreados no histórico de contatos	234
Atualizações do histórico de contatos.....	236
Histórico de contatos detalhado (UA_DtlContactHist)	236
Histórico de ofertas	236
Desativação de gravação no histórico de contatos	237
Como efetuar uma execução de teste.....	237
Desativar as opções de registro em log	237
Limpeza do histórico de contatos e de respostas	238
Limpar o histórico de contatos e de respostas	238
Sobre o rastreamento de respostas	239
Execução do rastreamento de respostas	240
Uso de diversos fluxogramas de rastreamento de respostas.....	241
Rastreamento de respostas usando códigos de ofertas de várias partes.....	243
Escopo de data para o rastreamento de respostas.....	243
Rastreamento de respostas de controles	244
Rastreamento de respostas de ofertas personalizadas.....	244
Tipos de resposta	245
Categorias de respostas	246
Respostas diretas	246
Correspondências exatas diretas.....	247
Correspondências inexatas diretas.....	248
Respostas conclusivas	248
Respostas conclusivas dos grupos de controle.....	249
Métodos de atribuição	250
Melhor correspondência	250
Correspondência fracionária.....	250
Correspondências múltiplas.....	251
10 Objetos armazenados	252
Sobre objetos armazenados.....	252

Sobre campos derivados	253
Criação de campos derivados	253
Restrições de nomenclatura para campos derivados.....	253
Criar um campo derivado.....	254
Criar um novo campo derivado a partir de um campo existente.....	254
Usar uma macro personalizada para criar um campo derivado.....	255
Armazenamento de campos derivados	255
Armazenar um campo derivado.....	256
Usar um campo derivado armazenado.....	256
Tornar um campo derivado persistente	256
Exemplo: Campo derivado persistente	257
Sobre variáveis do usuário	259
Criar uma variável do usuário.....	260
Sobre macros personalizadas	261
Criar uma macro personalizada.....	261
Diretrizes para o uso de macros personalizadas.....	263
Gerenciar uma macro personalizada.....	266
Sobre modelos.....	267
Copiar um modelo para a Biblioteca de modelos.....	267
Colar um modelo de uma Biblioteca de modelos	267
Gerenciar um modelo	268
Sobre catálogos de tabelas armazenados	268
Acessar catálogos de tabelas armazenados.....	268
Editar um catálogo de tabelas	269
Remover um catálogo de tabelas	269
11 Sessões.....	270
Sobre as sessões	270
Como trabalhar com sessões.....	270
Criar uma sessão.....	271
Exibir uma sessão.....	271
Editar os detalhes de Resumo de uma sessão.....	272
Editar um fluxograma de uma sessão	272
Editar as propriedades do fluxograma de uma sessão	272
Sobre a cópia de sessões	273

Sobre a execução de sessões.....	273
Mover uma sessão.....	273
Sobre a exclusão de sessões.....	274
Excluir uma sessão.....	274
Sobre a organização de sessões.....	274
Adicionar uma pasta.....	275
Editar o nome e a descrição de uma pasta de sessão.....	275
Mover uma pasta de sessão.....	276
Excluir uma pasta de sessão.....	276
Ícones da página Todas as sessões.....	277
Sobre segmentos estratégicos.....	277
Aprimoramento do desempenho de segmentos estratégicos.....	278
Pré-requisitos para criar segmentos estratégicos.....	279
Criar um segmento estratégico.....	279
Exemplo: Fluxograma de sessão criando segmentos estratégicos.....	280
Exibir um segmento da página Todos os segmentos.....	280
Exibir um segmento estratégico a partir da página Resumo da campanha.....	281
Editar os detalhes de Resumo de um segmento.....	281
Editar o fluxograma de origem de um segmento estratégico.....	281
Ícones da página Todos os segmentos.....	282
Execução de segmentos estratégicos.....	282
Organização de segmentos estratégicos.....	283
Adicionar uma pasta de segmento.....	283
Editar o nome e a descrição de uma pasta de segmento.....	283
Mover uma pasta de segmento.....	284
Excluir uma pasta de segmento.....	284
Mover um segmento.....	285
Exclusão de segmentos estratégicos.....	286
Excluir um segmento.....	286
Sobre supressões globais e segmentos de supressão global.....	287
Aplicação de supressões globais.....	287
Desativação de supressões globais.....	288
Desativar supressões globais de um fluxograma.....	288
Sobre hierarquias de dimensão.....	288

Exemplo: Hierarquias de dimensão	289
Criação de hierarquias de dimensão	289
Mapear uma dimensão hierárquica para uma dimensão do Campaign	289
Atualizar uma hierarquia de dimensão	291
Carregar uma hierarquia de dimensão armazenada	291
Sobre cubos	291
12 Usar relatórios no IBM Unica Campaign	294
Sobre a geração de relatórios no IBM Unica Campaign	294
Tipos de relatórios	295
Portlets de lista do Campaign	295
Portlets de relatório do Campaign do IBM Cognos	296
Como trabalhar com relatórios	296
Acesso e visualização de relatórios	297
Visualizar relatórios a partir da página Análise da campanha	297
Visualizar relatórios a partir da guia Análise de campanhas	297
Ícones da guia Análise da página Campanha	298
Visualizar relatórios da célula a partir de um fluxograma	298
Controles de relatório	298
A barra de ferramentas Relatórios	299
Enviar um relatório por e-mail	299
Exibição de relatórios em vários formatos	300
Exibir um relatório em formato HTML	300
Exibir um relatório em formato PDF	300
Exibir um relatório em formato Excel	300
Exibir um relatório no formato CSV (valores separados por vírgula)	301
Exibir um relatório em formato XML	301
Lista de relatórios no Campaign	301
Relatórios de célula de fluxograma	302
Imprimir e exportar relatórios de células	302
Relatório Lista de células	302
Gerar um relatório Lista de células	302
Relatório Perfil de variável da célula	303
Gerar um relatório Perfil de variável da célula	303
Relatório Tabela cruzada de variável da célula	304

Gerar um relatório Tabela cruzada de variável da célula	305
Relatório Conteúdo da célula	306
Gerar um relatório Conteúdo da célula	306
Relatório Cascata da célula	307
Relatórios Tabela cruzada de segmentos	308
Análise da tabela de referência cruzada do segmento	308
Análise do perfil do segmento	308
Calendário de campanhas	309
Relatórios de listagens de campanhas e ofertas	309
Resumo da campanha	309
Listagens de campanhas da oferta	309
Relatórios de desempenho	309
Resumo financeiro da oferta "E se"	310
Distinção de respostas da oferta detalhadas da campanha	310
Resumo financeiro da campanha por oferta (real)	310
Desempenho de oferta de campanha por mês	311
Comparação de desempenho da campanha	311
Comparação de desempenho da campanha (com receita)	311
Comparação de desempenho da campanha por iniciativa	311
Resumo de desempenho da campanha por célula	311
Resumo de desempenho da campanha por célula (com receita)	311
Resumo de desempenho da campanha por célula e iniciativa	312
Resumo de desempenho da campanha por oferta	312
Resumo de desempenho da campanha por oferta (com receita)	312
Desempenho de oferta por dia	312
Comparação de desempenho da oferta	312
Métricas de desempenho da oferta	313
Resumo de desempenho da oferta por campanha	313
A Caracteres especiais nos nomes de objetos do IBM Unica Campaign	314
Sobre caracteres especiais	314
Caracteres especiais sem suporte	314
Objetos sem nenhuma restrição de nomenclatura	315
Objetos com restrições específicas a nomenclatura	315

Prefácio

- Entrando em contato com o suporte técnico do IBM Unica

Entrando em contato com o suporte técnico do IBM Unica

Se você se deparar com um problema que não pode solucionar ao consultar a documentação, o contato de suporte de sua empresa poderá registrar uma chamada no suporte técnico do IBM Unica . Use as informações desta seção para garantir que seu problema seja resolvido com eficiência.

Se você não for o contato responsável por suporte na sua empresa, contate o administrador do IBM Unica para obter informações.

Informações necessárias

Antes de entrar em contato com o suporte técnico do IBM Unica tenha em mãos as seguintes informações:

- Uma breve descrição da natureza do problema.
- Mensagens de erro detalhadas que são exibidas quando o problema ocorre.
- Etapas detalhadas para reproduzir o problema.
- Arquivos relacionados de registro, sessão, configuração e dados.
- Informações sobre o produto e sobre o ambiente do sistema que podem ser obtidas conforme descrito em "Informações do sistema", a seguir.

Informações do sistema

Ao ligar para o suporte técnico do IBM Unica talvez você seja solicitado a fornecer informações sobre seu ambiente.

Se o problema não o impedir de se conectar, a maior parte dessas informações estará disponível na página Sobre, que fornece informações sobre seus aplicativos do IBM Unica instalados.

Você pode acessar a página Sobre selecionando **Ajuda > Sobre o IBM Unica** . Se a página Sobre não estiver acessível, você pode obter o número da versão de qualquer aplicativo do IBM Unica exibindo o arquivo `version.txt` localizado no diretório de instalação de cada aplicativo.

Informações de contato para o suporte técnico do IBM Unica

Para ver as formas de entrar em contato com o suporte técnico do IBM Unica , consulte o site de suporte técnico do produto IBM Unica : (<http://www.unica.com/about/product-technical-support.htm>).

1 Introdução ao IBM Unica Campaign

- O que o Campaign faz?
- Quem são os usuários do Campaign?
- Integração com outros produtos IBM Unica
- Conceitos do Campaign

O que o Campaign faz?

Campaign is a Web-based Enterprise Marketing Management (EMM) solution that consists of a back-end server, a web server, an ActiveX client, and Marketing Platform. O Campaign permite que os usuários criem, executem e analisem campanhas de marketing direto.

O Campaign fornece uma interface gráfica do usuário fácil de usar que suporta os processos de marketing direto de selecionar, suprimir, segmentar, criar amostra e criar listas de saída do ID do cliente. A camada de comunicação de dados UDI (Universal Dynamic Interconnect) do Campaign permite acessar e trabalhar com os dados de forma transparente a partir de todas as suas fontes de dados, incluindo bancos de dados relacionais (independentemente do tipo de banco de dados) ou arquivos simples.

Campaign processes populate contact history and response history, and support response attribution and reporting.

Embora o aplicativo ofereça suporte a SQL bruto, macros e funções, os usuários não precisam ter conhecimento de SQL para criar as campanhas. Assim que são mapeadas, as tabelas de banco de dados podem ser facilmente selecionadas, fundidas, amostradas e segmentadas e os clientes resultantes podem ser associados a uma variedade de ofertas. Além disso, os resultados de uma campanha podem ser registrados, as respostas podem ser rastreadas e o ROI (Retorno sobre o investimento) calculado. As campanhas podem ser agendadas para serem executadas em um horário específico ou disparadas por um determinado evento, tudo sem precisar ter conhecimento sobre SQL.

Campaign trata uma campanha de marketing como uma entidade discreta composta de um ou mais fluxogramas, que, por sua vez, são compostos por um ou mais processos. Uma campanha pode ser associada a um ou mais segmentos estratégicos, ofertas e relatórios e pode consistir em vários fluxogramas.

Os processos, que são a base para os fluxogramas de campanhas, são o núcleo do Campaign, pois eles executam as tarefas de manipulação de dados, agendamento correspondência de ofertas, geração de listas e otimização; na verdade, os processos são usados para definir e implementar uma campanha.

Quem são os usuários do Campaign?

Campaign foi criado para ser usado por especialistas em data mining, OLAP (On-Line Analytical Processing) e SQL, bem como por especialistas em marketing com pouco ou sem nenhum conhecimento de data mining ou SQL.

Os especialistas técnicos (denominados administradores do Campaign neste guia) mapeiam as tabelas de banco de dados, trabalham com data marts e criam dados centrais persistentes, como segmentos estratégicos.

Em resumo, os administradores do Campaign preparam o terreno para seus colegas que têm experiência em marketing direto, bem como no desenvolvimento e na execução das campanhas. Para obter mais informações sobre as exibições do projeto, consulte o Guia do administrador do Campaign.

Integração com outros produtos IBM Unica

Campaign integra-se opcionalmente aos seguintes produtos do IBM Unica :

- **Distributed Marketing**, para dar suporte à execução distribuída e personalizada de campanhas gerenciadas centralmente.
- **eMessage**, para criar campanhas de marketing por e-mail direcionadas e mensuráveis.
- **Interact** para recuperar ofertas personalizadas e informações de perfil do cliente em tempo real para intensificar a experiência interativa. Para obter informações sobre o uso de recursos do Interact no Campaign, incluindo o uso de fluxogramas interativos e processos do Interact em fluxogramas em batch, consulte a [documentation do IBM Unica Interact](#) .
- **Marketing Operations** para integrar as funções de gerenciamento de recursos de marketing do Marketing Operations às funções de desenvolvimento da campanha do Campaign. Para obter mais informações, consulte [Sobre a integração com o IBM Unica Marketing Operations](#).
- **CustomerInsight** para fornecer acesso às seleções de grupo do CustomerInsight ao criar campanhas de marketing direto.
- **NetInsight** para fornecer acesso aos segmentos do visitante do NetInsight ao criar campanhas de marketing direto.
- **Optimize**, para otimizar os contatos a partir de uma perspectiva centrada no cliente e, ao mesmo tempo, levando em consideração as regras e restrições comerciais.

- **PredictiveInsight**, para aproveitar a pontuação de modelos de previsão para modelagem de respostas, venda cruzada, avaliação de clientes e segmentação.

Para obter mais informações sobre o uso de outros produtos IBM Unica integrados ao Campaign, consulte a documentação fornecida com esses produtos.

Sobre a integração com o IBM Unica Marketing Operations

O Campaign pode ser integrado ao Marketing Operations para usar as funções de gerenciamento de recursos de marketing para criar, planejar e aprovar campanhas.

Quando o Campaign é integrado ao Marketing Operations, muitas das tarefas executadas anteriormente em um ambiente independente do Campaign são executadas no Marketing Operations. Essas tarefas incluem:

- Trabalhar com campanhas:
 - Criar novas campanhas
 - Exibir, mover e excluir campanhas
 - Trabalhar com detalhes do resumo da campanha
- Possivelmente gerenciar ofertas (criar, editar, aprovar, descontinuar). Existem duas opções de gerenciamento de ofertas nesta integração e o recurso de oferta pode estar disponível por meio do menu Operations ou Campaign (mas não em ambos).
- Trabalhar com planilhas de células de destino
- Atribuir ofertas a células
- Especificar células de controle
- Criar e preencher atributos personalizados da campanha
- Criar e preencher atributos personalizados da célula

Para obter informações sobre como executar essas tarefas no Marketing Operations, consulte o *Guia de integração do Marketing Operations–Campaign*.

As seguintes tarefas são executadas no Campaign, tanto no ambiente independente como no integrado:

- Criar fluxogramas
- Executar fluxogramas
- Análise detalhada de campanhas/ofertas/células

Sobre campanhas herdadas

Campanhas herdadas referem-se a campanhas preexistentes criadas no Campaign (ou Affinium Campaign 7.x) antes de ativar a integração. Em um ambiente integrado do Marketing Operations–Campaign, o Campaign pode ser configurado para acessar os seguintes tipos de campanhas herdadas:

- Campanhas criadas em um Campaign independente (na versão atual ou anterior do Campaign), antes de a integração da versão 8.0 ser ativada. Essas campanhas não podem ser vinculadas aos projetos do Marketing Operations.
- Campanhas criadas no Affinium Campaign 7.x e vinculadas aos projetos do Affinium Plan 7.x. A funcionalidade dessas campanhas permanece inalterada desde a versão 7.x desses produtos, com base no mapeamento de dados entre os atributos em ambos os produtos.

Você pode acessar e trabalhar com ambos os tipos de campanhas herdadas usando o Campaign, mesmo depois de ativar a integração da versão 8.0, que se aplica às campanhas recém-criadas.

Conceitos do Campaign

Os conceitos básicos que devem ser compreendidos antes de usar o Campaign incluem:

- [Campanhas](#)
- [Fluxogramas](#)
- [Sessões](#)
- [Processos](#)
- [Ofertas](#)
- [Células](#)

Campanhas

As campanhas são criadas no Campaign para gerenciar e refletir uma campanha de marketing direto. Cada campanha é definida pelos seguintes elementos:

- nome
- diretiva de segurança
- descrição
- objetivo
- código da campanha
- datas de efetivação e expiração
- iniciativas
- proprietário
- qualquer atributo personalizado

As campanhas incluem um ou mais *fluxogramas* criados para executar uma sequência de ações em seus dados para a execução de suas campanhas.

Fluxogramas

No Campaign, os fluxogramas representam uma sequência de ações, definidas pelos blocos de construção chamados de *processos*, que são executadas nos dados. Os fluxogramas podem ser executados manualmente, por um agendador, ou em resposta a algum disparador definido.

Os fluxogramas são usados para atingir metas de marketing específicas, como determinar destinatários qualificados para uma campanha de mala direta, gerar uma lista de correspondência para esse grupo de destinatários e associar cada destinatário a uma oferta específica. Você também pode usar os fluxogramas para rastrear e processar respondedores para a campanha, bem como calcular o retorno sobre o investimento feito na campanha.

Dentro de cada uma das campanhas, você pode criar um ou mais fluxogramas para implementar a campanha, configurando os processos que formam o(s) fluxograma(s) para executar a manipulação de dados ou a ação necessária.

Cada fluxograma possui os seguintes elementos:

- nome
- descrição
- processos que são configurados e conectados
- uma ou mais fontes de dados

Os usuários licenciados do Interact também podem usar o Campaign para executar *fluxogramas interativos* em tempo real que dependam da ocorrência de um evento. Para obter mais informações sobre fluxogramas interativos, consulte o *Guia do usuário do Interact*.

Tópicos relacionados

- Sobre fluxogramas

Sessões

Uma sessão é um local especial no aplicativo, em que as construções de dados fundamentais, persistentes e globais (como segmentos estratégicos e cubos) são criadas pelos administradores do Campaign e, então, disponibilizadas para todas as campanhas. Como as campanhas, as sessões também são compostas de fluxogramas individuais.

Tópicos relacionados

- Sobre as sessões

Processos

Os fluxogramas são formados de processos individuais que são configurados para executar uma tarefa específica em uma campanha ou sessão, como selecionar dados, mesclar dois grupos de audiência diferentes ou detalhar os resultados da campanha.

Tópicos relacionados

- Tipos de processos
- Sobre processos

Ofertas

Uma oferta representa uma única mensagem de marketing, que pode ser entregue de várias formas.

No Campaign, você cria ofertas que podem ser usadas em uma ou mais campanhas.

Ofertas são reutilizáveis:

- em diferentes campanhas;
- em diferentes pontos no tempo;
- para diferentes grupos de pessoas (células);
- como diferentes "versões" ao variar os campos de parâmetro da oferta.

As ofertas são atribuídas a células de destino nos fluxogramas utilizando-se um dos processos do contato, e os resultados da campanha são rastreados por meio da captura de dados sobre os clientes que receberam a oferta e os clientes que responderam.

Células

Uma célula é simplesmente uma lista de identificadores (como IDs de clientes ou de clientes potenciais) do banco de dados. No Campaign, você cria células configurando e executando processos de manipulação de dados nos fluxos de dados. Essas células de saída também podem ser usadas como entrada para outros processos no mesmo fluxograma (downstream do processo que as criou). Não há limites para o número de células que podem ser criadas.

As células às quais uma ou mais ofertas são atribuídas no Campaign são chamadas de células de destino. Uma célula de destino é um grupo distinto de indivíduos homogêneos (ou qualquer que seja a entidade para a qual o nível da audiência foi definido, como clientes individuais ou contas domésticas). Por exemplo, células podem ser criadas para clientes de alto valor, clientes que preferem comprar pela Web, contas com pagamentos em dia, clientes que optaram por receber comunicações por e-mail ou compradores frequentes e leais. Cada célula ou segmento criado pode ser tratado de forma distinta, recebendo ofertas ou comunicações diferentes via diferentes canais.

As células que contêm IDs qualificados para receber uma oferta, mas que foram excluídas do recebimento de ofertas para fins de análise, são chamadas células de controle. No Campaign, os controles são sempre permanentes.

O termo "célula" é ocasionalmente usado de forma alternada como "segmento". Os segmentos estratégicos são células que são criadas em uma sessão em vez de em um fluxograma de campanha. Um segmento estratégico não é diferente das outras células (como aquelas criadas por um processo de segmento em um fluxograma), a não ser por estar disponível globalmente para ser utilizado em qualquer campanha. Um segmento estratégico é uma lista estática de IDs até que o fluxograma que a criou originalmente seja executado novamente.

2 Introdução

- Introdução ao Campaign
- Seu nome de usuário e sua senha
- Efetuar login no IBM Unica Marketing
- Sua função e suas permissões
- Níveis de segurança no Campaign
- Configuração da sua página inicial

Introdução ao Campaign

Antes que o trabalho real possa ser realizado no Campaign, as tabelas de banco de dados devem ser mapeadas, os objetos de dados, tais como segmentos, dimensões ou cubos, precisam ser criados e as campanhas individuais devem ser planejadas e criadas. Essas tarefas são inicialmente executadas com a ajuda de um consultor da IBM Unica na expectativa de que a campanha inicial e este guia permitam que você próprio crie e execute campanhas adicionais ou que refine, expanda e aprimore a campanha inicial usando níveis variáveis de assistência.

Para obter mais informações sobre configuração e outras tarefas administrativas, consulte o *Guia de instalação do Campaign* e o *Guia do administrador do Campaign*.

Seu nome de usuário e sua senha

Para acessar o Campaign, você deve ter uma combinação de nome de usuário e senha que tenha sido criada para você no Marketing Platforme também ter autorização para acessar o Campaign.

Se você não tiver um nome de usuário e de uma senha válidos, contate o administrador do sistema.

Efetuar login no IBM Unica Marketing

Antes de começar a trabalhar com o IBM Unica Marketing, você deverá dispor dos seguintes elementos.

- Uma conexão intranet (rede) para acessar o servidor do IBM Unica Marketing.
- Microsoft Internet Explorer instalado em seu computador.

- Nome do usuário e senha para fazer login no IBM Unica Marketing.
- O URL para acessar o IBM Unica Marketing na rede. Se não tiver certeza do URL correto ou se precisar de um nome de usuário ou senha, entre em contato com seu administrador do IBM Unica Marketing.

1. Abra o navegador Microsoft Internet Explorer.
2. Insira o URL do IBM Unica Marketing na barra de endereços do navegador.

Se o IBM Unica Marketing estiver integrado com o Windows Active Directory ou com uma plataforma de controle de acesso pela Web, e você estiver conectado a esse sistema, o IBM Unica Marketing exibirá o painel ou a página inicial configurada pelo administrador do IBM Unica Marketing. Seu login foi concluído. Caso contrário, será exibida uma página de login.

Se a sua versão do IBM Unica Marketing usar SSL, você será solicitado a aceitar um certificado de segurança digital na primeira vez que fizer login. Clique em **Sim** para aceitar o certificado.

3. Insira seu nome de usuário e senha e clique em **Fazer login**.

Talvez seja exibida uma página Alterar senha, dependendo de como as regras de senha do IBM Unica Marketing estiverem configuradas. Insira uma nova senha, insira-a novamente para confirmá-la e clique em **Alterar senha**.

Se o seu login for concluído com êxito, o IBM Unica Marketing exibirá o painel ou a página inicial padrão configurada pelo administrador do IBM Unica Marketing.

Sua função e suas permissões

Seu nome de usuário no Campaign é associado a uma ou mais funções, tais como Revisor, Designer, Gerente e outras (definidas pelos administradores), que refletem as funções necessárias para execução em sua organização. Suas funções determinam as ações que você tem permissão para executar no Campaign; a segurança no nível do objeto implementada pela organização determina se você tem ou não a permissão para executar essas funções em objetos específicos.

Se precisar acessar objetos ou executar tarefas que suas permissões existentes não admitem, entre em contato com o administrador do sistema.

Níveis de segurança no Campaign

A segurança no Campaign funciona em dois níveis:

- **Funcional** — Determina as ações que podem ser executadas em tipos de objetos, com base nas funções pertencentes a você. Sua organização define as funções na implementação e cada função tem um conjunto de permissões associadas a ela, que determinam quais ações podem ser executadas por um usuário pertencente a uma função. Por exemplo, se você for um usuário a quem a função "Administrador" foi atribuída, você poderá ter permissões para mapear e excluir tabelas do sistema, visto que se for um usuário a quem a função "Revisor" foi atribuída, você poderá não ter as permissões para mapear e excluir tabelas do sistema.
- **Objeto** — Define os tipos de objeto nos quais suas ações permitidas podem ser executadas. Em outras palavras, mesmo que você pertença a uma função com permissões gerais concedidas para editar campanhas, a segurança de nível de objeto do Campaign poderá ser definida para que você não possa acessar campanhas que estejam em determinadas pastas. Por exemplo, se pertencer à Divisão A, independentemente de suas determinações funcionais, você poderá ter o acesso negado ao conteúdo de pastas pertencentes à Divisão B.

Configuração da sua página inicial

Se não deseja que a página do painel seja exibida ao fazer login pela primeira vez no IBM Unica Marketing, você pode selecionar uma página de um dos produtos IBM instalados como página inicial.

Para definir a página que você está visualizando como página inicial, selecione **Configurações > Iniciar na página atual**. As páginas disponíveis para seleção como página inicial são determinadas pelo produto pertencente ao IBM Unica Marketing e por suas autorizações no IBM Unica Marketing.

Você pode definir como página inicial qualquer página que estiver visualizando, desde que a opção **Iniciar na página atual** esteja ativada.

3 Campanhas

- Sobre campanhas
- Preparação dos dados para campanhas
- Criação de campanhas
- Sobre o acesso a campanhas
- Como trabalhar com com campanhas
- Organização de campanhas
- Referência de campanhas

Sobre campanhas

As campanhas são compostas de um ou mais fluxogramas criados para executar uma sequência de ações nos dados a fim de executar suas campanhas. Os fluxogramas são compostos de processos, que são configurados para executar as tarefas reais de manipulação de dados, contatos, agendamento e rastreamento de respostas necessárias para a sua campanha. Na verdade, os processos são a maneira como você define e implementa uma campanha.

Para obter um exemplo de fluxogramas projetados para uma campanha de retenção que utiliza diversos canais para entregar uma oferta, consulte [Exemplo: Campanha de retenção de canais múltiplos](#).

Preparação dos dados para campanhas

Para preparar os dados para uma campanha, primeiramente você precisa informar ao Campaign quais tabelas ou arquivos da fonte de dados contêm informações sobre seus clientes e produtos. Mapear os dados no Campaign torna-os disponíveis para manipulação pelos processos. Para obter detalhes, consulte as seções na administração da tabela de banco de dados no *Guia do administrador do Campaign*.

Talvez você também precise criar ofertas, segmentos estratégicos e outros objetos de dados para uso em suas campanhas. Para obter informações sobre a criação de objetos para uso em campanhas, consulte [Objetos armazenados](#).

Criação de campanhas

Antes de criar uma campanha, você deverá projetá-la em papel e determinar seus objetivos. Depois de projetar uma campanha no papel, você irá implementá-la no Campaign criando uma campanha e um ou mais fluxogramas a fim de atingir os objetivos da campanha.

As campanhas são compostas de um ou mais fluxogramas. Os fluxogramas são compostos de processos interconectados. Os processos combinados em um fluxograma são o núcleo do Campaign, pois eles executam as tarefas reais de manipulação de dados, contatos, agendamento e rastreamento de respostas; na verdade, os processos são usados para definir e implementar uma campanha.

Exemplo: Campanha de retenção multicanal

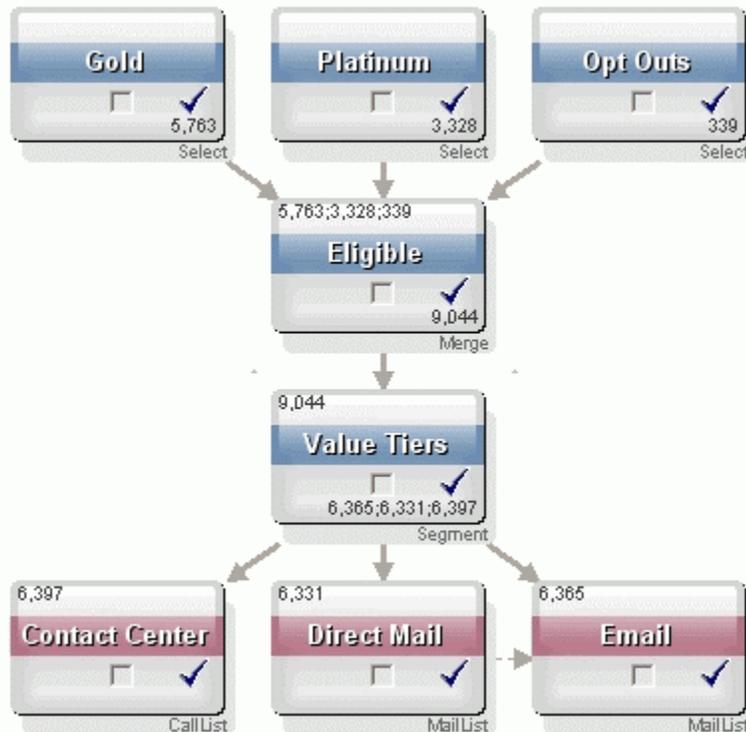
Este exemplo mostra uma campanha de retenção que utiliza vários canais para entregar uma oferta a clientes que possam ter sido perdidos por falta de fidelidade.

São necessários dois fluxogramas: um para gerar as listas de clientes para as quais a oferta será enviada (por um canal diferente para cada segmento) e outro para rastrear as respostas à oferta e gravar os dados das respostas para a criação de relatórios e análise.

Fluxograma de contatos

O fluxograma de contatos tem por objetivo selecionar os clientes qualificados em cada segmento de valor, bem como gerar listas de contatos para um canal diferente dentro de cada segmento.

Um fluxograma de campanha de retenção de exemplo



Na primeira camada do fluxograma, dois processos de seleção selecionam os clientes nos segmentos Gold e Platinum, enquanto um terceiro processo de seleção contém a lista de clientes que recusaram comunicações de marketing.

Na segunda camada, um processo de mesclagem combina os clientes Gold e Platinum e exclui os clientes que recusaram as comunicações.

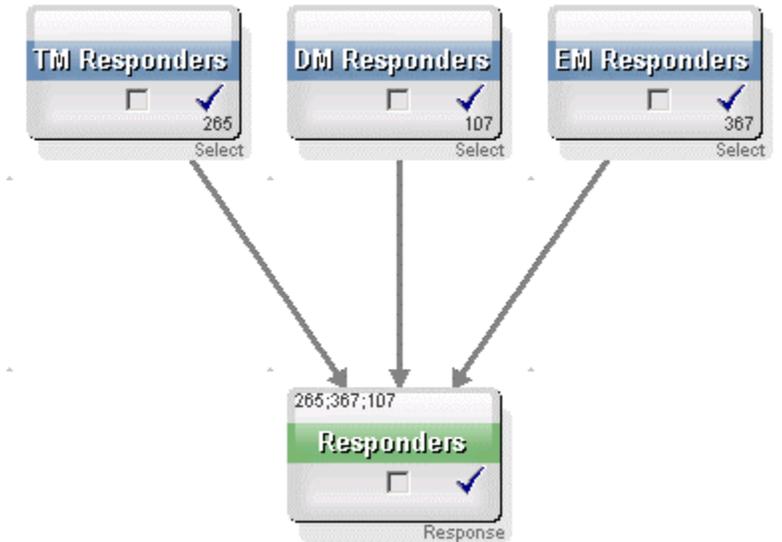
A terceira camada usa um processo de segmento a fim de segmentar todos os clientes qualificados em camadas de valor com base em suas pontuações.

Finalmente, os clientes de alto valor são enviados para uma lista de chamadas usando o processo de lista de chamadas, para que sejam contatados por telefone sobre a oferta. Os clientes de valor médio são enviados para uma lista de correspondência usando um processo de lista de correspondência, e receberão uma mala direta sobre a oferta. Os clientes de valor mais baixo receberão a oferta via e-mail.

Fluxograma de respostas

Um segundo fluxograma nessa mesma campanha rastreia as respostas às ofertas realizadas por telefone, mala direta e e-mail capturadas pela central de atendimento e pelos sistemas de captura de respostas. Em seguida, as informações de respostas são disponibilizadas por meio dos diversos relatórios de desempenho do Campaign.

Fluxograma de rastreamento de respostas da campanha de retenção



Sobre o acesso a campanhas

Você pode acessar as campanhas na página Todas as campanhas, disponível no link **Campaign > Campanhas** no menu.

As informações exibidas na página Todas as campanhas dependem de como o ambiente do Campaign está configurado.

- **Ambiente independente do Campaign**—A página Todas as campanhas exibe todas as campanhas e pastas de campanhas às quais você tem, ao menos, acesso de leitura.
- **Ambiente do Marketing Operations—Campaign integrado**—Se o acesso a campanhas herdadas foi ativado, a página Todas as campanhas exibirá somente campanhas herdadas. Do contrário, nenhuma campanha será listada nessa página. As campanhas criadas com o Marketing Operations são acessadas por meio dos projetos de campanha.

Para obter mais informações sobre campanhas herdadas, consulte [Sobre campanhas herdadas](#). Para obter mais informações sobre como configurar o Campaign para permitir o acesso a campanhas herdadas, consulte a documentação de instalação.

Se desejar acessar projetos de campanha criados no Marketing Operations a partir da página Todas as campanhas, clique no link da pasta **Projetos de campanha**. Essa pasta fornece acesso à exibição de projetos no Marketing Operations. Os projetos exibidos dependem da exibição padrão do projeto que foi configurada no Marketing Operations. Se desejado, isso pode ser configurado para exibir todos os projetos de campanha.

Para obter mais informações sobre os projetos de campanhas, consulte o *Guia de integração do Campaign e do Marketing Operations*. Para obter mais informações sobre as exibições do projeto, consulte o *Guia do usuário do Marketing Operations*.

 A pasta **Projetos de campanha** não pode ser excluída, movida ou copiada.

Como trabalhar com com campanhas

Esta seção descreve as tarefas que podem ser executadas com campanhas no Campaign.

 Se o ambiente do Campaign estiver integrado com o Marketing Operations, você deverá usar os projetos de campanha no Marketing Operations para trabalhar com as campanhas. Se o ambiente do Campaign tiver campanhas pré-existentes criadas antes da ativação da integração e o Campaign estiver configurado pra acessar campanhas herdadas, use as instruções neste guia para trabalhar com essas campanhas. Para obter mais informações, consulte [Sobre a integração com o Marketing Operations](#).

 Trabalhar com campanhas requer as permissões apropriadas. Para obter mais informações sobre permissões, consulte o *Guia do administrador Campaign*.

Criar uma campanha

1. Selecione **Campaign > Campanhas**.

A página Todas as campanhas é exibida, mostrando as pastas ou campanhas na partição atual.

2. Navegue na estrutura da página até ter aberto a pasta na qual deseja adicionar sua campanha.
3. Clique no ícone **Adicionar uma campanha**.

A página Nova campanha será exibida.

4. Preencha os campos no Resumo da campanha.
5. Quando terminar de inserir os detalhes do resumo da campanha, clique em **Salvar e concluir**

A página Campanhas exibirá a nova campanha.

 Também é possível clicar em **Salvar e adicionar um fluxograma** para começar a criar os fluxogramas de sua campanha imediatamente. Entretanto, poderá ser melhor associar os segmentos e ofertas apropriados à campanha antes de criar fluxogramas, o que torna mais fácil selecionar clientes e criar listas de contatos nos fluxogramas.

Tópicos relacionados

- Referência da guia Resumo da campanha

Associação de segmentos estratégicos a uma campanha

Um segmento estratégico é uma lista de IDs criada pelo administrador do sistema (ou por um usuário avançado) em uma sessão e disponibilizadas a todas as campanhas. Um segmento estratégico não é diferente de outros segmentos (como aqueles criados pelo processo de Segmento), a não ser por estar disponível globalmente para ser utilizado em qualquer campanha.

A associação de um segmento estratégico à sua campanha facilita a seleção desse segmento quando você cria fluxogramas. A associação de segmentos estratégicos relevantes à sua campanha também fornece melhores recursos de geração de relatórios no Campaign.

Associar um segmento a uma campanha

1. Na guia Resumo da campanha, clique no ícone **Adicionar/remover segmentos**.
A janela Adicionar/remover segmentos é exibida.
2. Selecione o segmento a ser adicionado:
 - Clique nas pastas para navegar por elas até localizar o segmento que deseja adicionar;
 - Clique em **Exibição de árvore/Exibição de lista** para alterar a exibição da lista de segmentos e, em seguida, navegue até o segmento que deseja adicionar;
 - Clique em **Pesquisar** para acessar a guia Pesquisar, na qual é possível inserir um nome ou uma descrição para localizar o segmento que deseja adicionar.
3. Selecione os segmentos que deseja adicionar e clique em >> para movê-los para a lista **Segmentos adicionados**. É possível selecionar diversos segmentos usando **Shift+Clique** ou **Ctrl+Clique**.
4. Clique em **Salvar alterações** quando tiver terminado de selecionar os segmentos a serem associados a essa campanha.

Os segmentos adicionados são listados na página Resumo da campanha, em **Segmentos relevantes**.

-
- 💡 Ao usar o processo Selecionar para selecionar clientes nos fluxogramas de sua campanha, os segmentos associados à campanha serão exibidos no início da lista, facilitando a localização deles.
-

Associação de ofertas com uma campanha

A associação de ofertas à sua campanha no momento da definição campanha facilita a seleção dessas ofertas quando você estiver atribuindo ofertas às células nos processos de contato. A definição de ofertas relevantes para uma campanha a partir da guia Resumo da campanha é mencionada como uma associação "de cima para baixo"; quando uma oferta é simplesmente usada em um fluxograma, sem primeiro associá-la a uma campanha, ela é mencionada como uma associação "de baixo para cima".

Associar ofertas "de cima para baixo" a partir da guia Resumo da campanha

1. Na guia Resumo da campanha, clique no ícone **Adicionar/remover ofertas**.
A janela Adicionar/remover ofertas aparecerá.
2. Selecione a oferta a ser adicionada:
 - Clique nas pastas para navegar por elas até localizar a oferta que deseja adicionar;
 - Clique em **Pesquisar** para acessar a guia Pesquisar, na qual é possível inserir um nome, uma descrição ou um código para localizar a oferta que deseja adicionar.
3. Selecione as ofertas que deseja adicionar e clique em >> para movê-las para a lista **Ofertas incluídas**. É possível selecionar diversos segmentos usando **Shift+Clique** ou **Ctrl+Clique**.
4. Clique em **Salvar alterações** quando tiver terminado de selecionar as ofertas a serem associadas a essa campanha.

As ofertas adicionadas são listadas na guia Resumo da campanha, em **Ofertas relevantes**. Elas aparecem esmaecidas até serem usadas em um fluxograma dessa campanha.

A sessão Ofertas relevantes da guia Resumo da campanha lista todas as ofertas associadas a uma campanha. As ofertas associadas "de cima para baixo" são visualmente diferenciadas daquelas associadas de "baixo para cima": um asterisco ao lado do nome de uma oferta indica que essa oferta foi associada à campanha usando o método "de cima para baixo". As ofertas que foram usadas diretamente em um fluxograma sem serem primeiramente definidas de cima para baixo são exibidas sem asterisco. As ofertas que foram definidas de cima para baixo e ainda não foram usadas em um fluxograma aparecem esmaecidas até que tenham sido usadas em um fluxograma.

Ao usar um processo de contato para criar listas de contatos nos fluxogramas de sua campanha, qualquer oferta definida de cima para baixo será exibida no início da lista, facilitando sua localização e seleção para que seja atribuída a uma ou mais células de destino.

Exibir uma campanha

1. Selecione **Campaign > Campanhas**.

A página Todas as campanhas é exibida, mostrando as pastas ou campanhas na partição atual.

2. Navegue até a pasta que contém a campanha que deseja exibir.
3. Clique no nome da campanha que deseja exibir para abri-la na guia Resumo.
OU
4. Clique no ícone **Exibir uma guia**, ao lado do nome da campanha que deseja exibir.

As opções para as guias **Resumo**, **Células de destino** e **Análise** aparecerão (na parte superior da exibição Campaign ou em um menu pop-up) e uma opção para exibir cada fluxograma na campanha (se alguma) também aparecerá.

5. Clique na guia da campanha que deseja exibir.

A campanha é aberta na guia selecionada.

Navegar de uma campanha herdada vinculada até um projeto do Marketing Operations

1. Selecione **Campaign > Campanhas**.

A página Todas as campanhas é exibida, mostrando as pastas ou campanhas na partição atual. Somente as campanhas herdadas são listadas.

Para exibir campanhas criadas com a integração Marketing Operations–Campaign ativada, clique na pasta **Projetos de campanha**. Se não houver nenhuma campanha herdada ou se as campanhas herdadas não tiverem sido ativadas na configuração, essa página permanecerá sempre vazia.

2. Clique no nome da campanha vinculada anteriormente a um projeto no Affinium Plan.

A campanha é aberta na guia **Resumo**.

3. Clique no nome do projeto exibido no campo **Projeto relacionado**.

O Marketing Operations é aberto, exibindo a guia **Resumo** do projeto vinculado.

4. Para voltar ao Campaign, clique no nome do projeto no campo (**Campanha relacionada (Código)**) em Marketing Operations.

Editar os detalhes de Resumo de uma campanha

1. Na página Campanhas, clique no nome da campanha cujos detalhes do resumo deseja editar.

Também é possível clicar no ícone **Editar uma guia** e selecionar **Resumo**, no menu de contexto, para acessar o Resumo da campanha diretamente no modo Editar.

- A campanha é aberta na guia **Resumo**.
- Clique no ícone **Editar resumo**.
- Faça as edições desejadas na guia **Resumo**.

 Os nomes de campanhas têm restrições a caracteres específicos. Para obter mais detalhes, consulte [Sobre caracteres especiais](#).

- Ao terminar de fazer alterações, clique em **Salvar e concluir**.
Suas alterações são salvas e a campanha é fechada.

Sobre a execução de campanhas

Você executa uma campanha ao executar um ou mais dos fluxogramas na campanha. Para executar um fluxograma, todos os processos do fluxograma devem estar configurados corretamente. Os processos de fluxograma não configurados são exibidos em cinza; os processos do fluxograma configurados com êxito são exibidos em cores.

Você pode testar um fluxograma, executando-o sem gravar saídas nas tabelas do sistema.

Tópicos relacionados

- Edição de fluxogramas
- Validação de fluxogramas
- Teste de fluxogramas
- Execução de fluxogramas

Imprimir uma campanha

É possível imprimir qualquer página em uma campanha usando o ícone **Imprimir este item**.

- Selecione a guia da campanha que deseja imprimir.
A guia selecionada é aberta.
- Clique no ícone **Imprimir este item**.
Um nova janela é aberta, exibindo uma versão para impressão da página atual.
- Clique em **Imprimir**.
A janela Imprimir é exibida e nela você pode definir as opções de impressora.
- Clique em **Imprimir** na janela Imprimir.
A página é impressa.

Mover uma campanha

É possível organizar as campanhas movendo-as de uma pasta para outra.

⚠ Se alguém estiver editando um fluxograma na campanha que você pretende mover, todo o fluxograma poderá ser perdido quando a campanha for movida. Certifique-se de que nenhum dos fluxogramas da campanha esteja aberto para edição quando você mover a campanha.

1. Na página Campanhas, selecione a caixa de seleção ao lado da campanha que deseja mover. É possível selecionar várias campanhas a serem movidas para o mesmo local de uma só vez.
2. Clique no ícone **Mover**.
A janela Mover itens para é exibida.
3. Clique na pasta para a qual você deseja mover a campanha.
Navegue pela lista clicando no sinal de + ao lado de uma pasta para abri-la.
4. Clique em **Aceitar este local**.

💡 Também é possível clicar duas vezes em uma pasta para selecionar e aceitar o local em uma única etapa.

A campanha é movida para a pasta de destino.

Sobre a exclusão de campanhas

Ao excluir uma campanha, ela e todos os arquivos de fluxograma são excluídos. Se houver partes da campanha que deseja armazenar para reutilização, você poderá salvá-las como um objeto armazenado. Para obter mais informações, consulte [Sobre objetos armazenados](#).

⚠ Se excluir uma campanha que tenha registros associados do histórico de contatos ou respostas, todos esses registros serão excluídos. Não exclua a campanha se precisar manter o histórico associado de contatos e respostas.

Excluir esta campanha

1. Na página Campanhas, navegue até a campanha que deseja excluir.
2. Marque a caixa de seleção ao lado da campanha a ser excluída. É possível selecionar várias campanhas a serem excluídas de uma só vez.
3. Clique no ícone **Excluir selecionado**.

- ! Se tentar excluir uma campanha que tenha registros associados do histórico de contatos ou respostas, uma mensagem de aviso indicará que todos esses registros correspondentes serão excluídos. Se precisar manter o histórico de contatos e respostas correspondentes, clique em **Cancelar**.
-

4. Clique em **OK** na janela de confirmação.

A campanha selecionada será excluída.

- ⚡ Também é possível excluir uma campanha enquanto a exibe clicando no ícone **Excluir**.
-

Análise de resultados da campanha

Depois de executar sua campanha, você pode mensurar os resultados e usá-los para refinar sua estratégia. O Campaign analisa uma grande variedade de informações sobre suas campanhas, incluindo taxas reais de respostas, receita e lucros por respondedor. Com base nessas informações, o Campaign pode calcular a receita e os lucros totais e incrementais, bem como o seu ROI geral.

Campaign oferece diversos tipos de relatórios para ajudá-lo a reunir e analisar as informações sobre suas campanhas. Para obter informações sobre o trabalho com relatórios, consulte [Uso de relatórios no Campaign](#).

Organização de campanhas

Você pode organizar suas campanhas criando uma ou várias pastas. Em seguida, você poderá mover as campanhas de uma pasta para outra dentro da estrutura de pastas criada por você. Você pode adicionar, mover e excluir pastas para organizar suas campanhas. Também é possível editar o nome e a descrição de uma pasta.

Adicionar uma pasta de campanha

1. Selecione **Campaign > Campanhas**.

A página Todas as campanhas é exibida, mostrando as pastas ou campanhas na partição atual.

2. Navegue até a pasta na qual deseja adicionar uma subpasta e clique em **Adicionar uma subpasta** ou simplesmente clique em **Adicionar uma subpasta** para adicionar uma pasta no nível superior.

A página Adicionar uma subpasta é exibida.

3. Digite um nome, a diretiva de segurança e uma descrição para a pasta.

- ⚡ Os nomes de pastas têm restrições a caracteres específicos. Para obter mais detalhes, consulte [Sobre caracteres especiais](#)
-

4. Clique em **Salvar alterações**.

A página Todas as campanhas é exibida novamente. A nova pasta ou subpasta criada é exibida.

Editar o nome e a descrição de uma pasta de campanha

1. Selecione **Campaign > Campanhas**.

A página Todas as campanhas é exibida, mostrando as pastas ou campanhas na partição atual.

2. Clique na pasta a ser renomeada.
3. Clique em **Renomear**.
A página Renomear uma subpasta é exibida.
4. Edite o nome e a descrição da pasta.

 Os nomes de pastas têm restrições a caracteres específicos. Para obter mais detalhes, consulte [Sobre caracteres especiais](#)

5. Clique em **Salvar alterações**.

A página Todas as campanhas é exibida novamente. A pasta ou subpasta é renomeada.

Mover esta pasta de campanha

1. Selecione **Campaign > Campanhas**.

A página Todas as campanhas é exibida, mostrando as pastas ou campanhas na partição atual.

2. Navegue até a pasta que contém a subpasta que deseja mover.
3. Marque a caixa de seleção ao lado da pasta a ser movida. É possível selecionar várias pastas a serem movidas para o mesmo local de uma só vez.
4. Clique no ícone **Mover**.
A janela Mover itens para é exibida.
5. Clique na pasta para a qual você deseja mover a subpasta.
Navegue pela lista clicando no símbolo de + ao lado de uma pasta para abri-la.
6. Clique em **Aceitar este local**.

 Também é possível clicar duas vezes em uma pasta para selecionar e aceitar o local em uma única etapa.

A subpasta e todo o seu conteúdo são movidos para a pasta de destino.

Excluir esta pasta de campanha

Você deve mover ou excluir o conteúdo de uma pasta antes de excluí-la.

⚡ Se tiver as permissões necessárias pra excluir uma pasta, o Campaign também permitirá que exclua qualquer subpasta nessa pasta.

1. Selecione **Campaign > Campanhas**.

A página Todas as campanhas é exibida, mostrando as pastas ou campanhas na partição atual.

2. Navegue até a pasta que contém a subpasta que deseja excluir.

3. Marque a caixa de seleção ao lado da pasta a ser excluída. É possível selecionar várias pastas para exclusão de uma só vez.

4. Clique em **Excluir selecionado**.

5. Clique em **OK** na janela de confirmação.

A pasta e todas as suas subpastas vazias são excluídas.

Referência de campanhas

Esta seção descreve os campos e ícones na interface do Campaign para trabalhar com campanhas.

Ícones da página Todas as campanhas

A página Todas as campanhas usa os seguintes ícones.



Os ícones, da esquerda para a direita, estão descritos na tabela a seguir.

⚡ Muitos dos ícones na interface do Campaign estão associados a recursos que requerem permissões. Para obter mais informações, consulte o *Guia do administrador do Marketing Platform*.

Nome do ícone	Descrição
Adicionar uma campanha	Clique para adicionar uma nova campanha. ⚡ Esse ícone não aparecerá se o usuário não tiver as permissões apropriadas ou se a integração Marketing Operations–Campaign for estiver desativada. Para obter informações sobre a criação de projetos de campanhas no Marketing Operations, consulte o <i>Guia de integração do Marketing Operations–Campaign</i> .
Adicionar uma subpasta	Clique para adicionar uma subpasta da nova campanha.
Imprimir este item	Imprime a página.
Mover	Selecione uma ou mais campanhas ou subpastas da campanha clicando na caixa de seleção ao lado de cada item e, então, clique nesse ícone para especificar um novo local para mover os itens selecionados.
Excluir selecionado	Selecione uma ou mais campanhas ou subpastas da campanha clicando na caixa de seleção ao lado de cada item e, então, clique nesse ícone para excluir os itens selecionados.
Recarregar campanhas	Clique nesse ícone para atualizar a lista de campanhas na página.

Ícones da guia Resumo da campanha

A guia Resumo da campanha usa os seguintes ícones.



Os ícones, da esquerda para a direita, estão descritos na tabela a seguir.

- ⚡ Muitos dos ícones da interface estão associados a recursos que necessitam de permissões. Para obter mais informações, consulte o *Guia do administrador do Marketing Platform*. Os seguintes ícones aparecem sem as permissões apropriadas: **Editar resumo**, **Adicionar/remover segmentos**, **Adicionar/remover ofertas**, **Adicionar um fluxograma**, **Mover esta campanha** e **Excluir esta campanha**.

Nome do ícone	Descrição
Editar resumo	Clique nesse ícone para editar o resumo da campanha.
Adicionar/remover segmentos	Clique nesse ícone para alterar os segmentos estratégicos associados a esta campanha.

Nome do ícone	Descrição
Adicionar/remover ofertas	Clique nesse ícone para alterar as ofertas associadas a essa campanha.
Executar	Clique nesse ícone para acessar o menu Executar , no qual é possível selecionar Executar tudo para executar todos os fluxogramas nesta campanha.
Adicionar um fluxograma	Clique nesse ícone para adicionar um fluxograma nesta campanha.
Imprimir este item	Clique nesse ícone para imprimir o resumo da campanha.
Mover esta campanha	Clique nesse ícone para especificar um novo local para mover a campanha.
Excluir esta campanha	Clique nesse ícone para excluir a campanha.

Referência da guia Resumo da campanha

A seguinte tabela descreve os campos da guia Resumo da campanha:

Campo	Descrição
Diretiva de segurança	Diretiva de segurança que se aplica à campanha.
Descrição	Descrição desta campanha. A descrição é exibida sob o nome da campanha, nas páginas Todas as campanhas.
Objetivo	Objetivo desta campanha.
Código da campanha	<p>Um identificador exclusivo da campanha que segue um formato especificado. O Campaign gera automaticamente um código de campanha exclusivo para cada nova campanha, seguindo o formato padrão, ou o formato personalizado de sua empresa. Você pode editar esse código ou clicar em Gerar código novamente para gerar um novo código.</p> <hr/> <p> Se você editar o código da campanha, observe que o Campaign não poderá mais garantir a exclusividade global dos códigos de campanha. Por esse motivo, se estiver executando um rastreamento de respostas, a melhor prática será evitar usar códigos editáveis (tais como códigos de campanha) como códigos de rastreamento. Em vez disso, use códigos de tratamento gerados pelo Campaign, que não podem ser editados manualmente e têm a garantia de serem exclusivos.</p> <hr/>

Campo	Descrição
Datas efetivas/de expiração	Datas a partir das quais e até as quais a campanha estará em vigor. Você pode inserir a data manualmente, clicar no ícone de calendário ou usar as setas para frente e para trás para selecionar a data.
Iniciativas	A iniciativa sob a qual a campanha está prevista. A lista de iniciativas disponíveis é criada pelo administrador do sistema.
Proprietário	Esse campo não editável exibe o nome de usuário da pessoa que criou a campanha.

Se os atributos de campanha personalizados adicionais usados em sua organização foram criados pelo administrador do sistema, eles aparecerão na parte inferior da página.

4 Fluxogramas

- Sobre fluxogramas
- Criação de fluxogramas
- Cópia de fluxogramas
- Visualização de fluxogramas
- Revisão de fluxogramas
- Edição de fluxogramas
- Validação de fluxogramas
- Teste de fluxogramas
- Execução de fluxogramas
- Exclusão de fluxogramas
- Imprimir um fluxograma
- Como empacotar arquivos de fluxograma para solução de problemas
- Referência do fluxograma

Sobre fluxogramas

Você pode utilizar fluxogramas para executar uma sequência de ações em seus dados e também sua lógica de campanha. As campanhas são compostas por um ou mais fluxogramas. Os fluxogramas são constituídos por processos, que você pode configurar para realizar a manipulação de dados, a criação da lista de contatos ou o rastreamento de contatos e respostas necessários para sua campanha. Na verdade, os processos representam o modo como você define e implementa uma campanha.

⚡ O trabalho com os fluxogramas exige as autorizações apropriadas. Para obter mais informações sobre autorizações, consulte o *Guia do administrador do IBM Unica Campaign*.

Criação de fluxogramas

Você pode adicionar um fluxograma à sua campanha criando um novo ou copiando um fluxograma existente.

A cópia de um fluxograma existente pode economizar tempo, pois você pode iniciar com um fluxograma completo e modificá-lo de acordo com suas necessidades.

Para facilitar a elaboração de fluxogramas, você pode usar modelos de fluxogramas pré-configurados para criar rapidamente uma lógica de campanha comum ou sequências de caixas de processo. Você também pode salvar e reutilizar outros objetos, como consultas, catálogos de tabelas, disparadores, macros personalizadas, variáveis do usuário e definições de campos derivados

Considerações sobre o design dos fluxogramas

Você deve estar atento às seguintes considerações ao criar fluxogramas.

- **Evitar dependências cíclicas.** Tome cuidado para não criar dependências cíclicas entre seus processos. Por exemplo, seu fluxograma possui um processo Seleccionar, que oferece entrada para um processo Criar segmento. Se você escolher como entrada no processo Seleccionar um segmento que será criado pelo mesmo processo Criar segmento para o qual o processo Seleccionar oferece saída, estará criando uma dependência cíclica. Essa situação gerará um erro quando você tentar executar o processo.
- **Aplicar supressões globais.** Se a sua empresa utiliza o recurso de supressão global, certifique-se de que um conjunto determinado de IDs possa ser automaticamente excluído do uso em células de destino e campanhas.

Criar um novo fluxograma

 Se você deseja criar um fluxograma interativo, consulte a documentação do Interact para obter mais informações.

1. Na campanha ou sessão à qual deseja adicionar um fluxograma, clique no ícone **Adicionar um fluxograma**.

A página Propriedades do fluxograma é exibida.

2. Insira um nome e uma descrição para o fluxograma.

 Os nomes dos fluxogramas têm restrições quanto a caracteres específicos. Para obter mais detalhes, consulte [Sobre caracteres especiais](#).

 Em **Tipo de fluxograma**, **Fluxograma em batch padrão** é a única opção, a menos que você seja um usuário licenciado do Interact. Se você instalou uma versão licenciada do Interact, também poderá selecionar Fluxograma interativo.

3. Clique em **Salvar e editar um fluxograma**.

A página Fluxograma exibe a paleta de processos e um espaço de trabalho de fluxograma em branco.

4. Adicione processos ao fluxograma.

Um fluxograma geralmente começa com um ou mais processos de seleção ou audiência para definir os clientes ou outras entidades profissionais de marketing com as quais você trabalhará.

! É recomendável que você clique em **Salvar** com frequência enquanto estiver adicionando e configurando os processos em seu fluxograma.

5. Clique em **Salvar** ou em **Salvar e sair** quando concluir a criação de seu fluxograma.

Tópicos relacionados

- Sobre caracteres especiais

Cópia de fluxogramas

A cópia de um fluxograma existente a ser adicionado a uma campanha economiza tempo, pois você pode iniciar com um fluxograma completo e modificá-lo de acordo com as suas necessidades.

Se o fluxograma copiado incluir processos de contatos (Lista de correspondência ou Lista de chamadas) com células de destino vinculadas às células de destino definidas na planilha de células de destino, serão gerados novos códigos de células para as células da nova cópia do fluxograma, para que não ocorram duplicações de códigos de células. Observe que as células de destino foram definidas "de baixo para cima", ou seja, a partir do fluxograma, e se a opção **Gerar código de células automaticamente** no processo de contato estiver desativada, os novos códigos de células NÃO serão gerados quando você colar o fluxograma copiado.

💡 Quando você copia um fluxograma existente, se a lógica do fluxograma usar campos derivados que fazem referência a qualquer código de célula do fluxograma antigo, a lógica será quebrada no novo fluxograma.

As configurações do processo são copiadas no novo fluxograma. Entretanto, os arquivos ou tabelas temporários criados como resultado da execução do fluxograma original não serão copiados no novo fluxograma.

Cópia de um fluxograma

1. Visualize o fluxograma que deseja copiar.

Por exemplo, você pode clicar na guia do fluxograma na visualização da respectiva campanha.

2. Clique no ícone **Copiar**.

A janela Duplicar fluxograma é exibida.

3. Selecione a campanha na qual você deseja copiar o fluxograma.

Navegue pela lista clicando no sinal de + ao lado de uma pasta para expandi-la.

4. Clique em **Aceitar este local**.

- 💡 Também é possível clicar duas vezes em uma pasta para selecionar e aceitar o local em uma única etapa.

O fluxograma é movido para a campanha selecionada.

Tópicos relacionados

- Visualização de fluxogramas

Visualização de fluxogramas

Se você tiver autorizações de visualização para um fluxograma, pode abri-lo no modo Somente leitura para visualização, o que lhe permite visualizar a estrutura do fluxograma, mas não abrir as caixas de diálogo de configuração do processo nem fazer qualquer alteração. No modo Somente leitura, você pode visualizar os processos e as conexões entre os processos para ver rapidamente a finalidade do fluxograma.

Quando o fluxograma estiver aberto para visualização, também é possível reduzir o seu tamanho a fim de ver mais processos de uma só vez, ou ampliar uma parte dele para vê-la mais detalhadamente.

Para ver mais detalhes do fluxograma, como a configuração dos processos do fluxograma, você deve abri-lo para revisão ou edição.

Visualizar um fluxograma

Você pode visualizar um fluxograma de três formas:

- Na página Campanhas, clique no ícone **Visualizar uma guia** ao lado da campanha e selecione o fluxograma que deseja visualizar a partir do menu de contexto.
- Abra a guia do fluxograma diretamente a partir da campanha.
- Abra a guia Análise da campanha e, em seguida, clique no nome do fluxograma a partir da lista de fluxogramas.

Ampliar e reduzir

Clique nos ícones **Ampliar** e **Reduzir**.

Revisão de fluxogramas

Se você tiver autorizações de revisão (e não de edição) para os fluxogramas, pode abri-los apenas no modo de revisão, o que lhe permite visualizar as configurações do processo e modificar o fluxograma, mas não salvar alterações nem realizar execuções de produção dos fluxogramas ou de qualquer um de seus processos. Isso permite que você verifique com segurança o conteúdo de um fluxograma ou copie e reutilize os processos dentro de um fluxograma sem se preocupar em alterar seu conteúdo acidentalmente.

! Observe que as execuções de teste podem gravar saídas, bem como executar disparadores. Além disso, mesmo no modo de revisão, se você possui as autorizações apropriadas, pode editar macros personalizadas e disparadores no fluxograma, além de alterá-lo.

As outras ações que podem ser realizadas no modo de revisão são:

- executar testes, se você possui as autorizações apropriadas.
- salvar processos ou o fluxograma que estiver revisando como um modelo.

! No modo de revisão, a opção de salvar automaticamente o fluxograma está desabilitada e não pode ser habilitada. Para salvar as alterações em um fluxograma, você deve ter autorizações de edição.

Revisar os processos em um fluxograma

💡 Você pode abrir um fluxograma no modo de revisão da mesma maneira que o abre no modo de edição. As configurações de suas autorizações garantem automaticamente que você só possa acessar os fluxogramas no modo de revisão, caso não tenha também autorizações de edição.

É possível abrir um fluxograma para revisão de diversas maneiras:

- Na página Campanhas, clique no ícone **Editar uma guia** ao lado da campanha e selecione o fluxograma que deseja revisar a partir do menu de contexto.
- Abra a campanha e, em seguida, clique na guia do fluxograma. Na página do fluxograma, clique no ícone **Editar**.

Você também pode pressionar **Ctrl** e clicar na guia do fluxograma para abri-lo diretamente no modo de revisão.

- Abra a guia **Análise** da campanha, clique no link para o fluxograma que deseja revisar e, em seguida, clique no ícone **Editar**.

Na guia Análise, você também pode pressionar a tecla **Ctrl** e clicar no link do fluxograma para abri-lo diretamente no modo de revisão.

Ao entrar em um fluxograma no modo de revisão, uma mensagem é exibida indicando que o fluxograma está no modo de revisão e que as alterações realizadas não poderão ser salvas. O cabeçalho da página indicará "Revisão" e somente a opção **Cancelar** estará visível.

Edição de fluxogramas

Você edita um fluxograma para adicionar, remover ou configurar processos. Também é possível editar o nome e a descrição do fluxograma.

⚠ Se você tentar editar um fluxograma que está sendo editado por outra pessoa, o Campaign o avisará que o fluxograma está aberto por outro usuário. Se você continuar a ação de abrir o fluxograma, as alterações do outro usuário serão imediata e permanentemente perdidas. Para evitar a perda do trabalho, não continue a ação de abrir o fluxograma sem antes verificar com o outro usuário.

Abrir um fluxograma para edição

É possível abrir um fluxograma para edição de diversas maneiras:

- Na página Campanhas, clique no ícone **Editar uma guia** ao lado da campanha e selecione o fluxograma a partir do menu de contexto.
- Abra a campanha e clique na guia do fluxograma. Na página do fluxograma, clique no ícone **Editar**.

Você também pode pressionar a tecla **Ctrl** e clicar na guia do fluxograma para abri-lo diretamente no modo de **Edição**.

- Abra a guia **Análise** da campanha, clique no link do fluxograma que deseja editar e, em seguida, clique no ícone **Editar**.

Você também pode pressionar a tecla **Ctrl** e clicar no nome do fluxograma para abri-lo diretamente no modo de **Edição**.

Editar as propriedades de um fluxograma

1. Abra o fluxograma para edição.
2. Clique no ícone **Propriedades** na barra de ferramentas Fluxograma.
A página Editar propriedades do fluxograma é exibida.
3. Modifique o nome ou a descrição do fluxograma.

💡 Os nomes dos fluxogramas têm restrições de caracteres específicos. Consulte [Sobre caracteres especiais](#).

4. Clique em **Salvar alterações**.

Os detalhes modificados do fluxograma serão salvos.

Validação de fluxogramas

Você pode verificar a validação de um fluxograma a qualquer momento (exceto quando o fluxograma estiver em execução) usando o recurso **Validar fluxograma**. Não é necessário que o fluxograma tenha sido salvo para executar a validação.

A validação executa as seguintes verificações em um fluxograma:

- se os processos do fluxograma estão configurados.
- se os códigos de célula são exclusivos dentro do fluxograma, apenas se o parâmetro de configuração AllowDuplicateCellCodes estiver definido como **Não**. Se esse parâmetro estiver definido como **Sim**, os códigos de célula duplicados nos fluxogramas serão permitidos.
- se os nomes de célula são exclusivos no fluxograma.
- se as ofertas e listas de ofertas referenciadas pelos processos de contato são válidas (isto é, se elas não foram retiradas ou excluídas). As listas de ofertas que são referenciadas, mas estão vazias, não gerarão um erro, apenas um aviso.
- se as células vinculadas a uma entrada de cima para baixo da planilha de células de destino ainda estão conectadas.

A ferramenta de validação emite um relatório sobre o primeiro erro encontrado no fluxograma. Talvez seja necessário executar a ferramenta de validação várias vezes em sequência (após corrigir cada erro exibido), para garantir que sejam corrigidos todos os erros encontrados.

 O ideal é executar a validação em fluxogramas antes de efetuar execuções de produção, especialmente se você executar fluxogramas utilizando o modo em lotes ou não monitorar ativamente a execução.

Validar um fluxograma

1. Na página de um fluxograma, no modo **Edição**, clique no ícone **Executar** e selecione **Validar fluxograma**.

O Campaign verifica o seu fluxograma.

2. Se houver erros no fluxograma, será exibida uma caixa de mensagem, informando o primeiro erro encontrado. Conforme você corrige cada erro e executa novamente a validation.tool, os erros restantes serão exibidos sucessivamente.

Teste de fluxogramas

Você pode executar um teste em um fluxograma ou uma ramificação se não desejar enviar dados nem atualizar tabelas ou arquivos. Entretanto, observe que os disparadores são executados na conclusão das execuções de teste e de produção.

Ao testar processos, ramificações ou fluxogramas, observe que a supressão global é aplicada.

-
- 💡 O ideal é executar testes em processos e ramificações durante a criação de fluxogramas, de modo que você possa solucionar erros à medida que eles ocorrerem. Lembre-se também de salvar cada fluxograma antes de executá-lo ou testá-lo.
-

Executar testes em um fluxograma

1. Na página de um fluxograma, no modo de **Edição**, clique no ícone **Executar** e selecione **Executar teste no fluxograma**.

O fluxograma é executado no modo de teste. Os dados não são gravados em nenhuma tabela.

Cada processo exibe uma marca de seleção azul quando é executado com êxito. Se houver erros, o processo exibirá um "X" vermelho.

2. Clique em **Salvar e sair** para salvar o fluxograma.

Você também pode clicar em **Salvar** para salvar o fluxograma e deixá-lo aberto para edição.

Se você clicar em **Salvar e sair** antes que a execução do fluxograma seja concluída, o fluxograma continuará sendo executado e será salvo ao concluir. Se você ou outro usuário abrir novamente o fluxograma enquanto ele ainda estiver em execução, as alterações feitas no fluxograma serão perdidas. Por isso, salve sempre um fluxograma antes de executá-lo.

Para pausar a execução, clique com o botão direito na caixa de processos e selecione **Executar > Pausa**. Para parar a execução, clique com o botão direito na caixa de processos e selecione **Executar > Parar**.

3. Clique na guia **Análise** da barra de ferramentas Campaign e exiba o relatório **Resumo do status do fluxograma da campanha** para verificar se ocorreram erros na execução do fluxograma.

Executar testes em uma ramificação do fluxograma

1. Na página de um fluxograma, no modo de **Edição**, clique em um processo na ramificação que deseja testar.

2. Clique no ícone **Executar** e selecione **Executar teste na ramificação do fluxograma**.

O fluxograma é executado no modo de teste. Os dados não são gravados em nenhuma tabela.

Cada processo exibe uma marca de seleção azul quando é executado com êxito. Se houver erros, o processo exibirá um "X" vermelho.

Tópicos relacionados

- Solução de problemas de erros de tempo de execução

Execução de fluxogramas

Você pode optar por executar um fluxograma completo, uma ramificação ou um processo individual do fluxograma. Para obter os melhores resultados, realize as execuções de teste durante a elaboração dos fluxogramas, de modo que você possa solucionar os erros à medida que eles ocorrerem, e certifique-se de salvar cada fluxograma antes de testá-lo ou executá-lo.

! Para fluxogramas com processos de contato, observe que cada execução de produção de um fluxograma pode gerar um histórico de contatos apenas uma vez. Para gerar vários contatos a partir de uma mesma lista de IDs, crie um snapshot de saída da lista de IDs e leia a partir da lista de cada execução do fluxograma.

⚙ Os usuários com privilégios de administração podem acessar a página Monitoramento, que exibe todos os fluxogramas em execução e seus status, além de fornecer controles para suspender, continuar ou parar a execução de fluxogramas.

Executar um fluxograma

1. Se você estiver exibindo um fluxograma, pode executá-lo clicando no ícone **Executar** e selecionando **Executar este**.

Se você estiver editando um fluxograma, clique no ícone **Executar** e selecione **Salvar e executar fluxograma**.

2. Se o fluxograma já tiver sido executado, clique em **OK** na janela de confirmação.

Os dados da execução são salvos nas tabelas apropriadas do sistema. Cada processo exibe uma marca de seleção azul quando é executado com êxito. Se houver erros, o processo exibirá um "X" vermelho.

3. Clique em **Salvar e sair** para salvar o fluxograma.

Você também pode clicar em **Salvar** para salvar o fluxograma e deixá-lo aberto para edição.

Você deve salvar o fluxograma uma vez após a execução para exibir os resultados em todos os relatórios. Após salvar o fluxograma, os resultados de execuções repetidas serão imediatamente disponibilizados.

⚡ Se você clicar em **Salvar e sair** antes que a execução do fluxograma seja concluída, o fluxograma continuará sendo executado e será salvo ao concluir.

4. Clique na guia **Análise** da barra de ferramentas Campaign e exiba o relatório **Resumo do status do fluxograma do Campaign** para determinar se ocorreram erros na execução do fluxograma.

Executar uma ramificação do fluxograma

1. Na página de um fluxograma, no modo **Edição**, clique em um processo da ramificação que deseja executar.
2. Clique no ícone **Executar** e selecione **Salvar e executar ramificação selecionada**.

⚡ A execução de apenas um processo ou de uma ramificação de um fluxograma não incrementa a ID de execução de um fluxograma. Ao executar apenas um processo ou uma ramificação, se houver registros de histórico de contatos, você será solicitado a escolher as opções do histórico de execução para poder continuar. Para obter mais detalhes, consulte [Sobre as opções do histórico de execução](#).

Cada processo exibe uma marca de seleção azul quando é executado com êxito. Se houver erros, o processo exibirá um **X** vermelho.

Tópicos relacionados

- Solução de problemas de erros de tempo de execução

Executar um processo

Para certificar-se de que sua configuração esteja correta e que os resultados sejam os esperados, execute cada processo assim que configurá-lo e conectá-lo.

⚡ Quando você executa um processo, todos os resultados de uma execução anterior são perdidos.

1. Dentro de uma campanha, abra um fluxograma para edição.
O espaço de trabalho e a paleta de processos com o(s) processo(s) configurado(s) são exibidos.
2. Clique no processo que você deseja executar.
Se o processo exigir dados de um processo de origem, certifique-se de que esse processo já tenha sido executado com êxito para que seus dados estejam disponíveis.

3. Clique no ícone **Executar** e selecione **Salvar e executar processo selecionado**. Você também pode clicar com o botão direito no processo e selecionar **Salvar e executar processo selecionado** no menu de contexto.

⚡ A execução de apenas um processo ou de uma ramificação de um fluxograma não incrementa a ID de execução de um fluxograma. Ao executar apenas um processo ou uma ramificação, se houver registros de histórico de contatos, você será solicitado a escolher as opções do histórico de execução para poder continuar. Para obter mais detalhes, consulte [Sobre as opções do histórico de execução](#).

4. Quando a execução do processo estiver concluída, clique em **OK** na janela de confirmação.

O processo exibe uma marca de seleção azul quando é executado com êxito. Se houver erros, o processo exibirá um "X" vermelho.

Sobre as opções do histórico de execução

⚡ A janela de opções do histórico de execução é exibida somente quando você executa uma ramificação ou processo que já gerou um histórico de contatos para a ID de execução atual. Se não existir uma nova instância de execução para uma ramificação ou processo reexecutado específico, será exibida a janela de opções do histórico de execução.

Use a janela de opções do histórico de execução para escolher como o novo histórico de contatos gerado será gravado na tabela do histórico de contatos.

Cenário de opções do histórico de execução

Você tem um fluxograma com duas ramificações e dois processos de contato, A e B, ambos configurados para registrar no histórico de contatos.

Você executa o fluxograma inteiro uma vez (desde o início, usando o comando Executar fluxograma). Isso cria uma nova ID de execução (por exemplo, ID de execução = 1) e gera o histórico de contatos para essa ID de execução.

Depois da execução bem-sucedida de todo o fluxograma, você edita o processo de contato A para fornecer uma oferta de acompanhamento para os mesmos usuários que receberam a primeira oferta. Portanto, você deseja executar novamente o processo de contato A. A ID de execução atual é "1" e o histórico de contatos já existe para o processo A e a ID de execução=1.

Quando você seleciona o processo de contato A e clica em "Executar processo", é exibida a janela de opções do histórico de execução. É possível optar por deixar a ID de execução inalterada (ID de execução=1) e substituir o histórico de contatos existente associado a essa ID de execução ou criar uma nova instância de execução (ou seja, mudar a ID de execução para 2), não alterar o histórico de contatos associado à ID de execução=1 e anexar o novo histórico de contatos associado à ID de execução=2.

Você está enviando uma oferta de acompanhamento e não quer perder o histórico de contatos associado à primeira oferta, de modo que seleciona **Criar uma nova instância de execução**. Isso altera a ID de execução para "2" e anexa os registros do histórico de contatos das mesmas IDs que receberam a primeira oferta à tabela do histórico de contatos.

Se você agora editar e executar o processo de contato B, a janela de opções do histórico de execução não será exibida, porque a ID de execução atual = 2 e o histórico de contatos associado à ID de execução = 2 não existem para o processo de contato B. A execução apenas do processo de contato B gerará somente registros adicionais do histórico de contatos para a ID de execução = 2.

Referência da janela de opções do histórico de execução

A janela de opções do histórico de execução contém as seguintes opções:

Opção	Descrição
Criar uma nova instância de execução	Executa novamente uma ramificação ou processo específico do fluxograma usando uma nova ID de execução. Anexa os novos resultados, associados à nova ID de execução, à tabela do histórico de contatos. O histórico de contatos existente permanece inalterado.
Substituir o histórico de contatos da execução anterior	Reutiliza a ID de execução anterior e substitui o histórico de contatos anteriormente gerado para essa ID de execução (somente para o processo ou ramificação que está sendo executado). Os registros do histórico de contatos que foram gerados anteriormente para outras ramificações ou processos do fluxograma permanecem inalterados.
Cancelar	Cancela a execução da ramificação ou processo e não altera o histórico de contatos existente. O fluxograma permanece aberto no modo de edição.

Você não poderá substituir o histórico de contatos se existir um histórico de respostas associado. Portanto, se você selecionou **Substituir o histórico de contatos da execução anterior** e houver registros do histórico de respostas associado, poderá escolher uma das duas opções:

- Clique em **OK** para limpar os registros do histórico de respostas e os registros do histórico de contatos. Esta será sua única opção se existir um histórico de respostas e você desejar substituir o histórico de contatos da execução anterior.
- Clique em **Cancelar** para cancelar a limpeza dos registros do histórico de contatos. Você pode escolher **Criar uma nova instância de execução** para criar uma nova instância de execução a fim de executar o processo de contato atual.

Pausar a execução de um fluxograma

Quando você pausa um fluxograma, ramificação ou processo em execução, o servidor interrompe a execução, mas salva todos os dados já processados. Você talvez queira pausar uma execução para liberar recursos de computação no servidor.

Após pausar uma execução, você poderá continuar ou pará-la.

Na página de um fluxograma, clique no ícone **Executar** e selecione **Pausar este**.

 Se tiver as permissões apropriadas, você também poderá controlar os fluxogramas a partir da página de monitoramento.

Continuar uma execução de fluxograma pausada

Quando você dá continuidade a uma execução pausada, ela continua a partir do ponto exato em que foi interrompida. Por exemplo, se um processo de seleção for pausado após processar 10 registros, ele continuará a execução processando o 11º registro.

Na página de um fluxograma, clique no ícone **Executar** e selecione **Continuar este**.

 Se tiver as permissões apropriadas, você também poderá controlar os fluxogramas a partir da página Monitoramento. Para obter mais informações, consulte o *Guia do administrador do Campaign*.

Parar a execução de um fluxograma

Na página de um fluxograma, clique no ícone **Executar** e selecione **Parar este**.

Os resultados dos processos em execução no momento serão perdidos e um **X** vermelho será exibido nesses processos.

 Se tiver as permissões apropriadas, você também poderá controlar os fluxogramas a partir da página Monitoramento.

Continuar a execução de um fluxograma parada

Você pode continuar a execução de um fluxograma parada executando a ramificação do fluxograma que inicia com o processo em que o fluxograma foi parado. Esse processo será novamente executado junto com todos os processos downstream.

1. Na página de um fluxograma, no modo **Edição**, clique no processo que exibe um **X** vermelho.
2. Clique no ícone **Executar** e selecione **Salvar e executar ramificação selecionada**.

 Se tiver as permissões apropriadas, você também poderá controlar os fluxogramas a partir da página Monitoramento. Para obter mais detalhes, consulte o *Guia do administrador do Campaign*.

Solução de problemas de erros de tempo de execução

Os processos configurados corretamente são exibidos em cores (a cor específica reflete o tipo de processo). Um processo em cor cinza e com o nome em itálico tem um erro de configuração. Para obter mais informações sobre o erro, mantenha o mouse sobre o processo para exibir uma mensagem de erro descritiva.

Se a execução de um fluxograma se interrompe devido a um erro, os processos que estavam em execução exibirão um **X vermelho**. Mantenha o mouse sobre o processo para exibir uma mensagem de erro.

⚡ Se o Campaign estiver configurado de modo que as tabelas do sistema sejam armazenadas em um banco de dados, se você não estiver conseguindo exibir o fluxograma e a execução parar devido a uma falha de conexão com o banco de dados, os processos não exibirão um **X vermelho**. Em vez disso, o fluxograma será exibido da mesma forma que estava quando foi salvo pela última vez.

Você também deve consultar o arquivo de registro para obter informações sobre o erro do sistema e revisar os relatórios de análise e desempenho/lucratividade da campanha para verificar se os resultados são os que você esperava.

Exclusão de fluxogramas

A exclusão de um fluxograma remove permanentemente o fluxograma e todos os seus arquivos associados, inclusive o arquivo de registro. Se houver partes do fluxograma que deseja armazenar para reutilização, você poderá salvá-las como um objeto armazenado.

Os arquivos de saída (como aqueles gravados por um processo de snapshot, otimização ou contato) não são excluídos, e as informações do histórico de contatos e de respostas são mantidas.

⚠ Se você tentar editar um fluxograma que está sendo editado por outra pessoa, o Campaign o avisará que o fluxograma está aberto por outro usuário. Se você continuar a ação de excluir o fluxograma, as alterações do outro usuário serão imediatas e permanentemente perdidas. Para evitar a perda do trabalho, não continue a ação de excluir o fluxograma sem antes verificar com o outro usuário.

Excluir um fluxograma

1. Abra o fluxograma que deseja excluir no modo **Exibição**.

A guia do fluxograma é exibida.

2. Clique no ícone **Excluir fluxograma**.
3. Clique em **OK** na janela de confirmação.

O fluxograma e todos os seus arquivos associados serão removidos.

Imprimir um fluxograma

Você pode imprimir fluxogramas a partir do Campaign.

⚠ Não use o comando **Arquivo > Imprimir** de seu navegador da Web, pois os fluxogramas talvez não sejam impressos corretamente.

1. Abra o fluxograma que deseja imprimir no modo **Exibição** ou **Edição**.
2. Clique no ícone **Imprimir**.
A janela Configuração de página é exibida.
3. Clique em **OK**.
A janela Imprimir é exibida.
4. Clique em **OK** para imprimir o fluxograma atual.
Uma janela do Campaign é exibida indicando que o fluxograma está sendo impresso.

Como empacotar arquivos de fluxograma para solução de problemas

Se você necessitar ajuda da IBM para resolver problemas de um fluxograma, poderá coletar automaticamente os dados relevantes para enviar ao suporte técnico IBM. Você pode selecionar os dados a partir de uma lista de itens a ser incluídos e especificar os intervalos de datas para limitar os dados. Os itens de dados que você selecionar serão gravados na pasta que você escolher, e os conteúdos podem ser compactados e enviados ao suporte técnico IBM.

Além dos itens de dados que você selecionar, o Campaign também grava um arquivo de resumo que identifica:

- A data e a hora atuais
- Os números de compilação e versão do software
- Seu nome de usuário
- As seleções que você escolher incluir no pacote

Empacotar arquivos de fluxograma para solução de problemas

Só os usuários com permissões para editar ou executar um fluxograma (execução de teste ou produção) podem realizar esse procedimento. Se você não tiver a permissão “Exibir logs”, não poderá selecionar as entradas relacionadas ao log na janela de seleção.

Use essa tarefa para empacotar automaticamente arquivos de dados de fluxogramas de modo que você possa enviá-los ao suporte técnico IBM caso necessite de ajuda para solucionar problemas de um fluxograma.

1. A partir da página de um fluxograma no modo **Edição**, selecione **Admin > Coletar dados do fluxograma**. A janela Criar pacote de dados para solução de problemas é exibida.
2. Insira um nome para o pacote ou deixe o nome padrão. O nome do pacote será usado para criar uma subpasta na qual os itens de dados selecionados serão gravados.
3. Clique em **Procurar** e selecione a pasta em que o pacote de dados será gravado.
4. Marque a caixa de seleção de cada item que deseja incluir no pacote. Alguns itens, quando selecionados, podem permitir que sejam inseridas informações adicionais para filtrar os dados extraídos.

Você também pode marcar a caixa de seleção **Selecionar itens padrão**. Essa caixa de seleção seleciona automaticamente todos os dados normalmente necessários para solucionar problemas de fluxogramas; isso inclui todos os itens relacionados, exceto os arquivos de log e os conteúdos da tabela do usuário, das tabelas do histórico de contatos e respostas, dos segmentos estratégicos e dos arquivos de rastreamento de pilhas.

5. Clique em **OK** para criar o pacote.

Transmissão do pacote de dados do fluxograma para o suporte técnico IBM Unica

Você pode enviar o pacote de dados para o suporte técnico do IBM Unica por e-mail ou usando o método recomendado por seu representante do suporte. O suporte técnico do IBM Unica aceitará dados não compactados (todo o subdiretório do pacote), mas você pode opcionalmente compactar, criptografar e empacotar os arquivos em um único arquivo antes de enviá-los à IBM.

Opções para empacotar dados do fluxograma

Item	Descrição do que é incluído	Especificações adicionais que você pode definir
Caixa de seleção Selecionar itens padrão	Todos os dados normalmente necessários para solucionar problemas de fluxogramas. Isso inclui todos os itens relacionados, exceto os arquivos de log e os conteúdos da tabela do usuário e da tabela do histórico de contatos.	
Fluxograma	O arquivo <code>.ses</code> do fluxograma.	Incluir resultados da execução? Incluir ou excluir opcionalmente os arquivos de dados do tempo de execução, também chamados de arquivos “traço baixo”.
Log do fluxograma	O arquivo <code>.log</code> do fluxograma.	Definir opcionalmente as indicações de hora inicial e final. Se você não as definir, o padrão é todo o arquivo de log.
Log do ouvinte	O arquivo <code>unica_aclsnr.log</code> .	Definir opcionalmente as indicações de hora inicial e final. Se você não as definir, o padrão é todo o arquivo de log.
Log de inicialização	O arquivo <code>AC_sess.log</code> .	Definir opcionalmente as indicações de hora inicial e final. Se você não as definir, o padrão é todo o arquivo de log.
Log de mensagem da Web	O arquivo <code>AC_web.log</code> .	Definir opcionalmente as indicações de hora inicial e final. Se você não as definir, o padrão é todo o arquivo de log.
Configuração do Campaign	O arquivo <code>.config</code> , que lista as propriedades e definições da configuração de seu ambiente Campaign para ajudar na solução de problemas do fluxograma.	
Atributos personalizados da campanha	O arquivo <code>customcampaignattributes.dat</code> , que lista o nome do atributo e os pares de valores dos atributos personalizados da campanha. São incluídas somente entradas relacionadas à campanha atual.	

Item	Descrição do que é incluído	Especificações adicionais que você pode definir
Atributos personalizados da célula	O arquivo <code>customcellattributes.dat</code> , que lista o nome do atributo e os pares de valores dos atributos personalizados da célula da campanha. São incluídas somente entradas relacionadas à campanha atual.	
Definições da oferta	Todas as linhas são incluídas para cada uma das seguintes tabelas do sistema relacionadas à oferta: <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>	
Dados de planilha da célula de destino	O arquivo <code>targetcellspreadsheet.dat</code> , que inclui dados de <code>UA_TargetCells</code> para toda a planilha da célula de destino. Inclui dados da campanha atual, em formato de texto delimitado por colunas/linhas.	
Definições de macro personalizadas	O arquivo <code>custommacros.dat</code> inclui os seguintes campos de <code>UA_CustomMacros</code> , no formato coluna/linha: <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>	
Mapeamento da tabela do sistema	O arquivo <code>systemmapping.xml</code> . Inclui todos os mapeamentos da tabela do sistema, incluindo a origem de dados.	

Item	Descrição do que é incluído	Especificações adicionais que você pode definir
+ Incluir conteúdo da tabela do sistema	Quando você seleciona essa opção, ela se expande para relacionar todas as tabelas do sistema.	<p>Selecione cada tabela do sistema que deseja incluir. Quando você seleciona uma tabela, toda a tabela é incluída (todas as linhas e todas as colunas).</p> <p>Se você não selecionar nenhuma sub-opção, o pacote não incluirá nenhuma tabela do sistema.</p>
+ Incluir tabelas de histórico de contatos	Quando você seleciona essa opção, ela se expande para mostrar o histórico de contatos e as tabelas detalhadas do histórico de contatos para cada nível de audiência.	<p>Para cada conjunto que você selecionar, o pacote incluirá o histórico de contatos e os registros detalhados do histórico de contatos para o nível de audiência correspondente.</p> <p>Você também pode definir opcionalmente as indicações de hora inicial e final. Se você não as definir, o padrão é todos os registros.</p> <p>Se você não selecionar uma sub-opção, o pacote não conterá nenhuma informação da tabela do histórico de contatos.</p>
+ Incluir tabelas de histórico de respostas	Quando você seleciona essa opção, ela se expande para mostrar as tabelas do histórico de respostas para todos os níveis de audiência.	<p>Para cada tabela que você selecionar, o pacote incluirá os registros do histórico de respostas para o nível de audiência correspondente.</p> <p>Para cada tabela que você selecionar, também pode definir opcionalmente as indicações de hora inicial e final. Se você não as definir, o padrão é todos os registros.</p> <p>Se você não selecionar uma tabela, o pacote não conterá nenhuma informação da tabela do histórico de respostas.</p>
+ Incluir conteúdo da tabela do usuário	Quando você seleciona essa opção, ela se expande para mostrar o conteúdo da tabela do usuário que você pode selecionar para o pacote.	<p>Selecione as tabelas do usuário a ser incluídas a partir do fluxograma.</p> <p>Se você não selecionar nenhuma, o pacote não incluirá o conteúdo de tabelas do usuário.</p> <p>Para cada tabela do usuário que você selecionar, também pode definir opcionalmente o número máximo de linhas a ser incluídas. Se você não definir um número máximo de linhas, o pacote incluirá a tabela inteira.</p>

Item	Descrição do que é incluído	Especificações adicionais que você pode definir
+ Incluir segmentos estratégicos	Quando você seleciona essa opção, ela se expande para mostrar todos os segmentos estratégicos que você pode selecionar para o pacote.	
+ Incluir arquivos de rastreamento da pilha	Opção disponível somente para versões Unix. Quando você seleciona essa opção, ela se expande para mostrar a lista de arquivos de rastreamento da pilha (*.stack) no mesmo diretório que unica_aclsnr.log.	Selecione os arquivos de rastreamento da pilha que você deseja incluir no pacote. Se você não selecionar nenhuma sub-opção, o pacote não incluirá nenhum arquivo de rastreamento da pilha.

Referência do fluxograma

Esta seção descreve os ícones da interface do Campaign para trabalhar com fluxogramas.

Ícones da guia do fluxograma (modo de exibição)

A guia do fluxograma utiliza os seguintes ícones no modo **Exibição**.



Os ícones, da esquerda para a direita, são descritos na tabela a seguir.

⚙️ Muitos dos ícones da interface estão associados a recursos que necessitam de permissões. Para obter mais informações, consulte o *Guia do administrador do Marketing Platform*. Os ícones **Copiar** e **Excluir fluxograma** não são exibidos sem as permissões apropriadas:

Nome do ícone	Descrição
Editar	Clique neste ícone para editar o fluxograma.
Executar	Clique neste ícone para acessar o menu Executar .
Adicionar um fluxograma	Clique neste ícone para adicionar um fluxograma à campanha.
Ampliar	Clique neste ícone para aumentar o tamanho da exibição do fluxograma.

Nome do ícone	Descrição
Reduzir	Clique neste ícone para diminuir o tamanho da exibição do fluxograma.
Imprimir este item	Clique neste ícone para imprimir o fluxograma.
Copiar	Clique neste ícone para criar uma cópia do fluxograma.
Excluir fluxograma	Clique neste ícone para excluir o fluxograma.

Ícones da página Fluxograma (modo de edição)

A página Fluxograma utiliza os seguintes ícones no modo **Edição**.



Os ícones, da esquerda para a direita, são descritos na tabela a seguir.

- ⚡ Muitos dos ícones da interface estão associados a recursos que necessitam de permissões. Para obter mais informações, consulte o *Guia do administrador do Marketing Platform*.

Nome do ícone	Descrição
Executar	Clique neste ícone para acessar o menu Executar .
Propriedades	Clique neste ícone para exibir ou editar a janela Propriedades do fluxograma.
Opções	Clique neste ícone para acessar o menu Opções .
Admin	Clique neste ícone para acessar o menu Admin.
Relatórios	Clique neste ícone para acessar os relatórios das células do fluxograma.
Recortar	Selecione um ou mais itens do fluxograma e clique neste ícone para removê-los.
Copiar	Selecione um ou mais itens do fluxograma e clique neste ícone para copiá-los.
Colar	Clique neste ícone para colar no fluxograma os itens que você recortou ou copiou.
Ampliar	Clique neste ícone para aumentar o tamanho da exibição do fluxograma.

Nome do ícone	Descrição
Reduzir	Clique neste ícone para diminuir o tamanho da exibição do fluxograma.
Imprimir	Clique neste ícone para imprimir o fluxograma.

5 Processos

- Sobre processos
- Tipos de processos
- Como trabalhar com processos
- Como escolher origens de dados para processos
- Como escolher o processamento no banco de dados para processos
- Criação de consultas em processos
- Determinação de perfis de campo
- Especificação de um arquivo de saída ou uma tabela para o registro em log de contatos
- Alteração da chave para seleção aleatória
- Como ignorar IDs duplicadas na saída do processo
- Utilizar a ferramenta Calendário

Sobre processos

Os processos são a base dos fluxogramas, que você configura para realizar tarefas específicas ou obter os resultados desejados. Por exemplo, utilize o processo de mesclagem para mesclar dois grupos de audiência diferentes ou os processos de contato (telemarketing ou mala direta) para compor os resultados de uma campanha inteira.

As tarefas normalmente são realizadas utilizando processos que trabalham com *células*. As células são listas de identificadores de destinatários de mensagens de marketing (como IDs de clientes ou de clientes potenciais). Normalmente, cada processo de um fluxograma usa uma ou mais células como origem, transforma os dados e produz uma ou mais células como saída.

Os processos disponíveis no Campaign podem ser vistos na paleta de processos do fluxograma, o espaço que você usa para criar um fluxograma e trabalhar com processos.

Os diversos tipos de processos são distinguidos pela cor: os processos de manipulação de dados são mostrados em azul, os processos de execução em vermelho e os processos de otimização em verde.

Para criar um fluxograma, mova os processos do tipo desejado da paleta de processos para o espaço de trabalho do fluxograma e, em seguida, conecte e configure esses processos.

Tipos de processos

Os processos do Campaign dividem-se em três tipos de acordo com a função e são diferenciados pela cor na paleta de processos do fluxograma:

- Processos de manipulação de dados - azul.
- Processos de execução - vermelho.
- Processos de otimização - verde.

Um conjunto especializado de processos, chamado "processos de contato", gera listas de contatos.

 Além dos processos do Campaign descritos nesta seção, o Interact, o Optimize e o eMessage oferecem outros processos para ser utilizados nos fluxogramas da campanha. Consulte a documentação desses produtos para obter informações sobre os processos que eles oferecem.

Processos de contato

Os processos de mala direta e telemarketing são chamados de processos de contato (em versões anteriores, eles eram chamados de "processos em estilo de contato" (CSPs)). Esses processos geram listas de contatos.

 Os processos de mala direta e telemarketing também são processos de execução.

Tópicos relacionados

- Mala direta
- Telemarketing

Processos de manipulação de dados

Utilize os processos de manipulação de dados para selecionar IDs de clientes de sua origem de dados e trabalhar com essas IDs de diferentes formas para criar grupos ou audiências significativas.

Os processos de manipulação de dados permitem que você execute tarefas como selecionar clientes com base em um conjunto de critérios, mesclar listas de clientes para inclusão ou exclusão, segmentar clientes em grupos significativos, criar exemplos para grupos de controle ou teste ou especificar audiências para sua campanha.

Os processos de manipulação de dados são:

- [Audiência](#)
- [Extrair](#)
- [Mesclar](#)
- [Amostra](#)

- [Segmentar](#)
- [Selecionar](#)

Processos de execução

Depois de criar sua campanha para selecionar a audiência desejada, você precisa obter os resultados de forma útil usando os processos de execução. Os processos de execução controlam a execução do fluxograma e do disparador e acionam o contato do cliente real.

Os processos de execução controlam a execução real das campanhas concluídas, o que inclui o gerenciamento e a saída de listas de contatos, o tratamento das audiências, o rastreamento de respostas e contatos, o registro de dados e o agendamento de execuções de campanhas ou sessões.

Os processos de execução são:

- [Telemarketing](#)
- [Criar segmento](#)
- [Cubo](#)
- [Mala direta](#)
- [Agenda](#)
- [Snapshot](#)

⚡ Os processos de mala direta e telemarketing também são chamados de processos de contato.

Processos de otimização

Os processos de otimização permitem que você direcione melhor sua campanha para maximizar a efetividade. Utilize os processos de otimização para gerar pontuações e refinar a seleção da audiência. Eles permitem que você rastreie contatos e respostas e utilize os resultados da modelagem preditiva do Campaign ou de produtos de data mining, como o PredictiveInsight, para refinar a seleção da audiência e maximizar o retorno do investimento. Os processos de otimização também permitem determinar a campanha, oferta e canal mais eficazes em toda a organização para contatar cada um dos prováveis compradores.

Os processos de otimização são:

- [Modelo](#)
- [Resposta](#)
- [Pontuação](#)
- [Rastreamento](#)

Como trabalhar com processos

O Campaign permite que você crie facilmente fluxogramas de campanha manipulando visualmente os processos. Você pode criar, conectar, configurar e executar seus processos, experimentando com diferentes designs de fluxogramas. A seção a seguir descreve as tarefas que você pode realizar com processos.

- [Adição de novos processos aos fluxogramas](#)
- [Como copiar, recortar e colar processos](#)
- [Como colar processos a partir da biblioteca de modelos](#)
- [Como mover processos](#)
- [Exclusão de processos](#)
- [Conexão de processos](#)
- [Configuração e edição de processos](#)
- [Execução de processos](#)

Adicionar um novo processo a um fluxograma

Você adiciona um processo a um fluxograma selecionando o tipo de processo desejado a partir da paleta, movendo-o para o espaço de trabalho do fluxograma, configurando-o e estabelecendo conexões com outros processos do fluxograma e vice-versa.

Além de criar um novo processo e configurá-lo, você também pode copiar um processo configurado existente ou colar um modelo a partir da biblioteca de modelos. Os modelos contêm um ou mais processos e conexões configurados.

1. Dentro de uma campanha, abra um fluxograma para edição.
O espaço de trabalho e a paleta de processos são exibidos.
2. Na paleta de processos, clique no processo que deseja adicionar ao seu fluxograma.
O processo é realçado.
3. Clique no local, dentro do espaço de trabalho, onde deseja colocar o processo.
O processo que você selecionou é adicionado ao espaço de trabalho. Os novos processos adicionados ficam em cinza até que sejam configurados corretamente; em seguida, eles são exibidos com cores, de acordo com o tipo (os processos de manipulação de dados em azul, os processos de execução em vermelho e os processos de otimização em verde).
Se você colocar uma ou mais caixas de processos sobre outra caixa de processo no espaço de trabalho do fluxograma, elas serão exibidas empilhadas. Clique na caixa de processo superior e mova-a para ver a próxima caixa de processos na pilha.
4. Clique com o botão direito do mouse no processo para exibir as ações da lista de menus que você pode executar no processo.

Copiar e colar um processo

A cópia de um processo já configurado pode economizar tempo quando você cria fluxogramas. Você também pode recortar um processo configurado, salvar a configuração na área de transferência e colar esse processo em outro local do espaço de trabalho ou em outro fluxograma.

1. Dentro de uma campanha, abra um fluxograma para edição.
O espaço de trabalho e a paleta de processos são exibidos.
2. No espaço de trabalho, clique no processo que você deseja copiar.

 Você pode usar a combinação **Shift+clique** para selecionar vários processos, arrastar o mouse para selecionar um grupo de processos ou pressionar **Ctrl+A** para selecionar todos os processos do fluxograma.

3. Clique no ícone **Copiar**.
Você também pode selecionar **Copiar** no menu de contexto ou pressionar **Ctrl+C**.
4. Clique no ícone **Colar**.
Você também pode selecionar **Colar** no menu de contexto ou pressionar **Ctrl+V**.
Uma cópia do processo é exibida no espaço de trabalho.
5. Clique no processo copiado e arraste-o para a área desejada do fluxograma.

Recortar um processo

1. Dentro de uma campanha, abra um fluxograma para edição.
O espaço de trabalho e a paleta de processos são exibidos.
2. No espaço de trabalho, clique no processo que você deseja recortar.

 Você pode usar a combinação **Shift+clique** para selecionar vários processos, arrastar o mouse para selecionar um grupo de processos ou pressionar **Ctrl+A** para selecionar todos os processos do fluxograma.

3. Clique no ícone **Recortar** na barra de ferramentas do fluxograma.
Você também pode selecionar **Recortar** no menu de contexto ou pressionar **Ctrl+X**.

O processo é removido do fluxograma e salvo na área de transferência. Depois, é possível colar esse processo novamente no fluxograma atual ou em um fluxograma diferente.

Colar processos a partir da biblioteca de modelos

A utilização dos modelos da biblioteca de modelos pode economizar tempo quando você elabora fluxogramas. Os modelos contêm um ou mais processos e conexões configurados.

1. Dentro de uma campanha, abra um fluxograma para edição.
O espaço de trabalho e a paleta de processos são exibidos.
2. Clique no ícone **Opções** e selecione **Modelos armazenados**.
A janela Modelos armazenados é exibida, relacionando os modelos disponíveis.
3. Selecione o modelo que deseja colar em seu fluxograma a partir da **Lista de itens**.
4. Clique em **Colar modelo**.
O processo ou processos no modelo selecionado são colados no fluxograma.
Se uma ou mais caixas de processos forem coladas sobre outra caixa de processo no espaço de trabalho do fluxograma, elas serão exibidas empilhadas. Clique na caixa de processo superior e mova-a para ver a próxima caixa de processos na pilha.

Mover um processo

Você pode mover qualquer processo no fluxograma que estiver editando, arrastando-o para um local diferente do espaço de trabalho.

O Campaign permite que você posicione processos na parte superior de cada um; no entanto, se você tiver um fluxograma grande com muitos processos, pode ser mais fácil usar o recurso de ampliação para que você possa ver todos os processos, em vez de sobrepor-los.

1. Dentro de uma campanha, abra um fluxograma para edição.
O espaço de trabalho e a paleta de processos são exibidos.
2. No espaço de trabalho, clique e arraste o processo que você deseja mover para o novo local.
Quando você libera o mouse, o processo é movido para a nova posição. As conexões existentes com o processo que você está movendo permanecem e são refeitas no novo local.

Excluir um processo

À medida que você projeta e cria os fluxogramas, pode precisar remover processos que foram adicionados.

1. Dentro de uma campanha, abra um fluxograma para edição.
O espaço de trabalho e a paleta de processos são exibidos.

2. No espaço de trabalho, clique com o botão direito do mouse no processo que deseja excluir e selecione **Excluir** no menu de contexto.

 Você pode selecionar mais de um processo ao mesmo tempo mantendo pressionada a tecla **Shift** enquanto seleciona com o mouse.

Uma mensagem de confirmação é exibida perguntando se você deseja remover os itens selecionados.

3. Clique em **OK**.
4. O(s) processo(s) selecionado(s) é(são) removido(s) do espaço de trabalho. Todas as conexões para os processos e vice-versa também são excluídas do fluxograma.

Conectar dois processos

Os processos de seu fluxograma podem ser conectados para especificar a direção do fluxo de dados e a ordem em que os processos são executados. Se você mover os processos dentro do espaço de trabalho, as conexões existentes permanecerão e se ajustarão ao novo local do processo movido. As conexões podem ser facilmente adicionadas ou excluídas.

1. Dentro de uma campanha, abra um fluxograma para edição.
O espaço de trabalho e a paleta de processos são exibidos.
2. Passe o cursor do mouse sobre a caixa de conexão no processo a partir do qual deseja criar uma conexão.
O cursor muda para três setas apontando para baixo.
3. Clique e arraste uma linha até o processo com o qual você deseja criar uma conexão.
O processo de origem é realçado. À medida que você arrasta o cursor, a linha de conexão é desenhada a partir do processo de origem.
4. Libere o mouse em qualquer lugar do processo de destino.

Os processos de origem e destino são conectados com uma seta mostrando a direção do fluxo de dados. O processo de origem será executado antes do processo de destino, e a saída de dados do processo de origem poderá ser disponibilizada como entrada para o processo de destino.

 Se o processo de destino receber dados do processo de origem, a conexão será mostrada como uma linha sólida. Se o processo de destino não receber dados do processo de origem, mas não puder ser executado com êxito até que o processo de origem esteja concluído, a conexão será mostrada como uma linha pontilhada.

Para excluir uma conexão entre dois processos

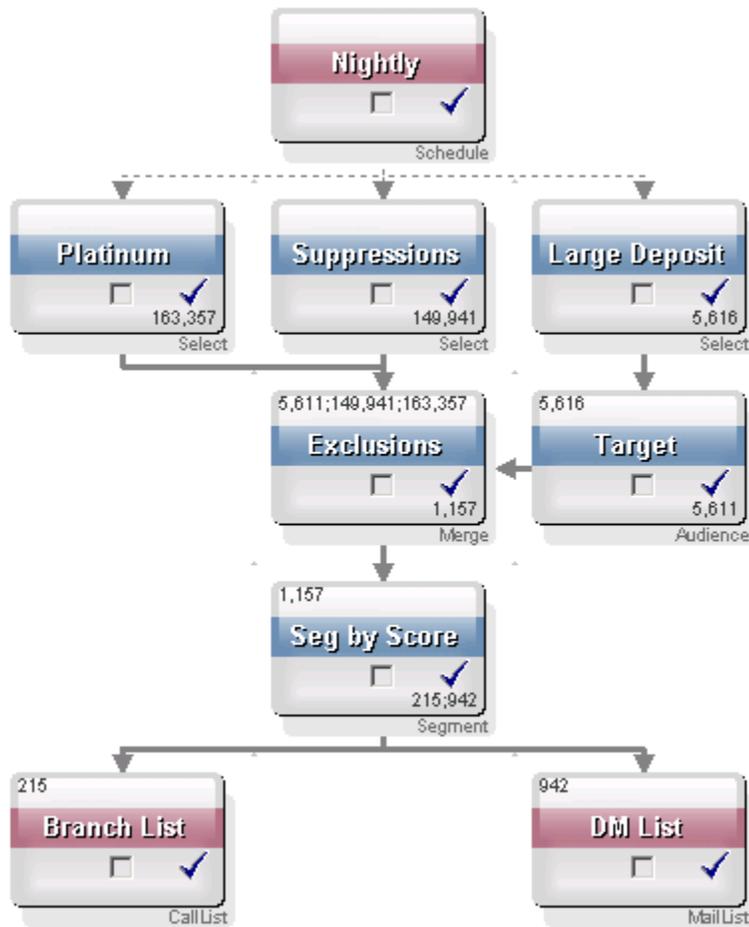
1. Dentro de uma campanha, abra um fluxograma para edição.

- O espaço de trabalho e a paleta de processos são exibidos.
2. Clique na conexão que você deseja excluir.
 3. Execute uma das seguintes ações:
 - Clique com o botão direito na conexão e selecione **Excluir** no menu de contexto.
 - Pressione a tecla **Excluir**.
 - Clique no ícone **Recortar** na barra de ferramentas do fluxograma.
 - Pressione **Ctrl+X**.

A conexão é excluída.

Exemplo: Conexões de processos

O fluxograma a seguir está agendado para ser executado automaticamente todas as noites. As conexões com linhas pontilhadas entre o processo Agendar e os três processos de seleção indicam que os processos de seleção não serão executados até que termine a execução do processo Agendar, mas que nenhum dado será transmitido do processo Agendar para os processos de seleção.



Configuração e edição de processos

Um processo não pode ser executado até que seja configurado. Ao configurar um processo, você proporciona informações importantes ao Campaign sobre o processo, como a origem dos dados que o processo utilizará, as IDs com as quais trabalhará e o que fará com a saída do processo.

O ideal é colocar os processos em seu fluxograma na ordem em que serão executados quando a campanha for executada. Alguns processos devem ser conectados antes de ser configurados porque requerem entrada de um processo de origem.

Acessar a janela de configuração de um processo

1. Dentro de uma campanha ou sessão, abra um fluxograma para edição.
O espaço de trabalho e a paleta de processos são exibidos.
2. Clique duas vezes no processo que você deseja configurar. Você também pode clicar com o botão direito do mouse no processo e selecionar **Configuração do processo** no menu de contexto.

- A janela de configuração do processo é exibida para o processo.
3. Insira informações nos campos de cada uma das guias da janela de configuração do processo. Para obter ajuda, clique em **Ajuda**.
 4. Ao terminar de inserir os detalhes de configuração, clique em **OK**.

Os processos configurados corretamente são exibidos em cores (a cor específica reflete o tipo de processo). Um processo em cor cinza e com o nome em itálico tem um erro de configuração. Para obter mais informações sobre o erro, mantenha o mouse sobre o processo para exibir uma mensagem de erro descritiva.

Executar um processo

Para certificar-se de que sua configuração esteja correta e que os resultados sejam os esperados, execute cada processo assim que configurá-lo e conectá-lo.

 Quando você executa um processo, todos os resultados de uma execução anterior são perdidos.

1. Dentro de uma campanha, abra um fluxograma para edição.

O espaço de trabalho e a paleta de processos com o(s) processo(s) configurado(s) são exibidos.

2. Clique no processo que você deseja executar.

Se o processo exigir dados de um processo de origem, certifique-se de que esse processo já tenha sido executado com êxito para que seus dados estejam disponíveis.

3. Clique no ícone **Executar** e selecione **Salvar e executar processo selecionado**. Você também pode clicar com o botão direito no processo e selecionar **Salvar e executar processo selecionado** no menu de contexto.

 A execução de apenas um processo ou de uma ramificação de um fluxograma não incrementa a ID de execução de um fluxograma. Ao executar apenas um processo ou uma ramificação, se houver registros de histórico de contatos, você será solicitado a escolher as opções do histórico de execução para poder continuar. Para obter mais detalhes, consulte [Sobre as opções do histórico de execução](#).

4. Quando a execução do processo estiver concluída, clique em **OK** na janela de confirmação.

O processo exibe uma marca de seleção azul quando é executado com êxito. Se houver erros, o processo exibirá um "X" vermelho.

Sobre as opções do histórico de execução

- ☼ A janela de opções do histórico de execução é exibida somente quando você executa uma ramificação ou processo que já gerou um histórico de contatos para a ID de execução atual. Se não existir uma nova instância de execução para uma ramificação ou processo reexecutado específico, será exibida a janela de opções do histórico de execução.

Use a janela de opções do histórico de execução para escolher como o novo histórico de contatos gerado será gravado na tabela do histórico de contatos.

Cenário de opções do histórico de execução

Você tem um fluxograma com duas ramificações e dois processos de contato, A e B, ambos configurados para registrar no histórico de contatos.

Você executa o fluxograma inteiro uma vez (desde o início, usando o comando Executar fluxograma). Isso cria uma nova ID de execução (por exemplo, ID de execução = 1) e gera o histórico de contatos para essa ID de execução.

Depois da execução bem-sucedida de todo o fluxograma, você edita o processo de contato A para fornecer uma oferta de acompanhamento para os mesmos usuários que receberam a primeira oferta. Portanto, você deseja executar novamente o processo de contato A. A ID de execução atual é "1" e o histórico de contatos já existe para o processo A e a ID de execução=1.

Quando você seleciona o processo de contato A e clica em "Executar processo", é exibida a janela de opções do histórico de execução. É possível optar por deixar a ID de execução inalterada (ID de execução=1) e substituir o histórico de contatos existente associado a essa ID de execução ou criar uma nova instância de execução (ou seja, mudar a ID de execução para 2), não alterar o histórico de contatos associado à ID de execução=1 e anexar o novo histórico de contatos associado à ID de execução=2.

Você está enviando uma oferta de acompanhamento e não quer perder o histórico de contatos associado à primeira oferta, de modo que seleciona **Criar uma nova instância de execução**. Isso altera a ID de execução para "2" e anexa os registros do histórico de contatos das mesmas IDs que receberam a primeira oferta à tabela do histórico de contatos.

Se você agora editar e executar o processo de contato B, a janela de opções do histórico de execução não será exibida, porque a ID de execução atual = 2 e o histórico de contatos associado à ID de execução =2 não existem para o processo de contato B. A execução apenas do processo de contato B gerará somente registros adicionais do histórico de contatos para a ID de execução = 2.

Referência da janela de opções do histórico de execução

A janela de opções do histórico de execução contém as seguintes opções:

Opção	Descrição
Criar uma nova instância de execução	Executa novamente uma ramificação ou processo específico do fluxograma usando uma nova ID de execução. Anexa os novos resultados, associados à nova ID de execução, à tabela do histórico de contatos. O histórico de contatos existente permanece inalterado.
Substituir o histórico de contatos da execução anterior	Reutiliza a ID de execução anterior e substitui o histórico de contatos anteriormente gerado para essa ID de execução (somente para o processo ou ramificação que está sendo executado). Os registros do histórico de contatos que foram gerados anteriormente para outras ramificações ou processos do fluxograma permanecem inalterados.
Cancelar	Cancela a execução da ramificação ou processo e não altera o histórico de contatos existente. O fluxograma permanece aberto no modo de edição.

Você não poderá substituir o histórico de contatos se existir um histórico de respostas associado. Portanto, se você selecionou **Substituir o histórico de contatos da execução anterior** e houver registros do histórico de respostas associado, poderá escolher uma das duas opções:

- Clique em **OK** para limpar os registros do histórico de respostas e os registros do histórico de contatos. Esta será sua única opção se existir um histórico de respostas e você desejar substituir o histórico de contatos da execução anterior.
- Clique em **Cancelar** para cancelar a limpeza dos registros do histórico de contatos. Você pode escolher **Criar uma nova instância de execução** para criar uma nova instância de execução a fim de executar o processo de contato atual.

Como escolher origens de dados para processos

Em muitos processos, incluindo Audiência, Criar segmento, Cubo, Extrair, Modelo, Resposta, Segmento e Selecionar, você deve especificar uma origem de dados na qual o processo atuará. A origem de dados de um processo pode ser uma célula, um segmento, uma tabela ou, talvez, várias tabelas de entrada.

Na maioria dos casos, você especifica a origem de dados para um processo no campo **Entrada** da primeira guia da janela de configuração, usando a lista suspensa **Entrada**.

Selecionar uma célula, segmento ou tabela de entrada como a entrada para um processo

Na primeira guia da janela de configuração do processo, selecione a célula, segmento ou tabela de entrada na lista suspensa **Entrada**. A lista suspensa **Entrada** exibe todas as tabelas base atualmente mapeadas no catálogo de tabelas, junto com seus níveis de audiência. Se houver uma célula de entrada, apenas as tabelas com o mesmo nível de audiência da célula serão exibidas.

Selecionar várias tabelas como entrada em um processo

Você pode selecionar mais de uma tabela como entrada em um processo.

1. Na caixa de diálogo de configuração do processo, selecione **Tabelas > Várias tabelas** a partir da lista suspensa **Entrada**.

 Se forem selecionadas várias tabelas, elas deverão ter o mesmo nível de audiência.

Você também pode clicar no botão de reticências. A janela **Selecionar tabelas para uso** exibe todas as tabelas base no catálogo de tabelas da campanha.

2. Marque a caixa ao lado de cada tabela que você deseja selecionar.
3. Clique em **OK** para voltar à caixa de diálogo de configuração do processo. O campo **Entrada** exibe "Várias tabelas", que você pode exibir clicando no botão de reticências.

Mapear uma nova tabela para selecionar como origem

Na caixa de diálogo de configuração do processo, selecione **Tabelas > Nova tabela** a partir da lista suspensa **Entrada**.

A janela **Definição de nova tabela** pré-seleciona o tipo **Tabela de registro base**. Você mapeia uma nova tabela base em uma caixa de diálogo de configuração do processo da mesma forma que mapeia uma tabela na caixa de diálogo **Mapeamentos de tabela**.

 É necessário ter as permissões apropriadas para mapear tabelas. Para obter detalhes sobre o mapeamento de tabelas, consulte o *Guia do administrador do Campaign*.

Como escolher o processamento no banco de dados para processos

O processamento no banco de dados é uma opção que você pode ativar ou desativar nos processos de seu fluxograma, tanto globalmente quanto para cada fluxograma.

✨ O processamento no banco de dados não tem suporte em todos os bancos de dados. O seu administrador do Campaign pode confirmar se esta opção está disponível para suas origens de dados.

A opção de processamento no banco de dados determina:

- quais operações são realizadas no nível do banco de dados ou no nível do servidor local do Campaign; e
- o que ocorre nos resultados das operações.

Em geral, a opção de processamento no banco de dados melhora o desempenho do fluxograma impedindo que IDs de seu banco de dados sejam copiadas desnecessariamente no servidor do Campaign para processamento. Com a ativação do processamento no banco de dados, tarefas de processamento como classificar, unir e mesclar dados são feitas, sempre que possível, no servidor de banco de dados e não no servidor do Campaign, e as células de saída dos processos são armazenadas em tabelas temporárias no servidor de banco de dados.

Dependendo da lógica necessária, algumas funções ainda serão executadas no servidor do Campaign, mesmo com o processamento no banco de dados ativado. Por exemplo, quando o Campaign calcula um campo derivado, primeiro ele avalia a fórmula desse campo para ver se alguma parte do cálculo pode ser executada usando SQL. Se puderem ser usadas instruções SQL simples para executar o cálculo, ele poderá ser feito "no banco de dados". Caso contrário, serão criadas tabelas temporárias no servidor do Campaign para manipular os cálculos e preservar os resultados em todos os processos dentro de um fluxograma.

! O processamento no banco de dados não poderá ser feito se você tiver especificado alguma limitação no tamanho da célula de saída ou se tabelas temporárias estiverem desabilitadas para o processo.

O processamento de macros personalizadas que consistem em instruções de SQL bruto é executado no banco de dados, com as seguintes limitações:

- Todas as macros personalizadas de SQL bruto devem começar com `select` e devem conter exatamente um `from` no restante do texto.
- Para bancos de dados que oferecem suporte apenas à sintaxe `insert into <TempTable>`, é necessário ter pelo menos uma tabela base mapeada para a mesma origem de dados no mesmo nível de audiência da macro personalizada de SQL bruto. Se os campos selecionados pela macro personalizada de SQL bruto forem muito grandes para os campos da tabela temporária, ocorrerá um erro de tempo de execução.

- ! Se você estiver usando SQL bruto com processamento no banco de dados, deverá codificar o SQL bruto para que se associe à tabela temporária a partir do processo ascendente; caso contrário, os resultados não entrarão no escopo do processo ascendente.
-

Ativar ou desativar o processamento no banco de dados

A configuração do processamento no banco de dados pode ser definida:

- para cada fluxograma
- globalmente, para todo o sistema

O ideal para esta opção é desativar a configuração global e definir a opção no nível do fluxograma

Ativar ou desativar o processamento no banco de dados para um fluxograma

A opção de processamento no banco de dados para um fluxograma específico substitui a configuração global.

1. Na página de um fluxograma, no modo **Edição**, clique no ícone **Admin** e selecione **Configurações avançadas**.

É exibida a janela Configurações avançadas.

2. Marque a caixa de seleção **Usar otimização no banco de dados durante a execução do fluxograma**.

3. Clique em **OK**.

Quando você salva e executa o fluxograma, o processamento no banco de dados é usado sempre que possível.

Ativar ou desativar o processamento no banco de dados globalmente

Para ativar ou desativar o processamento no banco de dados globalmente, defina a propriedade `Campaign > partitions > partition[n] > server > optimization > useInDbOptimization` na página Configuração para o valor apropriado (TRUE ou FALSE).

Para obter mais informações sobre o uso da página Configuração, consulte o *Guia do administrador do Marketing Platform*.

Criação de consultas em processos

Quando você configura processos específicos, pode usar consultas para retornar dados específicos de suas fontes de dados. O Campaign facilita a criação de consultas usando qualquer um dos seguintes métodos:

- [Apontar e clicar](#)
- [Construtor de texto](#)
- [Auxiliar de consulta](#)
- [SQL](#)

Como as consultas são avaliadas nos processos do Campaign

As consultas em processos do Campaign são avaliadas da esquerda para a direita usando regras matemáticas.

Por exemplo, a seguinte instrução:

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

é avaliada como:

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

Ou seja, a primeira parte da instrução (**[UserVar.1] < PDF**) é avaliada como verdadeira ou falsa (1 ou 0), e o resultado é passado à segunda instrução:

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

Para que o exemplo seja avaliado como PDF maior que [UserVar.1] e menor que [UserVar.2], você deveria elaborar a seguinte consulta:

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

Esta instrução é equivalente a:

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

Criar uma consulta com Apontar e clicar

Estas instruções descrevem como criar uma nova consulta usando o recurso **Apontar e clicar** na caixa de diálogo de configuração do processo.

Para editar uma consulta existente, clique duas vezes em qualquer item na consulta para selecionar outro valor. A seleção de um novo item na lista suspensa **Selecionar com base em** removerá a consulta existente.

1. Em um processo que exige consultas, como Segmentar, Selecionar ou Extrair, acesse a caixa de diálogo de configuração do processo que contém a caixa de texto da consulta.

Por padrão, o construtor de consultas **Apontar e clicar** é exibido. Todas as consultas existentes são mostradas na caixa de texto de consulta.

2. À medida que você clica em cada uma das colunas na área de texto à esquerda (FieldName, Oper., Value, And/Or), as opções que podem ser selecionadas na coluna desejada são exibidas na caixa à direita.
 - Clique na coluna **Nome do campo** para ver a lista de **Campos disponíveis**, inclusive os campos gerados pelo IBM Unica Campaign . Você também pode clicar em **Campos derivados...** para criar campos derivados.
 - Clique na coluna **Oper.** para ver a lista de operadores;
 - Clique na coluna **Valor** para ver os valores possíveis de acordo com sua seleção em **Nome do campo**;
 - Clique na coluna **E/Ou** para ver E e OU como operadores. Use essa coluna para criar várias instruções;
 - Selecione a expressão inteira para ver as ações que você pode executar em Para expressões selecionadas: Adicionar, Remover, Limpar tudo, Mover para cima, Mover para baixo, Inserir e Excluir.
3. Crie sua consulta clicando em cada célula da coluna na área de texto à esquerda. Em seguida, clique duas vezes para fazer sua seleção na lista à direita. Você também pode clicar uma vez e, em seguida, clicar em **<-Usar** para mover a seleção para a caixa de texto à esquerda.

 Ao selecionar um campo de tabela, você pode clicar em **Perfil** para revisar os valores do campo selecionado.

4. Para verificar a sintaxe da consulta, clique em **Verificar sintaxe**. A verificação da sintaxe de sua consulta não adiciona nenhuma carga ao servidor de banco de dados.

O Campaign exibe uma janela de confirmação que mostra todos os erros encontrados.

5. Para ver os resultados da execução da consulta, clique em **Testar consulta**.

 As supressões globais e os limites de tamanho da célula não são aplicados nas contagens de Testar consulta. As consultas também podem retornar dados não-normalizados. Para obter uma contagem de resultados precisa, realize uma execução de teste do processo.

Uma barra de progresso é exibida enquanto a consulta é testada. Clique em **Cancelar** para parar o teste.

Quando o teste estiver concluído, o Campaign exibirá uma janela de confirmação que mostrará o número de linhas que a consulta retornou. (Esse número pode ser diferente quando a campanha é realmente executada.)

6. Quando terminar de criar a consulta, clique em **OK**.

Criar uma consulta com o Construtor de texto

Estas instruções descrevem como criar uma nova consulta usando o recurso Construtor de texto na caixa de diálogo de configuração do processo.

Para editar uma consulta existente, edite o texto da consulta diretamente na caixa de texto da consulta.

1. Em um processo que exige consultas, como Segmentar, Selecionar ou Extrair, acesse a caixa de diálogo de configuração do processo que contém a caixa de texto da consulta.

Por padrão, o construtor de consultas **Apontar e clicar** é exibido. Todas as consultas existentes são mostradas na caixa de texto de consulta.

2. Clique em **Construtor de texto**.

As colunas da consulta **Apontar e clicar** são substituídas por uma caixa de texto em branco.

3. Selecione uma origem de dados de entrada e uma origem de dados para consulta a partir da lista suspensa **Selecionar com base em**.

A lista de **Campos disponíveis** é exibida com base em sua escolha em **Selecionar com base em**.

4. Crie sua consulta:

- Selecionando o(s) nome(s) de campo ou tabela na lista **Campos disponíveis** e clicando duas vezes nele(s) para inseri-lo(s) na caixa de texto da consulta. Você também pode clicar uma vez e, em seguida, clicar em **<-Usar** para mover a seleção para a caixa de texto à esquerda.
- Inserindo os operadores e valores necessários. Para ver os valores de um campo selecionado, você pode clicar em **Perfil**.

 Embora você possa inserir nomes de campos e tabelas diretamente na caixa de texto da consulta, selecioná-los a partir da lista ajuda a evitar erros de sintaxe.

5. Para verificar a sintaxe da consulta, clique em **Verificar sintaxe**.

O Campaign exibe uma janela de confirmação que mostra todos os erros encontrados.. Clique em **OK**

A verificação da sintaxe de sua consulta não adiciona nenhuma carga ao servidor de banco de dados.

6. Se deseja ver os resultados da execução da consulta, clique em **Testar consulta**.

 As supressões globais e os limites de tamanho da célula não são aplicados nas contagens de Testar consulta. As consultas também podem retornar dados não-normalizados. Para obter uma contagem de resultados precisa, realize uma execução de teste do processo.

Uma barra de progresso é exibida enquanto a consulta é testada. Clique em **Cancelar** para parar o teste.

Quando o teste estiver concluído, o Campaign exibirá uma janela de confirmação que mostrará o número de linhas que a consulta retornou. (Esse número pode ser diferente quando a campanha é executada.)

7. Quando terminar de criar a consulta, clique em **OK**.

A caixa de configuração do processo é fechada e você volta à página do fluxograma no modo **Edição**.

Criar uma consulta usando o Auxiliar de consultas

O **Auxiliar de consultas** oferece operadores e funções selecionáveis que você pode combinar com os campos disponíveis para criar uma consulta. O **Auxiliar de consultas** pode ajudá-lo a criar consultas na linguagem de macro do Campaign ou com macros personalizadas.

1. Em um processo que exige consultas, como Segmentar, Selecionar ou Extrair, acesse a caixa de diálogo de configuração do processo que contém a caixa de texto da consulta.

Por padrão, o construtor de consultas **Apontar e clicar** é exibido. Todas as consultas existentes são mostradas na caixa de texto de consulta.

2. Clique em **Construtor de texto**.

As colunas da consulta **Apontar e clicar** são substituídas por uma caixa de texto em branco. O botão **Auxiliar de consultas** é habilitado.

3. Clique em **Auxiliar de consultas**.

O Auxiliar de consultas é exibido abaixo da caixa de texto da consulta. O Auxiliar de consultas contém um conjunto de botões para inserir operadores usados com frequência, bem como uma lista completa de macros.

4. Crie sua consulta:

- a. Selecionando a macro que deseja usar na lista de macros do **Auxiliar de consulta** e clicando duas vezes nela para inseri-la na caixa de texto da consulta. Quando você seleciona uma macro, o **Auxiliar de consulta** exibe uma breve descrição e a sintaxe da macro selecionada.

 Se você selecionar uma macro personalizada, a descrição e a sintaxe exibidas serão as definidas pela pessoa que criou a macro.

- b. Inserindo os operadores necessários digitando ou usando os botões do Assistente de consultas.

 Embora você possa inserir nomes de campos e tabelas diretamente na caixa de texto da consulta, selecioná-los a partir da lista ajuda a evitar erros de sintaxe.

5. Continue a criação de sua consulta usando o **Construtor de texto**.
6. Quando terminar de criar a consulta, clique em **Fechar**.

O Auxiliar de consultas é fechado.

7. Clique em **OK** para fechar a caixa de diálogo de configuração do processo.

Criação de consultas usando SQL

Se você for um usuário experiente de SQL, poderá criar sua própria consulta SQL ou usar consultas SQL criadas em outros aplicativos copiando-as e colando-as. Escrever um SQL bruto é uma função avançada do Campaign; os usuários são responsáveis pela sintaxe e por obter resultados corretos para a consulta.

! Obter resultados corretos ao usar SQL bruto em um processo Selecionar (ou seja, a lista correta de IDs de audiência) requer o uso do token `<TempTable>` quando a otimização no banco de dados está habilitada e há uma célula de entrada para o processo Selecionar. Além disso, para melhorar significativamente o desempenho quando o Campaign processa tabelas muito grandes, use o token `<TempTable>` mesmo quando não estiver usando a otimização no banco de dados.

Uma consulta SQL deve retornar uma lista de **somente** IDs exclusivas, conforme definido pela chave de uma tabela base.

Sua consulta deve usar a seguinte sintaxe:

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

A consulta solicita ao banco de dados que execute a classificação e a desduplicação de dados. Se você omitir a cláusula `DISTINCT` ou `ORDERBY`, o Campaign ainda classificará e desduplicará os dados no servidor do aplicativo, ou seja, você ainda receberá os resultados corretos, mas o desempenho provavelmente ficará mais lento.

- Se você escolheu **Selecionar todas as IDs de cliente**, poderá criar comandos em SQL bruto para executar em registros em um banco de dados especificado antes ou depois da execução do processo **Selecionar**.
- Se você escolheu aplicar os critérios de seleção às IDs de cliente, além das mencionadas acima, também poderá habilitar o uso do SQL bruto no **Construtor de consultas** ao criar seus critérios de seleção. Caso contrário, você só poderá utilizar **Expressões do Unica** e macros personalizadas.

Criação de instruções em SQL bruto no Campaign

Nos processos que exigem consultas, clique em **Avançado** na janela de edição de consultas para acessar os recursos das **Configurações avançadas**. Os recursos reais variam entre os processos.

Por exemplo, no processo Selecionar, você pode usar as **Configurações avançadas** para criar uma consulta usando o SQL bruto ou para executar comandos SQL de pré e pós-processamento.

A janela Configurações avançadas inclui dois painéis:

- **Pré-processamento** — insira o SQL bruto a ser processado antes da execução da consulta
- **Pós-processamento** — insira o SQL bruto a ser processado após a execução da consulta

Esse recurso permite que você incorpore procedimentos de SQL como parte da execução do processo e é útil na aplicação do Campaign em atividades como ETL, atualizações de armazenamentos de rotina, ajustes de desempenho em linha e funções de segurança.

Você pode usar as instruções SQL de pré e pós-processamento nas **Configurações avançadas** para:

- Executar procedimentos armazenados no banco de dados
- Criar, eliminar e recriar tabelas e índices
- Conceder ou alterar privilégios para outros usuários ou grupos
- Organizar comandos de bancos de dados com várias etapas
- Executar rotinas complexas de bancos de dados, sem a necessidade de usar scripts externos para a conexão com o banco de dados

As instruções SQL são executadas na ordem em que aparecem.

- As instruções SQL de pré-processamento são executadas antes da consulta.
- As instruções SQL de pós-processamento são executadas após a consulta.

Elas podem ser usadas com o SQL bruto ou com o processamento padrão na consulta do processo Selecionar.

Consultas em SQL bruto e processamento no banco de dados

Para obter detalhes sobre o processamento no banco de dados com consultas em SQL bruto, consulte [Sobre a escolha do processamento no banco de dados para processos](#).

Como usar os tokens TempTable e OutputTempTable em consultas em SQL bruto

Quando você usa uma consulta em SQL bruto em um processo Selecionar com uma célula de entrada, o comportamento no Campaign é diferente, conforme a otimização no banco de dados estiver ou não habilitada.

Quando a otimização no BD estiver desabilitada, é feita a correspondência automática da lista de IDs da consulta em SQL bruto com a lista de IDs da célula de entrada, de modo que a lista resultante de IDs seja um subconjunto da célula, conforme esperado. No entanto, quando a otimização no BD estiver habilitada, o Campaign espera que a lista de IDs gerada pelo processo Selecionar seja a lista final e não faz a correspondência automática dessa lista com a lista de IDs de qualquer célula de entrada. Assim, quando a otimização no BD estiver habilitada, é essencial que a

consulta em SQL bruto criada para um processo Selecionar intermediário (em outras palavras, um processo Selecionar com uma célula de entrada) use o token <TempTable> para fazer a junção correta na célula de entrada. Isso não só garante resultados corretos, mas também melhora o desempenho, evitando o processamento externo de IDs de audiência que não estão na célula de entrada.

☀ Para obter o melhor desempenho, use o token <TempTable> mesmo quando não estiver usando a otimização no banco de dados. O uso do token <TempTable> pode melhorar significativamente o desempenho, especialmente quando o Campaign processa tabelas muito grandes.

Além disso, o uso do token <OutputTempTable> mantém a otimização no banco de dados e evita que as IDs de audiência sejam recuperadas do banco de dados para o servidor do Campaign.

Exemplo: como usar os tokens TempTable e OutputTempTable

Digamos que você tem um processo Select1 que seleciona 10.000 clientes da categoria “Gold” (por exemplo, Indiv.AcctType = ‘Gold’). Você então conecta o processo Select1 a um segundo processo Selecionar (“Select2”) usando uma consulta em SQL bruto:

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

Esse exemplo seleciona clientes cuja soma de compras ultrapassa US\$500 e que estão na célula de entrada (ou seja, clientes que têm um tipo de conta “Gold”).

Em contraste, uma consulta em SQL bruto que omite o token <TempTable> e a junção:

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

primeiro calcula a soma das compras de todos os clientes na tabela Purchases (que pode ter milhões de clientes) e depois seleciona todos os clientes cuja soma de compras excede US\$500, independentemente de serem clientes “Gold” ou não.

Portanto, para obter o melhor desempenho, mesmo que a otimização no banco de dados esteja desabilitada, crie suas consultas em SQL bruto usando o token <TempTable> quando existir uma célula de entrada.

Para simplificar, este exemplo não usa o token <OutputTempTable>, mas, para manter a otimização no banco de dados e evitar que as IDs de audiência sejam recuperadas novamente do banco de dados para o servidor do Campaign, você deve incluir o token <OutputTempTable> em sua consulta em SQL bruto. Por exemplo:

```
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
```

Como referenciar tabelas de extração em consultas de SQL bruto

Você pode referenciar uma tabela de extração em processos subsequentes ao atual através de SQL bruto, usando o token <Extract>. Use esse token para especificar subconjuntos de dados para processamento subsequente, os quais podem melhorar o desempenho quando se trabalha com tabelas muito grandes.

O exemplo a seguir consulta uma tabela de extração para selecionar as IDs de cliente de todos os clientes cuja conta bancária supere US\$1.000.

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

Nos fluxogramas que contêm vários processos Extrair, o token <Extract> sempre se refere à última tabela de extração disponível.

-
- 💡 Após uma mesclagem, o token <Extract> pode ser válido ou não. Faça uma execução de teste do fluxograma para determinar se o token funciona como esperado.
-

Criar uma consulta em SQL bruto na Área de entrada de texto SQL

1. Ative a opção **Selecionar registros com** na guia Origem do processo Selecionar.
2. Clique em **Avançado**.
A janela Configurações avançadas é exibida.
3. Habilite **Usar SQL bruto para seleção de registros**.
4. Selecione a origem de dados da consulta na lista suspensa **Banco de dados**.
5. Selecione a audiência de destino na lista suspensa **Nível de audiência**.
6. Clique em **OK** para fechar a janela Configurações avançadas.
7. Clique dentro da área de entrada de texto SQL.
8. Crie uma consulta:
 - Inserindo o SQL bruto no painel de entrada de texto SQL
 - Usando o **Auxiliar de consultas**
 - Usando **Apontar e clicar**

-
- 💡 Se você clicar em **Apontar e clicar**, voltará à criação de uma expressão de consulta não SQL.
-

9. (Opcional) Clique em **Testar consulta**.

-
- ! As supressões globais e os limites de tamanho da célula não são aplicados nas contagens de Testar consulta. As consultas também podem retornar dados não normalizados. Para obter uma contagem de resultados precisa, realize uma execução de teste do processo.
-

10. Quando terminar de criar e testar sua consulta, clique em **OK** para fechar a janela e salvar a configuração.

Transmitir vários comandos em uma instrução em SQL bruto

Você pode transmitir vários comandos em uma instrução em SQL bruto.

Se o seu banco de dados permitir que sejam transmitidos vários comandos, você poderá inserir quantos comandos SQL válidos precisar, com as seguintes regras:

- Os comandos devem ser separados com o delimitador apropriado;
- O último comando deve ser um comando de seleção;
- Esse comando de seleção deve selecionar todos os campos relevantes exigidos na definição do seu nível de audiência, na mesma ordem do nível de audiência definido;
- Não serão utilizadas outras instruções de seleção.

1. Habilite a opção **Selecionar registros com** na guia Origem do processo Selecionar.

2. Clique em **Avançado**.

É exibida a janela Configurações avançadas.

3. Clique para habilitar **Usar SQL bruto**.

Isso ativa o SQL bruto, um recurso que transmite sua sintaxe de consulta exata para o banco de dados.

4. Selecione o banco de dados que será usado e o nível de audiência desejado.

Clique em **OK**.

5. Insira os comandos SQL na caixa de texto **Selecionar registros com**.

Clique em **OK**.

Especificar instruções SQL de pré e pós-processamento

1. Na guia **Origem** de um processo Selecionar, clique em **Avançado**.

A janela Configurações avançadas é exibida.

2. Para inserir uma instrução de pré-processamento em SQL bruto, clique duas vezes no campo **Pré-processamento** e insira a instrução SQL que deseja executar antes da execução do processo.

3. Em seguida, clique no campo **Banco de dados** naquela linha e selecione o nome do banco de dados no qual deseja executar essa instrução.

- 💡 A lista suspensa **Banco de dados** exibe todos os bancos de dados disponíveis (aqueles para os quais uma categoria de origem de dados foi configurada na página Configuração do Marketing Platform). Se o seu banco de dados não for exibido nessa lista suspensa, entre em contato com o administrador do sistema do Campaign.
-
4. Clique para marcar a caixa de seleção **SQL** se desejar exibir somente as funções SQL no painel da lista. Clique novamente para desmarcar, para ver a lista completa de funções e operadores disponíveis.
-
- 💡 Se você já tiver habilitado a opção **Usar SQL bruto** na janela Configurações avançadas, a opção **SQL** no Auxiliar de consultas estará habilitada. Isso ocultará as funções de macro do Campaign, de modo que apenas operadores e funções SQL sejam exibidos.
-

Determinação de perfis de campo

O recurso **Perfil** permite que você visualize uma lista de valores distintos e sua frequência de ocorrência para um campo selecionado. Você pode determinar o perfil de qualquer campo que esteja disponível em qualquer processo em que apareça o botão **Perfil**, como a lista suspensa **Segmento por campo** no processo Segmentar, ou as listas de **Campos disponíveis** ou de **Campos candidatos** em outras caixas de diálogo de configuração do processo. Somente os registros da célula atual são incluídos na contagem, a menos que as contagens tenham sido pré-calculadas.

- 💡 Você deve ter as permissões apropriadas para determinar perfis de campo. Consulte o administrador do sistema em caso de dúvidas sobre o acesso a esse recurso.
-

Determinar um perfil de campo

O Campaign determina automaticamente o perfil de um campo quando você o seleciona em um campo que tenha o botão **Perfil** correspondente. Você pode analisar qualquer campo em qualquer origem de dados mapeada.

1. Na janela de configuração de um processo no qual apareça o botão Perfil, selecione o campo cujo perfil deseja determinar. Você também pode determinar o perfil de campos derivados.

A janela Determinar perfil do campo selecionado é exibida.

Campaign determina o perfil dos dados no campo selecionado. As categorias e contagens de frequência são atualizadas dinamicamente à medida que avança a determinação do perfil.

-
- ⚡ Aguarde até que a análise seja concluída, antes de usar os resultados da determinação do perfil, para garantir que todas as categorias sejam processadas e as contagens concluídas.
-

Quando a determinação do perfil estiver concluída, a janela Determinar perfil do campo selecionado exibirá:

- A lista de valores no campo selecionado, exibida na coluna **Categoria**, e a **Contagem** correspondente de IDs com esse valor.
-
- ⚡ O número máximo padrão de categorias (compartimentos distintos de valores) que pode ser exibido é 25. O Campaign exibe automaticamente os valores no número máximo de categorias, agrupando-os para criar segmentos com tamanho aproximadamente igual. Você pode alterar o número máximo de categorias.
-
- O painel **Estatística** à direita exibe a contagem total de IDs e outros detalhes sobre os dados daquele campo, incluindo:
 - O número de valores NULOS encontrados
 - O número total de categorias, ou valores, daquele campo
 - Valores estatísticos dos dados, incluindo média, desvio padrão, valores mínimo e máximo.
-
- ⚡ **Média, Desvio padrão, Mín. e Máx.** não estão disponíveis para campos de texto ASCII. Quando você determina o perfil de campos de texto, todos esses valores são exibidos como zero.
-

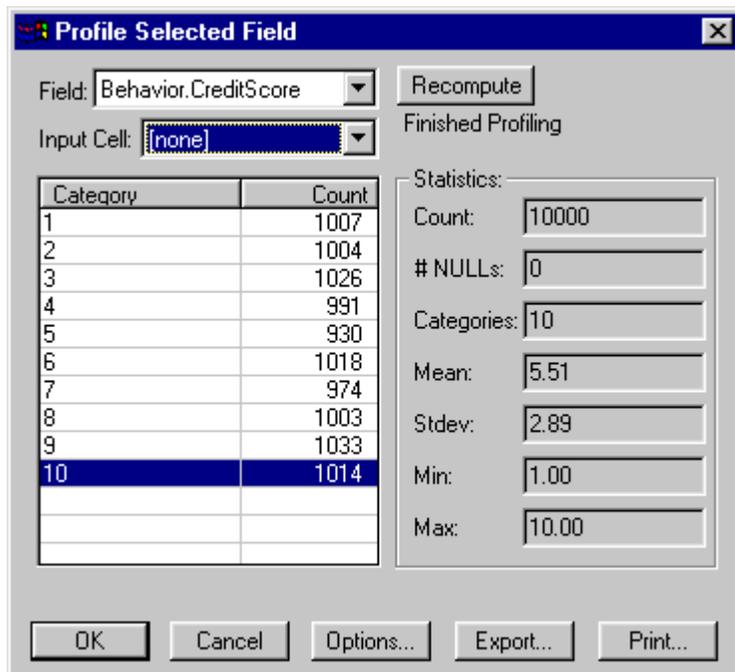
Restrição da entrada para determinação do perfil

Quando o Campaign determina o perfil de um campo, ele cria apenas os segmentos que estão disponíveis na entrada para o processo no qual você está realizando a determinação do perfil.

Em outras palavras, se você restringir a entrada para o processo Segmentar e depois analisar esses dados com base no mesmo campo no qual eles foram restringidos, os resultados da análise poderão exibir apenas os segmentos que estavam disponíveis na entrada restrita.

Por exemplo, em um processo Segmentar, se você usar uma consulta para selecionar apenas as IDs associadas à pontuação de crédito < 5 de uma lista de 10 possíveis níveis de pontuação de crédito e, em seguida, determinar o perfil do mesmo campo (neste exemplo, Behavior.CreditScore), o Campaign poderá exibir apenas os quatro segmentos correspondentes àqueles quatro níveis de pontuação de crédito restantes.

Os exemplos a seguir comparam um perfil irrestrito (no qual a **Célula de entrada** na janela Determinar perfil do campo selecionado está definida como **Nenhuma**) e um perfil restrito (no qual a **Célula de entrada** está definida como Select1.out).



Field: Behavior.CreditScore Recompute

Input Cell: [none] Finished Profiling

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

Statistics:

Count: 10000

NULLs: 0

Categories: 10

Mean: 5.51

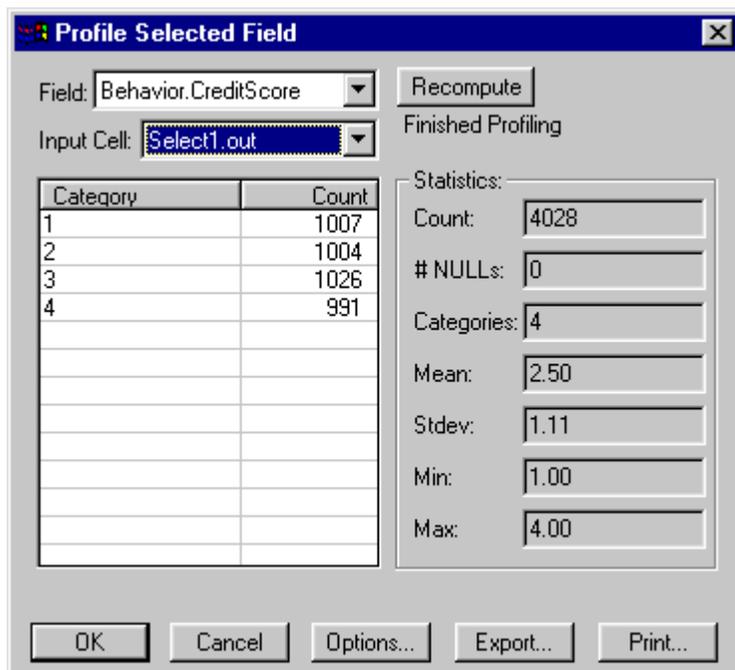
Stdev: 2.89

Min: 1.00

Max: 10.00

OK Cancel Options... Export... Print...

Na janela Determinar perfil do campo selecionado, a **Célula de entrada** está definida como Nenhuma. Quando a determinação do perfil é executada, todos os 10 valores distintos no campo Behavior.CreditScore são exibidos.



Field: Behavior.CreditScore Recompute

Input Cell: Select1.out Finished Profiling

Category	Count
1	1007
2	1004
3	1026
4	991

Statistics:

Count: 4028

NULLs: 0

Categories: 4

Mean: 2.50

Stdev: 1.11

Min: 1.00

Max: 4.00

OK Cancel Options... Export... Print...

Na janela Determinar perfil do campo selecionado, a **Célula de entrada** é definida como Select1.out, a célula de saída de um processo Selecionar que fornece entrada para o processo atual e está restrita a pontuações de crédito de 1 a 4.

Quando a determinação do perfil é executada, somente 4 categorias são exibidas, cada uma correspondendo a um dos valores permitidos na célula de entrada.

Como desabilitar a determinação de perfil

A determinação de perfil em tempo real permite que você exiba e use características de um determinado campo. No entanto, quando se trabalha com bancos de dados grandes, isso pode afetar o desempenho. Por essa razão, o Campaign permite que essa opção seja desabilitada.

Quando a determinação de perfil em tempo real é desabilitada e você clica em **Perfil**, a janela Determinar perfil do campo selecionado é exibida, mas uma mensagem é exibida na parte inferior da janela indicando que a determinação de perfil em tempo real não está desabilitada.

Se a determinação de perfil estiver desabilitada e o campo não estiver configurado para ser pré-calculado, a janela Determinar perfil do campo selecionado indicará que não há dados disponíveis, nenhuma contagem ou categoria será exibida e todas as contagens de **Estatística** serão zeradas.

Quando houver valores pré-calculados disponíveis para um campo, ao ser executada a análise, esses valores serão exibidos no lugar dos valores "reais" desabilitados. A janela Determinar perfil do campo selecionado indica que a origem de dados é "Importada" e exibe a data e a hora da última atualização dos valores pré-calculados.

Para obter mais informações sobre a rejeição de obter perfil em tempo real, consulte o *Guia do administrador do Campaign*.

Definição das opções de determinação de perfil

Você pode estabelecer como o recurso Determinação de perfil será executado:

- [Restringindo a entrada para determinação de perfil](#)
- [Desabilitando a determinação de perfil](#)

Além disso, você também pode definir essas opções na janela Opções de determinação de perfil:

- [Especificando o número máximo de segmentos do perfil](#)
- [Determinando o perfil por tipo de meta](#)

Acessar a janela Opções de determinação de perfil

1. A partir de qualquer caixa de diálogo de processo na qual a opção Determinação de perfil esteja disponível, selecione um campo para a determinação de perfil ou clique em **Perfil**.

A janela Determinar perfil de campo selecionado é exibida.

2. Na janela Determinar perfil de campo selecionado, clique em Opções.

A janela Opções da determinação de perfil é exibida.

Especificação do número máximo de segmentos do perfil

Quando você determina o **Perfil** de um campo, o Campaign cria automaticamente segmentos de acordo com o número máximo definido na janela Opções da determinação de perfil. Por padrão, no máximo 25 segmentos são permitidos.

Você pode alterar o número máximo de segmentos que serão usados para a determinação de perfil. Depois que essa configuração for alterada, a nova configuração será usada para todos os perfis subsequentes, até que ela seja redefinida.

- ✦ Se o número de valores distintos no campo cujo perfil você está determinando ultrapassar o número máximo de segmentos permitido, o perfil agrupará os valores em segmentos com tamanho aproximadamente igual para impedir que o número máximo de segmentos seja ultrapassado.

Definir o número máximo de segmentos para a determinação de perfil

1. Na janela Determinar perfil de campo selecionado, clique em **Opções**.
A janela Opções da determinação de perfil é exibida.
2. No campo **Número de segmentos**, insira um número inteiro para indicar o número máximo de segmentos no qual você deseja que os valores do campo sejam agrupados. Por padrão, esse valor é 25.
3. Clique em **OK** para salvar suas configurações e voltar à janela Determinar perfil de campo selecionado.

O perfil é recalculado usando a nova configuração de número máximo de segmentos.

Determinação do perfil por tipo de meta

Você pode especificar se devem ser usadas as informações de tipo de metadados durante a determinação de perfil habilitando ou desabilitando a caixa de seleção **Determinar perfil por tipo de meta** na janela Opções da determinação de perfil.

O comportamento desejado geralmente é ter a opção **Determinar perfil por tipo de meta** habilitada. Os tipos de dados associados aos campos que contêm datas, moedas, números de telefone e outras informações numéricas são corretamente classificados e armazenados usando as informações de metadados, e não a classificação exclusivamente baseada em texto ASCII.

Por exemplo, a tabela a seguir mostra um campo de data classificado usando informações de tipo de meta e sem o uso dessas informações. A determinação de perfil realizada sem usar o tipo de meta produz resultados exclusivamente classificados como numéricos, enquanto a determinação de perfil com tipo de meta reconhece que os dados são formatados como datas e os classifica correspondentemente.

Perfil determinado por tipo de meta	Perfil determinado sem usar tipo de meta
25-DEC-2006	20-FEB-2007

Perfil determinado por tipo de meta	Perfil determinado sem usar tipo de meta
20-FEB-2007	20-MAR-2007
20-MAR-2007	25-DEC-2006

Atualização de uma contagem de perfil

É possível atualizar a contagem de perfil quando ocorrer algo que possa alterar os resultados (por exemplo, quando novos valores forem adicionados a um campo) ou sempre que a tabela de banco de dados for atualizada.

Para atualizar os resultados do perfil para um campo a partir da janela Determinar perfil do campo selecionado, clique em **Recalcular**.

 Quando você determina o perfil de um campo pela primeira vez a partir de uma tabela de dimensões, o Campaign devolve contagens que correspondem ao campo na tabela de dimensões. Quando você clica em **Recalcular** para atualizar os resultados do perfil, o Campaign devolve contagens a partir da junção resultante com a tabela base que está vinculada à tabela de dimensões. Se você quiser determinar o perfil de um campo da tabela de dimensões sem a junção com a tabela base, mapeie a tabela de dimensões como uma tabela base.

Inserir uma categoria de perfil em uma consulta

Ao criar uma expressão de consulta em uma caixa de diálogo de configuração do processo, você pode inserir um valor de campo na sua expressão de consulta.

1. Execute a determinação de perfil do campo selecionado.
2. Quando a determinação de perfil estiver concluída, na janela Determinar perfil do campo selecionado, clique duas vezes em uma categoria para inserir esse valor no local atual do cursor na caixa de texto da consulta.

 Caso você não consiga ver o valor desejado, isso pode ser devido ao agrupamento de vários valores em um segmento do perfil. Se você definir o número máximo de segmentos do perfil para um número maior que o de categorias (informado na janela Determinar perfil do campo selecionado), cada valor do campo será relacionado como uma categoria separada. Isso torna possível o acesso a todas as categorias existentes.

Imprimir os resultados de um perfil

1. Clique em **Imprimir** na janela Determinar perfil do campo selecionado.

É exibida a página Configuração de página, na qual é possível especificar as opções de impressão e da impressora.

2. Clique em **OK** para confirmar o envio do trabalho de impressão para a impressora.

Exportar dados do perfil

Após executar a determinação de perfil em um campo, você pode exportar os dados do perfil para um arquivo de texto delimitado.

1. Na janela Determinar perfil do campo selecionado, clique em **Exportar**.

 O botão **Exportar** estará disponível somente quando a determinação de perfil estiver concluída.

A janela Exportar dados de relatório é exibida.

2. (Opcional) Marque a caixa de seleção **Incluir rótulos de colunas** para incluir os títulos das colunas nos dados exportados.
3. Clique em **Exportar**.

A janela Download de arquivos é exibida.

4. Clique em **Abrir** para abrir os dados do perfil ou em **Salvar** para especificar um local para salvar o arquivo.

Se você clicou em Abrir, os dados do perfil serão exibidos em uma janela de planilha.

Se você clicou em Salvar, a janela **Salvar como** será exibida.

5. Se você clicou em Salvar, na janela Salvar como, navegue até o local no qual deseja que o arquivo de exportação seja salvo e digite o nome de arquivo que deseja usar para o arquivo exportado. Por padrão, o nome do arquivo de exportação é Campaign.xls.
6. Clique em **OK**.

Os dados são exportados para o arquivo que você especificou. A janela Download concluído é exibida.

Especificação de um arquivo de saída ou uma tabela para o registro em log de contatos

Os processos de contatos, como Mala direta ou Telemarketing, podem gravar os resultados em:

- tabelas do sistema
- um arquivo externo novo ou existente que você especifica
- uma tabela de banco de dados não mapeada

Especificar um arquivo de saída para o registro em log de contatos

1. Em um fluxograma, no modo **Edição**, a partir da caixa de diálogo de configuração do processo, selecione **Arquivo** na lista suspensa **Exportar para** ou **Registrar em log em**. A opção **Arquivo** normalmente é exibida na parte inferior da lista, depois da lista de tabelas mapeadas.

A janela Especificar arquivo de saída é exibida.

2. Selecione o tipo de arquivo no qual deseja gravar:
 - **Arquivo simples com dicionário de dados** para criar um novo arquivo com largura fixa e um novo arquivo de dicionário de dados.
 - **Arquivo simples baseado em dicionário de dados existente** para criar um novo arquivo com largura fixa e selecionar um arquivo de dicionário de dados existente.
 - **Arquivo delimitado** para criar um novo arquivo no qual os valores de campo são delimitados por tabulação, vírgula ou outro caractere.
3. Se você selecionou **Arquivo delimitado**:
 - Selecione a opção **Tabulação**, **Vírgula** ou **Outro**. Se você selecionou **Outro**, insira o caractere que será usado como delimitador no campo **Outro**.
 - Marque **Incluir rótulos na linha superior** se desejar que a primeira linha do arquivo contenha rótulos para cada coluna de dados.
4. Insira o nome e o caminho completos do arquivo no campo **Nome do arquivo** . Você também pode clicar em **Procurar** para navegar até um diretório e selecionar um arquivo existente.

 É possível utilizar variáveis de usuário no nome do arquivo de saída. Por exemplo, se você especificar MyFile<UserVar.a>.txt como nome da tabela e o valor da variável do usuário "a" for "ABC" no momento em que o processo for executado, a saída será gravada em um arquivo chamado MyFileABC.txt. Tenha em mente que você deve definir o valor inicial e o valor atual da variável do usuário antes de executar o fluxograma.

5. O Campaign automaticamente preenche o campo **Dicionário de dados** com um arquivo .dct com o mesmo nome e no mesmo local do arquivo que você inseriu.
6. Se você desejar usar um dicionário de dados diferente ou renomear o dicionário de dados, insira o nome e o caminho completos do arquivo de dicionário de dados no campo **Dicionário de dados**.
7. Clique em **OK**.

A janela Especificar arquivo de saída é fechada. Você retorna à caixa de diálogo de configuração do processo e o campo **Exportar para/Registrar em log em** exibe o caminho e o nome do arquivo que você inseriu.

Especificar uma tabela de banco de dados para registro em log

1. Na caixa de diálogo de configuração do processo, selecione **Nova tabela** ou **Tabela de banco de dados** a partir da lista suspensa **Exportar para** ou **Registrar em log em**. Essa opção geralmente é exibida na parte inferior da lista, depois da lista de tabelas mapeadas.

A janela Especificar tabela do banco de dados é exibida.

2. Especifique o nome da tabela.

 Você pode utilizar variáveis de usuário no nome da tabela. Por exemplo, se você especificar MyTable<UserVar.a> as como nome da tabela e o valor da variável do usuário "a" for "ABC" no momento em que o processo for executado, a saída será gravada em um arquivo chamado MyTableABC. Tenha em mente que você deve definir o valor inicial e o valor atual da variável do usuário antes de executar o fluxograma.

3. Selecione o nome do banco de dados na lista suspensa.

4. Clique em **OK**.

A janela Especificar tabela do banco de dados é fechada. Você retorna à caixa de diálogo de configuração do processo e o campo **Exportar para/Registrar em log em** exibe o nome da tabela do banco de dados que você inseriu.

5. Se já existir uma tabela com o nome que você especificou, escolha uma opção para gravar os dados de saída:
 - Acrescentar aos dados existentes — se você escolher essa opção, a tabela existente deverá ter um esquema compatível com os dados de saída. Em outras palavras, os nomes e os tipos de campos deverão corresponder e os tamanhos dos campos deverão permitir a gravação dos dados de saída.
 - Substituir todos os registros — se você escolher essa opção, as linhas existentes na tabela serão substituídas pelas novas linhas de saída.

Alteração da chave para seleção aleatória

A chave aleatória representa o ponto inicial que o Campaign utiliza para selecionar registros aleatoriamente. Se você estiver selecionando registros aleatoriamente, talvez queira alterar a chave aleatória em situações como as seguintes:

- Você tem exatamente o mesmo número de registros na mesma sequência e a utilização do mesmo valor de chave sempre que você executa esse processo resulta em registros criados nas mesmas amostras.
- Sua amostra aleatória atual gera resultados bastante distorcidos (por exemplo, se todos os homens de seus dados forem classificados em um grupo e todas as mulheres em outro).

Alterar a chave aleatória para registros selecionados

Na guia **Limite do tamanho da célula** da caixa de diálogo de configuração do processo, altere o ponto inicial da seleção aleatória de uma das seguintes formas:

- insira um valor numérico na caixa de texto **Chave aleatória**; ou
- clique em **Selecionar** para que o Campaign selecione aleatoriamente um novo valor de chave para você.

Como ignorar IDs duplicadas na saída do processo

Os processos Extrair, Telemarketing, Mala direta e Snapshot permitem que você especifique como deseja que as IDs duplicadas sejam tratadas na saída do processo. O padrão é permitir IDs duplicadas na saída. Siga estas etapas para especificar que as IDs duplicadas sejam excluídas da saída.

1. Na janela de configuração do processo, clique em **Mais**.

A janela **Configurações avançadas** é exibida.

- a. Para especificar que todos os registros com IDs duplicadas devem ser ignorados, marque a caixa de seleção **Ignorar registros com IDs duplicadas** e escolha os critérios que o Campaign utilizará para decidir qual registro deverá ser mantido se forem devolvidas IDs duplicadas. Por exemplo, você pode selecionar MaxOf e Household_Income para especificar que, quando forem devolvidas IDs duplicadas, o Campaign deverá exportar somente a ID com a maior renda familiar.

 Esta opção somente remove as duplicatas contidas no mesmo campo de entrada. Seus dados ainda podem conter IDs duplicadas se a mesma ID for exibida em vários campos. Caso você queira remover todas as IDs duplicadas, deve usar um processo Mesclar ou Segmentar ascendente em relação ao processo Extrair para limpar as IDs duplicadas ou criar segmentos mutuamente exclusivos.

2. Clique em **OK** para fechar a janela Configurações avançadas.

Suas configurações de ID duplicada são exibidas na janela de configuração.

Utilizar a ferramenta Calendário

A ferramenta Calendário está disponível para campos em todo o Campaign nos quais você pode inserir um valor de data.

1. Clique no botão de reticências ao lado do campo que requer um valor de data.

- A ferramenta Calendário é exibida. A data atual é selecionada por padrão.
2. Clique na data no mês exibido para selecioná-lo ou:
 - Altere o mês usando a lista suspensa **Mês**
 - Altere o ano usando as setas para cima e para baixo
 3. Clique em **OK** para inserir a data especificada no campo e fechar a janela Calendário.

6 Processos do IBM Unica Campaign

- [Lista de processos](#)
- [Processos de manipulação de dados](#)
- [Processos de execução](#)
- [Processos de otimização](#)

Lista de processos

Os processos a seguir, agrupados por tipo de processo, estão disponíveis no Campaign.

As seções de cada processo contêm orientações passo a passo sobre como configurá-los. Cada conjunto de instruções de configuração dos processos individuais pressupõe que você já adicionou o processo ao fluxograma como etapa inicial. Para obter detalhes sobre como adicionar um processo a um fluxograma, consulte [Para adicionar um novo processo a um fluxograma](#).

Você também pode consultar [Sobre como trabalhar com processos](#) para obter informações sobre a configuração de processos em geral.

Campaign oferece os seguintes tipos de processos:

- [Processos de manipulação de dados](#)
- [Processos de execução](#)
- [Processos de otimização](#)

✦ [Interact](#), [Optimize](#) e [eMessage](#) oferecem outros processos. Para obter mais informações, consulte a documentação desses produtos.

Processos de manipulação de dados

Campaign oferece os seguintes processos de manipulação de dados:

- [Audiência](#)
- [Extrair](#)
- [Mesclar](#)

- [Amostra](#)
- [Segmentar](#)
- [Selecionar](#)

Audiência

Os níveis de audiência definem a entidade-alvo com a qual você deseja trabalhar, como conta, cliente, família, produto ou divisão de negócios, e são definidos durante o processo de mapeamento de tabelas pelos administradores do sistema.

Use o processo de audiência de um fluxograma para alternar entre os níveis de audiência ou filtrar IDs por nível de audiência. Usando esse processo, você pode selecionar todas as entidades, algumas delas ou uma única entidade de um nível em relação a outro nível.

Por exemplo, use o processo Audiência para:

- Selecionar um cliente por família com base em uma regra de negócios (por exemplo, os homens mais velhos ou a pessoa com o saldo de conta mais alto);
- Selecionar todas as contas que pertencem a um determinado conjunto de clientes;
- Selecionar todas as contas com saldo negativo que pertencem a um determinado conjunto de clientes;
- Selecionar todas as famílias cujos membros possuem contas correntes;
- Selecionar clientes que fizeram três ou mais compras em um determinado intervalo de tempo.

 O processo Audiência pode fazer seleções em quaisquer tabelas definidas; por isso, você pode usá-lo como processo de nível superior no fluxograma para selecionar dados inicialmente.

Tópicos relacionados

- Níveis de audiência
- Agrupamento por domicílio
- Troca de níveis
- Configuração do processo Audiência

Níveis de audiência

Os níveis de audiência constituem as principais entidades que representam o modo como os dados de cliente (como conta, cliente, família, produto ou divisão de negócios) são armazenados. Os níveis de audiência podem ser organizados de forma hierárquica, mas não necessariamente o são. Estes são alguns exemplos de níveis de audiência hierárquicos normalmente encontrados em bancos de dados de marketing de clientes:

- Família > Cliente > Conta

- Empresa > Divisão > Cliente > Produto

Sua organização pode definir e usar um número ilimitado de níveis de audiência. Se usar vários níveis de audiência (por exemplo, cliente e família), você precisará entender como trabalhar com os níveis e o processo Audiência para atingir seus objetivos comerciais.

Os níveis de audiência são criados e mantidos por um administrador do Campaign. Para trocar de um nível de audiência para outro, é necessário que os dois níveis usados tenham chaves definidas na mesma tabela. Dessa forma, cria-se um mecanismo de “pesquisa” para trocar de um nível para outro.

Os níveis de audiência são globais e estão relacionados a cada tabela base mapeada. Assim, quando um fluxograma é carregado, os níveis de audiência são carregados junto com os mapeamentos de tabela nesse fluxograma.

Se você tiver permissões para mapear tabelas no Campaign, quando mapear uma nova tabela, poderá mapeá-la para um ou mais níveis de audiência existentes, mas não poderá criar novos níveis. Apenas os usuários que têm as permissões apropriadas, geralmente os administradores de sistema, podem criar níveis de audiência no Campaign.

No processo Audiência, você especifica um nível de audiência de entrada e outro de saída. Os níveis de audiência de entrada e de saída podem ser iguais (por exemplo, Cliente) ou diferentes (como Cliente e Família). Use o processo Audiência para permanecer no mesmo nível de audiência ou alternar entre os níveis.

Agrupamento por domicílio

"Agrupamento por domicílio" é um termo geral utilizado para descrever a redução do número de membros no nível de audiência atual por demarcação usando outro nível de audiência. Um dos exemplos mais comuns de agrupamento por domicílio é identificar um único indivíduo que será o alvo dentro de cada família. Você deve selecionar um indivíduo por família, de acordo com as regras comerciais de marketing, como:

- O indivíduo que detém o maior valor em reais entre todas as contas;
- O indivíduo que fez o maior número de compras em uma determinada categoria de produto;
- O indivíduo que tem a maior estabilidade; ou
- O homem mais jovem da família com mais de 18 anos.

Você pode usar o processo Audiência para alterar níveis de audiência e filtrar IDs de acordo com critérios especificados pelo usuário.

Troca de níveis

Algumas campanhas complexas exigem processamento em diferentes níveis de audiência para chegar à lista final de entidades-alvo. Para isso, pode ser necessário começar em um nível de audiência, fazer alguns cálculos e obter um resultado e, depois, mudar para outro nível, fazer outros cálculos e assim por diante.

Por exemplo, pode ser necessário admitir supressões complexas em diferentes níveis. Consequentemente, em um modelo de dados no qual existe uma relação um-para-muitos ou muitos-para-muitos entre clientes e contas, um analista de marketing pode criar uma campanha que:

- Elimine todas as contas de clientes que atendam a determinados critérios (por exemplo, eliminar todas as contas inadimplentes);
- Elimine contas específicas que atendam a determinados critérios (por exemplo, eliminar todas as contas de baixa rentabilidade);

Nesse exemplo, a campanha deve começar no nível de cliente, fazer algumas supressões no nível de cliente (suprimir contas inadimplentes), trocar para o nível de conta, aplicar supressões no nível de conta (suprimir contas de baixa rentabilidade) e, depois, voltar ao nível de cliente para obter as informações de contato finais.

Configuração do processo Audiência

Para usar o processo Audiência, você deve trabalhar com tabelas para as quais tenham sido definidos vários níveis de audiência. Esses níveis, definidos em uma única tabela, proporcionam uma relação que permite “converter” de um nível para outro.

- Uma chave é definida como a chave “primária” ou “padrão” da tabela. (Essa chave padrão representa a audiência que é usada com mais frequência para a fonte de dados.)
- As outras chaves são as chaves “alternativas” que estão disponíveis para trocar os níveis de audiência.

Quando você troca os níveis de audiência, o Campaign exibe somente as tabelas cuja chave padrão está definida no mesmo nível. Se você normalmente trabalha em diferentes níveis de audiência, talvez tenha que mapear a mesma tabela mais de uma vez no Campaign, cada vez com uma chave primária/padrão diferente. O nível padrão associado a uma tabela é especificado durante o processo de mapeamento de tabelas. Para obter mais informações sobre o mapeamento de tabelas, consulte o Guia do administrador do Campaign.

As opções disponíveis na caixa de diálogo do processo de configuração dependem de várias escolhas que você pode fazer:

- Se os níveis de audiência de origem e de saída forem iguais ou diferentes;
- Se os valores do nível de audiência devem ou não estar normalizados nessas tabelas;
- Se existem ou não vários níveis de audiência definidos para as tabelas selecionadas.

Por isso, nem todas as opções descritas nas seções a seguir estão disponíveis para todos os pares de seleções de tabelas de entrada e de saída.

Configurar um processo Audiência

1. Em um fluxograma, no modo **Edição**, verifique se o processo Audiência está conectado a um ou mais processos configurados cujas células de saída serão utilizadas como entrada pelo processo Audiência.
2. Clique duas vezes no processo de audiência no espaço de trabalho do fluxograma. A caixa de diálogo de configuração do processo é exibida.
3. Escolha a origem de dados de entrada na lista suspensa **Entrada**. Se um ou mais processos estiverem conectados ao processo Audiência, as células de saída também serão exibidas como fontes de entrada disponíveis.

Depois que você escolhe uma fonte de dados de entrada, o nível de audiência correspondente a essa entrada é exibido ao lado do campo **Entrada**; se não houver nenhuma entrada no processo Audiência, o nível de audiência é mostrado como “não selecionado”. As opções de seleção também refletem o nível de audiência de entrada.

Por exemplo, antes de escolher uma audiência de entrada, as opções de **Seleção** são rotuladas como **Uma entrada por...**, **Algumas entradas por...** e **Para cada audiência**.

Depois que você escolhe uma entrada com, por exemplo, um nível de audiência de Cliente, as opções de **Seleção** passam a ser rotuladas como **Todas as entradas**, **Algumas entradas** e **Uma entrada por cliente**.

4. Selecione a audiência de saída a partir da lista suspensa **Escolher audiência**. A lista suspensa exibe apenas os níveis de audiência definidos para tabelas que contêm chaves definidas no mesmo nível de audiência que a origem de dados de entrada. Se uma tabela tiver mais de um nível definido, cada nível fica disponível como uma entrada na lista suspensa **Escolher audiência**.

 Caso você não veja o nível de audiência desejado, talvez seja necessário mapear novamente uma tabela.

Depois que você escolhe a audiência de saída, as opções de **Seleção** refletem os níveis de audiência de entrada e de saída.

Por exemplo, se a sua entrada tem um nível de audiência de Família e você escolhe um nível de audiência de saída de Indivíduo, as opções de **Seleção** são rotuladas: **Todas as entradas de ID de Indivíduo**, **Algumas entradas de ID de Indivíduo**, **Uma entrada de ID de Indivíduo por ID de Família** e assim por diante, permitindo que você especifique como as IDs são selecionadas enquanto troca de um nível de audiência para outro.

5. Use as opções de **Seleção** e **Filtro** para especificar como deseja que os registros sejam selecionados. Essas opções poderão variar conforme você seleciona todas as IDs (nesse caso, não há opções de filtragem), troca os níveis ou permanece no mesmo nível. Para obter detalhes sobre como selecionar e filtrar dependendo da troca ou não entre níveis de audiência, consulte:
 - Como usar os mesmos níveis de audiência de entrada e de saída

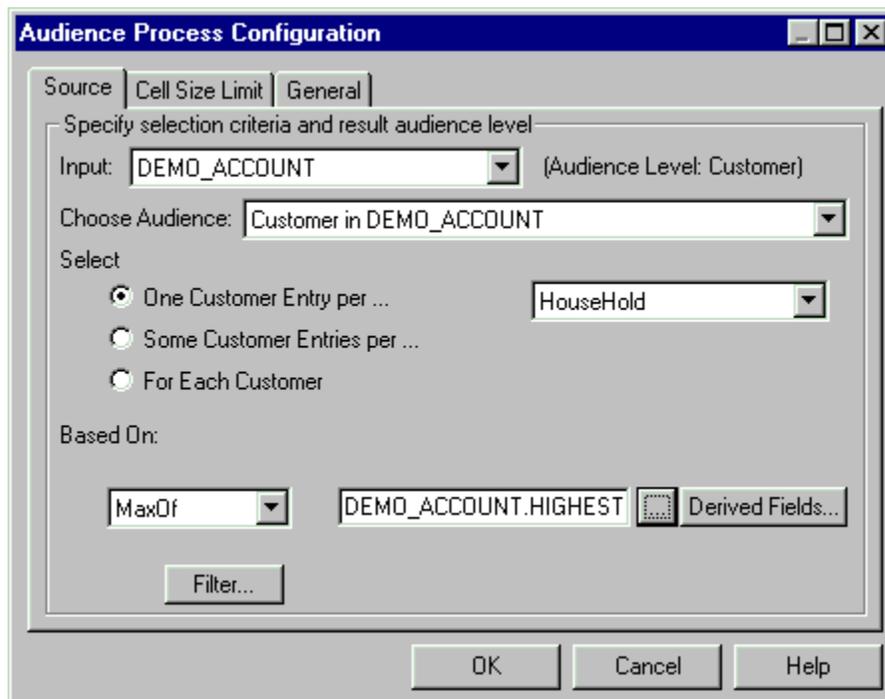
- Como usar diferentes níveis de audiência de entrada e de saída
6. Clique na guia **Limite de tamanho da célula** se desejar limitar o tamanho da célula de saída (ou seja, limitar o número de IDs geradas pelo processo).
 7. Clique na guia **Geral** para modificar opcionalmente o **Nome do processo**, os nomes das **Células de saída** ou os **Códigos da célula** e insira uma **Observação** sobre o processo.
 8. Quando terminar de configurar o processo, clique em **OK**. O processo é configurado e é exibido habilitado no fluxograma. Você pode testá-lo para verificar se ele devolve os resultados esperados.

Tópicos relacionados

- Como escolher origens de dados para processos
- Limitação do tamanho das células de saída
- Nomes e códigos de células
- Alteração do nome da célula
- Alteração do código da célula
- Vincular células do fluxograma a células de destino usando o diálogo de configuração do processo

Exemplo: processo Audiência

A figura a seguir mostra um processo Audiência configurado.



- O nível de audiência de entrada selecionado é **Cliente**; trata-se do nível de audiência padrão da tabela `DEMO_ACCOUNT` (esse nível de audiência é exibido à direita do campo **Entrada**).

- O nível de audiência de saída é o mesmo: **Cliente**, como definido na tabela DEMO_ACCOUNT. A tabela DEMO_ACCOUNT tem dois outros níveis de audiência definidos: Branch e Household.
- O processo é configurado para escolher uma **Entrada de Cliente por Família** com base no máximo do campo HIGHEST_ACC_IND.

Exemplo: filtragem de registros

Quando você configura um processo Audiência para selecionar IDs com base em uma contagem, em uma função estatística (**MaxOf, MedianOf, MinOf**) ou em **Qualquer uma**, o botão **Filtrar** torna-se disponível. Quando você clica em **Filtrar**, a janela Especificar critérios de seleção é exibida, o que permite que você insira uma expressão de consulta para especificar quais registros serão usados no cálculo **Com base em**.

- ✦ Os critérios de filtragem são aplicados antes da realização do cálculo Com base em, permitindo que você remova registros da consideração.

Por exemplo, você pode restringir o intervalo de datas em que uma operação é executada. Para usar somente transações de compra do último ano, insira uma expressão de consulta de filtro como:

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

Assim, se você estiver fazendo um cálculo **Com base em** que escolhe a soma do campo **Quantia**, serão somados apenas os valores de transações feitas no ano passado.

Como usar os mesmos níveis de audiência de entrada e de saída

Quando você seleciona um nível de audiência na lista suspensa **Escolher audiência** igual ao nível de audiência de **Entrada**, as seguintes opções de **Seleção** ficam disponíveis:

- Uma entrada de <Input/Output Audience> por <Different Audience>
- Alguns registros de <Audience> por <Different Audience>
- Entradas para cada entrada no mesmo nível de audiência

As opções de **Seleção** variam dependendo do relacionamento dos níveis de audiência de entrada e saída selecionados. As opções não significativas são desabilitadas.

Por exemplo, se determinado nível de audiência (como Cliente) está normalizado em uma tabela, a opção para selecionar um nível (por exemplo, Cliente) por outro nível (como Família) não fica disponível. Se houver vários níveis definidos na tabela, a opção **Seleção** será **Uma entrada de cliente por**, com uma lista suspensa exibida com as demais opções de nível de audiência disponíveis.

- ☀ O Campaign utiliza automaticamente o nome do nível de audiência selecionado na caixa de diálogo de configuração do processo. Por exemplo, se o nível de audiência de entrada for Cliente, a opção Uma entrada por será exibida automaticamente como Uma entrada de cliente por. Nas seções a seguir, essa parte do texto da opção que muda de forma dinâmica é indicada com <Input/Output Audience> onde apropriado.

As opções de **Seleção** incluem:

Método	Descrição	Exemplo
Um por	Um membro do nível de audiência de entrada/saída, cujo escopo é definido por outro nível de audiência	Um cliente por família
Alguns por	Alguns membros do nível de audiência de entrada/saída, cujo escopo é definido por outro nível de audiência	Todos os clientes que fizeram compras acima da média na família
Para cada	Selecione os membros se o número de membros no nível de audiência selecionado atender a alguma condição	Número de contas > 1, ou número de compras > 3

Selecionar uma entrada de <Input/Output Audience> por <Different Audience>

Esta seleção indica que há uma entrada de <Input/Output Audience> por <Different Audience>. Escolha essa opção se os níveis de audiência de entrada e de saída forem iguais, mas for usado outro nível de audiência para definir o escopo da saída.

Por exemplo, você pode usar esta opção para selecionar o cliente de cada família que tem a conta mais antiga (o nível de audiência de entrada é cliente, o nível de audiência de saída é cliente, com escopo definido pelo nível Família, usando `MinOf(BaseInfo.AcctStartDt)` para seleção).

Especifique uma regra de negócios para indicar como a entidade única deve ser selecionada (por exemplo, os valores mínimo, máximo ou médio de algum campo) ou escolha **Qualquer uma** (nesse caso, não haverá opções de campo disponíveis).

1. Selecione uma fonte de entrada para **Entrada** e o mesmo nível de audiência para a audiência de saída no processo Audiência.

As opções de **Seleção** correspondentes ficam disponíveis.

2. Selecione a opção **Uma entrada por**.

Uma lista suspensa é exibida ao lado da opção selecionada.

3. Selecione um nível de audiência na lista suspensa.

Todos os níveis de audiência definidos alternativos (diferentes da audiência de entrada) são exibidos na lista.

4. Na lista suspensa **Com base em**, escolha um valor a ser usado:
 - **Qualquer uma** elimina a necessidade de selecionar um valor para **Com base em**
 - **MaxOf** devolve o valor máximo do campo selecionado
 - **MedianOf** devolve o valor médio do campo selecionado
 - **MinOf** devolve o valor mínimo do campo selecionado

Cada uma dessas funções devolverá exatamente um membro do nível de audiência de entrada. Se houver mais de uma entrada vinculada ao valor máximo, mínimo ou médio, será devolvida a primeira entrada detectada.

5. Se você selecionou um critério **Com base em** diferente de **Qualquer uma**, selecione um campo em que a função opera. Essa lista suspensa contém todos os campos da tabela selecionada no campo **Escolher audiência** e todas as tabelas de dimensões mapeadas. Para expandir a tabela, clique no sinal de “+”. Os campos derivados criados são relacionados na parte inferior.

Por exemplo, para selecionar o titular da conta de cada família com o saldo de conta mais alto, selecione “**MaxOf**” para o critério **Com base em** e `Acct_Balance` na lista de campos de tabela.

Você também pode criar ou selecionar um ou mais campos derivados clicando em **Campos derivados**.

6. (Opcional) Caso você tenha selecionado uma contagem para servir como base, o botão **Filtro** estará disponível.

Use a função de **Filtro** para reduzir o número de IDs que estarão disponíveis para o cálculo **Com base em**. Por exemplo, convém selecionar IDs de cliente com base na média do saldo de conta dos últimos 6 meses, mas, antes de fazer isso, você deve filtrar todos os clientes cujas contas estão inativas.

Para filtrar registros antes de efetuar o cálculo **Com base em**, clique em **Filtro**. A janela Especificar critérios de seleção é exibida. Você pode inserir uma expressão de consulta para especificar quais registros serão usados no cálculo **Com base em**. Os critérios de filtragem são aplicados antes da realização do cálculo **Com base em**, permitindo que você remova registros da consideração.

7. Quando terminar de criar a consulta de filtro, clique em **OK** para salvar a consulta e fechar a janela Especificar critérios de seleção.
8. Continue configurando o processo, preenchendo os campos nas guias remanescentes.

Tópicos relacionados

- Sobre campos derivados
- Criação de consultas em processos
- Configuração do processo Audiência

Selecionar alguns registros de <Audience> por <Different Audience>

Esta seleção indica que há várias entradas por audiência. Nessa situação, os níveis de audiência de entrada e de saída são iguais, mas um outro nível de audiência é usado para definir o escopo da saída. Você deve escolher esta opção, por exemplo, para selecionar todos os clientes de cada família que fizeram compras acima de US\$ 100 (o nível de audiência de origem é cliente, o nível de audiência de saída é cliente, com escopo definido pelo nível Família, usando Valor máximo de compra: US\$ 100).

Maximum Purchase Value>\$100

Além de criar uma consulta, o critério Com base em também admite palavras-chave, o que permite a execução do equivalente funcional de uma função de macro GROUPBY.

1. Selecione uma fonte de entrada para Entrada e o mesmo nível de audiência para a audiência de saída no processo Audiência. As opções de seleção correspondentes ficam disponíveis.
2. Selecione a opção Algumas entradas por... Uma lista suspensa é exibida ao lado da opção selecionada.
3. Selecione um nível de audiência na lista suspensa. Todos os níveis alternativos de audiência definidos (diferentes da audiência de entrada) são exibidos na lista.
4. Clique no campo Com base em para inserir uma consulta. A janela Especificar critérios de seleção é exibida.
5. Insira ou crie uma expressão de consulta válida e, em seguida, clique em OK para salvá-la e fechar a janela Especificar critérios de seleção.
6. Continue configurando o processo preenchendo os campos nas guias remanescentes.

Tópicos relacionados

- Criação de consultas em processos
- Configuração do processo Audiência

Selecionar entradas para cada entrada nesse nível de audiência

Essa seleção indica que há várias seleções de vários níveis de audiência. Selecione os membros se o número de membros no nível de audiência selecionado atender a alguma condição (por exemplo, Number of Accounts > 1 ou Number of Purchases > 3).

 Esta opção só fica disponível se o nível de audiência de origem não estiver normalizado (ou seja, a ID do registro não é exclusiva na tabela Escolher nível selecionada) e se os níveis de entrada e de saída forem iguais. É a única opção disponível se nenhuma chave alternativa tiver sido definida para a tabela de audiência de saída.

1. Selecione uma origem de entrada para **Entrada** e o mesmo nível de audiência para a audiência de saída no processo Audiência.

As opções de **Seleção** ficam disponíveis.

2. Selecione a opção **Para cada**.

✨ Esta opção somente fica disponível se o nível de audiência de entrada não está normalizado (ou seja, a ID do registro não é exclusiva na tabela Escolher nível selecionada).

Uma lista suspensa é exibida ao lado da opção selecionada.

3. Escolha uma seleção **Com base em**.

Se a tabela que você selecionar em **Escolher audiência** (isto é, a audiência de saída) não estiver normalizada, poderá haver resultados duplicados. Para evitar duplicações, você pode usar um método **Com base em** a ser utilizado pelo Campaign ao selecionar os registros. (Por exemplo, se os resultados tiverem de incluir mais de um indivíduo da mesma família, você poderá usar **Com base em** para selecionar apenas um indivíduo da família, com base no critério configurado neste recurso.)

Você deve selecionar um dos métodos **Com base em**: **Contagem** ou **Condição**:

- Especifique uma **Contagem** a ser usada em **Com base em**:

Esta opção permite que você selecione a ID <Input Audience Level>, na qual o número de ocorrências da ID <Input Audience Level> atende à condição especificada.

Para alternar entre diversas relações (<, <=, >, >=, =), clique várias vezes no botão do operador até ser exibida a relação desejada.

-- OU --

- Especifique uma **Condição** a ser usada em **Com base em**:

Clique na caixa de texto à direita de **Condição**.

A janela Especificar critérios de seleção é exibida.

Insira ou crie uma expressão de consulta válida e, em seguida, clique em **OK** para salvar a entrada e fechar a janela Especificar critérios de seleção.

4. (Opcional) Caso você tenha selecionado uma contagem para servir como base, o botão **Filtro** estará disponível.

Use a função de **Filtro** para reduzir o número de IDs que estarão disponíveis para o cálculo **Com base em**. Por exemplo, convém selecionar IDs de cliente com base na média do saldo de conta dos últimos 6 meses, mas, antes de fazer isso, você deve filtrar todos os clientes cujas contas estão inativas.

Para filtrar registros antes de efetuar o cálculo **Com base em**, clique em **Filtro**. A janela Especificar critérios de seleção é exibida. Você pode inserir uma expressão de consulta para especificar quais registros serão usados no cálculo **Com base em**. Os critérios de filtragem são aplicados antes da realização do cálculo **Com base em**, permitindo que você remova registros da consideração.

5. Quando terminar de criar a consulta de filtro, clique em **OK** para salvar a consulta e fechar a janela Especificar critérios de seleção.
6. Continue configurando o processo, preenchendo os campos nas guias remanescentes.

Tópicos relacionados

- Criação de consultas em processos
- Configuração do processo Audiência

Como usar diferentes níveis de audiência de entrada e de saída

Depois de selecionar audiências de entrada e de saída diferentes, você poderá especificar como deseja que os registros sejam selecionados nas opções de **Seleção**.

As opções de **Seleção** disponíveis variam dependendo do relacionamento entre os níveis de audiência de entrada e saída. Quando você seleciona um nível de audiência na lista suspensa **Escolher audiência** diferente do nível de **Entrada**, as seguintes opções de **Seleção** ficam disponíveis:

- “Todas as entradas do <Output Audience Level>”
- “Algumas entradas do <Different Output Audience Level>”
- “Um <Output Audience Level> por <Different Input Audience Level>”

 O Campaign utiliza automaticamente o nome do nível de audiência selecionado na caixa de diálogo de configuração do processo. Por exemplo, se o nível de audiência de entrada for Cliente, a opção Uma entrada por será exibida automaticamente como Uma entrada de cliente por. Nas seções a seguir, essa parte do texto da opção que muda de forma dinâmica é indicada com <Input/Output Audience> onde apropriado.

As opções de **Seleção** incluem:

Método	Descrição	Exemplo
Todos	Seleciona todos os membros do nível de audiência de entrada cujo escopo é definido por outro nível de audiência	Todos os clientes por família
Alguns	Seleciona alguns membros do nível de audiência de saída, mantendo apenas as IDs que atendem a uma condição especificada	Todos os clientes de uma família com 18 anos ou mais
Um por	Seleciona exatamente um registro de audiência de saída para cada registro de audiência de entrada	Um cliente por família

Para selecionar todas as entradas do <Output Audience Level>

Selecione esta opção para trocar para o nível de audiência de saída sem realizar nenhuma filtragem (por exemplo, para selecionar todos os clientes de uma família ou todas as contas que pertencem a um cliente). Isso cria uma célula de saída com todas as entradas de nível de audiência de saída associadas às IDs de entrada. Este procedimento troca os níveis de audiência sem aplicar os critérios de filtragem ou seleção.

Se você mudar de um nível de audiência primário para outro nível, não conseguirá mais usar os campos derivados nos processos a seguir.

1. Selecione uma origem de entrada para **Entrada** e uma audiência de saída diferente para **Escolher audiência**.

As opções de **Seleção** ficam disponíveis.

2. Selecionar **Todas as entradas do <Output Audience Level>**.
3. Clique em **OK** para fechar a caixa de diálogo de configuração do processo Audiência e salvar a configuração.

Selecionar algumas entradas do <Different Output Audience Level>

Selecione esta opção para trocar de um nível de audiência de origem para um nível de audiência de saída diferente, mantendo apenas as IDs que atendem a uma condição especificada (por exemplo, para selecionar todos os clientes de uma família que têm 18 anos ou mais ou selecionar todas as contas de um cliente com saldos positivos).

Os critérios **Com base em** permitem que você insira uma expressão de consulta para limitar as entradas do nível de audiência de saída.

1. Selecione uma origem de entrada para **Entrada** e uma audiência de saída diferente para **Escolher audiência**.

As opções de **Seleção** ficam disponíveis.

2. Clique para selecionar **Algumas entradas do <Output Audience Level>** .

O campo **Com base em** fica disponível.

3. Clique no campo **Com base em** para inserir uma consulta.

A janela Especificar critérios de seleção é exibida.

4. Insira ou crie uma expressão de consulta válida e, em seguida, clique em **OK** para salvar a consulta e fechar a janela Especificar critérios de seleção.

5. Clique em **OK** para fechar a caixa de diálogo de configuração do processo Audiência e salvar suas entradas.

Tópicos relacionados

- Criação de consultas em processos

Selecionar uma <Output Audience> por <Different Input Audience>

Selecione esta opção para escolher exatamente um registro de audiência de saída para cada registro de audiência de entrada (por exemplo, para escolher um endereço de e-mail por cliente). Você deve especificar uma regra de negócios para indicar como a entidade única deve ser selecionada (por exemplo, os valores mínimo, máximo ou médio de algum campo) ou escolha **Qualquer pessoa** (nesse caso, não haverá opções de campo disponíveis).

Esta opção somente fica disponível se o nível de audiência de entrada não estiver normalizado (ou seja, a ID do registro não é exclusiva na tabela **Escolher nível** selecionada).

Além de criar uma consulta, o critério **Com base em** também permite usar palavras-chave, o que torna possível a execução do equivalente funcional de uma função de macro `GROUPBY`.

1. Selecione uma origem de entrada para **Entrada** e uma audiência de saída diferente para o processo Audiência.

As opções de **Seleção** ficam disponíveis.

2. Selecione **Um <Output Audience Level> por <Input Audience Level>**.
3. Selecione um valor na lista suspensa **Com base em**.

(Observe que a seleção de campo, usando a lista suspensa à direita, fica cinza quando você seleciona **Qualquer pessoa**. Se você selecionar essa opção, passe para a etapa 5.)

4. Na próxima lista suspensa, selecione um campo ao qual a função **Com base em** está relacionada:

- a. Clique na caixa de texto **Com base em**.

A janela Selecionar campo é exibida. Todos os campos da tabela selecionada na lista suspensa **Escolher audiência** são exibidos, inclusive as tabelas de dimensões mapeadas.

Para expandir uma tabela, clique no sinal de "+". Os campos derivados criados são relacionados na parte inferior.

- b. Selecione um campo e clique em **OK**.
- c. (Opcional) Crie um ou mais campos derivados clicando em **Campos derivados**.

5. (Opcional) Para filtrar registros antes de efetuar o cálculo **Com base em**, clique em **Filtro**.
6. Clique em **OK** para fechar a caixa de diálogo de configuração do processo Audiência e salvar suas entradas.

Tópicos relacionados

- Criação de consultas em processos

Extrair

O processo Extrair permite que você selecione campos de uma tabela e grave-os em outra tabela para processamento subsequente. Ele visa reduzir uma grande quantidade de dados a um tamanho gerenciável para operações subsequentes, o que resulta em grandes melhorias no desempenho.

O processo Extrair pode usar a entrada de uma célula (se estiver conectado a um processo **Selecionar**, por exemplo), de uma única tabela, de um segmento estratégico, de uma lista otimizada (somente Optimize) ou de uma página inicial do eMessage (somente eMessage). Se você selecionar um segmento estratégico como entrada, deverá juntá-lo a uma tabela para poder exportar os campos.

Se você usar diversos processos Extrair em série, somente os campos do último processo serão gravados.

Se você usar vários processos Extrair em paralelo (isto é, em diferentes ramificações do mesmo fluxograma), eles se comportarão da mesma forma que os campos derivados persistentes:

- Os campos extraídos são anexados à célula de entrada
- Os campos extraídos são calculados antes da execução da consulta no processo
- Vários campos extraídos ficam disponíveis em processos subsequentes
- Quando os campos extraídos são enviados para um processo de contato:
 - Se não houver um campo extraído definido para uma célula, seu valor será NULL
 - Se uma mesma ID estiver em mais de uma célula, será gerada uma linha para cada célula
- Quando os campos extraídos são enviados a um processo Segmentar ou Decisão, deve existir um campo extraído em todas as células de entrada selecionadas para que possa ser usado na segmentação por consulta.

Tabelas extraídas

Os dados são extraídos como um arquivo binário no servidor do Campaign ou como uma tabela em um data mart com um prefixo **UAC_EX**.

Diferentemente de uma tabela temporária, uma tabela extraída *não* é excluída ao final da execução de um fluxograma. Ela precisa ser mantida para que os usuários continuem a acessá-la para executar operações nela, como a definição de perfil dos seus campos, por exemplo.

Uma tabela extraída é excluída somente quando você exclui o processo Extrair, o fluxograma, a campanha ou a sessão associados a ela.

- ☀ Para conservar espaço no data mart, o administrador do sistema pode excluir periodicamente as tabelas com um prefixo **UAC_EX**. No entanto, observe que, se essas tabelas forem removidas, antes de executar novamente os fluxogramas ou de definir o perfil dos campos nas tabelas que já não estão mais disponíveis, primeiro os usuários deverão executar novamente os processos Extrair afetados. Caso contrário, o Campaign gerará erros do tipo "Tabela não encontrada".
-

Exemplo: extração de dados de transação

Digamos que você tenha criado uma campanha para fazer seleções ou cálculos com base nos últimos três meses de transações de compra de todos os clientes não inadimplentes (cerca de 90% de sua base de clientes), tendo como resultado 4 GB de dados.

Mesmo que o Campaign tenha criado uma tabela temporária para esses clientes, colocá-la de volta na tabela de transações de compra implicaria a extração de aproximadamente 90% dos 4 GB de dados (e o descarte de todas as transações, com exceção das referentes aos últimos três meses) para executar uma macro `GROUPBY`, por exemplo.

Em vez disso, você pode configurar um processo Extrair (colocado no nível de transações de compra) para remover todas as transações ocorridas nos últimos três meses, colocá-las em uma tabela no banco de dados e, subsequentemente, executar várias macros `GROUPBY` e outros cálculos nela (por exemplo, `mín./máx.` e `média`).

Pré-requisitos para a extração de dados a partir de páginas iniciais do eMessage

Os seguintes pré-requisitos devem ser satisfeitos para que você possa configurar um processo Extrair para aceitar entradas de página iniciais do eMessage:

- deve estar instalado, em execução e habilitado.
- As páginas iniciais do eMessage devem estar devidamente configuradas.
- A correspondência deve ser executada e as respostas dos destinatários da correspondência devem ser recebidas.

Para obter mais informações sobre as páginas iniciais do eMessage, consulte o *Guia do usuário do eMessage*.

Configurar um processo Extrair

O procedimento para configurar o processo Extrair dependerá das seguintes origens de entrada que você escolher:

- [Célula, tabela única ou segmento estratégico](#)
- [Página inicial do eMessage](#)
- Lista otimizada (consulte o *Guia do usuário do Optimize*)

Extrair dados de uma célula, tabela única ou segmento estratégico

1. Em um fluxograma no modo **Edição**, clique duas vezes no processo Extrair no espaço de trabalho do fluxograma.
A caixa de diálogo de configuração do processo é exibida.
2. Na guia **Origem**, escolha a origem de dados na qual deseja fazer a seleção.
 - Selecione uma célula de entrada, uma tabela única ou um segmento estratégico na lista suspensa **Entrada**.
 - Se você selecionar um segmento estratégico como origem de dados de entrada, associe-a a uma tabela selecionando a tabela na lista suspensa **Selecionar com base em**.
3. Especifique os registros a serem usados como entrada. Selecione uma destas opções:
 - **Selecionar todos os registros** para incluí-los em sua origem de dados de entrada.
 - **Selecionar registros com** para selecionar apenas determinados registros em sua entrada, de acordo com os critérios que você definir usando consultas.
4. Se você usar a opção **Selecionar registros com** para selecionar apenas determinados registros de acordo com critérios especificados, crie uma consulta usando um dos seguintes métodos:
 - **Apontar e clicar**
Esse é o modo de exibição padrão. Clique nas células de coluna **Nome do campo**, **Oper.**, **Valor** e **E/Ou** para selecionar valores para criar sua consulta. Essa ferramenta oferece a forma mais simples e fácil de criar uma consulta e ajuda a evitar erros de sintaxe.
 - **Construtor de texto**
Use esta ferramenta para gravar SQL bruto ou usar macros do Unica.
 - **Macros**
Use o **Assistente de consultas** do **Construtor de texto** para acessar macros do Unica.
 - **SQL bruto**
5. Se você estiver elaborando uma consulta, selecione os campos que deseja incluir nesta a partir da lista Campos disponíveis, incluindo Campos gerados e Campos derivados do IBM Unica Campaign . Para obter mais informações, consulte [Criação de consultas em processos](#).

- ☀ Se sua consulta incluir um campo de tabela que tem o mesmo nome que um Campo gerado do IBM Unica Campaign, você deverá qualificar o nome do campo usando a seguinte sintaxe: <table_name>.<field_name>. Esta sintaxe indica que o campo de tabela será usado em vez do Campo gerado do IBM Unica Campaign .
-

- Na guia **Extrair**, selecione um local de saída.
 - Para armazenar os dados em formato binário, selecione **servidor Campaign**.
 - Para armazenar os dados em uma tabela de nome exclusivo com um prefixo UAC_EX, selecione um banco de dados disponível.
- Selecione os campos a serem extraídos na lista **Campos candidatos**.
 - Clique em **Adicionar** para adicionar os campos selecionados à lista **Campos a extrair**.
 - Para remover campos da lista de **Campos a extrair**, selecione-os e depois clique em **Remover**.
 - Use os botões **1 para cima** e **1 para baixo** para alterar a ordem dos campos na lista **Campos a extrair**.
 - Para alterar o nome de saída padrão de um campo a ser extraído, selecione o campo na lista **Campos a extrair**, clique no nome na coluna **Nome de saída** e depois insira o novo nome.

Para obter informações sobre os campos na guia Extrair, consulte [Referência da guia Extrair](#).

- Execute uma das seguintes tarefas opcionais:
 - Determine o perfil de um campo disponível a partir de uma célula, tabela ou segmento estratégico, clicando em **Perfil**. Para obter informações sobre a determinação de perfis de campo, consulte [Determinação de perfis de campo](#).
 - Adicione um campo derivado à lista de campos candidatos. Consulte [Sobre campos derivados](#).
 - Especifique que as IDs duplicadas devem ser excluídas da saída. Consulte [Como ignorar IDs duplicadas na saída do processo](#).
 - Limite o tamanho da célula de saída (ou seja, limite o número de IDs geradas pelo processo). Consulte [Limitação do tamanho das células de saída](#).
 - Clique na guia **Geral** para modificar o **Nome do processo**, os nomes das **Células de saída** ou os **Códigos das células**, crie um link para uma célula de destino ou insira uma **Observação** sobre o processo.

Para obter informações sobre a criação de links para células de destino, consulte [Para vincular células do fluxograma a células na planilha de células de destino](#).

- Clique em **OK**.

O processo é configurado e aparece habilitado no fluxograma. Você pode testá-lo para verificar se ele retorna os resultados esperados.

Extrair dados de uma página de início do eMessage

Certifique-se de que seu ambiente do IBM Unica cumpre os requisitos necessários antes de tentar extrair dados da página inicial do eMessage. Para obter mais informações, consulte os [Pré-requisitos para a extração de páginas iniciais do eMessage](#).

1. Em um fluxograma no modo **Edição**, clique duas vezes no processo Extrair no espaço de trabalho do fluxograma.

A caixa de diálogo de configuração do processo é exibida.

2. Na guia **Origem**, selecione **páginas iniciais do eMessage**.
3. Na janela pop-up, selecione uma página inicial do eMessage como entrada.

 Você somente pode selecionar uma página inicial do eMessage como entrada de um processo Extrair. Para extrair dados de mais de uma página inicial, configure vários processos Extrair.

4. Se houver mais de um nível de audiência disponível para a página inicial, selecione o nível de audiência apropriado na lista suspensa. Se houver somente um nível de audiência disponível, ele será selecionado automaticamente.

5. Clique em **OK**.

6. Na guia **Extrair**, selecione um local de saída.

- Para armazenar os dados em formato binário, selecione **servidor IBM Unica Campaign**.
- Para armazenar os dados em uma tabela de nome exclusivo com um prefixo UAC_EX, selecione um banco de dados disponível.

7. Selecione os campos a serem extraídos na lista **Campos candidatos**.

- Clique em **Adicionar** para adicionar os campos selecionados à lista **Campos a extrair**.
- Para remover campos da lista de **Campos a extrair**, selecione-os e depois clique em **Remover**.
- Use os botões **1 para cima** e **1 para baixo** para alterar a ordem dos campos na lista **Campos a extrair**.
- Para alterar o nome de saída padrão de um campo a ser extraído, selecione o campo na lista **Campos a extrair**, clique no nome na coluna **Nome de saída** e depois insira o novo nome.

Para obter informações sobre os campos na guia Extrair, consulte [Referência da guia Extrair](#).

8. Execute uma das seguintes tarefas opcionais:

- Adicione um campo derivado à lista de campos candidatos. Consulte [Sobre campos derivados](#).

- Especifique que as IDs duplicadas devem ser excluídas da saída. Consulte [Como ignorar IDs duplicadas na saída do processo](#).
- Limite o tamanho da célula de saída (ou seja, limite o número de IDs geradas pelo processo). Consulte [Limitação do tamanho das células de saída](#).
- Clique na guia **Geral** para modificar o **Nome do processo**, os nomes das **Células de saída** ou os **Códigos das células**, crie um link para uma célula de destino ou insira uma **Observação** sobre o processo.

Para obter informações sobre a criação de links para células de destino, consulte [Para vincular células do fluxograma a células na planilha de células de destino](#).

-
- ⚡ A determinação de perfil não está disponível para os atributos da página inicial do eMessage.
-

9. Clique em **OK**.

O processo é configurado e aparece habilitado no fluxograma. Você pode testá-lo para verificar se ele retorna os resultados esperados.

-
- ⚡ Durante o processo de extração, o Campaign cria uma exibição intermediária no banco de dados de tabelas do sistema com o prefixo `UCC_LP.V`. Esta exibição interna permanece no banco de dados até que a caixa do processo seja excluída. Se você remover a exibição, deverá reconfigurar o processo Extrair correspondente antes de executar novamente o processo ou fluxograma; caso contrário, o Campaign gera um erro de tabela ausente.
-

Referência da guia Extrair

A tabela a seguir descreve os campos da guia Extrair:

Campo	Descrição
Origem de dados de destino	Local no qual a saída deste processo será gravada. O servidor do Campaign e quaisquer outras origens de dados às quais você estiver conectado estão disponíveis na lista suspensa Origem de dados de destino.

Campo	Descrição
Campos candidatos	<p>Lista de campos disponíveis para extração, inclusive o nome do campo e o tipo de dados, com base na sua origem de dados de entrada.</p> <p>Se sua origem de entrada for uma página inicial do eMessage, cada nome de campo será um atributo da página inicial. Se o atributo contiver caracteres especiais ou espaços, ele será convertido para um nome de campo válido. Os tipos de dados de todos os atributos das páginas iniciais são relacionados como texto.</p> <hr/> <p> Os nomes dos objetos do esquema têm um limite de 30 caracteres. Restrinja os nomes de seus atributos a 30 caracteres ou menos para produzir nomes de colunas válidos para a saída extraída.</p>
Campos a extrair	Os campos que você selecionou para extração na lista Campos candidatos. O Nome de saída é, por padrão, o nome de campo na coluna Campos a extrair.
Botão Perfil	Abre a janela Determinar perfil do campo selecionado, que calcula os valores e distribuições de registros no campo selecionado. Ativa somente quando um nome de campo é selecionado na lista Campos candidatos .
Botão Campos derivados	Abre a janela Criar campo derivado.
Botão Mais	Abre a janela Configurações avançadas, que inclui a opção de ignorar registros duplicados e de especificar a maneira pela qual o Campaign identifica as duplicações.

Mesclar

Use o processo Mesclar para incluir ou excluir células de processos subsequentes do fluxograma. Por exemplo, use o processo Mesclar para suprimir os clientes que pediram para não receber nenhum material de marketing.

Configurar um processo Mesclar

1. Em um fluxograma no modo **Edição**, verifique se o processo Mesclar está conectado a um ou mais processos configurados cujas células de saída serão utilizadas como entrada pelo processo Mesclar.

 Todas as células de entrada devem ter o mesmo nível de audiência.

2. Clique duas vezes no processo Mesclar no espaço de trabalho do fluxograma.

A caixa de diálogo de configuração do processo é exibida. As células de processos conectados ao processo **Mesclar** são automaticamente exibidas na lista **Entrada**.

3. Na guia **Método**, especifique as células de entrada que você deseja incluir ou excluir. Clique em cada célula na lista **Entrada** e use o botão **Adicionar>>** apropriado para adicioná-la à lista **Registros a ser incluídos** ou à lista **Registros a ser excluídos**.

As IDs exibidas nas células da lista **Registros a ser incluídos** serão combinadas em uma lista de IDs exclusivas. As IDs da lista **Registros a ser excluídos** não serão exibidas na saída do processo **Mesclar**.

4. Especifique como você deseja lidar com IDs duplicadas nas células de entrada da lista **Registros a ser incluídos** selecionando **Mesclar/limpar na inclusão** para remover as IDs duplicadas ou **Corresponder (E) na inclusão** para incluir somente as IDs que aparecem em todas as células de entrada.

Por exemplo, se a ID de cliente C123 for exibida tanto na célula **Gold.out** como na célula **Platinum.out** e você desejar uma lista de IDs de cliente exclusivas, selecione **Mesclar/limpar na inclusão**, para que a lista mesclada resultante contenha somente uma instância da ID de cliente C123.

No entanto, se você desejar uma lista somente dos clientes que estão em **ambas** as células de saída Gold e Platinum, clique em **Corresponder (E) na inclusão**. Assim, se a ID de cliente C123 não aparecer em **ambas** as células **Gold.out** e **Platinum.out**, ela não será incluída na lista mesclada resultante.

5. Clique na guia **Limite de tamanho da célula** se desejar limitar o tamanho da célula de saída (ou seja, limitar o número de IDs geradas pelo processo).
6. Clique na guia **Geral**, onde você pode opcionalmente modificar o **Nome do processo**, os nomes das **Células de saída** ou os **Códigos das células** e inserir uma **Observação** sobre o processo.
7. Clique em **OK**.

O processo é configurado e será exibido habilitado no fluxograma. Você pode testá-lo para verificar se ele devolve os resultados esperados.

Amostra

Use o processo Amostra para criar uma ou mais células para diferentes tratamentos, grupos de controle ou um subconjunto de dados para modelagem. Há uma grande variedade de configurações disponíveis para amostragem.

Configurar um processo Amostra

1. Em um fluxograma no modo **Edição**, verifique se o processo Amostra está conectado a um ou mais processos configurados cujas células de saída serão utilizadas como entrada pelo processo Amostra.
2. Clique duas vezes no processo Amostra no espaço de trabalho do fluxograma.

A caixa de diálogo de configuração do processo é exibida.

3. Na lista suspensa **Entrada**, selecione a(s) célula(s) que você deseja usar como amostra. Todas as células de saída dos processos conectados ao processo Amostra são exibidas na lista suspensa. Para usar mais de uma célula de origem, selecione a opção **Várias células**. Se for selecionada mais de uma célula de origem, a **mesma** amostragem será feita em **cada** célula de origem.

 Todas as células selecionadas devem ser definidas com o mesmo nível de audiência.

4. Determine o número de amostras que você deseja criar para cada uma das células de entrada e digite-o no campo **Nº de células de amostra/saída**. Por padrão, são criadas 3 amostras para cada célula de entrada, com os nomes padrão "Amostra1", "Amostra2" e "Amostra3".
5. Para alterar os nomes padrão, selecione a amostra na coluna **Nome da saída**. A seção **Editar célula de saída** é habilitada. Coloque o cursor na caixa de texto **Nome da célula** e digite para modificar o nome da amostra. Você pode usar qualquer combinação de letras, números e espaços. Não use ponto final (.) nem barras (/ ou \).

 Se você alterar o nome de uma amostra, deverá atualizar todos os processos subsequentes que usavam essa amostra como célula de entrada. A alteração de um nome de amostra pode desconfigurar os processos conectados subsequentes. Em geral, você deve editar os nomes de amostras antes de conectar os processos subsequentes.

6. Indique como você deseja especificar o tamanho das amostras selecionando a opção **Especificar tamanho por %** ou **Especificar tamanho por nº de registros**.
 - Se você selecionou **Especificar tamanho por %**, quando clicar em cada célula de saída na coluna **Nome de saída**, o **Tamanho** e o **Tamanho máximo** serão calculados automaticamente, embora você possa editar esses valores.
 - Se você selecionou **Especificar tamanho por nº de registros**, quando clicar em cada célula de saída na coluna **Nome da saída**, a coluna **Tamanho** será habilitada, mas ficará vazia.
7. Na seção **Editar célula de saída**, digite o número máximo de registros para a célula selecionada no campo **Nº máx. de registros**.

 Você também pode modificar as informações da célula de saída se tiver selecionado **Especificar tamanho por nº de registros**.

8. Marque a caixa de seleção **Todos os restantes** para especificar que o tamanho da célula de saída selecionada deve ser determinado pelo tamanho das outras células; ele é alocado de acordo com o número/porcentagem de registros restantes depois que as outras células são calculadas. Você só pode selecionar **Todos os restantes** para uma das células de saída.

9. (Opcional) Clique em **Calculadora do tamanho da amostra** para usar o recurso **Calculadora do tamanho da amostra**, que pode ajudá-lo a entender a importância estatística dos tamanhos de amostra na avaliação dos resultados de campanhas. Você pode especificar o nível de precisão desejado informando um limite de erro e calculando o tamanho da amostra necessário, ou pode inserir um tamanho de amostra e calcular o limite de erro resultante. Os resultados são relatados com nível de confiança de 95%.
10. Na seção **Método de amostragem**, selecione o método pelo qual deseja que o Campaign realize a amostragem. Você pode criar uma amostra completamente aleatória, uma amostra usando o **n**-ésimo registro ou uma amostra estratificada.
 - **Amostra aleatória** — Esta opção coloca aleatoriamente os registros nos grupos de amostras, usando um gerador de números aleatórios baseado na chave especificada. Para criar grupos de controle ou conjuntos de teste estatisticamente válidos, use a opção **Amostra aleatória**.
 - **X alternado** — Esta opção coloca o primeiro registro na primeira amostra, o segundo registro na segunda amostra e assim sucessivamente, até completar o número especificado de amostras (x). O registro ($x+1$) é colocado na primeira amostra, o registro ($x+2$) na segunda amostra e assim por diante. Para usar a opção **X alternado**, especifique um campo no qual a ordem de classificação dos registros deve basear-se.
 - **Porções sequenciais** — Esta opção cria grupos de amostra, colocando os primeiros N registros na primeira amostra, o conjunto seguinte de registros na segunda amostra e assim por diante. Esta opção é útil para criar grupos baseados nos primeiros dez registros (ou em algum outro parâmetro) de acordo com um campo classificado (por exemplo, compras cumulativas, pontuações de modelo etc.). Para usar a opção **Porções sequenciais**, especifique um campo no qual a ordem de classificação dos registros deve ser baseada.
11. Se você selecionar **Amostra aleatória**, poderá especificar uma chave aleatória diferente da chave padrão usada pelo Campaign. Digite um valor numérico no campo **Chave** ou clique em **Selecionar** para escolher um novo valor de chave de forma aleatória.

É recomendável usar um novo valor de chave de amostra aleatória se:

 - Você tiver exatamente o mesmo número de registros na mesma sequência e, se você usar o mesmo valor de chave, sempre serão criados registros nas mesmas amostras.
 - Você achar que a amostra aleatória é muito desfavorável e gera resultados bastante distorcidos (por exemplo, todos os homens são classificados em um grupo e todas as mulheres em outro).
12. Se você selecionou **X alternado** ou **Porções sequenciais**, especifique também o campo de classificação e uma ordem de classificação:
 - a. Selecione um campo **Ordenado por** na lista suspensa, ou use um campo derivado clicando em **Campos derivados**.

- b. Selecione a opção **Crescente** ou **Decrescente** para especificar a ordem em que os registros serão classificados. Se você escolher **Crescente**, os campos numéricos serão classificados em ordem crescente e os campos alfabéticos, em ordem alfabética. Se você escolher **Decrescente**, a ordem de classificação será invertida.
13. Clique na guia **Geral** para modificar opcionalmente o **Nome do processo**, os nomes das **Células de saída** ou os **Códigos da célula** e insira uma **Observação** sobre o processo.
14. Clique em **OK**.

O processo é configurado e será exibido habilitado no fluxograma. Você pode testar o processo para verificar se ele devolve os resultados esperados.

Tópicos relacionados

- Adicionar um novo processo a um fluxograma
- Conectar dois processos
- Usar a calculadora de tamanho de amostra
- Sobre campos derivados
- Nomes e códigos de células
- Alteração do nome da célula
- Alteração do código da célula
- Vincular células do fluxograma a células de destino usando o diálogo de configuração do processo
- Executar um processo
- Teste de fluxogramas

Sobre a calculadora de tamanho de amostra

O Campaign dispõe de uma calculadora de tamanho de amostra que ajuda você a entender a importância estatística de tamanhos de amostra na avaliação dos resultados de campanhas. Você pode especificar o nível de precisão desejado informando um limite de erro e calculando o tamanho da amostra necessário, ou pode inserir um tamanho de amostra e calcular o limite de erro resultante. Os resultados são relatados com nível de confiança de 95%.

Usar a calculadora de tamanho de amostra

1. Na guia **Amostra** da caixa de diálogo de configuração do processo Amostra, clique em **Calculadora de tamanho de amostra**.

A janela Calculadora de tamanho de amostra é exibida.

2. Em **Estimativa da taxa de resposta**, digite as estimativas das taxas de resposta mínimas e máximas que você espera obter da campanha de marketing.

Esses dois valores devem ser porcentagens entre 0 e 100. Quanto menor a taxa de resposta esperada, maior deve ser o tamanho da amostra para se obter o mesmo nível de precisão.

3. Em **Estimativa de modelagem**, forneça informações sobre a estimativa de modelagem.
 - Se não estiver usando um modelo, selecione **Nenhum modelo**.
 - Se estiver usando um modelo, selecione **Desempenho do modelo** e insira a porcentagem apropriada de desempenho do modelo. Esse valor representa a área abaixo da curva de elevação e é informado no relatório **Desempenho do modelo**.
 4. Para calcular o tamanho da amostra necessário para um limite de erro específico:
 - a. No campo **Limite de erro (+ ou -)**, insira um valor entre 0 e 100 para o limite de erro aceitável.
 - b. Clique em **Computar tamanho da amostra**. O tamanho da amostra mínimo necessário para obter o limite de erro especificado é exibido na caixa de texto **Tamanho mín. da amostra**.
 5. Para calcular o limite de erro esperado com um determinado tamanho de amostra:
 - a. Insira o tamanho da amostra na caixa de texto **Tamanho mín. da amostra**.
 - b. Clique em **Computar limite de erro**.

O limite de erro é exibido na caixa de texto **Limite de erro (+ ou -)**.
 6. Quando terminar, clique em **Concluído**.
- A janela Calculadora de tamanho de amostra é fechada.

 Você pode copiar e colar o tamanho de amostra calculado para usá-lo na caixa de diálogo de configuração do processo Amostra.

Segmentar

Use o processo Segmentar para dividir os dados em grupos (segmentos) distintos, para que recebam diferentes tratamentos ou ofertas. Uma vez criados os segmentos, você pode conectar o processo Segmentar a um processo de contatos (telemarketing ou mala direta) para atribuir tratamentos ou ofertas aos segmentos. Não há um limite para o número de segmentos que podem ser criados.

Você pode segmentar dados de duas maneiras: usando os valores diferentes em um campo ou filtrando os dados em um campo através de uma consulta. Além dos campos de tabela de banco de dados, você também pode usar campos derivados para segmentar dados. Isso permite executar um agrupamento personalizado.

 Os segmentos criados pelo processo Segmentar não são iguais aos segmentos estratégicos globalmente persistentes criados pelo processo Criar segmento, que podem ser utilizados em qualquer sessão ou campanha.

Tópicos relacionados

- Criar segmento

Segmentação por campo

Quando você segmenta dados por um campo em uma tabela de banco de dados, cada valor diferente do campo cria um segmento separado. Esta opção é mais útil quando os valores do campo correspondem aos segmentos que você deseja criar.

Por exemplo, digamos que você queira atribuir uma oferta diferente a clientes em cada uma de 10 regiões. Seu banco de dados de clientes contém um campo chamado `regionID`, que indica a região à qual pertence cada cliente. Segmente pelo campo `regionID` para criar os 10 segmentos regionais.

Tópicos relacionados

- Sobre campos derivados

Segmentação por consulta

A opção de segmentação por consulta segmenta seus dados com base nos resultados de uma consulta criada por você. Esta opção é mais útil quando é necessário filtrar os dados em um campo para criar os segmentos desejados.

Por exemplo, digamos que você queira dividir seus clientes em segmentos de valor alto (mais de 500 dólares), valor médio (entre 250 e 500 dólares) e valor baixo (menos de 250 dólares) com base em seu histórico de compras no último ano. O campo `PurchaseHistory` de seu banco de dados de clientes armazena o valor total em dólares das compras de cada cliente. Utilize uma consulta separada para criar cada segmento, selecionando registros com valores no campo `PurchaseHistory` que atendam aos critérios do segmento.

 Também é possível segmentar dados usando o SQL bruto.

Tópicos relacionados

- Criação de consultas em processos

Uso de segmentos como entrada para outro processo Segmentar

Os segmentos também podem ser usados como células de entrada para outro processo Segmentar. Por exemplo, digamos que você queira segmentar seus clientes em seis faixas etárias. Seu banco de dados contém um campo chamado `AgeRange` que atribui uma das seis faixas etárias a cada cliente. Segmente pelo campo `AgeRange` para criar os seis segmentos.

Você pode, então, usar esses seis segmentos como entrada para outro processo Segmentar que dividirá os clientes por outro campo ou consulta. Por exemplo, digamos que seu banco de dados contenha um campo chamado `PreferredChannel`, que especifica o canal de contato preferido de cada cliente — correspondência, telemarketing, fax ou e-mail. Usando os seis segmentos de faixa etária como entrada, você pode criar um segundo processo Segmentar para segmentar pelo campo `PreferredChannel`. Cada um dos seis segmentos de faixa etária será novamente segmentado em quatro segmentos de canal preferidos para produzir um total de 24 segmentos de saída.

Considerações sobre segmentação

Ao segmentar dados, considere as seguintes opções e diretrizes:

- Escolher um método de segmentação
- Tornar segmentos mutuamente exclusivos
- Restringir o tamanho do segmento
- Selecionar células de origem

Como escolher um método de segmentação

Em alguns casos, os mesmos resultados podem ser obtidos ao realizar a segmentação por campo ou por pesquisa. Por exemplo, digamos que o campo `AcctType` de seu banco de dados divida as contas de seus clientes nos níveis Padrão, Preferencial e Premier. A segmentação pelo campo `AcctType` criará três segmentos para esses tipos de conta. Você obteria os mesmos resultados usando consultas, mas a criação de segmentos exigiria a gravação de três consultas separadas. Determine qual método é mais eficiente com base nos dados que deseja segmentar.

Como tornar segmentos mutuamente exclusivos

Você pode especificar que os segmentos sejam mutuamente exclusivos, para garantir que cada registro qualificado seja classificado em apenas um segmento. Quando os segmentos estiverem atribuídos a ofertas, isso garantirá que cada cliente receba somente uma oferta.

Os registros serão colocados no primeiro segmento a cujos critérios eles atendam, de acordo com uma ordem de prioridade definida por você. Por exemplo, se um cliente se qualifica para os segmentos 1 e 3, e o segmento 1 estiver antes do segmento 3 na ordem de prioridade, esse cliente só será exibido no segmento 1.

Como restringir o tamanho do segmento

O tamanho padrão para o número de registros por segmento é ilimitado. Você pode querer restringir o tamanho do segmento criado se, por exemplo, estiver realizando execuções de teste do fluxograma ou processo.

Você pode limitar o tamanho do segmento a qualquer número inteiro positivo. Se o tamanho do segmento que você especificar for inferior ao número total de registros gerados, o segmento consistirá em registros qualificados selecionados de forma aleatória.

Como selecionar células de origem

Todas as células selecionadas devem ser definidas com o mesmo nível de audiência. Se for selecionada mais de uma célula de origem, a mesma segmentação será realizada em cada célula de origem.

Configurar um processo Segmentar por campo

1. Na guia **Segmentar** da janela **Configuração do processo Segmentar**, especifique a entrada do processo, usando a lista suspensa **Entrada**. Para usar mais de uma célula de origem, clique no botão **Várias células** e selecione as células na caixa de diálogo.
2. Selecione **Segmentar por campo** e use a lista suspensa para selecionar o campo que deseja usar para criar os segmentos.

A janela **Determinar perfil do campo selecionado** é exibida e a determinação de perfil do campo selecionado é iniciada automaticamente.

3. Aguarde a conclusão da determinação de perfil antes de clicar em **OK**, para garantir que todos os segmentos sejam criados corretamente.

A lista de segmentos e o campo **Nº de segmentos** são atualizados de acordo com os resultados da determinação de perfil do campo selecionado. Para realizar novamente a determinação de perfil do campo a qualquer momento depois de selecioná-lo inicialmente, clique em **Perfil**.

4. Defina as outras opções de configuração, se desejar.
5. Clique em **OK**.

O processo é configurado e será exibido habilitado no fluxograma. Você pode testá-lo para verificar se ele retorna os resultados esperados.

Tópicos relacionados

- Configuração do processo Segmentar: guia Segmentar
- Configuração do processo Segmentar: guia Extrair
- Configuração do processo Segmentar: guia Geral
- Determinação de perfis de campo
- Limitação do tamanho das células de saída
- Executar um processo
- Teste de fluxogramas

Configurar um processo Segmentar por consulta

1. Na guia **Segmentar** da janela **Configuração do processo Segmentar**, especifique a entrada do processo, usando a lista suspensa **Entrada**. Para usar mais de uma célula de origem, clique no botão **Várias células** e selecione as células na caixa de diálogo.
2. Selecione **Segmentar por consulta**.
3. Determine o número de segmentos que deseja criar e insira esse número no campo **Nº de segmentos**.
4. Para elaborar uma consulta para cada segmento, selecione o segmento e clique em **Editar** para abrir a janela Editar segmento. Para obter detalhes, consulte [Janelas Novo segmento e Editar segmento](#).
5. Defina as outras opções de configuração, se desejar.
6. Clique em **OK**.

O processo é configurado e aparece habilitado no fluxograma. Você pode testar o processo para verificar se ele retorna os resultados esperados.

Tópicos relacionados

- Configuração do processo Segmentar: guia Segmentar
- Configuração do processo Segmentar: guia Extrair
- Configuração do processo Segmentar: guia Geral
- Determinação de perfis de campo
- Criação de consultas em processos
- Limitação do tamanho das células de saída
- Executar um processo
- Teste de fluxogramas

Configuração do processo Segmentar: guia Segmentar

A tabela a seguir descreve os campos, botões e controles da guia Segmentar da janela **Configuração do processo Segmentar**.

Campo/controle	Descrição
Entrada	Especifica a entrada do processo Segmentar. A lista suspensa contém todas as células de saída dos processos conectados ao processo Segmentar.
Botão Várias células	Permite que você escolha mais de uma célula de origem como entrada do processo Segmentar.

Campo/controle	Descrição
Segmentar por campo	Especifica um campo para ser usado na segmentação de dados. Os dados são segmentados usando os valores distintos existentes para o campo selecionado. Cada valor distinto no campo criará um segmento separado.
Botão Determinar perfil	Abre a janela Determinar perfil do campo selecionado , que calcula os valores e distribuições de registros no campo selecionado. Ativo somente na segmentação por campo.
Botão Campos derivados	Abre a janela Criar campo derivado . Ativo somente na segmentação por campo.
Segmentar por consulta	Os dados são segmentados com base em uma consulta criada por você.
Nº de segmentos	<p>Especifica o número de segmentos a serem criados. Ativo somente na segmentação por consulta.</p> <p>Por padrão, são criados três segmentos, com os nomes padrão "Segmento1", "Segmento2" e "Segmento3".</p> <p>Na segmentação por campo: o campo Nº de segmentos é atualizado de acordo com os resultados da determinação de perfil do campo selecionado.</p>
Segmentos mutuamente exclusivos	Especificar se os segmentos devem ser mutuamente exclusivos (ou seja, cada registro qualificado será classificado em apenas um segmento).
Criar tabelas de extração	<p>Indica se o segmento deve criar tabelas de extração para cada célula de saída. A seleção desta opção garante que o Campaign possa oferecer um processo posterior com as informações necessárias para localizar audiências de destino duplicadas nos segmentos.</p> <p>Marcar esta caixa de seleção habilita as opções da guia Extrair.</p> <p>Esta caixa de seleção não estará habilitada se Segmentos mutuamente exclusivos estiver selecionado.</p>

Campo/controle	Descrição
Nome do segmento	<p>Relaciona todos os segmentos por nome.</p> <p>Por padrão, são criados três segmentos, com os nomes padrão "Segmento1", "Segmento2" e "Segmento3".</p> <p>Na segmentação por campo: o campo Nome do segmento é atualizado de acordo com os resultados da determinação de perfil do campo selecionado. Por exemplo, se você estiver segmentando em um campo chamado "Acct_Status" que tem dois valores diferentes ("A" e "B"), serão criados dois segmentos: "Acct_Status_A" e "Acct_Status_B".</p>
Tamanho máximo	Número máximo de registros permitidos em cada segmento.
Tamanho	Número de registros que atendem aos critérios para o segmento. Antes da execução do processo, este número é ajustado por padrão de acordo com o número total de registros na célula de saída.
Consulta	A consulta que define os critérios para este segmento. Exibido somente na segmentação por consulta.
1 para cima	Permite que você mova um segmento selecionado para uma posição acima na ordem de processamento. Os segmentos são processados na ordem relacionada na tabela.
1 para baixo	Permite que você mova um segmento selecionado para uma posição abaixo na ordem de processamento. Os segmentos são processados na ordem relacionada na tabela.
Botão Novo segmento	Abre a janela Novo segmento . Ativo somente na segmentação por consulta.
Botão Editar	Abre a janela Editar segmento para editar o segmento selecionado.
Remover	Remove o segmento selecionado. Quando um segmento é removido, o campo Nº de segmentos é atualizado automaticamente.
Não executar processos subsequentes para segmentos vazios	Evita que os processos subsequentes ao processo atual sejam executados para segmentos vazios.

Tópicos relacionados

- Determinação de perfis de campo
- Criação de campos derivados

Configuração do processo Segmentar: guia Extrair

Use a guia Extrair da janela de configuração do processo Segmentar para permitir que a saída que você especificar esteja acessível como entrada para processos Mala direta e Telemarketing no fluxograma. A tabela a seguir descreve os campos, botões e controles da guia Extrair:

Campo	Descrição
Origem de dados de destino	Local no qual a saída deste processo será gravada. O servidor do Campaign e quaisquer outras origens de dados às quais você estiver conectado estão disponíveis na lista suspensa Origem de dados de destino .
Campos candidatos	<p>Lista de campos disponíveis para extração, incluindo o nome do campo e o tipo de dados, com base na sua origem de dados de entrada.</p> <p>Se sua origem de entrada for uma página inicial do eMessage, cada nome de campo será um atributo da página inicial. Se o atributo contiver caracteres especiais ou espaços, ele será convertido para um nome de campo válido. Os tipos de dados de todos os atributos das páginas iniciais são relacionados como texto.</p> <hr/> <p> Os nomes dos objetos do esquema têm um limite de 30 caracteres. Restrinja os nomes de seus atributos a 30 caracteres ou menos para produzir nomes de colunas válidos para a saída extraída.</p>
Campos a extrair	Os campos que você selecionou para extração na lista Campos candidatos. O Nome de saída é, por padrão, o nome de campo na coluna Campos a extrair.
Botão Perfil	Abre a janela Determinar perfil do campo selecionado, que calcula os valores e distribuições de registros no campo selecionado. Ativo somente quando um nome de campo é selecionado na lista Campos candidatos .
Botão Campos derivados	Abre a janela Criar campo derivado.
Botão Mais	Abre a janela Configurações avançadas, que inclui a opção de ignorar registros duplicados e de especificar a maneira pela qual o Campaign identifica as duplicações.

Tópicos relacionados

- Determinação de perfis de campo
- Sobre campos derivados

Configuração do processo Segmentar: guia Geral

A guia Geral da configuração do processo Segmentar permite que você modifique o **Nome do processo**, os nomes das **Células de saída** ou os **Códigos das células** ou insira uma **Observação** sobre o processo. Para obter detalhes sobre estas opções, consulte os seguintes tópicos:

- [Alteração do nome da célula](#)
- [Redefinição do nome da célula](#)
- [Para copiar e colar todas as células na grade](#)
- [Alteração do código da célula](#)

Caixas de diálogo Novo segmento e Editar segmento

A tabela a seguir descreve os campos, botões e controles das caixas de diálogo **Novo segmento** e **Editar segmento**.

✨ A caixa de diálogo *New Segment* somente pode ser acessada na segmentação por consulta. Quando você realiza a segmentação por campo, somente os campos **Nome** e **Tamanho máximo** podem ser acessados na caixa de diálogo **Editar segmento**.

Campo/controle	Descrição
Nome	Nome do segmento.
Tamanho máximo	Número máximo de registros permitidos no segmento.
Selecionar com base em	Especifica uma origem de dados na qual deverá basear-se sua consulta.
Selecionar todas as <audience_level> IDs	Inclui todas as IDs da origem de dados na lista suspensa Entrada. O <audience_level> é o nome do nível de audiência da célula de origem.
Selecionar IDs do <audience_level> com	Proporciona acesso às funções da criação de uma consulta para selecionar somente determinadas IDs com base em critérios definidos por você. O <audience_level> é o nome do nível de audiência da célula de origem.

Campo/controle	Descrição
Botão Avançado	<p>Abre a guia Avançado, que oferece as seguintes opções:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Usar SQL bruto — Usar uma consulta de SQL bruto para segmentar dados. • Usar o escopo da consulta a partir da célula de entrada — Disponível somente se uma célula de origem para este processo Segmentar utiliza uma consulta. Marque a caixa de seleção para que a consulta da célula de origem seja combinada (usando “E”) com os critérios de seleção atuais.
Botão Campos derivados	Abre a janela Criar campo derivado.
Caixa de texto e botões da consulta	Para obter informações sobre o uso da caixa de texto da consulta e os campos e botões relacionados, consulte Criação de consultas em processos .

Tópicos relacionados

- Criação de consultas usando SQL
- Criação de campos derivados

Selecionar

Use o processo Selecionar para especificar os dados de cliente que você deseja utilizar no fluxograma de sua campanha. O processo Selecionar é um dos mais utilizados no Campaign. A maioria dos fluxogramas começa com um ou mais processos Selecionar, a fim de selecionar os dados apropriados do data mart para posterior processamento.

Configurar um processo Selecionar

1. Em um fluxograma no modo **Edição**, clique duas vezes no processo Selecionar no espaço de trabalho do fluxograma.

A caixa de diálogo de configuração do processo é exibida.

2. Especifique a origem de dados do processo usando a lista suspensa Entrada.
3. Determine se você deseja selecionar todas as linhas da origem de dados ou filtrar as linhas de acordo com os critérios especificados.

Selecione uma destas opções:

- **Selecionar Todas as IDs** para incluir todas as linhas de dados da origem de dados na lista suspensa **Entrada**.
- **Selecionar IDs com** para criar uma consulta a fim de selecionar apenas determinadas IDs de acordo com critérios definidos por você.

☀ Os nomes das opções baseiam-se no nível de audiência da origem de dados de entrada. Por exemplo, se o seu nível de audiência for "Cliente", as opções serão exibidas como **Selecionar todas as IDs de cliente** e **Selecionar IDs de cliente com**. Se seu nível de audiência for "Família", as opções serão exibidas como **Selecionar todas as IDs de família** e **Selecionar IDs de família com**.

4. Se você usar a opção **Selecionar IDs com** para selecionar somente determinadas IDs de acordo com critérios especificados, crie uma consulta usando um dos seguintes métodos:

- **Apontar e clicar**

Esse é o modo de exibição padrão. Clique nas células das colunas **Nome do campo**, **Oper.**, **Valor** e **E/Ou** para selecionar valores para a criação da consulta. Essa ferramenta oferece a forma mais simples e fácil de criar uma consulta e ajuda a evitar erros de sintaxe.

- **Construtor de texto**

Use esta ferramenta para gravar SQL bruto ou usar macros do IBM Unica .

- **Macros**

Use o **Assistente de consultas** do **Construtor de texto** para acessar macros do IBM Unica .

- **SQL bruto**

5. Se você estiver elaborando uma consulta, selecione os campos que queira incluir nesta a partir da lista Campos disponíveis, inclusive Campos gerados e Campos derivados do IBM Unica Campaign . Para obter mais informações, consulte [Criação de consultas em processos](#).

☀ Se a sua consulta contiver um campo de tabela que tem o mesmo nome que um Campo gerado do Campaign, você deve qualificar o nome do campo usando a seguinte sintaxe:

```
<table_name>.<field_name>
```

Esta sintaxe indica que o campo de tabela será utilizado em vez do Campo gerado do Campaign.

6. Clique na guia **Limite de tamanho da célula** se desejar limitar o tamanho da célula de saída (ou seja, limitar o número de IDs geradas pelo processo).

7. Clique na guia **Geral** , onde você pode opcionalmente modificar o **Nome do processo**, os nomes das **Células de saída** ou os **Códigos das células** e inserir uma **Observação** sobre o processo.

8. Clique em **OK**.

O processo é configurado e será exibido habilitado no fluxograma. Você pode testar o processo para verificar se ele retorna os resultados esperados.

Tópicos relacionados

- Adicionar um novo processo a um fluxograma
- Conectar dois processos
- Como escolher origens de dados para processos
- Criar uma consulta com Apontar e clicar
- Criar uma consulta com o Construtor de texto
- Sobre macros personalizadas
- Criação de consultas usando SQL
- Limitação do tamanho das células de saída
- Nomes e códigos de células
- Alteração do nome da célula
- Alteração do código da célula
- Vincular células do fluxograma a células de destino usando o diálogo de configuração do processo
- Executar um processo
- Teste de fluxogramas

Processos de execução

O Campaign oferece os seguintes processos de execução:

- [Telemarketing](#)
- [Criar segmento](#)
- [Cubo](#)
- [Mala direta](#)
- [Agenda](#)
- [Snapshot](#)

Telemarketing

Telemarketing é um processo de contato. Utilize-o para gerar uma lista de contatos (para uma campanha de telemarketing, por exemplo), atribuir ofertas específicas a essa lista e registrar em log o histórico de contatos.

Você pode configurar um processo Telemarketing da mesma maneira que configura um processo Mala direta.

Para configurar um processo de contato (Mala direta ou Telemarketing)

1. Em um fluxograma no modo **Edição**, verifique se o processo de contato está conectado a um ou mais processos configurados, cujas células de saída serão utilizadas como entrada pelo processo de contato.

 Todas as células selecionadas como células de entrada devem ter o mesmo nível de audiência.

2. Clique duas vezes no processo de contato no espaço de trabalho do fluxograma. A caixa de diálogo de configuração do processo é exibida.
 3. Na guia **Abastecimento**, especifique os detalhes de preenchimento da saída da sua lista.
 - a. Na lista suspensa **Entrada**, especifique as células de entrada a serem utilizadas como origem de dados para a lista de contato.
-

 Se o processo de contato não estiver conectado a um processo que ofereça células de saída, não existirão células para serem selecionadas na lista suspensa **Entrada**. A opção **Várias células** da lista suspensa somente estará disponível se o processo de entrada gerar várias células.

- b. (Opcional) Para especificar onde será gravada a saída da lista de contatos, certifique-se de que a caixa de seleção **Habilitar exportação para** esteja marcada e use a lista suspensa para especificar uma das seguintes opções:
 - Se você deseja gravar a saída do processo em uma tabela de banco de dados, selecione o nome desta na lista suspensa **Habilitar exportação para**.
 - Se a tabela de banco de dados que você deseja utilizar não for exibida na lista, ou se você deseja que a saída do processo seja gravada em uma tabela não mapeada, selecione **Tabela de banco de dados** na lista suspensa para abrir a janela Especificar tabela de banco de dados. Utilize esta janela para especificar os nomes da tabela e do banco de dados. As variáveis de usuário podem ser usadas no nome de tabela especificado nesta etapa.
 - Se você deseja gravar a saída do processo em um arquivo, selecione **Arquivo** na lista suspensa **Habilitar exportação para** para abrir a janela Especificar arquivo de saída. Utilize essa janela para especificar o tipo de arquivo no qual deseja gravar a saída, o nome do arquivo e o dicionário de dados correspondente.
-

 Você pode testar o processo de contato executando-o com a saída exportada para um arquivo temporário que pode ser revisado.

A caixa de seleção **Habilitar exportação para** é marcada por padrão. Se você a desmarcar, poderá executar o processo sem uma saída para um arquivo ou tabela de banco de dados.

- c. (Opcional) Crie um Arquivo de resumo (.sum) para esse processo inserindo um caminho e um nome de arquivo no campo **Arquivo de resumo** ou navegue até um local clicando no botão de reticências. Um arquivo de resumo contém informações sobre a exportação que podem ser necessárias para que uma empresa de mala direta facilite as correspondências.

- d. (Opcional) Quando a execução do processo estiver concluída, envie um disparador marcando a caixa de seleção **Enviar disparador(es)** e escolhendo na lista suspensa o disparador que você deseja enviar. Para enviar vários disparadores, use a combinação **Ctrl+clique** para selecionar cada um dos disparadores que deseja adicionar. Os disparadores selecionados serão exibidos no campo **Enviar disparador(es)**, separados por vírgulas.
4. Clique na guia **Tratamento** para atribuir uma ou mais ofertas ou listas de ofertas a cada célula de destino definida neste processo. Clique na guia **Parâmetros** para especificar parâmetros de oferta para cada célula.
5. Clique na guia **Personalização** para especificar os campos a serem gravados na lista de contatos.
 - a. Na lista **Campos candidatos**, selecione os campos que deseja incluir na saída.

Você pode usar os campos gerados pelo IBM Unica Campaign expandindo a lista **Campos gerados do IBM Unica Campaign**, ou usar campos derivados clicando no botão **Campos derivados**. Você pode selecionar vários campos de uma vez usando **Ctrl+clique** ou um intervalo contíguo de campos usando **Shift+clique**.
 - b. Mova os campos selecionados para a lista **Exportar campos** clicando em **Adicionar>>**.
 - c. Para remover campos da lista **Exportar campos**, selecione os campos que deseja remover e clique em **<<Remover**.
 - d. Se você selecionou uma tabela como o destino de exportação, os campos da tabela serão exibidos na lista **Exportar campos**, na coluna **Campo de tabela**. Para encontrar campos correspondentes automaticamente, clique em **Corresponder>>**. Os campos que apresentam correspondências exatas dos nomes de campo de tabela são adicionados automaticamente à lista **Exportar campos**. Se houver vários campos correspondentes, será usada a primeira correspondência. Você pode modificar manualmente o emparelhamento clicando em **<<Remover** ou **Adicionar>>**.
 - e. Se desejar, você pode reorganizar os campos na lista **Exportar campos** selecionando um campo e clicando em **1 para cima** ou **1 para baixo** para mover o campo para uma posição acima ou abaixo na lista.

 Para exibir os valores de um campo, selecione o campo e clique em **Perfil**.

6. Para especificar que os registros com IDs duplicadas devem ser ignorados, ou para especificar a ordem de saída dos registros, clique em **Mais**.

É exibida a janela Configurações avançadas.

- a. Para especificar que todos os registros com IDs duplicadas devem ser ignorados, marque a caixa de seleção **Ignorar registros com IDs duplicadas** e escolha os critérios que o Campaign utilizará para decidir qual registro deverá ser mantido se forem devolvidas IDs duplicadas. Por exemplo, você pode selecionar **MaxOf** e **Household_Income** para especificar que, quando forem devolvidas IDs duplicadas, o Campaign deverá exportar somente a ID com a maior renda familiar.

⚡ Esta opção somente remove as duplicatas contidas na mesma célula de entrada. Sua lista de contatos ainda pode conter IDs duplicadas se a mesma ID for exibida em várias células de entrada. Caso você queira remover todas as IDs duplicadas da lista de contatos, use um processo Mesclar ou Segmentar ascendente em relação ao processo de contato para excluir IDs duplicadas ou crie segmentos mutuamente exclusivos.

b. Para especificar que a lista de contatos de saída seja ordenada de alguma maneira, marque a caixa de seleção **Ordenar por** e selecione o campo a ser classificado e a ordem de classificação. Por exemplo, você pode selecionar Last_Name e **Crescente** para especificar que a lista de IDs deve ser classificada por sobrenome em ordem crescente.

7. Clique em **OK** para fechar a janela Configurações avançadas.

A determinação de ignorar as IDs duplicadas e a ordem de classificação especificadas são exibidas abaixo da lista **Exportar campos**, na guia **Personalização**.

8. Clique na guia **Registrar** para especificar como deseja que as transações de contato deste processo sejam registradas em log.

⚡ É necessário ter as permissões apropriadas para habilitar ou desabilitar as opções de registro em log do histórico de contatos.

a. Para registrar em log o histórico de contatos nas tabelas de sistema, marque a caixa de seleção **Registrar em log o histórico de contatos**.

⚡ Para disponibilizar as informações de contato para rastreamento e geração de relatórios em todo o Campaign, registre em log nas tabelas do sistema. Se estiver configurando uma mala direta, **não** registre em log nas tabelas do sistema caso você tenha planos de enviar sua mala direta a uma empresa especializada que realiza processamento (como validação de endereços ou agrupamento por domicílio). Em vez disso, use um processo de rastreamento para registrar em log as informações retornadas pela empresa de mala direta em vez de capturar apenas a lista de clientes que efetivamente receberam uma oferta.

b. Para também, ou alternativamente, registrar em log em um destino diferente das tabelas do sistema, marque a caixa de seleção **Registrar em log em outro destino**.

⚡ Convém armazenar as informações de contato em outra tabela ou em outro arquivo se a sua empresa exigir um processamento posterior das informações em outro formato. Também é recomendável registrar em log as informações externas às tabelas do sistema se você quiser testar a saída das informações pelo processo de contato antes de salvá-las nessas tabelas.

c. Se você selecionou **Registrar em log em outro destino**, use a lista suspensa **Registrar em log em** para especificar uma tabela ou um arquivo.

Se você selecionar **Arquivo**, será exibida a janela Especificar arquivo de saída, onde você poderá especificar o tipo de arquivo no qual deseja gravar a saída, o nome do arquivo e o dicionário de dados correspondente.

9. Especifique os campos que deseja incluir no histórico de contatos selecionando-os na lista **Campos candidatos** e movendo-os para a lista **Campos para saída** usando o botão **Adicionar>>**. Você também pode usar campos derivados para Campos candidatos.

Para remover campos da lista **Campos para saída**, selecione os campos que deseja remover e clique em **<<Remover**.

Se desejar, você pode reorganizar os campos na lista **Campos a registrar** selecionando um campo e clicando em **1 para cima** ou **1 para baixo** para mover o campo para uma posição acima ou abaixo na lista.

Para encontrar campos correspondentes automaticamente, clique em **Corresponder>>**. Os campos que apresentam correspondências exatas dos nomes exibidos em **Campo de tabela** são adicionados automaticamente à lista **Campo para registro em log**. Se houver vários campos correspondentes, será usada a primeira correspondência.

10. Selecione uma opção para especificar como lidar com as atualizações no arquivo ou na tabela de saída:
 - **Acrescentar aos dados existentes** — acrescenta as novas informações de contato ao final da tabela ou arquivo. Se você selecionar esta opção para um arquivo delimitado, os rótulos não serão exportados como a primeira linha. Esta é a opção ideal para as tabelas de bancos de dados.
 - **Substituir todos os registros** — remove todos os dados existentes da tabela ou arquivo e os substitui pelas novas informações de contato.
11. Para personalizar as informações que serão gravadas no histórico de contatos, clique em **Mais opções**.

A janela Opções de registro em log do histórico de contatos é exibida.

- a. Para evitar uma atualização do histórico de contatos quando este processo é executado, selecione **Criar somente tratamentos**.

Esta opção gera novos tratamentos na tabela *Tratamentos* *sem* atualizar o histórico de contatos, permitindo essencialmente uma atualização atrasada do histórico. Por exemplo, você pode evitar a gravação do histórico de contatos se planejar remover endereços inválidos e duplicados através de um pós-processamento. Se você esperar pela lista de IDs às quais são realmente enviadas ofertas, o histórico de contatos resultante será menor e mais preciso.

Tenha em mente que, se você marcar esta caixa de seleção, serão desabilitadas outras opções desta janela que já não se aplicam (porque o histórico de contatos não será registrado em log).

Por padrão, esta caixa de seleção não está selecionada, e o histórico de contatos é atualizado quando o processo é executado. Para obter mais informações sobre o registro em log do histórico de contatos, consulte [Histórico de contatos e rastreamento de respostas](#).

- b. Para gerar novos tratamentos com a mesma ID de pacote, como na execução de processo mais recente, selecione **Usar última ID de pacote**.

Todas as ofertas feitas no mesmo processo de contatos a um indivíduo são consideradas como um único "pacote"; por padrão, **Usar última ID de pacote** não está selecionado, o que especifica que a cada pacote é atribuída uma ID para cada execução de produção do processo de contato.

Se você selecionou **Criar somente tratamentos** para evitar a atualização do histórico de contatos, também poderá marcar esta caixa de seleção para garantir que a ID de pacote da execução anterior seja atribuída a cada conjunto de ofertas, o que vincula as ofertas ao histórico de contato existente.

- c. Na lista suspensa **Nível de audiência do rastreamento**, selecione o nível de audiência no qual você está rastreando o histórico de contatos.
- d. Insira a data em que será efetuado o contato com as pessoas da lista de contatos no campo **Data de contato**. Você também pode clicar para selecionar a data em um calendário. Se você não inserir uma data nesse campo, o Campaign usará a data de execução do fluxograma.
- e. Insira um código de status para o rastreamento usando a lista suspensa **Código de status do contato**.
- f. Selecione e mova campos de/para as listas **Campos candidatos** e **Campos para registro em log** usando os botões **Adicionar>>**, **<<Remover**, **Corresponder>>**, **1 para cima** e **1 para baixo** da mesma maneira que você selecionou campos na guia **Log**.
- g. Clique em **Fechar** quando terminar de especificar os campos adicionais para o registro em log.

Você retorna à guia **Log** da caixa de diálogo de configuração do processo.

- 12. (Opcional) Para apagar algumas ou todas as entradas existentes do histórico de contatos e do histórico de respostas associado antes da próxima execução do processo de contato, clique em **Limpar histórico**.

! A opção **Limpar histórico** exclui permanentemente registros dos históricos de contatos e de respostas das tabelas do sistema. Esses dados não podem ser recuperados.

- 13. (Opcional) Clique na guia **Geral** para atribuir um nome e/ou observações ao processo.

O nome é exibido no processo no fluxograma. As observações são exibidas quando você passa o mouse sobre o processo no fluxograma.

- 14. Clique em **OK**.

O processo é configurado e será exibido habilitado no fluxograma. Você pode testar o processo para verificar se ele retorna os resultados esperados.

Criar segmento

Use o processo Criar segmento para criar listas de IDs de audiência a partir das tabelas de banco de dados dos clientes. Esses segmentos poderão ser usados como base para seleções e para criar dimensões e cubos, ou como segmento de supressão global para um nível de audiência.

O processo Criar segmento foi desenvolvido para ser usado por administradores do Campaign, e os segmentos devem ser criados e definidos na área **Sessões** do aplicativo, pois são usados em várias campanhas.

💡 Você pode usar esse processo em uma campanha em vez de usá-lo em um fluxograma de sessão, mas o ideal é que todas as construções globais sejam criadas na área **Sessões** do Campaign, pois são usadas em várias campanhas.

Para trabalhar com segmentos estratégicos, faça o seguinte:

- Crie um segmento na área **Sessões** do aplicativo.
- Gerencie os segmentos na área **Segmentos** do aplicativo.
- Use esses segmentos em campanhas a partir da seção **Campanha** do aplicativo.

Configurar um processo Criar segmento

💡 O processo Criar segmento foi desenvolvido para ser usado por administradores do Campaign, e os segmentos devem ser criados e definidos na área Sessões do aplicativo, pois são estratégicos e estão disponíveis globalmente para ser usados em várias campanhas.

1. Em um fluxograma de sessão no modo **Edição**, adicione um processo Criar segmento ao espaço de trabalho do fluxograma.
2. Forneça uma entrada ao processo Criar segmento conectando-o a um ou mais processos de manipulação de dados (por exemplo, um processo Selecionar).
3. Clique duas vezes no processo Criar segmento.

A caixa de diálogo de configuração do processo é exibida.

4. Na guia **Definir segmentos**, faça o seguinte:
 - a. Selecione uma ou mais células de origem na lista suspensa **Entrada**. Essas células de origem serão transformadas em segmentos.
 - b. Selecione **Criar segmentos mutuamente exclusivos** se você desejar que os segmentos criados sejam mutuamente exclusivos.

💡 Em quase todos os casos, os segmentos mutuamente exclusivos são recomendáveis, porque as dimensões e os cubos assim o exigem.

- c. Na área **Segmentos resultantes**, realce uma célula de origem e clique em **Editar** para configurar o segmento.

A janela Editar segmento é exibida.

5. Na janela Editar segmento, faça o seguinte:
 - a. Dê ao segmento um nome que descreva sua finalidade e uma breve descrição do que ele deve fazer.
 - b. Na lista suspensa **Sob a pasta**, selecione a pasta em que o segmento será armazenado.
 - c. Na lista suspensa Origem de dados da tabela temporária, selecione uma origem de dados na qual será gravado em cache o segmento estratégico.

 A seleção de uma origem de dados só é necessária se a propriedade `doNotCreateServerBinFile` na página de configuração

```
Campaign | Server | Optimization
```

estiver definida para `TRUE`. Se a propriedade estiver definida para `TRUE`, deve ser selecionada pelo menos uma origem de dados.

- d. Na lista suspensa **Diretiva de segurança**, selecione uma diretiva de segurança à qual, se for o caso, o segmento criado pertencerá.
 - e. Ao concluir, clique em **OK** para voltar à guia **Definir segmentos**.
6. (Opcional) Clique na guia **Geral** para atribuir um nome e/ou observações ao processo.

O nome é exibido no processo no fluxograma. As observações são exibidas quando você passa o mouse sobre o processo no fluxograma.

7. Clique em **OK**.

O processo é configurado e aparece habilitado no fluxograma.

 Os segmentos estratégicos são criados e disponibilizados para seleção somente quando o processo Criar segmento é executado com êxito no modo de produção. A execução do processo Criar segmento no modo de teste não cria nem atualiza segmentos estratégicos.

Você pode testar o processo Criar segmento, mas a execução de teste não cria segmentos estratégicos nem atualiza os existentes.

Cubo

O processo Cubo dá suporte à criação de cubos de dados a partir de dimensões baseadas em segmentos estratégicos que foram criados a partir de tabelas de banco de dados de clientes.

 O processo Cubo deve ser utilizado por usuários bastante técnicos ou consultores do IBM Unica. O ideal é criar todas as construções globais (cubos e segmentos estratégicos, por exemplo) na área **Sessões** do aplicativo.

Os usuários podem selecionar um ou mais segmentos definidos, criar um cubo e analisar os dados a fim de selecionar uma audiência de destino, que poderá, então, ser convertida nos processos apropriados (no processo Selecionar, por exemplo) para inclusão em um fluxograma.

Para configurar um processo Cubo

Os cubos criados na área **Sessões** estarão disponíveis globalmente.

1. Para poder criar um cubo usando um processo Cubo, você deve criar um segmento estratégico ou uma hierarquia de dimensão.
2. Em um fluxograma de sessão, selecione um processo Cubo, arraste-o e solte-o no espaço de trabalho.
3. Clique duas vezes no processo Cubo no espaço de trabalho do fluxograma.
A caixa de diálogo de configuração do processo é exibida.
4. Na guia **Origem**, use a lista suspensa **Segmentos de entrada** para selecionar um ou mais segmentos como entrada para o cubo.

❗ Se estiver selecionando mais de um segmento de origem, verifique se todos têm o mesmo nível de audiência.

5. Clique na guia **Definições do cubo** para definir o cubo. A janela Definições do cubo é exibida.

Na janela Definições do cubo, você pode:

- Clicar em **Adicionar** para adicionar um novo cubo
- Selecionar um cubo existente e clicar em **Editar** para modificá-lo
- Selecionar um cubo existente e clicar em **Remover** para excluí-lo

6. Para adicionar um cubo:
 - a. Clique em **Adicionar**. A janela Editar cubo é exibida.
 - b. Insira um nome e uma descrição do cubo nas áreas apropriadas.
 - c. Selecione até três dimensões nas listas suspensas correspondentes. As dimensões devem estar relacionadas aos segmentos estratégicos nos quais a origem do cubo se baseia.
 - d. Clique em **OK** ao terminar de inserir as informações do cubo. A janela Editar cubo é fechada e a nova definição do cubo é exibida na lista de cubos da guia **Definições do cubo**.
7. Clique na guia **Selecionar campos adicionais para rastreamento** para especificar campos adicionais para rastreamento.

A janela Selecionar campos adicionais é exibida.

Na janela Selecionar campos adicionais, você pode:

- Selecionar e mover os campos que deseja rastrear da lista **Campos disponíveis** para a lista **Campos selecionados**, usando o botão **Adicionar>>**.
 - Clicar em **Campos derivados** para selecionar ou criar campos derivados para rastreamento.
 - Clicar em **Perfil** para definir o perfil de um campo selecionado.
8. (Opcional) Clique na guia **Geral** para atribuir um nome e/ou observações ao processo.
- O nome é exibido no processo no fluxograma. As observações são exibidas quando você passa o mouse sobre o processo no fluxograma.
9. Clique em **OK**.
- O processo é configurado e aparece habilitado no fluxograma. Você pode testá-lo para verificar se ele devolve os resultados esperados.

Mala direta

Mala direta é um dos processos de contato. Ele usa células de saída de outros processos do fluxograma para gerar uma lista de contatos para uma campanha de mala direta, atribuir ofertas específicas a essa lista e registrar em log o histórico de contatos.

Para configurar um processo de contato (Mala direta ou Telemarketing)

1. Em um fluxograma no modo **Edição**, verifique se o processo de contato está conectado a um ou mais processos configurados, cujas células de saída serão utilizadas como entrada pelo processo de contato.

! Todas as células selecionadas como células de entrada devem ter o mesmo nível de audiência.

2. Clique duas vezes no processo de contato no espaço de trabalho do fluxograma. A caixa de diálogo de configuração do processo é exibida.
3. Na guia **Abastecimento**, especifique os detalhes de preenchimento da saída da sua lista.
 - a. Na lista suspensa **Entrada**, especifique as células de entrada a serem utilizadas como origem de dados para a lista de contato.

***** Se o processo de contato não estiver conectado a um processo que ofereça células de saída, não existirão células para serem selecionadas na lista suspensa **Entrada**. A opção **Várias células** da lista suspensa somente estará disponível se o processo de entrada gerar várias células.

- b. (Opcional) Para especificar onde será gravada a saída da lista de contatos, certifique-se de que a caixa de seleção **Habilitar exportação para** esteja marcada e use a lista suspensa para especificar uma das seguintes opções:
- Se você deseja gravar a saída do processo em uma tabela de banco de dados, selecione o nome desta na lista suspensa **Habilitar exportação para**.
 - Se a tabela de banco de dados que você deseja utilizar não for exibida na lista, ou se você deseja que a saída do processo seja gravada em uma tabela não mapeada, selecione **Tabela de banco de dados** na lista suspensa para abrir a janela Especificar tabela de banco de dados. Utilize esta janela para especificar os nomes da tabela e do banco de dados. As variáveis de usuário podem ser usadas no nome de tabela especificado nesta etapa.
 - Se você deseja gravar a saída do processo em um arquivo, selecione **Arquivo** na lista suspensa **Habilitar exportação para** para abrir a janela Especificar arquivo de saída. Utilize essa janela para especificar o tipo de arquivo no qual deseja gravar a saída, o nome do arquivo e o dicionário de dados correspondente.

 Você pode testar o processo de contato executando-o com a saída exportada para um arquivo temporário que pode ser revisado.

A caixa de seleção **Habilitar exportação para** é marcada por padrão. Se você a desmarcar, poderá executar o processo sem uma saída para um arquivo ou tabela de banco de dados.

- c. (Opcional) Crie um Arquivo de resumo (.sum) para esse processo inserindo um caminho e um nome de arquivo no campo **Arquivo de resumo** ou navegue até um local clicando no botão de reticências. Um arquivo de resumo contém informações sobre a exportação que podem ser necessárias para que uma empresa de mala direta facilite as correspondências.
- d. (Opcional) Quando a execução do processo estiver concluída, envie um disparador marcando a caixa de seleção **Enviar disparador(es)** e escolhendo na lista suspensa o disparador que você deseja enviar. Para enviar vários disparadores, use a combinação **Ctrl+clique** para selecionar cada um dos disparadores que deseja adicionar. Os disparadores selecionados serão exibidos no campo **Enviar disparador(es)**, separados por vírgulas.
4. Clique na guia **Tratamento** para atribuir uma ou mais ofertas ou listas de ofertas a cada célula de destino definida neste processo. Clique na guia **Parâmetros** para especificar parâmetros de oferta para cada célula.
5. Clique na guia **Personalização** para especificar os campos a serem gravados na lista de contatos.
- a. Na lista **Campos candidatos**, selecione os campos que deseja incluir na saída.

Você pode usar os campos gerados pelo IBM Unica Campaign expandindo a lista **Campos gerados do IBM Unica Campaign**, ou usar campos derivados clicando no botão **Campos derivados**. Você pode selecionar vários campos de uma vez usando **Ctrl+clique** ou um intervalo contíguo de campos usando **Shift+clique**.

- b. Mova os campos selecionados para a lista **Exportar campos** clicando em **Adicionar>>**.
- c. Para remover campos da lista **Exportar campos**, selecione os campos que deseja remover e clique em **<<Remover**.
- d. Se você selecionou uma tabela como o destino de exportação, os campos da tabela serão exibidos na lista **Exportar campos**, na coluna **Campo de tabela**. Para encontrar campos correspondentes automaticamente, clique em **Corresponder>>**. Os campos que apresentam correspondências exatas dos nomes de campo de tabela são adicionados automaticamente à lista **Exportar campos**. Se houver vários campos correspondentes, será usada a primeira correspondência. Você pode modificar manualmente o emparelhamento clicando em **<<Remover** ou **Adicionar>>**.
- e. Se desejar, você pode reorganizar os campos na lista **Exportar campos** selecionando um campo e clicando em **1 para cima** ou **1 para baixo** para mover o campo para uma posição acima ou abaixo na lista.

 Para exibir os valores de um campo, selecione o campo e clique em **Perfil**.

6. Para especificar que os registros com IDs duplicadas devem ser ignorados, ou para especificar a ordem de saída dos registros, clique em **Mais**.

É exibida a janela Configurações avançadas.

- a. Para especificar que todos os registros com IDs duplicadas devem ser ignorados, marque a caixa de seleção **Ignorar registros com IDs duplicadas** e escolha os critérios que o Campaign utilizará para decidir qual registro deverá ser mantido se forem devolvidas IDs duplicadas. Por exemplo, você pode selecionar **MaxOf** e **Household_Income** para especificar que, quando forem devolvidas IDs duplicadas, o Campaign deverá exportar somente a ID com a maior renda familiar.

 Esta opção somente remove as duplicatas contidas na mesma célula de entrada. Sua lista de contatos ainda pode conter IDs duplicadas se a mesma ID for exibida em várias células de entrada. Caso você queira remover todas as IDs duplicadas da lista de contatos, use um processo **Mesclar** ou **Segmentar ascendente** em relação ao processo de contato para excluir IDs duplicadas ou crie segmentos mutuamente exclusivos.

- b. Para especificar que a lista de contatos de saída seja ordenada de alguma maneira, marque a caixa de seleção **Ordenar por** e selecione o campo a ser classificado e a ordem de classificação. Por exemplo, você pode selecionar **Last_Name** e **Crescente** para especificar que a lista de IDs deve ser classificada por sobrenome em ordem crescente.

7. Clique em **OK** para fechar a janela Configurações avançadas.

A determinação de ignorar as IDs duplicadas e a ordem de classificação especificadas são exibidas abaixo da lista **Exportar campos**, na guia **Personalização**.

8. Clique na guia **Registrar** para especificar como deseja que as transações de contato deste processo sejam registradas em log.

 É necessário ter as permissões apropriadas para habilitar ou desabilitar as opções de registro em log do histórico de contatos.

- a. Para registrar em log o histórico de contatos nas tabelas de sistema, marque a caixa de seleção **Registrar em log o histórico de contatos**.

 Para disponibilizar as informações de contato para rastreamento e geração de relatórios em todo o Campaign, registre em log nas tabelas do sistema. Se estiver configurando uma mala direta, **não** registre em log nas tabelas do sistema caso você tenha planos de enviar sua mala direta a uma empresa especializada que realiza processamento (como validação de endereços ou agrupamento por domicílio). Em vez disso, use um processo de rastreamento para registrar em log as informações retornadas pela empresa de mala direta em vez de capturar apenas a lista de clientes que efetivamente receberam uma oferta.

- b. Para também, ou alternativamente, registrar em log em um destino diferente das tabelas do sistema, marque a caixa de seleção **Registrar em log em outro destino**.

 Convém armazenar as informações de contato em outra tabela ou em outro arquivo se a sua empresa exigir um processamento posterior das informações em outro formato. Também é recomendável registrar em log as informações externas às tabelas do sistema se você quiser testar a saída das informações pelo processo de contato antes de salvá-las nessas tabelas.

- c. Se você selecionou **Registrar em log em outro destino**, use a lista suspensa **Registrar em log em** para especificar uma tabela ou um arquivo.

Se você selecionar **Arquivo**, será exibida a janela Especificar arquivo de saída, onde você poderá especificar o tipo de arquivo no qual deseja gravar a saída, o nome do arquivo e o dicionário de dados correspondente.

9. Especifique os campos que deseja incluir no histórico de contatos selecionando-os na lista **Campos candidatos** e movendo-os para a lista **Campos para saída** usando o botão **Adicionar>>**. Você também pode usar campos derivados para Campos candidatos.

Para remover campos da lista **Campos para saída**, selecione os campos que deseja remover e clique em **<<Remover**.

Se desejar, você pode reorganizar os campos na lista **Campos a registrar** selecionando um campo e clicando em **1 para cima** ou **1 para baixo** para mover o campo para uma posição acima ou abaixo na lista.

Para encontrar campos correspondentes automaticamente, clique em **Corresponder>>**. Os campos que apresentam correspondências exatas dos nomes exibidos em **Campo de tabela** são adicionados automaticamente à lista **Campo para registro em log**. Se houver vários campos correspondentes, será usada a primeira correspondência.

10. Selecione uma opção para especificar como lidar com as atualizações no arquivo ou na tabela de saída:
 - **Acrescentar aos dados existentes** — acrescenta as novas informações de contato ao final da tabela ou arquivo. Se você selecionar esta opção para um arquivo delimitado, os rótulos não serão exportados como a primeira linha. Esta é a opção ideal para as tabelas de bancos de dados.
 - **Substituir todos os registros** — remove todos os dados existentes da tabela ou arquivo e os substitui pelas novas informações de contato.
11. Para personalizar as informações que serão gravadas no histórico de contatos, clique em **Mais opções**.

A janela Opções de registro em log do histórico de contatos é exibida.

- a. Para evitar uma atualização do histórico de contatos quando este processo é executado, selecione **Criar somente tratamentos**.

Esta opção gera novos tratamentos na tabela *Tratamentos* *sem* atualizar o histórico de contatos, permitindo essencialmente uma atualização atrasada do histórico. Por exemplo, você pode evitar a gravação do histórico de contatos se planejar remover endereços inválidos e duplicados através de um pós-processamento. Se você esperar pela lista de IDs às quais são realmente enviadas ofertas, o histórico de contatos resultante será menor e mais preciso.

Tenha em mente que, se você marcar esta caixa de seleção, serão desabilitadas outras opções desta janela que já não se aplicam (porque o histórico de contatos não será registrado em log).

Por padrão, esta caixa de seleção não está selecionada, e o histórico de contatos é atualizado quando o processo é executado. Para obter mais informações sobre o registro em log do histórico de contatos, consulte [Histórico de contatos e rastreamento de respostas](#).

- b. Para gerar novos tratamentos com a mesma ID de pacote, como na execução de processo mais recente, selecione **Usar última ID de pacote**.

Todas as ofertas feitas no mesmo processo de contatos a um indivíduo são consideradas como um único "pacote"; por padrão, **Usar última ID de pacote** não está selecionado, o que especifica que a cada pacote é atribuída uma ID para cada execução de produção do processo de contato.

Se você selecionou **Criar somente tratamentos** para evitar a atualização do histórico de contatos, também poderá marcar esta caixa de seleção para garantir que a ID de pacote da execução anterior seja atribuída a cada conjunto de ofertas, o que vincula as ofertas ao histórico de contato existente.

- c. Na lista suspensa **Nível de audiência do rastreamento**, selecione o nível de audiência no qual você está rastreando o histórico de contatos.

- d. Insira a data em que será efetuado o contato com as pessoas da lista de contatos no campo **Data de contato**. Você também pode clicar para selecionar a data em um calendário. Se você não inserir uma data nesse campo, o Campaign usará a data de execução do fluxograma.
- e. Insira um código de status para o rastreamento usando a lista suspensa **Código de status do contato**.
- f. Selecione e mova campos de/para as listas **Campos candidatos** e **Campos para registro em log** usando os botões **Adicionar>>**, **<<Remover, Corresponder>>**, **1 para cima** e **1 para baixo** da mesma maneira que você selecionou campos na guia **Log**.
- g. Clique em **Fechar** quando terminar de especificar os campos adicionais para o registro em log.

Você retorna à guia **Log** da caixa de diálogo de configuração do processo.

12. (Opcional) Para apagar algumas ou todas as entradas existentes do histórico de contatos e do histórico de respostas associado antes da próxima execução do processo de contato, clique em **Limpar histórico**.

 A opção **Limpar histórico** exclui permanentemente registros dos históricos de contatos e de respostas das tabelas do sistema. Esses dados não podem ser recuperados.

13. (Opcional) Clique na guia **Geral** para atribuir um nome e/ou observações ao processo.

O nome é exibido no processo no fluxograma. As observações são exibidas quando você passa o mouse sobre o processo no fluxograma.

14. Clique em **OK**.

O processo é configurado e será exibido habilitado no fluxograma. Você pode testar o processo para verificar se ele retorna os resultados esperados.

Agendar

 O processo Agendar não está relacionado com o Unica Scheduler. O Scheduler inicia um fluxograma mesmo quando este não está em execução, enquanto que o processo Agendar em um fluxograma somente funciona se o fluxograma estiver em execução. Não utilize o Scheduler para agendar um fluxograma que usa o processo Agendar.

Use o processo Agendar para iniciar um processo, uma série de processos ou um fluxograma inteiro. Um processo Agendar fica ativo durante um período definido. Nesse período, podem ocorrer eventos especificados que fazem com que seja iniciada a execução de processos conectados subsequentes. O uso mais comum do processo Agendar é para controlar a sincronia do fluxograma inteiro.

Você pode configurar um processo Agendar para definir o período total de agendamento configurando um limite de tempo em dias, horas e minutos, que começa com o início da execução do processo.

As opções de agendamento são refinadas e flexíveis:

- Você pode agendar um processo para ser executado de diversas maneiras, inclusive repetidamente, por disparador, por calendário e assim por diante.
- Você pode combinar várias opções de agendamento, como agendar a execução do processo para todas as segundas-feiras às 9h, e também sempre que ele for acionado por um evento específico (como uma visita ao site, por exemplo).
- Você pode agendar a execução de um processo em batch, por exemplo, para a noite, quando isso não afetará a realização das tarefas diurnas.

Não existem limites predeterminados quanto ao número de opções que podem ser usadas simultaneamente para agendar um fluxograma, desde que as seleções não sejam conflitantes. (Não é possível, por exemplo, agendar a execução de um fluxograma ao mesmo tempo como "Somente uma vez" e "Toda segunda-feira".)

Em geral, um processo só é executado se todas as respectivas entradas tiverem sido executadas com êxito (isto é, se todos os processos conectados ao processo atual tiverem sido executados, mesmo que a dependência seja apenas temporária). Entretanto, se houver várias entradas de agenda em uma ramificação, o processo será executado sempre que qualquer **uma** das entradas for executada (um "ou" em vez de um "e" em suas entradas).

Um processo de contato com o rastreamento habilitado contém uma agenda inerente. O uso de um processo Agendar no meio de um fluxograma é um recurso avançado. Atente para que sejam obtidos o comportamento desejado e os resultados corretos.

 Se o processo Agendar do fluxograma instruir o fluxograma a executar antes do término de uma execução anterior, o Campaign reterá a solicitação até que a execução anterior seja concluída. Apenas uma execução pode ser retida dessa maneira. Em certos casos, isso pode significar que o fluxograma não será executado tantas vezes quanto você espera.

Por exemplo, se a execução do fluxograma levar duas horas e você tiver um processo Agendar que tenta acionar três execuções com um intervalo de apenas 10 minutos, o Campaign iniciará a primeira execução. Quando o processo Agendar tentar iniciar a segunda execução, o Campaign a colocará em fila. Quando o processo Agendar tentar iniciar a terceira execução, o Campaign a ignorará. Quando a primeira execução estiver concluída, o Campaign iniciará a segunda execução. A terceira execução nunca será iniciada.

Configurar um processo Agendar

1. Em um fluxograma no modo **Edição**, clique duas vezes no processo Agendar no espaço de trabalho do fluxograma.

A caixa de diálogo de configuração do processo é exibida.

2. Na guia Agendar, especifique as condições do agendamento:

- a. Especifique um valor para o **Período total da agenda** inserindo os valores apropriados nos campos **Dias, Horas e Minutos**. O período total da agenda é o tempo total durante o qual o processo Agendar permanecerá ativo. Por padrão, esse período é definido como 30 dias.
- b. Selecione uma frequência de execução na lista suspensa **Agendar para execução**, para especificar exatamente quando o processo Agendar ativar os processos conectados subsequentes.
 - Se você selecionar a opção **Somente uma vez**, o fluxograma será executado uma única vez, independentemente das outras opções de agenda que forem adicionadas. Se for selecionado qualquer outro valor, as opções de agendamento serão conectadas como instruções OU e o processo Agendar iniciará qualquer processo ao qual esteja conectado quando nenhuma opção for satisfeita.
 - A primeira opção satisfeita iniciará a execução do processo Agendar. Se **Agendar para execução** for a única opção habilitada e a configuração for **Somente uma vez**, a execução do processo ocorre imediatamente (a menos que a opção de atraso ou autorização do usuário tenha sido habilitada).
 - Nos campos **Horas e Minutos**, você pode especificar a hora desejada para que a agenda seja executada. O formato de entrada de hora é o de 24 horas (também conhecido como "horário militar"). Em outras palavras, 9 horas e 30 minutos correspondem a 9h30, e 22 horas e 45 minutos a 22h45. Como a base do horário é de 24 horas, não há necessidade de designar AM ou PM.
3. Se você selecionar **Execução personalizada** na lista suspensa **Agendar para execução**, as opções da **Execução personalizada** serão habilitadas. Especifique se a agenda deve ser executada em determinada(s) hora(s) ou se deve basear-se em disparador de entrada, marcando a caixa de seleção **Execução por tempo** e/ou a caixa de seleção **Execução por disparador(es)**. Para obter mais detalhes sobre os disparadores, consulte o *Guia do administrador do Campaign*.

 Essas seleções não são mutuamente exclusivas: você pode escolher usar disparadores em conjunto com horários agendados.

- Se você escolher **Execução por tempo**, deverá especificar uma ou mais datas e horas. Entradas múltiplas devem ser separadas por vírgulas. Clique em **Calendário** para acessar o recurso Calendário e escolher as datas e horas.
- Se você escolher **Execução por disparador(es)**, deverá especificar um ou mais disparador(es).

O(s) disparador(es) especificados devem ser definidos usando **Ferramentas > Disparadores armazenados** para que o processo Agendar seja totalmente configurado. Insira o nome de cada disparador que pode ativar esse processo Agendar. Separe os diferentes disparadores com vírgulas. O nome do disparador pode conter qualquer caractere, menos vírgulas. O nome de um disparador não precisa ser exclusivo. Você pode usar o mesmo disparador em vários fluxogramas ou campanhas, e ativá-los todos ao mesmo tempo.

4. Especifique as configurações de atraso e autorização marcando a caixa de seleção **Aguardar autorização do usuário antes de cada execução** e/ou a caixa de seleção **Período de atraso antes de cada execução**.

☀ Estas seleções não são mutuamente exclusivas: você pode escolher uma delas ou ambas.

- Se você escolher **Aguardar autorização do usuário antes de cada execução**, será solicitada a autorização do usuário sempre que for satisfeita qualquer outra condição de agendamento, e o processo Agendar somente será ativado se for dada a autorização específica. Caso você especifique esta opção, ela terá precedência sobre qualquer outro indicador de agenda; o processo não será iniciado, a menos que seja dada a autorização.

☀ Quando um fluxograma é executado com um cliente anexado, a autorização do usuário somente pode ser dada através desse cliente. Se não houver um cliente anexado, qualquer usuário com privilégios de leitura/gravação na campanha poderá autorizá-lo a continuar.

- Se você escolher **Período de atraso antes de cada execução**, deverá especificar o tempo de espera após uma condição de agenda ser satisfeita antes da execução do processo, usando os campos **Dias, Horas e Minutos**. Esse atraso se aplica a todas as demais opções de agenda especificadas. Por exemplo, se um processo Agendar for configurado para ser executado às 9h de segunda-feira com um atraso de uma hora, os processos subsequentes começarão a ser executados às 10h.

5. (Opcional) Especifique disparadores para enviar após a conclusão da execução de Agendar marcando a caixa de seleção **Enviar disparador(es) após cada execução** e especificando um ou mais disparador(es).

Se você marcar a caixa de seleção **Enviar disparador(es) após cada execução**, o Campaign executará um ou mais disparador(es) cada vez que o processo Agendar for ativado. Um disparador de saída executa uma linha de comando, que pode ser um arquivo em batch ou um arquivo de script. O(s) disparador(es) especificados devem ser definidos usando **Ferramentas > Disparadores armazenados**. Se você especificar vários nomes de disparadores, use vírgulas para separá-los.

6. (Opcional) Clique na guia **Geral** para atribuir um nome e/ou observações ao processo.

O nome é exibido no processo no fluxograma. As observações são exibidas quando você passa o mouse sobre o processo no fluxograma.

7. Clique em **OK**.

O processo é configurado e é exibido habilitado no fluxograma. Você pode testá-lo para verificar se ele devolve os resultados esperados.

Tópicos relacionados

- Adicionar um novo processo a um fluxograma
- Conectar dois processos
- Usar a ferramenta Calendário no processo Agendar
- Agendamento baseado em disparadores
- Executar um processo
- Teste de fluxogramas

Usar a ferramenta Calendário no processo Agendar

A ferramenta Calendário fica disponível na caixa de diálogo de configuração do processo Agendar quando você seleciona **Execução personalizada** na lista suspensa **Agendar para execução**.

Ela é idêntica à ferramenta Calendário disponível em outras partes do Campaign, com a diferença de que permite selecionar a hora e também a data.

1. Na guia **Agendar** da caixa de diálogo de configuração do processo Agendar, clique em **Calendário**. Este botão somente estará disponível se você tiver selecionado a opção **Execução personalizada** na lista suspensa **Agendar para execução**.

A ferramenta Calendário é exibida. A data e a hora atuais são selecionadas por padrão.

2. Especifique a data em que você deseja executar ou iniciar o fluxograma:
 - Clique na data do mês exibido ou
 - Altere o mês, o ano e a hora usando a lista suspensa **Mês**
 - Altere o ano usando as setas para cima e para baixo.
3. Especifique a hora desejada no campo **Horário da execução**, usando o formato hh:mm, seguido por uma designação AM ou PM.
4. Clique em **Aplicar** para inserir a data e a hora especificadas, deixando a janela Calendário aberta, ou clique em **OK** para inserir a data e a hora especificadas e fechar a janela Calendário.

Com a janela Calendário aberta, você pode inserir várias seleções de data e hora facilmente.

Agendamento baseado em disparadores

O processo Agendar pode trabalhar com disparadores das seguintes maneiras:

- [Sendo executado por disparadores](#)
- [Enviando disparadores após cada execução](#)
- [Usando disparadores com outras opções de agendamento](#)

Configurar um processo Agendar para execução por disparador

1. Na guia Agendar da caixa de diálogo de configuração do processo Agendar, selecione **Execução personalizada** na lista suspensa **Agendar para execução**.

Os recursos da **Execução personalizada** são habilitados.

2. No campo **Execução por disparador(es)**, insira o nome de cada disparador que pode ativar esse processo Agendar. Separe os diferentes disparadores com vírgulas.
 - O nome do disparador pode conter qualquer caractere, menos vírgulas.
 - O nome de um disparador não precisa ser exclusivo. Você pode usar o mesmo disparador em vários fluxogramas ou campanhas e ativá-los todos ao mesmo tempo.

Execução por disparadores

Quando você seleciona **Execução personalizada** na lista suspensa **Agendar para execução**, as opções **Execução por disparador(es)** é habilitada. Habilite essa opção para especificar um ou mais disparador(es) de entrada que ativam o processo Agendar.

Se você escolher **Execução por disparador(es)**, deverá especificar um ou mais disparador(es). O(s) disparador(es) especificados devem ser definidos usando **Ferramentas > Disparadores armazenados** para que o processo Agendar seja totalmente configurado.

Um disparador de entrada consiste em um evento externo que coloca automaticamente um fluxograma ou uma campanha em movimento. Um disparador pode ser qualquer coisa que você definir; por exemplo, clicar no link de um site, receber um e-mail, um indicador de resposta do operador de telemarketing, a conclusão do upload de um banco de dados ou qualquer outro evento definido.

A opção **Execução por disparador(es)** usa o aplicativo IBM Unica **unica_actrg** (incluído em sua instalação do Campaign) para a execução. Para entender o funcionamento da opção **Execução por disparador(es)**, é útil analisar um exemplo.

Exemplo: Execução por disparador

Um revendedor on-line tem uma campanha de venda cruzada que é executada por um disparador; assim, quando um cliente faz uma compra, ele dispara ofertas de venda cruzada.

Especificamente, quando o cliente faz uma compra:

- O site executa o executável **unica_actrg**, passando o código da campanha e o nome do disparador (**web_purchase**).
- O ouvinte do Campaign verifica se a campanha está ativa e se o nome do disparador existe e, em seguida, executa o processo Agendar e aciona o fluxograma da campanha.

Para obter mais detalhes, consulte o *Guia do administrador do Campaign*.

Envio de disparadores após cada execução

Um disparador de saída executa uma linha de comando, que pode ser um arquivo em batch ou um arquivo de script. O Campaign pode executar um ou mais disparador(es) cada vez que o processo Agendar ativar os nomes dos disparadores no campo **Enviar disparador(es) após cada execução**. Se você especificar vários nomes de disparadores, use vírgulas para separá-los.

Esta função permite enviar um disparador de saída para um arquivo executável. O caminho completo e o nome do arquivo devem ser definidos na janela Definições dos disparadores armazenados. Cada vez que o processo Agendar for ativado, o Campaign executará o arquivo executável especificado.

Uso de disparadores com outras opções de agendamento

Os disparadores podem ser usados em conjunto com outras opções de agendamento ou sozinhos. Quando usados em combinação, eles permitem, por exemplo, configurar um fluxograma para que seja executado todas as segundas-feiras às 9h, e sempre que alguém clicar em um banner na internet.

Se, por exemplo, você tiver agendado o fluxograma para **Execução por disparador(es)** com base nas visitas a um site e também especificar um **Período de atraso antes de cada execução**, ele não será iniciado até que o evento (a "visita" no site) ocorra e que o período de atraso expire.

Snapshot

Use o processo Snapshot para capturar uma lista de IDs e dados associados e exportá-los para uma tabela ou um arquivo.

Para associar ou rastrear ofertas com a lista, use um processo Mala direta ou Telemarketing. Para que não sejam exportadas as linhas duplicadas, use um processo Extrair e, depois, obtenha um snapshot dos resultados.

Configurar um processo Snapshot

1. Em um fluxograma no modo **Edição**, verifique se o processo Snapshot está conectado a um ou mais processos configurados, cujas células de saída serão utilizadas como entrada pelo processo Snapshot.

 Todas as células selecionadas como células de entrada devem ter o mesmo nível de audiência.

2. Clique duas vezes no processo Snapshot no espaço de trabalho do fluxograma. A caixa de diálogo de configuração do processo é exibida.
3. Clique na guia Snapshot.
 - a. Na lista suspensa **Entrada**, especifique as células de entrada que devem ser usadas como origem do snapshot.

☀ Se o processo Snapshot não estiver conectado a um processo que ofereça células de saída, não haverá células disponíveis para seleção na lista suspensa **Entrada**. A opção **Várias células** da lista suspensa somente estará disponível se o processo de entrada gerar várias células.

b. Na lista suspensa **Exportar para**, especifique uma tabela ou um arquivo no qual será gravada a saída do snapshot.

☀ Você pode testar o processo Snapshot executando-o com a saída exportada para um arquivo temporário que pode ser revisado.

- Se a tabela que você deseja usar não for exibida na lista, ou se quiser que a saída seja gerada em uma tabela não mapeada, selecione a opção **Tabela de banco de dados**. A janela Especificar tabela de banco de dados é exibida, na qual você especifica os nomes da tabela e do banco de dados. As variáveis de usuário podem ser usadas no nome de tabela especificado nesta etapa.
- Se você selecionar **Arquivo** na lista suspensa **Exportar para**, será exibida a janela Especificar arquivo de saída, onde você poderá especificar o tipo de arquivo no qual deseja gravar a saída, o nome do arquivo e o dicionário de dados correspondente.

c. Selecione uma opção para especificar como lidar com as atualizações no arquivo ou na tabela de saída:

- **Acrescentar aos dados existentes** — acrescenta as novas informações ao final da tabela ou arquivo. Se você selecionar esta opção para um arquivo delimitado, os rótulos não serão exportados como a primeira linha. Esta é a opção ideal para as tabelas de bancos de dados.
- **Substituir todos os registros** — remove todos os dados existentes da tabela ou arquivo e os substitui pelas novas informações.
- **Atualizar registros** — (disponível somente se você estiver exportando para uma tabela) todos os campos especificados para o snapshot são atualizados com os valores da execução atual do processo.
- **Criar novo arquivo** — (disponível somente se você estiver exportando para um arquivo). Esta opção é selecionada por padrão se você estiver exportando para um arquivo. Cada vez que você executar o processo, um novo arquivo será criado com "_1", "_2", etc., acrescentado ao nome do arquivo.

4. Especifique os campos que são gravados pelo processo Snapshot.

a. Na lista **Campos candidatos**, selecione os campos que deseja incluir na saída.

Você pode usar Campos gerados do Campaign expandindo a lista de Campos gerados do Campaign ou usar campos derivados clicando no botão **Campos derivados**. Você pode selecionar vários campos de uma vez usando **Ctrl+clicque** ou uma faixa contígua de campos usando **Shift+clicque** .

- b. Mova os campos selecionados para a lista **Campos para snapshot** clicando em **Adicionar>>**.
- c. Para remover campos da lista Campos para snapshot, selecione os campos que deseja remover e clique em **<<Remover**.
- d. Se você selecionou uma tabela como o destino do snapshot, os campos da tabela serão exibidos na lista **Exportar campos**, na coluna **Campo de tabela**. Para encontrar campos correspondentes automaticamente, clique em **Corresponder>>**. Os campos que apresentam correspondências exatas aos nomes de campo da tabela são adicionados automaticamente à lista **Exportar campos**. Se houver vários campos correspondentes, será usada a primeira correspondência. Você pode modificar manualmente o emparelhamento clicando em **<<Remover** ou **Adicionar>>**.
- e. Se desejar, reordene os campos da lista **Campos para snapshot**, selecionando um campo e clicando em **1 para cima** ou **1 para baixo**, para movê-lo para uma posição acima ou abaixo na lista.

 Para exibir os valores de um campo, selecione o campo e clique em **Perfil**.

5. Para especificar que os registros com IDs duplicadas devem ser ignorados, ou para especificar a ordem de saída dos registros, clique em **Mais**.

A janela Configurações avançadas é exibida.

- a. Para especificar que todos os registros com IDs duplicadas devem ser ignorados, marque a caixa de seleção **Ignorar registros com IDs duplicadas** e escolha os critérios que o Campaign utilizará para decidir qual registro deverá ser mantido se forem devolvidas IDs duplicadas. Por exemplo, você pode selecionar MaxOf e Household_Income para especificar que, quando forem devolvidas IDs duplicadas, o Campaign deverá exportar somente a ID com a maior renda familiar.

 Esta opção somente remove as duplicatas contidas na mesma célula de entrada. Os dados do snapshot ainda podem conter IDs duplicadas se a mesma ID for exibida em várias células de entrada. Caso você queira remover todas as IDs duplicadas, use um processo Mesclar ou Segmentar ascendente em relação ao processo Snapshot para excluir IDs duplicadas ou crie segmentos mutuamente exclusivos.

- b. Para especificar que a saída de snapshot seja ordenada de alguma maneira, marque a caixa de seleção **Ordenar por**, o campo a ser classificado e a ordem de classificação. Por exemplo, você pode selecionar Last_Name e **Crescente** para especificar que a lista de IDs deve ser classificada por sobrenome em ordem crescente.

6. Clique em **OK** para fechar a janela Configurações avançadas.

A determinação de ignorar as IDs duplicadas e a ordem de classificação especificadas são exibidas abaixo da lista **Campos para snapshot**, na guia **Snapshot**.

7. (Opcional) Clique na guia **Geral** para atribuir um nome e/ou observações ao processo.

O nome é exibido no processo no fluxograma. As observações são exibidas quando você passa o mouse sobre o processo no fluxograma.

8. Clique em **OK**.

O processo é configurado e será exibido habilitado no fluxograma. Você pode testar o processo para verificar se ele retorna os resultados esperados.

Tópicos relacionados

- Adicionar um novo processo a um fluxograma
- Conectar dois processos
- Níveis de audiência
- Especificação de um arquivo de saída ou uma tabela para o registro em log de contatos
- Determinação de perfis de campo
- Sobre campos derivados
- Executar um processo
- Teste de fluxogramas

Processos de otimização

O Campaign oferece os seguintes processos de otimização:

- [Modelo](#)
- [Resposta](#)
- [Pontuação](#)
- [Rastreamento](#)

Modelo

Use o processo Modelo para criar um arquivo de modelo de tempo de execução, que poderá ser usado para a pontuação em tempo real ou em batch. Ele automatiza a criação de um modelo de resposta que pode ser usado para atribuir pontos a clientes ou possíveis clientes, a fim de determinar os candidatos mais prováveis a responder.

Normalmente, você configura o processo Modelo no fluxograma para usar entrada de duas células, uma representando os respondentes (contatos que reagiram positivamente ou realizaram alguma ação quando receberam uma oferta ou um comunicado) e outra representando os não respondentes (contatos que não reagiram).

Por exemplo, você pode usar dois processos Selecionar, um que selecione as pessoas contatadas com uma oferta e outro que selecione os respondentes. Em seguida, use um processo Mesclar para excluir os respondentes e, desse modo, obter uma lista dos não respondentes. Conecte a saída de Mesclar e a saída de "respondentes" de Selecionar ao processo Modelo, a fim de fornecer as células de respondentes e não respondentes para o modelo.

Em outro cenário, você pode usar um processo Seleccionar para seleccionar todos os contatos para uma oferta e, depois, usar um processo Segmentar para segmentar essa célula em respondentes e não respondentes.

Configurar um processo Modelo

1. Em um fluxograma no modo **Edição**, verifique se o processo Modelo está conectado a um ou mais processos configurados, cujas células de saída serão utilizadas como entrada pelo processo Modelo.
2. Clique duas vezes no processo Modelo no espaço de trabalho do fluxograma.
A caixa de diálogo de configuração do processo é exibida.
3. Na guia **Origem**, selecione as células de respondente e não respondente nas listas suspensas **Respondente** e **Não respondente**. As listas suspensas são preenchidas com as células de entrada para o processo Modelo; elas ficam vazias se não houver entradas para o processo.

 Ambas as células de entrada devem ter o mesmo nível de audiência.

4. Na lista **Variáveis a serem usadas para modelagem**, selecione as variáveis que deverão ser usadas pelo processo Modelo durante a geração do modelo. Você pode seleccionar todas as variáveis (clcando em **Usar todas**) e deixar que o processo Modelo decida quais conjuntos de entradas são mais eficazes para a modelagem. No entanto, ao eliminar variáveis que não agregam valor ao modelo (como as que contêm o mesmo valor para todos os registros ou valores diferentes para todos os registros), você agiliza o processo de seleção automática de variáveis.

 Se não tiver certeza sobre o valor preditivo de uma variável, inclua o valor e deixe que o processo Modelo decida se ele deve ou não ser usado.

Você também pode usar campos derivados na configuração de um modelo.

5. Na guia **Método**, use as opções de **Melhor modelo** para escolher como os algoritmos de data mining devem chegar ao melhor modelo: com base em um período de tempo especificado ou dentre um número especificado de modelos candidatos.
 - **Melhor modelo em** – (padrão) Permite que você especifique um limite de tempo para a modelagem. O processo **Modelo** mantém os melhores modelos que forem criados no período especificado. O padrão é três horas.
 - **Melhor modelo entre** – Permite que você especifique o número de modelos a serem criados. O processo **Modelo** manterá o melhor desses modelos. O padrão é 20.
6. Selecione o tipo de modelagem desejado escolhendo um algoritmo na lista suspensa Algoritmo a ser usado. Você pode seleccionar um, vários ou todos.

☀ A seleção de **Todos os algoritmos** (o padrão) resultará em um modelo mais preciso, mas o procedimento poderá ser mais demorado.

7. Defina o número máximo de modelos a serem mantidos digitando um número inteiro positivo no campo **Nº máx. de modelos a serem mantidos**. O padrão é cinco. Os modelos principais são salvos acrescentando-se um sinal de cardinal (#) ao final do nome de arquivo especificado. Se for mantido mais de um modelo, um índice será acrescentado ao nome de arquivo de base, indicando a classificação do modelo.
-

☀ Quanto maior o número de modelos mantidos, mais espaço em disco será necessário para salvar as informações correspondentes.

8. No campo **Nome de arquivo do modelo**, especifique um nome de caminho absoluto para o arquivo de modelo a ser criado ou clique em **Procurar** para localizar um arquivo. Uma vez executado o processo, ele gerará um arquivo de modelo *NAME.rtm*, que você poderá usar para atribuir pontuações no processo Pontuação.
9. (Opcional) Clique na guia **Geral** para atribuir um nome e/ou observações ao processo.

O nome é exibido no processo no fluxograma. As observações são exibidas quando você passa o mouse sobre o processo no fluxograma.

10. Clique em **OK**.

O processo é configurado e aparece habilitado no fluxograma. Você pode testá-lo para verificar se ele retorna os resultados esperados.

Resposta

O processo Resposta rastreia as respostas dos clientes com os quais foi entrado em contato no processo, como Mala direta ou Telemarketing. Com base nas regras definidas durante a configuração do processo, o processo Resposta avalia quais respostas são consideradas válidas e como elas são novamente creditadas a campanhas ou ofertas. A saída do processo Resposta é gravada em diversas tabelas do sistema do histórico de respostas, onde os dados podem ser acessados para análise por meio de relatórios de desempenho e lucratividade do Campaign.

Em sua forma mais simples, o processo Resposta pode ser exibido em um fluxograma próprio conectado a um processo Selecionar (e, opcionalmente, a um processo Segmentar). Em um fluxograma como esse, o processo Selecionar seleciona as IDs de uma tabela mapeada que contêm dados sobre os respondentes e suas ações de resposta. Essas IDs são segmentadas pelo processo Segmentar em grupos relevantes e, por fim, passadas a um processo Resposta, no qual as regras de rastreamento de respostas são aplicadas e a saída é gravada em tabelas do histórico de respostas.

Um processo Resposta é fortemente alinhado ao seu processo de contato correspondente, no qual os respondentes que agora estão sendo rastreados eram, possivelmente, membros de células direcionadas com ofertas específicas. Portanto, antes de poder configurar um processo Resposta, você deve:

- Conhecer o nível de audiência da sua lista de contatos e assegurar que as tabelas do sistema dos históricos de contatos e de respostas de cada nível de audiência com o qual você está entrando em contato e rastreando tenham sido mapeadas. Geralmente, isso é feito pelos administradores do sistema.
- Configurar um processo Resposta separado para cada nível de audiência no qual você está rastreando respondentes.
- Conhecer os códigos que representam os tipos de resposta que você deseja rastrear.
- Saber quais códigos gerados pelo Campaign (de campanha, célula, oferta ou tratamento) foram enviados à lista de contatos, a fim de mapeá-los para rastreamento.
- Habilitar o Campaign para que crie tabelas temporárias no banco de dados de tabelas do sistema do Campaign (ou seja, a propriedade `AllowTempTables` deve ser definida como verdadeira).

Configurar um processo Resposta

1. Em um fluxograma no modo **Edição**, verifique se o processo Resposta está conectado a um ou mais processos configurados, cujas células de saída serão utilizadas como entrada pelo processo Resposta.
2. Clique duas vezes no processo Resposta no espaço de trabalho do fluxograma. A caixa de diálogo de configuração do processo é exibida.
3. Clique na guia **Origem**.
 - a. Selecione a(s) célula(s) de origem na lista suspensa **Entrada**. As células de origem provêm da tabela mapeada no data mart que armazena as informações de respostas dos clientes.

 Se você estiver usando um arquivo simples delimitado como entrada do processo Resposta, deverá garantir que todos os tipos de dados nos arquivos de entrada sejam mapeados corretamente, já que isso não é feito pelo processo Resposta. O uso de um tipo de dados mal-correspondido (por exemplo, um código de tratamento mapeado como "numérico" quando o campo `UA_Treatment.TreatmentCode` for do tipo "string") provoca um erro em alguns bancos de dados (por exemplo, tabelas do sistema no DB2).

 - b. Selecione na lista suspensa **Data da resposta** a data que você deseja associar aos registros gerados pelo processo Resposta. Por padrão, é selecionado o valor "Hoje". Você também pode usar campos derivados para preencher a **Data da resposta**.
 - c. Selecione o **Código do tipo de resposta** que você deseja rastrear. Os códigos do tipo de resposta são definidos globalmente e estão disponíveis para todas as campanhas.
4. Clique na guia **Mapeamento para tratamentos**.

É exibida a lista **Campos de ação candidatos**, na qual você escolhe os campos relevantes a serem rastreados. Na lista **Campos de oferta/tratamento correspondidos**, a coluna **Atributo da oferta/tratamento** relaciona todos os atributos de oferta ou de tratamento do sistema.

- a. Selecione os campos que você deseja rastrear na lista **Campos de ação candidatos** e mova-os para a lista **Campos de oferta/tratamento correspondidos** usando o botão **Adicionar>>**, para que os campos apropriados para correspondência sejam emparelhados.

Você pode selecionar vários campos de uma vez usando **Ctrl+Clique** ou uma faixa contígua de campos usando **Shift+Clique**. Você também pode usar campos derivados para **Campos de ação candidatos**.

- b. Para remover campos da lista **Campos de oferta/tratamento correspondidos**, selecione os campos que deseja remover e clique em **<<Remover**.
- c. Se desejar, você pode reordenar os campos na lista **Campos de oferta/tratamento correspondidos** selecionando um campo e clicando em **1 para cima** ou **1 para baixo** para mover o campo para uma posição acima ou abaixo na lista.

 Os campos não mapeados e aqueles para os quais não há valores disponíveis (ou NULOS) não são usados para a atribuição de resposta. Para que uma instância de tratamento receba crédito de resposta, todos os campos preenchidos devem ser correspondentes, com exceção dos controles, para os quais todos os códigos são ignorados.

5. Clique na guia **Log** para especificar os campos que você deseja registrar em log no histórico de respostas.

Selecione os campos na lista **Campos candidatos** e mova-os para a lista **Campos para registro em log** usando o botão **Adicionar>>**. Você também pode usar campos derivados para Campos candidatos.

Para remover campos da lista **Campos para registro em log**, selecione os campos que deseja remover e clique em **<<Remover**.

Você pode reordenar os campos na lista **Campos para registro em log** selecionando um campo e clicando em **1 para cima** ou **1 para baixo** para mover o campo para uma posição acima ou abaixo na lista.

Para encontrar campos correspondentes automaticamente, clique em **Corresponder>>**. Os campos que apresentam correspondências exatas dos nomes exibidos em **Campo de tabela** são adicionados automaticamente à lista **Campos para registro em log**. Se houver vários campos correspondentes, será usada a primeira correspondência.

6. (Opcional) Clique na guia **Geral** para atribuir um nome e/ou observações ao processo.

O nome é exibido no processo no fluxograma. As observações são exibidas quando você passa o mouse sobre o processo no fluxograma.

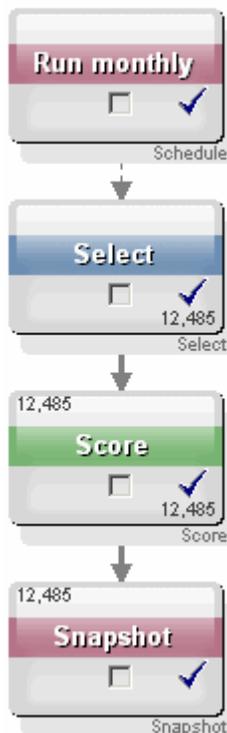
7. Clique em **OK**.

O processo é configurado e é exibido habilitado no fluxograma. Você pode testá-lo para verificar se ele devolve os resultados esperados.

Pontuação

Use o processo Pontuação para classificar a probabilidade de cada cliente fazer uma compra ou responder a uma oferta e para identificar os melhores clientes ou possíveis clientes para a campanha que você planeja executar. A pontuação baseia-se em resultados de modelagem importados de um arquivo de modelo de tempo de execução (arquivo .rtm) criado pelo PredictiveInsight ou pelo processo Modelo do Campaign.

O processo Pontuação pode ser usado em um fluxograma da seguinte maneira: o fluxograma começa com um processo Agendar que o executa todos os meses. Ele está conectado a um processo Selecionar, que gera uma lista de IDs de cliente a partir dos dados do data mart. As IDs são enviadas a um processo Pontuação para que esta seja efetuada de acordo com um modelo de dados. Por último, os resultados do processo Pontuação são enviados a um processo Snapshot para serem gravados em uma planilha.



Configurar um processo Pontuação

1. Em um fluxograma no modo **Edição**, verifique se o processo Pontuação está conectado a um processo configurado, cuja(s) célula(s) de saída serão utilizadas como entrada pelo processo Pontuação.
2. Clique duas vezes no processo Pontuação no espaço de trabalho do fluxograma. A caixa de diálogo de configuração do processo é exibida.

3. Use a lista suspensa **Origem** para selecionar uma célula de origem contendo as IDs de cliente às quais você deseja atribuir pontos.

 Não é possível selecionar várias células de origem para atribuir pontos.

4. No campo **Número de modelos**, especifique o número de modelos que você deseja criar inserindo um número inteiro ou usando os botões de seta para cima e para baixo a fim de aumentar ou diminuir a contagem.

 A lista suspensa **Parâmetros para** conterá todos os modelos que forem especificados no campo **Número de modelos**, nomeados como Modelo 1, Modelo 2, Modelo 3 e assim por diante. Se você alterar o número de modelos, os modelos exibidos na lista suspensa **Parâmetros para** serão alterados automaticamente.

5. Para cada modelo ao qual você está atribuindo uma pontuação, especifique um **Nome do campo de pontuação** e um **Arquivo de modelo**. Use a lista suspensa **Parâmetros** para selecionar cada modelo que deseja configurar.
6. No campo **Nome do campo de pontuação**, insira o nome do campo em que você deseja armazenar os resultados de pontuação do modelo. O nome padrão é **scoreN_1**.

Se você digitar **MYSCORE** no campo e houver um único campo de saída definido no modelo especificado, o nome do campo de pontuação será **MYSCORE**. Se houver várias saídas, os nomes dos campos de pontuação serão **MYSCORE_1**, **MYSCORE_2**, **MYSCORE_3** e assim por diante.

Quando o Campaign mostrar a lista de campos disponíveis, os campos de pontuação serão exibidos como pertencentes a uma tabela.

7. No campo **Arquivo de modelo**, insira o caminho completo e o nome do arquivo de modelo que será usado para atribuir pontos às IDs de clientes.

Insira o caminho completo e o nome do arquivo do modelo que você deseja usar, ou clique em **Procurar** para ativar uma janela de seleção de arquivos padrão do Windows.

8. Clique em **Corresponder nomes de variáveis** para comparar os nomes de variáveis com os campos da tabela na origem de entrada. A janela Corresponder nomes de variáveis é exibida.

Para que os clientes recebam a pontuação corretamente, você deve combinar as variáveis usadas pelo modelo com os campos correspondentes no conjunto de dados que receberá a pontuação. Por exemplo, se o modelo usar uma variável **saldo_médio**, você deverá combiná-la a um campo que contenha o saldo médio no conjunto de dados que receberá a pontuação.

- a. Selecione campos na lista **Campos disponíveis** que correspondam a campos do conjunto de dados e mova-os para a lista **Variáveis correspondidas** usando o botão **Adicionar>>**.

Para corresponder nomes de campos idênticos automaticamente, clique em **Corresponder**. Esse procedimento substituirá qualquer correspondência manual.

Você também pode criar campos derivados clicando em **Campos derivados**.

! É necessário corresponder todas as variáveis da lista **Variáveis correspondidas** para configurar o processo Pontuação. Os nomes de variáveis não precisam corresponder aos nomes de campos, mas os tipos de dados (numérico ou string) devem ser correspondentes.

b. Ao concluir a combinação dos nomes de variáveis, clique em OK.

A janela **Corresponder nomes de variáveis** é fechada e você volta à guia **Pontuação** da caixa de diálogo de configuração do processo.

9. (Opcional) Clique na guia **Geral** para atribuir um nome e/ou observações ao processo.

O nome é exibido no processo no fluxograma. As observações são exibidas quando você passa o mouse sobre o processo no fluxograma.

10. Clique em **OK**.

O processo é configurado e aparece habilitado no fluxograma. Você pode testá-lo para verificar se ele retorna os resultados esperados.

Tópicos relacionados

- Sobre campos derivados
- Executar um processo
- Teste de fluxogramas

Rastreamento

Use o processo Rastreamento para atualizar os status de contato ou outros campos rastreados nos registros existentes do histórico de contatos.

⚙ O processo Rastreamento pode atualizar apenas linhas existentes no histórico de contatos, mas não pode criar novas linhas.

Por exemplo, se os registros tiverem sido inicialmente gravados no histórico de contatos com o status "Proposto", você poderá usar o processo Rastreamento para, mais tarde, atualizar os registros no histórico de contatos com os quais foi realmente feito o contato para o status "Contatado". Ou, por exemplo, se todos os contatos para os quais foi enviada uma mala direta tiverem sido gravados no histórico de contatos com o status "Contatado" e você posteriormente receber uma lista de correspondências que não foram entregues, será possível atualizar contatos individuais dessa lista para o status "Não entregue".

Configurar um processo Rastreamento

1. Em um fluxograma no modo **Edição**, verifique se o processo Rastreamento está conectado a um ou mais processos configurados, cujas células de saída serão utilizadas como entrada pelo processo Rastreamento.

2. Clique duas vezes no processo Rastreamento no espaço de trabalho do fluxograma.

A caixa de diálogo de configuração do processo é exibida.

3. Clique na guia **Origem**.
 - a. Selecione a(s) célula(s) de origem na lista suspensa **Entrada** .
 - b. Selecione na lista suspensa **Data do contato** a data que você deseja associar aos registros atualizados pelo processo Rastreamento. Por padrão, é selecionado o valor "Hoje". Você também pode usar campos derivados para preencher a **Data do contato**.
 - c. Selecione o **Código de status do contato** que você deseja associar aos registros que estão sendo atualizados no histórico de contatos.
4. Clique na guia **Mapeamento para tratamentos**.

É exibida a lista **Campos de ação candidatos**, na qual você escolhe o campo relevante a ser correspondido com o código de tratamento. O código de tratamento identificará apenas a linha do histórico de contatos a ser atualizada. Selecione o campo que você deseja usar para fazer a correspondência na lista **Campos de ação candidatos** e mova-o para a lista **Campos de oferta/tratamento correspondidos** usando o botão **Adicionar>>**, para que o campo seja emparelhado com o código de tratamento.

5. Clique na guia **Registrar** para especificar como você deseja que o histórico de contatos desse processo seja atualizado.

 É necessário ter as permissões apropriadas para habilitar ou desabilitar as atualizações nas tabelas do histórico de contatos.

- a. Para atualizar o histórico de contatos nas tabelas do sistema, marque a caixa de seleção **Registrar em log nas tabelas do histórico de contatos**.
- a. Se você escolheu **Registrar em log nas tabelas do histórico de contatos**, para gravar campos adicionais no histórico de contatos, clique em **Campos adicionais** .

A janela Opções de registro em log do histórico de contatos é exibida.

Selecione e mova campos de/para as listas **Campos candidatos** e **Campos para registro em log** usando os botões **Adicionar>>**, **<<Remover, Corresponder>>** , **1 para cima** e **1 para baixo** da mesma maneira que você selecionou campos na guia **Registro**. Os campos sem correspondência não são atualizados.

Clique em **Fechar** quando terminar de especificar os campos adicionais para o registro em log.

- b. Para também, ou alternativamente, registrar em log em um destino diferente das tabelas do sistema, marque a caixa de seleção **Registrar em log em outro destino** para habilitar a gravação em uma tabela ou arquivo alternativos.

Se você selecionar **Arquivo**, será exibida a janela Especificar arquivo de saída, onde você poderá especificar o tipo de arquivo no qual deseja gravar a saída, o nome do arquivo e o dicionário de dados correspondente.

- a. Se você tiver escolhido **Registrar em log em outro destino**, especifique os campos desejados selecionando-os na lista **Campos candidatos** e movendo-os para a lista **Campos para saída** usando o botão **Adicionar>>**.

Você também pode usar campos derivados para Campos candidatos.

Para remover campos da lista **Campos para saída**, selecione os campos que deseja remover e clique em **<<Remover**.

Se desejar, você pode reordenar os campos na lista **Campos para registro em log** selecionando um campo e clicando em **1 para cima** ou **1 para baixo** para mover o campo para uma posição acima ou abaixo na lista.

Para encontrar campos correspondentes automaticamente, clique em **Corresponder>>**. Os campos que apresentam correspondências exatas dos nomes exibidos em **Campo de tabela** são adicionados automaticamente à lista **Campo para registro em log**. Se houver vários campos correspondentes, será usada a primeira correspondência.

- b. Se você tiver escolhido **Registrar em log em outro destino**, selecione uma opção para especificar como lidar com as atualizações no arquivo ou na tabela de saída:
 - **Acrescentar aos dados existentes** — acrescenta as novas informações de contato ao final da tabela ou arquivo. Se você selecionar esta opção para um arquivo delimitado, as etiquetas não serão exportadas como a primeira linha. Esta é a opção ideal para as tabelas de bancos de dados.
 - **Substituir todos os registros** — remove todos os dados existentes da tabela ou arquivo e os substitui pelas novas informações de contato.

6. (Opcional) Clique na guia **Geral** para atribuir um nome e/ou observações ao processo.

O nome é exibido no processo no fluxograma. As observações são exibidas quando você passa o mouse sobre o processo no fluxograma.

7. Clique em OK.

O processo é configurado e aparece habilitado no fluxograma. Você pode testá-lo para verificar se ele retorna os resultados esperados.

Tópicos relacionados

- Adicionar um novo processo a um fluxograma
- Conectar dois processos
- Como escolher origens de dados para processos
- Sobre campos derivados
- Especificação de um arquivo de saída ou uma tabela para o registro em log de contatos
- Executar um processo
- Teste de fluxogramas

7 Ofertas

- Sobre as ofertas
- Gerenciamento de ofertas com um sistema integrado
- Atributos de ofertas
- Versões de ofertas
- Modelos de ofertas
- Sobre as listas de ofertas
- Tratamentos
- Grupos de controle
- Como trabalhar com ofertas
- Como trabalhar com listas de ofertas

Sobre as ofertas

Ofertas são comunicações de marketing específicas que você envia para grupos de pessoas específicos, usando um ou mais canais. Elas podem ser simples ou complexas. Por exemplo, uma oferta simples de um revendedor online consiste no envio gratuito de todas as compras feitas online no mês de abril. Uma oferta mais complexa pode consistir em um cartão de crédito de uma instituição financeira, com uma combinação personalizada de imagens, taxas iniciais e data de expiração, que varia dependendo da região e avaliação de crédito do destinatário.

No Campaign, você cria ofertas que podem ser usadas em uma ou mais campanhas.

As ofertas são reutilizáveis:

- em diferentes campanhas;
- em diferentes pontos no tempo;
- para diferentes grupos de pessoas (células);
- como diferentes "versões", ao variar os campos com parâmetros da oferta.

Depois que uma oferta é usada, ela não pode ser excluída, mas pode ser descontinuada.

As ofertas descontinuadas não podem mais ser atribuídas, e todas as ofertas atribuídas que foram descontinuadas não podem mais ser divulgadas. As ofertas descontinuadas ainda continuam visíveis (embora esmaecidas) na hierarquia de ofertas, e ainda ficam disponíveis para geração de relatórios e rastreamento de respostas.

- ⚙ Os nomes de ofertas têm restrições a caracteres específicos. Para obter mais detalhes, consulte [Sobre caracteres especiais](#)

As ofertas são identificadas com códigos de ofertas exclusivos atribuídos pelo sistema em um formato especificado por sua empresa. É possível substituir ou gerar novamente os códigos de ofertas (dependendo das permissões de segurança), mas se fizer isso, a exclusividade do novo código da oferta não será mais verificada pelo Campaign. Se você criar um código de oferta não-exclusivo e usar esse código para o rastreamento de respostas, isso poderá gerar resultados de rastreamento imprecisos.

Para obter mais detalhes sobre códigos da oferta, consulte "Administração de códigos exclusivos" no *Guia do administrador do Campaign*.

Tópicos relacionados

- Como trabalhar com ofertas

Gerenciamento de ofertas com um sistema integrado

Se o ambiente do IBM Unica Campaign estiver integrado com o IBM Unica Marketing Operations, haverá duas opções para o gerenciamento de ofertas.

- Se o sistema estiver configurado para que as ofertas sejam gerenciadas por meio da versão do Marketing Operations do recurso, você deverá usar a opção **Ofertas** no menu **Operações**. Para obter mais informações sobre criar ofertas desta forma, consulte *IBM Unica Marketing Operations e o IBM Unica Campaign Guia de integração*.
- Se o sistema estiver configurado para que as ofertas sejam gerenciadas por meio da versão do Campaign do recurso, você deverá usar a opção **Ofertas** no menu **Campanha**. Para obter informações sobre a criação de ofertas desta forma, use este capítulo.

Pergunte ao administrador de sistema qual opção de gerenciamento de ofertas está configurada em seu sistema.

Atributos de ofertas

Atributos de ofertas são campos que definem uma oferta. Nome da oferta, Descrição e Canal são exemplos de atributos de uma oferta. Alguns atributos são específicos a um tipo de oferta. Por exemplo, a taxa de juros pode ser um atributo de uma oferta de cartão de crédito, mas não de uma oferta de "envio gratuito".

Há três tipos de atributos de ofertas:

- **Básica** — o conjunto mínimo de campos necessários pra definir uma oferta: o nome da oferta, o código exclusivo da oferta, uma descrição da oferta e os produtos relacionados.

- **Padrão** — campos predefinidos e opcionais para definir uma oferta, por exemplo, o canal pode ser um atributo opcional de uma oferta.
- **Personalizado** — campos adicionais criados de forma personalizada para as definições de ofertas de sua empresa, como departamento, patrocinador, taxas promocionais e de juros, SKUs (unidades de manutenção de estoque), entre outros. Os atributos personalizados podem ser adicionais aos modelos de ofertas para uma definição detalhada de uma oferta ou para a análise de ofertas (por exemplo, você pode agrupar ofertas pelo atributo personalizado para uma análise de acúmulo). Para obter mais detalhes sobre atributos personalizados, consulte “Atributos personalizados” no *Guia do administrador do Campaign*.

Quando você define atributos de ofertas em um modelo de oferta, cada atributo pode ser definido como *estático* ou *parametrizado*. O mesmo atributo de oferta (por exemplo, canal) pode ser estático em um modelo de oferta e parametrizado em outro.

- **Atributos estáticos** — são atributos de ofertas cujos valores não são alterados quando você cria uma versão diferente da oferta. Por exemplo, o canal, o código da oferta, o nome da oferta e a descrição são atributos de oferta estáticos.
- **Atributos estáticos ocultos** — alguns atributos estáticos, embora façam parte da definição da oferta, podem ser projetados para que fiquem invisíveis aos usuários quando eles usam o modelo de oferta para criar ofertas. Por esse motivo, os atributos ocultos não podem ser editados, mas podem ser rastreados e relatados da mesma forma que outros atributos de ofertas. Por exemplo, um atributo estático oculto pode ser o custo da oferta (o custo de administração da oferta para a sua empresa). Você não pode alterar o valor desse atributo, mas ele pode ser usado nas pesquisas (por exemplo, se você quiser localizar todas as ofertas com custo de administração inferior a \$1,00) ou na criação de relatórios (por exemplo, em relatórios de análise do ROI em termos de desempenho).
- **Atributos parametrizados** — são atributos de ofertas cujos valores você pode preencher no momento da atribuição da oferta inserindo um valor, escolhendo uma opção de uma lista suspensa predefinida, especificando o valor usando um campo no banco de dados ou calculando os valores nos campos derivados. Qualquer atributo de oferta padrão ou personalizado pode ser configurado como um parâmetro pelos administradores quando eles criam modelos de ofertas.

Os atributos parametrizados nos modelos de ofertas possuem valores padrão que você pode substituir quando a oferta é criada ou quando ela é atribuída. Por exemplo, a taxa de juros inicial para uma oferta de cartão de crédito pode ser parametrizada em seu modelo de oferta, para que os usuários possam selecionar 5,99 %, 8,99 % ou 12,99 % como a taxa de juros padrão a partir de uma lista suspensa quando eles criam uma oferta usando esse modelo. Quando a oferta é usada subsequentemente em um fluxograma e atribuída a uma célula, os usuários podem alterar a taxa de juros para um valor diferente, se necessário.

Versões de ofertas

- ⚡ O termo "versões da oferta", conforme usado a partir das versões 7.x do Campaign, não tem o mesmo significado de "versões da oferta" nas versões anteriores do Campaign (5.1 a 6.x). As versões da oferta não aparecem na hierarquia da árvore de ofertas e não têm nomes ou códigos de versões. Para identificar de forma exclusiva instâncias específicas de utilização de ofertas, você deve usar códigos de tratamento.

Uma versão de oferta é criada sempre que você diversifica os atributos parametrizados de uma oferta para criar uma combinação exclusiva.

Por exemplo, você pode diversificar os seguintes atributos em uma oferta de cartão de crédito:

- A imagem (farol, gatinhos ou carros de corrida);
- As taxas iniciais (5,99 %, 8,99 % ou 12,99 %);
- As datas válidas da oferta (válida durante o mês de janeiro, junho ou setembro).

Assim, um cartão com uma imagem de farol, uma taxa inicial de 5,99 % e a validade da oferta de 1 a 31 de setembro de 2006 é uma versão diferente da oferta de um cartão com a imagem de farol, uma taxa inicial de 5,99 % e a validade de 1 a 31 de janeiro de 2007.

Tópicos relacionados

- Tratamentos

Modelos de ofertas

As ofertas são criadas usando os modelos de ofertas disponíveis no Campaign. Esses modelos já terão sido criados por um administrador do sistema ou de ofertas. Cada modelo de oferta tem uma diretiva de segurança que determina quem pode acessar e usar o modelo; somente os modelos de ofertas aos quais você possui acesso podem ser exibidos.

O uso de um modelo adequado para criar uma nova oferta simplifica o processo de criação de sua oferta. Por exemplo, se criar uma oferta de cartão de crédito usando um modelo que foi criado para ofertas de cartões de crédito, você terá de completar apenas os campos que são relevantes às ofertas de cartões de crédito.

O administrador também pode criar uma lista suspensa de valores que você poderá escolher quando estiver preenchendo as informações da oferta, poupando tempo na procura de dados e reduzindo erros na entrada de dados. Os atributos de ofertas podem ser criados pelo administrador, para que sejam criadas listas suspensas às quais você pode adicionar novos itens ao usar o atributo em uma oferta. Se novos valores forem permitidos, um botão **Adicionar** será exibido ao lado do atributo da oferta. Quando você adiciona novos valores a um atributo, também pode excluir os valores que adicionou; não é possível excluir valores que não tenham sido adicionados por você.

Os modelos de ofertas definem:

- o formato do código da oferta;
- o formato do código de tratamento;
- os atributos da oferta e sua ordem de exibição;
- se cada atributo da oferta é estático, oculto ou parametrizado;
- valores padrão para atributos de ofertas.

Novos modelos de ofertas podem ser adicionados a qualquer momento, e não há limite para o número de modelos definidos no Campaign. O modelo é um atributo inerente às ofertas criadas a partir dele e, portanto, você pode pesquisar ofertas usando o modelo como um critério de pesquisa.

 Os modelos de ofertas não podem ser excluídos, mas podem ser descontinuados pelos administradores para impedir o uso futuro. Os modelos de ofertas descontinuados são exibidos em cinza na lista de modelos de ofertas, e não podem ser usados para criar novas ofertas.

Para obter detalhes sobre como gerenciar modelos de ofertas, consulte "Administração de modelo de oferta" no *Guia do administrador do Campaign*.

Tópicos relacionados

- Criação de novas ofertas

Sobre as listas de ofertas

As listas de ofertas são agrupamentos de ofertas que você pode criar no Campaign para facilitar a atribuição de várias ofertas ou uma possível alteração de um conjunto de ofertas em algum momento.

A mesma oferta pode existir em mais de uma lista de ofertas. As listas de ofertas são exibidas na mesma hierarquia das ofertas, mas são identificadas por ícones. As ofertas únicas têm um ícone de folha única com um sinal de dólar, as listas de ofertas estáticas têm um ícone de várias folhas com um sinal de dólar e as listas de ofertas inteligentes têm um ícone de várias folhas com um sinal de dólar e uma lupa.

Assim como uma oferta, depois que uma lista de ofertas é usada, ela não pode ser excluída, mas pode ser descontinuada.

As listas de ofertas descontinuadas não podem mais ser atribuídas, e todas as listas de ofertas atribuídas que foram descontinuadas não podem mais ser divulgadas.

Há dois tipos de listas de ofertas:

- [Listas de ofertas estáticas](#)
- [Listas de ofertas inteligentes](#)

 Os nomes de listas de ofertas têm restrições a caracteres específicos. Para obter mais detalhes, consulte [Caracteres especiais em nomes de objetos do Campaign](#).

Tópicos relacionados

- Como trabalhar com listas de ofertas
- Exclusão de listas de ofertas
- Como descontinuar ofertas
- Descontinuando listas de ofertas

Listas de ofertas estáticas

As listas de ofertas estáticas são listas predefinidas cujo conteúdo não é alterado, a menos que você edite explicitamente a lista. Uma limitação das listas de ofertas estáticas é que os valores padrão são usados para todos os atributos de ofertas parametrizados.

Geralmente, as listas de ofertas estáticas são usadas para reutilizar repetidamente um conjunto fixo e específico de ofertas. Por exemplo, se você tiver cinco de cada segmento RFM (Recentidade, Frequência, Monetário), totalizando 125 células, e desejar atribuir as mesmas ofertas para cada célula, poderá criar um único conjunto de ofertas em uma lista de ofertas estática e atribuir essa lista para todas as 125 células. O mesmo tipo de reutilização aplica-se aos fluxogramas e às campanhas.

Listas de ofertas inteligentes

As listas de ofertas inteligentes são listas dinâmicas de ofertas que podem ser resolvidas para conjuntos diferentes de resultados sempre que uma lista inteligente é usada. Uma lista de ofertas inteligente é especificada por uma consulta, que pode ter como base os atributos da oferta, os locais da oferta (pastas ou subpastas), o proprietário da oferta, etc.

As listas de ofertas inteligentes normalmente são usadas para campanhas repetidas periodicamente. Você pode configurar uma célula para receber uma lista de ofertas inteligente e, em seguida, alterar o conteúdo da lista de ofertas inteligente sem precisar modificar o fluxograma. Por exemplo, se configurar uma lista de ofertas inteligente para que ela seja o conteúdo de uma pasta específica, você poderá simplesmente adicionar ou remover ofertas dessa pasta para modificar as ofertas divulgadas sempre que a campanha for executada.

Um outro exemplo de uso das listas de ofertas inteligentes envolve a configuração da lista de ofertas inteligente para retornar automaticamente as ofertas que você deseja divulgar. Se desejar fornecer à célula "cliente de alto valor" a "melhor oferta de cartão de crédito" disponível, você poderá configurar uma lista de ofertas inteligente que inclua todas as ofertas de cartões de crédito, classificadas pela menor taxa de juros e com o tamanho máximo definido como 1. A oferta de cartão de crédito com a menor taxa de juros disponível no momento que o processo de contato do fluxograma for executado será automaticamente localizada e fornecida para a célula de alto valor.

Lista de ofertas e segurança

A segurança no nível de objeto aplica-se a listas de ofertas baseadas nas pastas nas quais suas listas de ofertas, e as ofertas incluídas nessas listas, residem.

Quando você cria uma lista de ofertas estática, pode apenas adicionar ofertas às quais você possui acesso. No entanto, permissões para acessar as ofertas incluídas em uma lista de ofertas são concedidas automaticamente a qualquer pessoa que possua permissão para acessar essa lista. Assim, qualquer pessoa que possa acessar sua lista também pode usar essa lista de ofertas e todas as ofertas incluídas nela, mesmo que normalmente essas pessoas não tenham acesso a essas ofertas devido às permissões de segurança.

De forma semelhante, os usuários que possuem acesso a uma pasta que contém uma lista de ofertas inteligente podem usar essa lista de ofertas inteligente. Eles terão o mesmo resultado que qualquer outra pessoa que executar essa lista de ofertas, mesmo que normalmente eles não tenham acesso a ofertas específicas (por exemplo, em pastas de outra divisão).

Tratamentos

Os tratamentos são combinações exclusivas de uma célula e uma versão da oferta em um determinado ponto no tempo. Como eles permitem que você rastreie respostas de uma forma muito específica, usar os códigos de tratamento para o rastreamento de respostas é uma boa prática.

Os tratamentos são automaticamente criados ao executar um fluxograma com processos de contatos (Telemarketing ou Mala direta) que foram associados às ofertas. Cada tratamento é identificado exclusivamente por um código de tratamento gerado pelo sistema, cujo formato é especificado nos modelos de ofertas a partir dos quais as ofertas foram produzidas. Os códigos de tratamento não podem ser substituídos pelos usuários.

Sempre que um processo de contato é executado (exceto no modo de teste), o Campaign grava os seguintes detalhes:

- As versões da oferta atribuídas no processo de contato;
- As células às quais as ofertas foram atribuídas;
- O código de tratamento para cada combinação exclusiva de versão, célula e data/hora da oferta;

- A data de execução do processo de contato.

Executar o mesmo processo de contato duas vezes (nas execuções de produção) cria duas instâncias de tratamento, cada uma com um código de tratamento exclusivo. Isso permite que você rastreie respostas de uma forma muito específica, obtendo uma instância de contato exata. Por exemplo, você poderia executar a mesma promoção tanto no dia 15 de janeiro quanto no dia 15 de fevereiro e, se usasse os códigos de tratamento para rastreamento, as pessoas que responderam à correspondência do dia 15 de fevereiro poderiam ser diferenciadas das que responderam à correspondência do dia 15 de janeiro através de seus códigos de tratamento, mesmo que elas tivessem sido alvo das duas promoções.

Os códigos de tratamento não são disponibilizados antes das execuções do fluxograma, pois eles são gerados somente no momento da execução e, portanto, não são adequados aos requisitos de códigos pré-impresos. Entretanto, eles podem ser enviados como campos gerados pelo Campaign para fins de rastreamento ou de impressão sob demanda.

Grupos de controle

Quando você planeja uma oferta, deve considerar se deseja ou não usar grupos de controle permanente para as células atribuídas a essa oferta. Os grupos de controle são grupos que não possuem contatos que você pode usar para comparar o "aumento" ou a diferença na resposta de uma célula de destino ativa que recebeu uma oferta.

Os controles são aplicados no nível de célula no Campaign. Quando você atribui ofertas a células, em um processo de contato de um fluxograma ou a partir de uma planilha da célula de destino, opcionalmente, é possível especificar uma célula de controle para cada célula de destino.

Tópicos relacionados

- Atribuir uma oferta a uma célula em um CSP do fluxograma
- Especificar uma célula de controle para a célula atual

Associação de células de controle a células de destino

Uma célula de controle única pode ser usada como o controle para diversas células de destino, mas cada célula de destino pode ter somente uma célula de controle, em que a célula é definida pelo cellID. Quando uma célula de controle é usada em diversos processos de contatos, você deve configurar o relacionamento da célula de controle da célula de destino da mesma forma em cada processo de contato. Se forem necessários diferentes relacionamentos de controle, crie uma cópia da célula (por exemplo, anexando um processo Selecionar e executando uma ação Selecionar tudo a partir da célula anterior). Isso criará outra célula de destino, à qual você pode aplicar diferentes relacionamentos na célula de controle.

Como trabalhar com ofertas

É possível executar as seguintes tarefas relacionadas a ofertas:

- [Criação de novas ofertas](#)
- [Duplicação de ofertas](#)
- [Edição de ofertas](#)
- [Como mover ofertas](#)
- [Adição de ofertas às listas de ofertas](#)
- [Exclusão de ofertas](#)
- [Como descontinuar ofertas](#)
- [Atribuição de ofertas a células](#)
- [Pesquisa de ofertas](#)
- [Exibição de relatórios de ofertas a partir de uma página Resumo](#)

 Trabalhar com ofertas requer as permissões apropriadas. Para obter mais informações sobre permissões, consulte o *Guia do administrador do Campaign*.

Criação de novas ofertas

Você deve criar ofertas para representar as mensagens de marketing que deseja transmitir a clientes ou clientes potenciais. Criar uma nova oferta ou simplesmente uma versão de uma oferta depende de como os modelos de ofertas foram definidos pelo administrador.

É necessário criar uma nova oferta nas seguintes situações:

- Sempre que houver alterações em campos de ofertas não parametrizados;
- Quando você necessita de um novo código de oferta para fins de rastreamento (por exemplo, para códigos de respostas de pré-impressão nos messageiros).

Além de criar uma oferta completamente nova, você pode adicionar uma oferta duplicando uma oferta existente e modificando-a conforme necessário.

 Para poder criar ofertas em uma pasta, é necessário ter as permissões apropriadas na diretiva de segurança que controla essa pasta.

Tópicos relacionados

- [Duplicação de ofertas](#)

Adicionar uma nova oferta

- ⚡ Antes de criar uma nova oferta, você deve ter permissões de acesso a pelo menos um modelo de oferta no qual basear a oferta.
-

1. Selecione **Campaign > Ofertas**.

A página Ofertas é exibida.

2. Clique no ícone **Adicionar uma oferta**.

Se tiver mais de um modelo de oferta no sistema do Campaign, você verá a página Selecionar um modelo de oferta. Se houver apenas um modelo de oferta, não será possível selecionar um modelo; você será levado diretamente à página Nova oferta.

3. Selecione o modelo no qual basear sua nova oferta. O nome, a descrição, os usos sugeridos, os formatos do código de tratamento e da oferta e os atributos estático e parametrizado do modelo de oferta selecionado serão exibidos.

4. Clique em **Continuar**.

A página Nova oferta é exibida.

5. Insira os valores para a nova oferta, incluindo os valores padrão de todos os atributos parametrizados.

Para atributos com valores fornecidos em uma lista suspensa, e que permitem a adição de itens da lista, você pode adicionar itens da lista aqui, à medida que cria a oferta. Você pode remover qualquer item novo da lista que você adicionar aqui, mas não pode remover nenhum item da lista que existia anteriormente. Todas as adições de itens de lista feitas aqui são salvas novamente no atributo personalizado da oferta.

- ⚡ Os nomes de ofertas têm restrições a caracteres específicos. Para obter mais detalhes, consulte [Sobre caracteres especiais](#).
-

6. Quando terminar de inserir os detalhes da oferta, clique em **Salvar alterações**.

A página Resumo da oferta é exibida para a nova oferta.

Produtos relevantes para ofertas

Produtos relevantes é um atributo necessário nos modelos de ofertas, apesar de não precisar ser preenchido a cada oferta. Quando uma oferta é criada, é possível especificar uma consulta que retornará a lista de IDs de produtos que você deseja associar a essa oferta. Essas IDs de produtos podem então ser usadas para o rastreamento de respostas conclusivas a fim de determinar se um evento (por exemplo, uma compra) é considerado uma resposta (por exemplo, uma compra de um dos produtos relevantes associados a uma oferta é considerada uma resposta).

Você ainda pode importar uma lista de IDs de produto durante a criação da oferta, copiando-as de um arquivo de origem e colando-as em uma definição de Produtos relevantes ao criar uma nova oferta.

Importar uma lista de Produtos relevantes para uma oferta usando o recurso colar

1. No Campaign, ao criar uma nova ofertas, na página Nova oferta, clique em **Importar IDs de produtos** . É exibida a janela Selecionar produtos.
2. Copie os IDs dos produtos do arquivo de origem usando `Copy` no menu de contexto ou `Ctrl+C`.

 Ao copiar IDs de produtos, é possível usar um ou mais dos seguintes delimitadores: tabulação, vírgula ou alimentação de linha/nova linha. Diversos delimitadores consecutivos são ignorados. Se as IDs de produtos forem cadeias de texto, os espaços não serão removidos e a capitalização será preservada.

3. Cole os IDs copiados na lista Importar IDs de produtos usando `Paste` no menu de contexto ou `Ctrl+V` . Enquanto trabalha na janela Selecionar produtos, você também pode adicionar, editar ou excluir entradas manualmente da lista Importar IDs de produtos. Não há limites para o número de entradas que podem ser coladas na lista Importar IDs de produtos.
4. Quando terminar de adicionar entradas para a área Importar IDs de produtos, clique em **Importar**. Os IDs da área Importar IDs de produtos são importados e listados na seção Selecionar produtos em que, com “PRODUCTID =” pré-anexado a cada ID de produto. Se algum erro for detectado durante a importação (por exemplo, caracteres alfabéticos quando o campo ID de produto for numérico ou quando o comprimento máximo de uma ID de produto de texto for excedido), uma janela será exibida para cada erro. Anote cada erro e clique em OK para visualizar o próximo erro.

 O recurso Importar importa apenas uma ID de produto de cada vez; ocorrências duplicadas de mesmo valor serão automaticamente ignoradas.

 Você pode continuar a colar e importar IDs de produtos até clicar em **Salvar alterações** na janela Selecionar produtos. Depois de sair da janela Selecionar produtos, você não poderá mais importar IDs de produtos adicionais. Clicar em **Importar IDs de produtos** novamente limpa qualquer consulta existente para permitir que inicie uma nova consulta. Se você não desejar limpar suas consultas existentes, clique em **Cancelar** quando for solicitado que confirme.

5. Quando terminar de importar os IDs de produtos, clique em **Salvar alterações**. As IDs de produtos que estavam na lista Selecionar produtos em que são salvas como uma consulta para a oferta, e a lista de IDs de produtos é exibida sob Produtos relevantes.
6. Continue a criar a oferta.

Tópicos relacionados

- Criação de novas ofertas

Editar a consulta de Produtos relevantes para uma oferta

Após importar uma lista de produtos relevantes para uma oferta, a lista é salva como uma consulta. Você pode editar essa consulta, inclusive adicionar condições de consulta extras, ao editar a oferta.

1. No Campaign, abra a oferta cuja lista de Produtos relevantes você deseja editar.
2. Na lista de Produtos relevantes, clique em **Editar consulta** . A janela Selecionar produtos é exibida, exibindo a lista de IDs que estão atualmente na consulta em Selecionar produtos em que.
3. Edite a consulta usando o botão << para remover uma entrada selecionada na lista ou os botões de seta para cima e para baixo para alterar a ordem das entradas. Adicione uma cláusula de consulta usando qualquer atributo da tabela UA_Products, incluindo o ID do produto, usando o botão >> para movê-la para a lista **Selecionar produtos em que**.
4. Quando terminar de editar a consulta, clique em **Salvar alterações** para salvá-la.
5. Na página Editar da oferta, clique em **Salvar alterações** para salvar a oferta.

Limpar a consulta de Produtos relevantes para uma oferta

Após importar uma lista de produtos relevantes para uma oferta, a lista é salva como uma consulta. Você pode limpar a consulta toda, inclusive todas as IDs de produtos existentes nela, ao editar a oferta.

1. No Campaign, abra a oferta cuja lista de Produtos relevantes você deseja limpar.
2. Na lista de Produtos relevantes, clique em **Importar IDs de produtos** . Você verá um aviso indicando que importar IDs de produtos redefinirá todas as condições existentes.
3. Clique em **OK** . A janela Selecionar produtos é aberta, sem nenhuma ID sendo exibida. Você pode agora importar novas IDs de produtos ou não importar nenhuma ID, deixando a consulta vazia.
4. Clique em **Salvar alterações** para salvar a consulta.
5. Na página Editar da oferta, clique em **Salvar alterações** para salvar a oferta.

Remover os produtos selecionados da consulta de produtos relevantes

Você pode remover os produtos selecionados de uma consulta em vez de limpar a consulta toda.

1. No Campaign, abra a oferta cujos IDs de produtos selecionados você deseja remover da lista de Produtos relevantes.
2. Na lista de Produtos relevantes, selecione os itens que você deseja remover pressionando a tecla Ctrl e selecionando-os com o mouse.
3. Quando terminar de selecionar os itens que deseja remover, clique em **Remover** . Os itens selecionados serão removidos de Produtos relevantes.

4. Clique **Salvar alterações** para salvar a oferta.

Duplicação de ofertas

Duplicar ofertas existentes para criar novas pode poupar tempo na entrada de dados. As ofertas descontinuadas, bem como as ativas, podem ser duplicadas. Códigos de ofertas exclusivos são atribuídos automaticamente a ofertas criadas por duplicação; essas ofertas são denominadas "Cópia do <original offer name>" e têm a mesma descrição, diretiva de segurança e valores de atributos de ofertas que a oferta original.

- ⚡ As ofertas duplicadas são criadas na mesma pasta das ofertas originais, mas podem ser movidas para um local diferente posteriormente. É necessário ter as permissões apropriadas para poder duplicar e mover ofertas.

Tópicos relacionados

- Mover uma oferta ou lista de ofertas

Duplicar uma oferta a partir da página Ofertas

1. Selecione **Campaign > Ofertas**. A página Ofertas é exibida.
2. Navegue até a pasta que contém as ofertas que deseja duplicar.
3. Selecione as caixas de seleção ao lado das ofertas que deseja duplicar.
4. Clique no ícone **Duplicar ofertas selecionadas**. Uma janela de confirmação é exibida.
5. Clique em **OK** para continuar. As ofertas selecionadas são duplicadas e exibidas na lista de ofertas.

Duplicar uma oferta da página Resumo da oferta

1. Na página Resumo da oferta que deseja copiar, clique no ícone **Criar oferta duplicada**. Uma janela de confirmação é exibida.
2. Clique em **OK** para continuar. A página Nova oferta é exibida no modo de edição, com os campos preenchidos antecipadamente com os valores da oferta original, mas com um novo código de oferta.
3. Edite os valores que você deseja alterar, inclusive o nome e a descrição da oferta.

- ⚡ Os nomes de ofertas têm restrições a caracteres específicos. Para obter detalhes, consulte [Sobre caracteres especiais](#).

4. Clique em **Salvar alterações** para criar a nova oferta. A oferta é salva e você é direcionado à página Resumo da oferta da nova oferta.

Agrupamento de ofertas

Você talvez deseje agrupar ofertas para fins de análise ou criação de relatórios. Por exemplo, você pode querer exibir as taxas de respostas de uma oferta de "Envio gratuito" enviada por vários canais e oferecida em diferentes períodos do ano.

💡 Para que qualquer relatório use um atributo de oferta com o objetivo de agrupamento ou acúmulo, o relatório deverá ser personalizado pelo administrador de relatórios.

É possível agrupar ofertas de duas maneiras.

- Como usar atributos
- Em pastas

Tópicos relacionados

- Duplicação de ofertas
- Como trabalhar com listas de ofertas

Como usar atributos

É possível criar qualquer quantidade de atributos personalizados em suas ofertas para usar como "campos de agrupamento de oferta". Por exemplo, se tiver várias promoções de cartão de crédito para estudantes, você poderá criar um atributo personalizado denominado "região" que poderá posteriormente ser usado em relatórios. Isso permitiria agrupar ofertas destinadas a bacharéis das instituições da Grande São Paulo versus ofertas das regiões do interior do Estado.

Quando você cria ofertas que usam atributos personalizados, deve inserir os valores manualmente. Você também pode duplicar uma oferta semelhante para reduzir o esforço de entrada de dados, pois os valores dos atributos parametrizados também serão copiados.

Os atributos de ofertas também podem ser usados dentro das listas de ofertas inteligentes para identificar e agrupar ofertas.

Agrupamento de ofertas em pastas

Para fins de relatório, pode ser útil agrupar ofertas em pastas. Se você mantiver todas as ofertas relacionadas na mesma pasta, e especificar a pasta como destino quando as ofertas forem solicitadas para criar relatórios, todas as ofertas nessa pasta (e em qualquer uma de suas subpastas) serão automaticamente selecionadas para a criação do relatório.

💡 Incluir o conteúdo da pasta e da subpasta na criação do relatório dessa forma não afeta o relatório de "acúmulo" das ofertas. O conteúdo é simplesmente selecionado com base na inclusão em uma estrutura de pasta.

Editar uma oferta

Você pode editar uma oferta existente a qualquer momento, tendo ela sido usada ou não em um processo de contato, dependendo de suas funções e permissões.

⚙️ Depois que uma oferta é usada na produção (depois que ela é atribuída a uma célula em um fluxograma que foi executado na produção e conectado ao histórico de contatos), você pode apenas editar o nome, a descrição e os valores padrão da oferta para os atributos de ofertas parametrizados. Essa restrição garante que o Campaign possa rastrear detalhes precisos das ofertas que já foram divulgadas para as pessoas.

1. Selecione **Campaign > Ofertas**. A página Ofertas é exibida.
2. Navegue até a oferta que deseja editar e clique no nome da oferta com hyperlink. A página Resumo da oferta é exibida no modo Somente leitura.
3. Clique no ícone **Editar** para entrar no modo de **Edição**.
4. Faça suas alterações.

⚙️ Os nomes de ofertas têm restrições a caracteres específicos. Para obter mais detalhes, consulte [Sobre caracteres especiais](#)

5. Ao terminar de fazer as alterações, clique em **Salvar alterações**. Suas alterações são salvas e você volta à página da oferta no modo Somente leitura.

Mover uma oferta ou lista de ofertas

É possível mover uma ou mais ofertas entre as pastas. O procedimento para mover ofertas é o mesmo usado para mover listas de ofertas, e você pode mover as ofertas e as listas de ofertas na mesma operação.

⚙️ Ao mover qualquer objeto no Campaign você deve saber que o acesso a locais diferentes pode ser controlado por diretivas de segurança diferentes. É possível mover ofertas apenas para uma pasta com uma diretiva de segurança na qual você tem permissão para fazê-lo.

1. Na página Ofertas, selecione as ofertas ou listas de ofertas que deseja mover e clique no ícone **Mover itens selecionados**.

Uma forma alternativa de mover uma oferta é visualizar sua página Resumo da oferta e clicar no ícone **Mover esta pasta**. Entretanto, esteja ciente de que esse método alternativo está disponível somente para mover ofertas e não listas de ofertas.

A janela Mover itens para é exibida.

2. Navegue até a pasta para a qual deseja mover os itens selecionados.
3. Clique em **Aceitar este local**.

As ofertas ou listas de ofertas selecionadas são colocadas na pasta que você escolheu.

Adição de ofertas às listas de ofertas

Você pode adicionar ofertas às listas de ofertas estáticas quando cria a lista de ofertas ou quando edita essa lista.

- 💡 As ofertas criadas recentemente podem se tornar parte das listas de ofertas inteligentes, sem que você precise executar nenhuma ação, se elas atenderem aos critérios de consulta da lista de ofertas inteligente.

Tópicos relacionados

- Editar uma lista de ofertas

Exclusão de ofertas

É necessário ter as permissões apropriadas para excluir uma oferta ou lista de ofertas. Além disso, para preservar a integridade do sistema, o Campaign não permitirá que você exclua ofertas ou listas de ofertas que foram referidas nas tabelas do sistema. Isso inclui ofertas ou listas de ofertas que:

- estão associadas a uma campanha;
- foram atribuídas a uma célula em um processo de contato em um fluxograma no qual o histórico de contatos foi preenchido; ou
- foram atribuídas a uma célula em um processo Otimizar em um fluxograma.

- ! Se você tentou excluir uma oferta ou lista de ofertas nessas situações, uma mensagem de confirmação será exibida indicando que a oferta ou a lista de ofertas será descontinuada em vez de ser excluída. Para evitar o uso de ofertas ou listas que foram referidas nas tabelas do sistema, você deve descontinuí-las em vez de excluí-las.

Se as ofertas que você deseja excluir pertencerem a alguma lista de ofertas estática, você será solicitado a confirmar a exclusão. Se você optou por continuar, as ofertas excluídas serão automaticamente removidas de todas as listas de ofertas estáticas.

Os processos de contato que contém células às quais foram atribuídas ofertas subsequentemente excluídas permanecerão configurados, mas a oferta será indicada como "Oferta desconhecida" no diálogo de configuração do processo e um aviso será emitido quando o fluxograma for executado.

O procedimento para excluir ofertas é o mesmo usado para excluir listas de ofertas, e você pode excluir ofertas e listas de ofertas na mesma operação.

Tópicos relacionados

- Como descontinuar ofertas
- Descontinuando listas de ofertas

Excluir uma oferta ou lista de ofertas

1. Na página Ofertas, selecione as ofertas que deseja excluir e clique no ícone **Excluir itens selecionados**.

OU

Na página Resumo da oferta que deseja excluir, clique no ícone **Excluir esta oferta**.

Uma janela de confirmação é exibida.
2. Clique em **OK**. Você retorna à página Ofertas. As ofertas excluídas não são mais exibidas.

Como descontinuar ofertas

Se você tiver as permissões adequadas, poderá descontinuar ofertas e listas de ofertas para evitar o uso futuro. Descontinuar uma oferta não afeta as campanhas ou os fluxogramas nos quais essa oferta já foi usada, e mantém a integridade dos dados com todos os dados da tabela do sistema gerados com base na oferta, como o histórico de contatos e de respostas.

As ofertas descontinuadas permanecem visíveis na hierarquia de ofertas, mas ficam esmaecidas. Elas podem ser localizadas usando o recurso de pesquisa, podem ser duplicadas para criar novas ofertas e ficam disponíveis para relatórios. No entanto, elas não podem mais ser atribuídas e divulgadas como parte de uma lista de ofertas.

Você pode limpar as listas de ofertas estáticas excluindo as ofertas descontinuadas. As listas de ofertas inteligentes não exigem limpeza, pois são resolvidas apenas para ofertas não-descontinuadas que atendem aos seus critérios de consulta.

 Depois que você descontinua uma oferta, não é possível habilitá-la novamente. Em vez disso, se você precisar de uma oferta com os mesmos detalhes, poderá criar uma nova por meio da duplicação da oferta descontinuada.

O procedimento para descontinuar ofertas é o mesmo usado para descontinuar listas de ofertas, e você pode descontinuar ofertas e listas de ofertas na mesma operação.

Para descontinuar uma oferta ou lista de ofertas

1. Na página Ofertas, selecione as ofertas ou listas de ofertas que deseja descontinuar e clique no ícone **Descontinuar ofertas/listas selecionadas**.

Uma forma alternativa de descontinuar uma oferta é visualizar sua página Resumo da oferta e clicar no ícone **Descontinuar esta oferta**. Entretanto, esteja ciente de que esse método alternativo está disponível somente para ofertas e não listas de ofertas.

Uma janela de confirmação é exibida.
2. Clique em **OK**. Você retorna à página Ofertas.

As ofertas e as listas de ofertas são descontinuadas e exibidas em cinza.

Atribuir ofertas a células no diálogo de configuração do processo

💡 Se o ambiente do Campaign estiver integrado ao Marketing Operations, será necessário usar o Marketing Operations para atribuir ofertas ou listas de ofertas às células de saída no formulário da célula de destino de um projeto de campanha. Se o ambiente do Campaign estiver configurado para acessar campanhas herdadas, use as instruções neste guia para atribuir ofertas ou listas de ofertas a células de ofertas em campanhas herdadas. Para campanhas herdadas, há duas formas de atribuir ofertas a células: a partir da planilha da célula de destino da campanha ou de um diálogo de configuração do processo. Para obter mais informações, consulte [Sobre a integração com o Marketing Operations](#).

Você pode atribuir ofertas ou listas de ofertas a uma célula de saída a partir da janela de configuração de um processo de contato.

Antes de configurar os processos de contato, verifique se a oferta ou a lista de ofertas que você deseja usar existe.

1. Em um fluxograma, no modo de **Edição**, clique duas vezes no processo de contato que contém as células às quais você deseja atribuir suas ofertas. O diálogo de configuração do processo será exibido.

2. Clique na guia **Tratamento**.

A interface **Atribuir ofertas a células** é exibida, mostrando uma linha para cada célula de destino definida no processo.

3. Para cada célula de destino exibida na tabela, clique na coluna **Oferta** para selecionar as ofertas disponíveis em uma lista suspensa ou clique em **Atribuir ofertas**.

💡 Se as suas células de origem estiverem vinculadas a uma célula hierárquica definida na planilha da célula de destino e as ofertas ou listas de ofertas já tiverem sido atribuídas às células dessa planilha, elas serão exibidas aqui. Se desejar, você poderá substituir essas atribuições. Todas as alterações feitas no processo de contato serão refletidas na planilha da célula de destino depois que o fluxograma for salvo.

4. Para usar grupos de controle de modelo, marque a caixa de seleção **Usar grupos de controle de modelo**.

A tabela de atribuição de ofertas é atualizada dinamicamente para exibir colunas adicionais para indicar se uma célula de destino é um controle e qual célula é um controle para a célula atual.

- a. Para cada célula, indique se ela é uma célula de controle clicando na coluna **Controlar?** e selecionando **S** ou **N**. Por padrão, a definição é **N**. As células designadas como células de controle não podem ter ofertas atribuídas a elas. Depois de designadas como células de controle, essas células são exibidas na lista suspensa **Célula de controle**, para que você possa selecioná-las como controles para as células de destino.
 - b. Para cada célula que não é uma célula de controle, especifique opcionalmente uma célula de controle na lista suspensa **Célula de controle**. Essa lista é preenchida com os nomes das células para as quais indicou **Controlar? = Y**.
5. Clique na guia **Parâmetros** para especificar parâmetros de oferta para cada célula. Se as ofertas que você está atribuindo contiverem atributos parametrizados, você poderá exibir os valores padrão e substituí-los, se desejar. É exibida uma linha por parâmetro, por oferta. Por exemplo, se uma oferta contiver quatro atributos parametrizados, serão exibidas quatro linhas para essa oferta.
 6. Use o menu suspenso **Para as células** para indicar quais células terão os valores de parâmetro que você especificou aplicados a elas.

Se você tiver várias células e selecionar **[Todas as células]**, será exibida uma linha por oferta, por parâmetro. Os valores inseridos no campo **Valor atribuído** são aplicados a cada célula que recebeu essa oferta.

Se a mesma oferta for atribuída a várias células, mas com valores de parâmetro diferentes para células diferentes, a exibição **[Todas as células]** mostrará **[Várias células]** para esses parâmetros.

Se você selecionar uma célula específica, a tabela exibirá apenas as ofertas atribuídas à célula que você selecionou. Os valores inseridos no campo **Valor atribuído** são aplicados apenas a essa célula.

 Se precisar inserir muitos valores de parâmetro, você poderá poupar esforços na entrada de dados usando a opção **[Todas as células]** para aplicar os valores que serão aplicáveis à maioria das células e, em seguida, selecionar células individuais para substituir os valores de parâmetro.

7. Edite os valores nos campos **Valor atribuído**, conforme necessário.

 Também é possível usar constantes, campos derivados ou campos de tabelas como valores de parâmetro.

8. Quando terminar de atribuir ofertas e especificar valores de parâmetro de ofertas, você deverá concluir o restante da configuração do processo.

Tópicos relacionados

- Processos de contato

Pesquisa de ofertas

Campaign oferece suporte a pesquisas de ofertas, mas não a listas de ofertas. Você pode executar uma pesquisa básica de ofertas usando um dos seguintes critérios:

- Nome ou nome parcial
- Descrição ou descrição parcial
- Código de oferta ou código de oferta parcial
- Nome do proprietário

Além disso, você pode usar o recurso Pesquisa avançada para localizar ofertas ou listas de ofertas usando consultas baseadas em atributos de ofertas e valores especificados.

Usar a Pesquisa avançada para pesquisar ofertas

1. Na pasta Ofertas, clique no ícone **Pesquisa avançada**.
A janela **Opções de pesquisa avançada** é exibida.
2. Na seção **Criar uma condição**, selecione um atributo de oferta para usar no campo **Neste atributo**.
3. Com base no tipo de atributo selecionado, você pode inserir condições adicionais para a pesquisa. Por exemplo:
 - No atributo "Custo por oferta", pesquisar valores inferiores ou iguais a \$ 10,00
 - No atributo "Data de expiração", pesquisar a data 30/11/2007 especificada
 - No atributo "Descrição", pesquisar os valores especificados que não contenham a cadeia de caracteres "2005"
4. Clique em **E>>** ou em **OU>>** para mover seus conjuntos de critérios para a seção **Localizar ofertas em que** e criar a consulta. Para remover uma condição da seção **Localizar ofertas em que**, clique em **<<**.

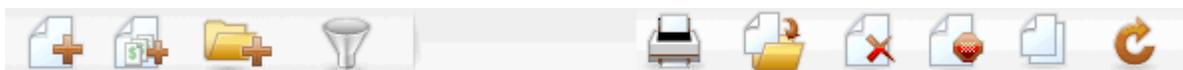
 Dependendo dos operadores usados na consulta (por exemplo, =, >, conter, começar com, etc), você poderá selecionar diversos valores ou somente um valor único. Lembre-se de que, em alguns casos, ao escolher diversos valores com um operador, você cria condições "OU". Por exemplo, se você criar uma consulta em que "Color =" e selecionar blue, red e white como cores, a consulta criada será "Color = blue OU color = red OU color = white".

5. Quando terminar de criar a consulta, clique em **Pesquisar**.

A página Resultados da pesquisa exibe qualquer oferta que corresponda aos critérios de pesquisa.

Ícones da página Todas as ofertas

A página Todas as ofertas usa os seguintes ícones



Os ícones, da esquerda para a direita, estão descritos na tabela a seguir.

Nome do ícone	Descrição
Adicionar uma oferta	Clique para adicionar uma nova oferta.
Adicionar uma lista	Clique para adicionar uma nova lista de ofertas.
Adicionar uma subpasta	Clique para adicionar uma nova subpasta de oferta.
Pesquisa avançada	Clique para abrir o diálogo Opções de pesquisa avançada, em que é possível especificar atributos e valores para pesquisar ofertas.
Imprimir este item	Selecione uma ou mais ofertas clicando na caixa de seleção ao lado de cada oferta e, então, clique nesse ícone para imprimir as ofertas selecionadas.
Mover itens selecionados	Selecione uma ou mais ofertas clicando na caixa de seleção ao lado de cada oferta e, então, clique nesse ícone para mover as ofertas selecionadas.
Excluir itens selecionados	Selecione uma ou mais ofertas ou listas de ofertas clicando na caixa de seleção ao lado de cada item e, então, clique nesse ícone para excluir os itens selecionados.
Descontinuar ofertas/listas selecionadas	Selecione uma ou mais ofertas ou listas de ofertas clicando na caixa de seleção ao lado de cada item e, então, clique nesse ícone para descontinuar os itens selecionados.
Duplicar ofertas selecionadas	Selecione uma ou mais ofertas clicando na caixa de seleção ao lado de cada oferta e, então, clique nesse ícone para duplicar as ofertas selecionadas.
Recarregar ofertas	Clique nesse ícone para atualizar a lista de ofertas e as listas de ofertas na página.

Exibir relatórios de ofertas a partir de uma página Resumo

Você pode acessar relatórios sobre ofertas a partir de suas páginas Resumo. Esses são os mesmos relatórios disponíveis na área **Análise da campanha** do aplicativo, exceto que fornecem dados somente para a oferta atual.

1. Clique em **Campanha > Ofertas**.

A página Ofertas é exibida.

2. Navegue pela estrutura de pastas para localizar a oferta da qual deseja exibir um relatório.
3. Clique no nome da oferta.
A página Resumo da oferta é exibida.
4. Clique na guia **Análise**.
5. Na lista suspensa **Tipo de relatório**, selecione um relatório.
Campaign exibe o relatório selecionado.

Como trabalhar com listas de ofertas

É possível executar as seguintes tarefas com as listas de ofertas:

- [Adicionar uma lista de ofertas estáticas](#)
- [Adicionar uma lista de ofertas inteligentes](#)
- [Editar uma lista de ofertas](#)
- [Mover uma lista de ofertas](#)
- [Excluir uma lista de ofertas](#)
- [Descontinuar uma lista de ofertas](#)
- [Atribuição de listas de ofertas a células](#)

 Trabalhar com listas de ofertas requer as permissões apropriadas. Para obter informações sobre permissões, consulte o *Guia do administrador do Campaign*.

Para adicionar uma lista de ofertas estáticas

1. Selecione **Campaign > Ofertas**.
A página Ofertas é exibida.
2. Clique no ícone **Adicionar uma lista**.
A página Nova lista de ofertas é exibida.
3. Insira um nome, uma diretiva de segurança e, opcionalmente, uma descrição para a lista de ofertas.

 Os nomes de listas de ofertas têm restrições a caracteres específicos. Para obter mais detalhes, consulte [Sobre caracteres especiais](#).

4. Deixe a caixa de seleção **Esta é uma lista de ofertas inteligentes** desmarcada.
5. Na seção **Ofertas incluídas**, use a exibição em árvore ou lista para selecionar as ofertas a serem adicionadas na lista. Mova as ofertas selecionadas para a caixa **Ofertas incluídas** usando o botão >>.

6. Ao terminar de selecionar as ofertas, clique em **Salvar alterações**. Você volta à página Resumo da lista de ofertas da nova lista.

Para adicionar uma lista de ofertas inteligentes

1. Selecione **Campaign > Ofertas**.

A página Ofertas é exibida.

2. Clique no ícone **Adicionar uma lista**.

A página Nova lista de ofertas é exibida.

3. Insira um nome, uma diretiva de segurança e, opcionalmente, uma descrição para a lista de ofertas.
4. Selecione a caixa de seleção **Esta é uma lista de ofertas inteligentes**.
5. Na seção **Ofertas incluídas**, use os atributos de oferta existentes, seus valores e os operadores E e OU para criar condições para a inclusão de ofertas nessa lista de ofertas.
6. Se desejar, use a exibição de pastas em Acesso restrito à pesquisa (para todos os usuários) para limitar a pesquisa de pastas selecionadas. Para incluir subpastas nos resultados da pesquisa, marque a caixa de seleção Incluir subpastas.

 Todas as ofertas escolhidas como resultado dessa pesquisa ficarão disponíveis para qualquer usuário com permissões de acesso a essa lista de ofertas, mesmo que normalmente eles não tenham permissão para exibir ou acessar as ofertas.

7. Se desejar, use as listas suspensas em **Ordenar ofertas correspondentes por** para selecionar o atributo da oferta pelo qual deseja que as ordens correspondentes sejam classificadas, bem como se a classificação será na ordem crescente ou decrescente.
8. Se desejar, indique se deseja limitar os resultados da pesquisa às primeiras "X" ofertas correspondentes. Por padrão, não há limite.
9. Quando terminar de definir os critérios para sua lista de ofertas inteligentes, clique em **Salvar alterações**. Você volta à página Resumo da lista de ofertas da sua nova lista.

Editar uma lista de ofertas

Depois de salvar as alterações da lista de ofertas, qualquer campanha que usar listas de ofertas usarão automaticamente as definições de listas de ofertas mais recentes na próxima vez que forem executadas.

1. Selecione **Campaign > Ofertas**.

A página Ofertas é exibida.

2. Clique no link do nome da lista de ofertas que você deseja editar.

- A guia **Resumo** da lista de ofertas é exibida.
3. Clique no ícone **Editar**.
Os detalhes da lista de ofertas são exibidos no modo **Editar**.
 4. Faça as alterações desejadas.
Os nomes de listas de ofertas têm restrições a caracteres específicos. Para obter mais detalhes, consulte [Sobre caracteres especiais](#).
 5. Ao terminar de fazer as alterações, clique em **Salvar alterações**. Você volta à página Resumo da lista de ofertas da sua lista.

Como mover listas de ofertas

Você pode mover uma ou mais listas de ofertas entre pastas executando as mesmas etapas usadas para mover ofertas, e pode mover ofertas e listas de ofertas na mesma operação.

Tópicos relacionados

- Mover uma oferta ou lista de ofertas

Exclusão de listas de ofertas

Você pode excluir uma ou mais listas de ofertas executando as mesmas etapas usadas para excluir ofertas, e pode excluir ofertas e listas de ofertas na mesma operação.

Tópicos relacionados

- Excluir uma oferta ou lista de ofertas

Descontinuando listas de ofertas

Você pode descontinuar uma lista de ofertas a qualquer momento para evitar o uso futuro. Descontinuar uma lista de ofertas não afeta as ofertas contidas nessa lista.

As listas de ofertas descontinuadas permanecem visíveis na hierarquia de ofertas, mas ficam esmaecidas. Elas permanecem disponíveis para relatórios, mas não podem ser mais atribuídas.

-
- 💡 Depois de descontinuar uma lista de ofertas, não é possível ativá-la novamente. Se você precisar de uma lista de ofertas com os mesmos detalhes de uma lista descontinuada, deverá recriá-la manualmente.
-

Você pode descontinuar as listas de ofertas executando as mesmas etapas usadas para descontinuar ofertas, e pode descontinuar ofertas e listas de ofertas na mesma operação.

Tópicos relacionados

- Como descontinuar ofertas

Atribuição de listas de ofertas a células

💡 Se o ambiente do Campaign estiver integrado ao Marketing Operations, será necessário usar o Marketing Operations para atribuir ofertas ou listas de ofertas às células de saída no formulário da célula de destino de um projeto de campanha. Se o ambiente do Campaign estiver configurado para acessar campanhas herdadas, use as instruções neste guia para atribuir ofertas ou listas de ofertas a células de ofertas em campanhas herdadas. Para campanhas herdadas, há duas formas de atribuir ofertas a células: a partir da planilha da célula de destino da campanha ou de um diálogo de configuração do processo. Para obter mais informações, consulte .

Você pode atribuir listas de ofertas a células nos processos de contato da mesma forma que atribui ofertas individuais. Você pode atribuir qualquer combinação de ofertas e listas de ofertas para a mesma célula.

No entanto, todos os atributos parametrizados nas ofertas contidas na lista de ofertas usarão seus valores padrão. Você não poderá atribuir valores de parâmetro às ofertas contidas na lista de ofertas. Se precisar alterar os valores parametrizados, poderá fazê-lo de uma das seguintes maneiras:

- alterar os valores padrão associados à oferta existente, criar uma cópia da oferta com os padrões desejados e verificar se ela foi usada na lista de ofertas;
- atribuir a oferta individualmente, fora de uma lista de ofertas.

Tópicos relacionados

- Atribuir ofertas a células no diálogo de configuração do processo

8 Como gerenciar células

- Sobre células
- Nomes e códigos de células
- Como trabalhar com células
- Sobre a planilha de célula de destino

Sobre células

Uma célula é uma lista de identificadores (como IDs de clientes ou de clientes potenciais do banco de dados) aos quais você atribuirá uma ou mais ofertas no Campaign.

Você cria células configurando e executando processos de manipulação de dados em fluxogramas. Essas células de saída também podem ser usadas como entrada para outros processos no mesmo fluxograma (downstream do processo que as criou).

Cada célula gerada em um fluxograma tem:

- um **código de célula** gerado pelo sistema. O código de célula tem um formato padrão determinado pelos administradores do sistema e é exclusivo quando gerado. Os códigos de células não são verificados quanto à exclusividade, a menos que o parâmetro de configuração do fluxograma `AllowDuplicateCellCodes` esteja definido como "Não". Nesse caso, os códigos de células devem ser exclusivos somente no fluxograma atual. Para obter mais detalhes sobre códigos de células e geradores de códigos de células, consulte o *Guia do administrador do Campaign*. Para obter mais detalhes sobre os parâmetros de configuração no parâmetro de configuração central fornecido pelo IBM Unica Marketing, consulte o *Guia do administrador do IBM Unica Marketing*.
- um **nome de célula** gerado pelo sistema, exclusivo no fluxograma atual.

Além de criar células nos fluxogramas, você também pode criar códigos de células com espaço reservado na planilha de células de destino, à qual é possível vincular células criadas nos fluxogramas posteriormente.

Tópicos relacionados

- Nomes e códigos de células
- Alteração do nome da célula
- Redefinição do nome da célula
- Sobre a planilha de célula de destino

Nomes e códigos de células

Nomes e códigos de células são importantes porque são usados para estabelecer links entre processos que geram a saída de células ou que usam as células como entrada.

Códigos de células

Os códigos de células têm um formato padrão determinado pelos administradores do sistema e são exclusivos quando gerados. Como os códigos de células podem ser editados, eles não são verificados quanto à exclusividade, a não ser que o parâmetro de configuração do fluxograma AllowDuplicateCellCodes esteja configurado como "Não". Nesse caso, os códigos de células devem ser exclusivos somente no fluxograma atual. Não há verificação de exclusividade na planilha de células de destino (TCS). Para obter mais detalhes sobre códigos de células e geradores de códigos de células, consulte o *Guia do administrador do Campaign*. Para obter mais detalhes sobre os parâmetros de configuração no parâmetro de configuração central fornecido pelo IBM Unica Marketing, consulte o *Guia do administrador do IBM Unica Marketing*.

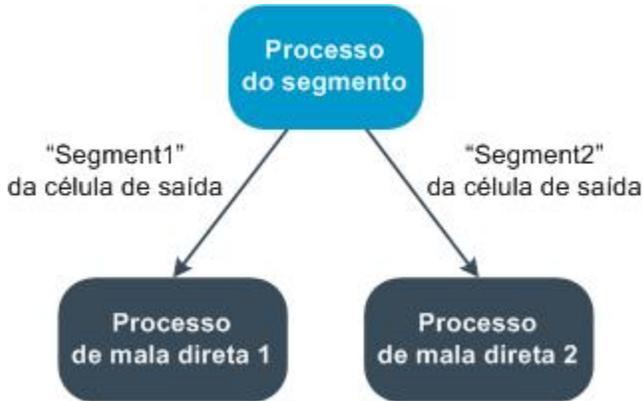
Nomes de células

💡 Os nomes de células têm restrições a caracteres específicos. Para obter mais detalhes, consulte [Sobre caracteres especiais](#).

Por padrão, os nomes de células são baseados no processo a partir do qual eles são gerados (por exemplo, se uma célula for gerada por um processo chamado "Select1", o nome padrão da célula será "Select1"), mas eles podem ser substituídos. Se você alterar o nome de um processo, os nomes de células gerados por esse processo serão automaticamente alterados, tanto no processo quanto em qualquer processo downstream conectado dentro do mesmo fluxograma. Se você alterar o nome de uma célula, também poderá alterar os links entre essa célula e qualquer processo downstream que a utilize como entrada.

Por exemplo, se você tiver um processo de segmento que gere duas células de saída chamadas Segmento1 e Segmento2 e essas células forem usadas como entrada nos dois processos de lista de correspondência (Lista de correspondência 1 e Lista de correspondência 2), se você alterar os nomes das células de segmento depois de conectar os processos de lista de correspondência, precisará entender como o Campaign determina os nomes novos de células.

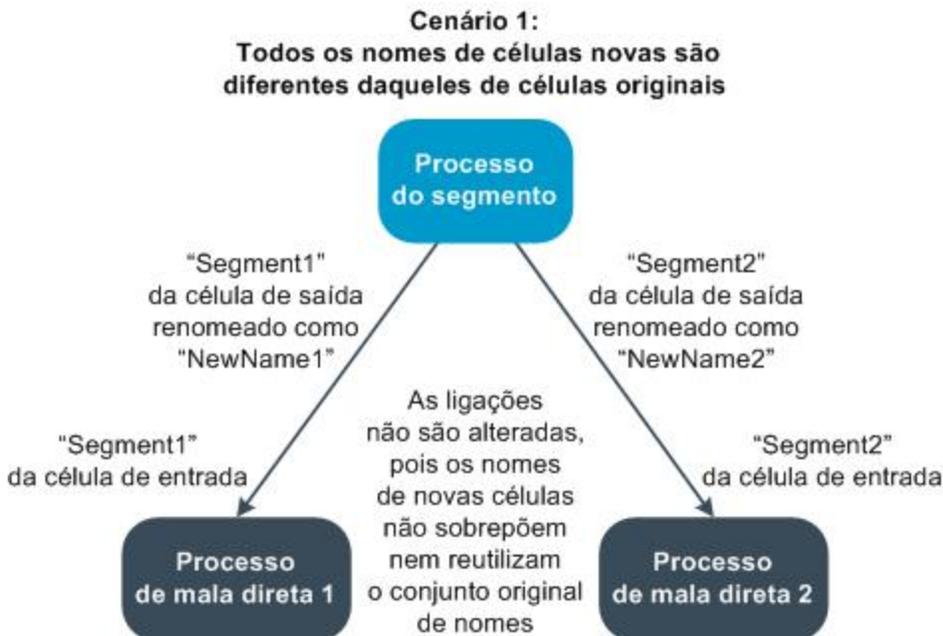
O diagrama a seguir ilustra um exemplo básico de um processo de segmento que gera duas células, tornando cada uma dessas células a entrada para os processos downstream de lista de correspondência.



Exemplos: cenários de como renomear células

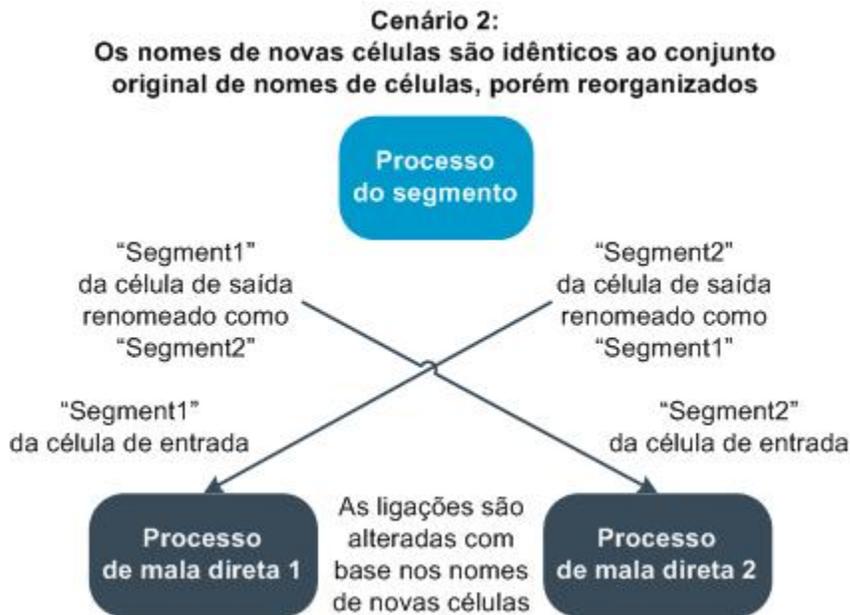
Cenário 1: Todos os nomes novos de células são diferentes de todos os nomes originais de células

Se nenhum nome novo de célula sobrepuser os nomes originais padrão (ou seja, no exemplo, se você não usar "Segmento1" ou "Segmento2" como o nome de uma das células de saída do segmento), o Campaign poderá manter os vínculos originais com base na "ordem" original das células. Nesse caso, como não há sobreposição ou reutilização dos nomes originais de células, o vínculo entre as células de saída do processo de segmento e os dois respectivos processos de lista de correspondência permanecem inalterados, como mostrado no diagrama a seguir.

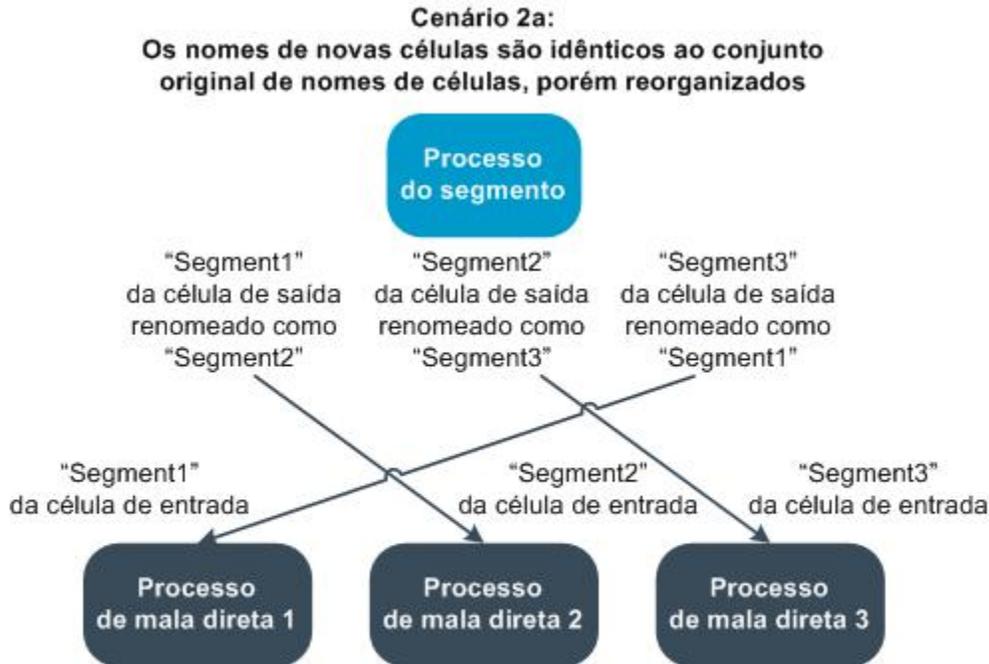


Cenário 2: O conjunto de nomes novos de células é idêntico ao conjunto original de nomes de células, mas reorganizados

Se os nomes novos que você escolheu para suas células forem exatamente iguais aos nomes no conjunto original, simplesmente reordenados, os processos downstream procurarão as células de saída disponíveis por nome (ou seja, os nomes novos das células) e os vínculos serão alterados conforme necessário. No exemplo, a célula de saída recém-renomeada, Segmento2, agora é a célula de entrada de Lista de correspondência 2, e a célula recém-nomeada Segmento1 agora é a célula de entrada de Lista de correspondência 1, como mostrado no seguinte diagrama.

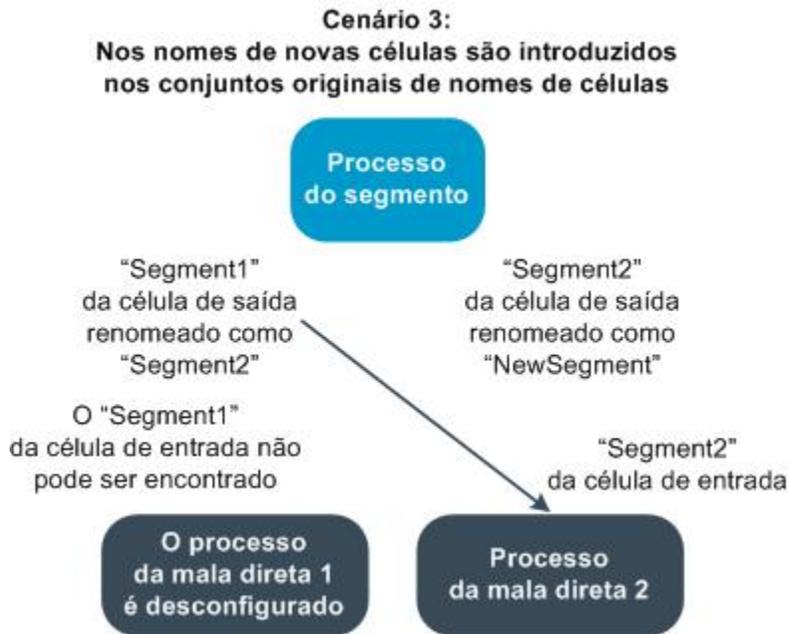


O diagrama a seguir ilustra a mesma situação com três células de saída e entrada.



Cenário 3: O conjunto de nomes novos de células sobrepõe alguns nomes originais de células e os nomes novos de células são apresentados.

Se os nomes novos sobrepuserem alguns nomes originais e novos nomes de células forem adicionados, todos os links que usam nomes no conjunto original de nomes de células poderão ser reconhecidos; caso contrário, isso significa que eles estão desfeitos. Por exemplo, se você renomear a célula "Segmento1" como "Segmento2" e a célula "Segmento2" como "NovoSegmento", a nova célula "Segmento2" será anexada à Mala direta2 e a Mala direta1 será desconfigurada, pois ela não poderá localizar um nome de célula de entrada chamado "Segmento1".



Como trabalhar com células

É possível executar as seguintes tarefas com células:

- Criar uma célula em um processo do fluxograma
- Sobre a limitação do tamanho das células de saída
- Sobre a alteração do nome da célula
- Sobre a redefinição do nome da célula
- Sobre copiar e colar nomes e códigos da célula
- Sobre a alteração do código da célula
- Vincular células do fluxograma a células da planilha de células de destino
- Desvincular células do fluxograma de células da planilha de células de destino
- Atribuir uma oferta a uma célula em um CSP do fluxograma
- Sobre a atribuição de listas de ofertas a células
- Definir parâmetros em ofertas atribuídas a células

Criar uma célula em um processo do fluxograma

As células são criadas como a saída de qualquer processo de manipulação de dados (tal como Audiência, Extrair, Mesclar ou Selecionar) em um fluxograma.

1. Em um fluxograma, no modo de **Edição**, configure um processo de manipulação de dados.

2. Quando você executa o processo, uma ou mais células (dependendo do tipo de processo e dos detalhes da configuração) são criadas como saída do processo.

☀ Além de criar células nos fluxogramas, você também pode criar células com espaço reservado na planilha de células de destino e depois vinculá-las às células nos fluxogramas.

Limitação do tamanho das células de saída

Para limitar o número de IDs gerados pelos processos de manipulação de dados, tais como Audiência, Extrair, Mesclar ou Selecionar, clique na guia **Limite do tamanho da célula** do diálogo de configuração do processo.

As opções que você tem para limitar o tamanho da célula de saída dependem de o processo aceitar entrada de uma célula ou de uma tabela. Nos processos que podem aceitar os dois tipos de entrada, a janela Limite do tamanho da célula muda dinamicamente para mostrar as opções adequadas ao tipo de entrada.

- Processos que obtêm entrada de uma célula de saída
- Processos que obtêm entrada de uma tabela

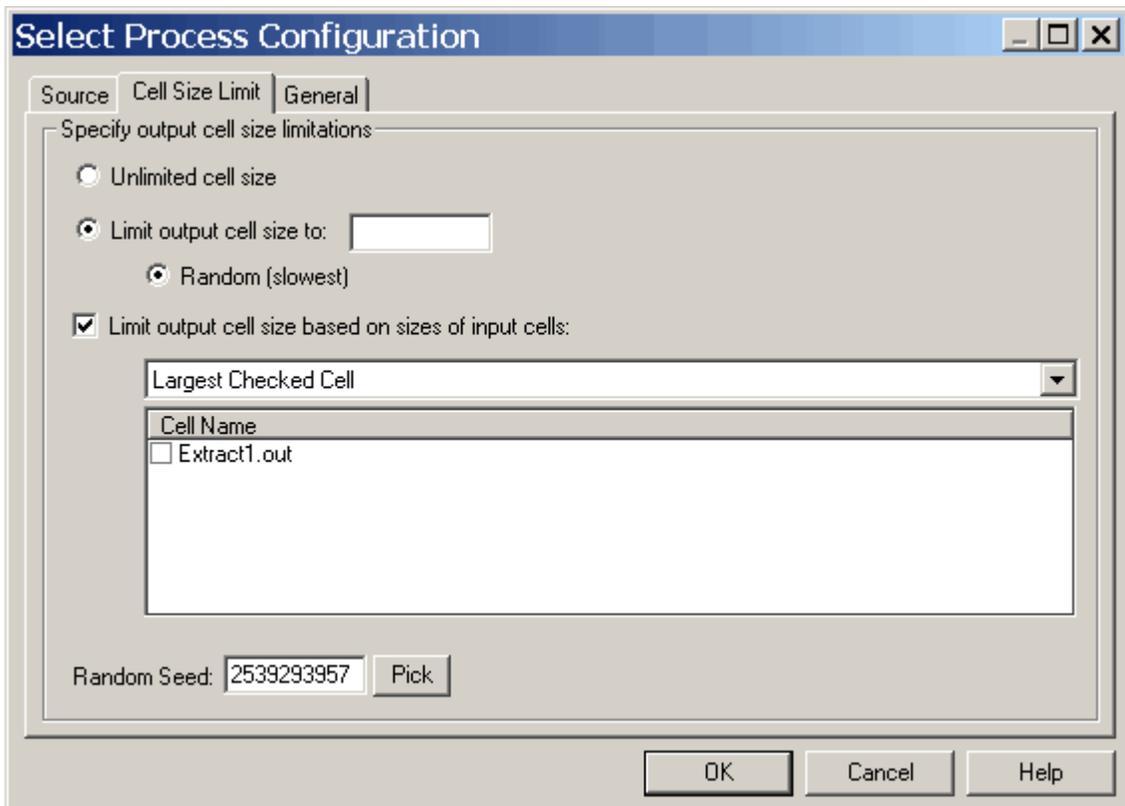
Para os dois tipos de entrada, você pode alterar a semente aleatória ao selecionar IDs aleatoriamente.

Tópicos relacionados

- Amostra
- Alteração da chave para seleção aleatória

Processos que obtêm entrada de uma célula de saída

Se o processo obtiver entrada de uma célula de saída, a janela Limite do tamanho da célula exibida será mostrada:



Nesta janela, especifique os limites que você deseja colocar no tamanho da célula de saída.

- **Tamanho da célula ilimitado** — retorna todos os IDs que atendem aos critérios de consulta ou seleção na guia desse processo. Essa é a opção padrão.
- **Limitar tamanho da célula a** — retorna um número especificado exato de IDs exclusivos, selecionados aleatoriamente de todos os IDs que atendem ao seu critério de consulta. Na caixa de texto, digite o número de IDs que você deseja que seja retornado. Com esse método, para processos que obtêm entrada das células, o Campaign faz a correspondência de registros desduplicados retornados do banco de dados para essas células de entrada e, em seguida, executa uma seleção aleatória para chegar ao tamanho final da célula. Observe que a lista de IDs nas células transmitida de processo a processo é sempre exclusiva.

💡 A seleção de registros com a opção aleatória usa uma grande quantidade de espaço temporário e leva mais tempo, porque todas as IDs devem ser recuperadas para o servidor do Campaign. Use essa opção somente quando for importante que exatamente *N* registros sejam retornados.

Limitação do tamanho da célula de saída com base no tamanho da célula de entrada

Nos processos que obtêm entrada das células, é possível usar os tamanhos das células dos processos de entrada conectados como atributos para limitar o tamanho da célula de saída, mesmo que você não esteja usando os dados ou os IDs reais da célula.

Por exemplo, se você conectar três processos e cada um deles tiver uma célula de saída, em um processo de seleção você poderá usar apenas uma das três células de entrada como a entrada de dados real do processo de seleção, mas poderá usar os *atributos* de outras células de entrada para especificar o tamanho da célula de saída desse processo. Uma linha sólida conecta o processo cuja célula de saída é realmente usada pelo processo de seleção; linhas pontilhadas conectam processos cujas células de saída não são usadas como entrada de dados, mas que possuem apenas uma relação temporal com o processo de seleção.

Use a caixa de seleção **Limitar tamanho da célula de saída com base nos tamanhos das células de entrada** para especificar as células de entrada cujos atributos de tamanho você deseja usar para limitar o tamanho da célula de saída do processo atual. Algumas dessas opções atuam juntamente com o valor **Limitar o tamanho da célula a** especificado.

Limitar o tamanho da célula de saída com base nos tamanhos das células de entrada

1. Clique na guia **Limite do tamanho da célula** no processo.

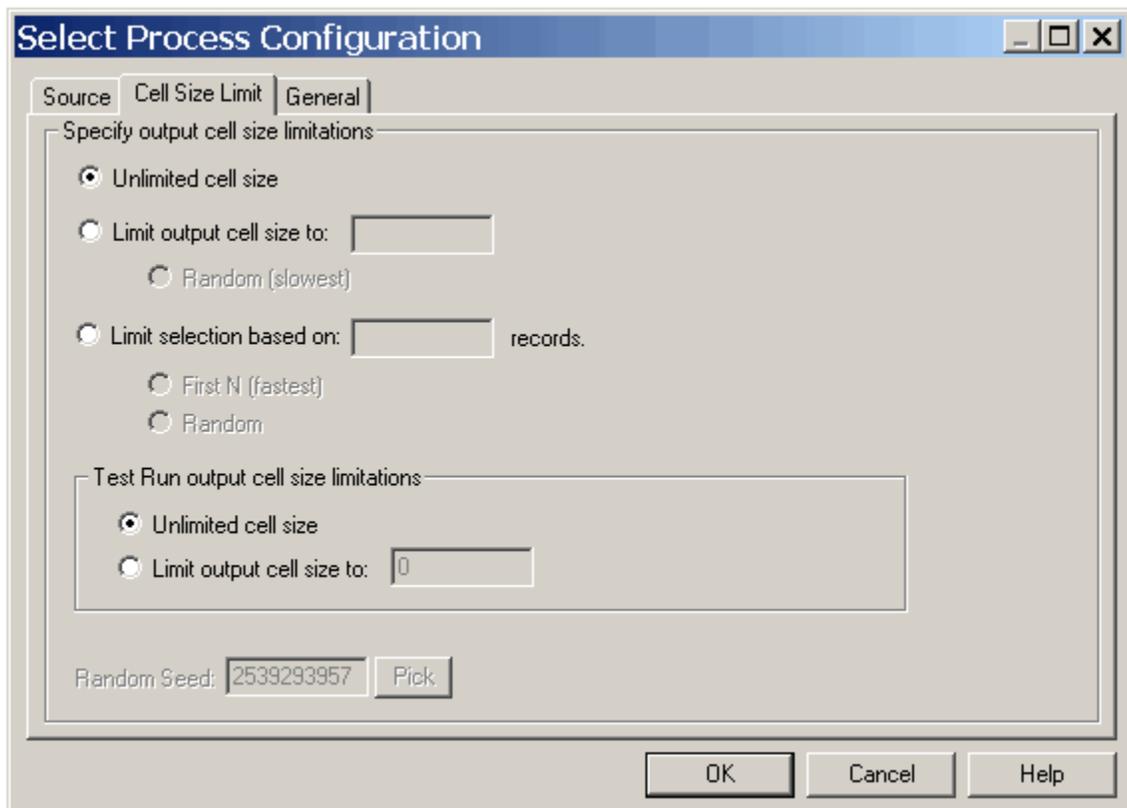
É exibida a janela Limite do tamanho da célula.

2. Escolha o método pelo qual os limites serão calculados selecionando uma opção da lista suspensa:
 - **Maior célula verificada** — especifica que o tamanho da célula de saída não deve exceder o tamanho da maior célula de entrada selecionada. Por exemplo, se as células A, B e C forem marcadas, com os tamanhos 250, 500 e 100, respectivamente, o tamanho da célula de saída para esse processo seria limitado a 500, o maior tamanho de célula de entrada.
 - **Tamanho máximo (acima) menos a soma de todas as células verificadas** — use essa opção juntamente com o valor **Limitar tamanho da célula de saída a** especificado acima. Essa opção especifica que o tamanho da célula de saída não deve exceder , sendo que é a diferença entre o número especificado no campo **Limitar tamanho da célula a** acima e a soma de todas as células de entrada selecionadas. Por exemplo, se você inseriu 1000 como o valor **Limitar tamanho da célula a** e as células de entrada A e B forem marcadas com os tamanhos 100 e 200, respectivamente, o tamanho da célula de saída para esse processo seria limitado a $1000 - (100+200) = 700$.

- **Tamanho de qualquer célula verificada** — especifica que o tamanho da célula de saída não deve exceder o tamanho de nenhuma célula de entrada selecionada. Por exemplo, se as células A, B e C forem marcadas com os tamanhos 250, 500 e 100, respectivamente, o tamanho da célula de saída para esse processo seria limitado a 100, o menor tamanho da célula de entrada.
 - **Soma de todas as células verificadas** — especifica que o tamanho da célula de saída não deve exceder o tamanho total (soma) de todas as células de entrada selecionadas. Por exemplo, se as células A, B e C fossem marcadas com os tamanhos 250, 500 e 100, respectivamente, o tamanho da célula de saída para esse processo seria limitado a 850, a soma dos três tamanhos de célula de entrada.
3. Na lista de células de entrada, marque as caixas de seleção das células de entrada em cujos tamanhos você deseja que o critério de tamanho da célula de saída seja baseado.

Processos que obtêm entrada de uma tabela

Se o processo obtiver a entrada de uma tabela (ou um segmento estratégico, nos processos que permitem essa opção), a janela Limite do tamanho da célula será exibida:



Nesta janela, especifique os limites que você deseja colocar no tamanho da célula de saída. As principais diferenças entre as opções, exceto **Tamanho da célula ilimitado**, estão no impacto que elas causam nos recursos e no número final de registros resultantes quando sua fonte de dados não está normalizada.

- **Tamanho da célula ilimitado** — retorna todos os IDs que atendem aos critérios de consulta ou seleção na guia desse processo. Essa é a opção padrão.
- **Limitar tamanho da célula a** — retorna um número especificado exato de IDs exclusivos, selecionados aleatoriamente de todos os IDs que atendem ao seu critério de consulta. Na caixa de texto, digite o número de IDs que você deseja que seja retornado. Com esse método, o Campaign desduplica o conjunto completo de IDs antes da seleção aleatória e, então, retém somente o número especificado de registros, para que uma lista de IDs exclusivos seja retornada mesmo quando existirem duplicações nos campos de IDs.

⚡ A seleção de registros com essa opção usa uma grande quantidade de espaço temporário e leva mais tempo, porque todos os IDs devem ser recuperados para o servidor do Campaign. Use essa opção somente quando os dados não estiverem normalizados no campo de ID e se for importante que exatamente N registros sejam retornados.

- **Limitar a seleção com base em** — use essas opções para limitar como os registros do Campaign atendem os critérios de consulta. Essas opções reduzem o tempo e os recursos de memória usados ao selecionar o conjunto final de registros, mas podem resultar em um número menor que o número de IDs exclusivas que você especificou.
 - **Primeiros N (mais rápido)** — o Campaign recupera somente os primeiros registros que atendem aos critérios de consulta do banco de dados. Com esse método, o Campaign deixa de aceitar registros assim que um número de registros foi recebido. O Campaign desduplica, então, esses IDs; se os dados não forem normalizados, então o resultado final conterá menos registros exclusivos. Esse é o método mais rápido porque leva menos tempo para recuperar dados e usa menos espaço temporário.
 - **Aleatório** — Campaign o recebe, do banco de dados, todos os registros que atendem a seus critérios de consulta e, em seguida, seleciona um número de registros aleatoriamente entre esses registros. O Campaign desduplica, então, esses IDs retidos; se os dados não tiverem sido normalizados, o resultado final conterá menos registros exclusivos. Essa opção usa menos espaço temporário porque somente os registros selecionados aleatoriamente são recuperados e armazenados pelo Campaign.

Aplicando limitações de tamanho da célula de saída em execuções de teste

Em alguns processos, incluindo os de audiência e seleção, você também pode limitar o tamanho da célula especificamente para execuções de teste. Use as opções nesta seção para controlar a quantidade de dados retornados e, subsequentemente, processados durante a execução de um teste.

- **Tamanho da célula ilimitado** — essa é a opção padrão. O número de IDs retornado dos critérios de consulta ou de seleção na guia **Origem** desse processo não é alterado. Com essa opção, a execução de teste opera em todos os dados que operaria durante uma execução de produção, mas os históricos de ofertas e contatos não são preenchidos.

- **Limitar tamanho da célula a** — retorna um número especificado exato de IDs, selecionados aleatoriamente entre todos os IDs que atendem aos critérios de consulta. Na caixa de texto, digite o número de IDs que você deseja que seja retornado. Com esse método, o Campaign desduplica o conjunto completo de IDs antes da seleção aleatória e, então, retém somente o número especificado de registros, para que uma lista de IDs exclusivos seja retornada mesmo quando existirem duplicações nos campos de IDs.

⚡ A seleção de registros com essa opção usa uma grande quantidade de espaço temporário e leva mais tempo, porque todos os IDs devem ser recuperados para o servidor do Campaign. Use essa opção somente quando os dados não estiverem normalizados no campo de ID e se for importante que exatamente *N* registros sejam retornados.

Alteração do nome da célula

Por padrão, o nome de uma célula criada em um processo corresponde ao nome do processo. Em processos que criam mais de uma célula, os nomes das células de saída são uma concatenação do nome do processo e do nome do segmento. Por exemplo, um processo de segmento chamado "Segmento1", que cria três segmentos, terá células de saída cujos nomes padrão serão "Segmento1.Segmento1", "Segmento1.Segmento2" e "Segmento1.Segmento3".

Os nomes de células são determinados para serem vinculados aos nomes dos processos a partir dos quais eles foram criados. Se você editar um nome de processo, os nomes de células também serão alterados automaticamente.

No entanto, ao editar os nomes de células, você remove seus links com o nome do processo. Isso significa que, se você alterar subsequentemente o nome do processo, os nomes das células não serão mais alterados automaticamente.

Tópicos relacionados

- Nomes e códigos de células
- Redefinição do nome da célula

Alterar o nome de uma célula em um processo do fluxograma

⚡ Quando você salva alterações no nome da célula de saída, se **Gerar automaticamente** estiver selecionado no código da célula, o código da célula será gerado novamente. Se você não quiser que o código da célula seja alterado, desmarque **Gerar automaticamente antes** de editar o nome da célula.

1. Em um fluxograma, no modo de **Edição**, clique duas vezes no processo cujo nome da célula de saída você deseja alterar. O diálogo de configuração do processo é exibida para o processo.
2. Clique na guia **Geral**. As informações gerais do processo são exibidas, inclusive o nome do processo e o nome da célula de saída.

3. Coloque o cursor do mouse no campo **Nome da célula de saída** para que o texto seja selecionado e edite o nome da célula.
4. Clique em **OK**. As alterações serão salvas. Se você tiver editado o nome da célula e ele não corresponder mais ao nome do processo, esses nomes não estarão mais vinculados.

 Salvar um fluxograma não dispara nenhum tipo de validação. Para verificar se seu fluxograma foi configurado corretamente sem erros, você pode executar manualmente uma validação do fluxograma.

Tópicos relacionados

- Validação de fluxogramas

Redefinição do nome da célula

Por padrão, o nome de uma célula criada em um processo corresponde ao nome do processo. Em processos que criam mais de uma célula, os nomes das células de saída são uma concatenação do nome do processo e do nome do segmento. Por exemplo, um processo de segmento chamado "Segmento1", que cria três segmentos terá células de saída cujos nomes padrão serão "Segmento1.Segmento1", "Segmento1.Segmento2" e "Segmento1.Segmento3".

Se você renomear o processo, os nomes das células também serão alterados automaticamente e, conseqüentemente, o nome da célula e o nome do processo permanecerão vinculados.

No entanto, se você alterar o nome da célula manualmente, deixando-o diferente do nome do processo, os nomes da célula e do processo não estarão mais vinculados. Você pode restaurar o link renomeando o nome da célula usando o mesmo nome do processo.

Redefinir o nome da célula

1. Em um fluxograma, no modo de **Edição**, clique duas vezes no processo cujo nome da célula de saída você deseja redefinir. O diálogo de configuração do processo é exibido para o processo.
2. Clique na guia **Geral**. As informações gerais do processo são exibidas.
3. A próxima etapa poderá variar, dependendo de você estar editando um processo que gera uma única célula ou várias células.
 - Nos processos que geram uma única célula, edite o texto no campo **Nome da célula de saída** para que ele fique idêntico ao nome do processo exibido no campo Nome do processo.
 - Nos processos que geram várias células, clique em **Redefinir nomes das células**. Os nomes das células são revertidos ao formato padrão, que é uma concatenação do nome do processo atual e do nome do segmento.

Agora, os nomes do processo e da célula são vinculados novamente. Se você alterar o nome do processo, o nome da célula de saída também será alterado automaticamente.

4. Clique em **OK**. As alterações são salvas e o diálogo de configuração do processo fecha.

Copiar e colar todas as células na grade

Nos processos que geram mais de uma célula, você pode usar o recurso de copiar e colar para editar vários nomes e códigos de células de saída na grade **Células de saída**.

1. Em um fluxograma, no modo de **Edição**, clique duas vezes no processo no qual você deseja copiar e colar nomes e códigos de células. O diálogo de configuração do processo é exibido para o processo.
2. Clique na guia **Geral**. As informações gerais do processo são exibidas, inclusive a grade **Células de saída**.
3. Na grade **Células de saída**, clique em qualquer lugar para selecionar todas as células. Todas as células são sempre selecionadas para colagem, independentemente da posição do cursor.

 A coluna **Código da célula** não pode ser selecionada ou editada, a não ser que limpe a caixa de seleção **Gerar códigos de células automaticamente**.

4. Clique em **Copiar**. Todas as células são copiadas para a área de transferência.
5. Clique dentro da célula que será posicionada na parte superior esquerda do local onde você deseja colar as células.
6. Clique em **Colar**. O conteúdo das células copiadas substitui o conteúdo original de um bloco de células do mesmo tamanho das que foram copiadas.

Colar nomes e códigos de células de uma planilha externa

1. Selecione e copie células ou textos de uma planilha externa ou de outro aplicativo usando o recurso de cópia do aplicativo.
2. No Campaign, em um fluxograma no modo de **Edição**, clique duas vezes no processo no qual deseja copiar e colar nomes e códigos de células. O diálogo de configuração do processo é exibido para o processo.
3. Clique na guia **Geral**. As informações gerais do processo são exibidas, inclusive a grade **Células de saída**.

 A coluna **Código da célula** não pode ser selecionada ou editada, a não ser que limpe a caixa de seleção **Gerar códigos de células automaticamente**. Se desejar colar o conteúdo na coluna **Código da célula**, certifique-se de desmarcar essa caixa de seleção.

4. Clique dentro da célula onde você deseja colar o item que copiou. Se estiver copiando e colando um grupo retangular de células, clique dentro da célula que será a parte superior esquerda do retângulo.
5. Clique em **Colar**. O conteúdo das células copiadas substitui o conteúdo original de um bloco de células do mesmo tamanho.

Alteração do código da célula

Por padrão, o código de uma célula é automaticamente gerado pelo sistema, com base no formato definido para todos os códigos de células pelos administradores de sistemas. A exclusividade do código da célula é aplicada nos fluxogramas e nas campanhas, mas os códigos das células podem ser duplicados nos fluxogramas se o parâmetro de configuração do fluxograma `AllowDuplicateCellCodes` estiver configurado como "Sim."

Para obter mais detalhes sobre os parâmetros de configuração no parâmetro de configuração central fornecido pelo IBM Unica Marketing, consulte o *Guia do administrador do Marketing Platform*.

 Embora seja possível substituir o código de célula padrão gerado pelo sistema, todo código de célula inserido manualmente ainda deve corresponder ao formato do código de célula. Esse formato é exibido abaixo do campo **Código da célula**, no diálogo de configuração do processo. Os formatos de códigos são representados por constantes e variáveis, da seguinte forma: letras maiúsculas representam constantes alfabéticas, um "n" minúsculo representa um caractere numérico. Por exemplo, um formato de código de célula "Annn" indica que o código de célula deve ter quatro caracteres de comprimento, com o primeiro caractere sendo um "A" maiúsculo, seguido de três números. Um código de célula de amostra desse formato seria "A454."

Alterar o código de uma célula em um processo do fluxograma

1. Em um fluxograma, no modo de **Edição**, clique duas vezes no processo cujo nome da célula de saída você deseja alterar. O diálogo de configuração do processo é exibido para o processo.
2. Clique na guia **Geral**. As informações gerais do processo são exibidas.
3. Desmarque a caixa de seleção **Gerar automaticamente**, se ela estiver selecionada. O campo **Código da célula** torna-se editável.
4. No campo **Código da célula**, edite o código da célula. Lembre-se de que o código modificado deve corresponder ao formato do código da célula exibido abaixo do campo **Código da célula**.

5. Quando terminar de editar o código da célula, clique em **OK**. O diálogo de configuração do processo é fechado e as alterações são salvas.

Corresponder e vincular células de fluxogramas usando o diálogo **Corresponder e vincular células de destino**

Além de vincular as células de cada diálogo de configuração do processo, você pode vincular e gerenciar células de destino do fluxograma inteiro a partir do diálogo **Corresponder e vincular células de destino**. Antes de fazer isso, verifique se há nomes e códigos de células com espaço reservado na planilha de células de destino da campanha. Se desejar executar a Correspondência automática, certifique-se de que as células definidas na planilha de células de destino tenham o mesmo nome ou nomes que comecem com pelo menos os mesmos três caracteres que os nomes da célula de saída.

1. Em um fluxograma no modo de **Edição**, selecione **Opções** > opção **Corresponder e vincular células de destino**.

O diálogo **Corresponder e vincular células de destino** é exibido mostrando as Células de destino disponíveis na área da esquerda e as células de saída do fluxograma na área da direita.

2. Para corresponder automaticamente as células de destino e as células de saída do fluxograma com base no nome, clique em **Correspondência automática**.

As células correspondidas automaticamente com êxito têm um status de **Exato** ou **Melhor correspondência** exibido na área da direita. As células de destino que foram correspondidas são exibidas em vermelho.

3. Para concluir a vinculação desses pares de células correspondidos, clique em **OK** para salvar e fechar o diálogo.

Um aviso indicando que os resultados da execução do fluxograma serão perdidos é exibido. Clique em **OK** para continuar.

Na próxima vez que visualizar o diálogo **Corresponder e vincular células** para este fluxograma, você verificará que o status das células que correspondeu e vinculou é exibido como **Vinculado**.

 Os vínculos de células de destinos não serão salvos no banco de dados até que salve o fluxograma. Se você cancelar as alterações no fluxograma, os vínculos de células não serão salvos no banco de dados.

Cancelar a correspondência ou desvincular as células do fluxograma usando o diálogo **Corresponder e vincular células de destino**

☀ Desvincular células que têm históricos de contatos associados faz com que essas células sejam "descontinuadas". Como as células descontinuadas não são exibidas na planilha de células de destino, elas não ficarão mais visíveis nessa planilha. Para manter as células na planilha de células de destino, exclua o histórico de contatos da célula antes de desvinculá-la.

1. Em um fluxograma no modo de **Edição**, selecione **Opções** > opção **Corresponder e vincular células de destino**.

Qualquer célula correspondida ou vinculada é exibida na área da direita, com seu status indicado na coluna **Status**.

2. Para cancelar a correspondência todos os pares de células correspondidas, clique em **Cancelar todas as correspondências**.

As células de destino não correspondidas são atualizadas na área **Células de destino disponíveis** e as colunas **Status** e **Nome da célula de destino** da célula de saída são desmarcadas. Os pares de células vinculadas não são alterados.

3. Para desvincular todos os pares de células vinculadas, clique em **Desvincular tudo**.

Os pares de células vinculadas anteriormente são desvinculados, mas permanecem correspondidos. As células de destino agora aparecem na lista **Células de destino disponíveis** em vermelho, como células de destino correspondidas.

☀ Os vínculos de células de destinos não serão salvos no banco de dados até que salve o fluxograma. Se você cancelar as alterações no fluxograma, os vínculos de células não serão salvos no banco de dados.

Corresponder e vincular células de fluxogramas usando o diálogo **Vincular células de destino**

1. Em um fluxograma no modo de **Edição**, selecione **Opções** > opção **Corresponder e vincular células de destino**.

O diálogo **Corresponder e vincular células de destino** é exibido mostrando as Células de destino disponíveis na área da esquerda e as células de saída do fluxograma na área da direita.

2. Selecione um ou mais pares de células de destino e de células de saída do fluxograma para correspondência e clique em **Corresponder > >**.

As células de destino selecionadas são correspondidas, em ordem, com as células de saída do fluxograma selecionado. As células de saída correspondidas com êxito exibem um status de **Manual** e as células de destino correspondidas são exibidas em vermelho.

3. Para concluir a vinculação desses pares de células correspondidos, clique em **OK** para salvar e fechar o diálogo.

Um aviso indicando que os resultados da execução do fluxograma serão perdidos é exibido. Clique em **OK** para continuar.

Na próxima vez que visualizar o diálogo **Corresponder e vincular células** para este fluxograma, você verificará que o status das células que correspondeu e vinculou é exibido como **Vinculado**.

 Os vínculos de células de destinos não serão salvos no banco de dados até que salve o fluxograma. Se você cancelar as alterações no fluxograma, os vínculos de células não serão salvos no banco de dados.

Vincular células do fluxograma a células de destino usando o diálogo de configuração do processo

Antes de fazer isso, certifique-se de que existam códigos e nomes de células de espaço reservado na planilha de células de destino da campanha.

1. Em um fluxograma, no modo de **Edição**, clique duas vezes no processo cujas células de saída você deseja vincular às células na planilha de células de destino. O diálogo de configuração do processo é exibido para o processo.
2. Clique na guia **Geral**. As informações gerais do processo são exibidas.
3. Acesse a janela Selecionar célula de destino.
 - Nos processos que geram uma única célula, como Selecionar, clique em **Vincular à célula de destino....**
 - Nos processos que geram diversas células, como Segmento, clique na linha **Nome da célula de saída** ou **Código da célula** para cada célula que deseja vincular. Clique no botão de reticências exibido.

A janela Selecionar célula de destino é exibida, mostrando as células definidas na planilha de células de destino da campanha atual.

4. Na janela Selecionar célula de destino, selecione a linha da célula à qual você deseja vincular a célula de saída atual.
5. Clique em **OK**. A janela Selecionar célula de destino é fechada. O Nome da célula de saída e o Código da célula, no diálogo de configuração do processo, são substituídos pelo código e o nome da célula na planilha de células de destino. Eles estão em itálico, indicando que estão vinculados à planilha de células de destino.

6. Clique em **OK**. O diálogo de configuração do processo é fechado e as alterações são salvas.

Desvincular células do fluxograma das células de destino usando o diálogo de configuração do processo

! Desvincular células que têm um histórico de contatos associado faz com que essas células sejam "descontinuadas". Como as células descontinuadas não são exibidas na planilha de células de destino, elas não ficarão mais visíveis nessa planilha. Para manter as células na planilha de células de destino, exclua o histórico de contatos da célula antes de desvinculá-la.

1. Em um fluxograma, no modo de **Edição**, clique duas vezes no processo cujas células de saída você deseja desvincular das células na planilha de células de destino. O diálogo de configuração do processo é exibido para o processo.
2. Clique na guia **Geral**. As informações gerais do processo são exibidas.
3. Acesse a janela Selecionar célula de destino.
 - Nos processos que geram uma única célula, como Selecionar, clique em **Vincular à célula de destino....**
 - Nos processos que geram diversas células, como Segmento, clique na linha **Nome da célula de saída** ou **Código da célula** da célula que deseja desvincular. Clique no botão de reticências exibido.

A janela Selecionar célula de destino é exibida, mostrando as células definidas na planilha de células de destino da campanha atual. A célula atualmente vinculada é realçada.

4. Na janela Selecionar célula de destino, selecione **[Não vinculado]**. O nome e o código da célula não estarão mais realçados.
5. Clique em **OK**. A janela Selecionar célula de destino é fechada. O Nome da célula de saída e o Código da célula, no diálogo de configuração do processo, não são mais grafados em itálico, indicando que não estão vinculados à planilha de células de destino.
6. Clique em **OK**. O diálogo de configuração do processo é fechado e as alterações são salvas.

Atribuir uma oferta a uma célula em um CSP do fluxograma

Antes de fazer isso, é necessário ter criado ofertas e células.

1. Em um fluxograma, no modo de **Edição**, clique duas vezes no processo cujas células de saída deseja atribuir a uma oferta. O diálogo de configuração do processo é exibido para o processo.

2. Clique na guia **Tratamento**. A interface de atribuição de ofertas para o processo é exibida com uma grade mostrando todas as células de entrada para o processo.
3. Se você desejar usar grupos de controle que foram totalmente excluídos do contato, marque a caixa de seleção **Usar grupos de controle de modelo**. Colunas relevantes aos grupos de controle serão adicionadas à grade das células de destino.
4. Para cada célula, clique na coluna **Controlar?** e indique se essa célula é ou não uma célula de controle selecionando **S** ou **N**. Se você especificar que uma célula é uma célula de controle, as colunas restantes dessa célula serão desabilitadas e não será possível especificar uma célula de controle ou uma oferta para essa célula. Se você especificar que uma célula não é uma célula de controle, poderá especificar uma célula de controle e uma oferta para a célula.
5. Para cada célula que não é de controle, especifique uma célula que será um controle e uma das ofertas.

Há duas formas de atribuir ofertas:

- Clique na coluna **Oferta** da célula para exibir e selecionar a partir de uma lista de ofertas disponíveis ou diversas ofertas;
- Clique em **Atribuir ofertas...** para abrir a janela Atribuir ofertas, na qual as ofertas são movidas da lista Ofertas disponíveis para a lista Ofertas atribuídas usando os botões **Adicionar>>** e **<<Remover**.

 Para atribuir uma ou mais ofertas a diversas células, selecione todas as linhas às quais deseja atribuir ofertas e clique em **Atribuir ofertas...** para abrir a janela Atribuir ofertas.

6. Quando terminar de atribuir ofertas às células no processo, clique em **OK**. O diálogo de configuração do processo é fechado e as alterações são salvas.

Tópicos relacionados

- Criação de novas ofertas
- Criar uma célula em um processo do fluxograma

Atribuição de listas de ofertas a células

Você atribui uma lista de ofertas a uma célula da mesma forma que atribui uma única oferta ou várias ofertas a uma célula, seja de um fluxograma ou na planilha de células de destino. No entanto, você não pode especificar os valores para parâmetros nas ofertas dentro da lista de ofertas. Os valores padrão para campos de ofertas parametrizados são usados.

Tópicos relacionados

- Atribuir uma oferta a uma célula em um CSP do fluxograma
- Atribuir ofertas a células na planilha de células de destino

Definir parâmetros em ofertas atribuídas a células

Depois de atribuir ofertas a células em processos no estilo de contato (CSPs) do fluxograma, você pode especificar os valores para atributos parametrizados nas ofertas atribuídas.

1. Em um fluxograma, no modo de **Edição**, clique duas vezes no processo para cujas células de entrada você deseja definir valores para atributos de ofertas parametrizados. O diálogo de configuração do processo é exibido para o processo.
2. Clique na guia **Parâmetros**. A interface para especificar os valores de parâmetros para cada célula de entrada é exibida.
3. No campo **Para células**, use a lista suspensa para selecionar uma determinada célula por nome ou selecione **[Todas as células]** para atribuir os mesmos valores de parâmetros para mais de uma célula. Você também pode clicar no botão de reticências para abrir a janela **Selecionar células para uso**, na qual é possível selecionar as células que deseja usar como entrada.

Para a célula selecionada ou para todas as células, será exibida uma linha para cada combinação de oferta/parâmetro

 Selecionar **[Todas as células]** fornece uma exibição conglomerada de células/ofertas/parâmetros.

4. Para cada combinação de oferta/parâmetro, clique na coluna **Valor atribuído** para mostrar os valores disponíveis em uma lista suspensa (se aplicável) ou editar o texto no campo. Para cada célula que recebeu a oferta, o valor do parâmetro é definido como o valor inserido por você.

 Se você tiver mais de uma célula, todas atribuídas à mesma oferta, mas com valores diferentes para o mesmo parâmetro, uma linha será exibida para essa oferta, mas o valor **[Vários valores]** será exibido na coluna **Valor atribuído**.

5. Quando terminar de especificar os valores dos parâmetros de ofertas, clique em **OK**. O diálogo de configuração do processo é fechado e as alterações são salvas.

Tópicos relacionados

- Atribuir uma oferta a uma célula em um CSP do fluxograma

Sobre a planilha de célula de destino

-  Se o ambiente do Campaign estiver integrado ao Marketing Operations, você deverá usar o Marketing Operations para trabalhar com planilhas de células de destino. Se o ambiente do Campaign estiver configurado para acessar campanhas herdadas, use as instruções neste guia para trabalhar com planilhas de células de destino em campanhas herdadas. Para obter mais informações, consulte [Sobre a integração com o Marketing Operations](#).

A planilha de células de destino (TCS) é um recurso de planilha para cada campanha que exibe todas as células usadas no fluxograma dessa campanha e seus detalhes, incluindo as ofertas atribuídas. Além de fornecer uma exibição acessível de todas as células como são usadas nos fluxogramas da campanha, essa ferramenta pode ser utilizada para a atribuição de ofertas com base em células.

A planilha de células de destino pode ser editada a qualquer momento e grava valores nas tabelas de sistema do Campaign quando é salva.

Ela pode ser usada em dois modos:

- **De cima para baixo** — você cria todas as células de destino e controle na planilha de células de destino e, em seguida, as vincula às células criadas nos fluxogramas usando seus códigos de células. Para células criadas dentro da TCS, todos os campos, exceto aqueles que são "**Usados no fluxograma**", podem ser editados na TCS.
- **De baixo para cima** — cada célula de destino que você cria em um processo do fluxograma é exibida na TCS depois que o fluxograma é salvo. Para células criadas a partir dos fluxogramas, somente os atributos personalizados podem ser editados na TCS.

Você pode alternar entre os dois modos a qualquer momento, embora isso normalmente não seja feito com frequência, pois é provável que as tarefas de definição de cima para baixo e de baixo para cima sejam executadas por pessoas diferentes.

! Você deve adotar regras comerciais que minimizem a possibilidade de uma planilha de células de destino ser editada quando um dos fluxogramas na campanha associada é editado ou executado. Dados incorretos poderão ser salvos e conflitos poderão surgir se as edições no fluxograma e na TCS forem feitas por usuários diferentes ao mesmo tempo, por exemplo, se um usuário editar processos de contatos de um fluxograma enquanto outro usuário estiver alterando as atribuições de ofertas nas mesmas células da TCS.

No entanto, em alguns casos, você precisará alternar entre os modos. Por exemplo, se você estiver trabalhando em um fluxograma e achar que uma célula de destino não foi definida na TCS no modo de cima para baixo, poderá salvar o fluxograma e, em seguida, alternar para o modo de cima para baixo (ir para a TCS e criar a célula ali). Depois, você poderá alternar para o modo de baixo para cima (voltar para o fluxograma e vincular-se à nova célula na TCS. O processo de contato é então configurado com êxito).

As células criadas na TCS no modo de cima para baixo nunca são desabilitadas visualmente (esmaecidas) se não forem usadas no modo de baixo para cima.

Informações do status da célula na planilha de células de destino

A planilha de células de destino no Campaign exibe o status atual de cada célula, incluindo a contagem de células, o último tipo de execução (execução de produção ou de teste de um fluxograma, ramo ou processo) e o último horário de execução. A contagem de células é o número de IDs exclusivos de audiência de cada célula vinculada a uma célula de saída em um fluxograma que foi executado. Esse status de célula é o resultado da execução de produção ou de teste salva mais recente do processo correspondente.

As informações do status da célula são exibidas na planilha de células de destino no Campaign (independente) ou no Marketing Operations (quando integrado).

Atualização das contagens de células

Se fizer alterações em uma configuração do processo, todos os resultados de execuções anteriores serão perdidos e as colunas **Contagem de células**, **Tipo da última execução** e **Horário da última execução** aparecerão em branco na planilha de células de destino. Você deve executar o fluxograma, ramo ou processo no modo de produção ou de teste e, subseqüentemente, salvar o fluxograma para atualizar a contagem de células.

Observe o efeito nas contagens de células na TCS nos seguintes tipos de alterações de configuração do processo.

- **Vinculação de uma célula de saída do fluxograma a uma célula de destino.** A contagem de células permanece em branco até a próxima execução de produção ou de teste salva.
- **Desvinculação de uma célula de saída do fluxograma de uma célula de destino.** Todos os resultados de execuções anteriores são removidos e a contagem de células fica em branco.

Atualizar as contagens de células manualmente

As contagens na planilha de células de destino são atualizadas automaticamente ao executar o fluxograma, ramo ou processo em uma produção, ou ao salvar uma execução de teste. Se a TCS estiver aberta quando a execução for concluída, você deverá atualizar as contagens de células manualmente clicando no ícone **Obter status da célula**.

Como trabalhar com a planilha de células de destino

Consulte os seguintes tópicos para obter informações sobre como trabalhar com a planilha de células de destino (TCS):

- [Adicionar uma linha à planilha de células de destino](#)
- [Adicionar várias linhas vazias à planilha de células de destino](#)

- [Duplicar linhas na planilha de células de destino](#)
- [Pesquisar na planilha de células de destino](#)
- [Especificar se a célula atual é ou não uma célula de controle](#)
- [Especificar uma célula de controle para a célula atual](#)
- [Gerar e usar códigos de células na planilha de células de destino](#)
- [Editar a planilha de células de destino](#)
- [Colar dados de uma origem externa na planilha de células de destino](#)
- [Atribuir ofertas a células na planilha de células de destino](#)
- [Remover a atribuição de ofertas das células na planilha de células de destino](#)
- [Exibir ofertas ou listas de ofertas atribuídas](#)

Adicionar uma linha à planilha de células de destino

1. Na campanha à qual você deseja adicionar uma célula, clique na guia **Células de destino**.

A planilha de células de destino da campanha atual é exibida.

2. Clique no ícone **Editar**.

A planilha é exibida em modo de **Edição**. As células existentes, usadas nos fluxogramas, são realçadas com cores.

3. Clique no ícone **Adicionar uma célula**.

Uma linha é adicionada na parte inferior da planilha.

Adicionar várias linhas vazias à planilha de células de destino

1. Na campanha à qual você deseja adicionar células, clique na guia **Células de destino**. A planilha de células de destino da campanha atual é exibida.

2. Clique no ícone **Editar**.

A planilha é exibida em modo de **Edição**. As células existentes, usadas nos fluxogramas, são realçadas com cores.

3. Clique no ícone **Adicionar muitas células** e selecione **N linhas vazias** na lista suspensa. A janela Adicionar diversas linhas novas é exibida.

4. No campo Número de linhas a serem criadas, insira o número de linhas que você deseja adicionar.

5. Clique em **Criar células de destino**.

As novas linhas da célula de destino adicionadas à parte inferior da planilha são exibidas, com o código e o nome da célula já preenchidos.

6. Insira qualquer informação adicional que tenha sobre as novas células na planilha e, em seguida, clique em **Salvar** ou **Salvar e retornar** para salvar as alterações.

Duplicar linhas na planilha de células de destino

1. Na campanha para a qual deseja duplicar as células, clique na guia **Células de destino**. A planilha de células de destino da campanha atual é exibida.

2. Clique no ícone **Editar**.

A planilha é exibida em modo de **Edição**. As células existentes, usadas nos fluxogramas, são realçadas com cores.

3. Selecione a linha que você deseja duplicar.

4. Clique no ícone **Adicionar muitas células** e selecione **N linhas duplicadas** na lista suspensa.

A janela Adicionar diversas linhas novas é exibida.

5. No campo **Número de linhas a serem criadas**, insira o número de linhas que deseja adicionar.

6. Clique em **Criar células de destino**.

As novas linhas da célula de destino adicionadas abaixo da linha selecionada são exibidas, com o código e o nome da célula já preenchidos. Todos os outros valores de colunas, exceto **Usados no fluxograma**, são copiados da linha da célula original.

7. Insira qualquer informação adicional que tenha sobre as novas células na planilha e, em seguida, clique em **Salvar** ou **Salvar e retornar** para salvar as alterações.

Pesquisar na planilha de células de destino

A função Pesquisar na planilha de células de destino permite inserir uma cadeia parcial de caracteres e procure correspondências em qualquer coluna da planilha. Por exemplo, inserir "924" no campo de pesquisa corresponderá à linha que contém a célula com o código "A0000000924" e, também, à linha de uma célula atribuída a uma oferta denominada "Offer9242007."

 A função de pesquisa está disponível apenas no modo de edição na planilha de células de destino.

1. Na campanha para a qual deseja pesquisar células, clique na guia **Células de destino**.

A planilha de células de destino da campanha atual é exibida.

2. Clique no link **Editar** na planilha.

A planilha é exibida em modo de **Edição**. As células existentes, usadas nos fluxogramas, são realçadas com cores.

3. Clique em **Pesquisar**.

4. Na janela Localizar, insira a cadeia de caracteres que deseja pesquisar e clique em **Localizar cadeia de caracteres**.

A linha que contém a primeira correspondência encontrada na cadeia de caracteres de sua pesquisa é realçada.

5. Clique em **Localizar próxima** para continuar procurando correspondências na planilha.

Especificar se a célula atual é ou não uma célula de controle

1. Na planilha de células de destino, no modo de **Edição**, clique na coluna **Célula de controle** da célula que está editando.

A célula torna-se editável, com uma lista suspensa.

2. Selecione **Sim** ou **Não** na lista suspensa para indicar se a célula atual é ou não uma célula de controle.
3. Clique em **Salvar** ou em **Salvar e retornar** para salvar as alterações.

! Se você atribuir uma célula de controle (por exemplo, Célula A) como controle de uma ou mais células de destino e, subsequentemente, alterar a Célula A para uma célula de destino, a Célula A será removida como um controle de todas as células de destino que anteriormente a usavam como controle.

Especificar uma célula de controle para a célula atual

1. Na planilha de células de destino, no modo de **Edição**, clique na coluna **Código da célula de controle** da célula que você está editando.

A célula torna-se editável, com uma lista suspensa. Os códigos de todas as células designadas como células de controle (ou seja, com um valor **Sim** na coluna Célula de controle) tornam-se disponíveis para seleção como células de controle.

2. Selecione a célula que será usada como um controle para a célula atual na lista suspensa.
3. Clique em **Salvar** ou em **Salvar e retornar** para salvar as alterações.

Gerar e usar códigos de células na planilha de células de destino

Use este recurso para fazer com que o Campaign gere um código de célula exclusivo para uso na planilha de células de destino.

1. Na planilha de células de destino, no modo de **Edição**, clique no ícone **Gerar código da célula**.

Uma janela com o código de célula gerado é exibida.

2. Clique dentro da janela e use seu mouse para selecionar o código da célula.
3. Clique com o botão direito do mouse e selecione **Copiar** no menu de contexto.
4. Clique no campo na planilha de células de destino na qual você deseja colar o código da célula.

5. Clique com o botão direito do mouse e selecione Colar no menu de contexto. O código de célula gerado é colado na planilha de células de destino.
6. Clique em **Salvar** ou em **Salvar e retornar** para salvar as alterações.

Editar a planilha de células de destino

Ao editar os atributos de células na planilha de células de destino a qualquer momento, cuidado para não fazê-lo quando os fluxogramas na campanha associada estiverem sendo editados ou executados.

! Dados incorretos poderão ser salvos e conflitos poderão surgir se as edições do fluxograma e da TCS forem feitas por usuários diferentes ao mesmo tempo; por exemplo, se um usuário editar CSPs de um fluxograma enquanto outro usuário altera as atribuições de ofertas para as mesmas células da TCS.

1. Na campanha na qual deseja editar células, clique na guia **Células de destino**.
A planilha de células de destino da campanha atual é exibida.
2. Clique no ícone **Editar**.
A planilha em modo de **Edição** é exibida. As células existentes, usadas nos fluxogramas, são realçadas com cores.
3. Clique nos campos das células que deseja editar e faça as alterações.
4. Use os ícones na barra de ferramentas do Campaign para mover uma linha selecionada na planilha para cima ou para baixo ou para excluir as linhas selecionadas.
5. Ao terminar de fazer as edições, clique em **Salvar** ou em **Salvar e retornar** para salvar as alterações.

Colar dados de uma origem externa na planilha de células de destino

1. Na campanha na qual deseja editar células, clique na guia **Células de destino**. A planilha de células de destino é exibida para a campanha atual.
2. Clique no link Editar na planilha. A planilha é exibida no modo de Edição. As células existentes, usadas nos fluxogramas, são realçadas com cores.
3. Em seu aplicativo externo, copie o conteúdo da célula ou o texto que você deseja colar na planilha de células de destino.
4. Na planilha de células de destino em modo de **Edição**, clique na célula na qual deseja colar o conteúdo copiado ou, para selecionar diversas células, clique e mantenha pressionada a tecla **Shift** enquanto seleciona as células.
5. Clique com o botão direito do mouse e selecione Colar no menu de contexto. O conteúdo da célula copiada é colado nas células selecionadas.
6. Clique em **Salvar** ou em **Salvar e retornar** para salvar as alterações.

Importar dados de um arquivo .csv para uma planilha de células de destino

Você pode importar grandes quantidades de dados da célula de destino para uma Planilha de células de destino de um arquivo no formato .csv. O arquivo precisa estar formatado conforme especificado em "Formato necessário do arquivo .csv para importar para a TCS".

1. Na campanha para a qual deseja importar dados da célula de destino, clique na guia **Células de destino**. A planilha de células de destino é exibida para a campanha atual.
2. Clique no ícone **Importar células de destino** na planilha.
3. No diálogo **Importar TCS**, use o botão **Navegar** para navegar até o arquivo .csv que deseja importar, selecione o arquivo e clique em **Abrir** no diálogo **Selecionar arquivo**.
4. Clique em **Importar**.
5. A Planilha de células de destino é atualizada, com o conteúdo do arquivo .csv anexado abaixo de qualquer célula existente na TCS.

Formato necessário para o arquivo CSV para ser importado para a Planilha de células de destino

Para importar com êxito dados para a Planilha de células de destino, o arquivo de valores separados por vírgula (.csv) preparado deve corresponder ao seguinte formato. Ao exportar o conteúdo da Planilha de células de destino, esse também é o formato no qual os dados são exportados.

- O arquivo deve conter uma linha de cabeçalho com os nomes das colunas correspondendo aos atributos predefinidos e personalizados da célula.
- Cada linha deve ter o mesmo número de colunas que o especificado na linha do cabeçalho.
- Se não houver nenhum dado para uma determinada coluna, ela deverá ser deixada em branco.
- Os valores de atributos personalizados serão convertidos no tipo de dado apropriado. Para as datas, a cadeia de datas deve estar no formato da localidade do usuário.

Nome da coluna	Descrição	Obrigatório	Valores válidos
CellName	Nome da célula de destino.	Sim	
CellCode	Código da célula atribuído a essa célula de destino. Se vazio, o Campaign gerará um código de célula, do contrário, será usado o valor especificado.	Sim, se essa linha for marcada como IsControl=Yes.	O código da célula deve corresponder ao formato do código da célula definido.

Nome da coluna	Descrição	Obrigatório	Valores válidos
IsControl	Indica se a célula nessa linha é uma célula de controle ou uma célula de destino comum.	Não	Sim, Não
ControlCellCode	O CellCode de uma célula que está marcada como IsControl=Yes.	Não	Um código de célula válido que existe para uma chamada marcada como IsControl=Yes.
AssignedOffers	Um conjunto de ofertas ou de listas de ofertas delimitado por ponto e vírgula ou uma combinação de ambas.	Não	As ofertas podem ser especificadas usando os códigos de ofertas e as listas de ofertas podem ser especificadas usando os nomes de offerlist. O formato é: OfferName1 [OfferCode1] ; OfferName2 [OfferCode2] ; OfferListName1 []; OfferListName2 [], em que o nome da oferta é opcional, mas o código da oferta é necessário e o nome da lista de ofertas é necessário com colchetes vazios.
FlowchartName	Nome do fluxograma associado.	Não. Esta coluna será preenchida pelo Campaign. Se especificado, ele será ignorado. Será preenchido para exportação.	
CellCount	As contagens desta célula.	Não. Esta coluna será preenchida pelo Campaign. Se especificado, ele será ignorado. Será preenchido para exportação.	

Nome da coluna	Descrição	Obrigatório	Valores válidos
LastRunType	O tipo da última execução do fluxograma.	Não. Esta coluna será preenchida pelo Campaign. Se especificado, ele será ignorado. Será preenchido para exportação.	
LastRunTime	O horário da última execução do fluxograma.	Não. Esta coluna será preenchida pelo Campaign. Se especificado, ele será ignorado. Será preenchido para exportação.	
Custom Attr1	Adiciona uma coluna para cada atributo da célula personalizada que definiu, para o qual os dados serão importados.	Não	Valores válidos conforme necessário para os tipos de dados do atributo personalizado e a localidade/o formato do usuário.

Exportar dados de uma planilha de células de destino

Você pode exportar o conteúdo da Planilha de células de destino em formato .csv para um lugar em seu local ou na unidade em rede. Todo o conteúdo da TCS é exportado e não é possível selecionar um subconjunto do conteúdo.

1. Na campanha da qual você deseja exportar o conteúdo da TCS, clique na guia **Células de destino**. A planilha de células de destino é exibida para a campanha atual.
2. Clique no ícone **Exportar células de destino**.
3. No diálogo Download do arquivo, clique em **Salvar**.
4. No diálogo **Salvar como**, especifique um nome de arquivo para o arquivo, navegue até o diretório no qual deseja salvá-lo e clique em **Salvar**. O diálogo Download do arquivo indica que o download foi concluído.
5. Clique em **Fechar** para voltar à Planilha de células de destino.

Atribuir ofertas a células na planilha de células de destino

Você pode atribuir ofertas a células no modo "de cima para baixo" na planilha de células de destino.

1. Na campanha à qual deseja atribuir ofertas a células, clique na guia **Células de destino**. A planilha de células de destino é exibida para a campanha atual.
2. Clique no link **Editar** na planilha. A planilha é exibida no modo de Edição. As células existentes, usadas nos fluxogramas, são realçadas com cores.
3. Na planilha de células de destino no modo de **Edição**, clique na coluna **Ofertas atribuídas** na linha da célula à qual deseja atribuir ofertas.

O ícone **Pesquisar ofertas** é exibido.

4. Clique no ícone **Pesquisar ofertas**.
A janela Selecionar ofertas é exibida.
5. Na janela Selecionar ofertas, navegue pelas pastas de ofertas para selecionar uma ou mais ofertas ou listas de ofertas, ou clique na guia **Pesquisar** para localizar uma oferta por nome, descrição ou código.
6. Depois de selecionar as ofertas que você deseja atribuir à célula atual, clique em **Aceitar e fechar**.
A janela Selecionar ofertas é fechada e a coluna **Ofertas atribuídas** é preenchida com as ofertas selecionadas.
7. Ao termina de atribuir ofertas a células, clique em **Salvar** ou em **Salvar e retornar** para salvar as alterações.

Remover a atribuição de ofertas das células na planilha de células de destino

Depois de atribuir ofertas a células, você pode remover essas atribuições.

1. Na campanha para a qual deseja remover a atribuição de ofertas a células, clique na guia **Células de destino**. A planilha de células de destino é exibida para a campanha atual.
2. Clique no link **Editar** na planilha. A planilha é exibida no modo de edição. As células existentes, usadas nos fluxogramas, são realçadas com cores.
3. Na planilha de células de destino no modo de **Edição**, clique na coluna **Ofertas atribuídas**, na linha da célula da qual deseja remover a atribuição de ofertas.

O ícone **Exibir ofertas** é exibido.

4. Clique no ícone **Exibir ofertas**.
A janela Exibir/editar detalhes da oferta é exibida, com as ofertas ou listas de ofertas atribuídas na seção Ofertas atribuídas.
5. Selecione as ofertas ou listas de ofertas que deseja remover da célula e clique no botão >> para mover os itens selecionados para a seção Ofertas removidas.

- Quando terminar de remover as ofertas ou as listas de ofertas, clique em **Aceitar alterações**.
A janela Exibir/editar detalhes da oferta é fechada e as ofertas ou listas de ofertas removidas não são mais exibidas na coluna Ofertas atribuídas da célula.
- Quando terminar de remover a atribuição de ofertas de células, clique em **Salvar** ou **Salvar e retornar** para salvar as alterações.

Exibir ofertas ou listas de ofertas atribuídas

Depois de atribuir ofertas ou listas de ofertas a células, você poderá visualizar as ofertas atribuídas ou visualizar o conteúdo de listas de ofertas atribuídas.

- Na campanha para a qual deseja exibir as ofertas ou listas de ofertas atribuídas a células, clique na guia **Células de destino**. A planilha de células de destino é exibida para a campanha atual.
- Clique no link **Editar** na planilha. A planilha é exibida no modo de edição. As células existentes, usadas nos fluxogramas, são realçadas com cores.
- Na planilha de células de destino no modo de `Edit`, clique na coluna **Ofertas atribuídas** na linha da célula para a qual deseja exibir as ofertas ou listas de ofertas atribuídas.

O ícone **Exibir ofertas** é exibido.

- Clique no ícone de **Exibir ofertas**.

A janela Exibir/editar detalhes da oferta é exibida, com as ofertas ou listas de ofertas atribuídas exibidas na seção Ofertas atribuídas.

- Selecione uma lista de ofertas e clique em **Visualização da lista de ofertas**.

A página Resumo da lista de ofertas selecionada é exibida, mostrando a visualização das ofertas incluídas.

Ícones da guia Células de destino

A guia Células de destino usa os seguintes ícones.



Os ícones, da esquerda para a direita, estão descritos na tabela a seguir.

Nome do ícone	Descrição
Editar	<p>Clique nesse ícone para editar a planilha de células de destino.</p> <hr/> <p> Editar a planilha de células de destino requer a permissão apropriada. Para obter mais informações, consulte o <i>Guia do administrador do Marketing Platform</i>.</p>

Nome do ícone	Descrição
Importar células de destino	Clique nesse ícone para importar o conteúdo de um arquivo .csv para a Planilha de células de destino.
Exportar células de destino	Clique nesse ícone para exportar todo o conteúdo desta Planilha de células de destino para um arquivo .csv.
Obter status da célula	Clique nesse ícone para atualizar os dados na planilha de células de destino.

9 Rastreamento de histórico de contatos e respostas

- Sobre o histórico de contatos
- Histórico de contatos e níveis de audiência
- Histórico de contatos detalhado
- Gravação de entradas nas tabelas de histórico de contatos
- Desativação de gravação no histórico de contatos
- Limpeza do histórico de contatos e de respostas
- Sobre o rastreamento de respostas
- Tipos de resposta
- Categorias de respostas
- Métodos de atribuição

Sobre o histórico de contatos

No Campaign, o termo geral "histórico de contatos" refere-se às informações obtidas sobre:

- **quais ofertas** foram enviadas
- para **quais clientes** (contas ou famílias, dependendo do nível da audiência)
- por **qual canal**
- em **que data**.

Por exemplo, uma lista de clientes-alvo de uma campanha pode ser produzida como a saída de um processo de contato (como Telemarketing ou Mala direta) no fluxograma da campanha. Cada um desses clientes-alvo pertence a uma célula à qual foi atribuída uma ou mais ofertas. Quando o processo Telemarketing ou Mala direta é executado no modo de produção (não no modo de teste) com o registro em log no histórico de contatos habilitado, os detalhes são gravados em várias tabelas do banco de dados do sistema do Campaign.

Juntas, essas tabelas compõem o histórico de contatos, que registra a versão da oferta específica (incluindo os valores de atributos de oferta parametrizados) fornecida a cada ID em cada célula no momento da execução do fluxograma, bem como os membros das células de controle, que estão impedidos de receber qualquer comunicação.

As células de controle no Campaign são sempre controles permanentes ou sem contato e, portanto, não é possível atribuir ofertas aos clientes que pertencem às células de controle e eles não são incluídos nas listas de saída do processo de contato (embora eles sejam gravados nas tabelas de histórico de contatos).

Histórico de contatos e níveis de audiência

Campaign registra e mantém um histórico de contatos separado e histórico de contatos detalhado para cada nível de audiência definido pelos administradores do sistema. Cada nível de audiência tem suas próprias tabelas de histórico de contatos e histórico de contatos detalhado relacionadas no banco de dados do sistema do Campaign, embora elas possam ser mapeadas para a mesma tabela física subjacente no banco de dados.

Para obter mais detalhes sobre histórico de contatos e níveis de audiência, consulte o *Guia do administrador do Campaign*.

Histórico de contatos detalhado

Quando todos os membros de uma célula são tratados da mesma maneira (ou seja, quando é fornecida a mesma versão de oferta a todos), o histórico de contatos básico é registrado. No entanto, quando indivíduos diferentes em uma mesma célula recebem um número de ofertas ou versões de oferta diferentes (quando as ofertas são personalizadas de forma que os indivíduos de uma mesma célula recebem versões diferentes de ofertas), o Campaign registra no histórico de contatos detalhado exatamente o que cada indivíduo recebeu.

Todas as informações de controle também são registradas no histórico de contatos detalhado, identificando a oferta específica que um indivíduo receberia caso não estivesse no grupo de controle permanente. Essas informações permitem uma análise e uma comparação adequadas do destino versus a célula de controle para cálculos do ROI e de aumento.

O histórico de contatos detalhado pode, rapidamente, ficar muito grande, mas ele fornece dados completos que permitem a você efetuar o rastreamento de respostas em um nível muito detalhado, bem como analisar os destinos e os controles.

Tópicos relacionados

- Histórico de contatos detalhado (UA_DtlContactHist)

Gravação de entradas nas tabelas de histórico de contatos

As entradas são gravadas nas tabelas de histórico de contatos somente quando um processo de contato do fluxograma (Telemarketing ou Mala direta) é executado em modo de produção com as opções de registro em log do contato ativadas. As execuções de testes não preenchem nenhuma tabela de histórico de contatos.

Se você tiver as permissões apropriadas, poderá habilitar ou desabilitar, na janela de configuração, o registro em log no histórico de contatos de um processo de contato.

! Para fluxogramas com processos de contato, observe que cada execução de produção de um fluxograma pode gerar um histórico de contatos apenas uma vez. Para gerar vários contatos a partir de uma mesma lista de IDs, crie um instantâneo de saída da lista de IDs e leia a partir da lista de cada execução do fluxograma. Outra forma é usar a mesma lista de IDs como entrada para vários processos de contatos.

Quando o registro em log no histórico de contatos está ativado, o histórico de contatos captura os seguintes detalhes:

- A data e a hora do contato (por padrão, quando o processo de contato foi executado);
- As versões da oferta atribuídas no processo de contato, incluindo os valores dos atributos de oferta parametrizados;
- Exatamente quais versões da oferta foram fornecidas a cada ID;
- Para as células de destino e de controle, os códigos de tratamento para o rastreamento de cada combinação exclusiva de versão, célula e data/hora da oferta.

A execução de produção de um processo de contato de fluxograma afeta as seguintes tabelas do sistema:

- Histórico de tratamento (UA_Treatment)
- Histórico de contatos base (UA_ContactHistory)
- Histórico de contatos detalhado (UA_DtlContactHist)
- Histórico de ofertas

Para obter mais detalhes sobre as tabelas do sistema gravadas para o histórico de contatos, consulte o *Guia do administrador do Campaign*.

Tópicos relacionados

- Desativação de gravação no histórico de contatos
- Limpeza do histórico de contatos e de respostas
- Snapshot
- Sobre as ofertas
- Atribuir ofertas a células no diálogo de configuração do processo

Histórico de tratamento (UA_Treatment)

Linhas são adicionadas à tabela de histórico de tratamento (UA_Treatment) sempre que um fluxograma é executado no modo de produção. Ou seja, se tiver um fluxograma agendado periodicamente, cada nova execução gerará um novo conjunto de tratamentos, um para cada oferta por célula, tanto para o contato como para as células de controle, no tempo de execução do fluxograma. O Campaign fornece, assim, o rastreamento mais granular possível, registrando como uma instância separada sempre que um tratamento é gerado. O histórico de tratamentos funciona em conjunto com o histórico de contatos base para fornecer uma forma altamente compacta e eficiente de armazenar informações completas do histórico de contatos. A tabela de histórico de contatos base (UA_ContactHistory) registra apenas as informações de associação de células para a audiência apropriada, enquanto os tratamentos dados para cada célula são registrados na tabela de histórico de tratamento (UA_Treatment).

Cada instância de tratamento é identificada com um código de tratamento globalmente exclusivo, que pode ser usado no rastreamento de respostas para atribuição direta a uma instância de tratamento específica.

O histórico de tratamento também registra os dados da célula de controle se os controles forem usados. As linhas que pertencem às ofertas fornecidas a uma célula de destino são chamadas de tratamentos de destino. As linhas que pertencem às ofertas fornecidas a uma célula de controle são chamadas de tratamentos de controle. Os tratamentos de destino terão um tratamento de controle associado se uma célula de controle for atribuída à célula de destino no processo de contato. Cada tratamento de controle é também atribuído a um código de tratamento exclusivo, apesar de os códigos não serem distribuídos a membros de grupos de controle permanentes. Os códigos de tratamento de controle são gerados para facilitar o rastreamento de resposta personalizado em que a lógica do fluxograma personalizado é usado para identificar um controle: os códigos de controle de tratamento podem ser consultados e associados ao evento, para que a resposta possa ser atribuída a uma instância exata de tratamento de controle.

Tópicos relacionados

- Tratamentos
- Grupos de controle

Histórico de contatos base (UA_ContactHistory)

Uma linha é gravada na tabela de histórico de contatos base para cada combinação de ID de contato, célula e data/hora de execução do fluxograma, tanto para as células de destino quanto para as células de controle.

Associação de célula mutuamente exclusiva

Se as suas células forem mutuamente exclusivas e cada ID pode pertencer a apenas uma célula, cada ID terá uma linha na tabela de histórico de contatos quando ela for tratada em um processo de contato único, independentemente do número de ofertas atribuídas. Por exemplo, esse será o caso se você definir células que correspondam a segmentos com valores "Baixo", "Médio" e "Alto" e os clientes puderem pertencer apenas a um desses segmentos em qualquer período especificado. Mesmo que o segmento "Valor alto" receba 3 ofertas no mesmo processo de contato, somente uma linha será gravada no histórico de contatos base, visto que o histórico de contatos base registra a associação da célula.

Associação de célula não-exclusiva

No entanto, se os indivíduos puderem pertencer a mais de uma célula de destino (por exemplo, se cada uma de suas células de destino receber ofertas com base em regras de qualificação diferentes e os clientes puderem se qualificar para nenhuma, uma ou mais de uma oferta), então cada um desses indivíduos terá o número de linhas na tabela de histórico de contatos correspondente ao número de células das quais esse indivíduo é um membro.

Por exemplo, se definir duas células: "Clientes que fizeram compras nos últimos três meses" e "Clientes que gastaram pelo menos \$ 500 no último trimestre", um indivíduo poderá ser membro de uma dessas células ou de ambas. Se o indivíduo for um membro de ambas as células, duas entradas serão gravadas no histórico de contatos base desse indivíduo quando o processo de contato for executado.

Mesmo que diversas linhas sejam gravadas na tabela do histórico de contatos de um indivíduo, por ele pertencer a mais de uma célula de destino, todas as ofertas fornecidas no mesmo processo de contato serão consideradas como um único "pacote" ou interrupção. Um "ID de pacote" exclusivo na tabela do histórico de contatos agrupa as linhas gravadas por uma determinada instância de execução de um processo de contato específico de um indivíduo. Diversas "interrupções" para uma pessoa ou família poderiam ocorrer apenas se esse indivíduo ou família pertencesse a diversas células em processos de contatos separados.

Gravação de campos adicionais rastreados no histórico de contatos

Você pode criar campos adicionais rastreados e preenchê-los na tabela de histórico de contatos base. Por exemplo, talvez você queira gravar o código de tratamento da tabela de tratamento, ou um atributo de oferta, como um campo adicional rastreado no histórico de contatos.

Entretanto, visto que é uma associação de célula que está sendo capturada no histórico de contatos base e cada célula de destino ou de controle grava uma linha por ID de audiência, observe que se você estiver preenchendo campos adicionais rastreados no histórico de contatos base com dados de tratamento ou de oferta, somente o primeiro tratamento de cada célula de destino ou de controle será gravado.

Exemplo

Célula	Célula de controle associada	Oferta fornecida à célula
TargetCell1	ControlCell1	OfferA, OfferB
TargetCell2	ControlCell1	OfferC
ControlCell1	-	-

Quando o fluxograma contendo o processo de contato que atribui as ofertas listadas à TargetCell1 e à TargetCell2 é executado em produção (com a gravação no histórico de contatos habilitada), um tratamento é criado para cada combinação de célula, oferta fornecida e data/hora de execução. Em outras palavras, seis tratamentos são criados neste exemplo:

Tratamentos	Código de tratamento
TargetCell1 recebendo OfferA	Tr001
TargetCell1 recebendo OfferB	Tr002
ControlCell1 recebendo OfferA	Tr003
ControlCell1 recebendo OfferB	Tr004
TargetCell2 recebendo OfferC	Tr005
ControlCell1 recebendo OfferC	Tr006

Se você tiver adicionado o Código de tratamento como um campo adicional rastreado no histórico de contatos base, apenas o primeiro tratamento de destino ou de controle para cada célula será gravado. Neste exemplo, portanto, apenas 3 linhas são gravadas no histórico de contatos base, para o primeiro tratamento de cada célula:

Célula	Código de tratamento
Cell1 de destino	Tr001
ControlCell1	Tr003
TargetCell2	Tr005

Por esse motivo, capturar atributos de nível de oferta na tabela de histórico de contatos base pode não ser o ideal, visto que isso fornecerá informações de contato completas somente se:

- apenas uma oferta estiver atribuída a qualquer célula de destino e
- cada célula de controle estiver atribuída a apenas uma célula de destino.

Em outra instância, apenas os dados associados ao primeiro tratamento (ou tratamento de controle) serão gerados. Uma alternativa é usar uma visualização do banco de dados para nivelar e fornecer acesso às informações de nível de oferta unindo as tabelas de sistema UA_ContactHistory e UA_Treatment. Você também pode enviar essas informações para o histórico de contatos alternativo.

☀ No histórico de contatos detalhado e no histórico de contatos alternativo, o comportamento é diferente; uma linha é gravada para cada tratamento (em vez de uma linha para cada célula). Portanto, se você enviar as informações de atributo de ofertas como campos adicionais rastreados, as informações completas de tratamento poderão ser exibidas conforme as linhas são gravadas para todos os tratamentos.

Atualizações do histórico de contatos

Novas entradas na tabela do histórico de contatos são anexadas depois de entradas existentes. Você pode limpar manualmente as entradas selecionadas usando a função **Limpar histórico**.

Tópicos relacionados

- Limpeza do histórico de contatos e de respostas

Histórico de contatos detalhado (UA_DtlContactHist)

A tabela de histórico de contatos detalhado é modificada apenas quando você usa um cenário no qual os indivíduos dentro da mesma célula recebem versões diferentes de uma oferta. Por exemplo, membros da mesma célula podem receber a mesma oferta de financiamento, mas ela pode ser personalizada para que a Pessoa A receba uma oferta com taxa de 5% e a Pessoa B uma oferta com taxa de 4%. O histórico de contatos detalhado contém uma linha para cada versão da oferta que uma pessoa recebe, bem como uma linha para cada célula de controle com base nas versões da oferta que os indivíduos poderiam ter recebido.

Histórico de ofertas

O histórico de ofertas é composto de várias tabelas do sistema que armazenam coletivamente as informações exatas sobre uma versão da oferta usada na produção. Novas linhas são adicionadas à tabela do histórico de ofertas apenas se a combinação de valores de atributos de ofertas parametrizados forem exclusivos. Do contrário, as linhas existentes são mencionadas.

Para obter mais detalhes sobre as tabelas de histórico de contatos, consulte o *Guia do administrador do Campaign*.

Desativação de gravação no histórico de contatos

! É possível desativar a gravação no histórico de contatos, mas o ideal é não desativar o registro em log no histórico de contatos. Ao executar uma campanha na produção e não registrá-la em log no histórico de contatos, você não poderá gerar novamente com precisão esse histórico em uma data posterior se algum dado subjacente for alterado.

Entretanto, você pode executar processos de contato sem gravar nas tabelas de histórico de contatos de duas formas:

- [Como efetuar uma execução de teste](#)
- [Desativação de opções de registro em log de uma execução de produção](#)

Como efetuar uma execução de teste

As entradas são gravadas nas tabelas de histórico de contatos somente quando um processo de contato do fluxograma (Telemarketing ou Mala direta) é executado em modo de produção com as opções de registro em log do contato ativadas. As execuções de testes não preenchem nenhuma tabela de histórico de contatos.

Tópicos relacionados

- [Validação de fluxogramas](#)
- [Gravação de entradas nas tabelas de histórico de contatos](#)

Desativar as opções de registro em log

Cada processo de contato pode ser configurado para desativar o registro em log no histórico de contatos durante execuções de produção.

1. Clique duas vezes no processo de contato do qual você deseja desabilitar o registro em log no histórico de contatos. A caixa de diálogo de configuração do processo é exibida.
2. Clique na guia **Log**. A janela para configurar o registro em log das transações do contato é exibida.
3. Para evitar qualquer registro em log no histórico de contatos, desmarque as caixas de seleção **Registrar nas tabelas de histórico de contatos** e **Registrar em outros destinos**.

Como opção, você também pode clicar em **Mais opções** para exibir a janela Opções de registro em log no histórico de contatos. Essa janela fornece um controle adicional sobre as informações registradas em log no histórico de contatos. Consulte [Configurar um processo de contatos \(Mala direta ou Telemarketing\)](#) para obter mais informações.

4. Clique em **OK**. O diálogo de configuração do processo é fechado e as alterações são salvas. Quando você executar esse processo de contato, nenhuma entrada será gravada nas tabelas do histórico de contatos ou nos destinos alternativos de registro em log, até que essas opções sejam habilitadas novamente.

Limpeza do histórico de contatos e de respostas

Talvez você queira limpar os registros do histórico de contatos ou de respostas se, por exemplo, uma execução de produção tiver sido efetuada erroneamente ou se, após uma execução de produção, você decide cancelar a campanha.

! Limpar o histórico de contatos e de respostas exclui permanentemente esses dados do banco de dados. O histórico de contatos e de respostas limpo não pode ser recuperado. Caso uma recuperação posterior seja necessária, faça backup do banco de dados de tabelas do sistema antes de limpar qualquer histórico.

A integridade referencial entre todas as tabelas do sistema do Campaign é sempre preservada. Todas as tabelas de histórico de contatos são criadas simultaneamente e toda limpeza do histórico de contatos também é feita simultaneamente em todas as tabelas de histórico de contatos. Por exemplo, as entradas da tabela de tratamento não podem ser excluídas se houver entradas nas tabelas do histórico de contatos base ou detalhado que as referencie.

Você poderá limpar o histórico de contatos somente se tiver as permissões apropriadas para isso e se não houver nenhum registro do histórico de respostas associado. Assim, se você limpar o histórico de contatos, também deverá limpar o histórico de respostas associado.

! Em situações normais, é melhor não excluir o histórico de contatos no qual as respostas foram registradas. No entanto, se você tiver de excluir esse tipo de histórico de contatos, opte por limpar todos os registros do histórico de contatos e respostas associados ou por limpar apenas os registros do histórico de respostas.

Tópicos relacionados

- Sobre as opções do histórico de execução

Limpar o histórico de contatos e de respostas

! Limpar o histórico de contatos exclui permanentemente os registros do histórico de contatos das tabelas do sistema. Esses dados não podem ser recuperados.

1. Em um fluxograma no modo de edição, clique duas vezes no processo de contato do qual você deseja limpar o histórico. A caixa de diálogo de configuração do processo é exibida.

2. Clique na guia **Log**. A janela para configurar o registro em log das transações do contato é exibida.
3. Clique em **Limpar histórico**. A janela Limpar histórico de contatos é exibida.

 Se não houver nenhuma entrada do histórico de contatos, ao clicar em **Limpar histórico**, uma mensagem de erro será exibida indicando que não há entradas para limpar.

4. Escolha a opção apropriada para limpar o histórico: todas as entradas, todas as entradas entre um intervalo de datas selecionado ou execuções de fluxogramas específicos identificadas pela data e hora da execução.
5. Quando terminar de selecionar uma opção para limpar o histórico de contatos, clique em **OK**.
 - Se não existir nenhum registro do histórico de respostas para as entradas do histórico de contatos que você selecionou para limpeza, uma mensagem de confirmação será exibida.
 - Se existirem registros do histórico de respostas para qualquer entrada do histórico de contatos que você selecionou para limpeza, a janela Opções de limpeza do histórico será exibida.

Selecione uma das seguintes opções:

- **Limpar todos os registros dos históricos de contatos e de respostas associados** — tanto o histórico de contatos como o de respostas são limpos para as entradas que você especificou.
 - **Limpar apenas os registros do histórico de respostas associado** — apenas o histórico de respostas é limpo para as entradas que você especificou. Os registros do histórico de contatos não são limpos.
 - **Cancelar** — nenhum registro do histórico de contatos ou de respostas é limpo.
6. Quando o Campaign termina de executar a ação selecionada, uma mensagem de confirmação indicando que os registros especificados foram limpos é exibida.
 7. Clique em **OK** para fechar a mensagem de confirmação e retornar ao diálogo de configuração do processo.
 8. Clique em **OK** para fechar o diálogo de configuração do processo.

Sobre o rastreamento de respostas

No Campaign, o termo "rastreamento de respostas" refere-se ao processo de determinar se os eventos ou as ações executadas por indivíduos ocorreram em resposta a ofertas recebidas por eles. O rastreamento de respostas também inclui o rastreamento do comportamento de indivíduos nos grupos de controle permanente, a fim de verificar se eles executaram as ações desejadas, embora não tenham sido contactados.

Campaign captura as seguintes informações sobre respostas a campanhas:

- quem respondeu — a lista de entidades da audiência (por exemplo, clientes individuais ou famílias) cujo comportamento corresponde aos tipos de respostas que estavam sendo rastreados.
- as ações executadas, e a data e a hora dessas ações — por exemplo, uma sequência de cliques em um site na Web, uma compra ou a compra de um item específico.
- qual tratamento de oferta foi respondido — todos os códigos gerados pelo Campaign (campanha, oferta, célula ou código de tratamento), bem como qualquer atributo de oferta com valores não nulos retornados pelo respondente, são correspondidos para o rastreamento de respostas.
- como as respostas são contadas — determina como as respostas são creditadas à campanha com base na correspondência de códigos gerados pelo Campaign ou de valores não nulos para atributos de oferta, dependendo de os respondentes estarem no grupo previsto original ou em um grupo de controle e de a resposta ter sido recebida antes da data de expiração.

Tópicos relacionados

- Tipos de resposta
- Execução do rastreamento de respostas
- Métodos de atribuição

Execução do rastreamento de respostas

O rastreamento de respostas é executado por meio da criação de um fluxograma contendo o processo de resposta, que obtém entradas de uma tabela de ação através de um processo Selecionar ou Exportar. A tabela de ação é simplesmente um arquivo ou uma tabela que contém um registro de todas as ações ou eventos que são avaliados quanto à possibilidade de serem atribuídos como respostas a qualquer tratamento de contato ou de controle.

Você pode configurar o processo de resposta para processar, avaliar e efetuar a saída de IDs que você considera como respostas à sua oferta, com base na correspondência de algumas combinações de códigos de respostas e/ou outros atributos de oferta padrão ou personalizado da tabela de ação. Qualquer código gerado pelo Campaign (código de campanha, oferta ou de tratamento) mapeado no processo de Resposta é considerado como "código de resposta de interesse". Qualquer outro atributo de oferta, independentemente de ser padrão ou personalizado, mapeado no processo de Resposta é considerado como "atributo de resposta de interesse". Por exemplo, você pode usar o campo "Produtos relevantes" como um atributo de oferta para rastrear respostas conclusivas. A lógica do processamento de respostas usa tanto os códigos de resposta de interesse quanto os atributos de resposta de interesse para determinar as respostas diretas e as conclusivas.

A execução do processo de resposta grava essas respostas na tabela do sistema de histórico de respostas (UA_ResponseHistory, ou sua equivalente para cada nível de audiência). Como o histórico de contatos, há uma tabela do sistema de histórico de respostas para cada nível de audiência que você está rastreando.

Os dados capturados no histórico de respostas torna-se, então, disponível para análise usando os relatórios de desempenho no Campaign.

Campaign registra automaticamente os seguintes dados relacionados ao rastreamento de respostas:

- Se a resposta foi direta (um ou mais códigos gerados pelo Campaign foram retornados) ou se conclusiva (nenhum código de resposta foi retornado)
- Se a resposta foi recebida antes ou depois da data de expiração da versão da oferta específica
- Se o respondente estava em uma célula de destino ou de controle da campanha
- Se a resposta era exclusiva ou duplicada
- Pontuações de melhor atribuição, atribuição fracionária e atribuições múltiplas
- O tipo de resposta (ação) atribuído à resposta

Tópicos relacionados

- Categorias de respostas
- Escopo de data para o rastreamento de respostas
- Métodos de atribuição
- Tipos de resposta

Uso de diversos fluxogramas de rastreamento de respostas

É possível ter um único fluxograma de rastreamento de respostas para todas as campanhas de sua empresa. Se uma única tabela de ação for usada, geralmente, o administrador do sistema deverá configurar os fluxogramas de sessão para gravar os dados na tabela de ação para o processamento.

No entanto, a implementação do Campaign pode usar uma ou mais tabelas de ações por conveniência, cada uma relacionada a um fluxograma de rastreamento de respostas separado.

Você pode usar diversos fluxogramas de rastreamento de respostas quando:

- Você estiver rastreando respostas para diferentes níveis de audiência
- Você tiver requisitos de processamento em tempo real versus em batch
- Você desejar evitar a duplicação de grandes volumes de dados
- Você desejar inserir dados específicos no código de diferentes situações
- Você precisar de uma lógica de processamento de respostas personalizada

Você estiver rastreando respostas para diferentes níveis de audiência

(Obrigatório) Você precisa de um fluxograma de rastreamento de respostas para cada nível de audiência do qual recebe e rastreia respostas. O processo de resposta opera no nível de audiência da célula de entrada e grava automaticamente na tabela do histórico de respostas adequada desse nível de audiência. Para rastrear respostas de dois níveis de audiência diferentes, por exemplo, cliente e família, você precisa de dois processos de resposta diferentes, provavelmente em dois fluxogramas de rastreamento de respostas separados.

Você tem requisitos de processamento em tempo real versus em batch

(Obrigatório) A maioria de suas sessões de rastreamento de respostas será um fluxograma tipo batch, que periodicamente processa eventos preenchidos em uma tabela de ação (por exemplo, o processamento noturno de compras de clientes). A frequência das execuções do rastreamento de respostas dependerá da disponibilidade dos dados de transação usados para preencher a tabela de ação.

Por exemplo, se você processar respostas de diferentes canais (como Web versus mala direta), poderá precisar de sessões de processamento de respostas separadas, pois a frequência de disponibilidade dos dados de transação de entrada será diferente para cada canal.

Você deseja evitar a duplicação de grandes volumes de dados

(Opcional) Se você tiver grandes volumes de transações (como milhões de transações de vendas por dia) que devem ser avaliados, talvez queira criar um fluxograma de rastreamento de respostas para mapear diretamente nos dados de origem, em vez de exportá-los, transformá-los e carregá-los (ETL – Extrair, Transformar, Carregar) em uma tabela de ação.

Por exemplo, você pode criar um fluxograma de rastreamento de respostas no qual um processo Exportar obtém as transações diretamente de uma tabela de histórico de transações de compras de um sistema e-commerce (com base em um intervalo de datas específico), e um processo de resposta mapeia diretamente para as colunas dessa tabela a partir dessa exportação.

Você deseja embutir dados específicos de diferentes situações

(Opcional) Talvez você queira inserir dados específicos no código (como tipos de respostas) de diferentes situações, como canais diferentes. Por exemplo, se estiver interessado especificamente no rastreamento de um determinado tipo de resposta (como "consulta"), específico de um canal (como "central de atendimento"), você poderá criar um campo derivado para filtrar essas respostas e usá-lo em um fluxograma de processamento de respostas para obter todas as consultas do banco de dados da central de atendimento. Pode ser mais conveniente criar os dados necessários para o rastreamento de respostas usando campos derivados, e obter os dados diretamente da origem, do que gravar os dados em uma única tabela de ação.

Você precisa de uma lógica de processamento de respostas personalizada

(Opcional). Se precisar criar suas próprias regras para as respostas de atribuição, você poderá criar um fluxograma de rastreamento de respostas separado para implementar uma lógica de rastreamento de respostas personalizada. Por exemplo, se precisar identificar respondentes para uma oferta "Compre 3, leve 4", você deverá consultar diversas transações para determinar se um indivíduo se qualifica como respondente. Ao localizar os indivíduos qualificados, você poderá então colocá-los em um processo de resposta para registrar as respostas usando o código de tratamento e o tipo de resposta adequado.

Rastreamento de respostas usando códigos de ofertas de várias partes

Você pode rastrear respostas usando um campo derivado composto de um código de oferta de várias partes (ou seja, um código de oferta composto de dois ou mais códigos). Todas as partes do código de oferta devem ser concatenadas usando a propriedade de configuração `offerCodeDelimiter` de toda a partição. O seguinte exemplo cria um campo derivado denominado `MultipleOfferCode` composto de duas partes concatenadas usando o delimitador padrão "-":

```
MultipleOfferCode = string_concat(OfferCode1, string_concat("-", OfferCode2))
```

Ao configurar o processo Resposta para usar o campo derivado como um Campo de ação candidato, você deve associar o campo derivado ao atributo de oferta/tratamento de cada código de oferta no código de várias partes.

Escopo de data para o rastreamento de respostas

Além de registrar se as respostas foram efetuadas dentro de um período válido da oferta (ou seja, depois da data efetiva e dentro, ou antes, da data de expiração), o rastreamento de respostas também registra se a resposta estava fora de um intervalo de datas válido para todas as ofertas. O Campaign rastreia as últimas respostas de todas as ofertas com base em um período de tempo configurável depois da data de expiração de uma oferta, a fim de fornecer dados sobre a frequência com que as ofertas são resgatadas após suas datas de término oficiais.

O escopo de data para o rastreamento de respostas no Campaign é definido globalmente e é aplicado a todas as ofertas da campanha. O administrador do sistema define o número de dias decorridos após a data de expiração da oferta em que as respostas serão rastreadas.

Essa definição de data limita automaticamente as possíveis instâncias de tratamento que possam corresponder a um evento. Quanto maior o escopo de data, mais o desempenho é aprimorado, pois menos instâncias da tabela de tratamento são retornadas para possíveis correspondências.

Para obter detalhes sobre como definir o escopo de data, consulte "Definição do número de dias após o término de uma campanha para registrar as respostas" no *Guia do administrador do Campaign*.

Rastreamento de respostas de controles

As respostas do grupo de controle são rastreadas simultaneamente com as respostas de ofertas, usando o processo Resposta.

As respostas da célula de controle são tratadas da mesma forma que as respostas conclusivas, exceto pelo fato de que todos os códigos de respostas são descartados primeiro. Para qualquer resposta de membros da célula de controle, todos os códigos de rastreamento de respostas são ignorados e todos os atributos de interesse (por exemplo, produtos relevantes) são verificados quanto à correspondência nas instâncias de tratamento de controle. O Campaign usa um código de tratamento interno, globalmente exclusivo, que é gerado para todos os tratamentos de controle; no entanto, os códigos de tratamento de controle não são distribuídos, pois são sempre controles permanentes, sem contatos.

É possível que o mesmo evento seja creditado tanto nas instâncias de tratamento de destino como nas instâncias de tratamento de controle. Por exemplo, se um determinado cliente for definido como alvo de uma oferta de 10% de desconto em qualquer produto no departamento feminino, e ele também for membro de um monitoramento de grupo de controle permanente de compras na loja, caso esse cliente faça uma compra usando o cupom de desconto, esse evento será associado à instância de tratamento de destino (usando o código de tratamento do cupom) e à instância de tratamento de controle. As instâncias de tratamento de controle também são marcadas dentro do intervalo de datas válido ou após a data de expiração, da mesma maneira que as instâncias de tratamento de destino — isso fornece uma comparação de controle válida para a última atividade na célula de destino.

A atribuição com a melhor correspondência ou com a correspondência fracionária não é usada para as respostas da célula de controle — a atribuição com correspondências múltiplas é sempre usada. Em outras palavras, se o respondedor estiver em uma célula de controle de uma oferta e sua ação for qualificada como uma resposta conclusiva para vários tratamentos de controle, todos esses tratamentos de controle correspondentes serão creditados para a resposta.

Tópicos relacionados

- Grupos de controle

Rastreamento de respostas de ofertas personalizadas

Se você usou os campos de ofertas orientados a dados, personalizados, derivados ou parametrizados para gerar diferentes versões da oferta, para que as respostas a essas ofertas personalizadas sejam corretamente atribuídas, sua tabela de ações deve conter campos que representem os campos de atributos da oferta parametrizados. Quando esses campos são mapeados em um processo de resposta como atributos de interesse e preenchidos, eles podem ser usados para corresponder as respostas novamente para a versão da oferta ou para a instância de tratamento. As respostas com valores para esses "atributos de interesse" devem corresponder exatamente aos valores registrados para esse indivíduo no histórico de versões da oferta, para atribuição ao tratamento.

Por exemplo, se você tiver ofertas de passagens aéreas que foram personalizadas com um aeroporto de origem e um de destino, sua tabela de ações deverá conter os campos "Aeroporto de origem" e "Aeroporto de destino". Cada transação de compra de passagens aéreas deverá conter esses valores, para que o rastreamento de respostas possa associar a passagem aérea específica adquirida por um indivíduo às versões de oferta promovidas para ele. Esses campos também podem ser usados para rastrear respostas conclusivas de membros do grupo de controle, para verificar se eles adquiriram alguma passagem aérea que tenha sido promovida a eles.

Tópicos relacionados

- Atributos de ofertas
- Versões de ofertas

Tipos de resposta

Os tipos de respostas são ações específicas que você está rastreando, como uma sequência de cliques, uma consulta, uma compra, uma ativação, um uso, etc. Cada tipo de resposta é representado por um código de resposta exclusivo. Os tipos e códigos de respostas são definidos globalmente na tabela do sistema de Tipo de resposta no Campaign e estão disponíveis para todas as ofertas, embora nem todos os tipos de respostas sejam relevantes para todas as ofertas. Por exemplo, você não deve esperar encontrar um tipo de resposta de sequência de cliques em uma oferta de mala direta.

Quando os eventos são gravados na tabela de ações, cada linha do evento pode ter apenas um tipo de resposta. Se o campo de tipo de resposta estiver vazio (nulo) para uma ação, ele será rastreado como o tipo de resposta padrão (desconhecido).

Se um único evento precisar ser associado a diversos tipos de respostas, várias linhas deverão ser gravadas na tabela de ações, uma para cada tipo de resposta. Por exemplo, se uma instituição financeira estiver rastreando o nível de uso de compra de um novo cartão de crédito durante o primeiro mês após a ativação com tipos de respostas "Purch100", "Purch500" e "Purch1000", poderá ser necessário que uma compra de \$ 500 gere um evento com os tipos de respostas "Purch100" e "Purch500", pois a compra atende a essas duas condições.

Se for necessário detectar sequências complexas de transações separadas que juntas constituem um evento de resposta, você precisará de uma sessão de monitoramento separada que procure as transações de qualificação e, após elas serem encontradas, envie um evento para a tabela de ações. Por exemplo, se a promoção de um revendedor recompensa os clientes que compram três títulos de DVDs durante o mês de dezembro, você poderá criar um fluxograma para calcular o número de compras de DVDs de cada cliente, selecionar os clientes que fizeram três ou mais compras e gravar esses clientes na tabela de ações com um tipo de resposta especial (como "Purch3DVDs").

Para obter mais detalhes sobre tipos de respostas, consulte o *Guia do administrador do Campaign*.

Categorias de respostas

As respostas no Campaign enquadram-se em duas categorias:

- Resposta direta — um ou mais códigos de rastreamento gerados pelo Campaign e enviados com a oferta foram retornados e todos os atributos de interesse retornados devem corresponder.
- Resposta conclusiva — nenhum código de rastreamento foi retornado, mas ao menos um atributo de oferta usado para rastreamento de resposta foi retornado e correspondido. As respostas dos grupos de controle permanente são sempre respostas conclusivas.

Tópicos relacionados

- Respostas diretas
- Respostas conclusivas

Respostas diretas

Uma resposta é considerada como direta se:

- O respondente retornou, ao menos, um código gerado pelo Campaign (campanha, célula, oferta ou código de tratamento) que corresponde exatamente a uma ou mais das instâncias de tratamento de destino possíveis geradas pelo Campaign.

E

- Todos os "atributos de interesse" (ou seja, qualquer atributo de oferta, padrão ou personalizado, mapeado no processo de resposta para rastreamento) retornados devem ter um valor que corresponda exatamente ao valor do atributo no tratamento.

Por exemplo, se o código de tratamento for um código de resposta de interesse e "Canal de resposta" for um atributo de interesse, uma resposta de entrada com os valores "XXX123", para o código de tratamento, e "loja do revendedor", para o Canal de resposta, não será considerada uma correspondência direta para um tratamento com os respectivos valores "XXX123" e "Web".

Uma resposta com um valor nulo para um atributo de interesse não pode corresponder a um tratamento que tenha esse atributo de oferta. Por exemplo, uma resposta que não tenha um valor para "taxa de juros" não pode corresponder a nenhuma oferta criada a partir de um modelo de oferta que contenha uma taxa de juros como um atributo da oferta.

No entanto, uma resposta com um valor para um atributo de interesse que não exista em um tratamento não impede uma correspondência. Por exemplo, se uma oferta de Envio gratuito foi criada a partir de um modelo de oferta sem um atributo de oferta "taxa de juros", e "taxa de juros" for um atributo de interesse, o valor do atributo "taxa de juros" de uma resposta de entrada não importará quando o Campaign considerar as possíveis correspondências nos tratamentos associados à oferta de Envio gratuito.

O rastreamento de respostas considera se a resposta foi criada dentro do período válido da oferta (ou seja, depois da data efetiva e dentro ou antes da data de expiração) ou se a resposta estava fora do intervalo de datas válido. O Campaign rastreia as últimas respostas em um período de tempo configurável depois da data de expiração da oferta.

O rastreamento de respostas também identifica se uma resposta direta é de um respondedor que estava no grupo contatado originalmente, ou seja, na célula de destino.

💡 Se uma resposta direta não for proveniente do grupo de destino original, então ela será considerada uma resposta "viral" ou "propagada", ou seja, o respondente obteve de alguma forma um código de resposta válido, embora não tenha originalmente recebido a oferta.

Isso pode ser valioso para saber quantas de suas respostas vieram do grupo de destino, especialmente se você estiver tentando cultivar clientes de alto valor. Esses valores podem ser divididos em relatórios de desempenho para verificar quantas respostas diretas vieram do grupo de destino original e quantas eram respostas virais.

As respostas diretas podem ser correspondências exatas ou inexatas.

Tópicos relacionados

- Correspondências exatas diretas
- Correspondências inexatas diretas

Correspondências exatas diretas

Uma resposta será considerada uma correspondência exata direta se o Campaign puder identificar exclusivamente uma única instância de tratamento de destino para creditar.

💡 É recomendável usar os códigos de tratamento gerados pelo Campaign para o rastreamento, pois o Campaign poderá sempre identificar exclusivamente uma instância de tratamento para creditar se o código de tratamento for retornado.

Por exemplo, se você usou os códigos de tratamento gerados a partir de um fluxograma de contatos como códigos de cupom em uma oferta, e um código de tratamento foi retornado por um respondente em uma das células de destino da oferta, então a resposta será uma correspondência exata direta à essa oferta.

Se vários códigos de rastreamento, de atributos ou de interesse forem recebidos, todos os valores de códigos e atributos deverão corresponder exatamente à instância de tratamento que será contada. Em outras palavras, se um respondente fornecer um código de oferta, um código de tratamento e um atributo de oferta com um valor não-nulo, todos eles deverão corresponder exatamente aos valores de códigos e atributos da oferta no tratamento.

Correspondências inexatas diretas

Uma resposta será considerada como uma correspondência inexata direta se o Campaign não puder identificar exclusivamente uma instância de tratamento para creditar, mas os códigos de rastreamento retornados corresponderem a várias instâncias de tratamento de destino possíveis.

Para restringir as instâncias de tratamento de destino que receberão crédito para essa resposta, se alguma instância de tratamento de destino tiver contatado o respondente, o Campaign descartará todas as instâncias de tratamento que não contataram o respondente. Se nenhuma instância de tratamento de destino tiver contatado o respondente, todas as instâncias serão mantidas e receberão crédito para uma resposta viral.

Por exemplo, se um cliente no segmento de alto valor recebeu uma oferta de uma campanha fornecida para clientes tanto de alto e baixo valor e retornou o código de oferta, isso corresponderia inicialmente a duas instâncias de tratamento de destino (uma para a célula de alto valor e uma para a célula de baixo valor). Ao aplicar essa regra de rastreamento de respostas, como a instância de tratamento da célula de alto valor foi realmente destinada a esse respondente, mas a instância de tratamento da célula de baixo valor não foi, essa última instância será descartada. Somente a instância de tratamento associada ao grupo de clientes de alto valor será creditada para essa resposta.

Além disso, se a data da resposta estiver dentro de qualquer intervalo de datas válido das instâncias de tratamento restantes, todas as instâncias de tratamento que não estiverem dentro de suas datas efetivas e de expiração serão descartadas.

Por exemplo, se um cliente tiver sido contatado nas instâncias de janeiro e fevereiro da mesma campanha, e o código da oferta tiver sido retornado, ele corresponderia às duas instâncias de tratamento de destino (uma de janeiro e outra de fevereiro). Se cada uma das versões da oferta expirasse no final do mês no qual ela foi emitida, uma resposta em fevereiro faria com que a instância de tratamento de janeiro fosse descartada, pois teria expirado. Somente a instância de tratamento de fevereiro seria creditada para essa resposta.

Depois que regras de rastreamento de respostas são aplicadas e todas as instâncias de tratamento de destino inválidas são descartadas, o Campaign usa métodos de atribuição diferentes para calcular o crédito a ser fornecido a todas as instâncias de tratamento restantes.

Tópicos relacionados

- Métodos de atribuição

Respostas conclusivas

Uma resposta é considerada como conclusiva quando as seguintes condições são atendidas:

- nenhum código de rastreamento gerado pelo Campaign (campanha, célula, oferta ou código de tratamento) é retornado
- o respondente pertence a uma célula de destino ou a uma célula de controle

- pelo menos um atributo da oferta usado para o rastreamento de respostas foi retornado
- todos os atributos da oferta retornados correspondem.

Uma resposta com um valor nulo para um atributo de interesse não pode corresponder a um tratamento que tenha esse atributo de oferta. Por exemplo, uma resposta que não tenha um valor para "taxa de juros" não pode corresponder a nenhuma oferta criada a partir de um modelo de oferta que contenha uma taxa de juros como um atributo da oferta.

No entanto, uma resposta com um valor para um atributo de interesse que não existe em um tratamento não impede uma correspondência. Por exemplo, se uma oferta de envio gratuito foi criada a partir de um modelo de oferta sem um atributo de oferta "taxa de juros", e "taxa de juros" for um atributo de interesse, o valor do atributo "taxa de juros" para uma resposta de entrada não importará quando o Campaign considerar as possíveis correspondências nos tratamentos associados à oferta de envio gratuito.

Além disso, o respondente deve ter sido contatado (ou seja, ele deve estar na célula de destino ou em um grupo que foi contatado), para que sua resposta seja considerada conclusiva.

Por exemplo, se um cliente recebeu um cupom de desconto de \$ 1 para um detergente e esse cliente comprou o detergente (mesmo que ele não tenha resgatado o cupom), o Campaign supõe uma resposta positiva para a instância de tratamento de destino.

Tópicos relacionados

- Rastreamento de respostas de controles

Respostas conclusivas dos grupos de controle

Todas as respostas de membros dos grupos de controle (que são sempre controles permanentes no Campaign) são respostas conclusivas. A correspondência de respostas conclusivas é o único mecanismo para creditar respostas de membros do grupo de controle permanente.

Como os membros de um grupo de controle não receberam nenhuma comunicação, eles não podem ter nenhum código de rastreamento para retornar.

O rastreamento de respostas monitora os membros de grupos de controle para verificar se eles efetuaram uma ação desejada sem terem recebido nenhuma oferta. Por exemplo, uma campanha pode ser destinada a um grupo de clientes que não possui conta corrente com uma oferta de conta corrente. Os membros do grupo de controle serão rastreados para verificar se eles abrirão uma conta corrente dentro do mesmo período da oferta de conta corrente.

Todos os eventos de entrada são avaliados para verificar se eles são possíveis respostas conclusivas para as instâncias de tratamento de controle. Todos os códigos de respostas são descartados, e os atributos de interesse restantes são avaliados em relação à instâncias de tratamento de controle para possível crédito de resposta.

Métodos de atribuição

Campaign oferece suporte a três métodos pelos quais as respostas são creditadas às ofertas:

- Melhor correspondência
- Correspondência fracionária
- Correspondências múltiplas

Esses três métodos de atribuição de respostas são usados simultaneamente e registrados como parte do histórico de respostas. Você pode optar por usar apenas um, uma combinação, ou todos esses métodos nos diversos relatórios de desempenho para avaliar o desempenho de sua campanha e de sua oferta.

A atribuição de respostas é executada nas instâncias de tratamento de destino que permanecem depois que as respostas inválidas são descartadas (porque a instância de tratamento não contactou o respondente ou porque a instância de destino expirou).

Por exemplo, um respondente em uma célula de destino, ao qual foram fornecidas três ofertas, retorna um código de célula; uma instância de tratamento exata não pode ser identificada. A atribuição com melhor correspondência escolheria uma das três ofertas para receber crédito total; a atribuição com correspondência fracionária daria a cada uma dessas três ofertas 1/3 do crédito; e a atribuição com correspondências múltiplas daria às três ofertas crédito total para a resposta.

Melhor correspondência

Na atribuição com melhor correspondência, somente uma instância de tratamento de destino recebe crédito total para uma resposta; e todas as outras instâncias de tratamento correspondentes não recebem nenhum crédito. Quando várias instâncias de tratamento correspondem a uma resposta, o Campaign escolhe a instância de tratamento com a data de contato mais recente como a melhor correspondência. Se houver várias instâncias de tratamento com a mesma data e hora de contato, o Campaign credita uma delas arbitrariamente.

 No caso de várias instâncias de tratamento com a mesma data e hora de contato, a mesma instância será creditada sempre, mas você não deve esperar que o Campaign selecione uma instância de tratamento específica.

Correspondência fracionária

Com a atribuição de correspondência fracionária, todas as n instâncias de tratamento correspondentes obtêm $1/n$ do crédito para a resposta, para que a soma de todas as pontuações atribuídas seja 1.

Correspondências múltiplas

Com a atribuição de correspondências múltiplas, todas as n instâncias de tratamento correspondentes recebem crédito total para a resposta. Isso pode levar à sobrecarga de créditos dos tratamentos e deve ser usado com cautela. Os grupos de controle são sempre rastreados usando atribuições múltiplas: cada resposta de um membro de um grupo de controle recebe crédito total.

10 Objetos armazenados

- [Sobre objetos armazenados](#)
- [Sobre campos derivados](#)
- [Sobre variáveis do usuário](#)
- [Sobre macros personalizadas](#)
- [Sobre modelos](#)
- [Sobre catálogos de tabelas armazenados](#)

Sobre objetos armazenados

Se houver componentes da campanha que você usa com frequência, tente criá-los e salvá-los como objetos armazenados. A reutilização de objetos armazenados entre fluxogramas e campanhas pode resultar em economia de tempo e mais consistência entre campanhas.

Os tipos de objetos armazenados no Campaign são:

- Campos derivados
- Variáveis do usuário
- Macros personalizadas
- Modelos
- Catálogos de tabelas armazenados

Tópicos relacionados

- [Sobre campos derivados](#)
- [Sobre variáveis do usuário](#)
- [Sobre macros personalizadas](#)
- [Sobre modelos](#)
- [Sobre catálogos de tabelas armazenados](#)

Sobre campos derivados

Campos derivados são variáveis que não existem em uma fonte de dados e são criados a partir de um ou mais campos existentes, mesmo entre diferentes fontes de dados. Em muitos processos, a janela de configuração inclui um botão **Campos derivados** que pode ser usado para criar uma nova variável para consultar, segmentar, classificar, calcular ou fornecer saída para uma tabela.

É possível disponibilizar explicitamente os campos derivados criados por você para um processo subsequente habilitando a opção **Tornar persistente** ao criá-lo.

Em geral, os campos derivados disponíveis para um processo são listados na pasta **Campos derivados**. Os campos derivados estão disponíveis somente para o processo no qual eles foram criados. Se nenhum campo derivado foi criado em um processo, nenhuma pasta **Campos derivados** será exibida na lista.

Para usar um campo derivado em outro processo não subsequente, armazene a expressão do campo derivado na lista **Campos derivados armazenados**. A inclusão na lista Campos derivados armazenados disponibiliza um campo derivado para todos os processos e todos os fluxogramas.

Criação de campos derivados

Os campos derivados são criados a partir de janelas de configuração para processos que suportam campos derivados.

Somente os campos de tabelas selecionados no diálogo de configuração do processo podem ser usados em uma expressão de campo derivado. Se uma tabela desejada não for exibida, verifique se ela está selecionada como uma tabela de origem.

Tópicos relacionados

- Criar um campo derivado
- Criar um novo campo derivado a partir de um campo existente
- Usar uma macro personalizada para criar um campo derivado

Restrições de nomenclatura para campos derivados

Os nomes de campos derivados apresentam as seguintes restrições:

- Eles não podem ser os mesmos que um dos seguintes tipos de nomes:
 - Uma palavra-chave de banco de dados (como `INSERT`, `UPDATE`, `DELETE` ou `WHERE`)
 - Um campo em uma tabela de banco de dados mapeada
- Eles não podem usar as palavras `Yes` ou `No`.

Se não seguir essas restrições de nomenclatura, erros de banco de dados e desconexões poderão ocorrer quando esses campos derivados são chamados.

- ☀ Os nomes de campos derivados também têm restrições a caracteres específicos. Para obter mais detalhes, consulte [Sobre caracteres especiais](#)
-

Criar um campo derivado

1. Na janela de configuração de um processo que oferece suporte a campos derivados, clique em **Campos derivados**.
A janela Criar campo derivado é exibida.
2. No campo **Nome do campo**, digite um nome para o novo campo derivado.
Todos os campos derivados criados anteriormente neste processo são exibidos na lista suspensa **Nome do campo**. Para criar um novo campo derivado, digite um nome diferente.
3. Marque a caixa de seleção **Tornar persistente** para armazenar e passar os valores calculados para esse campo.
4. Digite uma expressão para o campo derivado diretamente na caixa de texto **Expressões** ou clique em **Auxiliar de fórmula** para usar o **Auxiliar de consulta**. Você também pode usar os campos relacionados na lista **Campos disponíveis para expressão** selecionando um nome de campo e clicando em **< Usar** para inserir o nome do campo na caixa de texto **Expressão**.

É possível definir um campo derivado para que seja um valor nulo. Use NULL para retornar um valor nulo para um snapshot ou NULL_STRING para retornar um valor nulo com um tipo de dado de cadeia de caracteres, se desejar que o campo derivado seja usado com uma macro do Campaign.

É possível inserir uma cadeia de caracteres em um campo derivado como uma constante. Se você usar uma cadeia de caracteres, ela deverá ser incluída entre aspas duplas. Por exemplo, "minha cadeia de caracteres". Nas cadeias numéricas as aspas não são necessárias.

5. (Opcional) Clique em **Verificar sintaxe** para verificar a sintaxe da expressão do campo derivado que foi inserida.
Isso exibirá uma mensagem de erro (se houver um problema) ou indicará Verificação de sintaxe OK, se a sintaxe estiver correta.
6. Clique em **OK** para salvar o novo campo derivado e retornar ao diálogo de configuração do processo.

Criar um novo campo derivado a partir de um campo existente

1. Na janela de configuração de um processo que oferece suporte a campos derivados, clique em **Campos derivados**.
A janela Criar campo derivado é exibida.
2. Na lista suspensa **Nome do campo**, selecione o campo derivado existente a partir do qual criar um novo campo.
A expressão para o campo derivado selecionado é exibida na área **Expressão**.

3. Altere o nome do campo derivado existente para o nome desejado para o novo campo derivado.

 Você não pode usar as palavras "Sim" ou "Não" como nomes de campos derivados, pois isso resulta em desconexões do banco de dados quando esses campos derivados são chamados.

4. Edite a expressão do campo derivado conforme necessário.
5. Clique em **OK** para salvar o novo campo derivado e retornar ao diálogo de configuração do processo.

Usar uma macro personalizada para criar um campo derivado

1. Em um processo que oferece suporte a campos derivados, clique em **Campos derivados**.

A janela Criar campo derivado é exibida.

2. Na janela Criar campo derivado, clique em **Auxiliar de fórmula**.

Uma lista de macros personalizadas é exibida no **Auxiliar de fórmula**.

3. Clique duas vezes em uma macro na lista para selecioná-la.

A declaração e a descrição da macro são exibidas, e a própria macro é inserida na janela Auxiliar de fórmula.

4. Selecione os campos apropriados na lista **Campos disponíveis para expressão** para concluir sua expressão.
5. Clique em **OK** para salvar o novo campo derivado e retornar ao diálogo de configuração do processo.

Armazenamento de campos derivados

Os campos derivados permanecem disponíveis somente no processo no qual foram criados e nos processos subsequentes. Por exemplo, se você definir um campo derivado denominado Pct_Usage com a fórmula:

$$(\text{Curr_bal} / \text{Credit_limit}) * 100$$

em um processo, Pct_Usage não estará disponível em nenhum outro processo (exceto em um processo imediatamente seguinte, se **Tornar persistente** estiver ativado).

No entanto, você pode salvar a definição do campo derivado da mesma maneira como salva qualquer outra consulta. É possível armazenar a definição do campo derivado na lista **Campos derivados armazenados** e fornecer um nome a ele (por exemplo, Pct_of_limit_used). Posteriormente, se desejar usar o mesmo campo derivado em outro processo no mesmo fluxograma ou em um fluxograma diferente, selecione Pct_of_limit_used na lista **Campos derivados armazenados** e insira a expressão derivada armazenada em vez de reconstruí-la a partir do zero.

Armazenar um campo derivado

1. Em um processo que ofereça suporte a campos derivados, crie o campo derivado que deseja armazenar.
2. Clique em Campos derivados armazenados.
A janela Lista armazenada é exibida.
3. Selecione a opção **Salvar expressão atual na lista armazenada**.
4. Clique em **OK**.
A janela Expressões de campo derivado armazenadas é exibida, na qual é possível especificar o local da pasta para armazenamento do campo derivado selecionado, uma diretiva de segurança, se aplicável, e qualquer observação relacionada ao campo derivado.
5. Clique em **Salvar**.

 Se desejar armazenar um campo derivado já criado, selecione o nome do campo derivado na lista suspensa **Nome do campo**. Quando a expressão do campo derivado for exibida na área **Expressão**, clique em **Expressões armazenadas**.

Usar um campo derivado armazenado

1. Em um processo que ofereça suporte a campos derivados, clique em **Campos derivados** ou em **Ferramentas > Campos derivados armazenados** para acessar a janela Expressões de campos derivados armazenados.
2. Na lista de campos derivados armazenados, selecione o campo desejado.

Tornar um campo derivado persistente

Ao tornar um campo derivado persistente, você instrui o Campaign a armazenar os valores calculados e torná-los disponíveis para processos subsequentes. Isso economiza tempo e recursos, pois o Campaign não precisa recalcular esses valores no fluxograma.

1. Na janela de configuração de um processo que oferece suporte a campos derivados, clique em **Campos derivados**.
A janela Criar campo derivado é exibida.
2. Marque a caixa de seleção **Tornar persistente** para armazenar e passar os valores calculados para esse campo.

Exemplo: Campo derivado persistente

Talvez você tenha um processo Seleccionar configurado para escolher IDs com base em uma restrição em um campo derivado, conectado a um processo Snapshot para dar saída a registros selecionados que incluem aquele campo derivado. Se você marcar esse campo derivado para ser persistente, esse valor calculado será passado do processo Seleccionar para o processo de Snapshot.

Outro uso de campos derivados persistentes é feito com qualquer campo derivado de tipo de agregação (por exemplo, AVG ou GROUPBY). Esses campos agregados são calculados com base nas várias linhas de dados dentro da célula atual e, portanto, o valor desses campos são alterados conforme o conteúdo da célula é alterado. Com os campos derivados persistentes, você pode optar por manter o valor calculado original e, em seguida, transportá-lo para outros processos. Em vez disso, se optar por recalcular o valor derivado, você obterá um valor calculado baseado nos registros restantes da célula atual.

Quando um processo utiliza várias entradas, como um processo Snapshot que trabalha com a entrada de dois processos de seleção, todos os campos derivados persistentes ficam disponíveis para o processo downstream.

Se um campo derivado persistente não estiver disponível em todos os processos de seleção de entrada, e estiver incluído na saída para um processo Snapshot, o processo Snapshot exibirá um valor NULL para o campo derivado persistente em todas as linhas de saída dos processos de seleção que não tiverem esse campo derivado persistente.

Se um campo derivado persistente não estiver disponível em todos os processos de seleção de entrada, e você usá-lo para definir um processo Segmentar, o processo Segmentar terá segmentos vazios para os processos de seleção que não tiverem esse campo derivado persistente.

O processo Segmentar permanecerá não configurado se você tentar definir um segmento com uma expressão que usa mais de um campo derivado persistente não disponível em todos os processos de seleção.

As seguintes diretrizes se aplicam a PDFs (campos derivados persistentes):

- Os PDFs são anexados a uma célula de entrada (vetor)
- Os PDFs são calculados antes da execução da consulta.
- Vários PDFs estão disponíveis nos seguintes processos:
 - Snapshot — Se um PDF não estiver definido para uma célula, seu valor será igual a NULL. Se uma única ID for maior do que uma célula, uma linha será fornecida como saída para cada célula.
 - Segmento — Os PDFs não estão disponíveis para segmentação por campo quando várias células de origem estão selecionadas. Os PDFs devem existir em todas as células de origem para o uso em um segmento por consulta.
- Os PDFs mantêm somente um único valor (selecionado aleatoriamente) por valor de ID, independentemente do número de vezes que um valor de ID ocorre nos dados. Assim quando a saída não contiver nenhum campo de tabela (e contém um IBM Unica ID), haverá somente um registro por valor de ID.

No entanto, quando você usar um campo derivado baseado em um campo de tabela, a saída incluirá um campo de tabela indiretamente. Portanto, haverá um registro para cada instância de um valor de ID (em outras palavras, se o valor da ID ocorrer sete vezes nos dados, haverá uma saída de sete registros).

Os campos derivados persistentes armazenam apenas um *único* valor para cada ID de audiência, que é selecionado aleatoriamente a partir dos valores disponíveis. Isso significa que ao trabalhar com dados não normalizados, você deve usar uma função de macro GROUPBY para obter o comportamento desejado.

Por exemplo, digamos que você deseja localizar na tabela de transações de compras o valor mais alto em dólares em uma única transação feita por um cliente e salvar esse valor como um campo derivado persistente para processamento downstream. Você pode gravar um campo derivado (e persisti-lo como um campo derivado persistente) da seguinte maneira:

```
Highest_purchase_amount = groupby(CID, maxof, Purch_Amt)
```

Em relação aos dados de transações de compras não normalizados como os seguintes, isso seria computado da seguinte maneira:

CID	DATA	PURCH_AMT	HIGHEST_PURCHASE_AMOUNT
A	1/1/2007	\$200	\$300
A	15/3/2007	\$100	\$300
A	30/4/2007	\$300	\$300

Quando o campo derivado é persistente, ele escolhe (aleatoriamente) qualquer valor (todos iguais a US\$ 300) e persiste o valor de US\$ 300 para o cliente A.

Um segundo exemplo menos óbvio pode ser a seleção de uma pontuação de modelo previsível de uma tabela de pontuações para um modelo X específico. Aqui, o campo derivado pode ser semelhante a este:

```
ModelX_score = groupby(CID, maxof, if(Model = 'X', 1, 0), Score)
```

E os dados podem ser semelhantes a:

CID	MODELO	PONTUAÇÃO	MODELX_SCORE
A	A	57	80
A	B	72	80
A	X	80	80

A persistência do campo derivado, ModelX_Score, fornece o resultado desejado do valor de pontuação de 80. É incorreto criar um campo derivado:

```
Bad_ModelX_score = if(Model = 'X', Score, NULL)
```

Isso poderia resultar no seguinte:

CID	MODELO	PONTUAÇÃO	BAD_MODELX_SCORE
A	A	57	NULL
A	B	72	NULL
A	X	80	80

Em seguida, quando você persistir o campo derivado `Bad_ModelX_score`, o valor persistido poderá ser `NULL` ou `80`. Se estiver trabalhando com dados não normalizados e os valores do campo derivado não forem iguais, persistir aquele campo derivado pode resultar no retorno de *qualquer* um dos valores. Por exemplo, definir `Derived_field_Score = SCORE` e persisti-lo poderá resultar no valor de `57`, `72` ou `80` para o cliente `A`. Para garantir o comportamento desejado, você deve usar a macro `GROUPBY` sobre o ID do cliente e garantir que o valor do campo derivado seja o *mesmo* para todos os dados desse cliente.

Sobre variáveis do usuário

O Campaign oferece suporte a variáveis de usuário, que podem ser usadas durante a configuração do processo ao criar consultas e expressões.

Diretrizes para o uso de variáveis do usuário

As diretrizes a seguir aplicam-se às variáveis do usuário:

- As variáveis do usuário são locais para o fluxograma no qual são definidas e usadas, mas têm escopo global dentro desse fluxograma.
- As variáveis do usuário utilizam a seguinte sintaxe: `UserVar.UserVarName`
- As variáveis do usuário possuem **Valores iniciais**, que são os valores atribuídos quando uma variável do usuário é inicialmente definida na caixa de diálogo **Variáveis do usuário**. O **Valor inicial** somente é utilizado para definir o **Valor atual** imediatamente antes da execução de um fluxograma. O **Valor atual** é o que o Campaign usa durante a execução de um fluxograma.

❗ Se o **Valor atual** de uma variável do usuário não estiver definido e você realizar uma execução de processo ou de ramificação, o Campaign não poderá resolver essa variável do usuário. O Campaign somente define o **Valor atual** de uma variável do usuário para o **Valor inicial** antes da execução de um fluxograma.

- Você pode alterar o **Valor atual** de uma variável do usuário na janela Campo derivado de um processo Selecionar.

- As variáveis do usuário podem ser definidas como constantes ou expressões, como `UserVar.myVar = Avg(UserTable.Age)`.
-
- ☀ Se você usar uma expressão que devolve vários valores (como `UserTable.Age + 3`, que devolverá um valor para cada registro na tabela), a variável do usuário será definida como o primeiro valor devolvido.
-
- Ao usar variáveis do usuário dentro de instruções SQL, não inclua as variáveis do usuário entre aspas simples nem duplas.
 - Se você passar nomes de objetos para o banco de dados (por exemplo, ao usar uma variável de usuário que contenha o nome de um fluxograma), deverá certificar-se de que o nome do objeto contenha somente caracteres com suporte no seu banco de dados específico. Caso contrário, você receberá um erro de banco de dados.
 - Os valores das variáveis do usuário podem ser passados em uma execução do processo.
 - As variáveis do usuário têm suporte em disparadores de saída.
 - As variáveis do usuário têm suporte para o uso em macros personalizadas.

Criar uma variável do usuário

1. Em um fluxograma no modo **Edição**, clique no ícone **Opções** e selecione **Variáveis do usuário**.

A caixa de diálogo Variáveis do usuário é exibida.

2. Na coluna **Nome da variável**, insira um nome para a nova variável do usuário clicando no ponto de acesso **<Click here to add new item>**.
3. Na coluna **Tipo de dados**, selecione um tipo de dados na lista suspensa. Se você não selecionar um tipo de dados, o aplicativo selecionará **Nenhum** quando você clicar em **OK**.

A opção **Nenhum** de tipo de dados pode gerar resultados imprevisíveis; para evitar isso, especifique o tipo de dados correto.

4. Na coluna **Valor inicial**, insira um valor inicial para a variável do usuário. Também é possível analisar campos para obter os valores disponíveis clicando no botão de reticências, que fica disponível quando você clica dentro da coluna.
5. Na coluna **Valor atual**, digite um valor atual para a variável do usuário. Também é possível analisar campos para obter os valores disponíveis clicando no botão de reticências, que fica disponível quando você clica dentro da coluna.
6. Repita essas etapas para cada variável do usuário que desejar criar.
7. Ao concluir a definição das variáveis do usuário, clique em **OK**.

O aplicativo armazena as novas variáveis do usuário. É possível acessá-las posteriormente ao configurar processos.

Após a execução de um fluxograma, o **Valor atual** de cada variável do usuário é exibido na sessão **Valor atual** de cada variável do usuário. Se o valor atual for diferente do valor inicial, você poderá restaurar o valor inicial clicando em **Restaurar padrões**.

- ⚡ Se o **Valor atual** de uma variável do usuário for redefinido em um processo Selecionar, a redefinição manual do **Valor atual** para o **Valor inicial** não terá nenhum efeito sobre o valor da variável do usuário durante a execução de um fluxograma, ramificação ou processo.

Sobre macros personalizadas

Uma macro personalizada é uma consulta criada usando uma Expressão do IBM Unica , um SQL bruto ou um SQL bruto que contém um valor. As macros personalizadas também oferecem suporte a variáveis, o que as torna muito mais potentes do que as consultas armazenadas que elas devem substituir.

Você pode salvar uma macro personalizada e usá-la para configurar processos em um fluxograma e para definir campos derivados.

O suporte ao SQL bruto melhora o desempenho, permitindo que transações complexas sejam executadas no banco de dados em vez de os dados brutos precisarem ser filtrados e manipulados no servidor de aplicativos.

Campaign oferece suporte aos três tipos de macros personalizadas, que, por sua vez, oferecem suporte a um número ilimitado de variáveis:

- Macros personalizadas que usam uma Expressão do IBM Unica .
- Macros personalizadas que usam SQL bruto
- Macros personalizadas que usam SQL bruto e incluem um valor especificado

⚠ Como usuários não técnicos podem usar macros personalizadas, ao criar uma macro personalizada você deve descrever como ela funciona muito cuidadosamente, colocar tipos de macros semelhantes em pastas especiais e assim por diante, até reduzir a possibilidade de alguém usar uma macro personalizada incorretamente e recuperar dados não esperados.

Criar uma macro personalizada

1. Em uma página de fluxograma no modo de **Edição**, clique no ícone **Opções** e selecione **Macros personalizadas**.

O diálogo Macros personalizadas é exibido, mostrando as macros personalizadas existentes.

2. Clique em **Novo item**.
3. Na lista suspensa **Salvar em**, selecione o local da pasta na qual você deseja salvar a macro personalizada.

4. No campo **Nome**, digite um nome e uma declaração para a macro personalizada para que ela possa ser referenciada, usando a seguinte sintaxe:

MacroName(var1,var2,...)

Somente o nome da macro personalizada (que deve ser exclusivo) e a lista de variáveis precisam ser informados.

O *MacroName* deve ser alfanumérico. Não é possível usar espaços na cadeia de caracteres de MacroName, mas é possível usar sublinhados (_).

 Se uma macro personalizada tiver o mesmo nome que uma macro integrada, a macro personalizada terá prioridade. É recomendado, para evitar confusão, não nomear macros personalizadas com nomes de operadores ou nomes que sejam iguais aos nomes das macros integradas no Campaign. A exceção seria se você desejar especificamente que a nova macro personalizada seja sempre usada e que a macro integrada fique inacessível.

 Os nomes das variáveis devem corresponder aos nomes das variáveis na definição da macro personalizada na janela Expressão, e devem ser expressos como uma lista separada por vírgulas entre parênteses.

5. Na lista suspensa **Diretiva de segurança**, selecione uma diretiva de segurança para a nova macro personalizada.
6. Como opção, use o campo **Observação** para inserir observações sobre a nova macro personalizada, fornecendo uma explicação clara sobre o objetivo da criação da macro personalizada e sobre o que representa cada variável.
7. Na lista suspensa **Tipo de expressão**, selecione o tipo de macro personalizada que está sendo criada.
 - Se selecionar **SQL bruto selecionando a lista de IDs**, você também deverá selecionar um banco de dados na lista suspensa, no campo **Banco de dados**.
 - Se você selecionar **SQL bruto selecionado ID + Valor**, você também deverá selecionar um banco de dados na lista suspensa, no campo **Banco de dados**, e selecionar o tipo de valor do campo na lista suspensa **Tipo de valor**. Verifique se o tipo de valor selecionado aqui está correto. Do contrário, ao tentar criar o perfil dessa consulta posteriormente, você obterá um erro de "Tipo incompatível".
 - Se tiver selecionado **Texto** como o tipo de valor, especifique a largura do tipo de valor em bytes no campo **Largura (no. de bytes)**. Você deve obter essas informações de largura em bytes no banco de dados. Se você não tiver acesso ao banco de dados ou não puder obter as informações, digite 256, a largura máxima.
8. Clique dentro do campo **Expressão** para abrir a janela Especificar critérios de seleção.

9. Crie a expressão de consulta. Você pode usar quantas variáveis desejar. A sintaxe da variável é alfanumérica e a variável deve ser incluída entre colchetes angulares (<>). Os operandos (valores e cadeias de caracteres) e os operadores podem ser variáveis.

! Não use variáveis de usuário de fluxograma em definições de macro personalizada, pois as macros personalizadas são globais e as variáveis de usuário de fluxograma não são.

Exemplo: Uma macro personalizada que usa o SQL bruto selecionando um ID e um valor

Save Under: **None**

Items List:

- + Affinium_Macro
- + SelectID_value
- + SelectIDOnly
- GenGroupBy(id, val1, table, val2)**
- GenSelect(id, table, opt, val)

Name: GenGroupBy(id, val1, table, val2)

Note:

id = customer ID
val1 = field to perform sum on
val2 = field to group by
table = some table

Expression:

select <id>, sum(<val1>) from <table> group by <id>,<val2>

Expression Type: Raw SQL Selecting ID + Value

Database: ImpactDemo

Value Type: numeric Width (# Bytes):

Save Cancel Help

10. Clique em **Salvar** para salvar a macro personalizada.

Em seguida, a macro personalizada é armazenada e pode ser acessada por seu nome.

11. Clique em **Fechar** para sair da janela Macros personalizadas.

Tópicos relacionados

- Criação de consultas em processos

Diretrizes para o uso de macros personalizadas

Lembre-se das seguintes diretrizes ao criar ou usar uma macro personalizada:

- O nome de uma macro personalizada deve ser alfanumérico. Não é possível usar espaços na cadeia de caracteres do nome, mas é possível usar sublinhados (_).
- Se uma fonte de dados tiver sido configurada com a propriedade `ENABLE_SELECT_SORT_BY = TRUE`, então você *deverá* gravar macros personalizadas do SQL bruto com uma cláusula **ORDER BY**, a fim de classificar os registros retornados pelos campos de chave de audiência do nível de audiência no qual está trabalhando. Caso contrário, se a ordem de classificação não for a esperada, um erro será gerado quando a macro personalizada for usada em um campo derivado em um processo de extração.
- Se você não comparar um valor retornado de uma macro personalizada, caso o valor seja numérico, os valores não-zero serão tratados como `TRUE` (e, portanto, as IDs associadas a eles serão selecionadas) e os valores zero serão tratados como `FALSE`. Os valores de cadeia de caracteres são sempre tratados como `FALSE`.
- Ao criar uma macro personalizada que usa SQL bruto, o uso de uma tabela temporária pode aumentar muito a velocidade do desempenho do SQL bruto por meio da criação do escopo da quantidade de dados necessária para ele trabalhar.

Quando uma macro personalizada usa tabelas temporárias em sua lógica subjacente, uma tabela temporária será forçada no banco de dados para que não haja falha na lógica.

No entanto, se uma macro personalizada for usada em um `SELECT` de nível superior, não haverá nenhum histórico para o Campaign usar para forçar uma tabela temporária no banco de dados e haverá falha na lógica.

Portanto, ao criar uma macro personalizada que usa SQL bruto, talvez seja necessário criar duas versões da mesma macro personalizada, uma que usa tokens de tabela temporária e outra que não usa.

A macro personalizada sem tokens de tabela temporária pode ser usada na parte superior de uma árvore (por exemplo, no primeiro `SELECT`). A macro personalizada com tokens de tabela temporária pode ser usada em qualquer outro lugar da árvore quando houver uma tabela temporária da qual tirar proveito.

- Autojunções podem ocorrer ao combinar valores retornados de macros personalizadas durante consultas de dados não normalizados, o que provavelmente não será o comportamento desejado.

Por exemplo, se você usar uma macro personalizada baseada em SQL bruto que retorna um valor e, em um processo de extração, por exemplo, você fornecer a saída da macro personalizada e de outro campo a partir da tabela na qual a macro personalizada é baseada, o Campaign executará uma autojunção naquela tabela. Se a tabela não for normalizada, você acabará com um produto cartesiano (isto é, o número de registros exibidos será maior do que o esperado).

- As macros personalizadas agora são automaticamente por referência, porque a definição da macro personalizada não é copiada no processo atual.

No tempo de execução, uma macro personalizada é resolvida procurando sua definição na tabela do sistema **UA_CustomMacros** (onde as definições são armazenadas) e, em seguida, usada/executada.

- Ao contrário de consultas armazenadas, os nomes de macros personalizadas devem ser exclusivos, independentemente do caminho da pasta. Em versões anteriores à 5.0, era possível ter uma consulta armazenada denominada A, por exemplo, nas pastas F1 e F2.

Campaign oferece suporte a consultas armazenadas de versões anteriores. No entanto, as referências a consultas armazenadas não exclusivas devem usar a sintaxe antiga:

```
storedquery(<query name>)
```

- Ao resolver variáveis do usuário em macros personalizadas, o Campaign usa o valor atual da variável do usuário ao verificar a sintaxe. Se o valor atual for deixado em branco, o Campaign gerará um erro.
- O token da tabela temporária é fornecido como um recurso avançado de otimização do desempenho, que cria o escopo da quantidade de dados extraída do banco de dados pelo conjunto de IDs de audiência na tabela temporária disponível para o uso pelo processo atual. Essa lista de IDs da tabela temporária pode ser um superconjunto das IDs na célula atual. Portanto, as funções de agregação executadas sobre a tabela temporária (por exemplo, média ou soma) não têm suporte e podem gerar resultados incorretos.
- Se pretender usar a macro personalizada em diversos bancos de dados diferentes, é provável que deseje usar uma expressão do IBM Unica em vez de um SQL bruto, visto que o SQL bruto pode ser específico de um determinado banco de dados.
- Se uma macro personalizada contiver SQL bruto e outra macro personalizada, a macro personalizada será resolvida, executada e seu valor será retornado antes da execução do SQL bruto.
- Campaign trata uma vírgula como um separador de parâmetros. Se estiver usando vírgulas como caracteres literais em um parâmetro, inclua o texto entre colchetes ({}), como no exemplo a seguir:

```
TestCM( {STRING_CONCAT(UserVar.Test1, UserVar.Test2) } )
```

A seguinte tabela fornece detalhes sobre como o Campaign trata as macros personalizadas em consultas e em campos derivados.

Macros personalizadas em consultas e em campos derivados (Processos Selecionar, Segmento e Audiência)

Tipo de macro personalizada	Como é usada
SQL bruto: IDs	<p>É executada como uma consulta separada. A lista de IDs é mesclada com outros resultados.</p> <p>Se uma macro personalizada contiver outras macros personalizadas mais um SQL bruto, as macros personalizadas serão resolvidas e executadas e, em seguida, o SQL bruto será executado.</p>

Tipo de macro personalizada	Como é usada
SQL bruto: IDs + Valor	Espera-se que o valor retornado seja usado em uma expressão ou como uma comparação. Se o valor não for usado dessa maneira, o Campaign tratará um valor não zero como TRUE para a seleção de ID e um valor zero e uma cadeia de caracteres como FALSE.
IBM Unica Expressão	A expressão é resolvida e uma verificação de sintaxe é executada. Há suporte para uma consulta por tabela e as IDs são correspondidas/fundidas.

Em uma Consulta de SQL bruto (Processos Selecionar, Segmento e Audiência)

Tipo de macro personalizada	Como é usada
SQL bruto: IDs	A macro personalizada é resolvida e, em seguida, a consulta é executada.
SQL bruto: IDs + Valor	Sem suporte.
IBM Unica Expression	A expressão é resolvida, mas nenhuma verificação de sintaxe é executada. Se a expressão estiver incorreta, ela será detectada pelo servidor do banco de dados quando executada.

Gerenciar uma macro personalizada

Você pode criar uma estrutura de pastas para organizar suas macros personalizadas. Em seguida, você pode mover as macros personalizadas de uma pasta para outra dentro dessa estrutura.

1. Em uma página de fluxograma no modo de **Edição**, clique no ícone **Opções** e selecione **Macros personalizadas**.
O diálogo Macros personalizadas é exibido.
2. Navegue pela **Lista de itens** para selecionar a macro a ser editada.
A área **Informações** mostra as informações detalhadas da macro selecionada.
3. Clique em **Editar/mover** para editar ou mover a macro selecionada.
O diálogo Editar/Mover Macros personalizadas é exibido.
4. É possível alterar o nome da macro, editar a observação, alterar a pasta/o local onde a macro está armazenada ou clicar em **Editar** para editar a expressão.
5. Clique em **Salvar** para salvar suas alterações.

6. Clique em **Fechar** para sair da janela Macros personalizadas.

Sobre modelos

Um modelo é um grupo de processos selecionados e salvos a partir de fluxogramas. Os modelos permitem projetar e configurar um ou mais processos somente uma vez, e salvá-los na Biblioteca de modelos. Os modelos salvam configurações de processo e mapeamentos de tabela, e estão disponíveis para qualquer sessão ou campanha.

Copiar um modelo para a Biblioteca de modelos

Você pode adicionar modelos na biblioteca de modelos copiando-os para ela.

1. Em um fluxograma no modo de **Edição**, selecione os processos que deseja salvar como um modelo. Use **Shift+Clique** e **Ctrl+Clique** para selecionar diversos processos.
2. Clique com o botão direito do mouse nos processos que deseja copiar e selecione **Copiar para a Biblioteca de modelos**.

A janela Salvar modelo é exibida.

3. Digite o nome do modelo no campo **Nome**.

Não é possível usar espaços na cadeia de caracteres do nome. Os modelos armazenados são identificados por nomes, os quais devem ser exclusivos na pasta na qual são armazenados.

4. (Opcional) Digite uma descrição de texto em formato livre no campo **Observação**.
5. (Opcional) Selecione uma pasta onde o modelo será localizado. Selecione uma pasta existente na lista ou selecione **Nova pasta** para criar uma nova pasta. A pasta atualmente selecionada é mostrada após o campo **Salvar em**, acima da **Lista de itens**. Para criar uma nova pasta, clique em **Nova pasta**. É possível criar um número ilimitado de pastas (incluindo pastas aninhadas em uma hierarquia) para organizar e armazenar os modelos.
6. Clique em **Salvar**.

Colar um modelo de uma Biblioteca de modelos

Você pode colar um modelo da Biblioteca de modelos em um fluxograma que está construindo.

1. Em uma página de fluxograma no modo de Edição, clique no ícone **Opções** e selecione **Modelos armazenados**.

O diálogo Modelos armazenados é exibido.

2. Selecione na lista **Itens**.
3. Clique em **Colar modelo**.

O modelo selecionado é colado no espaço de trabalho do fluxograma.

- ✦ Os processos inseridos são exibidos acima de outro processo já existente no fluxograma. Todos os processos inseridos são inicialmente selecionados para facilitar sua movimentação como um grupo.

Os modelos podem ser acessados por qualquer outra sessão ou campanha por meio da Biblioteca de modelos. Se um modelo for colado em um fluxograma que tem mapeamentos de tabela diferentes, o mapeamento subsequente será aumentado, mas não substituído pelo novo mapeamento, a menos que os nomes das tabelas sejam os mesmos.

Gerenciar um modelo

Você pode criar novas pastas, editar, mover e remover modelos armazenados por meio deste comando.

1. Em uma página de fluxograma no modo de Edição, clique no ícone **Opções** e selecione **Modelos armazenados**.

O diálogo Modelos armazenados é exibido.

2. Na **Lista de itens**, selecione o modelo a ser editado ou movido.

3. Clique em **Editar/mover**.

O diálogo Editar/Mover modelos armazenados é exibido.

4. No campo **Salvar em**, especifique a pasta/o local para o qual mover o modelo.
5. Também é possível alterar o nome do modelo armazenado ou editar a observação associada a ele.
6. Clique em **Salvar** para salvar as alterações.
7. Clique em **Fechar** para sair da janela Modelos armazenados.

Sobre catálogos de tabelas armazenados

O catálogo de tabelas é uma coleção de tabelas de usuários mapeados. Os catálogos de tabelas armazenam todas as informações de dados meta de mapeamento da tabela de usuários para reutilização em fluxogramas. Os catálogos de tabelas são armazenados por padrão em um formato binário proprietário usando uma extensão `.cat`.

Para obter informações sobre a criação e o trabalho com catálogos de tabelas, consulte o *Guia do administrador do Campaign*

Acessar catálogos de tabelas armazenados

Em uma página de fluxograma no modo de Edição, clique no ícone **Opções** e selecione **Catálogos de tabelas armazenados**.

O diálogo Catálogos de tabelas armazenados é exibido.

- ✦ Se tiver permissões de administrador, você também poderá acessar catálogos armazenados na página Configurações da campanha. Para obter mais informações, consulte o *Guia do administrador do Campaign*.
-

Editar um catálogo de tabelas

1. Em uma página de fluxograma em modo de **Edição**, clique no ícone **Opções** e selecione **Catálogos de tabelas armazenados**.

O diálogo Catálogos de tabelas armazenados é exibido.

2. Selecione o catálogo de tabelas desejado na **Lista de itens**.

A área **Informações** mostra as informações detalhadas do catálogo de tabelas selecionado, incluindo o nome do catálogo de tabelas e o caminho do arquivo.

3. Clique em **Editar/mover**.
4. É possível alterar o nome do catálogo de tabelas armazenado, editar a descrição do catálogo de tabelas ou alterar a pasta/o local onde o catálogo de tabelas está armazenado.
5. Clique em **Salvar**.
6. Na janela Catálogos de tabelas armazenados, clique em **Fechar**.

Remover um catálogo de tabelas

- ! Os catálogos de tabelas devem ser removidos somente usando a interface do Campaign. Se você remover tabelas ou alterar os catálogos de tabelas diretamente no sistema de arquivos, o Campaign não poderá garantir a integridade dos dados no sistema.
-

1. Em uma página de fluxograma no modo de **Edição**, clique no ícone **Opções** e selecione **Catálogos de tabelas armazenados**.

A janela Catálogos de tabelas armazenados é exibido.

2. Selecione o catálogo de tabelas desejado na **Lista de itens**.

A área **Informações** mostra as informações detalhadas do catálogo de tabelas selecionado, incluindo o nome do catálogo de tabelas e o caminho do arquivo.

3. Clique em **Remover**.

Uma mensagem de confirmação é exibida, solicitando que você confirme a remoção do catálogo de tabelas selecionado.

4. Clique em **OK**.
5. Na janela Catálogos de tabelas armazenados, clique em **Fechar**.

11 Sessões

- [Sobre as sessões](#)
- [Como trabalhar com sessões](#)
- [Sobre a organização de sessões](#)
- [Ícones da página Todas as sessões](#)
- [Sobre segmentos estratégicos](#)
- [Sobre supressões globais e segmentos de supressão global](#)
- [Sobre hierarquias de dimensão](#)
- [Sobre cubos](#)

Sobre as sessões

Como as campanhas, as sessões são compostas de fluxogramas individuais. No entanto, as sessões permitem criar construções de dados persistentes (como segmentos estratégicos, hierarquias de dimensão armazenadas e cubos), que são globalmente disponibilizadas para todas as campanhas. As sessões podem ser usadas para criar fluxogramas que:

- Transformem dados necessários entre campanhas;
- Produzam arquivos de entrada do PredictiveInsight;
- Contenham segmentos estratégicos.

⚠ Ao criar fluxogramas, tome cuidado para não criar dependências cíclicas entre seus processos. Por exemplo, seu fluxograma possui um processo de seleção, que fornece entradas para um processo de criação de segmento. Se você escolher como entrada no processo de seleção um segmento que será criado pelo mesmo processo de criação de segmento para o qual o processo de seleção fornece saída, você deverá criar uma dependência cíclica. Essa situação resultará em um erro quando você tentar executar o processo.

Como trabalhar com sessões

É possível executar as seguintes tarefas com sessões:

- [Criar sessões](#)
- [Organizar sessões](#)

- [Exibir sessões](#)
- [Editar detalhes de Resumo de uma sessão](#)
- [Editar um fluxograma de uma sessão](#)
- [Copiar sessões](#)
- [Executar sessões](#)
- [Mover sessões](#)
- [Excluir sessões](#)

 Trabalhar com sessões requer as permissões apropriadas. Para obter mais informações sobre permissões, consulte o *Guia do administrador do Campaign*.

Criar uma sessão

1. Selecione **Campaign > Sessions**.

A página **Todas as sessões** exibe a estrutura de pastas usada para organizar as sessões de sua empresa. Se você tiver aberto uma subpasta anteriormente na página **Todas as sessões**, essa subpasta é que será exibida.

2. Navegue pela estrutura de pastas até exibir o conteúdo da pasta na qual você deseja adicionar a sessão.
3. Clique no ícone **Adicionar uma sessão**.

A página **Nova Sessão** é exibida.

4. Digite um nome, uma diretiva de segurança e uma descrição para a sessão.

 Os nomes das sessões têm restrições quanto a caracteres específicos. Para obter detalhes, consulte [Apêndice A, Caracteres especiais em Nomes de objetos no Campaign](#).

5. Clique em **Salvar alterações**.

 Também é possível clicar em **Salvar e adicionar um fluxograma** para começar a criar os fluxogramas da sessão imediatamente.

Exibir uma sessão

1. Selecione **Campaign > Sessões**.

A página **Todas as sessões** é exibida.

2. Clique no nome da sessão que deseja exibir para abrir a guia **Resumo** da sessão.

OU

3. Clique no ícone de **Exibir uma guia** ao lado do nome da sessão que deseja exibir.

O **Resumo** e os nomes de todos os fluxogramas da sessão são exibidos em um menu de contexto.

4. Selecione a guia da sessão a ser exibida.

A sessão é aberta na guia selecionada.

Editar os detalhes de Resumo de uma sessão

1. Selecione **Campaign > Sessões**.

A página Todas as sessões é exibida.

2. Clique no nome da sessão da qual você deseja editar os detalhes de resumo.

A sessão é aberta na guia **Resumo**.

3. Clique no ícone **Editar resumo**.

4. Faça as edições desejadas na guia **Resumo**.

☼ Os nomes das sessões têm restrições quanto a caracteres específicos. Para obter detalhes, consulte [Apêndice A, Caracteres especiais em Nomes de objetos no Campaign](#).

5. Ao terminar de fazer as alterações, clique em **Salvar alterações**.

As alterações são salvas e a sessão é fechada.

Editar um fluxograma de uma sessão

1. Selecione **Campaign > Sessões**.

A página Todas as sessões é exibida.

2. Clique no ícone de **Editar uma guia** ao lado do nome da sessão cujo fluxograma você deseja editar.

3. No menu de contexto, clique no nome do fluxograma que deseja editar.

A página do fluxograma é exibida no modo **Somente leitura**.

4. Clique no ícone **Editar** para abrir o fluxograma no modo de **Edição**.

5. Faça as alterações desejadas no fluxograma.

6. Ao terminar de fazer as alterações, clique em **Salvar** ou em **Salvar e sair**.

Editar as propriedades do fluxograma de uma sessão

1. Abra o fluxograma para edição.

2. Clique em **Propriedades** na barra de ferramentas Fluxograma.

- A página Editar propriedades do fluxograma é exibida.
3. Modifique o nome ou a descrição do fluxograma.

 Os nomes de fluxogramas têm restrições a caracteres específicos. Consulte [Sobre caracteres especiais](#).

4. Clique em **Salvar alterações**.

Os detalhes do fluxograma modificados são salvos.

Sobre a cópia de sessões

Não são as sessões que são copiadas, mas, sim, os fluxogramas dentro das sessões.

Tópicos relacionados

- Cópia de fluxogramas

Sobre a execução de sessões

Para executar uma sessão, você precisa executar cada um de seus fluxogramas.

Tópicos relacionados

- Execução de fluxogramas

Mover uma sessão

Você pode mover sessões de uma pasta para outra para fins de organização.

 Se alguém estiver editando um fluxograma na sessão que você planeja mover, todo o fluxograma poderá ser perdido quando a sessão for movida. Verifique se nenhum dos fluxogramas da sessão está aberto para edição quando você mover a sessão.

1. Selecione **Campaign > Sessões**.

A página Todas as sessões é exibida.

2. Abra a pasta que contém a sessão a ser movida.

3. Marque a caixa de seleção ao lado da sessão a ser movida. É possível selecionar várias sessões a serem movidas para o mesmo local de uma só vez.

4. Clique no ícone **Mover**.

A janela Mover itens para é exibida.

5. Clique na pasta para a qual você deseja mover a sessão.

Navegue pela lista clicando no símbolo de + ao lado de uma pasta para abri-la.

6. Clique em **Aceitar este local**.

- ☀ Também é possível clicar duas vezes em uma pasta para selecionar e aceitar o local em uma única etapa.
-

A sessão é movida para a pasta de destino.

Sobre a exclusão de sessões

Ao excluir uma sessão, ela e todos os arquivos de fluxograma são excluídos. Se houver partes da sessão a serem armazenadas para reutilização, você poderá salvá-las como um objeto armazenado. Para obter mais informações, consulte [Sobre campos derivados](#).

- ! Se excluir uma sessão que tenha registros associados do histórico de contatos ou de respostas, todos esses registros serão excluídos. Não exclua a sessão se precisar manter o histórico associado de contatos e de respostas.
-

Excluir uma sessão

1. Selecione **Campaign > Sessões**.

A página Todas as sessões é exibida.

2. Abra a pasta que contém a sessão a ser excluída.

Navegue pela estrutura de pastas, clicando no nome de uma pasta para abri-la, em **Todas as sessões** para retornar à página Todas as sessões ou em **Pasta pai** para abrir a pasta que contém a pasta aberta no momento.

3. Marque a caixa de seleção ao lado da sessão a ser excluída. É possível selecionar várias sessões a serem excluídas de uma só vez.
4. Clique no ícone **Excluir selecionado**.

- ☀ Se tentar excluir uma sessão que tenha registros associados de histórico de contatos ou de respostas, uma mensagem de aviso indicará que todos esses registros correspondentes de contatos e de respostas serão excluídos. Se precisar manter o histórico de contatos e respostas correspondentes, clique em **Cancelar**.
-

5. Clique em **OK** na janela de confirmação.

A sessão é excluída.

Sobre a organização de sessões

É possível organizar as sessões criando uma ou várias pastas. Em seguida, você pode mover as sessões de uma pasta para outra dentro da estrutura de pastas criada por você.

Você pode adicionar, mover e excluir pastas para organizar suas sessões. Também é possível editar o nome e a descrição de uma pasta.

Adicionar uma pasta

1. Selecione **Campaign > Sessões**.

A página Todas as sessões é exibida.

2. Clique na pasta na qual você deseja adicionar uma subpasta e clique em **Adicionar uma subpasta** ou simplesmente clique em Adicionar uma subpasta para adicionar uma pasta no nível superior.

A página Adicionar uma subpasta é exibida.

3. Digite um nome, a diretiva de segurança e uma descrição para a pasta.

 Os nomes de pastas têm restrições a caracteres específicos. Para obter detalhes, consulte [Apêndice A, Caracteres especiais em Nomes de objetos no Campaign](#).

4. Clique em **Salvar alterações**.

A página Todas as sessões é exibida novamente. A nova pasta ou subpasta criada é exibida.

Editar o nome e a descrição de uma pasta de sessão

1. Selecione **Campaign > Sessões**.

A página Todas as sessões é exibida.

2. Clique na pasta a ser renomeada.
3. Clique no ícone **Renomear**.

A página Renomear uma subpasta é exibida.

4. Edite o nome e a descrição da pasta.

 Os nomes de pastas têm restrições a caracteres específicos. Para obter detalhes, consulte [Apêndice A, Caracteres especiais em Nomes de objetos no Campaign](#).

5. Clique em **Salvar alterações**.

A página Todas as sessões é exibida novamente. A pasta ou subpasta é renomeada.

Mover uma pasta de sessão

 Se alguém estiver editando um fluxograma na sessão que você planeja mover, os resultados do fluxograma ou todo o fluxograma poderá ser perdido quando você mover a sessão. Verifique se nenhum dos fluxogramas da sessão está aberto para edição quando você mover a sessão.

1. Selecione **Campaign > Sessões**.

A página Todas as sessões é exibida.

2. Clique na pasta que contém a subpasta a ser movida.
3. Marque a caixa de seleção ao lado da pasta a ser movida. É possível selecionar várias pastas a serem movidas para o mesmo local de uma só vez.

4. Clique no ícone **Mover**.

A janela Mover itens para é exibida.

5. Clique na pasta para a qual você deseja mover a subpasta.

Navegue pela lista clicando no símbolo de + ao lado de uma pasta para abri-la.

6. Clique em **Aceitar este local**.

 Também é possível clicar duas vezes em uma pasta para selecionar e aceitar o local em uma única etapa.

A subpasta e todo o seu conteúdo são movidos para a pasta de destino.

Excluir uma pasta de sessão

Você deve mover ou excluir o conteúdo de uma pasta antes de excluí-la.

 Se tiver as permissões necessárias para excluir uma pasta, o Campaign também permitirá que exclua qualquer uma das subpastas nessa pasta.

1. Selecione **Campaign > Sessões**.

A página Todas as sessões é exibida.

2. Abra a pasta que contém a subpasta a ser excluída.
3. Marque a caixa de seleção ao lado da pasta a ser excluída. É possível selecionar várias pastas para exclusão de uma só vez.

4. Clique no ícone **Excluir selecionado**.

5. Clique em **OK** na janela de confirmação.

A pasta e todas as suas subpastas vazias são excluídas.

Tópicos relacionados

- Mover uma sessão
- Excluir uma sessão

Ícones da página Todas as sessões

A página Todas as sessões usa os seguintes itens.



Os ícones, da esquerda para a direita, estão descritos na tabela a seguir.

💡 Muitos dos ícones da interface do Campaign estão associados a recursos que necessitam de permissões. Para obter mais informações, consulte o *Guia do administrador do Marketing Platform*. Os seguintes ícones **Adicionar uma sessão** e **Adicionar uma subpasta** não aparecem sem as permissões apropriadas.

Nome do ícone	Descrição
Adicionar uma sessão	Clique para adicionar uma nova sessão do .
Adicionar uma subpasta	Clique para adicionar uma nova subpasta de sessão.
Imprimir este item	Selecione uma ou mais sessões clicando na caixa de seleção ao lado de cada sessão e, então, clique nesse ícone para imprimir as sessões selecionadas.
Mover	Selecione uma ou mais sessões clicando na caixa de seleção ao lado de cada sessão e, então, clique nesse ícone para especificar um local para mover as sessões selecionadas.
Excluir selecionados	Selecione uma ou mais sessões clicando na caixa de seleção ao lado de cada item e, então, clique nesse ícone para excluir as sessões selecionadas.

Sobre segmentos estratégicos

Um segmento estratégico é uma lista de IDs globalmente persistente. Os segmentos estratégicos são apenas segmentos criados, normalmente por administradores do Campaign, usando o processo Criar segmento em um fluxograma de sessão, de maneira que estejam disponíveis globalmente para uso em todas as campanhas.

O Campaign oferece suporte a diversos segmentos estratégicos. A lista de IDs criada para cada segmento estratégico e nível de audiência é armazenada nas tabelas de sistema do Campaign. É possível associar um número ilimitado de segmentos estratégicos a uma campanha.

Os segmentos estratégicos são freqüentemente usados em cubos. Um cubo pode ser criado a partir de qualquer lista de IDs, mas ele será mais potente se for baseado em um segmento estratégico, pois os cubos baseados em segmentos estratégicos são globais e podem ser analisados pelos vários relatórios de segmentos.

Os segmentos estratégicos podem ser usados como segmentos de supressão globais. Um segmento de supressão global define a lista de IDs que são excluídos automaticamente das células em fluxogramas para um nível de audiência específico.

Os segmentos estratégicos podem, como opção, especificar uma ou mais fontes de dados do IBM Unica nas quais os segmentos estratégicos serão armazenados em cache (ou seja, armazenados no banco de dados para que o carregamento dos IDs dos segmentos estratégicos não seja necessário para cada fluxograma que usa o segmento estratégico). Essa chamada fornece aprimoramentos no uso de segmentos estratégicos.

Os segmentos estratégicos em cache são armazenados em tabelas temporárias, que são atribuídas ao parâmetro de configuração `TempTablePrefix`.

 Trabalhar com segmentos estratégicos requer as permissões apropriadas. Para obter mais informações sobre permissões, consulte o *Guia do administrador do Campaign*.

Tópicos relacionados

- Associação de segmentos estratégicos a uma campanha
- Sobre cubos
- Sobre hierarquias de dimensão

Aprimoramento do desempenho de segmentos estratégicos

Por padrão, o processo Criar seg cria um arquivo bin de segmento no servidor de aplicativos, o que pode levar muito tempo para a conclusão de um grande segmento estratégico. Quando o Campaign atualiza o arquivo binário, ele descarta e, então, insere as linhas novamente em uma tabela em cache; o arquivo inteiro é regravado para classificação. Para segmentos estratégicos excessivamente grandes (por exemplo, 400 milhões de IDs), leva muito tempo para regravar o arquivo inteiro, mesmo quando a grande maioria dos IDs não foi alterada.

Para aprimorar o desempenho, você pode usar a propriedade `doNotCreateServerBinFile` na página Configuração para especificar que os segmentos estratégicos criem uma tabela temporária na fonte de dados no lugar de um arquivo bin no servidor de aplicativos. Quando essa propriedade for definida como `TRUE`, ao menos uma fonte de dados deverá ser especificada na configuração do processo Criar seg.

Além disso, as otimizações de desempenho, como a criação de índices e a geração de estatística, que não podem ser aplicadas às tabelas de segmentos em cache, podem ser usadas com tabelas temporárias de segmentos. As propriedades `PostSegmentTableCreateRunScript`, `SegmentTablePostExecuteSQL` e `SuffixOnSegmentTableCreation`, na página Configuração, oferecem suporte a essas otimizações de desempenho.

Para obter detalhes sobre propriedades na página Configuração, consulte o *Guia do administrador do Campaign*.

Pré-requisitos para criar segmentos estratégicos

Antes de criar um segmento estratégico, faça o seguinte:

- Determine como os segmentos estratégicos serão organizados, a hierarquia das pastas e as convenções de nomenclatura a serem usadas.
- Determine exatamente quais segmentos estratégicos são importantes para você.
- Determine a lógica por trás dos segmentos estratégicos.
- Identifique a relação entre diferentes segmentos estratégicos.
- Identifique os níveis de audiência apropriados para os segmentos estratégicos.
- Determine a frequência na qual os segmentos estratégicos devem ser atualizados.
- Determine o nível de detalhes que está definido em cada segmento estratégico. Por exemplo, um segmento deve incluir todas as supressões?
- Determine se você deseja manter segmentos estratégicos históricos em uma pasta de arquivo morto.
- Leve em consideração o tamanho dos segmentos estratégicos que deseja criar e o impacto potencial no desempenho. Consulte [Aprimoramento de desempenho dos segmentos estratégicos](#).

Criar um segmento estratégico

 Trabalhar com segmentos estratégicos requer as permissões apropriadas. Para obter mais informações sobre permissões, consulte o *Guia do administrador do Campaign*.

Os segmentos estratégicos serão criados e tornados disponíveis somente quando o processo Criar segmento tiver sido executado com êxito no modo de produção. Configurar um processo Criar segmento não é o suficiente. Executar o processo no modo de teste não cria um segmento estratégico nem atualiza um já existente.

1. Crie uma sessão ou abra uma existente para edição.

 Os nomes de segmentos têm restrições a caracteres específicos. Para obter mais detalhes, consulte [Sobre caracteres especiais](#).

2. Crie um fluxograma cujo processo de saída final seja o processo Criar seg.
3. Clique em **Salvar e retornar** ao concluir a criação do fluxograma.

O fluxograma é salvo. Os segmentos estratégicos estão listados na página Todos os segmentos e estão disponíveis para uso em todas as campanhas.

Tópicos relacionados

- Editar os detalhes de Resumo de uma sessão
- Editar um fluxograma de uma sessão
- Criar segmento

Exemplo: Fluxograma de sessão criando segmentos estratégicos

Em um fluxograma, na área Sessões do Campaign, adicione dois processos de seleção, um para selecionar todos os registros de um campo específico em uma tabela mapeada no data mart e outro para selecionar todos os registros do mesmo data mart classificados como cancelamentos de recebimento e, por isso, precisam ser removidos da lista total de IDs.

Em seguida, use um processo de fusão cuja entrada consiste nas células de saída dos dois processos de seleção para eliminar os IDs de cancelamento de recebimento e produzir uma célula de saída com os IDs qualificados.

Em seguida, adicione um processo Segmentar para o qual esses IDs qualificados do processo de fusão são passados, onde serão divididos em três grupos distintos de IDs.

Finalmente, adicione um processo Criar segmento para enviar os três segmentos como uma lista globalmente persistente de IDs de audiência.

Execute o fluxograma no modo de produção para criar o segmento estratégico e torná-lo disponível para uso em várias campanhas.

Exibir um segmento da página Todos os segmentos

1. Selecione **Campaign > Segmentos**.

A página Todos os segmentos é exibida.

2. Clique no nome da sessão a ser exibida.

A página Resumo do segmento é exibida, mostrando as informações de resumo do segmento.

Elemento	Descrição
Descrição	A descrição do segmento fornecida no processo Criar segmento.

Elemento	Descrição
Fluxograma de origem	O nome do fluxograma no qual o segmento foi definido.
Nível de audiência	O nível de audiência do segmento.
Contagem atual	O número de IDs neste segmento e a data em que esse segmento foi executado pela última vez.
Usado nas seguintes campanhas	Uma lista de todas as campanhas que usam o segmento, com links para essas campanhas.

Exibir um segmento estratégico a partir da página Resumo da campanha

1. Acesse a página de resumo de qualquer campanha que use o segmento que deseja exibir.
2. Na lista **Segmentos relevantes**, clique no nome do segmento.
A página Resumo do segmento é exibida.

Editar os detalhes de Resumo de um segmento

1. Selecione **Campaign > Segmentos**.
A página Todos os segmentos é exibida.
2. Clique no nome do segmento do qual você deseja editar os detalhes de resumo.
O segmento é aberto na guia **Resumo**.
3. Faça as edições desejadas no nome ou na descrição do segmento.

 Os nomes de segmentos têm restrições a caracteres específicos. Para obter os detalhes, consulte [Sobre caracteres especiais](#).

4. Ao terminar de fazer as alterações, clique em **Salvar alterações**.
As alterações são salvas e o segmento é fechado.

Editar o fluxograma de origem de um segmento estratégico

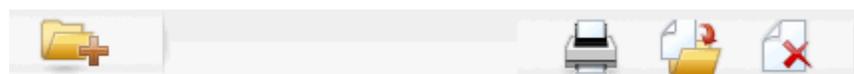
1. Selecione **Campaign > Segmentos**.
A página Todos os segmentos é exibida.
2. Clique no nome do segmento do qual você deseja editar o fluxograma.

- A página Resumo do segmento é exibida.
3. Em **Fluxograma de origem**, clique no link para o fluxograma.
A página do fluxograma é aberta no modo **Somente leitura**.
 4. Clique em **Editar** para abrir o fluxograma no modo de **Edição**.
 5. Faça as alterações desejadas no fluxograma.
 6. Ao terminar de fazer as alterações, clique em **Salvar** ou em **Salvar e sair**.

! O segmento estratégico existente não será atualizado até que você execute novamente o fluxograma atualizado no modo de produção.

Ícones da página Todos os segmentos

A página Todos os segmentos usa os seguintes ícones



Os ícones, da esquerda para a direita, estão descritos na tabela a seguir.

Nome do ícone	Descrição
Adicionar uma subpasta	Clique para adicionar uma nova subpasta de segmento.
Pesquisa avançada	Clique para abrir o diálogo Opções de pesquisa avançada, no qual é possível especificar atributos e valores para pesquisar ofertas.
Imprimir	Selecione um ou mais segmentos clicando na caixa de seleção ao lado de cada segmento e, então, clique nesse ícone para imprimir os segmentos selecionados.
Mover	Selecione um ou mais segmentos clicando na caixa de seleção ao lado de cada segmento e, então, clique nesse ícone para especificar um novo local para os segmentos selecionados.
Excluir selecionados	Selecione um ou mais segmentos clicando na caixa de seleção ao lado de cada segmento e, então, clique nesse ícone para excluir os segmentos selecionados.

Execução de segmentos estratégicos

Se o conteúdo do seu data mart for alterado, você deverá gerar os segmentos estratégicos novamente. Para gerar novamente um segmento estratégico, execute, em modo de produção, o fluxograma no qual esse segmento foi criado. A configuração Habilitar saída no modo Execução de teste não tem efeito; os segmentos estratégicos são gerados apenas no modo de produção.

- ⚡ Quando um processo Criar segmento é executado novamente no modo de produção, o segmento estratégico existente criado pelo processo é excluído. Isso significa que qualquer usuário do segmento estratégico existente (incluindo supressões globais) poderá receber um erro de “segmento inválido” se a nova execução do processo Criar segmento não for concluída com êxito ou enquanto ele estiver em execução.

Tópicos relacionados

- Execução de fluxogramas

Organização de segmentos estratégicos

É possível organizar os segmentos estratégicos criando uma ou várias pastas. Em seguida, você pode mover os segmentos estratégicos de uma pasta para outra dentro da estrutura de pastas criada por você.

- ⚡ A pasta na qual o segmento estratégico reside especifica a política de segurança que se aplica ao segmento estratégico, determinando quem pode acessá-lo, editá-lo ou excluí-lo.

Adicionar uma pasta de segmento

Você pode adicionar, mover e excluir pastas para organizar seus segmentos. Também é possível editar o nome e a descrição de uma pasta.

1. Selecione **Campaign > Segmentos**.
A página Todos os segmentos é exibida.
2. Clique na pasta à qual você deseja adicionar a subpasta.
3. Clique no ícone **Adicionar uma subpasta**.
A página Adicionar uma subpasta é exibida.
4. Digite um nome, a diretiva de segurança e uma descrição para a pasta.

- ⚡ Os nomes de pastas têm restrições a caracteres específicos. Para obter os detalhes, consulte [Sobre caracteres especiais](#).

5. Clique em **Salvar alterações**.
A página Todos os segmentos é exibida novamente. A nova pasta ou subpasta criada é exibida.

Editar o nome e a descrição de uma pasta de segmento

1. Selecione **Campaign > Segmentos**.
A página Todos os segmentos é exibida.

2. Clique na pasta a ser renomeada.
3. Clique em **Renomear**.
A página Renomear uma subpasta é exibida.
4. Edite o nome e a descrição da pasta.

 Os nomes de pastas têm restrições a caracteres específicos. Para obter os detalhes, consulte [Sobre caracteres especiais](#).

5. Clique em **Salvar alterações**.
A página Todos os segmentos é exibida novamente. A pasta ou subpasta é renomeada.

Mover uma pasta de segmento

 Se alguém estiver editando o fluxograma de origem em qualquer segmento que planeja mover, o fluxograma inteiro poderá ser perdido ao mover o segmento. Certifique-se de que nenhum dos fluxogramas de origem esteja aberto para edição ao mover a subpasta.

1. Selecione **Campaign > Segmentos**.
A página Todos os segmentos é exibida.
2. Abra a pasta que contém a subpasta a ser movida.
Navegue pela estrutura de pastas clicando no nome de uma pasta para abri-la, clicando em **Todos os segmentos** para retornar à página Todos os segmentos ou clicando em um nome de pasta para abrir as pastas da árvore.
3. Marque a caixa de seleção ao lado da pasta a ser movida. É possível selecionar várias pastas a serem movidas para o mesmo local de uma só vez.
4. Clique no ícone **Mover**.
A janela Mover itens para é exibida.
5. Clique na pasta para a qual você deseja mover a subpasta.
Navegue pela lista clicando no símbolo de + ao lado de uma pasta para abri-la.
6. Clique em **Aceitar este local**.

 Também é possível clicar duas vezes em uma pasta para selecionar e aceitar o local em uma única etapa.

A subpasta e todo o seu conteúdo são movidos para a pasta de destino.

Excluir uma pasta de segmento

Você deve mover ou excluir o conteúdo de uma pasta antes de excluí-la.

 Se tiver as permissões necessárias para excluir uma pasta, o Campaign também permite excluir qualquer uma das subpastas nessa pasta.

1. Selecione **Campaign > Segmentos**.

A página Todos os segmentos é exibida.

2. Abra a pasta que contém a subpasta a ser excluída.

Navegue pela estrutura de pastas clicando no nome de uma pasta para abri-la, clicando em **Todos os segmentos** para retornar à página Todos os segmentos ou clicando em um nome de pasta para abrir as pastas da árvore.

3. Marque a caixa de seleção ao lado da pasta a ser excluída. É possível selecionar várias pastas para exclusão de uma só vez.

4. Clique no ícone **Excluir selecionado**.

5. Clique em **OK** na janela de confirmação.

A pasta e todas as suas subpastas vazias são excluídas.

Mover um segmento

Você pode mover segmentos estratégicos de uma pasta para outra para fins de organização.

 Se um fluxograma de origem do segmento que planeja mover estiver aberto para edição, o fluxograma inteiro poderá ser perdido ao mover o segmento. Certifique-se de que nenhum dos fluxogramas de origem esteja aberto para edição antes de mover a subpasta.

1. Selecione **Campaign > Segmentos**.

A página Todos os segmentos é exibida.

2. Abra a pasta que contém o segmento a ser movido.

3. Clique na caixa de seleção ao lado do segmento a ser movido. É possível selecionar vários segmentos a serem movidos para o mesmo local de uma só vez.

4. Clique no ícone **Mover**.

A janela Mover itens para é exibida.

5. Clique na pasta para a qual você deseja mover o segmento.

Navegue pela lista clicando no símbolo de + ao lado de uma pasta para abri-la.

6. Clique em **Aceitar este local**.

 Também é possível clicar duas vezes em uma pasta para selecionar e aceitar o local em uma única etapa.

O segmento é movido para a pasta de destino.

Exclusão de segmentos estratégicos

Os segmentos estratégicos podem ser excluídos das seguintes formas:

- Excluindo um segmento estratégico propriamente dito diretamente de sua pasta na página Todos os segmentos. Os segmentos estratégicos que você excluir usando este método serão recriados se os processos Criar segmento que os gerou forem executados novamente no modo de produção. Para obter detalhes, consulte “Exclusão de segmentos estratégicos”, na página 240.
- Excluindo o processo Criar segmento que criou o segmento estratégico. O segmento estratégico será excluído quando o fluxograma for salvo. Os segmentos estratégicos excluídos dessa forma não podem ser recuperados. Para obter detalhes sobre a exclusão de processos em fluxogramas, consulte “Exclusão de processos”, na página 65.
- Excluindo o fluxograma que contém o processo Criar segmento que criou o segmento estratégico. Os segmentos estratégicos excluídos dessa forma não podem ser recuperados. Para obter detalhes sobre a exclusão de fluxogramas, consulte “Sobre a exclusão de fluxogramas”, na página 56.

Tópicos relacionados

- Excluir um segmento
- Excluir um processo
- Exclusão de fluxogramas

Excluir um segmento

Use o procedimento a seguir para excluir um segmento estratégico diretamente da página Todos os segmentos.

 Os segmentos estratégicos que você excluir usando este método serão recriados se os processos Criar segmento que os gerou forem executados novamente no modo de produção.

1. Selecione **Campaign > Segmentos**.
A página Todos os segmentos é exibida.
2. Abra a pasta que contém o segmento a ser excluído.
3. Marque a caixa de seleção ao lado do segmento a ser excluído. É possível selecionar vários segmentos a serem excluídos de uma só vez.
4. Clique no ícone **Excluir selecionado**.
5. Clique em **OK** na janela de confirmação.
O segmento é excluído.

- ✦ Se ainda houver fluxogramas ativos que contêm o segmento, esse segmento poderá ser recriado quando esses fluxogramas forem executados. Se um fluxograma que contém o segmento foi aberto para edição quando o segmento foi excluído, ele também será recriado.
-

Sobre supressões globais e segmentos de supressão global

Use o recurso de supressão global para especificar uma lista de IDs (em um único nível de audiência) que são excluídas automaticamente de todas as células em fluxogramas no Campaign

Isso é feito criando essa lista de IDs exclusivas como um segmento estratégico e, em seguida, especificando o segmento como um segmento de supressão global para um nível de audiência específico. Somente um segmento de supressão global pode ser configurado para cada nível de audiência.

- ✦ A especificação e o gerenciamento de segmentos de supressão global necessitam de permissões apropriadas e normalmente são executadas pelo administrador do Campaign. Para obter mais detalhes, consulte o *Guia do administrador do Campaign*.
-

Aplicação de supressões globais

Se um segmento de supressão global foi definido para um nível de audiência, todos os processos Selecionar, Exportar ou Audiência de nível superior associados àquele nível de audiência excluirão automaticamente as IDs no segmento de supressão global a partir de suas células de saída (a não ser que a supressão global esteja explicitamente desabilitada para um fluxograma específico). Por padrão, os fluxogramas têm a supressão global habilitada, de forma que nenhuma ação precisa ser tomada para qualquer supressão global configurada a ser aplicada.

Uma exceção ao padrão de supressão global em ativação é o fluxograma que contém o processo Criar seg que criou o próprio segmento estratégico global. Nesse caso, a supressão global está sempre desabilitada (somente para o nível de audiência para o qual o segmento de supressão global está sendo criado).

- ✦ Observe também que a execução da opção Testar consulta nos processos Selecionar, Exportar ou Audiência não considera nenhuma supressão global.
-

Troca de audiências com supressões globais

Se você estiver trocando da Audiência 1 para a Audiência 2 em um fluxograma, e possuir uma supressão global definida para cada um desses níveis de audiência, o segmento de supressão global para a Audiência 1 será aplicado à tabela de entrada e o segmento de supressão global para a Audiência 2 será aplicado à tabela de saída.

Desativação de supressões globais

Você poderá desativar supressões globais para fluxogramas individuais somente se tiver as permissões adequadas. Se você não tiver as permissões adequadas, não poderá alterar a configuração e deverá executar o fluxograma com a configuração existente.

Um administrador pode conceder permissões de substituição de supressão global a usuários específicos, para que eles possam criar e executar campanhas especiais que são permitidas para contatar IDs normalmente suprimidas como, por exemplo, IDs em um grupo universal permanente.

Desativar supressões globais de um fluxograma

1. Abra o fluxograma para edição.
2. Clique no ícone **Admin** e selecione **Configurações avançadas**.
3. Na janela Configurações avançadas, marque a caixa de seleção **Desativar supressões globais deste fluxograma**.
4. Clique em **OK**.

Sobre hierarquias de dimensão

Uma hierarquia de dimensão é um conjunto de consultas de seleção SQL que podem ser aplicadas a qualquer lista de IDs. Como os segmentos estratégicos, as hierarquias de dimensão podem ser disponibilizadas globalmente em um processo Selecionar ou usadas como base para construção de cubos.

Dentre as dimensões mais comumente especificadas estão tempo, geografia, produto, departamento e canal de distribuição. No entanto, é possível criar qualquer tipo de dimensão que melhor se relacione com seus negócios ou com sua campanha.

Por serem a base dos cubos, as dimensões se tornam a base de diversos relatórios (vendas totais entre todos os produtos em níveis de agregação cada vez maiores, análise entre tabelas de despesas versus vendas por geografia e assim por diante). As dimensões não se limitam a um único cubo. Elas podem ser usadas em muitos cubos.

Uma hierarquia de dimensão é composta de diversos *níveis*, os quais, por sua vez, são compostos de *elementos de dimensão* ou, para resumir, *elementos*.

Campaign oferece suporte a dimensões que são compostas de um número infinito de níveis e elementos, bem como:

- Pontos de dados construídos como entrada para relatórios analíticos de clientes e seleção visual
- Acumulações em um número ilimitado de categorias para oferecer suporte à capacidade de fazer busca detalhada. (As dimensões devem ser acumuladas corretamente entre limites, para que os elementos sejam mutuamente exclusivos e não se sobreponham.)

Exemplo: Hierarquias de dimensão

Os dois exemplos a seguir ilustram uma hierarquia de dimensão básica, que seria criada no data mart e, em seguida, mapeada para o Campaign.

Exemplo: Hierarquia de dimensão de idade

Nível mais baixo: (21–25), (26–30), (31–35), (36–45), (45–59), (60+)

Lançamentos: *Jovem* (18–35), *Meia-idade* (35–59), *Idoso* (60+)

Exemplo: Hierarquia de dimensão de renda

Nível mais baixo: >\$100.000, \$80.000–\$100.000, \$60.000–\$80.000, \$40.000–\$60.000

Lançamentos: *Altos* (> \$100.000), *Médios* (\$60.000–\$100.000), *Baixos* (< \$60.000) (> \$100.000), (\$60.000–\$100.000), (< \$60.000)

Criação de hierarquias de dimensão

Para usar dimensões no Campaign, você deve fazer o seguinte:

- Defina e crie uma dimensão hierárquica em uma tabela ou em um arquivo simples delimitado no repositório de dados.
- Mapeie essa tabela ou esse arquivo simples de dimensão hierárquica para uma dimensão no Campaign

☀ Uma dimensão hierárquica é criada no data mart pelo administrador do sistema do Campaign ou por membros da equipe de consultoria do IBM Unica e é uma operação externa ao Campaign. Observe também que o nível mais baixo da dimensão hierárquica deve usar o SQL bruto ou uma Expressão do *pura* IBM Unica (nenhuma macro personalizada, segmento estratégico ou campo derivado) para definir os elementos individuais.

Quando essa dimensão hierárquica é mapeada para o Campaign, o Campaign executa esse código para executar os diversos lançamentos.

Mapear uma dimensão hierárquica para uma dimensão do Campaign

☀ As seguintes instruções supõem que já existe uma dimensão hierárquica em seu data mart.

☀ Como na maioria dos casos as dimensões serão usadas para criar cubos, é possível que deseje criar dimensões a partir de um fluxograma na área **Sessões** do aplicativo.

1. Acesse a janela Hierarquias de dimensão a partir de um dos seguintes locais:

- Em um fluxograma no modo de **Edição**, clique no ícone **Admin** e selecione **Hierarquias de dimensão**.
- Na página Configurações administrativas, selecione **Gerenciar hierarquias de dimensão**.

A janela Hierarquias de dimensão é exibida.

2. Clique em **Nova dimensão**.

A janela Editar dimensão é exibida.

3. Insira as seguintes informações sobre a dimensão que está sendo criada:

- Nome da dimensão
- Descrição
- O número de níveis na dimensão (na maioria dos casos, esse número deve corresponder aos níveis na dimensão hierárquica no data mart para o qual esta dimensão está sendo mapeada).
- Se estiver usando essa dimensão como a base para um cubo, verifique se a caixa de seleção **Elementos são mutuamente exclusivos** está marcada (o Campaign marca essa opção por padrão). Caso contrário, você receberá um erro ao usar essa dimensão para criar um cubo, pois os valores nos elementos não podem ser sobrepostos em um cubo.

4. Clique em **Mapear tabela**.

A janela Editar definição de tabela é exibida.

5. Selecione uma das seguintes opções:

- Mapear para arquivo existente.
- Mapear para tabela existente no banco de dados selecionado.

Continue com as etapas para mapear uma tabela. Para obter mais detalhes, consulte o *Guia do administrador do Campaign*.

 Ao mapear tabelas para hierarquias de dimensão, os nomes dos campos "Level1_Name," "Level2_Name," etc. devem existir na tabela para que o mapeamento seja bem-sucedido.

Após a conclusão do mapeamento da tabela para a dimensão, a janela Editar dimensão é exibida com as informações da nova dimensão.

6. Clique em **OK**.

A janela Hierarquias de dimensão é exibida com a dimensão recém-mapeada visível.

7. Para armazenar uma hierarquia de dimensão para que esteja disponível para uso futuro e não precise ser criada novamente, clique em **Salvar** na janela Hierarquias de dimensão.

Atualizar uma hierarquia de dimensão

Campaign não suporta atualizações automáticas de hierarquias de dimensão. Se os dados subjacentes forem alterados, será necessário atualizar as hierarquias de dimensão manualmente.

⚡ Os cubos são compostos de dimensões que são baseadas em segmentos estratégicos, portanto você deverá atualizar as dimensões sempre que os segmentos estratégicos forem atualizados.

1. Acesse a janela Hierarquias de dimensão a partir de um dos seguintes locais:
 - Em um fluxograma no modo de **Edição**, clique no ícone **Admin** e selecione **Hierarquias de dimensão**.
 - Na página Configurações administrativas, selecione **Gerenciar hierarquias de dimensão**.

A janela Hierarquias de dimensão é exibida.

2. Clique em **Atualizar tudo**.

⚡ Para atualizar dimensões individuais, selecione as dimensões e, então, clique em **Atualizar**.

Carregar uma hierarquia de dimensão armazenada

1. Acesse a janela Hierarquias de dimensão a partir de um dos seguintes locais:
 - Em um fluxograma no modo de **Edição**, clique no ícone **Admin** e selecione **Hierarquias de dimensão**.
 - Na página Configurações administrativas, selecione **Gerenciar hierarquias de dimensão**.

A janela Hierarquias de dimensão é exibida.

2. Realce as hierarquias de dimensão a serem carregadas e clique em **Carregar**.

Sobre cubos

Um cubo é a segmentação simultânea de uma lista de IDs (mais frequentemente, um segmento estratégico) pelas consultas fornecidas por várias hierarquias de dimensão. Após a criação do cubo, é possível exibir relatórios de tabela de referência cruzada do segmento, que abrangem duas dimensões do cubo, a qualquer momento.

Para poder criar um cubo, você deve executar as seguintes tarefas preliminares:

- Criar um segmento estratégico
- Criar dimensões baseadas no segmento estratégico

- As seguintes diretrizes se aplicam a cubos:
- As métricas de cubos podem ser definidas como qualquer expressão do Campaign, com as seguintes restrições:
 - Você pode especificar um número ilimitado de métricas NUMÉRICO adicionais e o Campaign calculará o mín., o máx., a soma e a média de cada uma delas. As métricas selecionadas podem ser campos derivados ou campos derivados persistentes.
 - A função de agregação na contagem da célula (mín., máx., média, % do nº total, etc.) é calculada automaticamente.
 - A função de agregação em um valor de atributo (por exemplo, avg(age)) calcula automaticamente o mín., o máx., a soma e a média.
 - As expressões que contêm vários valores de atributos (por exemplo, (atributo1 + atributo2)) têm suporte em campos derivados.
 - O processo de cubo oferece suporte a campos derivados e a campos derivados persistentes.
 - As expressões Groupby (por exemplo, (groupby_where (ID, balance, avg, balance, (txn_date > reference_date)))) têm suporte em campos derivados.
 - As expressões que envolvem variáveis do usuário (definidas no mesmo fluxograma que o processo de cubo E expostas ao Distributed Marketing) têm suporte em campos derivados e campos derivados persistentes. (Para obter mais informações sobre o Distributed Marketing, consulte o *Guia do usuário do Distributed Marketing*.)
 - As expressões que usam SQL bruto têm suporte em um campo derivado que usa uma macro personalizada do SQL bruto
 - As expressões que usam uma macro personalizada têm suporte em um campo derivado.
- Embora os cubos sejam compostos de até três dimensões, as métricas podem ser exibidas para apenas duas dimensões de cada vez. A terceira dimensão não exibida ainda é computada e armazenada no servidor, mas não é usada na seleção/geração de relatório visual daquele relatório específico.
- Os cubos podem ser baseados em células, bem como em segmentos (que, por exemplo, podem ser criados no nível da transação). No entanto, se um cubo for baseado em uma célula, ele estará disponível apenas naquele fluxograma. Por esse motivo, é possível que deseje basear os cubos em segmentos estratégicos.
- A menos que as tabelas sejam normalizadas, a definição de dimensões com uma relação de muitos para muitos com o nível de audiência pode produzir resultados inesperados. O algoritmo do cubo usado pelo Campaign conta com tabelas normalizadas. Antes de selecionar e construir um cubo, normalize os dados acumulando-os (para o nível do cliente por meio de uma sessão de preparação de dados, por exemplo).

-
- ! Se você basear um cubo em dimensões não normalizadas, as contagens de soma estarão incorretas nos relatórios de tabelas cruzadas, devido à maneira como o Campaign processa os IDs de dimensão. Se você precisar usar dimensões não normalizadas, construa os cubos com apenas duas dimensões e usar *transações* como a métrica de nível mais baixo das dimensões não normalizadas, em vez de IDs de cliente, uma vez que a soma da transação estará correta.
-
- Ao criar uma dimensão de cubo, você deve fornecer à dimensão um nome, um nível de audiência e uma tabela que corresponda a ela. Posteriormente, ao trabalhar em uma sessão ou em um fluxograma de campanha, você poderá mapear essa dimensão da mesma maneira como mapeia uma tabela do banco de dados.
 - Os cubos devem ser construídos quando não estão sendo acessados pelos usuários, normalmente após o horário normal de trabalho e nos finais de semana.

Tópicos relacionados

- Sobre segmentos estratégicos
- Sobre hierarquias de dimensão

12 Usar relatórios no IBM Unica Campaign

- Sobre a geração de relatórios no IBM Unica Campaign
- Tipos de relatórios
- Portlets de lista do Campaign
- Portlets de relatório do Campaign do IBM Cognos
- Como trabalhar com relatórios
- Lista de relatórios no Campaign

Sobre a geração de relatórios no IBM Unica Campaign

Os relatórios disponíveis para o Campaign dependem dos produtos instalados e de como o ambiente Campaign está configurado. Os seguintes tipos de relatórios estão disponíveis:

- Relatórios padrão — incluídos quando o Campaign é instalado. Você pode acessar esses relatórios de ofertas a partir de uma página de Análise de campanha.
- Relatórios de exemplo no pacote de relatórios de campanha — Disponíveis se o ambiente do Campaign estiver integrado com o IBM Cognos 8 BI. É possível acessar esses relatórios na página Análise de campanha e na guia Análise para um objeto específico, como uma campanha ou oferta.
- Relatórios de exemplo para produtos relacionados — Disponíveis se o ambiente do Campaign estiver integrado com o IBM Cognos 8 BI e se você tiver pacotes de relatórios instalados para outros produtos relacionados ao Campaign, incluindo eMessage, Interact ou Distributed Marketing. É possível acessar esses relatórios na página Análise, para cada produto, e na guia Análise para um objeto específico, como uma campanha ou oferta. Para obter mais informações sobre os relatórios, consulte a documentação desses produtos.

Além disso, o Campaign inclui relatórios de célula de fluxograma que fornecem informações relacionadas às células em um fluxograma específico de uma sessão ou campanha. Todos os relatórios de célula podem ser acessados a partir do ícone Relatórios quando um fluxograma é exibido no modo de `Edit`.

Tipos de relatórios

Campaign oferece suporte a três tipos gerais de relatórios:

- **Relatórios de todo o sistema** — relatórios de diversos objetos no Campaign. Esses relatórios são acessados a partir da página Análise da campanha, que é iniciada a partir do link Análise no painel de navegação principal. Por exemplo, a partir das pastas na página Análise da campanha, você pode acessar o relatório Calendário de campanhas que exibe todas as campanhas no sistema em um formato de calendário.
- **Relatórios específicos de objetos** — relatórios pertencentes a um objeto específico (uma campanha ou oferta). Esses relatórios são acessados por meio da guia Análise de um objeto. Por exemplo, a partir da guia Análise de uma campanha, você pode acessar o relatório Resumo de desempenho da campanha por oferta, que fornece um resumo do desempenho da campanha e de ofertas com as ofertas agrupadas de acordo com as campanhas correspondentes.
- **Relatórios de célula de fluxograma** — relatórios que fornecem diversas informações relacionadas às células em um fluxograma específico de uma sessão ou campanha. Os relatórios de célula podem ser acessados no ícone **Relatórios** quando você exibe um fluxograma no modo Edição.

 O acesso ao fluxograma de um objeto, à guia Análise e à página Análise campanha depende de suas permissões.

Portlets de lista do Campaign

Esta seção descreve os portlets padrão do Campaign que estão disponíveis para utilização em painéis mesmo se o pacote de relatório do Campaign não estiver instalado.

Relatório	Descrição
Meus marcadores personalizados	Uma lista de links para sites ou arquivos criados pelo usuário que exibe o relatório.
Minhas campanhas recentes	Uma lista das campanhas mais recentes criadas pelo usuário que exibe o relatório.
Minhas sessões recentes	Uma lista das sessões mais recentes criadas pelo usuário que exibe o relatório.
Portlet do monitor da campanha	Uma lista das campanhas que ocorreram ou que estão ocorrendo criadas pelo usuário que exibe o relatório.

Portlets de relatório do Campaign do IBM Cognos

Esta seção descreve os portlets do painel, disponíveis no pacote de relatórios de Campaign.

Relatório	Descrição
Campaign Comparação do retorno sobre o investimento	Um relatório do IBM Cognos comparando, em um nível alto, o ROI de campanhas criadas ou atualizadas pelo usuário que exibe o relatório.
Campaign Comparação da taxa de respostas	Um relatório do IBM Cognos comparando as taxas de respostas de uma ou mais campanhas criadas ou atualizadas pelo usuário que exibe o relatório.
Campaign Comparação da receita por oferta	Um relatório do IBM Cognos comparando a receita recebida até a data por campanha contendo ofertas criadas ou atualizadas pelo usuário que exibe o relatório.
Respostas para ofertas dos últimos 7 dias	Um relatório do IBM Cognos comparando o número de respostas recebidas nos últimos sete dias com base em cada oferta criada ou atualizada pelo usuário que exibe o relatório.
Comparação da taxa de respostas para ofertas	Um relatório do IBM Cognos comparando a taxa de respostas por oferta criada ou atualizada pelo usuário que exibe o relatório.
Classificação de respostas de ofertas	Um relatório do IBM Cognos mostrando as diversas ofertas ativas criadas ou atualizadas pelo usuário que exibe o relatório, divididas por status.

Como trabalhar com relatórios

As seguintes seções fornecem informações sobre o uso de relatórios no Campaign.

- [Sobre o acesso e a exibição de relatórios](#)
- [Sobre controles de relatório](#)
- [A barra de ferramentas Relatórios](#)
- [Para enviar um relatório por e-mail](#)
- [Sobre a exibição de relatórios em vários formatos](#)
- [Sobre como executar relatórios novamente](#)

Acesso e visualização de relatórios

O acesso aos relatórios depende de suas permissões de acesso a um objeto ou uma função. Por exemplo, se não possuir permissões para editar fluxogramas, você não conseguirá acessar os relatórios de célula para fluxogramas.

Os relatórios podem ser acessados a partir destas seções do Campaign:

- **O link Análise da campanha no menu Análise** — esse link abre a página Análise da campanha, que exibe as pastas de todos os relatórios disponíveis no Campaign. Clique no link de uma pasta para exibir as subpastas ou as listas de relatórios que você pode executar. Os relatórios são listados com uma data e hora de modificação.
- **A guia Análise de um objeto** — exibe os links para relatórios dessa campanha, oferta ou segmento. Você pode selecionar o tipo de relatório para exibição a partir da lista suspensa **Tipo de relatório**, na parte superior direita da página.
- **Uma página de fluxograma no modo de Edição** — o link **Relatórios**, na página superior da página, abre relatórios da célula para o fluxograma. O acesso aos relatórios de célula e a capacidade de exportar esses relatórios dependem de suas permissões de acesso.

Visualizar relatórios a partir da página Análise da campanha

1. Selecione **Análise > Análise da campanha**.

A página inicial de análise é exibida, mostrando as pastas dos relatórios disponíveis no Campaign.

2. Clique na pasta que contém os relatórios que deseja exibir. Você verá uma página exibindo o conteúdo da pasta, incluindo as subpastas, se houver.
3. Clique no link do relatório que deseja exibir. Se o relatório permite a filtragem, a janela Parâmetro de relatório é aberta.
4. Selecione um ou mais objetos para filtrar o relatório. Observe que apenas os objetos específicos aos quais você possui acesso são exibidos para seleção. Para os relatórios que permitem a seleção de vários objetos, selecione-os mantendo a tecla **Ctrl** pressionada.
5. Quando terminar a seleção de objetos para o relatório, clique em **Gerar o relatório**. O relatório é exibido na mesma janela.

Visualizar relatórios a partir da guia Análise de campanhas

1. Selecione a campanha na qual deseja criar o relatório. A página Resumo da campanha é exibida.
2. Clique na guia **Análise**. A lista suspensa Tipo de relatório é exibida na parte superior direita da página.
3. Selecione na lista suspensa o tipo de relatório que deseja exibir. O relatório é exibido na mesma janela.

Ícones da guia Análise da página Campanha

A guia Análise da página Campanha usa os seguintes ícones.



Os ícones, da esquerda para a direita, estão descritos na tabela a seguir.

 Muitos dos ícones da interface do Campaign estão associados a recursos que necessitam de permissões. Para obter mais informações, consulte o *Guia do administrador do Marketing Platform*.

Nome do ícone	Description
Imprimir este item	Clique nesse ícone para imprimir a lista de fluxograma na guia Análise.
Mover esta campanha	Clique nesse ícone para especificar um novo local para mover a campanha.
Excluir esta campanha	Clique nesse ícone para excluir a campanha.

Visualizar relatórios da célula a partir de um fluxograma

O acesso aos relatórios da célula dependem de suas permissões. Por exemplo, se não tiver permissões para editar ou revisar (editar sem salvar) fluxogramas, você não poderá acessar os relatórios da célula de um fluxograma. Além disso, você deve possuir acesso explícito para exibir relatórios de célula ou para exportar esses relatórios. Para obter detalhes, consulte o *Guia do administrador do Campaign* para obter descrições das permissões relacionadas a relatórios de célula para a Função administrativa definida pelo sistema.

1. Em um fluxograma em modo de **Edição**, clique no ícone **Relatórios**. A janela Relatórios específicos de célula é aberta. Por padrão, o relatório Lista de células é exibido. A lista suspensa Relatório a ser exibido é mostrada na parte superior direita.
2. Selecione na lista suspensa o tipo de relatório que deseja exibir. O relatório é exibido na mesma janela.
3. (Opcional) Você pode clicar em **Opções** para selecionar uma configuração de exibição ou clicar em **Imprimir** ou **Exportar** para imprimir ou exportar o relatório atual da célula.

Controles de relatório

Ao gerar um relatório para exibição, os seguintes controles e informações são disponibilizados:

- **Hora de geração do relatório** — exibida na parte inferior direita da página do relatório.
- **Data da geração do relatório** — exibida na parte inferior esquerda da página do relatório.
- **Controle superior/inferior** — clique nesses links para exibir a parte superior ou inferior do relatório. Exibido apenas se o relatório atual possuir mais de uma página.
- **Controle de página anterior/posterior** — clique nesses links para exibir a página anterior ou a próxima página do relatório. Exibido apenas se o relatório atual possuir mais de uma página.

A barra de ferramentas Relatórios



💡 A barra de ferramentas Relatórios é exibida apenas para os relatórios gerados pelo Cognos. Ela não está disponível para os relatórios de calendário ou de segmento ou para os relatórios de célula dentro de fluxogramas.

Quando um relatório é gerado, a barra de ferramentas Relatórios é exibida e, a partir dela, você pode executar as seguintes tarefas:

- **Manter esta versão** — enviar relatórios por e-mail.
- **Detalhamento abaixo/detalhamento acima** — usado para relatórios que oferecem suporte ao detalhamento dimensional.
- **Links relacionados** — usado para relatórios que oferecem suporte ao detalhamento dimensional.
- **Formato de exibição** — o formato de exibição padrão para relatórios é HTML. Você pode escolher outros formatos de exibição na lista suspensa. O ícone de formato de exibição muda de acordo com a opção de exibição selecionada no momento.

Enviar um relatório por e-mail

Esta opção requer que o servidor SMTP esteja configurado para trabalhar com o Cognos. Se esse recurso não estiver disponível, contate o administrador de relatórios.

Se você adquiriu a licença do Cognos BI com os produtos do IBM Unica, a opção de incluir um link no relatório não tem suporte. Para usar esse recurso, você deve adquirir uma licença completa do Cognos BI.

1. Após a conclusão da execução do relatório, clique em **Manter esta versão** na barra de ferramentas Relatórios e selecione Relatório de e-mail na lista suspensa. A página de definição das opções de e-mail é exibida, na qual você pode especificar os destinatários do e-mail e uma mensagem de texto opcional.

2. Para enviar o relatório como um anexo em uma mensagem de e-mail, selecione a caixa de seleção **Anexar o relatório** e desmarque a caixa de seleção **Incluir um link no relatório**.
3. Quando terminar de especificar os detalhes do envio do relatório por e-mail, clique em **OK**. A solicitação é enviada ao servidor de e-mails.

Exibição de relatórios em vários formatos

⚡ Nem todos os relatórios podem ser exibidos em todos os formatos. Por exemplo, os relatórios que usam várias consultas não podem ser exibidos nos formatos CSV ou XML.

O visualizador de relatórios permite que você exiba o relatório nestes formatos:

- [HTML](#)
- [PDF](#)
- [Excel](#)
- [CSV](#)
- [XML](#)

Exibir um relatório em formato HTML

⚡ Esta é a exibição padrão para relatórios.

Após a conclusão da geração do relatório (e se ele for exibido em outro formato), clique no ícone **Formato de exibição** na barra de ferramentas Relatórios e selecione **Exibir em formato HTML** na lista suspensa. A página é atualizada e o relatório é exibido no formato HTML. Você pode usar os controles de Relatório para navegar pelo relatório, se ele possuir mais de uma página.

Exibir um relatório em formato PDF

Depois de gerar um relatório, clique no ícone **Formato de exibição** na barra de ferramentas Relatórios e selecione **Exibir em formato PDF** na lista suspensa. A página é atualizada e o relatório é exibido em formato PDF. Você pode salvar ou imprimir o relatório usando os controles do leitor de PDF.

Exibir um relatório em formato Excel

Dependendo da versão do Microsoft Excel que você estiver usando, após gerar um relatório, clique no ícone **Formato de exibição** na barra de ferramentas Relatórios, clique em **Exibir em opções do Excel** e selecione **Exibir no formato do Excel 2007**, **Exibir no formato do Excel 2002**, **Exibir no formato de planilha única do Excel 2000** ou **Exibir no formato do Excel 2000** na lista suspensa. Uma nova janela é aberta. É exibida uma janela para que você informe se deseja abrir ou salvar o arquivo.

- Para exibir o relatório sem salvá-lo, clique em Abrir. O relatório será exibido como uma única página no formato Excel.
- Para salvar o relatório, clique em Salvar. A janela Salvar como é aberta. Navegue até o local em que deseja salvar o arquivo e insira um nome no campo Nome do arquivo. Clique em Salvar. Quando o arquivo for salvo, a janela Download concluído será exibida.

Exibir um relatório no formato CSV (valores separados por vírgula)

Depois de gerar um relatório, clique no ícone **Formato de exibição** na barra de ferramentas Relatórios, clique em **Exibir em opções do Excel** e selecione **Exibir em formato CSV** na lista suspensa. Um nova janela é aberta. É exibida uma janela para que você informe se deseja abrir ou salvar o arquivo.

- Para exibir o relatório sem salvá-lo, clique em **Abrir**. O relatório será exibido como uma única página em formato de planilha.
- Para salvar o relatório, clique em **Salvar**. A janela Salvar como é aberta. Navegue até o local em que deseja salvar o arquivo e insira um nome no campo **Nome do arquivo**. (Por padrão, o arquivo é salvo como um arquivo .xls.) **Clique em Salvar**. Quando o arquivo for salvo, a janela Download concluído será exibida.

Exibir um relatório em formato XML

Depois de gerar um relatório, clique no ícone Formato de exibição na barra de ferramentas Relatórios e selecione Exibir em formato XML na lista suspensa. A página é atualizada e o relatório é exibido no formato XML na mesma janela.

Lista de relatórios no Campaign

Esta seção descreve os relatórios disponíveis no Campaign, agrupados nas seguintes categorias:

Relatórios padrão:

- [Relatórios de célula de fluxograma](#)
- [Relatórios de tabela cruzada de segmentos](#)
- [Calendário do relatório Campanhas](#)

Relatórios fornecidos no Pacote de relatórios do Campaign (opcional):

- [Relatórios de listagens de campanhas e ofertas](#)
- [Relatórios de desempenho](#)

Para obter mais informações sobre a instalação e configuração da geração de relatórios do IBM Unica, consulte o guia de instalação e o *Guia do Administrador do IBM Unica Marketing Platform*.

Para obter informações detalhadas sobre itens de dados, consultas e expressões usados em cada relatório, consulte o documento *IBM Unica Campaign Report Specifications*.

Relatórios de célula de fluxograma

Os relatórios de célula fornecem diversas informações relacionadas às células em um fluxograma específico de uma sessão ou campanha. Todos os relatórios de células podem ser acessados a partir do menu Relatórios quando um fluxograma é exibido no modo Edição.

Campaign suporta os seguintes tipos de relatórios:

- [Relatórios Lista de células](#)
- [Relatórios Perfil de variável da célula](#)
- [Relatórios Tabela cruzada de variável da célula](#)
- [Relatórios Conteúdo da célula](#)
- [Relatórios em cascata da célula](#)

Imprimir e exportar relatórios de células

Você pode imprimir qualquer relatório de célula ou exportá-lo para uma planilha do Excel clicando no botão **Imprimir** ou **Exportar** na parte superior da página Relatórios específicos da célula.

Relatório Lista de células

Os relatórios Lista de células fornecem informações sobre todas as células usadas no fluxograma atual. As informações representam o resultado das saídas de célula de todos os processos executados no fluxograma.

Gerar um relatório Lista de células

1. Abra um fluxograma existente no modo de edição ou crie um novo fluxograma.
2. Clique no ícone **Relatórios**.

A janela Relatórios específicos de célula é exibida, mostrando o relatório Lista de células por padrão. Cada célula no fluxograma é exibida em uma linha do relatório.

O relatório mostra os dados da última execução do fluxograma. A coluna de status indica o tipo de execução do fluxograma que foi realizado: execução de teste ou de produção.

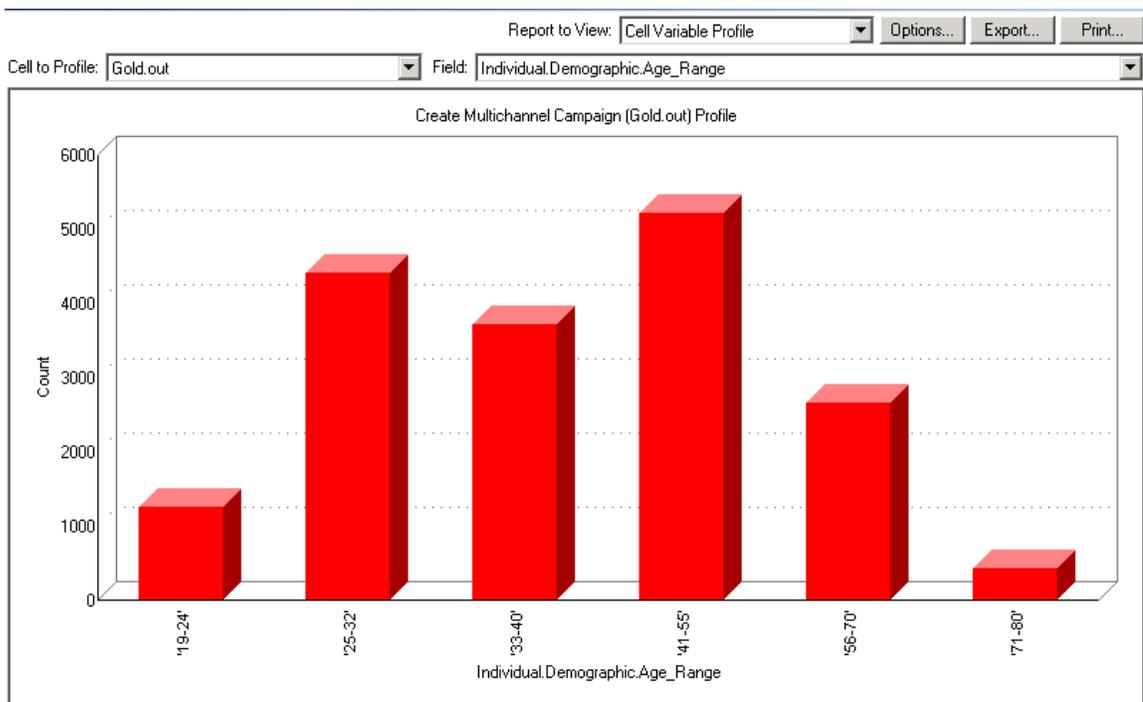
3. (Opcional) Para alternar a exibição entre Exibição de árvore e Exibição de tabela, clique em Opções. A janela Opções de relatório é exibida, na qual é possível selecionar uma das opções a seguir:

- Exibição de árvore — exibe as células do fluxograma em árvore, simulando uma hierarquia de pastas. Os níveis dessa exibição representam os níveis do fluxograma. As pastas de nível mais alto podem ser expandidas ou recolhidas para mostrar ou ocultar seus itens.
- Exibição de tabela — exibe as células do fluxograma em formato de tabela. Essa é a opção padrão.

Relatório Perfil de variável da célula

O relatório Perfil de variável da célula exibe os dados associados a uma variável de uma determinada célula. Por exemplo, a figura a seguir mostra a célula Gold.out (para os clientes com cartões de crédito gold) da campanha Retenção multicanal. A variável Faixa etária é exibida para mostrar a faixa etária dos indivíduos que pertencem à célula Gold.out.

Relatório Perfil variável de célula



Gerar um relatório Perfil de variável da célula

1. Abra um fluxograma existente no modo **Edição** ou crie um novo fluxograma
2. Clique no ícone **Relatórios**. A janela Relatórios específicos de célula é exibida, mostrando o relatório Lista de células por padrão. Cada célula no fluxograma é exibida em uma linha do relatório.
3. Selecione **Perfil de variável da célula** na lista **Relatório a ser exibido**.
4. Selecione a célula a ser analisada a partir da lista suspensa **Célula a ser analisada**.

5. Selecione um campo no qual a célula selecionada será analisada, a partir da lista suspensa **Campo**.
6. Campaign gera um perfil variável de célula com base na célula e no campo selecionados.
7. (Opcional) Para modificar a exibição do relatório, clique em Opções. A janela Opções de relatório é exibida, na qual é possível selecionar uma das opções a seguir:
 - Número de compartimentos — insira o número de compartimentos que deseja exibir no relatório. Os valores do campo no eixo horizontal são organizados em compartimentos. Se o número especificado for menor do que o número de valores de campo diferentes, alguns campos serão agrupados em um compartimento. O padrão é 25.
 - Analisar por tipo de meta — clique para analisar por metadados. Para obter mais informações sobre a obtenção de perfil por metadados, consulte Obtenção de perfil por tipo de metadados. Essa opção é habilitada por padrão.
 - Exibir tabela — exibe o relatório em formato de tabela. Cada compartimento é representado como uma linha, com a contagem para cada compartimento como uma coluna.
 - Exibir plotagem — exibe o relatório como um gráfico. Essa é a opção padrão. Ao exibir um relatório em duas ou três dimensões, você pode clicar com o botão direito do mouse no relatório para acessar mais opções de exibição.
 - Mostrar segunda célula — se mais de uma célula estiver disponível para a análise, selecione essa opção para exibir uma segunda célula no relatório. Ao selecionar essa opção, será exibida uma lista suspensa na qual você deve selecionar uma célula adicional para analisar. As duas células são, então, exibidas lado a lado em formato gráfico.

Relatório Tabela cruzada de variável da célula

O relatório Tabela cruzada de variável da célula exibe os detalhes de uma célula que teve o perfil obtido por dois campos simultaneamente. O relatório divide cada campo selecionado em vários compartimentos, e o tamanho da caixa em cada interseção representa o número relativo de IDs de clientes que possuem os atributos selecionados. Por exemplo, na seguinte figura, os registros da célula Gold.out têm o perfil obtido: fundos (Indiv._Total_Funds) por nome (First_Name). Outro exemplo pode ser a idade pela quantidade adquirida.

-
- ⚡ O processo a partir do qual a célula é gerada deve estar totalmente configurado e ser executado com êxito a fim de analisar a célula.
-

Relatório Tabela cruzada de variável da célula



Gerar um relatório Tabela cruzada de variável da célula

1. Abra um fluxograma existente no modo **Edição** ou crie um novo fluxograma.
2. Clique no ícone **Relatórios**. A janela Relatórios específicos de célula é exibida, mostrando o relatório Lista de células por padrão. Cada célula no fluxograma é exibida em uma linha do relatório.
3. Selecione **Tabela cruzada de variável da célula** na lista suspensa **Relatório a ser exibido**.
4. Selecione uma célula na lista suspensa **Célula**.
5. Selecione os campos (variáveis) a terem os perfis obtidos nas listas suspensas **Campo 1** e **Campo 2**.

Campaign gera o relatório com base em suas seleções.

6. (Opcional) Para modificar a exibição do relatório, clique em Opções. A janela Opções de relatório é exibida, na qual é possível selecionar uma das opções a seguir:
 - Número de compartimentos — altera o número de compartimentos exibidos. Os valores do campo no eixo horizontal são organizados em compartimentos. Se o número especificado for menor do que o número de valores de campo diferentes, alguns campos serão agrupados em um compartimento. O padrão é 10.
 - Analisar por tipo de meta — clique para analisar por metadados. Para obter mais informações sobre a obtenção de perfis por metadados, consulte Obtenção de perfis por tipo de metadados. Essa opção é habilitada por padrão.

- Exibir tabela — selecione para exibir o relatório como uma tabela.
- Exibir plotagem em 2D — selecione para exibir o relatório como um gráfico de plotagem em 2D (opção padrão). Ao exibir um relatório em duas ou três dimensões, você pode clicar com o botão direito do mouse no relatório para acessar diversas opções de exibição.
- Exibir plotagem em 3D — selecione para exibir o relatório como um gráfico de plotagem em 3D. Ao exibir um relatório em duas ou três dimensões, você pode clicar com o botão direito do mouse no relatório para acessar diversas opções de exibição.
- Exibição da célula 1 — selecione a maneira como as informações da célula serão exibidas no eixo X. Para determinados campos numéricos, você pode selecionar os campos a serem operados a partir do menu suspenso Campo de valor.
- Campo de valor — (para a Exibição da célula 1 e a Exibição da célula 2). Adicionar uma variável na variável existente cujo perfil está sendo obtido. Essa segunda variável será exibida como uma caixa dentro da caixa que representa a primeira variável.

Relatório Conteúdo da célula

O relatório Conteúdo da célula exibe detalhes dos registros de uma célula. Você pode exibir os valores a partir de qualquer fonte de tabela definida no nível de audiência atual. Esse relatório é útil para verificar os resultados de execuções.

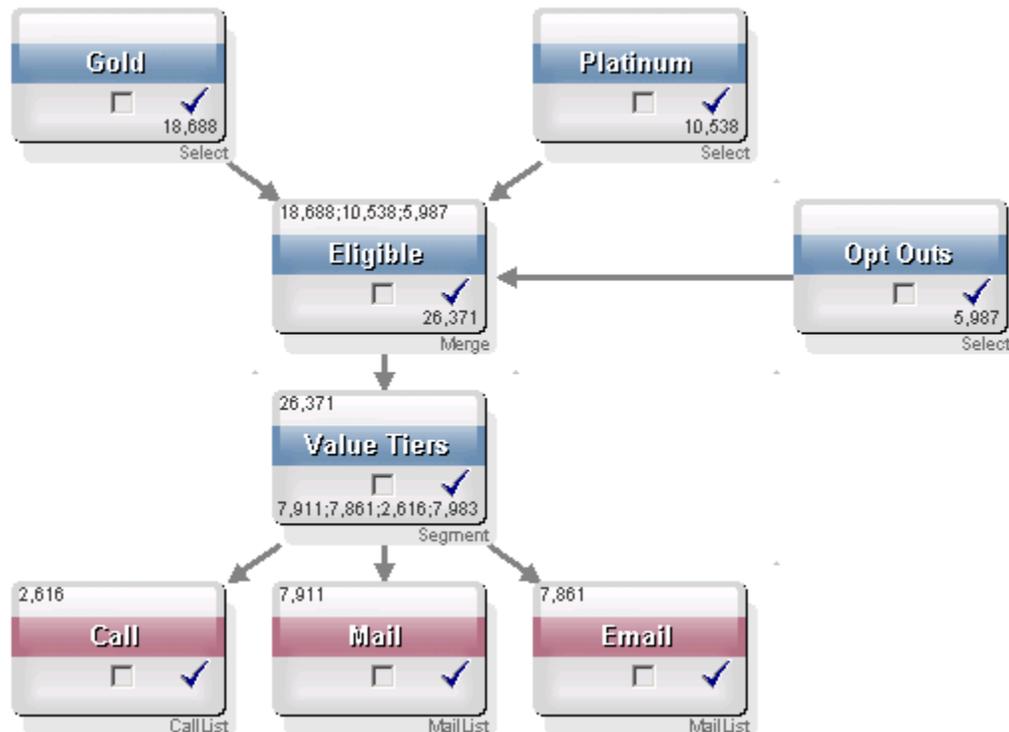
Gerar um relatório Conteúdo da célula

1. Abra um fluxograma existente no modo de edição ou crie um novo fluxograma.
2. Clique no ícone **Relatórios**. A janela Relatórios específicos de célula é exibida, mostrando o relatório Lista de células por padrão. Cada célula no fluxograma é exibida em uma linha do relatório.
3. Selecione **Conteúdo da célula** na lista suspensa **Relatório a ser exibido**.
4. Selecione uma célula no menu suspenso **Célula a ser exibida**.
5. (Opcional) Para modificar a exibição do relatório, clique em **Opções**. A janela Opções de relatório é exibida, na qual é possível selecionar uma das opções a seguir:
 - Número máx. de linhas a serem exibidas — altere o número máximo de linhas exibidas no relatório. O padrão é 100.
 - Campos a serem exibidos — selecione os campos a serem exibidos no relatório, escolhendo os campos na área Campos disponíveis e adicionando-os à área Campos a serem exibidos.
 - Ignorar registros com IDs duplicadas — opte por ignorar os registros com campos duplicados. Isso é útil se estiver usando tabelas não normalizadas. Essa opção é desabilitada por padrão.

Relatório Cascata da célula

O relatório Cascata da célula mostra a diminuição dos membros da audiência à medida que ocorre a entrada e a saída das células por meio de diversos processos em um fluxograma. Esse relatório identifica os processos que tiveram uma redução no volume de saída e os detalhes dessa redução por porcentagem e quantidade. Use os relatórios de cascata de célula para refinar as contagens de destino, exibindo a queda incorrida por cada critério sucessivo.

No exemplo a seguir, o relatório analisa a célula Gold.out a partir do processo Gold do fluxograma Retenção multicanal do Campaign.



As IDs na célula Gold.out são passadas para o processo de fusão chamado Eligible. A célula de saída do processo de fusão, Eligible.out, adiciona 7.683 IDs à célula Gold.out, que, em seguida, é fundida com a célula Platinum.out, resultando em um aumento em vez de uma redução do número de IDs. Devido ao processo Opt Outs, algumas IDs são exportadas do resultado da fusão de Gold.out e Platinum.out, resultando em um número menor do que a soma das duas células. Em seguida, a célula Eligible.out é passada para um processo de segmento chamado Value Tiers, onde Eligible.out é analisado em vários canais de contato diferentes.

O relatório de cascata da célula baseado nesse fluxograma é mostrado na figura a seguir.

A linha Total no relatório de cascata da célula mostra que 10.705 IDs foram removidos da célula Gold.out. O relatório também exibe o número de IDs restante, bem como a porcentagem de IDs originais restantes de Gold.out.

Relatório Cascata da célula do fluxograma de Retenção multicanal do Campaign

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			

Relatórios Tabela cruzada de segmentos

Os relatórios de tabela cruzada de segmentos são acessados a partir da seção Análise do Campaign e consistem nos seguintes relatórios individuais:

- [Análise da tabela de referência cruzada do segmento](#)
- [Análise do perfil do segmento](#)

Análise da tabela de referência cruzada do segmento

O relatório Análise da tabela de referência cruzada do segmento calcula informações detalhadas sobre quaisquer duas dimensões em um cubo, conforme definido em um processo de cubo, e exibe os resultados em forma de tabela. Esse relatório permite a análise de células e a criação de um processo Seleccionar que pode ser usado em um fluxograma de sessão ou campanha.

Apenas segmentos estratégicos ou células que fazem parte de um cubo estão disponíveis para serem analisados no relatório Análise da tabela de referência cruzada do segmento.

Análise do perfil do segmento

O relatório Análise do perfil do segmento calcula e exibe a contagem das dimensões de um segmento estratégico. As informações são exibidas tanto em formato de tabela quanto de gráfico. Apenas segmentos estratégicos que fazem parte de um cubo estão disponíveis para serem analisados no relatório Análise da tabela de perfil do segmento.

Calendário de campanhas

O relatório Calendário de campanhas permite que você exiba as datas de início e término da campanha em um calendário.

Relatórios de listagens de campanhas e ofertas

Os relatórios de listagens de campanhas e ofertas estão disponíveis apenas com a instalação de geração de relatórios do IBM Unica e do pacote de relatórios do Campaign. Para obter informações sobre a instalação e configuração da geração de relatórios do IBM Unica, consulte o guia de instalação e o *Guia do Administrador do IBM Unica Campaign*.

Os relatórios de listagens de campanhas e ofertas são acessados a partir da seção Análise do Campaign e consistem nos seguintes relatórios individuais:

- [Resumo da campanha](#)
- [Listagens de campanhas da oferta](#)

Resumo da campanha

O relatório Resumo da campanha fornece uma visão geral de todas as campanhas que foram criadas. Ele lista o código da campanha, a data de criação, as datas de início e término, a data da última execução, bem como a iniciativa e o objetivo de cada campanha.

Listagens de campanhas da oferta

O relatório Listagens de campanhas da oferta lista as campanhas agrupando-as por ofertas. Ele lista o código da campanha, a iniciativa, a data de criação, as datas de início e término e a data da última execução.

Relatórios de desempenho

Os relatórios de desempenho estão disponíveis somente com a instalação de geração de relatórios do IBM Unica e do pacote de relatórios do Campaign. Para obter mais informações sobre a instalação e configuração da geração de relatórios, consulte a documentação de instalação do *Guia do Administrador do IBM Unica Marketing Platform*.

Para obter exemplos de saídas de relatórios de desempenho, consulte o documento Especificações de relatórios do IBM Unica Campaign.

Os relatórios de desempenho são acessados a partir da seção Análise do Campaign e consistem nos seguintes relatórios individuais:

- [Resumo financeiro da oferta "E se"](#)
- [Distinção de respostas da oferta detalhadas da campanha](#)
- [resumo financeiro da campanha por oferta \(real\)](#)

- [Desempenho de oferta de campanha por mês](#)
- [Comparação de desempenho da campanha](#)
- [Comparação de desempenho da campanha \(com receita\)](#)
- [Comparação de desempenho da campanha por iniciativa](#)
- [Resumo de desempenho da campanha por célula](#)
- [Resumo de desempenho da campanha por célula \(com receita\)](#)
- [Resumo de desempenho da campanha por célula e iniciativa](#)
- [Resumo de desempenho da campanha por oferta](#)
- [Resumo de desempenho da campanha por oferta \(com receita\)](#)
- [Desempenho de oferta por dia](#)
- [Comparação de desempenho da oferta](#)
- [Métricas de desempenho da oferta](#)
- [Resumo de desempenho da oferta por campanha](#)

Resumo financeiro da oferta "E se"

O relatório Resumo financeiro da oferta "E se" calcula o desempenho financeiro hipotético de uma oferta com base em sua entrada. Você especifica os parâmetros para avaliar diferentes cenários de taxa de respostas. O relatório calcula o desempenho financeiro de seis cenários, incrementando de forma crescente com base na taxa de respostas que você especificou e no incremento da taxa de respostas. Por exemplo, se você especificar uma taxa de respostas de 2% e um incremento de taxa de respostas de 0,25%, o relatório retornará dados de desempenho de seis cenários, com taxas de respostas variando de 2% a 3,25%.

Você ainda pode alterar os parâmetros do relatório simulado, como o custo por contato, o custo fixo de abastecimento da oferta e a receita por resposta.

Distinção de respostas da oferta detalhadas da campanha

O relatório Distinção de respostas da oferta detalhadas da campanha fornece dados de desempenho da campanha para tipos diferentes de respostas. Ele lista todas as ofertas associadas a uma campanha e o número de respostas para cada tipo de resposta.

Resumo financeiro da campanha por oferta (real)

O relatório Resumo financeiro da campanha por oferta (real) fornece dados financeiros para as ofertas das campanhas. Ele inclui dados como custos de contato, receita bruta, lucro líquido e ROI.

Desempenho de oferta de campanha por mês

O relatório Desempenho de oferta de campanha por mês exibe o desempenho da campanha em um mês específico, apresentando dados de desempenho para cada oferta da campanha. Ele lista o número de ofertas fornecidas, o número de transações de respostas e a taxa de respostas para o mês específico.

Comparação de desempenho da campanha

O relatório Comparação de desempenho da campanha compara o desempenho financeiro das campanhas. Ele inclui dados como transações e taxas de respostas, número de respondentes exclusivos e taxa de respondentes. Também inclui informações do grupo de controle de incrementos.

Comparação de desempenho da campanha (com receita)

O relatório Comparação de desempenho da campanha (com receita) compara o desempenho financeiro das campanhas selecionadas. Ele contém dados como transações de respostas, taxa de respostas, número de respondentes exclusivos e receita real. Ele também contém informações sobre o grupo de controle de incrementos.

Comparação de desempenho da campanha por iniciativa

O relatório Comparação de desempenho da campanha por iniciativa compara o desempenho financeiro de campanhas selecionadas agrupadas por iniciativas. Ele inclui dados como transações e taxas de respostas, número de respondentes exclusivos e taxa de respondentes. Ele também contém informações sobre o grupo de controle de incrementos.

Resumo de desempenho da campanha por célula

O relatório Resumo de desempenho da campanha por célula fornece dados de desempenho para campanhas com células agrupadas de acordo com as campanhas correspondentes. Ele inclui dados como o número de ofertas fornecidas, o número de transações de respostas, a taxa de respostas, o número de respondentes exclusivos e a taxa de respondentes. Também inclui informações do grupo de controle de incrementos.

Resumo de desempenho da campanha por célula (com receita)

O relatório Resumo de desempenho da campanha por célula (com receita) fornece dados de desempenho para campanhas selecionadas com células agrupadas de acordo com as campanhas correspondentes. Ele contém dados como número de ofertas fornecidas, número de transações de respostas, taxa de respostas, número de respondentes exclusivos e receita real. Ele também contém informações sobre o grupo de controle de incrementos.

 Este relatório requer o campo rastreado adicionalmente Receita na tabela do histórico de respostas.

Resumo de desempenho da campanha por célula e iniciativa

O relatório Resumo de desempenho da campanha por célula e iniciativa fornece dados de desempenho para campanhas selecionadas com células agrupadas de acordo com as campanhas e iniciativas correspondentes. Ele contém dados como o número de ofertas fornecidas, o número de transações de respostas, a taxa de respostas, o número de respondentes exclusivos e a taxa de respondentes. Ele também contém informações sobre o grupo de controle de incrementos.

Resumo de desempenho da campanha por oferta

O relatório Resumo de desempenho da campanha por oferta fornece um resumo de desempenho da campanha e oferta com as ofertas selecionadas agrupadas pelas campanhas correspondentes. Ele inclui dados como o número de ofertas fornecidas, o número de transações de respostas, a taxa de respostas, o número de respondentes exclusivos e a taxa de respondentes. Também inclui informações do grupo de controle de incrementos.

Resumo de desempenho da campanha por oferta (com receita)

O relatório Resumo de desempenho da campanha por oferta (com receita) fornece um resumo do desempenho da oferta para campanhas selecionadas. Ele contém dados como número de ofertas fornecidas, número de transações de respostas, taxa de respostas, número de respondentes exclusivos e receita real. Ele também contém informações sobre o grupo de controle de incrementos.

Desempenho de oferta por dia

O relatório Desempenho de oferta por dia exibe o desempenho de ofertas em uma data específica ou em um determinado intervalo de datas. Ele lista o número de ofertas fornecidas, o número de transações de respostas e a taxa de respostas durante a data ou o intervalo de datas específico.

Comparação de desempenho da oferta

O relatório Comparação de desempenho da oferta compara o desempenho de ofertas selecionadas. Ele contém dados como o número de ofertas fornecidas, o número de transações de respostas, a taxa de respostas, o número de respondentes exclusivos e a taxa de respondentes. Ele também contém informações sobre o grupo de controle de incrementos.

Métricas de desempenho da oferta

O relatório Métricas de desempenho da oferta compara o desempenho de ofertas selecionadas com base em diversas atribuições de resposta, tais como Melhor correspondência, Correspondência fracionária e Diversas correspondências. Ele também contém informações opcionais do grupo de controle de incrementos e as diferenças de porcentagem entre várias taxas de atribuição.

Resumo de desempenho da oferta por campanha

O relatório Resumo de desempenho da campanha por oferta fornece um resumo do desempenho de ofertas selecionadas por campanha. Ele contém dados como o número de ofertas fornecidas, o número de transações de respostas, a taxa de respostas, o número de respondentes exclusivos e a taxa de respondentes. Ele também contém informações sobre o grupo de controle de incrementos.

A Caracteres especiais nos nomes de objetos do IBM Unica Campaign

- Sobre caracteres especiais
- Caracteres especiais sem suporte
- Objetos sem nenhuma restrição de nomenclatura
- Objetos com restrições específicas a nomenclatura

Sobre caracteres especiais

Os nomes de objetos no Campaign têm requisitos específicos. Alguns caracteres especiais não são suportados em nenhum nome de objeto do Campaign. Além disso, alguns objetos têm restrições a nomenclaturas específicas.

-
- ⚠ Se você passar nomes de objetos para o banco de dados (por exemplo, ao usar uma variável de usuário que contenha um nome de fluxograma), você deverá verificar se o nome do objeto contém somente caracteres com suporte no seu banco de dados específico. Caso contrário, você receberá um erro de banco de dados.
-

Caracteres especiais sem suporte

Não use nenhum caractere listado na seguinte tabela nos nomes destes objetos:

- campanhas
- fluxogramas
- pastas
- ofertas
- ofertas
- segmentos
- sessões

Caractere	Descrição
%	Por cento
*	Asterisco
?	Ponto de interrogação
	Pipe (barra vertical)
:	Dois-pontos
,	Vírgula
<	Símbolo de menor que
>	Símbolo de maior que
&	E comercial
\	Barra invertida
/	Barra
“	Aspas duplas

Objetos sem nenhuma restrição de nomenclatura

Os seguintes objetos no Campaign não têm nenhuma restrição a caracteres usados em seus nomes:

- níveis de audiência (os nomes de *campo* de nível de audiência têm restrições a nomenclaturas)
- nomes de *exibição* de atributos personalizados (os nomes *internos* do atributo personalizado têm restrições a nomenclaturas)
- modelos de oferta

Objetos com restrições específicas a nomenclatura

Os seguintes objetos no Campaign têm restrições específicas em seus nomes:

- nomes *internos* de atributos personalizados (os nomes de *exibição* do atributo personalizado não têm nenhuma restrição a nomenclatura).
- nomes do *campo* de nível de audiência (os nomes de nível de audiência não têm nenhuma restrição a nomenclatura)
- células
- campos derivados
- nomes de tabela de usuários e de campos

Para esses objetos, os nomes devem:

- conter somente caracteres alfabéticos ou numéricos ou o caractere de sublinhado ()
- iniciar com um caractere alfabético

 Os nomes de campos derivados têm restrições adicionais. Para obter detalhes, consulte [Restrições de nomenclatura para campos derivados](#).
