



Guía de integración de IBM Unica Marketing Operations y  
Campaña

Versión 8 Release 6  
25 de mayo de 2012

**IBM**



**Nota**

Antes de utilizar esta información y el producto al que da soporte, lea la información de "Avisos" en la página 53.

Esta edición se aplica a la versión 8, release 6, modificación 0 de IBM Unica Marketing Operations y Campaña y a todos los releases y las modificaciones siguientes, hasta que se indique lo contrario en nuevas ediciones.

© Copyright IBM Corporation 2002, 2012.

# Contenido

## Capítulo 1. Introducción a la integración 1

Por qué integrar IBM Unica Marketing Operations y IBM Unica Campaña? . . . . .	1
Acerca de la integración con IBM Unica Marketing Operations . . . . .	1
Visión general de la transferencia de datos entre IBM Unica Marketing Operations y IBM Unica Campaña . . . . .	2
Diferencias entre IBM Unica Campaña integrado y autónomo . . . . .	3
Diferencias entre IBM Unica Marketing Operations integrado y autónomo . . . . .	4
Problemas de licencia y permiso para la integración de IBM Unica Marketing Operations y IBM Unica Campaña . . . . .	5
Cómo inhabilitar o volver a habilitar la integración . . . . .	5

## Capítulo 2. Integración de Marketing Operations y Campaña . . . . . 7

Valores de configuración para el despliegue integrado	7
Diseño de plantillas de proyecto de campaña, formularios y atributos . . . . .	8
Diseño de plantillas de proyecto de campaña . . . . .	9
Diseño de la hoja de cálculo de celda objetivo y otros formularios . . . . .	9
Diseño de plantillas de oferta . . . . .	11
Diseño de atributos. . . . .	12
Crear un atributo compartido . . . . .	15
Crear un TCS. . . . .	16
Correlación de recuentos de contactos y respuestas de IBM Unica Campaña con las métricas de Marketing Operations . . . . .	16
Correlacionar los recuentos de contactos y respuestas de IBM Unica Campaña con las métricas de Marketing Operations. . . . .	17
Acerca del archivo de correlaciones de datos de métricas . . . . .	17
Añadir una correlación de datos . . . . .	18
Editar una correlación de datos. . . . .	18
Plantillas de proyecto de campaña. . . . .	19
Crear una plantilla de proyecto de campaña . . . . .	19
Ficha Campaña de plantilla de proyecto . . . . .	20
Instalación de Marketing Operations y el paquete de informes de integración de Campaña . . . . .	21
Requisitos previos de instalación para el paquete de informes de integración . . . . .	21
Paso 1: Ejecutar el instalador de Unica en el sistema IBM Cognos . . . . .	22
Paso 2: Importar la carpeta de informes en Cognos Connection. . . . .	22
Paso 3: Habilitar los enlaces internos en los informes . . . . .	23
Paso 4: Verificar los nombres de origen de datos y publicar . . . . .	23
Paso 5: Configurar el cortafuegos de la aplicación IBM Cognos . . . . .	24

Paso 6: Crear los orígenes de datos de IBM Cognos para las bases de datos de aplicaciones IBM Unica. . . . .	24
--	----

## Capítulo 3. Creación de una campaña en un entorno integrado . . . . . 27

Acerca de proyectos de campaña . . . . .	27
Acerca de códigos de proyectos y códigos de campaña . . . . .	28
Crear un proyecto . . . . .	28
Iniciar un proyecto . . . . .	29
Apartado Resumen de campaña . . . . .	29
Crear una solicitud . . . . .	30
Cambiar el estado de proyectos y solicitudes . . . . .	31
Acerca de caracteres especiales . . . . .	31
Creación de una campaña enlazada . . . . .	32
Crear una campaña enlazada . . . . .	32
Actualización de una campaña enlazada. . . . .	32
Actualizar una campaña enlazada . . . . .	33
Finalización del TCS . . . . .	33
Acerca de la edición de datos de cuadrícula . . . . .	33
Publicación del TCS . . . . .	35
Publicar el TCS . . . . .	36
Acceder a una campaña en IBM Unica Campaña . . . . .	36
Actualización del estado de celda en TCS . . . . .	36
Actualizar los datos de estado de celda en el TCS . . . . .	37
Acerca de diagramas de flujo . . . . .	37
Creación de diagramas de flujo. . . . .	37
Prueba de diagramas de flujo . . . . .	38
Acerca de la aprobación del TCS . . . . .	39
Aprobar una fila individual de TCS . . . . .	39
Aprobar todas las filas de un TCS. . . . .	40
Denegar la aprobación de todas las filas de TCS . . . . .	40
Ejecución de diagramas de flujo . . . . .	40
Ejecutar un diagrama de flujo . . . . .	40
Importación de la respuesta y el historial de contactos . . . . .	41
Importar métricas de una campaña . . . . .	41
Informes de integración . . . . .	41

## Capítulo 4. Gestión de ofertas y plantillas de oferta en un sistema integrado. . . . . 43

Características del flujo de trabajo de oferta . . . . .	43
Habilitación de la integración de ofertas en Marketing Operations . . . . .	44
Importación de ofertas de Campaña . . . . .	44
Creación de ofertas en un sistema integrado . . . . .	46
Gestión de plantillas de oferta y atributos cuando la integración de ofertas está habilitada . . . . .	47
Gestión de ofertas cuando la integración de ofertas está integrada . . . . .	48
Asignación de ofertas y listas de ofertas a celdas cuando la integración de ofertas está habilitada . . . . .	49

**Contacto con el soporte técnico de  
IBM Unica . . . . . 51**

**Avisos . . . . . 53**  
Marcas registradas . . . . . 55

---

## Capítulo 1. Introducción a la integración

IBM® Unica Marketing Operations y Campaña se pueden integrar de forma que las características de ambos productos se acoplan más estrechamente.

Después de la integración, puede gestionar campañas, proyectos, ofertas y las hojas de cálculo de celda objetivo en Marketing Operations, para su uso en Campaña.

---

### Por qué integrar IBM Unica Marketing Operations y IBM Unica Campaña?

Cuando integre Marketing Operations y Campaña, puede sacar partido de todas las características de gestión de proyectos de Marketing Operations para crear la campaña y, a continuación, ejecutar la campaña en Campaña. La integración elimina la necesidad de especificar la información de celda en ambos productos.

Además, cuando realice la integración, puede utilizar las características sólidas de cuadrícula en Marketing Operations para crear y gestionar la hoja de cálculo de celda objetivo.

### Acerca de la integración con IBM Unica Marketing Operations

Campaña se puede integrar con Marketing Operations para utilizar sus características de gestión de recursos de marketing para crear, planificar y aprobar campañas.

Cuando Campaña está integrado con Marketing Operations, muchas de las tareas realizadas previamente en un entorno Campaña autónomo se realizan en Marketing Operations. Estas tareas incluyen:

- Trabajar con campañas:
  - Crear campañas
  - Ver, mover y suprimir campañas
  - Trabajar con los detalles del resumen de campaña
- Trabajar con hojas de cálculo de celda objetivo
- Asignar ofertas a celdas
- Especificar celdas de control
- Crear y llenar atributos de campaña personalizados
- Crear y llenar atributos de celda personalizados

Las siguientes tareas se realizan en Campaña en ambos entornos, el autónomo y el integrado:

- Crear diagramas de flujo
- Ejecutar diagramas de flujo
- Análisis detallado de campañas/ofertas/celdas
- Crear informes sobre el rendimiento de campaña (en función del paquete de informes instalado)

Si también está integrada una integración de ofertas, puede realizar las siguientes tareas en Marketing Operations:

- Diseñar ofertas
  - Definir atributos de oferta
  - Crear plantillas de oferta
- Crear, aprobar, publicar, editar y retirar ofertas
- Organizar ofertas utilizando listas de ofertas y carpetas de ofertas

Si desea más información sobre cómo habilitar la integración de ofertas, consulte el capítulo sobre "Gestión de ofertas y plantillas de oferta en un sistema integrado". Si desea más información sobre cómo administrar y utilizar ofertas, consulte las guías de Campaña para administradores y usuarios.

---

## Visión general de la transferencia de datos entre IBM Unica Marketing Operations y IBM Unica Campaña

Existen tres áreas principales de transferencia de datos: datos de campaña, datos de celda (en el TCS) y los datos de oferta. La transferencia de datos entre los productos es principalmente de un dirección, de Marketing Operations a Campaña.

Cuando la integración de Marketing Operations-Campaña está habilitada, el nombre y el código del proyecto de campaña (en Marketing Operations) son los mismos que el nombre y el código de la campaña (en Campaña). El proyecto de campaña en Marketing Operations se enlaza automáticamente con la campaña correspondiente en Campaña. Los usuarios pueden moverse de un proyecto a la campaña y volver atrás pulsando un solo botón.

La integración elimina la necesidad de tener entradas de datos duplicadas. Marketing Operations proporciona una sola vista de todos los datos y una sola ubicación para especificar y editar los datos. Puede ver y editar los datos compartidos sólo en Marketing Operations. Los usuarios de Marketing Operations controlan cuándo se publican los datos necesarios para la ejecución de la campaña (pasan a Campaña).

La transferencia de datos en curso debe iniciarse desde Marketing Operations a través de la publicación. Campaña puede responder a las solicitudes de datos (por ejemplo, la recuperación de información de estado de celda o las métricas de campaña) y puede recibir datos de Marketing Operations (por ejemplo, los datos de campaña o TCS), pero no puede enviar datos a Marketing Operations si los datos no se han solicitado.

A continuación aparece una descripción de las tres áreas principales de la transferencia de datos.

### Transferencia de datos de campaña

En Marketing Operations, puede definir cualquier número de atributos de campaña personalizados y colocarlos en una plantilla de proyecto de campaña, junto con los atributos de campaña estándar. Puede especificar los datos para estos atributos en Marketing Operations y publicar manualmente los datos en Campaña, donde estos atributos de campaña están disponibles como campos generados dentro del diagrama de flujo y para la creación de informes y el análisis. El usuario de Marketing Operations controla cuándo se crea una campaña en Campaña y cuándo se publican los datos de atributo de campaña en Campaña. Campaña siempre utiliza el último conjunto de atributos de campaña publicados.

## Transferencia de datos de celda

La segunda área principal de la transferencia de datos en curso es la hoja de cálculo de celda objetivo. El TCS gestiona la información de nivel de celda para las celdas objetivo y de control, que incluye los nombres de celda, códigos de celda, ofertas asignadas, enlaces de celda de control y los atributos de celda personalizados. La transferencia de definiciones de celda de Marketing Operations a Campaña y la transferencia del estado de celda de vuelta a Marketing Operations pueden ser iterativas. A menudo, las empresas suelen requerir varios ciclos antes de que finalicen las definiciones de celda y los recuentos, las filas del TCS se aprueban de forma individual y la campaña está preparada para ejecutarse.

## Transferencia de datos de oferta

Para los sistemas que habilitan la integración de ofertas, la tercera área principal de la transferencia de datos en curso son los datos de oferta. Las ofertas se crean en Marketing Operations. Cuando se crea una oferta nueva en Marketing Operations, el estado de la oferta es Borrador. Cambiar el estado de una oferta a Publicado pasa la instancia de la oferta a Campaña. La primera publicación crea la oferta en Campaña; la publicación posterior actualiza la instancia de oferta en Campaña.

De forma similar, cambiar el estado de una plantilla de oferta a Publicado pasa tanto la plantilla de oferta, como los atributos de oferta que ha definido en Marketing Operations a Campaña.

Cuando se habilita de forma inicial la integración de ofertas, puede importar los datos y metadatos de oferta preexistentes a Marketing Operations desde Campaña. Consulte "Importación de ofertas de Campaña" en la página 44.

---

## Diferencias entre IBM Unica Campaña integrado y autónomo

Cuando Campaña está integrado con Marketing Operations, la instalación de Campaña difiere de una instalación autónoma en las siguientes formas:

- La única forma para crear o acceder a campañas (que no sean las campañas creadas antes de habilitar la integración) es a través del proyecto correspondiente de Marketing Operations. La página Todas las campañas en Campaña sólo muestra las campañas creadas antes de que se habilitara la integración.
- La hoja de cálculo de celda objetivo y los atributos de celda personalizados se crean, visualizan y gestionan solamente en Marketing Operations. Los atributos de celda personalizados se definen en una plantilla de proyecto de campaña. Como resultado, cada tipo de campaña puede tener distintos atributos de celda personalizados o tener atributos personalizados en un orden diferente. (En un Campaña autónomo, todas las campañas tienen los mismos atributos de celda en el mismo orden.)
- El TCS puede ser descendente o ascendente. Las celdas de abajo-arriba están permitidas para la integración de Campaña Marketing Operations si `MO_UC_BottomupTargetCells` está establecido en sí (**Unica > Campaña > particiones > partición[n] > servidor > interno**).
- Los diagramas de flujo se pueden ejecutar en el modo de producción aunque no estén enlazados a las celdas descendentes en el TCS.
- La ficha Resumen de campaña no existe en Campaña. La información de resumen de campaña aparece en el apartado Resumen de campaña de la ficha Resumen en el proyecto de campaña en Marketing Operations. La información de oferta y segmento aparecen en una nueva ficha Segmentos/Ofertas en

Campaña. Puesto que puede gestionar las plantillas de proyecto de campaña en Marketing Operations, cada plantilla de campaña puede tener un conjunto diferente de atributos personalizados de campaña organizados en una o más fichas dentro del proyecto. También puede aprovecharse de las características de atributo más sólidas en Marketing Operations para el diseño, los atributos opcionales versus los obligatorios, las listas desplegadas condicionales, los valores de datos dinámicos de las tablas de base de datos, etc. (En un Campaña autónomo, todas las campañas tienen los mismos atributos de campaña personalizados en el mismo orden.)

- Si la integración de ofertas se habilita estableciendo IBM Unica Marketing Operations - Integración de Offer en Yes (Sí) (**Unica > Campaign > particiones > partición[n] > servidor > interno**), no pueden crearse ni trabajar con plantillas de oferta ni con ofertas en Campaña. En lugar de ello, puede utilizar Marketing Operations para crear plantillas de oferta y para crear, modificar, aprobar, publicar o retirar ofertas. Las plantillas de oferta y las ofertas aprobadas pueden publicarse a continuación en Campaña para su uso.

**Nota:** La integración de ofertas es una opción independiente de la integración de campaña. Cuando la integración de campaña está integrada, la integración de ofertas también puede estar habilitada. Si desea más información, consulte “Habilitación de la integración de ofertas en Marketing Operations” en la página 44.

---

## Diferencias entre IBM Unica Marketing Operations integrado y autónomo

Si está habilitada la integración de campañas, la gestión de proyectos de campaña se realiza en Marketing Operations y está estrechamente unido a Campaña. Si la integración de ofertas también está habilitada, la gestión del ciclo de vida de la oferta se realiza en Marketing Operations y las ofertas se publican en Campaña para su uso.

### Gestión de proyectos de campañas

Si la integración de campañas está habilitada, los usuarios pueden crear proyectos utilizando las plantillas de proyecto de campaña.

En una instalación autónoma, las plantillas de proyecto de campaña no están disponibles para los usuarios para crear nuevos proyectos. En una instalación autónoma, puede crear plantillas de proyecto para administrar campañas de marketing, pero no hay ningún enlace a una campaña correspondiente, ni ninguna hoja de cálculo de celda objetivo, ninguna integración con ofertas y ninguna métrica que pase a los respondedores y los contactos de campaña.

Con una instalación integrada, los proyectos de campaña tienen iconos y enlaces que inician las transferencias de datos con Campaña o le permiten ir fácilmente a y desde la campaña correspondiente en Campaña.

### Gestión del ciclo de vida de la oferta

Si la integración de campañas está habilitada, también puede habilitar la integración de ofertas. Si la integración de ofertas está habilitada (**Valores > Configuración > Unica > Platform**), la gestión del ciclo de vida de la oferta se realiza de forma exclusiva en Marketing Operations. Puede utilizar Marketing Operations para crear plantillas de oferta y para crear, modificar, aprobar, publicar



o retirar ofertas. Las ofertas aprobadas se pueden publicar en Campaña para su uso.

---

## Problemas de licencia y permiso para la integración de IBM Unica Marketing Operations y IBM Unica Campaña

Cuando Marketing Operations y Campaña están integrados, todas las personas implicadas en el diseño, la creación y la ejecución de la campaña necesitan una licencia de Marketing Operations. Todos los miembros de equipo que trabajan de forma exclusiva en Campaña (como, por ejemplo, el desarrollador del diagrama de flujo) necesitan una licencia de Marketing Operations para que puede recibir notificaciones de diagrama de flujo y acceder a campañas. (En un entorno integrado, la única manera de acceder a una campaña es a través de Marketing Operations.)

Algunas acciones en un proyecto de campaña de Marketing Operations requieren un permiso de Campaña. Puede crear un rol en Campaña que otorgue estos permisos y asigne el rol a los usuarios que trabajan en Marketing Operations. La siguiente tabla lista las acciones y los permisos necesarios.

Acción	Permiso de Campaña necesario
Crear campaña enlazada	Crear campaña
Actualizar campaña enlazada	Editar campaña
Publicar TCS	Gestionar celdas objetivo de campaña
Obtener estado de ejecución de celda	Gestionar celdas objetivo de campaña
Buscar y asignar ofertas en TCS	Ver resumen de ofertas
Importar métricas	Analizar campaña

---

## Cómo inhabilitar o volver a habilitar la integración

Aunque es posible inhabilitar la integración después de habilitarla, es mejor evitar esta acción si es posible.

### Inhabilitación de la integración de Marketing Operations-Campaña

Si inhabilita la integración de Marketing Operations y Campaña, Campaña vuelve a su comportamiento y aspecto autónomo. Sin embargo, existen varios aspectos importantes a tener en cuenta:

- Para acceder a los diagramas de flujo asociados a las campañas integradas después de inhabilitar la integración, debe publicar todas las campañas en Marketing Operations *antes de desactivar la integración*. A continuación, las campañas estarán disponibles en la carpeta de nivel superior en Campaña.
- Si inhabilita la integración, no habrá enlaces de navegación entre los proyectos de campaña y las campañas. Los usuarios pueden seguir accediendo a sus proyectos de campaña, pero los iconos para crear y actualizar las campañas se inhabilitarán y los botones para publicar los datos del TCS y obtener el estado de celda no estarán disponibles. Las plantillas de proyecto de campaña no se incluirán en la lista de plantillas que ven los usuarios al crear un proyecto.

- Si desea volver a habilitar la integración, póngase en contacto con el soporte técnico de IBM Unica para discutir las implicaciones. Los cambios realizados en la campaña mientras la integración ha estado inhabilitada se sobrescribirán la primera vez que actualice la campaña o que publique el TCS desde dentro de Marketing Operations después de volver a habilitar la integración.

### **Inhabilitación de la integración de ofertas**

Intente evitar inhabilitar la integración de la oferta, ya que esta acción puede provocar datos incoherentes. Por ejemplo, se crea una oferta en Marketing Operations y se publica en Campaña. Después de desactivar la integración de oferta, la oferta se modifica en Campaña. Si vuelva a activarse la integración de oferta, el cambio efectuado en Campaña no se sincroniza con Marketing Operations. Marketing Operations no tendrá la información de oferta actualizada, aunque los datos de la oferta vuelvan a importarse desde Campaña. La transferencia de datos entre los productos es principalmente de un dirección, de Marketing Operations a Campaña.

#### **Conceptos relacionados:**

“Valores de configuración para el despliegue integrado” en la página 7

---

## Capítulo 2. Integración de Marketing Operations y Campaña

El flujo de trabajo para integrar IBM Unica Marketing Operations y Campaña consta de los pasos siguientes.

Debe completar estos pasos antes de que los usuarios puedan crear proyectos de campaña o solicitudes de proyecto de campaña.

1. Instale tanto Marketing Operations, como Campaña. Si desea más detalles, consulte las publicaciones *IBM Unica Marketing Operations Guía de instalación* y *IBM Unica Campaña Guía de instalación*.
2. Ajuste los valores de configuración para soportar un despliegue integrado. Consulte “Valores de configuración para el despliegue integrado”.
3. Diseñe los atributos, formularios y las plantillas de proyecto de campaña que necesite.

Si la integración de ofertas está habilitada en el sistema, diseñe también las plantillas de oferta utilizando los atributos de oferta. Consulte Capítulo 4, “Gestión de ofertas y plantillas de oferta en un sistema integrado”, en la página 43.

4. Cree los atributos compartidos.
5. Cree los formularios y atributos locales, incluido el formulario que contiene la hoja de cálculo de celda objetivo.
6. Cree un archivo de correlación de métricas que asocie los recuentos de contactos y respuestas de Campaña con las métricas de Marketing Operations.
7. Cree el proyecto de campaña y las plantillas de oferta.

---

### Valores de configuración para el despliegue integrado

Cuando Marketing Operations y Campaña están integrado, puede utilizar Marketing Operations para planificar, crear y aprobar campañas.

Para los sistemas que permiten la integración de ofertas, las características para la gestión del ciclo de vida de oferta se añaden a Marketing Operations. Consulte “Habilitación de la integración de ofertas en Marketing Operations” en la página 44.

### Integración de Marketing Operations y Campaña

Para integrar Marketing Operations y Campaña, establezca las siguientes propiedades.

1. En la página **Valores > Configuración**, en **Unica** pulse **Platform**.
2. Pulse **Editar valores** y establezca **Integración IBM Unica Marketing Operations - Campaña** en **True**. Esta definición permite la integración de forma que puede utilizar Marketing Operations para crear, planificar y aprobar campañas.
3. Si la instalación de Campaña tiene varias particiones, puede establecer las siguientes propiedades para cada partición donde desee habilitar la integración.

Expanda **Unica > Particiones de Campaña > > partición[n] > Servidor** y, a continuación, pulse **interno**.

4. Pulse **Editar valores** y establezca **MO\_UC\_integration** en Yes (Sí). Este valor permite la integración de Marketing Operations-Campaña para esta partición.

**Nota:** Para poder establecer cualquiera de las siguientes opciones en Yes, en primer lugar, debe establecer **MO\_UC\_integration** en Yes. Las siguientes opciones se aplican sólo cuando **MO\_UC\_integration** está habilitado.

5. De forma opcional, establezca **MO\_UC\_BottomUpTargetCells** en Yes.  
Cuando **MO\_UC\_integration** está habilitado, las celdas creadas desde Marketing Operations siempre son arriba-abajo. Para permitir las celdas abajo-arriba para las hojas de cálculo de celda objetivo en esta partición, establezca la propiedad en Yes. Si está establecido en Yes, las celdas objetivo arriba-abajo y abajo-arriba son visibles y está disponible un botón **Obtener celdas de abajo a arriba** en la hoja de cálculo de celda objetivo de Marketing Operations. Así se proporciona la capacidad de obtener las celdas abajo-arriba que se crearon en Campaña en Marketing Operations. Las celdas abajo-arriba son de sólo lectura en Marketing Operations y no se pueden volver a publicar en Campaña desde Marketing Operations.
6. De forma opcional, establezca **Legacy\_campaigns** en Yes. Este valor permite el acceso a campañas creadas antes de habilitar la integración, incluidas las campañas creadas en Affinium Campaign 7.x y enlazadas con proyectos de Affinium Plan 7.x.
7. Repita los pasos de 4 a 6 para las particiones adicionales, según sea necesario.
8. Expanda **Unica > Marketing Operations > umoConfiguration** y, a continuación, pulse **campaignIntegration**.
9. Establezca **defaultCampaignPartition**. Cuando Marketing Operations y Campaña están integrados, este parámetro especifica la partición predeterminada de Campaña para utilizar cuando la plantilla del proyecto no define el valor **campaign-partition-id**. El valor predeterminado es **partition1**.
10. Establezca el valor **webServiceTimeoutInMilliseconds** para las llamadas a la API de integración de servicios web. Este parámetro se utiliza como valor de tiempo de espera para las llamadas a la API de servicios web.

De forma opcional, siga con los pasos para “Habilitación de la integración de ofertas en Marketing Operations” en la página 44.

**Conceptos relacionados:**

“Cómo inhabilitar o volver a habilitar la integración” en la página 5

---

## Diseño de plantillas de proyecto de campaña, formularios y atributos

Antes de empezar a crear objetos en Marketing Operations, planifique y diseñe las plantillas de proyecto de campaña y los formularios y atributos que necesiten.

El resultado del proceso de diseño es una lista de atributos y formularios para crear y detalles sobre los mismos como, por ejemplo:

- si un atributo determinado es adecuado para ser utilizado en varios formularios (compartidos) o en un solo formulario (local)
- si los usuarios realizan la selección entre datos proporcionados por una tabla, una lista de elementos que defina o especifica texto directamente para un atributo
- qué restricciones son necesarias en el campo de interfaz de usuario y, como resultado, si se debe parametrizar un atributo de oferta (se puede editar) cuando se añade a un formulario determinado, o si se establece en estático o estático oculto

Los atributos de campaña y los atributos de celda deben ser atributos compartidos; los atributos de formulario y de cuadrícula pueden ser compartidos o locales.

## Diseño de plantillas de proyecto de campaña

Puede crear tantas plantillas de proyecto de campaña como desee. Por ejemplo, es posible que desee crear una plantilla de proyecto de campaña individual para cada tipo de campaña que ejecute.

En general, debe crear una plantilla separada para cada combinación exclusiva de formularios que necesite. Por ejemplo, si tiene que recopilar distinta información para definir las celdas objetivo para algunas campañas, tendrá que crear diferentes versiones de la Hoja de cálculo de celda objetivo y asociarlas a distintas plantillas. De forma similar, si algunos atributos de campaña personalizados son relevantes sólo para determinados tipos de campaña, puede crear diferentes plantillas de proyectos de campaña para que haya disponibles diferentes atributos de campaña personalizados y controlar su orden de visualización y organización en las fichas.

## Diseño de la hoja de cálculo de celda objetivo y otros formularios

De forma predeterminada, los proyectos tienen las siguientes fichas: Resumen, Personas, Flujo de trabajo, Seguimiento, Archivos adjuntos y Análisis. Si el módulo de gestión financiera está instalado, los proyectos también tienen una ficha Presupuesto.

En un proyecto de campaña, la ficha Resumen incluye un conjunto de campos para ver información básica de campaña. No puede eliminar o reordenar estos atributos de campaña básicos.

Si desea que los usuarios puedan especificar información adicional sobre el proyecto, debe crear formularios y añadir los formularios a la plantilla de proyecto. Cada formulario se visualiza en la ficha Resumen o en una ficha adicional de los proyectos creados mediante dicha plantilla.

Todas las plantillas de proyecto de campaña deben tener un formulario TCS. Otros formularios son opcionales.

### Sección Resumen de campaña

Todos los proyectos de campaña contienen una sección Resumen de campaña en la ficha Resumen. Esta sección contiene los siguientes atributos de campaña predeterminados:

Atributo	Descripción del campo
Descripción de la campaña	Campo de texto
Fecha de inicio de campaña	Campo de fecha
Fecha de finalización de campaña	Campo de fecha
Objetivo de campaña	Campo de texto
Iniciativa de campaña	Campo de texto
Política de seguridad de campaña	Lista desplegable con todas las políticas de seguridad definidas para Campaña

Los atributos de campaña predeterminados no se visualizan en la lista de atributos de campaña en la página Atributos compartidos en Configuración administrativa y no se pueden editar.

### **Acerca de las hojas de cálculo de celda objetivo**

La hoja de cálculo de celda objetivo (TCS) es una cuadrícula editable que especifica el tipo de información que deben especificar los usuarios para definir las celdas objetivo y de control para una campaña. Las hojas de cálculo de celda objetivo se utilizan cuando la integración de IBM Unica Marketing Operations-Campaña está habilitada. Cada columna en el TCS define un elemento concreto de información. Cada columna corresponde a un atributo.

Un TCS contiene los atributos predeterminados que se pasan automáticamente a Campaña. Además de estos atributos predeterminados, puede crear y añadir un número ilimitado de atributos personalizados.

### **Atributos de celda y atributos de cuadrícula**

Un TCS puede contener atributos que se pasan a IBM Unica Campaña (atributos de celda) y los atributos que sólo se visualizan en IBM Unica Marketing Operations (atributos de celda).

Utilice los atributos de celda para la información que necesita para pasar a Campaña. Por ejemplo, los valores de atributo que desea incluir en una lista de salida, un historial de contactos o un informe se deben crear como atributos de celda.

Utilice los atributos de cuadrícula para las descripciones, los cálculos y datos que no son necesarios en Campaña.

### **Hojas de cálculo de celda objetivo y formularios**

Puede crear un TCS en un formulario. (El formulario puede contener otros atributos además del TCS.) Cuando coloca un componente de cuadrícula de TCS en un formulario, contiene los atributos de celda predeterminados. No puede suprimir los atributos predeterminados.

### **Transferencia de datos de atributo de celda**

La información de los atributos predeterminados se pasa automáticamente a Campaña cuando un usuario enlaza una celda de diagrama de flujo con la fila del TCS. Los atributos de celda personalizados están disponibles automáticamente en Campaña como campos generados de IBM Unica Campaña en los procesos de contacto. Para ver detalles sobre los campos generados, consulte la publicación *IBM Unica Campaña Guía de usuario*.

### **Hojas de cálculo de celda objetivo y plantillas**

Una plantilla de proyecto de campaña sólo puede contener un TCS.

### **Atributos de celda predeterminados**

Los atributos de celda predeterminados aparecen en todas las hojas de cálculo de celda objetivo. No aparecen en la lista de atributos de celda en la página Atributos compartidos en Configuración administrativa.

Tabla 1. Atributos de celda predeterminados

Nombre	Valor necesario para publicar el TCS	Descripción
Nombre de celda	Sí	Campo de texto
Código de celda	No	Campo de texto
Descripción	No	Campo de texto
Es celda de control	Sí	Lista desplegable con Sí o No
Celda de control	No	Lista desplegable de celdas de control
Ofertas asignadas	No	Un control de selección que puede utilizar para seleccionar una o más ofertas o listas de ofertas.
Está aprobado	No	Lista desplegable con Sí y No. Esta columna aparece sólo si <b>Se requiere aprobación</b> está seleccionado en la plantilla de proyecto de campaña correspondiente.
Diagrama de flujo	No	Campo de sólo lectura que muestra el nombre del diagrama de flujo en el cual se utiliza la celda
Última ejecución	No	Campo de sólo lectura que muestra la fecha y la hora en que se ejecutó por última vez el diagrama de flujo que contiene esta celda
Recuento real	No	Campo de sólo lectura que muestra el recuento de la última ejecución para esta celda (recuento de los ID de audiencia exclusivos de la celda)
Tipo de ejecución	No	Campo de sólo lectura que muestra el tipo de ejecución para la última ejecución para el diagrama de flujo que contiene esta celda (producción o prueba; diagrama de flujo, rama o cuadro de proceso)

Sólo puede editar las siguientes propiedades para un atributo de celda predeterminado:

- Nombre de visualización
- Descripción
- Texto de ayuda
- Clasificable
- Tipo de ordenación
- Alineación

## Diseño de plantillas de oferta

Si está habilitada la integración de oferta opcional, también puede crear plantillas de oferta en Marketing Operations para guiar a los usuarios en la creación de ofertas. Para trabajar con las plantillas de oferta, diseñe primero las plantillas y, a continuación, cree los atributos de oferta personalizados y los formularios utilizados para crearlos.

Cuando esté preparado para crear una plantilla de oferta, seleccione **Configuración > Configuración de Marketing Operations > Configuración de plantilla > Plantillas** y utilice las opciones de la sección Plantillas de oferta.



Si desea más información sobre cómo administrar y utilizar ofertas, consulte las guías de Campaña para administradores y usuarios.

Cuando habilite la integración de ofertas, puede importar los atributos y las plantillas de oferta preexistentes, junto con ofertas, listas de ofertas y carpetas de ofertas de Campaña.

## Diseño de atributos

Cada elemento de información que los usuarios pueden especificar para un proyecto tiene un atributo correspondiente en un ficha de la plantilla.

Las plantillas de proyecto de campaña pueden incluir las siguientes categorías de atributo:

- Utilice los atributos de formulario para la información utilizada sólo en Marketing Operations, que aparecen en un formulario fuera de la cuadrícula.
- Utilice los atributos de cuadrícula para la información utilizada sólo en Marketing Operations, que aparecen en un formulario dentro de una cuadrícula (incluidas las cuadrículas del TCS).
- Utilice los atributos de campaña para la información compartida con Campaña, que aparecen en un formulario fuera de una cuadrícula.
- Utilice los atributos de celda para la información compartida con Campaña que aparecen en un formulario dentro de la cuadrícula del TCS.
- Para los sistemas que también integran ofertas, utilice atributos de oferta para recopilar información de oferta para compartir con Campaña. Los atributos de oferta se sincronizan con Campaña cuando una oferta que los utiliza se publica en Campaña.

Para ver o definir atributos compartidos, elija **Configuración > Configuración de Marketing Operations > Configuración de plantillas > Atributos compartidos**. Puede crear todos los atributos de campaña, celda y oferta como atributos compartidos. Puede crear los atributos de cuadrícula y formulario como locales, si son relevantes sólo para un único formulario, o compartidos si tiene previsto utilizarlos en varios formularios.

**Nota:** Los atributos estándar predeterminados no se pueden editar y no aparecen listados en la página Atributos compartidos. Por ejemplo, los atributos de celda predeterminados aparecen en todas las hojas de cálculo de celda objetivo, pero no aparecen listados en la página Atributos compartidos.

Para incluir información en los informes de rendimiento de campaña, celda u oferta, dicha información se debe recopilar mediante un atributo correspondiente. La información se pasa a Campaña (es decir, mediante un atributo de campaña, celda u oferta).

### Atributos de campaña

Cuando IBM Unica Marketing Operations y Campaña están integrados, puede crear atributos de campaña personalizados en Marketing Operations. Todos los atributos de campaña están compartidos y puede utilizar Marketing Operations para añadirlos a los formularios que conforman las plantillas de proyecto de campaña.

Cuando los usuarios crean la campaña enlazada para un proyecto de campaña a partir de una plantilla que incluye atributos de campaña personalizados, los atributos correspondientes se crean en Campaña. Si los usuarios cambian los datos,



entran en un campo creado por un atributo de campaña después de haber creado la campaña enlazada, deben actualizar la campaña para poder enviar la nueva información a Campaña. Debe utilizar las descripciones de atributo de campaña y las descripciones de formulario para informar a los usuarios sobre qué campos los necesitan para actualizar la campaña.

Para trabajar con atributos, seleccione **Configuración > Configuración de Marketing Operations > Configuración de plantillas > Atributos compartidos**.

### **Atributos de celda**

Los atributos de celda son los atributos de IBM Unica Marketing Operations que se correlacionan con IBM Unica Campaña para ser utilizados en las hojas de cálculo de celda objetivo. Marketing Operations incluye un conjunto de atributos de celda predeterminados que se incluyen en todos los TCS.

También puede crear atributos de celda personalizados en Marketing Operations. Cuando los usuarios crean la campaña enlazada para un proyecto de campaña a partir de una plantilla que incluye atributos de celda personalizados, los atributos de celda correspondientes se crean automáticamente en Campaña.

Para trabajar con atributos, seleccione **Configuración > Configuración de Marketing Operations > Configuración de plantillas > Atributos compartidos**.

### **Atributos de oferta**

Cuando la integración de ofertas está habilitada, se proporciona un conjunto de atributos de oferta estándar en Marketing Operations para que se correspondan a los atributos estándar en Campaña. También puede crear atributos de oferta personalizados en Marketing Operations. Todos los atributos de oferta son atributos compartidos.

Para trabajar con atributos, seleccione **Configuración > Configuración de Marketing Operations > Configuración de plantillas > Atributos compartidos**.

### **Atributos de oferta personalizados**

De forma predeterminada, todos los atributos de oferta personalizados que defina en Marketing Operations se parametrizan: los usuarios pueden definir valores para ellos. Sin embargo, cuando añada un atributo de oferta personalizado a un formulario específico, puede elegir un comportamiento alternativo. Las opciones de comportamiento especial para un atributo de oferta son:

- Estático, que significa que un valor que los usuarios pueden ver, pero no pueden cambiar, se establece una vez para el atributo.
- Estático oculto, que significa que un valor se establece una vez, pero el campo y el valor no se muestran a los usuarios. Los valores estáticos ocultos pueden incluirse en los informes.

Para definir el comportamiento de un atributo de oferta en un formulario, al importar atributos en el formulario, debe seleccionar el atributo y, a continuación, seleccionar Estático, Oculto o Atributos parametrizados.

Las opciones de este comportamiento especial se corresponden a las formas en que puede utilizar las ofertas en Campaña. Si desea más información sobre estas opciones, consulte la *Guía del administrador de IBM Unica Campaña*.

### **Atributos de oferta estándar:**

La tabla siguiente lista los atributos de oferta estándar que se entregan conestán disponibles en sistemas Marketing Operations que permiten la integración de ofertas.

*Tabla 2. Atributos de oferta estándar*

Nombre de visualización del atributo	Nombre interno del atributo*	Tipo de atributo
Prom. Ingresos de respuesta	AverageResponseRevenue	Moneda
Canal	Channel	Selección única
Tipo de canal	ChannelType	Selección única
Coste por oferta	CostPerOffer	Moneda
URL creativa	CreativeURL	Texto - Línea única
Fecha efectiva	EffectiveDate	Selección de fecha
Fecha de caducidad	ExpirationDate	Selección de fecha
Duración de caducidad	ExpirationDuration	Flotante
Coste de cumplimiento	FulfillmentCost	Moneda
ID de punto de interacción	UACInteractionPointID	Flotante
Punto de interacción	UACInteractionPointName	Texto - Línea única
Coste fijo de oferta	OfferFixedCost	Moneda

\* En sistemas Marketing Operations que permiten la integración de ofertas, los nombres internos de atributo se almacenan todos en minúsculas.

#### **Acerca del atributo de oferta URL creativo:**

En sistemas que integran Marketing Operations y Campaña, el atributo de oferta URL creativo suministrado por el sistema tiene las características siguientes:

- Al habilitar la integración de ofertas, Marketing Operations comprueba si existen atributos con el nombre interno creativeurl. Si se encuentra un atributo creativeurl, la integración de oferta falla para que no se sobrescriban los valores del atributo existente. Para poder continuar con la integración de la oferta, debe cambiar el nombre interno del atributo existente.
- Al trabajar con definiciones de formulario en Marketing Operations, no puede importar el atributo URL creativo ni añadirlo a formularios.
- Si importa de Campaña un formulario que incluye el atributo URL creativo, éste pasa a ser de sólo lectura en Marketing Operations. Los valores de atributo no pueden editarse en Marketing Operations.
- El atributo URL creativo no puede utilizarse en listas de ofertas inteligentes. Si crea una consulta que utiliza el atributo URL creativo, no se devolverán resultados.

#### **Tipos de atributo para los atributos de campaña, celda y oferta**

Sólo los tipos de atributo que existen en ambos, IBM Unica Marketing Operations y IBM Unica Campaña, están disponibles para los atributos de campaña y celda. Para los sistemas que también integran ofertas, la misma limitación se aplica a los atributos de oferta.

Tabla 3. Tipos de atributo para los atributos de campaña, celda y oferta en Marketing Operations

Tipo de atributo	Atributos de campaña	Atributos de celda	Atributos de oferta
Texto - Una sola línea	X	X	X
Texto - Varias líneas	X	X	X
Selección única	X		X
Selección única - Base de datos	X		X
Varias selecciones - Base de datos			
Sí o No	X	X	
Selección de fecha	X	X	X
Entero	X	X	
Decimal	X	X	X
Moneda	X	X	X
Selección de usuario			
Origen de datos externo			
Calculado	X	X	X
Campo de URL			
Referencia de objeto de selección única			
Referencia de objeto de selección múltiple			
Imagen			

**Nota:** Para los atributos que tienen el tipo de atributo Selección única - Base de datos, IBM Unica Marketing Operations pasa el valor de búsqueda (no el valor de visualización) de la selección a IBM Unica Campaña. Determine el valor de búsqueda y el valor de visualización cuando cree la tabla de búsqueda.

No hay ningún tipo de atributo en Marketing Operations que corresponde a la "Lista desplegable modificable" disponible para los atributos personalizados en el IBM Unica Campaña autónomo.

## Crear un atributo compartido

1. Seleccione **Configuración > Configuración de Marketing Operations**.
2. Pulse **Configuración de plantillas**.
3. Pulse **Atributos compartidos**.  
La pantalla contiene una sección para cada categoría de atributos compartidos.
4. Pulse el enlace **Crear atributo** para la categoría del atributo que desea crear.  
Se visualiza la ventana Crear un nuevo atributo compartido.
5. Defina el atributo.
6. Pulse **Guardar y salir** para crear el atributo y volver a la pantalla Atributos compartidos o pulse **Guardar y crear** para crear el atributo y visualizar la pantalla de atributo para un nuevo atributo.  
Puede crear otro atributo de la misma categoría o de una categoría diferente.
7. En la pantalla Atributos compartidos, pulse **Habilitar** en la fila para cada nuevo atributo para ponerlo a disposición para su uso en un formulario.

---

## Crear un TCS

Antes de crear un TCS, debe crear los atributos de celda personalizados que desea incluir. Los atributos de celda se correlacionan con IBM Unica Campaña y sólo se pueden crear como atributos compartidos.

1. Seleccione **Configuración** > Configuración de **Marketing Operations**.
2. En Otras opciones, pulse **Configuración de plantillas**.
3. En Componentes de plantilla, pulse **Formularios**.
4. En la pantalla Definiciones de formularios, pulse **Crear nuevo formulario**.
5. Rellene la ficha Propiedades de formulario y pulse **Guardar cambios**. Aparece la ficha Añadir un elemento.
6. Pulse **Crear nueva cuadrícula**.
7. En el campo **Tipo de atributo**, seleccione **Cuadrícula editable** en la lista desplegable.
8. Seleccione la casilla de verificación **Es TCS**.
9. Complete las opciones restantes y pulse **Guardar y salir**.

EL componente de cuadrícula para el TCS aparece en la lista Atributos de formulario en el recuadro de lista Atributos personalizados.

10. Seleccione el componente de cuadrícula para el TCS y arrástrelo hasta la cabecera del grupo del formulario.

Los atributos de celda predeterminados se muestran en la cuadrícula.

11. Añada los atributos que desee en el TCS. Puede hacerlo de cualquiera de las formas siguientes.

- Importe los atributos de celda personalizados y añádalos al TCS para crear columnas adicionales que se pasan a IBM Unica Campaña.
- Cree o importe los atributos de cuadrícula y añádalos al TCS para crear columnas adicionales que sólo se muestran en IBM Unica Marketing Operations.

12. Pulse **Guardar y salir** para guardar el TCS y volver a la página de lista de definiciones de formulario.

### Conceptos relacionados:

“Asignación de ofertas y listas de ofertas a celdas cuando la integración de ofertas está habilitada” en la página 49

“Finalización del TCS” en la página 33

---

## Correlación de recuentos de contactos y respuestas de IBM Unica Campaña con las métricas de Marketing Operations

Si desea que los usuarios puedan importar los recuentos de contactos y respuestas a Marketing Operations, debe correlacionar el recuento de contactos y los tipos de respuestas con las métricas de Marketing Operations.

**Nota:** Campaña pasa los datos a Marketing Operations sólo para un nivel de audiencia, el nivel de audiencia que está correlacionado con las tablas del sistema UA\_ContactHistory, UA\_ResponseHistory y UA\_DtlContactHist. El nivel de audiencia puede ser cualquier nivel de audiencia, con cualquier número de campos de clave de audiencia de cualquier tipo de datos o nombre. Si desea detalles sobre los niveles de audiencia, consulte la documentación de Campaña.

Los tipos de respuesta se almacenan en la tabla del sistema UA\_UsrResponseType en la base de datos Campaña. Para correlacionar una métrica con un tipo de respuesta, debe saber el nombre del tipo de respuesta.

Las correlaciones se almacenan en un archivo XML.

## Correlacionar los recuentos de contactos y respuestas de IBM Unica Campaña con las métricas de Marketing Operations

1. En Campaña, modifique la lista de tipos de respuesta en la tabla UA\_UsrResponseType si es necesario para incluir los tipos de respuesta que desea rastrear.
2. Edite el archivo de métricas de Marketing Operations que está siendo utilizado por el sistema para incluir las métricas que se corresponden a los tipos de respuesta y al recuento de contactos.
3. Cree un archivo de correlación que asocie las métricas de Marketing Operations con el recuento de contactos y los tipos de respuestas.
4. Añada el archivo de correlación a Marketing Operations.
5. Cree una plantilla de campaña y seleccione el archivo de correlación de la lista desplegable Correlación de datos de métrica.

Los datos de contactos y de respuestas se correlacionan con las métricas para todos los proyectos creados utilizando dicha plantilla.

## Acerca del archivo de correlaciones de datos de métricas

El archivo de correlaciones de datos de métricas debe utilizar los elementos de contenedor <metric-data-mapping> y </metric-data-mapping>.

La siguiente línea del archivo de correlaciones debe ser la siguiente:

```
<datasource type="webservice">  
  <service-url>CampaignServices</service-url>  
</datasource>
```

Las correlaciones reales deben estar incluidas en los elementos <metric-data-map> y </metric-data-map>.

### metric

Utilice el elemento <metric> para definir la métrica de una correlación. El elemento <metric> no tiene ningún valor pero debe contener el elemento hijo <data-map-column>. El elemento <metric> tiene los siguientes atributos:

Atributo	Descripción
id	El nombre interno de la métrica
dimension-id	El número de la columna en la cual se deberá colocar el valor de Campaña. Las columnas se numeran de izquierda a derecha. La primera columna es la columna 0.

### data-map-column

Utilice el elemento <data-map-column> para definir el origen de datos (ya sea un recuento de contactos o un tipo de respuesta) en una correlación. El elemento <data-map-column> debe estar incluido en el elemento <metric> que define la

métrica con la que se correlaciona el recuento de contactos o este tipo de respuesta. El elemento <data-map-column> no tiene ningún valor pero tiene los siguientes atributos:

Atributo	Descripción
id	El origen de datos que se va a correlacionar con la métrica. Para el recuento de contactos, utilice contactcount. Para un tipo de respuesta, utilice responsecount_<ResponseTypeName>.
type	Este valor siempre debe ser number.

## Añadir una correlación de datos

Utilice un editor de texto o de XML para crear o editar un archivo de correlación de datos. Después de tener un archivo de correlación de datos, lo puede añadir a Marketing Operations utilizando el siguiente procedimiento.

1. Seleccione **Configuración > Configuración de Marketing Operations**.
2. Pulse **Configuración de plantillas > Correlación de datos**.
3. Pulse **Añadir una correlación de datos**.  
Aparece el cuadro de diálogo Subir correlación de datos.
4. Especifique un nombre.  
Éste será el nombre de visualización para el archivo de correlación de datos.
5. Vaya hasta al archivo XML que define la correlación de datos.
6. Pulse **Continuar**.

### Página Definiciones de correlación de datos

La página **Definiciones de correlación de datos** le permite correlacionar datos entre los proyectos y las campañas Marketing Operations en los objetos Campaña. Utilice el enlace **Correlación de datos** desde la página **Configuración de plantillas** para configurar la correlación de datos.

La página Definiciones de correlación de datos contiene las siguientes columnas:

Columna	Descripción
Nombre	El nombre del archivo de correlación de datos.
Tipo	<b>Importación de métrica de campaña:</b> correlaciona las métricas de proyecto Marketing Operations con los recuentos de respuestas y los contactos de Campaña.  Si tiene archivos de correlación de versiones anteriores, es posible que vea otros valores en la columna Tipo.
Utilizado por	Una lista de plantillas que utilizan esta correlación de datos.

**Nota:** No puede crear un archivo de correlación dentro de Marketing Operations; utilice un editor XML o de texto para crear y editar los archivos de correlación necesarios.

## Editar una correlación de datos

Si desea actualizar un archivo de correlación de datos, en primer lugar, debe editar el archivo XML y, a continuación, volverlo a recargar en Marketing Operations.

1. Abra el archivo XML de correlación de datos en un editor de texto y realice los cambios.
2. Seleccione **Configuración > Configuración de Marketing Operations**.
3. Pulse **Configuración de plantillas > Correlación de datos**.
4. Pulse el nombre de archivo que está actualizando.  
Aparece el cuadro de diálogo Actualizar correlación de datos.
5. Seleccione **Archivo** y vaya hasta el archivo XML.
6. Pulse **Continuar**.  
Se le pedirá que sobrescriba el archivo existente.
7. Pulse:
  - **Guardar** para sobrescribir el archivo existente con la versión más nueva, o
  - **Cancelar** para dejar la versión anterior del archivo.

---

## Plantillas de proyecto de campaña

Si IBM Unica Marketing Operations está integrado con IBM Unica Campaña, las plantillas de proyecto de campaña guían a los usuarios en la creación de un proyecto de campaña.

Puede indicar que una plantilla es una plantilla de proyecto de campaña completando las opciones de la ficha Campaña para la plantilla. Concretamente, debe especificar una hoja de cálculo de celda objetivo. Si desea importar las métricas de respuesta y contacto de Campaña, debe especificar un archivo de correlación de métrica.

## Crear una plantilla de proyecto de campaña

Antes de poder crear una plantilla de proyecto de campaña, debe crear los atributos de campaña personalizados, el formulario TCS y el archivo de correlación de métricas que desea utilizar en esta plantilla.

1. Seleccione **Configuración > Configuración de Marketing Operations**.
2. En Otras opciones, pulse **Configuración de plantillas > Plantillas**.
3. En el apartado Plantillas de proyecto, pulse **Añadir plantilla**.
4. Complete la ficha Propiedades y pulse **Guardar cambios**.  
Aparecen las fichas adicionales.
5. Pulse la ficha **Campaña** y seleccione la casilla de verificación **Plantilla de proyecto de campaña**.
6. Complete los campos restantes en la ficha Campaña y pulse **Guardar cambios**.  
Si desea que sea necesaria la aprobación de TCS, seleccione la casilla de verificación **Se requiere aprobación**. Consulte "Acerca de la aprobación del TCS" en la página 39.
7. Complete las fichas restantes y guárdelas todas. Si desea más información sobre estas fichas y la creación de plantillas, consulte sobre cómo crear o editar una plantilla en la publicación *IBM Unica Marketing Operations Guía del administrador*.  
La plantilla aparece en la lista de las plantillas de proyecto en la página Plantillas.
8. Pulse **Habilitado** en la fila para hacer que la plantilla esté a disposición de los usuarios cuando crean proyectos.



## Ficha Campaña de plantilla de proyecto

Utilice esta pestaña para configurar la comunicación de Marketing Operations a IBM Unica Campaña si la integración está habilitada. Contiene los siguientes valores.

Tabla 4. Campos para las plantillas de proyecto de campaña

Campo	Descripción
Plantilla de proyecto de campaña	Seleccione esta casilla de verificación para marcar esta plantilla como una plantilla de proyecto de campaña y visualizar los otros campos de integración de campaña.
Formulario TCS	Seleccione el formulario que contiene la hoja de cálculo de celda objetivo para utilizar para los proyectos creados a partir de esta plantilla. La lista desplegable contiene todos los formularios publicados que contienen un TCS.
Correlación de datos de métrica	El archivo XML que contiene la correlación de datos para enviar métricas de una campaña IBM Unica Campaña a un proyecto IBM Unica Marketing Operations para la creación de informes.
Nombre de visualización del formulario TCS	El nombre para visualizar para el formulario seleccionado en la ficha TCS.
ID de partición	<p>Identifica la partición de la instancia de IBM Unica Campaña en la cual crear las campañas que corresponden a los proyectos de campaña creados utilizando esta plantilla.</p> <p>El valor predeterminado es <b>partition1</b>, que es correcto si Campaña está instalado en una sola partición. Si Campaña está instalado en varias particiones, puede especificar la partición para utilizar para crear campañas.</p> <p>IBM Unica Marketing Operations le permite especificar cualquier partición. Asegúrese de que especifica una partición a la cual tiene acceso y para la cual está habilitada la integración.</p> <p>Si desea más información sobre cómo configurar particiones de Campaña, consulte la publicación <i>IBM Unica Campaña Guía de instalación</i>.</p>
Mostrar la ficha TCS en la solicitud	Seleccione la casilla de verificación para mostrar el TCS cuando la plantilla se utiliza para solicitar un proyecto. Si la casilla de verificación no está seleccionada, el TCS sólo aparece en los proyectos de campaña y no en las solicitudes.
Aprobación necesaria	<p>Seleccione la casilla de verificación para requerir la aprobación para todas las celdas objetivo creadas en la plantilla. Si no está seleccionada, la cuadrícula de TCS no muestra la columna <b>aprobación</b> o <b>aprobar todo</b> y <b>rechazar todo</b>.</p> <p><b>Nota:</b> Como parte de la actualización a la versión 8.2, <b>Se requiere aprobación</b> no está seleccionado para todas las plantillas de campaña actualizadas.</p> <p>Si desea más información, consulte "Acerca de la aprobación del TCS" en la página 39.</p>

**Nota:** Una vez que haya creado un proyecto utilizando la plantilla, no puede cambiar una plantilla que no es de campaña a una plantilla de campaña o viceversa. La opción **Plantilla de proyecto de campaña** está inhabilitada.



Las siguientes opciones también están inhabilitadas una vez creado un proyecto utilizando la plantilla:

- **Formulario TCS**
- **Nombre de visualización de formulario TCS**
- **ID de partición**
- **Mostrar la ficha TCS en la solicitud**
- **Aprobación necesaria**

Sólo puede cambiar los valores de estas opciones si suprime primero todos los proyectos que se crearon utilizando esta plantilla.

---

## **Instalación de Marketing Operations y el paquete de informes de integración de Campaña**

Marketing Operations y el paquete de informes de integración de Campaña contienen varios informes IBM Cognos que consultan y visualizan información de ambas tablas, la del sistema Campaña y la del sistema Marketing Operations.

Este paquete de informes depende del paquete de informes de Campaña porque los segmentos de Campaign de los informes integrados se basan en los esquemas de creación de informes del paquete de informes de Campaña.

### **Requisitos previos de instalación para el paquete de informes de integración**

Antes de poder instalar Marketing Operations y el paquete de informes de integración de Campaña, se deben completar los siguientes pasos de configuración.

- La creación de informes debe estar configurada para el sistema Campaña. Consulte el capítulo "Instalación de la creación de informes" de cualquiera de las guías de instalación de Campaña.
- La creación de informes debe estar configurada para el sistema Marketing Operations. Consulte el capítulo "Instalación de la creación de informes de la publicación *Marketing Operations Guía de instalación*."
- La integración de las dos aplicaciones Unica debe estar totalmente configurada.

De forma adicional, para que los informes de muestra del paquete de informes de integración funcionen correctamente, las siguientes afirmaciones deben ser verdad.

- El sistema Campaña debe tener los atributos de campaña personalizados estándar cargados.
- El sistema Marketing Operations debe tener las plantillas de muestra cargadas, lo que es más importante, la plantilla del proyecto de campaña de muestra. Además, la plantilla de proyecto de campaña debe utilizar el archivo de métrica de proyecto de campaña de muestra correspondiente.
- El módulo de gestión financiera debe estar habilitado en el sistema Marketing Operations.


Cuando estos requisitos previos se cumplen, continúe con los procedimientos de este apartado.

## Paso 1: Ejecutar el instalador de Unica en el sistema IBM Cognos

1. En el sistema IBM Cognos que ejecuta el Cognos Content Manager, descargue Marketing Operations y el instalador del paquete de informes de integración de Campaña en el mismo directorio en el cual ha descargado previamente los otros instaladores del paquete de informes.
2. Ejecute el instalador de IBM Unica . (Iniciará el subinstalador para el paquete de informes.)
3. En la primera ventana **Productos**, asegúrese de que la opción del paquete de informes está seleccionada.
4. En la ventana **Marketing Platform Database Connection**, verifique que la información sobre cómo conectarse a las tablas del sistema Marketing Platform es correcta.
5. Cuando el instalador del paquete de informes entra en funcionamiento y muestra sus opciones de instalación, seleccione la opción **Paquete de IBM Cognos para IBM Unica [producto]**. Esta opción de instalación copia el archivo de informes y el modelo de creación de informes en la máquina Cognos. Importe este archivo manualmente más tarde.

## Paso 2: Importar la carpeta de informes en Cognos Connection

Los informes de la aplicación IBM Unica están el archivo comprimido (.zip) que ha copiado el instalador del paquete de informes en la máquina Cognos. Utilice las directrices de este procedimiento para importar el archivo de archivado para los informes en Cognos Connection.

1. Vaya hasta el directorio Unica\ReportsPackCampaignMarketingOperations\Cognos<número-versión>.
2. Copie el archivo .zip de archivado de informes (IBM Unica Reports for Marketing Operations and Campaign.zip) en el directorio donde se han guardado los archivos de despliegue Cognos. En un entorno IBM Cognos distribuido, esta ubicación está en el sistema que ejecuta el Content Manager. La ubicación predeterminada es el directorio de despliegue debajo de la instalación de IBM Cognos, y se especifica en la herramienta de configuración de Cognos instalada con Cognos Content Manager. Por ejemplo: cognos\deployment.
3. Localice el subdirectorio Unica\ReportsPackCampaignMarketingOperations\Cognos<número-versión>\CampaignMarketingOperationsModel.
4. Copie todo el subdirectorio en cualquier lugar del sistema que ejecuta el Cognos Framework Manager al que accede dicho Framework Manager.
5. Abra Cognos Connection.
6. Desde la **página de bienvenida**, pulse **Administrar Cognos Content**. Si la **página de bienvenida** está desactivada, vuélvala a activar en las preferencias de usuario de Cognos Connection.
7. Pulse la ficha **Configuración**.
8. Seleccione **Administración de contenido**.
9. Pulse el botón **Nueva importación** en la barra de herramientas .
10. Siga estas directrices cuando pase a través del **asistente de nueva importación**:

- a. Seleccione el archivo de informes que ha copiado en el procedimiento anterior.
- b. En la lista de contenido de carpetas públicas, seleccione **todas** las opciones, incluido el propio paquete (la carpeta azul).
- c. Si no desea que los usuarios accedan al paquete y a sus entradas todavía, seleccione **Inhabilitar después de importar**. Realice este paso si desea probar los informes antes de ponerlas a disposición de los usuarios de la aplicación IBM Unica .

### Paso 3: Habilitar los enlaces internos en los informes

Los informes de la aplicación IBM Unica tienen enlaces estándar. Para permitir que estos enlaces funcionen correctamente, debe configurar el cortafuegos Cognos tal como se describe en “Paso 5: Configurar el cortafuegos de la aplicación IBM Cognos” en la página 24 y debe configurar el URL de redirección en el modelo de datos Cognos (el archivo .cpf) para los informes de la aplicación IBM Unica , tal como se indica a continuación.

1. Desde Cognos Framework Manager, vaya hasta el subdirectorio `<nombre_producto>Model` que ha copiado en la estructura de directorios de Framework Manager y seleccione el archivo .cpf. Por ejemplo, `CampaignModel.cpf`.
2. Seleccione **Correlaciones de parámetros > Entorno**.
3. Pulse con el botón derecho **Entorno** y seleccione **Editar definición**.
4. En el apartado **URL de redirección**, seleccione el campo **Valor**. Edite el nombre de servidor y el número de puerto, de forma que sean correctos para el sistema IBM Marketing, dejando el resto del URL intacto. Por convenido, el nombre de host incluye el nombre de dominio.

Por ejemplo, para Campaña:

```
http://serverX.ABCompany.com:7001/Campaign/
redirectToSummary.do?external=true&
```

Por ejemplo, para Marketing Operations:

```
http://serverX.ABCompany.com:7001/plan/callback.jsp?
```

5. Guarde el modelo y publique el paquete:
  - a. Desde el árbol de navegación, expanda el nodo **Paquetes** del modelo.
  - b. Pulse con el botón secundario del ratón la instancia del paquete y seleccione **Publicar paquete**.

### Paso 4: Verificar los nombres de origen de datos y publicar

Cuando publique el modelo de Framework Manager en el almacén de contenido Cognos, el nombre especificado como el origen de datos para los informes en el modelo debe coincidir con el nombre del origen de datos que ha creado en Cognos Connection. Si ha utilizado los nombres de origen de datos predeterminados tal como se describe en “Paso 6: Crear los orígenes de datos de IBM Cognos para las bases de datos de aplicaciones IBM Unica” en la página 24, los nombres de origen de datos coinciden. Si no lo hacen, debe cambiar el nombre del origen de datos en el modelo.

1. En Cognos Connection, determine los nombres de los orígenes de datos que ha creado.
2. En Framework Manager, seleccione la opción **Abrir un proyecto**.

3. Vaya hasta el subdirectorio <nombre\_producto>Model que ha copiado en la estructura de directorios de Framework Manager y seleccione el archivo .cpf. Por ejemplo, CampaignModel.cpf.
4. Expanda la entrada **Orígenes de datos** y examine los nombres de los orígenes de datos. Compruebe que coinciden con los nombres que ha dado en Cognos Connection.
  - a. Si coinciden, habrá terminado con este procedimiento.
  - b. Si no coinciden, seleccione la instancia del origen de datos y edite el nombre en la sección **Propiedades**. Guarde los cambios.
5. Publique el paquete en el almacén de contenido de Cognos.

## Paso 5: Configurar el cortafuegos de la aplicación IBM Cognos

Para configurar el cortafuegos de IBM Cognos, especifique el sistema IBM Unica como un dominio o host válido e inhabilite la validación.

1. En Cognos Configuration, seleccione **Seguridad > Cortafuegos de la aplicación IBM Cognos**.
2. Establezca **Habilitar validación CAF** en false (falso).
3. En los dominios o propiedad de hosts válidos, especifique el nombre completo de host de la máquina, incluidos el dominio y el puerto, para el sistema donde se ejecuta Marketing Platform.

**Importante:** Si tiene un entorno distribuido de IBM Unica Marketing, debe hacer esto para cada máquina en la cual está instalado un producto IBM Unica que presenta informes Cognos (por ejemplo, el Marketing Platform, que tiene paneles de control; Campaña; y Marketing Operations).

Por ejemplo:

serverXYZ.mycompany.com:7001

4. Guarde la configuración.
5. Reinicie el servicio de IBM Cognos.

## Paso 6: Crear los orígenes de datos de IBM Cognos para las bases de datos de aplicaciones IBM Unica

Las aplicaciones IBM Cognos necesitan sus propios orígenes de datos que identifican las base de datos de aplicaciones IBM Unica ; es decir, el origen de los datos para los informes. Los modelos de datos IBM Cognos proporcionados en los paquetes de informes de IBM Unica se configuran para utilizar los siguientes nombres de origen de datos:

*Tabla 5. Orígenes de datos Cognos*

Aplicación IBM Unica	Nombres de origen de datos Cognos
Campaña	CampaignDS
eMessage	eMessageTrackDS
Interact	InteractDTDS para la base de datos de tiempo de diseño InteractRTDS para la base de datos de tiempo de ejecución InteractLearningDS para la base de datos de aprendizaje
Marketing Operations	MarketingOperationsDS

Tabla 5. Orígenes de datos Cognos (continuación)

Aplicación IBM Unica	Nombres de origen de datos Cognos
Clientes potenciales	LeadsDS para las tablas de data mart

Utilice las siguientes directrices para crear orígenes de datos Cognos para las bases de datos de aplicaciones IBM:

- Utilice el apartado de administración de Cognos Connection.
- Utilice los nombres de origen de datos predeterminados que aparecen en la tabla de orígenes de datos Cognos. De esta forma puede evitar modificar el modelo de datos.
- El tipo de base de datos que seleccione debe coincidir con el de la base de datos de aplicaciones IBM. Utilice la documentación y los temas de ayuda de Cognos para determinar cómo llenar los campos específicos de la base de datos.
- Asegúrese de identificar la base de datos de aplicaciones IBM Unica y no el almacén de contenido de Cognos.
- Cuando configure el apartado **Inicio de sesión**, seleccione las opciones **Contraseña** y **Crear un inicio de sesión que el grupo Todo el mundo puede utilizar**.
- En el apartado **Inicio de sesión**, especifique las credenciales de usuario para el usuario de la base de datos de aplicaciones IBM Unica .
- Consulte la tabla de orígenes de datos Cognos y asegúrese de que crea todos los orígenes de datos necesarios para el modelo de datos para los informes que está configurando. Por ejemplo, los datos de creación de informes para Interact se encuentran en tres bases de datos, de modo que debe crear orígenes de datos Cognos distintos para cada una.
- Si el sistema Campaña tiene más de una partición, cree orígenes de datos distintos para cada partición. Por ejemplo, si Campaña se ha configurado para varias particiones, cree un origen de datos Campaña independiente para cada partición.
- Verifique que ha configurado cada origen de datos correctamente utilizando la característica **Probar conexión**.

Si tiene alguna pregunta sobre cómo configurar los orígenes de datos Cognos, consulte la publicación *IBM Cognos Guía de administración y seguridad*, "Capítulo 6: Orígenes de datos y conexiones" y la ayuda en línea de Cognos.



---


## Capítulo 3. Creación de una campaña en un entorno integrado

El flujo de trabajo para crear una campaña cuando Marketing Operations y Campaña están integrados consta de las siguientes tareas.

En muchas organizaciones, las tareas necesarias para crear una campaña de marketing son compartidas por varias personas.

1. Mediante el uso de la plantilla apropiada, cree un proyecto de campaña.  
En función de los permisos, puede crear el proyecto directamente o solicitar un proyecto y esperar a que sea aceptado.
2. Complete la información que falta en las fichas del proyecto.
3. Cree la campaña enlazada para el proyecto.

Una vez completado este paso, aparece el botón **Implementación/**

**Planificación** () , de forma que puede ir de un proyecto de campaña a su campaña enlazada y viceversa.

4. Complete el TCS para definir el control y las celdas objetivo para la campaña y las ofertas asignadas para las celdas objetivo.
5. Publique el TCS en Campaña.
6. Cree los diagramas de flujo para la campaña, enlazando las celdas creadas en el diagrama de flujo con las celdas de control y objetivo apropiadas definidas en el TCS.
7. (Opcional: si es necesaria la aprobación de TCS.) Realice una ejecución de prueba del diagrama de flujo para generar recuentos de celda.
8. (Opcional: si es necesaria la aprobación de TCS.) Actualice el estado de celda desde dentro del TCS para la revisión.
9. (Opcional: si es necesaria la aprobación de TCS.) Cuando toda la información para una celda (por ejemplo, el recuento) es apropiada, apruebe dicha celda (fila) en el TCS.
10. (Opcional: si es necesaria la aprobación de TCS.) Repita el proceso de publicar el TCS y de actualizar el estado de celda, hasta que todas las celdas que utiliza el diagrama de flujo se hayan aprobado.
11. Cuando están preparadas todas las filas necesarias del TCS para el diagrama de flujo para ejecutar, publique el TCS por última vez.
12. Inicie la ejecución de diagrama de flujo de producción para la campaña.

---

### Acerca de proyectos de campaña

Si el sistema IBM Unica Marketing Operations está integrado con IBM Unica Campaña, puede crear proyectos de campaña.

Un proyecto de campaña recopila la información relacionada con el desarrollo de una campaña de marketing y su ejecución a través de Campaña.

Un proyecto de campaña puede contener las características disponibles para proyectos, incluidos los subproyectos. Los proyectos de campaña también contienen una ficha TCS con una hoja de cálculo de celda objetivo y una sección adicional de resumen de campaña de la ficha Resumen.

En un proyecto de campaña, puede sincronizar la campaña, la oferta, el historial de contactos y los datos del historial de respuestas para el proyecto con Campaña.

## Acerca de códigos de proyectos y códigos de campaña

Al crear un proyecto de campaña, debe especificar un nombre y un código de proyecto. Los mismos nombre y código se utilizan como nombre y código de la campaña cuando pulse el icono **Crear campaña enlazada** para crear la campaña en IBM Unica Campaña.

El código debe ser exclusivo tanto en IBM Unica Marketing Operations, como en IBM Unica Campaña. El sistema comprueba la exclusividad del código antes de crear el proyecto o guardarlo (si ha cambiado el código).


## Crear un proyecto

Al crear un proyecto, tenga en cuenta lo siguiente.

- Para crear un proyecto, debe tener el permiso de seguridad apropiado.
- Cuando crea un proyecto, usted es el propietario del proyecto.
- Puede añadir otros miembros del equipo al proyecto (algunos de los cuales también pueden ser propietarios del proyecto).

Siga estos pasos para crear un solo proyecto basándose en una plantilla de proyecto. Un administrador configura y mantiene las plantillas de proyecto. También puede crear proyectos copiando un proyecto, realizando hasta 99 clones de un proyecto o respondiendo a una solicitud de proyecto.

1. Seleccione **Operaciones > Proyectos**.

2. Pulse el icono **Añadir proyecto** (). Se abre el diálogo Añadir proyecto.
3. Seleccione una plantilla para el proyecto.

Un administrador de IBM Unica Marketing Operations configura las plantillas para la organización. Para acceder a cualquiera de las características de integración de IBM Unica Marketing Operations y IBM Unica Campaña, debe seleccionar una plantilla configurada como una plantilla de proyecto de campaña.

4. Pulse **Continuar**.
5. Complete el asistente Añadir proyecto: proporcione los valores para los campos obligatorios y los opcionales. Pulse **Siguiente** para acceder a todas las páginas del asistente.
6. Cuando guarde el proyecto, el sistema verifica que todos los campos obligatorios tienen un valor. También completa los campos opcionales proporcionando los valores predeterminados de la plantilla cuando está disponible. Para guardar el proyecto, utilice una de las siguientes opciones.
- Pulse **Finalizar**. Aparece la ficha Resumen para el nuevo proyecto.
  - Pulse **Guardar y duplicar**. El sistema guarda el proyecto inicial y, a continuación, utiliza la misma información para crear otro proyecto. La ficha Resumen aparece para el proyecto duplicado: edite el nombre predeterminado proporcionado para el duplicado y para otros campos según sea necesario y, a continuación, guarde también dicho proyecto.
  - Pulse **Guardar y volver a la lista** en cualquier página. Aparece la página Todos los proyectos y solicitudes.





Se proporciona a los proyectos creados recientemente un estado de No iniciado. Para utilizar el proyecto para recopilar y compartir información, cambie su estado. Consulte “Iniciar un proyecto”.

Las fichas de un proyecto difieren en función de la plantilla que haya utilizado. Un proyecto típico contiene fichas para la información de resumen del proyecto, personas, estrategia, flujo de trabajo que incluye una planificación de tareas y entregables, el seguimiento de gastos y recursos y los archivos adjuntos relacionados con el proyecto. Cuando IBM Unica Campaña está integrado con Marketing Operations, un proyecto de campaña también contiene una ficha hoja de cálculo de celda objetivo.

## Iniciar un proyecto

Puede iniciar cualquier proyecto que posea.

- Los proyectos que cree.
  - Los proyectos que cree cuando acepte una solicitud de proyecto.
  - Los proyectos que le incluyen como un propietario.
1. Seleccione **Operaciones > Proyectos** o, si ya está trabajando con proyectos, pulse el icono **Acciones** () y seleccione **Todos los proyectos y las solicitudes**. Se abre la página Todos los proyectos y las solicitudes.
  2. Utilice las casillas de verificación para seleccionar uno o más proyectos que posea en el estado No iniciado.
  3. Pulse el icono **Estado** () y seleccione **Iniciar proyecto**. Se abre un cuadro de diálogo con detalles sobre los cambios de estado posibles para cada uno de los proyectos que ha seleccionado.
  4. También puede iniciar proyectos de forma individual: pulse el nombre del proyecto para ir a su ficha Resumen y, a continuación, pulse el icono **Estado**.

Después de iniciar un proyecto, todos los participantes del proyecto pueden trabajar con sus tareas asignadas.

## Apartado Resumen de campaña

El apartado Resumen de campaña de la ficha Resumen del proyecto define información básica sobre la campaña para este proyecto.

Campo	Descripción
Descripción de campaña	Especifique una descripción de la campaña.
Fecha inicio campaña	La fecha en la que se inicia la campaña.  Puede especificar manualmente la fecha o pulsar la flecha desplegable para mostrar un calendario en el cual puede seleccionar una fecha. Si el campo contiene una fecha, puede pulsar las flechas adelante o atrás para cambiar la fecha.  No puede crear la campaña enlazada si este campo está vacío.

Campo	Descripción
Fecha de finalización de campaña	<p>La fecha en la que finaliza la campaña.</p> <p>Puede especificar manualmente la fecha o pulsar la flecha desplegable para mostrar un calendario en el cual puede seleccionar una fecha. Si el campo contiene una fecha, puede pulsar las flechas adelante o atrás para cambiar la fecha.</p> <p>No puede crear la campaña enlazada si este campo está vacío.</p>
Objetivo de campaña	Especifique los objetivos de la campaña.
Iniciativa de la campaña	Especifique la iniciativa bajo la cual falla la campaña.
Política de seguridad de campaña	<p>Seleccione una política de seguridad en la lista desplegable de todas las políticas de seguridad definidas para Campaña.</p> <p>Puede seleccionar cualquier política, incluso políticas en la cuales no tiene un rol. Si coloca una campaña en la política equivocada, no será visible para los usuarios finales deseados.</p> <p>No puede crear la campaña enlazada si no se ha especificado ninguna política de seguridad.</p>

## Crear una solicitud

Si no tiene permiso para crear un proyecto, cree una solicitud de proyecto. Después de crear la solicitud, debe enviarla.

Cuando cree una solicitud, las páginas del asistente que complete difieren en función del tipo de proyecto que desee crear. Una solicitud típica puede contener los siguientes apartados:

- Información de resumen sobre la solicitud.
- Información de seguimiento.
- Archivos adjuntos que forman parte de la solicitud.

1. Seleccione **Operaciones > Proyectos**.

2. Pulse el icono **Añadir solicitud** (). Se abre el diálogo Añadir solicitud.


3. Seleccione una plantilla para la solicitud.

Los administradores configuran las plantillas de proyecto que corresponden a los tipos de proyectos que se ajustan a las necesidades de la organización. Para solicitar un proyecto que utiliza cualquiera de las características de integración de IBM Unica Marketing Operations y IBM Unica Campaña, debe seleccionar una plantilla configurada como una plantilla de proyecto de campaña.

4. Pulse **Continuar**.

5. Complete el asistente Añadir solicitud: proporcione los valores para los campos obligatorios y opcionales. Cada solicitud identifica los destinatarios para revisar y reformar o aprobar la solicitud. Sin embargo, en función de la plantilla, es posible que pueda o no añadir un destinatario o cambiar valores proporcionados para cada rol del destinatario, el número de secuencia que define el orden en el cual reciben y deben aprobar la solicitud, cuánto tiempo tienen que responder (duración), o si es necesaria su aprobación.

6. Pulse **Siguiente** para acceder a todas las páginas del asistente.

7. Pulse **Finalizar**.
8. Cuando guarde la solicitud, el sistema verifica que todos los campos obligatorios tienen un valor. También completa los campos opcionales proporcionando los valores predeterminados de la plantilla cuando está disponible. Para guardar la solicitud, utilice una de las siguientes opciones.
  - Pulse **Finalizar**. La ficha Resumen aparece para la nueva solicitud.
  - Pulse **Guardar y duplicar**. El sistema guarda la solicitud inicial y, a continuación, utiliza la misma información para crear otra solicitud. La ficha Resumen aparece para la solicitud duplicada: edite el nombre predeterminado proporcionado para el duplicado y otros campos, según sea necesario y, a continuación, guarde también la solicitud.
  - Pulse **Guardar y volver a la lista** en cualquier página. Aparece la página Todos los proyectos y solicitudes.
9. Envíe la solicitud al primer revisor.
  - Si ha creado una sola solicitud, pulse el icono **Estado** () y seleccione **Enviar solicitud**.
  - Si ha creado varias solicitudes, envíelas como se describe en “Cambiar el estado de proyectos y solicitudes”.

Cuando el último destinatario necesario aprueba la solicitud, IBM Unica Marketing Operations crea el proyecto.

## Cambiar el estado de proyectos y solicitudes


Puede cambiar el estado de uno o más proyectos o solicitudes. El cambio debe cumplir los siguientes requisitos previos: si no lo hace, un mensaje de advertencia describe los posibles problemas.

- El nuevo estado debe ser una transición válida del estado existente.
- Debe tener los permisos apropiados para cambiar el estado. Si está aceptando o rechazando una solicitud de proyecto, debe ser un aprobador adecuado.

El administrador puede configurar IBM Unica Marketing Operations para enviar una alerta a los propietarios y miembros de un proceso cuando cambia su estado.

1. En la página Lista de proyectos y solicitudes, seleccione la casilla de verificación junto a cada elemento cuyo estado desea cambiar.

Aunque puede seleccionar elementos en más de una página, el cambio del estado se aplica sólo a los elementos seleccionados en la página que está visualizando cuando selecciona el nuevo estado.

2. Pulse el icono **Estado** () y seleccione el nuevo estado. Aparece un cuadro de diálogo en el cual puede añadir comentarios.
3. Especifique los comentarios y pulse **Continuar** para cerrar el cuadro de diálogo y aplique el nuevo estado.

## Acerca de caracteres especiales

Los nombres de objetos en Campaña pueden tener requisitos específicos. Algunos caracteres especiales no están soportados en los nombres de objeto de Campaña. Además, algunos objetos tienen restricciones de nombre específicas.

**Nota:** Si pasa los nombres de objeto a la base de datos (por ejemplo, si utiliza una variable de usuario que contiene un nombre de diagrama de flujo), debe

asegurarse de que el nombre del objeto sólo contiene caracteres soportados por la base de datos particular. De lo contrario, recibirá un error de base de datos.

---

## Creación de una campaña enlazada

Debe especificar la fecha de inicio de campaña, la fecha de finalización de campaña y la política de seguridad de campaña en un proyecto de campaña antes de poder crear la campaña enlazada para el proyecto.

El usuario que pulsa el icono Crear campaña enlazada se convierte en el propietario de la campaña en Campaña. No puede cambiar la propiedad de la campaña. La propiedad puede otorgar permisos específicos, en función de la configuración de seguridad en Campaña.

Debe tener el permiso **Crear campaña** en Campaña para crear la campaña enlazada.



Todas las campañas enlazadas a los proyectos Marketing Operations se crean en la carpeta raíz.

### Crear una campaña enlazada

1. Seleccione **Operaciones > Proyectos**.
2. Pulse el proyecto para el cual desea crear la campaña.  
Aparece la ficha Resumen del proyecto.

3. Pulse el icono **Crear campaña enlazada** () en la barra de herramientas de la izquierda.

La campaña se crea en Campaña y la información compartida (excepto la información en el TCS) se publica automáticamente en Campaña.

El icono **Crear campaña enlazada** cambia al icono **Actualizar campaña** () una vez que se crea la campaña. El botón **Implementación/Planificación** () aparece a la derecha de las fichas del proyecto. Púselo para ir a la campaña y vuélvala a pulsar para volver al proyecto.

---

## Actualización de una campaña enlazada

Después de que se cree una campaña enlazada a partir de un proyecto de campaña, debe actualizar la campaña enlazada cada vez que cambie el valor para un campo (fuera del TCS) cuyos datos se pasen a Campaña. De forma predeterminada, estos campos están en la sección Resumen de campaña de la ficha Resumen del proyecto. Es posible que el creador de plantillas haya creado otros campos en otras fichas cuyos datos también se pasan a Campaña. Si tiene alguna duda, consulte al creador de plantillas.

Debe tener el permiso **Editar campaña** en Campaña para actualizar la campaña.

Los datos en el TCS se envían a Campaña cuando publique el TCS.

## Actualizar una campaña enlazada

1. Abra el proyecto de campaña para la campaña enlazada.



2. En la pestaña **Resumen**, pulse el icono **Actualizar campaña** ( ).

---

## Finalización del TCS

Puede definir todas las celdas objetivo y de control para la campaña y asignar ofertas en la hoja de cálculo de celda objetivo. El TCS debe contener todas las definiciones de celda para toda la campaña. Varios diagramas de flujo en una campaña se pueden enlazar a celdas en el TCS, pero cada fila del TCS sólo se puede enlazar a una celda de diagrama de flujo. Por ejemplo, puede tener celdas definidas para la ola uno de una campaña que se entrega a través del correo electrónico y puede tener distintas celdas definidas para la ola dos entregada a través del centro de asistencia telefónica. La ola uno y la ola dos se pueden implementar en distintos diagramas de flujo y las celdas pueden compartir los mismos valores de atributo (por ejemplo, código de celda) si representan el mismo grupo de ID de audiencia en ambos diagramas de flujo.

Todas las filas deben tener valores en las columnas **Nombre de celda** y **¿Es celda de control?**; de lo contrario, la fila no se guardará. Si no proporciona un código de celda, se genera uno automáticamente cuando publique el TCS. Si proporciona un código, debe cumplir los requisitos de formato de código de celda configurados en Campaña. Si el parámetro de configuración **allowDuplicateCellCodes** está establecido en **FALSE**, los códigos de celda deben ser exclusivos dentro de un diagrama de flujo. Si suprime el código de celda para una fila en el TCS y vuelve a publicar el TCS, Campaña crea un código de celda para la fila. Los enlaces existentes entre dicha celda y un diagrama de flujo se conservan.

El TCS es una cuadrícula editable, así puede, especifique los datos tal como lo haría en cualquier otra cuadrícula editable. Puede copiar y pegar las filas del TCS.

Las adiciones o los cambios que realice en el TCS no son visibles en Campaña hasta que pulse **Publicar** en el TCS.

Si suprime una fila que está enlazada a una celda de diagrama de flujo y vuelve a publicar el TCS, las celdas de diagrama de flujo enlazadas a dicha fila del TCS pasan a estar sin enlace, aunque no se pierden datos. Si dicha celda es una entrada a un proceso de contacto (cuadro de proceso Telemarketing, Lista de correo u Optimizar), debe enlazar la celda de diagrama de flujo con otra fila del TCS antes de poder ejecutar el diagrama de flujo en el modo de producción.

### Tareas relacionadas:

“Crear un TCS” en la página 16

“Creación de ofertas en un sistema integrado” en la página 46

## Acerca de la edición de datos de cuadrícula

Cuando trabaje con las cuadrículas en el modo de edición, puede añadir filas, suprimir filas y editar datos existentes. En una sola sesión de edición, puede realizar todas estas tareas si tiene los permisos apropiados.

## Permisos

Debe tener los siguientes permisos para trabajar con cuadrículas. Pregunte al administrador si necesita ayuda.

- Para añadir una fila, debe tener los permisos **Ver ficha**, **Editar ficha**, **Editar cuadrícula** y **Añadir fila de cuadrícula** para la ficha con la cuadrícula.
- Para editar una fila, debe tener los permisos **Ver ficha**, **Editar ficha** y **Editar cuadrícula** para la ficha con la cuadrícula.
- Para copiar y pegar una fila, debe tener los permisos **Ver ficha**, **Editar ficha** y **Editar cuadrícula** para la ficha con la cuadrícula.
- Para suprimir una fila, debe tener los permisos **Ver ficha**, **Editar ficha**, **Editar fila de cuadrícula** y **Suprimir cuadrícula** para la ficha con la cuadrícula.

## Datos bloqueados

El sistema le impide editar una fila que está siendo editada actualmente por otro usuario. Para una hoja de cálculo de celda objetivo en un proyecto de campaña, se bloquea toda la cuadrícula para la edición, en lugar de filas de cuadrícula individuales.

## Historial de revisiones

Marketing Operations mantiene un registro de auditoría para cuadrículas. El registro de auditoría contiene los detalles de usuario y la hora en que se guardó. Esta información está disponible en la ficha Análisis.

## Añadir nuevas filas de cuadrícula

Para añadir una fila, debe tener los permisos **Ver ficha**, **Editar ficha** y **Añadir fila de cuadrícula** para la ficha con la cuadrícula.

Asimismo, asegúrese de que todas las columnas necesarias están visibles en la vista de cuadrícula actual. De lo contrario, recibirá un error al intentar guardar las nuevas filas.

1. Vaya hasta la cuadrícula que desee actualizar.
2. Pulse **Editar**.
3. Seleccione una fila.  
Seleccione la fila encima de la ubicación para la nueva fila.
4. Pulse **Añadir fila**.  
Marketing Operations añade una nueva fila encima de la fila seleccionada.

**Nota:** Si no ha seleccionado una fila, la nueva fila se añade al final de la página actual.

5. Pulse un campo vacío en la fila nueva y especifique o seleccione valores.
6. Después de haber añadido todos los datos, pulse **Guardar**.

Tenga en cuenta lo siguiente:

- Después de añadir una fila, Marketing Operations le avisa de que abandona la página sin guardar el trabajo.
- Todas las celdas de las filas recién añadidas están en blanco o llenadas con datos predeterminados según se especificó durante la definición del formulario.

- Si selecciona varias filas antes de añadir una fila, la nueva fila se añade después del bloque seleccionado.
- Si añade varias filas antes de guardar, todas las filas nuevas deben pasar la validación, o no se guardará ninguna de las filas nuevas.
- Si oculta una columna necesaria mientras está añadiendo datos, recibirá un error cuando intente guardar. Debe hacer que todas las columnas necesarias estén visibles y, a continuación, volver a intentar añadir los datos.
- Cuando guarde los datos nuevos, tenga en cuenta que la posición de las filas recién añadidas podría cambiar; el orden de las filas depende de la columna de clasificación para la cuadrícula.

## Editar filas de cuadrícula

Para editar una fila, debe tener los permisos **Ver ficha**, **Editar ficha** y **Editar fila de cuadrícula** para la ficha con la cuadrícula.

1. Vaya hasta la cuadrícula que desee actualizar.
2. Pulse **Editar** para cambiar del modo de vista al modo de edición.
3. Vaya hasta la página que contiene los datos para editar y, a continuación, pulse dos veces en cualquier campo para cambiar su valor.

**Nota:** Si la fila está siendo utilizada actualmente por otro usuario, el sistema visualiza un mensaje que indica que no puede editar la fila. En este caso, puede editar otra fila.

Aparece un editor para el tipo de datos específico del campo seleccionado. Por ejemplo, si selecciona un campo de fecha, aparece el recolector de fechas.

4. Después de haber realizado todos los cambios, pulse **Guardar** para guardar el trabajo y volver al modo de vista.

## Suprimir filas de cuadrícula

Para suprimir una fila, debe tener los permisos **Ver ficha**, **Editar ficha** y **Suprimir fila de cuadrícula** para la ficha con la cuadrícula.

Puede suprimir una o varias filas de datos de cuadrícula durante una sesión de edición. Antes de poder suprimir una fila de forma permanente, el sistema le pedirá que confirme sus selecciones.

1. Vaya hasta la cuadrícula que contiene los datos que desea suprimir.
2. Seleccione una fila para suprimir y, a continuación, pulse el icono de supresión.

Aparece un mensaje que describe las filas que están marcadas para la supresión.

3. Repita el paso 2 hasta que se marquen todas las filas para suprimir.
4. Pulse Guardar para eliminar las filas que ha marcado para la supresión.

Si alguna de las filas seleccionadas está siendo utilizada actualmente por otro usuario, el sistema muestra un mensaje que indica que no puede suprimir la fila. Las filas seleccionadas que no están siendo utilizadas se suprimen.

---

## Publicación del TCS

Para hacer que las definiciones de celda y las asignaciones de oferta del TCS estén disponibles en Campaña, debe publicar el TCS. Siempre que realice actualizaciones posteriores en los datos en el TCS, debe volver a publicar el TCS para que estos cambios estén visibles en Campaña. Para publicar el TCS, debe tener el permiso



**Gestionar celdas objetivo de campaña** en Campaña. Un diagrama de flujo no puede enlazar ninguna celda con las filas del TCS, hasta que se publique el TCS.

Todas las filas del TCS deben tener un valor para las columnas Nombre de celda y Es celda de control antes de poder publicar el TCS.

Aunque la publicación del TCS hace que los datos estén disponibles en el diagrama de flujo en Campaña, no puede iniciar una ejecución de producción de un diagrama de flujo determinado, hasta que se aprueben todas las filas enlazadas en el TCS. Puede iniciar una ejecución de prueba de un diagrama de flujo en cualquier momento.

Si los datos del TCS cambian, debe volver a publicar el TCS para actualizar los datos disponibles en Campaña.

Si el TCS contiene datos que no se han publicado, la etiqueta del botón **Publicar** es roja.

**Tareas relacionadas:**

“Creación de ofertas en un sistema integrado” en la página 46

## Publicar el TCS

Todas las filas deben tener un valor para las columnas Nombre de celda y ¿Es celda de control? antes de publicar el TCS. Si el TCS contiene datos sin publicar, la etiqueta del botón **Publicar** es roja.

1. Abra el proyecto que contiene el TCS.
2. Pulse la ficha **Hoja de cálculo de celda objetivo**.
3. Pulse **Publicar**.

---

## Acceder a una campaña en IBM Unica Campaña

El botón **Implementación** sólo se visualiza si existe la campaña enlazada para el proyecto.

1. Abra el proyecto de campaña correspondiente en Marketing Operations.
2. Pulse el botón **Implementación** () a la derecha de la ficha Análisis.

---

## Actualización del estado de celda en TCS

La actualización del estado de celda importa los resultados de ejecución para las celdas en el TCS de Campaña a Marketing Operations. Cuando actualice el estado de la celda, Marketing Operations importa los últimos resultados de ejecución. Los resultados de las ejecuciones anteriores se perderán de forma irremediable.

Puede actualizar el estado de la celda sólo si una o más celdas están enlazadas a un diagrama de flujo. Debe tener el permiso **Gestionar celdas objetivo de campaña** en Campaña para actualizar el estado de la celda.

Cuando actualice el estado de la celda, Marketing Operations coloca la información importada en los siguientes campos de sólo lectura del TCS:



Tabla 6. Actualizaciones realizadas en el cambio de estado de celda

Campo	Descripción
Diagrama de flujo	Nombre del diagrama de flujo en el cual se utiliza la celda.
Última ejecución	Fecha y hora de la última ejecución para el diagrama de flujo que contiene esta celda.
Recuento real	Número de ID de audiencia exclusivos en la celda durante la última ejecución.
Tipo de ejecución	El tipo de ejecución para la última ejecución del diagrama de flujo que contiene esta celda (producción o prueba; diagrama de flujo, rama o cuadro de proceso).

## Actualizar los datos de estado de celda en el TCS

1. Abra el proyecto cuyos datos de recuento de celda desea actualizar.
2. Pulse la ficha **Hoja de cálculo de celda objetivo**.
3. Pulse **Obtener estado de celda**.

---

## Acerca de diagramas de flujo

Puede utilizar los diagramas de flujo para realizar una secuencia de acciones en los datos para ejecutar la lógica de campaña. Las campañas están formadas de uno o más diagramas de flujo. Los diagramas de flujo se componen de procesos, que puede configurar para realizar la manipulación de datos, la creación de la lista de contactos o el seguimiento de contactos y respuestas necesarios para la campaña. De hecho, los procesos representan cómo define e implementa una campaña.

**Nota:** Trabajar con diagramas de flujo requiere los permisos apropiados. Si desea más información sobre permisos, consulte la publicación *IBM Unica Campaña Guía del administrador*.

## Creación de diagramas de flujo

Puede añadir un nuevo diagrama de flujo a la campaña creando uno nuevo, o bien copiando uno existente.

Copiar un diagrama de flujo existente puede ahorrar tiempo porque puede comenzar con un diagrama de flujo completado y modificarlo para satisfacer sus necesidades.

Para facilitar la creación de diagramas de flujo, puede utilizar plantillas de diagrama de flujo preconfiguradas para crear rápidamente secuencias de cuadro de proceso o lógica de campaña común. También puede guardar y reutilizar otros objetos como, por ejemplo, consultas, catálogos de tabla, desencadenantes, macros personalizadas, variables de usuario y definiciones de campos derivados.

### Acerca de nombres de diagrama de flujo

Existen restricciones en el uso de caracteres especiales en los nombres de diagrama de flujo. Si desea ver detalles, consulte el Apéndice A de la publicación *Campaña Guía de usuario*.

### Crear un nuevo diagrama de flujo

**Nota:** Si está creando un diagrama de flujo interactivo, consulte la documentación de IBM Unica Interact si desea más información.

1. En la campaña o sesión a la que desea añadir un diagrama de flujo, pulse el icono **Añadir un diagrama de flujo**.  
Aparece la página Propiedades de diagrama de flujo.
2. Escriba un nombre y una descripción para el diagrama de flujo.

**Nota:** En **Tipo de diagrama de flujo**, **Diagrama de flujo por lotes estándar** es la única opción, a menos que sea un usuario con licencia de Interact. Si ha instalado una versión con licencia de Interact, también puede seleccionar Diagrama de flujo interactivo.

3. Pulse **Guardar y editar diagrama de flujo**.  
La página Diagrama de flujo muestra la paleta de procesos y un espacio de trabajo de diagrama de flujo en blanco.
4. Añada procesos al diagrama de flujo.  
Normalmente, un diagrama de flujo suele empezar con uno o más procesos de Selección o Audiencia para definir los clientes u otras entidades comercializables con las que trabajar.

**Importante:** Asegúrese de pulsar **Guardar** con frecuencia mientras añade y configura los procesos en el diagrama de flujo.

5. Pulse **Guardar** o **Guardar y salir** cuando haya acabado de crear el diagrama de flujo.

### **Acerca de los procesos**

Si desea ver detalles sobre cómo crear procesos, consulte los capítulos "Trabajar con procesos" y "Procesos de Campaña" en la publicación *Campaña Guía de usuario*.

## **Prueba de diagramas de flujo**

Puede realizar una ejecución de prueba en un diagrama de flujo o una rama si no desea obtener datos como resultado o actualizar tablas o archivos. Sin embargo, tenga en cuenta que los desencadenantes se ejecutan al finalizar ambas ejecuciones, la de prueba y la de ejecución.

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

**Nota:** Una práctica recomendada es realizar ejecuciones de prueba en procesos y ramas a medida que cree diagramas de flujo, de forma que pueda resolver los errores cuando se producen. Asimismo, recuerde guardar cada diagrama de flujo antes de ejecutarlo o probarlo.

### **Ejecución de prueba de un diagrama de flujo**

1. En una página de diagrama de flujo en el modo **Edición**, pulse el icono **Ejecutar** y seleccione **Ejecución de prueba de diagrama de flujo**.  
El diagrama de flujo se ejecuta en modo de prueba. Los datos no se graban en ninguna tabla.  
Cada proceso muestra una marca de selección azul cuando se ha ejecutado correctamente. Si hay errores, el proceso muestra una "X" roja.
2. Pulse **Guardar y salir** para guardar el diagrama de flujo.  
También puede pulsar **Guardar** para guardar el diagrama de flujo y dejarlo abierto para la edición.  
Si pulse **Guardar y salir** antes de que el diagrama de flujo haya acabado de ejecutarse, el diagrama de flujo seguirá ejecutándose y se guardará cuando acabe. Si usted u otro usuario vuelva a abrir el diagrama de flujo mientras sigue

en ejecución, los cambios realizados en el diagrama de flujo se pierden. Por este motivo, guarde siempre un diagrama de flujo antes de ejecutarlo.

Para hacer una pausa en la ejecución, pulse con el botón secundario del ratón el cuadro de proceso y seleccione **Ejecutar > Pausa**. Para detener la ejecución, pulse con el botón secundario del ratón el cuadro de proceso y seleccione **Ejecutar > Detener**.

3. Pulse la ficha **Análisis** en la barra de herramientas Campaña y consulte el informe **Resumen de diagramas por estado** para determinar si hubo errores en la ejecución del diagrama de flujo.

---

## Acerca de la aprobación del TCS

Si el proyecto se creó utilizando una plantilla en la cual la casilla de verificación **Se requiere aprobación** estaba seleccionada, todas las filas del TCS enlazadas a un diagrama de flujo se deben aprobar antes de que el diagrama de flujo se pueda ejecutar en el modo de producción en Campaña. Si ejecuta el diagrama de flujo en modo de producción y una o más filas del TCS asociado a este diagrama de flujo no se han aprobado, Campaña genera un error.

Si es necesario, puede aprobar cada fila de un TCS de forma individual. Puede aprobar las filas tan pronto como estén completas y sean correctas, aunque haya otras filas en el TCS que todavía no estén preparadas para ser aprobadas.

Si el proyecto se creó utilizando una plantilla en la cual la casilla de verificación **Se requiere aprobación** no estaba seleccionada, la aprobación no es necesaria para las celdas arriba-abajo en el TCS. En este caso, la cuadrícula del TCS no mostrará la columna **aprobación** o **aprobar todo** y **denegar todo**. Si se deja la casilla de verificación **Se requiere aprobación** sin seleccionar, se ahorra tiempo si las campañas no requieren la aprobación del TCS.

**Nota:** De forma predeterminada, **Se requiere aprobación** no está seleccionado. Sin embargo, después de actualizar a Marketing Operations 8.5, todas las plantillas de campañas actualizadas tendrán **Se requiere aprobación** seleccionado.

### Importar y exportar

Si **Se requiere aprobación** está seleccionado, se exportará la columna **está aprobado**.

Si **Se requiere aprobación** no está seleccionado, la columna **está aprobado** no se exportará y sólo se importarán los archivos CSV coincidentes.

## Aprobar una fila individual de TCS

1. Abra el proyecto que contiene el TCS.
2. Pulse la ficha **Hoja de cálculo de celda objetivo**.
3. Pulse el icono **Editar**.
4. Pulse dos veces la columna **Está aprobado** para la fila que desee aprobar.  
Se visualiza la lista desplegable **No/Sí**.
5. Pulse **Sí**.
6. Cuando haya acabado de editar el TCS, pulse el icono **Guardar y salir**.

## Aprobar todas las filas de un TCS

1. Abra el proyecto que contiene el TCS.
2. Pulse la ficha **Hoja de cálculo de celda objetivo**.
3. Pulse **Aprobar todo**.

## Denegar la aprobación de todas las filas de TCS

1. Abra el proyecto que contiene el TCS.
2. Pulse la ficha **Hoja de cálculo de celda objetivo**.
3. Pulse **Denegar todo**.

---

## Ejecución de diagramas de flujo

Puede elegir ejecutar un diagrama de flujo completo, una rama o un proceso individual del diagrama de flujo. Para obtener los mejores resultados, realice ejecuciones de prueba cuando esté creando diagramas de flujo, de forma que pueda resolver los errores cuando se producen y asegúrese de guardar cada diagrama de flujo antes de probarlo o ejecutarlo.

**Importante:** Para los diagramas de flujo que contienen procesos de contactos, tenga en cuenta que cada ejecución de producción de un diagrama de flujo puede generar un historial de contactos sólo una vez. Para generar varios contactos de la misma lista de ID, tome una instantánea de la lista de los ID y lea la lista para cada ejecución de diagrama de flujo.

**Nota:** Los usuarios con privilegios administrativos pueden acceder a la página Supervisión, que visualiza todos los diagramas de flujo en ejecución y sus estados y proporciona controles para suspender, reanudar o detener ejecuciones de flujo de diagrama.

## Ejecutar un diagrama de flujo

1. Si está visualizando un diagrama de flujo, puede ejecutarlo pulsando el icono **Ejecutar** y seleccionando **Ejecutar esto**.

Si está editando un diagrama de flujo, pulse el icono **Ejecutar** y seleccione **Guardar y ejecutar diagrama de flujo**.

2. Si el diagrama de flujo ya se ha ejecutado, pulse **Aceptar** en la ventana de confirmación.

Los datos de la ejecución se guardan en las tablas del sistema apropiadas. Cada proceso muestra una marca de selección azul cuando se ha ejecutado correctamente. Si hay errores, el proceso muestra una "X" roja.

3. Pulse **Guardar y salir** para guardar el diagrama de flujo.

También puede pulsar **Guardar** para guardar el diagrama de flujo y dejarlo abierto para la edición.

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

**Nota:** Si pulse **Guardar y salir** antes de que el diagrama de flujo haya acabado de ejecutarse, el diagrama de flujo seguirá ejecutándose y se guardará cuando acabe.

- Pulse la ficha **Análisis** en la barra de herramientas Campaña y vea el informe **Campaña Resumen de estado de diagrama de flujo** para determinar si hubo errores en la ejecución del diagrama de flujo.

---

## Importación de la respuesta y el historial de contactos

Si el proyecto de campaña tiene una ficha **Seguimiento**, el creador de la plantilla ha correlacionado las métricas de contacto y respuesta en Campaña con las métricas en Marketing Operations. Puede importar los datos de métrica al proyecto de campaña.

Debe tener el permiso **Analizar campaña** en Campaña para importar métricas.

### Importar métricas de una campaña

- Vaya hasta la ficha **Seguimiento** del proyecto de campaña cuyas métricas desea importar.
- Pulse **Importar valores**.  
Se visualizan las métricas de IBM Unica Campaña en la página **Importar valores**. La información importada depende de las métricas que ha definido el creador de plantillas. IBM Unica Marketing Operations captura y visualiza la última fecha de importación, tal como se muestra en **Última fecha y hora de renovación de orígenes externos** en la parte inferior de la tabla.
- Pulse **Guardar y finalizar** para actualizar las métricas en la ficha Seguimiento y cierre la página **Importar valores**.

Si es necesario, actualice manualmente las métricas que ha importado.

---

## Informes de integración

Cuando Marketing Operations y el paquete de informes de integración de Campaña están instalados, están disponibles los siguientes informes.

*Tabla 7. Informes del paquete de informes de integración*

Informe	Descripción
Comparación financiera de celda de campaña	Un informe Cognos que muestra información de presupuesto, ingresos y ROI para cada campaña y cada celda de la campaña. Este informe requiere el módulo de gestión financiera de Marketing Operations.
Comparación financiera de oferta de campaña por canal	Un informe Cognos que muestra información de presupuesto, ingresos y ROI para cada campaña, cada canal de la campaña y cada oferta del canal. Este informe requiere el módulo de gestión financiera de Marketing Operations.
Comparación financiera de oferta de campaña	Un informe Cognos que muestra información de presupuesto, ingresos y ROI para cada campaña y cada oferta de la campaña. Este informe requiere el módulo de gestión financiera de Marketing Operations.



---

## Capítulo 4. Gestión de ofertas y plantillas de oferta en un sistema integrado

Si la integración de ofertas está habilitada, puede crear ofertas en Marketing Operations y, a continuación, publicarlas para ser utilizadas en Campaña. De esta forma, puede configurar ofertas antes de que se asignen a celdas en Campaña. Las ofertas se basan en plantillas, que también se crean en Marketing Operations.

Cuando la integración de ofertas está habilitada:

- Puede importar cualquier oferta establecida previamente en Campaña a Marketing Operations.
- Los usuarios crean y gestionan ofertas, listas de ofertas y carpetas de ofertas seleccionando **Operaciones > Ofertas**, en lugar de **Campaña > Ofertas**.
- Puede crear y gestionar atributos de oferta y plantillas de oferta utilizando **Configuración > Configuración de Marketing Operations > Configuración de plantillas**, en lugar de las opciones **Configuración > Configuración de Campaña > Plantillas y personalización**.
- Puede utilizar Marketing Operations para asignar ofertas y listas de ofertas a celdas de salida en el formulario Hoja de cálculo de celda objetivo (TCS) de un proyecto de campaña.

---

### Características del flujo de trabajo de oferta

Para los sistemas que permiten la integración de ofertas, las siguientes características están disponibles cuando se trabaja con ofertas en Marketing Operations.

#### Aprobaciones de oferta

Cuando cree o edite una oferta, Marketing Operations proporciona una casilla de verificación para indicar la aprobación de la oferta. Sólo se pueden publicar en Campaña las ofertas aprobadas.

#### Estados de oferta

Las ofertas (y carpetas de ofertas) pueden tener los siguientes estados.

- **Borrador:** cuando cree una oferta, el estado de la nueva oferta es Borrador.
- **Publicado:** El estado Publicado coloca la instancia de la oferta en Campaña. La primera vez que se publica una oferta en Marketing Operations, el sistema crea la oferta en Campaña; la siguiente publicación actualiza la instancia de oferta en Campaña.
- **Volver a crear borrador:** Una vez publicada una oferta, no se puede editar. Para editar una oferta publicada, el usuario puede volver a crear un borrador de la oferta, que la cambia al estado Borrador. A continuación, el usuario puede editar la oferta y publicar los cambios.
- **Retirar:** Sólo las ofertas publicadas se pueden retirar. Una vez se retira la oferta, no está disponible para un uso futuro y no se puede editar o modificar a cualquier otro estado.

## Códigos de oferta generados automáticamente

En Marketing Operations, el código de oferta asignado a cada oferta puede ser generado por el generador de códigos predeterminado. Los usuarios no pueden modificar el generador de códigos de oferta. En el modo de asistente de la creación de oferta, la casilla de verificación **Generar automáticamente al guardar** crea el código de oferta automáticamente. Si la casilla de verificación está seleccionada, el código de oferta se genera a partir de Campaña. Si la casilla de verificación no está seleccionada, la validación se realiza para el código de oferta válido.

---

## Habilitación de la integración de ofertas en Marketing Operations

La integración de ofertas es una opción independiente de la integración de campaña. Si la integración de campañas está habilitada, también tiene la opción de habilitar la integración de ofertas.

Cuando la integración de ofertas está habilitada, puede gestionar las ofertas y las plantillas de oferta en Marketing Operations, en lugar de Campaña. Puede habilitar la integración de ofertas al mismo tiempo que integra Marketing Operations con Campaña, o posteriormente, después de utilizar Campaña para gestionar ofertas.

**Nota:** Si ha actualizado desde una versión anterior y habilita la integración de ofertas, debe utilizar Campaña para editar las ofertas de legado. No puede editar las ofertas de legado en Marketing Operations, aunque puede seleccionarlas en la hoja de cálculo de celda objetivo.

1. Confirme que la integración está habilitada en Marketing Operations y en cada una de las particiones de Campaña apropiadas, tal como se explica en “Valores de configuración para el despliegue integrado” en la página 7.
2. En la página **Valores > Configuración**, en **Unica** pulse **Platform**.
3. Pulse **Editar valores** y establezca **IBM Unica Marketing Operations - Integración de Offer** en True (verdadero). Este valor habilita las características en Marketing Operations para realizar las tareas de gestión del ciclo de vida de la oferta.
4. Si la instalación de Campaña tiene varias particiones, establezca la siguiente propiedad para cada partición donde desea habilitar la integración de ofertas. Expanda **Unica > Particiones de Campaña > > partición[n] > Servidor y**, a continuación, pulse **interno**.
5. Establezca **IBM Unica Marketing Operations - Integración de Offer** en Yes (Sí) para habilitar la integración de ofertas para esta partición.
6. Repita el paso 4 para las particiones adicionales, según sea necesario.
7. Si ha utilizado Campaña para gestionar las ofertas antes de habilitar la integración de ofertas en Marketing Operations, importe los metadatos y los datos para dichas ofertas a Marketing Operations para cada partición.

**Nota:** Evite inhabilitar la integración de ofertas después de habilitarla.

## Importación de ofertas de Campaña

Cuando habilite la integración de ofertas, podrá importar los metadatos y datos de oferta de Campaña en Marketing Operations.



**Nota:** Realice este procedimiento inmediatamente después de habilitar la integración de ofertas y antes de crear cualquier elemento relacionado con ofertas utilizando Marketing Operations.

Generalmente, este procedimiento de importación se ejecuta una sola vez. Si el procedimiento de importación falla, revise y resuelva los errores y, a continuación, reinicie el proceso de importación. Las ofertas y listas de ofertas importadas satisfactoriamente se marcan en Campaña para evitar importaciones duplicadas. Después de la integración, todos los metadatos y datos de oferta se especifican utilizando Marketing Operations, por lo que no es necesario realizar este procedimiento de forma continuada.

**Nota:** Compruebe que el procedimiento de importación de la oferta se haya completado.

## Importación de metadatos y datos de oferta

Antes de importar ofertas, compruebe que todos los usuarios referenciados como propietarios, modificadores o usuarios en una oferta o lista de ofertas de Campaña tengan privilegios de Marketing Operations.

Para importar datos y metadatos de oferta satisfactoriamente desde Campaña, debe tener privilegio administrativo tanto para Marketing Operations como para Campaña.

1. Seleccione **Configuración > Configuración de Marketing Operations**.
2. En el apartado Otras opciones, pulse **Importar ofertas de Campaña**.  
La página Importar ofertas de Campaña enumera las plantillas de oferta, las carpetas de ofertas, las ofertas y las listas de ofertas disponibles para la importación.
3. Pulse **Continuar**. Se iniciará el proceso de importación y se visualizará el estado. Puede navegar a otras páginas y regresar a la página Importar ofertas de Campaña para comprobar el estado y visualizar los resultados.

**Nota:** Compruebe que el procedimiento de importación de ofertas finaliza correctamente antes de que tanto usted como los usuarios de la instalación empiecen a trabajar con las ofertas utilizando Marketing Operations.

4. En un entorno Campaña de varias particiones, debe repetir estos pasos para cada partición. Inicie una sesión en Marketing Operations con un ID de usuario asociado a cada una de las otras particiones y repita este procedimiento.

## Resultados de la importación de ofertas de Campaña

El proceso de importación proporciona todos los metadatos y datos de oferta que existen en Campaña a Marketing Operations. El proceso de importación establece el estado de cada elemento importado en Publicado.

**Nota:** Las ofertas y listas de ofertas retiradas no se importan. Las plantillas de oferta retiradas se importan con un estado de Inhabilitada.

Para revisar cualquier condición de error o de aviso, desplácese a la página Importar ofertas de Campaña y pulse **Error(es) del trabajo de importación actual / más reciente completado**.

Tabla 8. Elementos relacionados con ofertas importados de Campaña

Elementos importados (por orden)	Posibles errores y resoluciones
1. Plantillas de oferta	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Un atributo estándar referenciado no existe: añada el atributo a Marketing Operations y vuelva a ejecutar la importación.</li> <li>• Error inesperado: revise los detalles para averiguar las posibles causas, como por ejemplo un problema de red o de base de datos, y vuelva a ejecutar la importación.</li> </ul>
2. Carpetas de oferta	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ya existe una carpeta de oferta con el mismo nombre: renombre la carpeta de oferta existente en Campaña o Marketing Operations y vuelva a ejecutar la importación.</li> <li>• La carpeta de oferta padre no existe: resuelva el error de la carpeta de oferta padre y vuelva a ejecutar la importación.</li> <li>• Error inesperado: revise los detalles para averiguar las posibles causas, como por ejemplo un problema de red o de base de datos, y vuelva a ejecutar la importación.</li> </ul>
3. Ofertas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Una plantilla de oferta referenciada no existe: resuelva el error de la plantilla de oferta y vuelva a ejecutar la importación.</li> <li>• Una carpeta de oferta referenciada no existe: resuelva el error de la carpeta de oferta y vuelva a ejecutar la importación.</li> <li>• Un usuario referenciado no existe: otorgue al usuario privilegios para Marketing Operations y vuelva a ejecutar la importación.</li> <li>• Ya existe una oferta con el mismo código de oferta (aviso): la oferta se importará. A continuación, cambie el código por un valor exclusivo en Marketing Operations.</li> <li>• Error inesperado: revise los detalles para averiguar las posibles causas, como por ejemplo un problema de red o de base de datos y vuelva a ejecutar la importación.</li> </ul>
4. Listas de ofertas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Una o varias de las ofertas no ha podido importarse: resuelva el error de cada oferta y vuelva a ejecutar la importación.</li> <li>• Una carpeta de oferta referenciada no existe: resuelva el error de la carpeta de oferta y vuelva a ejecutar la importación.</li> <li>• Un usuario referenciado no existe: otorgue al usuario privilegios para Marketing Operations y vuelva a ejecutar la importación.</li> <li>• Error inesperado: revise los detalles para averiguar las posibles causas, como por ejemplo un problema de red o de base de datos, y vuelva a ejecutar la importación.</li> </ul>

## Creación de ofertas en un sistema integrado

En este tema se proporciona una visión general de alto nivel del flujo de trabajo para la creación de ofertas cuando la integración de ofertas está habilitada.

Cuando la integración de ofertas está habilitada, puede crear plantillas de oferta y ofertas en Marketing Operations y publicar las ofertas para ser utilizadas en Campaña. Todas las tareas siguientes se realizan en Marketing Operations.

1. Revise los atributos de oferta y las plantillas importadas de Campaña (si hay alguna) y diseñe nuevas plantillas de oferta, según sea necesario.
2. Añada nuevos atributos de oferta: elija **Configuración > Configuración de Marketing Operations> Configuración de plantillas > Atributos compartidos**.
3. Cree un formulario para los atributos que necesite: elija **Configuración > Configuración de Marketing Operations > Configuración de plantillas > Formularios**.
4. Coloque el formulario en una plantilla de oferta: elija **Configuración > Configuración de Marketing Operations > Configuración de plantillas > Plantillas** para crear o editar una plantilla de oferta. Pulse la ficha **Fichas** y seleccione el formulario.
5. Publique la plantilla de oferta en Campaña.
6. Cree una oferta basada en la plantilla de oferta: elija **Operaciones > Ofertas**, pulse el icono **Añadir oferta**, seleccione una plantilla de oferta y, a continuación, utilice el asistente para crear la oferta. También puede crear listas de ofertas o carpetas.
7. Apruebe la oferta y publíquela en Campaña. También puede publicar listas de ofertas y carpetas de ofertas en Campaña.
8. Añada la oferta en las celdas de salida en el formulario Hoja de cálculo de celda objetivo de un proyecto de campaña.  
(Cuando Campaña está integrado con Marketing Operations, un proyecto de campaña incluye una ficha Hoja de cálculo de celda objetivo. Pulse dos veces la columna **Ofertas asignadas** en el TCS para buscar o examinar ofertas.)
9. Publique el TCS.

La oferta ahora está disponible en Campaña. La información de atributo se pasa automáticamente a Campaña cuando un usuario enlaza una celda de diagrama de flujo con la fila del TCS.

#### **Conceptos relacionados:**

“Gestión de ofertas cuando la integración de ofertas está integrada” en la página 48

“Gestión de plantillas de oferta y atributos cuando la integración de ofertas está habilitada”

“Asignación de ofertas y listas de ofertas a celdas cuando la integración de ofertas está habilitada” en la página 49

“Finalización del TCS” en la página 33

“Publicación del TCS” en la página 35

---

## **Gestión de plantillas de oferta y atributos cuando la integración de ofertas está habilitada**

En un sistema integrado, puede acceder a las plantillas de oferta desde **Configuración de Marketing Operations** (en lugar de **Configuración de campaña**).

Siga estas directrices para gestionar las plantillas de oferta y los atributos en un entorno integrado.

- **Para trabajar con plantilla de oferta:** : Seleccione **Configuración > Configuración de Marketing Operations> Configuración de plantillas > Plantillas**. Utilice las opciones del apartado Plantillas de oferta para añadir, habilitar, editar y realizar otras operaciones de plantilla.  
Consulte “Diseño de plantillas de oferta” en la página 11.
- **Para trabajar con atributos de oferta:** Elija **Configuración > Configuración de Marketing Operations > Configuración de plantillas > Atributos compartidos**. Utilice las opciones del apartado **Atributo de oferta** para crear o editar los atributos de oferta personalizados.  
Consulte “Atributos de oferta” en la página 13.

A continuación, puede añadir atributos de oferta a formularios para utilizarlos en las plantillas de oferta. Cuando añada un atributo de oferta a un formulario, especifique su comportamiento como parametrizado, oculto o estático oculto. Los formularios para las plantillas de oferta también pueden incluir atributos de cuadrícula y de formulario local o compartido, pero estos atributos y los datos que recopilan sólo se utilizan en Marketing Operations. Sólo los datos recopilados por atributos de oferta se publican en Campaña.

Si desea más información sobre cómo diseñar atributos y plantillas de oferta, consulte la publicación *IBM Unica Campaña Guía del administrador*.

**Tareas relacionadas:**

“Creación de ofertas en un sistema integrado” en la página 46

---

## Gestión de ofertas cuando la integración de ofertas está integrada

En un sistema integrado, puede acceder a las ofertas utilizando **Operaciones > Ofertas** (en lugar de **Campaña > Ofertas**) y, a continuación, realizar las operaciones como lo haría en un sistema Campaña no integrado.

Siga las directrices que aparecen a continuación para gestionar las ofertas en un entorno integrado.

- **Para crear una oferta:** Elija **Operaciones > Ofertas**, pulse el icono Añadir oferta, seleccione una plantilla de oferta y, a continuación, utilice el asistente para crear la oferta. Puede seleccionar la casilla de verificación **Está aprobado** para aprobar la oferta cuando la crea, o puede aprobarla posteriormente. Una oferta siempre está en uno de los cuatro estados: Borrador, Publicado, Volver a crear un borrador o Retirar. Cuando se crea una oferta, su estado es Borrador. Para hacer que esté disponible en Campaña, debe aprobar y, a continuación, publicar la oferta.
- **Para aprobar una oferta:** Elija **Operaciones > Ofertas**, pulse el nombre de oferta enlazada y seleccione la casilla de verificación **Está aprobado**. Puede publicar la oferta en Campaña.
- **Para publicar una oferta:** Sólo se pueden publicar las ofertas aprobadas. Elija **Operaciones > Ofertas**, seleccione el cuadro junto a la oferta, pulse el icono Estado y seleccione **Publicar seleccionado**. Esta acción coloca la instancia de oferta en Campaña. Las ofertas publicadas se pueden seleccionar para ser utilizadas en una hoja de cálculo de celda objetivo.
- **Para editar una oferta:** Una oferta publicada no se puede editar hasta la cambie al estado Borrador: Elija **Operaciones > Ofertas**, seleccione la casilla de verificación junto a la oferta publicada, pulse el icono Estado y seleccione **Volver a crear borrador seleccionado**. A continuación, puede editar la oferta y publicar los cambios.

- **Para retirar una oferta:** sólo se pueden retirar las ofertas publicadas. Una oferta retirada no está disponible para un uso futuro y no se puede editar o cambiar a ningún otro estado. Para retirar una oferta, elija **Operaciones > Ofertas**, seleccione la casilla de verificación junto a la oferta publicada, pulse el icono Estado y seleccione **Retirar seleccionado**.

También puede utilizar Marketing Operations para organizar las ofertas en carpetas de ofertas y listas.

**Nota:** Cuando suprima una carpeta de ofertas, todas las subcarpetas, ofertas y listas de ofertas que contiene también se suprimen.

- **Para crear una carpeta de ofertas:** Elija **Operaciones > Ofertas** y pulse el icono Añadir carpeta. Para añadir una subcarpeta, pulse el nombre de la carpeta enlazada para verla y, a continuación, pulse el icono Añadir carpeta. Después de añadir una carpeta, puede añadirle ofertas y listas de ofertas. Debe publicar la carpeta para que esté disponible en Campaña.
- **Para mover elementos a una carpeta:** Elija **Operaciones > Ofertas** y localice la oferta, la lista de ofertas o la carpeta que desea mover. Seleccione la casilla de verificación junto al elemento y, a continuación, pulse el icono Mover elementos seleccionados.
- **Para publicar una carpeta de ofertas:** Elija **Operaciones > Ofertas**, seleccione la casilla junto a la carpeta, pulse el icono Estado y seleccione **Publicar seleccionado**. Esta acción coloca la carpeta de ofertas en Campaña; sin embargo, este procedimiento no publica ninguna de las ofertas o subcarpetas en el estado Borrador que contiene. Estos elementos se deben publicar de forma individual.
- **Para crear una lista de ofertas:** Elija **Operaciones > Ofertas** y pulse el icono Añadir lista de ofertas. Debe publicar una lista de ofertas para hacer que esté disponible en Campaña.

**Nota:** En entornos en clúster, los cambios en las carpetas de ofertas se efectúan en un único nodo. Para obtener información acerca de la configuración de memoria caché para que los cambios en las carpetas de ofertas se dupliquen automáticamente en otros nodos en lugar de exigir un reinicio del sistema, consulte la *Guía de instalación de IBM Unica Marketing Operations*.

Si desea más información sobre las ofertas, consulte la publicación *IBM Unica Campaña Guía de usuario*

**Tareas relacionadas:**

“Creación de ofertas en un sistema integrado” en la página 46

---

## Asignación de ofertas y listas de ofertas a celdas cuando la integración de ofertas está habilitada

En un entorno integrado, utilice Marketing Operations para asignar ofertas y listas de ofertas a celdas de salida en una hoja de cálculo de celda objetivo (TCS).

El TCS aparece en Marketing Operations como parte de un proyecto de campaña. Si pulsa dos veces la columna Ofertas asignadas para una fila cuando el TCS está en modo de edición, puede buscar o examinar ofertas. Cuando publique el TCS, las ofertas se asignan automáticamente a celdas cuando las seleccione en un cuadro de proceso de contacto en el diagrama de flujo. De esta forma, las celdas del TCS se enlazan a las celdas de diagrama de flujo. Esto se conoce como gestión "de arriba a abajo". Tenga en cuenta que las adiciones o los cambios en el TCS no son visibles en Campaña, hasta que pulse **Publicar** en el TCS. Las celdas de destino de

abajo-arriba está permitidas si **MO\_UC\_BottomUpTargetCells** está establecido en Sí (**Unica > Campaña > particiones > partición[n] > servidor > interno**).

**Tareas relacionadas:**

“Crear un TCS” en la página 16

“Creación de ofertas en un sistema integrado” en la página 46

---

## Contacto con el soporte técnico de IBM Unica

Si encuentra un problema que no puede resolver consultando la documentación, el contacto responsable del soporte técnico puede realizar una llamada al soporte técnico de IBM Unica . Utilice la información de este apartado para asegurarse de que el problema se resuelve de forma eficaz y satisfactoria.

Si usted no es un contacto responsable del soporte técnico de su empresa, póngase en contacto con el administrador de IBM Unica para obtener información.

### Información para recopilar

Antes de contactar con el soporte técnico de IBM Unica , recopile la siguiente información:

- Una breve descripción de la naturaleza del problema.
- Los mensajes detallados que aparecen cuando se produce el problema.
- Los pasos detallados para reproducir el problema.
- Los archivos de registro, archivos de sesión, archivos de configuración y archivo de datos relacionados.
- La información sobre el producto y el entorno del sistema, que puede obtener tal como se describe en "Información del sistema".

### Información del sistema

Cuando llame al soporte técnico de IBM Unica , es posible que se le pida que proporcione información sobre el entorno.

Si el problema no le impide iniciar una sesión, mucha de esta información está disponible en la página Acerca de, que proporciona información sobre las aplicaciones IBM Unica instaladas.

Puede acceder a la página Acerca de seleccionando **Ayuda > Acerca de**. Si no se puede acceder a la página Acerca de, puede obtener el número de versión de cualquier aplicación IBM Unica visualizando el archivo `version.txt` situado en el directorio de instalación para cada aplicación.

### Información de contacto para el soporte técnico de IBM Unica

Para ver las formas para contactar con el soporte técnico de IBM Unica , consulte el sitio web de soporte técnico de productos de IBM Unica : (<http://www.unica.com/about/product-technical-support.htm>).





---

## Avisos

Esta información se ha desarrollado para productos y servicios ofrecidos en los EE.UU.

Es posible que IBM no ofrezca los productos, servicios o las características que se describen este documento en otros países. Consulte con el representante local de IBM si desea más información sobre los productos y servicios disponibles actualmente en su zona. Las referencias a un producto, programa o servicio de IBM no pretenden afirmar ni dar a entender que sólo se pueda utilizar dicho producto, programa o servicio de IBM. En su lugar, se puede utilizar cualquier producto, programa o servicio funcionalmente equivalente que no infrinja ningún derecho de propiedad intelectual de IBM. Sin embargo, es responsabilidad del usuario evaluar y verificar el funcionamiento de cualquier producto, programa o servicio que no sea de IBM.

IBM puede tener patentes o solicitudes de patente pendientes que abarquen temas descritos en este documento. La posesión de este documento no le otorga ninguna licencia sobre estas patentes. Puede enviar consultas sobre licencias, por escrito, a:

IBM Director of Licensing  
IBM Corporation  
North Castle Drive  
Armonk, NY 10504-1785  
EE.UU.

Para consultas sobre licencias relacionadas con información de doble byte (DBCS), póngase en contacto con el Departamento de propiedad intelectual de IBM de su país o envíe sus consultas, por escrito, a:

Intellectual Property Licensing  
Legal and Intellectual Property Law  
IBM Japan Ltd.  
1623-14, Shimotsuruma, Yamato-shi  
Kanagawa 242-8502 Japón

El párrafo siguiente no se aplica al Reino Unido ni a ningún otro país donde dichas disposiciones entren en contradicción con la legislación local:  
INTERNATIONAL BUSINESS MACHINES CORPORATION PROPORCIONA ESTA PUBLICACIÓN "TAL CUAL" SIN NINGÚN TIPO DE GARANTÍA, YA SEA EXPLÍCITA O IMPLÍCITA, INCLUYENDO, PERO SIN LIMITARSE A, LAS GARANTÍAS IMPLÍCITAS DE NO VULNERABILIDAD, COMERCIALIZACIÓN O ADECUACIÓN A UN PROPÓSITO DETERMINADO. Algunos estados no permiten la declaración de limitación de garantías explícitas o implícitas en determinadas transacciones, por lo tanto, es posible que esta declaración no se aplique en su caso.

Esta información podría incluir inexactitudes técnicas o errores tipográficos. De forma periódica se realizan cambios en la información contenida aquí; estos cambios se incorporarán en nuevas ediciones de la publicación. IBM puede realizar mejoras y/o cambios en los productos y/o los programas descritos en esta publicación en cualquier momento sin previo aviso.

Las referencias incluidas en esta información a sitios web que no son de IBM se proporcionan sólo para comodidad del usuario y, de ningún modo, constituyen una recomendación de dichos sitios web. Los materiales de estos sitios web no forman parte de los materiales para este producto de IBM y el uso de estos sitios web corre a cuenta y riesgo del usuario.

IBM puede utilizar o distribuir la información que proporciona el usuario de la manera que IBM crea apropiada sin incurrir en ninguna obligación con el usuario.

Los titulares de licencias de este programa que deseen tener información sobre el mismo con el fin de permitir: (i) el intercambio de información entre programas creados independientemente y otros programas (incluido este) y (ii) el uso mutuo de la información que se ha intercambiado, deberán ponerse en contacto con:

IBM Corporation  
170 Tracer Lane  
Waltham, MA 02451  
EE.UU.

Dicha información puede estar disponible, sujeta a los términos y condiciones apropiados, incluyendo en algunos casos, el pago de una tarifa.

El programa bajo licencia descrito en este documento y todo el material bajo licencia disponible para el mismo lo proporciona IBM de acuerdo con los términos del Acuerdo de Cliente de IBM, el Acuerdo Internacional de Programa bajo Licencia de IBM o cualquier otro acuerdo equivalente entre las partes.

Los datos de rendimiento incluidos aquí se determinaron en un entorno controlado. Por lo tanto, los resultados obtenidos en otros entornos operativos podrían variar significativamente. Algunas mediciones se pueden haber realizado en sistemas de nivel de desarrollo y no existen garantías de que estas mediciones sean las mismas en sistemas de disponibilidad general. Además, algunas mediciones se pueden haber calculado mediante extrapolación. Los resultados reales puede variar. Los usuarios de este documento deberían verificar los datos aplicables para su entorno específico.

La información respecto a productos que no son de IBM se obtuvo de los proveedores de estos productos, sus anuncios publicados u otras fuentes disponibles de forma pública. IBM no ha probado estos productos y no puede confirmar la precisión de su rendimiento, la compatibilidad ni cualquier otra reclamación relacionada con productos que no son de IBM. Las consultas sobre las capacidades de los productos que no son de IBM se deberán dirigir a los proveedores de estos productos.

Todas las sentencias relacionadas con la futura dirección o intención de IBM están sujetas al cambio o la retirada sin previo aviso y sólo representan objetivos y metas.

Todos los precios de IBM que se muestran aquí son precios de minoristas sugeridos por IBM, son actuales y están sujetos a cambios sin previo aviso. Los precios de distribuidor pueden variar.

Esta información contiene ejemplos de datos e informes utilizados en el funcionamiento diario de la empresa. Para ilustrarlos de la manera más completa posible, los ejemplos incluyen los nombres de personas, empresas, marcas y

productos. Todos estos nombres son ficticios y cualquier similitud con nombres y direcciones utilizados por una empresa real son mera coincidencia.

#### LICENCIA DE COPYRIGHT:

Esta información contiene programas de aplicación de muestra en lenguaje fuente, que ilustran técnicas de programación en distintas plataformas operativas. Puede copiar, modificar y distribuir estos programas de ejemplo de cualquier forma sin realizar ningún pago a IBM, con el fin de desarrollar, utilizar, comercializar o distribuir programas de aplicación que se ajusten a la interfaz de programación de aplicaciones para la plataforma operativa para la que se han escrito los programas de ejemplo. Estos ejemplos no se han probado de forma exhaustiva bajo todas las condiciones. Por lo tanto, IBM no puede garantizar ni dar por sentado la fiabilidad, capacidad de servicio o funcionamiento de estos programas. Los programas de muestra se proporcionan "TAL CUAL", sin ningún tipo de garantía. IBM no será responsable de ningún daño resultante del uso de los programas de muestra.

Si está viendo esta información en copia software, es posible que las fotografías y las ilustraciones en color no aparezcan.

---

## **Marcas registradas**

IBM, el logotipo de IBM e [ibm.com](http://ibm.com) son marcas registradas o marcas comerciales registradas de International Business Machines Corp., registradas en muchas jurisdicciones en todo el mundo. Otros nombres de producto y servicio podrían ser marcas registradas de IBM u otras compañías. Hay disponible una lista actual de marcas registradas de IBM en la web en "Copyright and trademark information" (Información de copyright y de marca registrada) en [www.ibm.com/legal/copytrade.shtml](http://www.ibm.com/legal/copytrade.shtml).







Impreso en España