IBM Campaign

バージョン 9 リリース 1
2014 年 4 月

ユーザー・ガイド

お願い

本書および本書で紹介する製品をご使用になる前に、 285 ページの『特記事項』に記載されている情報をお読みください。

本書は、IBM Campaign バージョン 9、リリース 1、モディフィケーション 0 および新しい版で明記されていない限り、以降のすべてのリリースおよびモディフィケーションに適用されます。

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

原典： IBM Campaign
Version 9 Release 1
April 2014
User's Guide

発行： 日本アイ・ビー・エム株式会社

担当： トランスレーション・サービス・センター

© Copyright IBM Corporation 1998, 2013.

目次

第 1 章 IBM Campaign の概要 1

IBM Campaign の概念 1
IBM Campaign の概要 4
ユーザー名とパスワード 4
役割と権限 4
Campaign でのセキュリティー・レベル 4
IBM EMM へのログイン 5
開始ページを設定するには. 6
IBM Campaign の資料のロードマップ 6

第 2 章 他の IBM 製品との IBM Campaign 統合. 9

eMessage のオファーの IBM Campaignとの統合の概要 9
IBM Campaign との IBM SPSS Modeler Advantage Marketing エディションの統合の概要. 11
IBM Campaign との IBM Marketing Operations の統合の概要 11
レガシー・キャンペーンについて 12
統合 Marketing Operations-Campaign システムでのオファー管理 13
マーケティング・キャンペーンにおける IBM Digital Analyticsデータの使用の概要. 13

第 3 章 キャンペーン管理. 15

キャンペーンの作成を開始する前に 15
例: マルチチャネルのリテンション・キャンペーン 16
キャンペーンへのアクセス 18
キャンペーンの作成 19
キャンペーンの編集 20
フォルダーでのオファーの編成. 21
キャンペーンの印刷 22
キャンペーンの削除 22
キャンペーン結果を測定するためのコントロール・グループの使い方 23
ターゲット・セルへの制御セルの関連付け . . . 24
リンクされたレガシー・キャンペーンから Marketing Operations プロジェクトへのナビゲート 24

第 4 章 フローチャートの管理 27

フローチャート・ワークスペースの概要. 27
フローチャートの外観の調整 29
プロセスの概要 30
フローチャートの作成. 30
フローチャートの設計についての考慮事項 . . . 31
フローチャートのテスト実行 32
フローチャートのテスト 32
フローチャート・ブランチのテスト 33
フローチャートの検証 33
フローチャートの検証. 34
フローチャートの実行 34
フローチャートの実行 34
フローチャート・ブランチの実行 35
フローチャートの実行の一時停止 35
フローチャートの実行の停止 36
停止されたフローチャートの実行の継続 36
一時停止されたフローチャートの実行の継続 . . 36
ランタイム・エラーのトラブルシューティング . 37
フローチャートのコピー 37
フローチャートの編集 38
編集用にフローチャートを開く 38
フローチャートのプロパティーの編集 38
読み取り専用モードでのフローチャートの表示 . . 39
2 つのフローチャートを並べて表示する 39
フローチャートの確認 40
フローチャートの削除 41
フローチャートの印刷 41
フローチャート選択の品質の分析 42
フローチャート内のすべてのセルに関する情報の表示 (セル・リスト・レポート). 43
セルの 1 つの特性のプロファイル (セル変数プロファイル・レポート) 43
セルの 2 つの特性を同時にプロファイルする (セル変数クロス集計レポート) 44
セルの内容の表示 (セル内容レポート) 45
下流プロセスでのセル・ウォーターフォールの分析 (セル・ウォーターフォール・レポート) . . . 46
フローチャート・セル・レポートの印刷またはエクスポート 48

第 5 章 プロセスの構成. 51

プロセスのタイプ 51
データ操作プロセス 51
実行プロセス 52
最適化プロセス 52
Campaign プロセスのリスト 53
プロセス用のデータ・ソース 54
フローチャートでのプロセス・ボックスの操作 . . 55
フローチャートへのプロセスの追加 56
プロセスのステータスの判別 58
フローチャート内のプロセスの接続 58
2 つのプロセス間の接続の削除. 60
フローチャート内でのプロセスのコピー. . . . 61
フローチャート間でのプロセスのコピー. . . . 61
フローチャート内でのプロセスの移動 62
フローチャートからのプロセスの削除 63
プロセスの実行またはテスト 63
選択プロセス 64
コンタクト・リストの選択 64
キャンペーンの IBM Digital Analyticsセグメントのターゲット化 66

© Copyright IBM Corp. 1998, 2013

マージ・プロセス 69
コンタクトのマージと抑制 69
セグメント・プロセス 71
セグメント化の考慮事項 71
フィールドによるデータのセグメント化 73
照会によるデータのセグメント化 77
サンプル・プロセス 79
サンプル・グループへのコンタクトの分割 . . . 79
サンプル・サイズ計算器について 81
オーディエンス・プロセス 83
オーディエンス・レベル 84
ハウスホールディング 84
オーディエンス・レベルに切り替えるタイミング 85
例: オーディエンス・プロセス 85
例: レコードのフィルター処理 86
オーディエンス・レベルの切り替えとフィルター 87
抽出プロセス 96
例: トランザクション・データの抽出 97
eMessage ランディング・ページからデータを抽出する際の前提条件 97
さらに処理および操作するためのデータのサブセットを抽出する 97
スナップショット・プロセス 102
データのスナップショットの取得 102
スケジュール・プロセス 105
IBM Campaign スケジュール・プロセスと IBM EMM スケジューラーとの間の相違 106
着信トリガーと発信トリガー 107
実行中のフローチャートのスケジュール・プロセス 108
キューブ・プロセス 110
属性のマルチディメンション・キューブの作成 110
セグメントの作成プロセス 112
複数のキャンペーンでグローバルに使用するセグメントの作成 112
戦略的セグメントのキャンペーンとの関連付け 114
メール・リスト・プロセス 115
コンタクト・プロセス (メール・リストまたはコール・リスト) の構成 115
コール・リスト・プロセス 122
トラッキング・プロセス 122
コンタクト履歴のトラッキング 123
レスポンス・プロセス 125
レスポンス履歴の更新 126
ユーザー・データの値をプレビューするためのフィールドのプロファイル 129
プロファイル・カウントのリフレッシュ . . . 130
プロファイルでの入力の制限 130
プロファイルの不許可 131
プロファイル・セグメントの最大数の変更 . . . 131
メタタイプ別のフィールド値のプロファイル . . 132
照会へのプロファイル・カテゴリーの挿入 . . . 133
プロファイル・データの印刷 133
プロファイル・データのエクスポート 133
プロセス出力での重複 ID の除外 134

第 6 章 データを選択するための照会の使用 137

ポイント & クリックを使用した照会の作成 . . . 137
テキスト・ビルダーを使用した照会の作成 138
式ヘルパーを使用した照会の作成 139
未加工 SQL 照会の作成 141
SQL 照会のガイドライン 141
前処理または後処理の SQL ステートメントの指定 142
TempTable トークンおよび OutputTempTable トークンの未加工 SQL 照会での使用 143
未加工 SQL 照会での抽出テーブルの参照 . . . 145
Campaign プロセスでの照会の評価方法 145

第 7 章 オファーの管理 147

オファー属性 147
オファーのバージョン 148
オファー・テンプレート 149
処理 149
オファーの作成 150
オファーの編集 153
他の IBM EMM 製品からのデジタル資産 153
Campaign オファーにリンクされた eMessage 資産の表示および編集 153
Marketing Operations の資産を Campaign のオファーで使用する方法 154
フローチャート内のセルに対するオファー割り当て 157
関連するオファーのキャンペーンとの関連付け . . 158
オファーの関連製品 159
関連製品のオファーに対する割り当て 159
オファーの関連製品のリストの変更 160
オファーの複製 161
「オファー」ページからのオファーの複製 . . . 161
オファーの「サマリー」ページからのオファーの複製 161
オファーのグループ化 162
属性の使用 162
フォルダーでのオファーのグループ化 162
オファーまたはオファー・リストの移動 163
オファーまたはオファー・リストの回収 163
オファーまたはオファー・リストの削除 164
オファーまたはオファー・リストの削除 . . . 165
オファーの検索 165
「**拡張検索**」によるオファーの検索 165
オファーの分析 166
オファー・リスト 167
スマート・オファー・リスト 167
静的オファー・リスト 168
セキュリティーおよびオファー・リスト . . . 168
静的オファー・リストの作成 168
スマート・オファー・リストの作成 169
オファー・リストの編集 170
オファー・リストを回収する方法 170
セルに対するオファー・リストの割り当て . . . 170

第 8 章 ターゲット・セルの管理 . . . 173
フローチャートでのセルの生成 173
出力セル・サイズの制限. 174
出力セルから入力を受け取るプロセス 174
入力セル・サイズに基づいた出力セル・サイズの制限 175
テーブルから入力を受け取るプロセス 176
テスト実行の出力セル・サイズ制限の適用. . . 177
レコード選択のためのランダム・シードの変更 178
セル名およびセル・コード 178
例: セルの名前変更のシナリオ 179
セル名の変更 181
セル名のリセット 182
セル・コードの変更 183
セル名とセル・コードのコピーおよび貼り付けについて. 184
ターゲット・セル・スプレッドシート 185
ターゲット・セル・スプレッドシートの管理 . . 187
フローチャートのセルの TCS へのリンク . . . 194

第 9 章 コンタクト履歴 199
コンタクト履歴およびオーディエンス・レベルの概要 199
コンタクト履歴テーブルの更新方法 200
処理履歴 (UA_Treatment) 201
ベース・コンタクト履歴 (UA_ContactHistory) 202
詳細コンタクト履歴 (UA_DtlContactHist) . . . 204
オファー履歴 204
実稼働実行によるコンタクト履歴の更新 204
実行履歴オプションのシナリオ 205
コンタクト・ログのためのデータベース表の指定 206
コンタクト・ロギングのための出力ファイルの指定 206
コンタクト履歴への書き込みの無効化 207
コンタクト履歴およびレスポンス履歴の消去 . . . 208

第 10 章 キャンペーン・レスポンス・トラッキング 211
キャンペーンへのレスポンスをトラッキングする方法 212
複数のレスポンス・トラッキング・フローチャートの使用. 213
マルチパート・オファー・コードを使用したレスポンス・トラッキング 215
レスポンス・トラッキングの日付範囲 216
制御のレスポンス・トラッキング. 216
パーソナライズされたオファーのレスポンス・トラッキング 217
レスポンス・タイプ 217
レスポンス・カテゴリー. 218
直接レスポンス. 218
推定レスポンス. 220
属性分析方式 222
最適一致 222
断片一致 222
複数一致 223

第 11 章 保管オブジェクト. 225
ユーザー定義フィールド. 225
ユーザー定義フィールドの命名上の制約 . . . 225
ユーザー定義フィールドの作成 226
既存のユーザー定義フィールドからの新しいユーザー定義フィールドの作成 227
マクロに基づくユーザー定義フィールドの作成 227
ユーザー定義フィールドの永続化. 228
ユーザー定義フィールドの保管 230
保管されたユーザー定義フィールドの使用と管理 231
ユーザー変数 231
ユーザー変数の作成 232
カスタム・マクロ 233
カスタム・マクロの作成. 233
カスタム・マクロを使用するためのガイドライン 235
カスタム・マクロの編成および編集 238
テンプレート 238
テンプレート・ライブラリーへのテンプレートのコピー. 238
テンプレート・ライブラリーからのテンプレートの貼り付け 239
テンプレートの編成および編集 240
保管テーブル・カタログ. 240
保管されたテーブル・カタログへのアクセス . . 240
テーブル・カタログの編集 241
テーブル・カタログの削除 241

第 12 章 セッション・フローチャート 243
セッションの概要 244
セッションの作成 244
セッションへのフローチャートの追加 244
セッション・フローチャートの編集 245
フォルダー内のセッションの編成. 245
セッションの移動 247
セッションの表示 248
セッションの編集 248
セッションの削除 248
戦略的セグメントについて 249
戦略的セグメントのパフォーマンスの向上. . . 249
戦略的セグメントを作成するための前提条件 . . 250
戦略的セグメントの作成. 250
戦略的セグメントの表示. 251
セグメントのサマリー詳細を編集するには. . . 252
戦略的セグメントのソース・フローチャートを編集するには 252
戦略的セグメントの実行. 253
戦略的セグメントの編成. 253
戦略的セグメントの削除. 256
グローバル抑制およびグローバル抑制セグメントについて. 257
グローバル抑制の適用 258
グローバル抑制の無効化. 258
ディメンション階層について 259
例: ディメンション階層 259
ディメンション階層の作成 259
ディメンション階層の更新 261

保管ディメンション階層のロード. 262
キューブについて 262

第 13 章 IBM Campaign レポートの概要 265
フローチャート開発中のレポートの使用 266
キャンペーンとオファーを分析するためのレポートの使用. 266
IBM Campaign レポートのリスト. 268
IBM Campaign のパフォーマンス・レポート . . .271
Campaign 用の IBM Cognos レポート・ポートレット 275
Campaign リスト・ポートレット 275
E メールによるレポートの送信 276
レポートの再実行 276

付録 A. IBM Campaign オブジェクト名での特殊文字 277
サポートされていない特殊文字 277
命名上の制約を持たないオブジェクト 278
特定の命名上の制約を持つオブジェクト 278

付録 B. トラブルシューティング用のフローチャート・ファイルのパッケージ化 . 279
フローチャート・データのパッケージ化のオプション 280

IBM 技術サポートへの連絡 283

特記事項. 285
商標 287
プライバシー・ポリシーおよび利用条件の考慮事項 287

第 1 章 IBM Campaign の概要

IBM® Campaign は、ダイレクト・マーケティング・キャンペーンを設計、実行、および分析できる Web ベースのエンタープライズ・マーケティング管理 (EMM) ソリューションです。

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

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

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

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

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

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

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

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

IBM Campaign の概念

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

© Copyright IBM Corp. 1998, 2013

キャンペーン

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

フローチャート

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

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

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

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

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

プロセス

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

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

セッション

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

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

オファー

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

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

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

セル

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

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

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

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

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

IBM Campaign の概要

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

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

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

ユーザー名とパスワード

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

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

役割と権限

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

Campaign でのセキュリティー・レベル

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

Campaign でのセキュリティーは、以下の 2 つのレベルで機能します。

- **機能 -** ユーザーが属する役割に基づいて、オブジェクトのさまざまなタイプに対して実行できるアクションを決定します。これらの役割は組織が実装時に定義します。各役割には一連の権限が関連付けられています。それらの権限は、その役割に属するユーザーが実行できるアクションを決定します。例えば、「管理者」という役割が割り当てられているユーザーには、システム・テーブルをマップおよび削除するための権限が与えられるかもしれません。「レビュー担当者」という役割が割り当てられているユーザーには、システム・テーブルをマップおよび削除するための権限は与えられないかもしれません。

- **オブジェクト -** 許可されているアクションの実行対象にできるオブジェクト・タイプを定義します。つまり、ユーザーが、キャンペーンを編集するための一般的な権限を持つ役割に属しているとしても、特定のフォルダーにあるキャンペーンにアクセスできないよう、Campaign のオブジェクト・レベルのセキュリティーをセットアップすることができます。例えば、ユーザーが部門 A に属している場合、機能役割に関係なく、部門 B に属するフォルダーの内容へのアクセスを許可されない場合があります。

IBM EMM へのログイン

この手順を使用して、IBM EMM にログインします。

始める前に

以下が必要です。

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

URL は次のとおりです。

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

ここで、

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

domain.com は、ホスト・マシンがあるドメインです。

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

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

手順

ブラウザーを使って IBM EMM URL にアクセスします。

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

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

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

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

タスクの結果

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

開始ページを設定するには

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

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

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

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

IBM Campaign の資料のロードマップ

IBM Campaign には、ユーザー、管理者、および開発者用の資料とヘルプが備わっています。

表 1. 概要情報

タスク	Documentation
新機能、既知の問題、および制約事項のリストを表示する	*IBM Campaign リリース・ノート*
Campaign データベースの構造について学習します。	*IBM Campaign System Tables and Data Dictionary*
Campaign をインストール/アップグレードして Campaign Web アプリケーションをデプロイする	以下のいずれかのガイド: • *IBM Campaign インストール・ガイド* • *IBM Campaign アップグレード・ガイド*

表 1. 概要情報 (続き)

タスク	Documentation
eMessage を実装する (eMessage を購入した場合)	• 「*IBM Campaign インストール・ガイド*」および「*アップグレード・ガイド* 」では、ローカル環境における eMessage コンポーネントのインストールと準備の方法が説明されています。 • 「*IBM eMessage 起動および管理者ガイド* 」には、ホスト・メッセージング・リソースに接続する方法が説明されています。
Campaign に備わっている IBM Cognos® レポートを実装する	*IBM EMM Reports インストールおよび構成ガイド*。

表 2. Campaign を構成および使用します。

タスク	資料
• 構成とセキュリティーの設定を調整する • ユーザー用に Campaign を準備する • ユーティリティーを実行して保守を行う • Campaign を Digital Analytics と統合する	*IBM Campaign管理者ガイド*
• マーケティング・キャンペーンを作成およびデプロイする • キャンペーン結果の分析	*IBM Campaign ユーザー・ガイド*
フローチャート・パフォーマンスの改善	*IBM Campaign チューニング・ガイド*
Campaign マクロを使用する	*IBM IBM EMM のマクロ ユーザー・ガイド*

表 3. Campaign と他の製品との統合

タスク	資料
eMessage オファー統合を構成する。	*IBM Campaign管理者ガイド*
Campaign を Digital Analytics と統合して使用する	*IBM Campaign管理者ガイド*
Campaign を IBM SPSS® Modeler Advantage Marketing Edition と統合して使用する	*IBM Campaign and IBM SPSS Modeler Advantage Marketing Edition 統合ガイド*
Campaign を Marketing Operations と統合して使用する	*IBM Marketing Operations および IBM Campaign 統合ガイド*

表 4. Campaign 用の開発

タスク	資料
API を使用したカスタム・プロシージャーを開発する	• *IBM Campaign オファー API 仕様* • `devkits¥CampaignServicesAPI` の JavaDocs
Java™ プラグインまたはコマンド行実行可能プログラムを開発して Campaign に検証を追加する	• *IBM Campaign 検証 PDK ガイド* • `devkits¥validation` の JavaDocs

表 5. ヘルプの取得

タスク	指示
オンライン・ヘルプを開く	1. 「**ヘルプ**」>「**このページのヘルプ**」と選択し、コンテキスト・ヘルプ・トピックを開きます。 2. ヘルプ・ウィンドウの「**ナビゲーションの表示 (Show Navigation)**」アイコンをクリックして、詳細ヘルプを表示します。
PDF を入手する	以下のいずれかの方法を使用します。 • 「**ヘルプ**」>「**製品資料**」と選択し、Campaign PDF にアクセスします。 • 「**ヘルプ**」>「**IBM EMM Suite のすべての資料**」と選択し、すべての使用可能な資料にアクセスします。 • IBM EMM インストーラーにおけるインストール・プロセス中にすべての資料にアクセスします。
サポートを利用する	http://www.ibm.com/ に移動して「**サポート & ダウンロード**」をクリックし、IBM サポート・ポータルにアクセスします。

第 2 章 他の IBM 製品との IBM Campaign 統合

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

詳しくは、以下のアプリケーションに含まれている資料を参照してください。

- **IBM Contact Optimization**: ビジネス・ルールおよび制約を考慮する一方で、顧客中心の観点からコンタクトを最適化します。
- **IBM Digital Analytics** および **IBM Digital Analytics for On Premises**: IBM Campaign フローチャートで Web 分析セグメントを使用します。
- **IBM Distributed Marketing**: 集中管理キャンペーンの分散した、カスタムでの実行をサポートします。
- **IBM eMessage**: ターゲットを設定した、測定可能な E メール・マーケティング・キャンペーンを構築します。
- **IBM Interact**: 対話における体験を充実させるために、パーソナライズされたオファーおよび顧客プロファイルの情報をリアルタイムで取得します。
- **IBM Interaction History** および **IBM Attribution Modeler**: 各種ソース (オンラインとオフラインの両方) からのデータを 1 つのリポジトリーに結合し、チャネル横断型の通信と顧客のアクティビティーについての独特の所見を提供します。
- **IBM Marketing Operations**: Marketing Operations のマーケティング・リソース管理機能を Campaign のキャンペーン開発機能と統合します。
- **IBM SPSS Modeler Advantage Marketing Edition**: データベース・マーケティング担当者に、自動予測されたモデリング・ソリューションを提供します。

IBM Marketing Platform は、Campaign および他の IBM EMM アプリケーションに対してセキュリティー、および共通のアクセス・ポイントとユーザー・インターフェースを提供します。

IBM Cognos は、各種 IBM EMM 製品用に備わっている IBM Report Packs のフレームワークを提供します。

eMessage のオファーの IBM Campaignとの統合の概要

Campaign の管理者が eMessage のオファーの統合を有効にした場合、Campaign のオファーを eMessage の資産と関連付けることができます。

オファーの統合を構成すると、次のようになります。

- クロスチャネル・マーケティング担当者は、複数のチャネルで同じマーケティングのオファーを作成して使用し、チャネル間でのオファーの有効性を測定することができます。例えば、E メールとダイレクト・メールを比較します。
- Campaign のパフォーマンス・レポートは、使用されたすべてのチャネルのすべてのコンタクトまたはレスポンダーの合計を表示します。レポートをカスタマイズして、情報をチャネルごとに分割することができます。

© Copyright IBM Corp. 1998, 2013

- 「キャンペーン詳細オファー・レスポンスの詳細」レポートは、オファーに関連付けられたeMessage のリンクのクリックを分析します。このレポートは、キャンペーンに関連付けられているすべてのオファーと、チャネルごとのレスポンス数をリストします。

オファーの統合が構成されると、eMessage ユーザーの基本的なワークフローは次のようになります。

1. Campaign を使用して、オファー属性、オファー・テンプレート、およびオファーを通常どおりに作成します。ただし、次の例外があります。
   - デジタル資産に関連付けられるのは 1 つのオファーのみであるため、オファー・リストはサポートされません。
   - eMessage のユーザー定義フィールドにデータを設定できないため、eMessage のオファー属性ではユーザー定義フィールドを使用できません。ただし、別のチャネルに対してもオファーをターゲット化する場合は、ユーザー定義フィールドをそのオファーで使用できます。
   - パラメーター化されたオファー属性に、定数値を設定できます。ただし、E メール・チャネルにはユーザー定義フィールドを使用できず、受信者ごとに値を変更することはできません。
2. eMessage を通常どおり使用しますが、1 つ追加があります。 Campaign のオファーをeMessage コンテンツ・ライブラリーのデジタル資産に関連付ける必要があります。
3. 資産と関連するオファーを E メールの通信に追加します。
4. オファーを変更する場合は、Campaign でオファーの「サマリー」ページを開きます。オファーの「サマリー」ページの上部にある「**IBM eMessage デジタル資産へのリンク (Link to IBM eMessage Digital Asset)**」をクリックして、オファーに関連する eMessage資産のリストを表示します。 eMessage コンテンツ・ライブラリーで、資産をダブルクリックして開きます。
5. メールを送信します。

   受信者が E メールを開き、オファーのリンクをクリックします。

   eMessage はレスポンスを受け取り、構成可能な ETL プロセスを使用してそれらを処理するため、最終的にCampaign データベースにまとめられます。

   Campaign は、Campaign 管理者によってスケジュールに入れられた間隔で、更新されたオファーとコンタクト・データを検査します。その後、オファーとコンタクト情報は Campaign によって処理され、該当するレポート・テーブルに移動されます。
6. eMessage レポートを、通常どおり使用します。加えて、「キャンペーン詳細オファー・レスポンスの詳細」レポートを使用して、オファーへのレスポンスを分析します。

eMessageのオファーの統合は、eMessage と Campaign の間のオファーとレスポンスの情報を調整する ETL プロセスに依存しています。

- eMessage のオファーの統合に対して Campaign を構成するには、「*Campaign 管理者ガイド*」を参照してください。

- eMessage の使用法については、「*IBM eMessage ユーザーズ・ガイド*」を参照してください。

関連タスク:

153 ページの『Campaign オファーにリンクされた eMessage 資産の表示および編集』

IBM Campaign との IBM SPSS Modeler Advantage Marketing エディションの統合の概要

統合環境で IBM Campaign および IBM SPSS Modeler Advantage Marketing Edition を使用すると、IBM Campaign フローチャート内でモデリングとスコア設定を実行することができます。

IBM SPSS Modeler Advantage Marketing Edition でモデルを作成するとモデリング・ストリーム (.str ファイル) が生成され、IBM Campaign フローチャートの中でそれを使用することができます。フローチャートはキャンペーンのロジックを定義します。その後、1 つ以上のモデルを使ってキャンペーンの対象オーディエンスのスコアを設定することができます。 IBM Campaign フローチャートから IBM SPSS Modeler Advantage Marketing Edition に直接アクセスできるので、マーケティング・キャンペーンを設計している間にモデルの作成、編集、選択を行うことができます。また、モデルの更新とバッチ・スコア設定を自動化するようフローチャートをセットアップすることもできます。

IBM PredictiveInsight からの変更点

これまで IBM PredictiveInsight を使用していた場合は、従来のモデル・プロセス・ボックスとスコア・プロセス・ボックスを使用できなくなります (既存のフローチャート内であっても)。 IBM Campaign をインストールすると、従来のモデル/スコア・プロセス・ボックスは構成解除されます。 IBM SPSS Modeler Advantage Marketing Edition を使用するか、SPSS モデル・プロセス・ボックスを使用して、予測モデルを手動で再作成する必要があります。

- モデル・プロセス・ボックスが出現する箇所でそれを削除して、SPSS モデル・プロセス・ボックスに置き換える必要があります。
- スコア・プロセス・ボックスが出現する箇所でそれを削除して、SPSS スコア・プロセス・ボックスに置き換える必要があります。

詳しくは、「*IBM Campaign および IBM SPSS Modeler Advantage Marketing Edition 統合ガイド*」を参照してください。

IBM Campaign との IBM Marketing Operations の統合の概要

Campaign を Marketing Operations と統合すると、そのマーケティング・リソース管理機能を使用してキャンペーンを作成、計画、および承認することができます。

Campaign を Marketing Operations と統合すると、スタンドアロンの Campaign 環境で以前に実行された多くのタスクが Marketing Operations で実行されます。プロセスが統合される場合、Marketing Operationsで以下の Campaign のタスクを行います。

- キャンペーンの操作:
  - キャンペーンの作成
  - キャンペーンの表示
  - キャンペーンの削除
  - キャンペーンのサマリー詳細の操作
- ターゲット・セル・スプレッドシートの操作
- セルへのオファーの割り当て
- 制御セルの指定
- カスタム・キャンペーン属性の作成および追加
- カスタム・セル属性の作成および追加

これらのタスクについては、「*Marketing Operations および Campaign 統合ガイド*」で説明されています。

以下のタスクは、Campaign のスタンドアロン環境と統合環境の両方で実行されます。

- フローチャートの作成
- フローチャートの実行
- キャンペーン/オファー/セルの詳細分析
- キャンペーン・パフォーマンスに関するレポート作成 (インストールされているレポート作成パックによる)

オファー統合も有効になっている場合、Marketing Operations で以下のタスクを実行します。

- オファーの設計
  - オファー属性の定義
  - オファー・テンプレートの作成
- オファーの作成、承認、公開、編集、および回収
- オファー・リストおよびオファー・フォルダーへのオファーの編成

レガシー・キャンペーンについて

レガシー・キャンペーンは、Marketing Operations と Campaign の間の統合を有効にする前に、 Campaign (または Affinium Campaign 7.x) で作成されたキャンペーンです。統合環境では、以下のタイプのレガシー・キャンペーンにアクセスできるように Campaign を構成できます。

- 統合が有効になる前に、スタンドアロン Campaign (Campaign が現行バージョンか旧バージョンかを問わず) で作成されたキャンペーン。これらのキャンペーンは Marketing Operations プロジェクトにリンクできません。

- Affinium Campaign 7.x で作成され、Affinium Plan 7.x プロジェクトにリンクされたキャンペーン。両製品の属性間のデータ・マッピングに基づく場合、これらのキャンペーンの機能はこれらの製品のバージョン 7.x から変化していません。

Campaign を使用すると、統合が有効にされた後でも、両方のタイプのレガシー・キャンペーンにアクセスし、操作することができます。

関連タスク:

24 ページの『リンクされたレガシー・キャンペーンから Marketing Operations プロジェクトへのナビゲート』

統合 Marketing Operations-Campaign システムでのオファー管理

IBM Campaign 環境が IBM Marketing Operations と統合されている場合、オファーの作業は 2 つ方法のいずれかによって行います。

- Marketing Operations によってオファーが管理されるようにシステムが構成されている場合は、「**操作**」メニューの「**オファー**」オプションを使用します。この方法によるオファーの作成について詳しくは、「*IBM Marketing Operations および IBM Campaign 統合ガイド*」を参照してください。
- Campaign によってオファーが管理されるようにシステムが構成されている場合は、「**Campaign**」メニューの「**オファー**」オプションを使用します。

どのオファー管理オプションがシステムで構成されているのかについては、システム管理者に確認してください。

マーケティング・キャンペーンにおける IBM Digital Analyticsデータの使用の概要

IBM Digital Analyticsがあれば、訪問レベルおよびビュー・レベルの基準に基づいてセグメントを定義できます。 IBM Digital Analytics と IBM Campaign を統合している場合、これらのセグメントをフローチャートで使用するために Campaign で利用できます。

次に、Campaign を使用して、マーケティング・キャンペーンでこれらのセグメントをターゲット化できます。この「オンライン・セグメンテーション」機能を使用すると、IBM Digital Analytics のデータを自動的にキャンペーンに取り込むことができます。

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

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

- 統合の構成については、「*Campaign 管理者ガイド*」で説明されています。
- Campaign におけるIBM Digital Analyticsで定義されているセグメントの使用は、66 ページの『キャンペーンの IBM Digital Analyticsセグメントのターゲット化』で説明されています。

第 3 章 キャンペーン管理

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

例えば、1 つ以上のオファーを受け取る見込み顧客のリストを特定するフローチャートがあるとします。フローチャートを実行する場合、コンタクトのリスト (メール配信リストなど) を生成し、情報がコンタクト履歴に記録されます。

標準的なキャンペーンでは、キャンペーンへのレスポンスをトラッキングする個別のフローチャートもあります。キャンペーンを実行したら、レスポンスのフローチャートを作成または更新し、オファーに対するレスポンスを記録して分析します。

結果を分析して絞り込むときに、より多くのフローチャートをキャンペーンに追加できます。複数のオファーのストリームを管理するため、複数のフローチャートで構成される、さらに複雑なキャンペーンが可能です。

注: Campaign が Marketing Operations と統合されている場合、キャンペーンを操作するには、Marketing Operations 内のキャンペーン・プロジェクトを使用する必要があります。統合されたシステムがレガシー・キャンペーンにアクセスするよう構成されている場合、「**キャンペーン**」 >「**キャンペーン**」を選択し、「**キャンペーン・プロジェクト**」フォルダーをクリックしてレガシー・キャンペーンを開くことができます。レガシー・キャンペーンは、統合が有効になる前に IBM Campaign で作成されたキャンペーンです。詳しくは、11 ページの『IBM Campaign との IBM Marketing Operations の統合の概要』を参照してください。

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

関連タスク:

19 ページの『キャンペーンの作成』

20 ページの『キャンペーンの編集』

キャンペーンの作成を開始する前に

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

最も重要な初期タスクの 1 つは、顧客と製品に関する情報を Campaign で利用できるようにすることです。ユーザー・データにアクセスするには、データ・ソース内のどのテーブルまたはファイルを使用するか Campaign が認識している必要があります。 Campaign でデータを利用できるようにするには、企業のデータベース表と

© Copyright IBM Corp. 1998, 2013

ファイルが Campaign にマップされている必要があります。通常、管理者がこのステップを実行します。また、管理者はキャンペーンで使用するオファー・テンプレート、戦略的セグメント、およびその他のデータ・オブジェクトの作成も行います。詳しくは、「*Campaign 管理者ガイド*」を参照してください。

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

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

各マーケティング・キャンペーンは、1 つ以上のフローチャートから構成されています。各フローチャートは、顧客データに一連のアクションを実行します。フローチャートは相互接続されるプロセス・ボックスで構成されます。プロセス・ボックスは、キャンペーンに必要な実際のデータ選択、操作、およびレスポンス・トラッキングを行うようにユーザーが構成します。各プロセス・ボックスは、顧客の選択、選択した顧客のセグメント化、データのマージ、メール・リストやコール・リストの生成など、特定のアクションを実行します。フローチャートの中でプロセス・ボックスを構成して接続することにより、キャンペーンのロジックを決定します。

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

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

複数のチャネルを使用して 1 つのオファーを提供するリテンション・キャンペーン用に設計された 2 つのフローチャートの例については、『例: マルチチャネルのリテンション・キャンペーン』を参照してください。

例: マルチチャネルのリテンション・キャンペーン

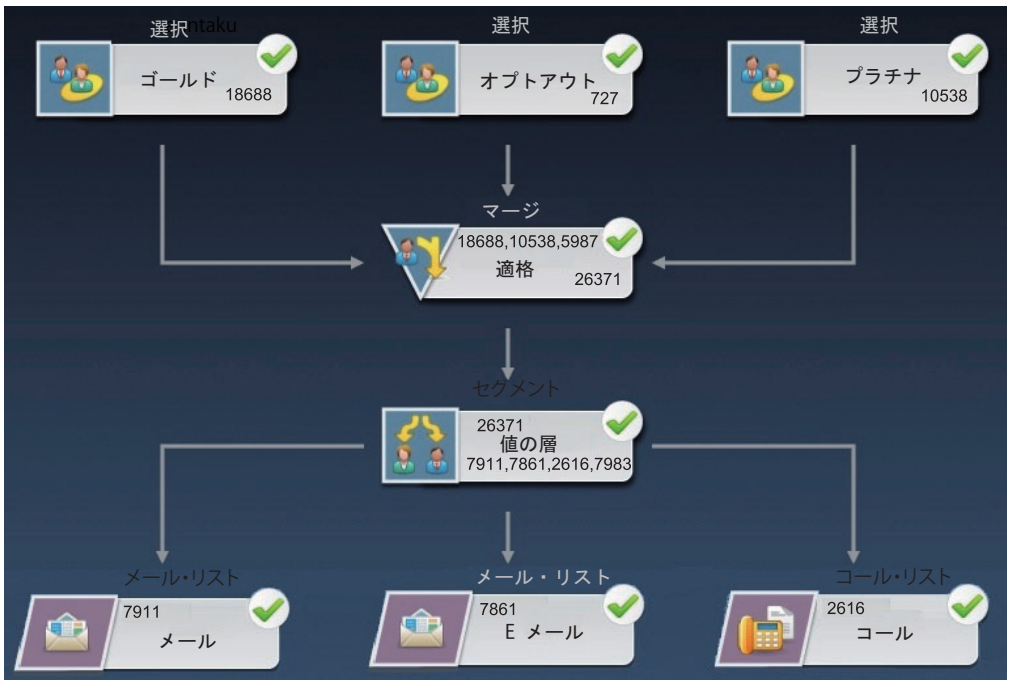
この例では、マーケティング・キャンペーン用に設計された 2 つのフローチャートを示します。

このリテンション・キャンペーンでは、複数のチャネルを使用して、自然消滅的に失われる可能性のある顧客にオファーを提供します。次の 2 つのフローチャートが使用されます。

- コンタクト・フローチャート。セグメントごとに異なるチャネルを使用するオファーの送信先の顧客のリストを生成します。
- レスポンス・フローチャート。オファーへのレスポンスをトラッキングして、レポート作成と分析用にレスポンス・データを利用できるようにします。

コンタクト・フローチャート

この例は、リテンション・キャンペーンのコンタクト・フローチャートのサンプルを示しています。このフローチャートは、それぞれの価値セグメント内で適格な顧客を選択し、セグメントごとに異なるチャネルのコンタクト・リストを出力します。



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

第 2 レベルでは、マージ・プロセスが Gold および Platinum の顧客を結合し、離脱した顧客を除外します。

次に、セグメント・プロセスが、適格なすべての顧客をスコアに基づいてそれぞれの価値の層に分割します。

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

レスポンス・フローチャート

この同じキャンペーンの 2 番目のフローチャートは、コール・センターおよびレスポンス取得システムによって取得された、ダイレクト・メール、E メール、および電話のオファーに対するレスポンスをトラッキングします。レスポンス情報は、Campaign アプリケーションの外部でコンパイルされます。例えば、コール・センタ

ーがデータベースまたはフラット・ファイルにレスポンスを記録する場合があります。レスポンス情報が Campaign で利用できる場合、レスポンス・フローチャートはデータを照会できます。

以下の例は、リテンション・キャンペーンのレスポンス・トラッキング・フローチャートを示しています。レスポンス・プロセス・ボックスは、どのレスポンスが有効とみなされるか、およびそれらのレスポンスがキャンペーンまたはオファーにどのように結び付いているかを評価します。レスポンス・プロセスの出力は、複数のレスポンス履歴システム・テーブルに書き込まれます。このテーブルでは、Campaign パフォーマンス・レポートおよび収益性レポートを使用した分析にデータを利用できます。

キャンペーンへのアクセス

権限が許可する内容に応じて、マーケティング・キャンペーンにアクセスして表示または編集を行います。キャンペーンにアクセスする方法は、Campaign がMarketing Operationsに統合されているかどうかによって異なります。

手順

1. **「キャンペーン」>「キャンペーン」**と選択して、「キャンペーン一覧」ページを開きます。

   「キャンペーン一覧」ページの情報は、環境の構成方法によって異なります。
2. 以下のいずれかのアクションを実行します。
   - **スタンドアロン Campaign 環境**の場合: 「キャンペーン一覧」ページには、少なくとも読み取り権限のあるすべてのキャンペーンとキャンペーン・フォルダーが表示されます。開くキャンペーンの名前をクリックします。
   - **統合された Marketing Operations-Campaign環境の場合**:**「キャンペーン・プロジェクト」**フォルダーのリンクをクリックして、Marketing Operationsで作成されたキャンペーン・プロジェクトにアクセスします。Marketing Operationsに

より作成されたキャンペーンは、レガシー・キャンペーンの場合を除き、常にキャンペーン・プロジェクトを経由してアクセスされます。

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

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

- レガシー・キャンペーンへのアクセスが有効な状態の**統合された Marketing Operations-Campaign環境**の場合: 「キャンペーン一覧」ページに、環境が統合される前に作成されたレガシー・キャンペーンが表示されます。開くレガシー・キャンペーンの名前をクリックします。また、**「キャンペーン・プロジェクト」**フォルダーのリンクを使用して、Marketing Operationsにより作成されたキャンペーンにアクセスすることもできます。

次のタスク

- キャンペーン・プロジェクトについては、「*IBM Marketing Operations および IBM Campaign 統合ガイド*」を参照してください。
- プロジェクト・ビューについては、「*IBM Marketing Operations ユーザー・ガイド*」を参照してください。
- レガシー・キャンペーンについては、 12 ページの『レガシー・キャンペーンについて』を参照してください。
- レガシー・キャンペーンへのアクセス権限を有効にするための Campaign の構成については、アップグレード資料を参照してください。

キャンペーンの作成

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

このタスクについて

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

手順

1. **「Campaign」>「キャンペーン」**を選択します。

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

2. **「キャンペーンの追加」**アイコン をクリックします。

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

関連概念:

15 ページの『第 3 章 キャンペーン管理』

キャンペーンの編集

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

手順

1. 「**Campaign**」>「**キャンペーン**」を選択します。
2. 「キャンペーン一覧」ページで、キャンペーンの名前をクリックします。

   「**サマリー**」タブにキャンペーンが開きます。

   または、キャンペーン名の横にある「**タブを編集**」アイコン をクリックして、編集する特定のタブを開きます。
3. 「サマリー」タブの「**ヘルプ**」>「**このページのヘルプ**」を選択して、各フィールドの説明を表示します。
4. 「キャンペーン・サマリー」ページから多数のアクションを実行できます。
   - キャンペーンに関する詳細を編集するには、ツールバーの「**サマリーの編集**」アイコン をクリックし、終了したら「**保存して終了**」ボタンをクリックします。
   - フローチャートをキャンペーンに追加するには、ツールバーの「**フローチャートの追加**」アイコン をクリックします。
   - セグメントまたはオファーを追加または削除するには、ツールバーの適切なアイコンを使用します。

- フローチャートを編集するには、フローチャートのタブをクリックして、そのタブの「**編集**」アイコン をクリックします。
- キャンペーンのターゲット・セル・スプレッドシートを編集するには、「**ターゲット・セル**」タブをクリックして、「**編集**」アイコン をクリックします。
- レポートにアクセスするには、「**分析**」タブをクリックします。

関連概念:

15 ページの『第 3 章 キャンペーン管理』

フォルダーでのオファーの編成

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

このタスクについて

フォルダー名には文字に関する制限があります。 277 ページの『付録 A. IBM Campaign オブジェクト名での特殊文字』を参照してください。

以下のステップに従い、キャンペーンをフォルダー内に整理します。

手順

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

オプション	説明
フォルダーを最上位に追加します。	「**サブフォルダーの追加**」アイコン をクリックします。
サブフォルダーを追加します。	フォルダーを選択して、「**サブフォルダーの追加**」 アイコン をクリックします。
フォルダー名または説明を編集します。	フォルダーを選択して、「**名前の変更**」 アイコン をクリックします。
フォルダーを移動します。	フォルダーを選択して、移動するフォルダーの横のチェック・ボックスを選択し、「**移動**」アイコン をクリックします。

オプション	説明
キャンペーンを移動します。	移動するキャンペーンの横のチェック・ボックスを選択し、「**移動**」アイコン をクリックします。
空のフォルダーを削除します。	削除するフォルダーの横のチェック・ボックスを選択して、「**選択項目の削除**」アイコン をクリックし、削除を確認します。

キャンペーンの印刷

「**印刷**」アイコンを使用すると、キャンペーン内の任意のページを印刷できます。

手順

1. 「**Campaign**」 > 「**キャンペーン**」を選択します。
2. 印刷したいキャンペーンのタブを選択します。
3. 「**印刷**」アイコン をクリックします。

キャンペーンの削除

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

このタスクについて

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

手順

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

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

タスクの結果

選択したキャンペーンが削除されます。

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

キャンペーン結果を測定するためのコントロール・グループの使い方

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

制御は、セル・レベルで適用されます。分析目的で意図的に除外した ID を含むセルは、コントロール・セルと呼ばれます。フローチャート内のコンタクト・プロセスまたはターゲット・セル・スプレッドシート (TCS) でセルにオファーを割り当てる場合は、ターゲット・セルごとに 1 つの制御セルをオプションで指定できます。

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

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

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

- 「キャンペーン・パフォーマンス」レポートおよび「オファー・パフォーマンス」レポートは、オファーを受け取ったアクティブなターゲット・セルからのレスポンス内の「リフト」または相違を示します。

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

ターゲット・セルへの制御セルの関連付け

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

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

リンクされたレガシー・キャンペーンから Marketing Operations プロジェクトへのナビゲート

レガシー・キャンペーンは、IBM Marketing Operations との統合が有効になる前に IBM Campaign で作成されたキャンペーンです。

このタスクについて

統合されたシステムを使用し、統合前に作成されたキャンペーンにアクセスする場合は、以下の手順に従います。

手順

1. 「**Campaign**」>「**キャンペーン**」を選択します。

   現行パーティション内のフォルダーまたはキャンペーンが表示された「キャンペーン一覧」ページが開きます。レガシー・キャンペーンのみがリストされます。

   Marketing Operations と Campaign の統合が有効になった状態で作成されたキャンペーンを表示するには、「**キャンペーン・プロジェクト**」フォルダーをクリックします。レガシー・キャンペーンがない場合、または構成内でレガシー・キャンペーンが有効になっていない場合、このページは空になります。
2. 前に Marketing Operations または Affinium Plan のプロジェクトにリンクしたキャンペーンの名前をクリックします。

   「**サマリー**」タブにキャンペーンが開きます。
3. 「**親項目およびコード**」フィールドで、プロジェクトの名前をクリックします。

   Marketing Operations が開き、リンクされたプロジェクトの「**サマリー**」タブが表示されます。
4. Campaign に戻るには、Marketing Operations 内の「**サポートするプロジェクトと要求**」フィールドで、プロジェクトの名前をクリックします。

関連概念:

12 ページの『レガシー・キャンペーンについて』

第 4 章 フローチャートの管理

IBM Campaign はフローチャートを使用して、キャンペーンのロジックを定義します。キャンペーンに含まれる各フローチャートは、お客様の顧客データベースやフラット・ファイルに保管されているデータに対して、一連のアクションを実行します。

各マーケティング・キャンペーンは、1 つ以上のフローチャートから構成されます。各フローチャートは、1 つ以上のプロセスから構成されます。キャンペーンに合わせたデータ操作、コンタクト・リストの作成、およびコンタクトとレスポンスのトラッキングの記録を行うようにプロセスを構成して、それらを接続します。

フローチャート内の一連の処理を接続してからそのフローチャートを実行することにより、キャンペーンを定義して実装できます。

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

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

フローチャート・ワークスペースの概要

フローチャート・ワークスペースは、マーケティング・キャンペーン用のフローチャートを設計するためのツールとスペースを備えています。

フローチャートを作成または編集するときに、別個のフローチャート・ウィンドウが開きます。作業していく中で、フローチャート・ウィンドウを移動したりサイズ変更したりすることができます。

一度に開くことができるフローチャートは 1 つだけです。あるフローチャートが既に開かれているときに別のフローチャートを開こうとすると、変更の保存を促すプロンプトが出されます。 2 つのフローチャートを同時に開くには、 39 ページの『2 つのフローチャートを並べて表示する』を参照してください。

注: ポップアップ・ブロッカーは、フローチャート・ウィンドウが開かないようにします。ブラウザーまたはブラウザー・アドオンのポップアップ・ブロッカーを必ずオフにしてください。

次の図は、フローチャート・ウィンドウで編集するために開いているフローチャートを示しています。

© Copyright IBM Corp. 1998, 2013

フローチャート・ウィンドウは、以下の要素から成ります。

表 6. フローチャート・ウィンドウの要素

要素	説明
1 ツールバー	ツールバーは、フローチャートを処理するためのメニューとオプションを提供します。以下に例を示します。 • 「**内容に合わせて調整**」 をクリックして、ワークスペースに合うようフローチャートのサイズを変更します。 • 「**ズーム**」 アイコンを使用して、拡大および縮小します。 • 「**プロセス名の検索**」フィールドに名前の一部を入力して、プロセスを検索します。 • 「**変更を保存し編集を続ける**」 アイコンをクリックして、フローチャートを頻繁に保存してください。 • 完了したら、「**保存して終了**」 をクリックします。 各アイコンの上にカーソルを置き、内容を確認します。 関連情報は、 29 ページの『フローチャートの外観の調整』を参照してください。
2 パレット	パレット (ウィンドウの左側) には、フローチャートを作成するためのプロセスが収められています。パレットにあるプロセスをワークスペースにドラッグした後、ワークスペース内のプロセスを構成して接続します。 デフォルトでは、すべてのプロセス・タイプが表示されます。プロセスのサブセットをカテゴリー (「**リスト生成**」、「**セグメンテーション**」、「**レスポンス**」、「**データ準備**」) 別に表示するには、カテゴリー・ボタンを使用します。
3 ワークスペース	ワークスペースは、プロセスを構成および接続してフローチャートのワークフローとその動作を決定する場所です。 プロセスを構成するには、それをダブルクリックします。 プロセス間で接続するには、矢印が 4 つ表示されるまでカーソルをプロセス・ボックス上に置き、接続の矢印を別のプロセス・ボックスにドラッグします。 プロセス・ボックスを右クリックすると、オプションのメニューが開きます。 ワークスペースを右クリックすると、さらにオプションが表示されます。 パン操作領域 (ワークスペースの右下の隅にある小さな領域) を使用して、確認するフローチャートの部分を強調表示します。ワークスペースのこのビジュアル表示は、すべてのプロセス・ボックスが同時に画面に収まらないときに有用です。

関連概念:

277 ページの『付録 A. IBM Campaign オブジェクト名での特殊文字』

関連タスク:

30 ページの『フローチャートの作成』

フローチャートの外観の調整

プロセス・ボックスの位置および配置を調整して、フローチャートの外観を改良できます。これらはすべてビジュアルに対する変更です。データ・フローに影響はありません。プロセス間の接続線の方向が、データ・フローを決定します。

始める前に

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

このタスクについて

フローチャートの外観を調整するには、以下のステップに従います。

手順

1. フローチャート内のすべてのプロセスを位置変更するには、「**レイアウトの変更**」アイコン をクリックして、オプションを選択します。
   - **ツリー**: プロセス・ボックスをツリー形式に編成します。各プロセス・ボックスの入力が単一のときに有用です。
   - **組織図**: 単純なフローチャートを編成します。入力が始めから単一であるフローチャートに有効です。
   - **円形**: プロセス・ボックスを放射状に配置します。出力が 1 つになる単一接続ベースのフローチャートに有用です。
   - **階層**: プロセス・ボックスを左右または上下の階層で編成します。その結果、ほとんどのリンクが一様に同じ方向に流れるようになります。多くの場合、このレイアウトは最も単純で視覚的にすっきりしたものになります。
2. 左右または上下のレイアウトにすべてのプロセス・ボックスを位置変更するには、以下のようにします。
   a. フローチャート・ワークスペースを右クリックします。
   b. 「**表示**」 > 「**左右 / 上下**」を選択するか、ツールバーの「**左右 / 上下**」 アイコン をクリックします。

      このオプションを選択して接続線が重なり合う場合は、「**表示**」 > 「**直線コネクター**」を 2 回選択して、接続線が適切に再描画されるようにします。
3. 2 つ以上のプロセス・ボックスを調整するには、少なくとも 2 つのプロセッサーの周囲に選択ボックスをドラッグして、フローチャート・ツールバーの調整アイコンを使用します。
   - ボックスを 1 行に調整するには: 「**上揃え**」 アイコン 、「**下揃え**」アイコン 、または「**中央揃え (上下)**」 アイコン を使用します。

- ボックスを 1 列に調整するには: 「**左揃え**」 アイコン 、「**右揃え**」アイコン 、または「**中央揃え (左右)**」 アイコン を使用します。

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

個々のプロセス・ボックスを選択して、新しい場所にドラッグすることもできます。

プロセスの概要

Campaign プロセスは、フローチャートの構成要素です。プロセスは、ワークスペースの左にあるフローチャート・プロセス・パレットに表示されます。

フローチャートを作成するには、パレットにあるプロセス・ボックスをフローチャート・ワークスペースに移動します。ワークスペースでプロセス・ボックスを構成および接続して、フローチャートを作成します。通常、フローチャート内の各プロセスは、1 つ以上のセルを入力として使用し、そのデータを変換し、1 つ以上のセルを出力として生成します。*セル* とは、マーケティング・メッセージ受信者の ID (顧客 ID や見込み顧客 ID など) のリストのことです。

各プロセスを構成してから後続のプロセスに接続することにより、期待される結果を実現できます。

例えば、選択プロセスを使用して、データベースまたはフラット・ファイルから顧客と見込み顧客を選択できます。選択プロセスの出力は、後続のプロセスへの入力として使用できるセルです。そのため、フローチャートで、選択プロセスをマージ・プロセスに接続して ID のリストからオプトアウトを削除できます。その後、マージされたリストをセグメント化し、コール・リスト・プロセスを使用してオファーを割り当て、コンタクトのリストを生成できます。

フローチャートの作成

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

このタスクについて

新規フローチャートを作成するか、既存のフローチャートをコピーすることにより、フローチャートをキャンペーンに追加できます。フローチャートを作成する別の方法として、テンプレート・ライブラリーを使用して、共通のキャンペーン・ロジックとプロセス・ボックスのシーケンスを保存してから再利用します。詳しくは、テンプレートに関する資料を参照してください。以下の手順では、新しいフローチャートを作成する方法について説明します。

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

手順

1. フローチャートを追加するキャンペーンまたはセッションで、「**フローチャートの追加**」アイコン をクリックします。

   「フローチャートのプロパティー」ページが開きます。
2. フローチャートの名前および説明を入力します。

   注: 「**フローチャート・タイプ**」では、ライセンス交付を受けた Interact ユーザーでない限り、「**標準バッチ・フローチャート**」が選択できる唯一のオプションです。ライセンス交付を受けたバージョンの Interact をインストールしている場合は、「**対話式フローチャート**」も選択できます。
3. 「**保存してフローチャートを編集**」をクリックします。

   フローチャートが新しいウィンドウで開きます。このウィンドウには、プロセス・パレット (左側)、ツールバー (最上部)、およびブランクのフローチャート・ワークスペースがあります。
4. パレットにあるプロセス・ボックスをワークスペースにドラッグすることにより、フローチャートにプロセスを追加します。

   通常、フローチャートは 1 つ以上の選択またはオーディエンス・プロセスから始まり、作業を行う顧客またはその他の市場性のあるエンティティーを定義します。
5. ワークスペース内のプロセスをダブルクリックして構成します。

   重要: プロセスを追加して構成しているときは、「**変更を保存し編集を続ける**」を頻繁にクリックしてください。
6. キャンペーンのワークフローを決定する各構成済みプロセスを接続します。
7. 「**保存して終了**」をクリックしてフローチャート・ウィンドウを閉じます。

関連概念:

27 ページの『フローチャート・ワークスペースの概要』

277 ページの『付録 A. IBM Campaign オブジェクト名での特殊文字』

関連資料:

53 ページの『Campaign プロセスのリスト』

フローチャートの設計についての考慮事項

フローチャートを作成する際は、次のような考慮事項に注意してください。

- **循環依存関係の回避**。プロセス間に循環依存関係を作成しないように注意してください。以下の循環依存関係の例を考慮してください: (a) 選択プロセスがフローチャートに含まれています。その出力は、セグメントの作成プロセスへの入力を提供します。 (b) セグメントの作成プロセスが戦略的セグメントを出力として生成します。 (c) そのセグメントを選択プロセスへの入力として使用します。この状態は、このプロセスを実行しようとするとエラーになります。

- **グローバル抑制の適用。**組織でグローバル抑制機能を使用する場合は、ID の特定のセットが、ターゲット・セルおよびキャンペーンでの使用から自動的に除外される可能性があります。フローチャートのログ・ファイルに、グローバル抑制が適用されているかどうかが示されます。

フローチャートのテスト実行

データを出力したり、テーブルやファイルを更新したりしたくない場合は、フローチャートまたはブランチでテスト実行を行うことができます。

フローチャートまたはブランチでテスト実行を行う場合、次の点に注意してください。

- トリガーは、テスト実行と実稼働実行の両方の完了時に実行されます。
- グローバル抑制は、プロセス、ブランチ、またはフローチャートのテスト時に適用されます。
- 「**詳細設定**」 > 「**テスト実行設定**」 > 「**出力を有効にする**」のオプションは、テスト実行中に出力が生成されるかどうかを決定します。

フローチャートの作成時にプロセスおよびブランチでテスト実行を行います。これにより、エラーの発生時にそれらをトラブルシューティングすることができます。フローチャートを実行またはテストする前に、各フローチャートを必ず保存してください。

フローチャートのテスト

フローチャートをテストするとき、どのテーブルにもデータは書き込まれません。フローチャートに何らかのエラーがある場合、レポートを確認できます。

始める前に

テストの前に、必ず編集したフローチャートを保存してください。

手順

1. フローチャートを「**編集**」モードで開きます。
2. 「**実行**」メニュー を開き、「**フローチャートのテスト実行**」を選択します。

   フローチャートはテスト・モードで実行されるので、どのテーブルにもデータは書き込まれません。

   正常に実行されたプロセスのそれぞれに、チェック・マークが表示されます。エラーがある場合、プロセスには赤色の X が表示されます。
3. ツールバーの「**保存**」オプションのいずれかを使用します。

   フローチャートのテスト実行が終了する前に「**保存して終了**」をクリックすると、フローチャートは実行を継続し、終了した時点で保存されます。まだ実行中のフローチャートが再オープンされると、そのフローチャートに対して行われた変更はすべて失われます。このため、フローチャートは実行前に必ず保存してください。

実行を一時停止するには、プロセス・ボックスを右クリックして、「**実行**」 > 「**一時停止**」を選択します。

実行を停止するには、プロセス・ボックスを右クリックして、「**実行**」 > 「**停止**」を選択します。

4. フローチャート実行でエラーがあったかどうかを確認するには、「**分析**」タブをクリックして、「**Campaign フローチャート・ステータス・サマリー**」レポートを表示します。

フローチャート・ブランチのテスト

フローチャート・ブランチをテストするとき、どのテーブルにもデータは書き込まれません。実行でエラーが検出された場合は、エラーがあるプロセスを修正できます。

手順

1. 「**編集**」モードのフローチャート・ページで、テストするブランチ上のプロセスをクリックします。
2. 「**実行**」メニュー を開き、「**選択したブランチのテスト実行**」を選択します。

タスクの結果

フローチャートがテスト・モードで実行されます。データはどのテーブルにも書き込まれません。

正常に実行されたプロセスには、それぞれ緑色のチェック・マークが表示されます。エラーがある場合、プロセスには赤色の X が表示されます。

フローチャートの検証

「**フローチャートの検証**」機能を使用して、フローチャートの妥当性をいつでも (フローチャートの実行時は除く) 確認できます。

検証では、フローチャートについて以下の検査を行います。

- フローチャート内のプロセスが構成されているかどうか。
- セル・コードがフローチャート内で固有であるかどうか。ただし、これは、AllowDuplicateCellCodes 構成パラメーターが「**FALSE**」 に設定されている場合です。このパラメーターが「**TRUE**」に設定されている場合は、フローチャート内で複製するセル・コードが許可されます。
- セル名がフローチャート内で固有であるかどうか。
- コンタクト・プロセスによって参照されるオファーおよびオファー・リストが有効であるかどうか (回収されたり、削除されたりしていないかどうか)。参照されるものの、空であるオファー・リストはエラーを生成せず、警告が出されます。
- ターゲット・セル・スプレッドシートからトップダウン・エントリーにリンクされたセルが、引き続き接続されているかどうか。

検証ツールは、フローチャートで検出された最初のエラーを報告します。検証ツールを何度か連続して実行し (表示された各エラーを修正した後で)、すべてのエラーが修正されたことを確認することが必要になる場合もあります。

注: ベスト・プラクティスは、実稼働実行を行う前に、フローチャートの検証を実行することです。これは、スケジュールされたフローチャートを実行している場合、バッチ・モードを使用している場合、または実行のアクティブなモニターを計画していない場合は特に重要です。

フローチャートの検証

フローチャートを検証するときは、各プロセスでエラーがチェックされます。検出された各エラーは連続して表示されるので、それぞれ表示して修正できます。

手順

1. 「**編集**」 モードのフローチャート・ページで、「**実行**」メニュー を開き、「**フローチャートの検証**」を選択します。

   Campaign によって、フローチャートが検査されます。
2. エラーが存在する場合、メッセージ・ボックスに検出された最初のエラーが表示されます。それぞれのエラーを修正し、検証を再実行すると、残りのエラーが引き続き表示されます。

フローチャートの実行

フローチャート内で、フローチャート全体、ブランチ、または個別のプロセスを実行することを選択できます。最良の結果を得るために、フローチャートの作成時にテスト実行を行って、エラーの発生時にエラーをトラブルシューティングできるようにします。また、各フローチャートをテストまたは実行する前に、そのフローチャートを必ず保存します。

重要: コンタクト・プロセスを含むフローチャートの場合、フローチャートの実稼働実行ごとに生成できるコンタクト履歴は 1 回のみであることに注意してください。ID の同一リストから複数のコンタクトを生成するには、ID のリストのスナップショットを取り、フローチャートを実行するたびにそのリストから読み取ります。

注: 管理者権限を持つユーザーは、「モニター」ページにアクセスできます。このページは、実行中のすべてのフローチャートおよびそのステータスを表示し、フローチャートの実行を中断、再開、または停止するための制御を提供します。

フローチャートの実行

フローチャート全体を実行する際に、生成されるデータはシステム・テーブルに保存されます。フローチャートを実行して保存した後は、実行結果をレポートに表示できます。

手順

1. フローチャートを表示している場合は、「**実行**」メニュー を開き、「**実行**」を選択します。

フローチャートを編集している場合は、「**実行**」メニュー を開き、「**フローチャートを保存して実行**」を選択します。

2. フローチャートが既に実行されている場合は、確認ウィンドウで「**OK**」をクリックします。

   実行から得られたデータが、該当するシステム・テーブルに保存されます。正常に実行されたプロセスのそれぞれに、チェック・マークが表示されます。エラーがある場合、プロセスには赤色の X が表示されます。

3. 「**保存して終了**」 をクリックします (または「**保存**」をクリックして編集を続行します)。

   実行したフローチャートは、任意のレポートで実行の結果を表示するために、保存する必要があります。フローチャートを保存すると、繰り返された実行の結果がすぐに使用可能になります。

   注: フローチャートの実行が終了する前に「**保存して終了**」をクリックすると、フローチャートは実行を継続し、終了した時点で保存されます。

4. 「**分析**」タブをクリックし、「**Campaign フローチャート・ステータス・サマリー**」レポートを表示して、フローチャート実行でエラーがあったかどうかを確認します。

フローチャート・ブランチの実行

フローチャート内のプロセスまたはブランチを選択して実行する場合、フローチャートの実行 ID は増分しません。

手順

1. 「**編集**」モードのフローチャート・ページで、実行するブランチ上のプロセスをクリックします。

2. 「**実行**」メニュー を開き、「**選択したブランチを保存して実行**」を選択します。

   注: プロセスのみまたはブランチのみ実行するときに、コンタクト履歴レコードが存在する場合は、処理を続行する前に実行履歴オプションを選択するようプロンプトが出されます。詳しくは、 204 ページの『実稼働実行によるコンタクト履歴の更新』を参照してください。

   正常に実行されたプロセスのそれぞれに、チェック・マークが表示されます。エラーがある場合、プロセスには赤色の X が表示されます。

フローチャートの実行の一時停止

実行中のフローチャート、ブランチ、またはプロセスを一時停止すると、サーバーにより実行は停止されますが、既に処理されたデータはすべて保存されます。

このタスクについて

例えば、実行を一時停止して、サーバー上のコンピューター・リソースを解放することができます。実行を一時停止した後、その実行を継続するか、停止することができます。

注: 適切な権限を持っている場合は、「モニター」ページからフローチャートを制御することもできます。

手順

1. フローチャートのページで、「**実行**」メニュー を開きます。
2. 「**一時停止**」を選択します。

フローチャートの実行の停止

フローチャートの実行を停止すると、現在実行中のプロセスの結果が失われ、それらのプロセス上に赤色の「X」が表示されます。

手順

1. フローチャートのページで、「**実行**」メニュー を開きます。
2. 「**停止**」を選択します。

   注: 適切な権限を持っている場合は、「モニター」ページからフローチャートを制御することもできます。

停止されたフローチャートの実行の継続

停止した場所からフローチャートを実行するには、フローチャートが停止されたプロセスから始まるフローチャート・ブランチを実行することができます。そのプロセスは、すべてのダウンストリーム・プロセスと一緒に再実行されます。

手順

1. 「**編集**」モードのフローチャート・ページで、赤色の "X" があるプロセスをクリックします。
2. 「**実行**」メニュー を開き、「**選択したブランチを保存して実行**」を選択します。

   注: 適切な権限を持っている場合は、「モニター」ページからフローチャートを制御することもできます。詳しくは、「*Campaign 管理者ガイド*」を参照してください。

一時停止されたフローチャートの実行の継続

一時停止された実行を継続する場合、その実行は、停止した場所と正確に同じ場所で再開されます。例えば、選択プロセスが 10 個のレコードを処理した後で一時停止した場合、11 番目のレコードの処理から再開されます。

手順

1. フローチャートのページで、「**実行**」メニュー を開きます。
2. 「**続行**」を選択します。

   注: 適切な権限を持っている場合は、「モニター」ページからフローチャートを制御することもできます。詳しくは、「*Campaign 管理者ガイド*」を参照してください。

ランタイム・エラーのトラブルシューティング

正しく構成されたプロセスは、色付きで表示されます (特定の色によってプロセスのタイプが表されます)。名前がイタリック体で示された灰色のプロセスには、構成エラーがあります。エラーについての詳細情報を確認するには、プロセス上にマウスオーバーした状態で、エラー・メッセージの説明を表示します。

フローチャートがエラーのため実行を停止する場合、実行されていたプロセスには赤色の **X** が表示されます。そのプロセス上にマウスオーバーした状態で、エラー・メッセージを表示します。

注: システム・テーブルがデータベースに保管されるように Campaign が構成されており、ユーザーがフローチャートを表示していない場合に、データベース接続障害のために実行が停止すると、プロセスには赤色の **X** は表示されません。代わりに、フローチャートが、最後に保存されたときと同じ状態で表示されます。

また、システム・エラー情報についてログ・ファイルを参照し、キャンペーンの「分析およびパフォーマンス/収益性 (Analysis and Performance/Profitability)」レポートをレビューして、結果が予期されたものかどうかを確認する必要もあります。

フローチャートのコピー

既存のフローチャートをコピーする場合、完成したフローチャートから始め、必要に応じて変更を加えるため、時間の節約になります。

手順

1. コピーするフローチャートを表示します。

   例えば、キャンペーンを表示している間にフローチャートのタブをクリックします。

2. 「**コピー**」アイコン をクリックします。
3. 「フローチャートの複製」ダイアログで、フローチャートのコピー先にするキャンペーンを選択します。
4. 「**OK (このロケーションを受け入れる)**」をクリックします。

   注: フォルダーをダブルクリックすると、場所の選択と受け入れを 1 回の手順で行うこともできます。

タスクの結果

選択したキャンペーンにフローチャートがコピーされます。

プロセス構成設定は新規フローチャートにコピーされます。ただし、オリジナルのフローチャートの実行結果として作成された一時ファイルや一時テーブルは、新規フローチャートにコピーされません。

コピーされたフローチャートにコンタクト・プロセス (メール・リストまたはコール・リスト) が含まれており、そのターゲット・セルがターゲット・セル・スプレッドシートにリンクされている場合、重複したセル・コードが発生しないように、新しいフローチャート内のセルに対して新しいセル・コードが生成されます。ター

ゲット・セルがフローチャートで定義されており、コンタクト・プロセスの「**セル・コードを自動生成**」オプションがオフになっている場合、新しいフローチャートに対して新しいセル・コードは生成されません。

注: 古いフローチャートからのセル・コードを参照するユーザー定義フィールドがフローチャート・ロジックで使用されていると、ロジックが新しいフローチャートに引き継がれません。

フローチャートの編集

プロセスを追加または削除したり、プロセスを構成したりするためにフローチャートを編集します。フローチャートの名前および説明を編集することもできます。

編集用にフローチャートを開く

フローチャートを変更するには、「**編集**」モードで開く必要があります。

手順

1. 以下のいずれかの方法を使用して、編集のためにフローチャートを開きます。
   - 「キャンペーン」ページで、キャンペーンの横にある「**タブを編集**」アイコン をクリックして、メニューからフローチャートを選択します。
   - キャンペーンを開いてから、フローチャート・タブをクリックします。フローチャート・ページで、「**編集**」アイコン をクリックします。

     Ctrl を押しながら、フローチャート・タブをクリックして、フローチャートを「**編集**」モードで直接開くこともできます。
   - キャンペーンの「**分析**」タブを開き、編集するフローチャートへのリンクをクリックしてから、「**編集**」アイコン をクリックします。

     Ctrl を押しながら、フローチャート名をクリックして、フローチャートを「**編集**」モードで直接開くこともできます。
2. 他の人が既に編集しているフローチャートを編集する場合は、Campaign から、フローチャートが他のユーザーによって開かれていることを示す警告が出されます。

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

フローチャートのプロパティーの編集

フローチャートの名前や説明を変更するには、フローチャートのプロパティーを編集します。

手順

1. フローチャートを編集用に開きます。
2. フローチャート・ツールバーで、「**プロパティー**」 をクリックします。

   「フローチャート・プロパティーの編集」ページが開きます。

3. フローチャートの名前または説明を変更します。

   注: フローチャート名には、文字に関する特定の制限があります。 277 ページの『付録 A. IBM Campaign オブジェクト名での特殊文字』を参照してください。

4. 「**変更の保存**」をクリックします。

   変更したフローチャート詳細が保存されます。

読み取り専用モードでのフローチャートの表示

フローチャートの「表示」権限を持っている場合、そのフローチャートを読み取り専用モードで開き、どのプロセスが使用されるか、またどのように接続されるかを確認できます。ただし、プロセス構成ダイアログを開いたり、変更を加えたりすることはできません。

手順

1. 「**Campaign**」 > 「**キャンペーン**」を選択します。
2. 以下のいずれかの方法を使用して、フローチャートを開きます。
   - キャンペーン名の横の「**タブの表示**」 をクリックして、メニューからフローチャートを選択します。
   - キャンペーンを開いてから、フローチャート・タブをクリックします。
   - キャンペーンの「分析」タブを開き、表示するフローチャートの名前をクリックします。

次のタスク

フローチャートの詳細 (プロセスの構成方法など) をさらに表示するには、フローチャートをレビューまたは編集用に開く必要があります。フローチャートのツールバーで、「**編集**」 アイコン をクリックします。許可によって、フローチャートがレビュー・モードと編集モードのどちらで開くか決まります。

2 つのフローチャートを並べて表示する

キャンペーン設計者によっては、新しいフローチャートを開発するときに、2 つのフローチャートを横並びで表示するのを好む人がいます。 Internet Explorer を使用している場合、「**ファイル**」 > 「**新規セッション**」を使用して追加のブラウザー・ウィンドウを開く必要があります。

このタスクについて

複数のブラウザー・セッションを開くために、これ以外の方法は使用しないでください。例えば、新しいタブを使用しないこと、「**スタート**」メニューから別のブラウザー・セッションを開かないこと、「**ファイル**」 > 「**新規ウィンドウ**」を使用しないことです。これらの方法を使用すると、Campaign に表示される情報が混乱したり壊れたりすることがあります。

注: 以下の方法を使用する際、フローチャート間でプロセスをコピーすることはできません。フローチャート間で構成済みのプロセスをコピーするには、 61 ページの

『フローチャート間でのプロセスのコピー』で説明するように、右クリックのコマンド・メニューで利用できるテンプレート・ライブラリー操作を使用します。

手順

1. Internet Explorer を開きます。
2. IBM Enterprise Marketing Management (EMM) Suite にログインして、表示モードのみで Campaign フローチャートに移動します。
3. ステップ 1 で開いたブラウザー・ウィンドウで、Internet Explorer メニュー・バーの「**ファイル**」 > 「**新規セッション**」を選択します。

   新しい Internet Explorer インスタンスが開きます。
4. 新しいブラウザー・ウィンドウで、IBM Enterprise Marketing Management (EMM) Suite に同じユーザーまたは別のユーザーとしてログインし、表示モードのみで Campaign フローチャートに移動します。

   要確認: ブラウザーやブラウザー・アドオン (ツールバーなど) のポップアップ・ブロッカーは、無効にする必要があります。ポップアップ・ブロッカーは、フローチャート・ウィンドウが開かないようにします。

フローチャートの確認

お持ちの権限によっては、フローチャートのレビューは許可されるものの、編集が許可されない場合があります。フローチャートのレビューでは、プロセス構成を確認して変更できますが、変更を保存したり実稼働実行を行ったりすることはできません。フローチャートの自動保存オプションは無効になっており、使用可能にすることはできません。フローチャートへの変更を保存するには、「編集」権限を持っている必要があります。

このタスクについて

フローチャートのレビューが許可されているものの編集は許可されていない場合、フローチャートを誤って変更することなく、フローチャートの内容を検証できます。

フローチャートを「編集」モードで開いたときと同じようにして、「確認」モードでフローチャートを開きます。ユーザーが編集権限を持っていない場合は、権限の設定により、「確認」モードでのみフローチャートへのアクセスが可能になります。

フローチャートをレビューするには、以下のステップに従います。

手順

1. 以下のいずれかの方法を使用して、フローチャートを開きます。
   - 「キャンペーン」ページのキャンペーンの横にある「**タブを編集**」 で、メニューからフローチャートを選択します。
   - キャンペーンを開いてフローチャートのタブをクリックし、次にフローチャートのツールバーで、「**編集**」 をクリックします。
   - キャンペーンの「**分析**」タブを開いてフローチャートのリンクをクリックし、次に、「**編集**」 をクリックします。

フローチャートが確認モードで表示されており、変更を加えても保存できないことを示すメッセージが表示されます。ページ見出しに「確認」と示され、「**キャンセル**」オプションのみが表示されます。

2. 確認モードでは、以下のアクションを実行できます。
   - プロセスをテンプレートとして保存します。
   - フローチャートをテンプレートとして保存します。
   - フローチャートを変更します (ただし変更を保存できません)。
   - テスト実行を行います (適切な権限を持っている場合)。

   重要: 確認モードでも、テスト実行は出力を書き込むことができ、トリガーを実行します。適切な権限を持っている場合はフローチャートでカスタム・マクロやトリガーを編集できるため、フローチャートが変更される場合があります。

フローチャートの削除

フローチャートがもう必要ないと判断したら、削除することができます。

このタスクについて

フローチャートを完全に削除すると、フローチャートおよびそれに関連するすべてのファイル (ログ・ファイルも含む) が除去されます。フローチャートの一部を再利用のために保持する場合は、保管オブジェクトとして保存します。

出力ファイル (スナップショット、最適化、またはコンタクトの各プロセスによって作成されたファイル) は削除されず、コンタクト履歴およびレスポンス履歴報も保持されます。

以下の手順を使用して、フローチャートを削除します。

手順

1. 「**表示**」モードでフローチャートを開きます。
2. 「**フローチャートの削除**」アイコン をクリックします。

   重要: 他のユーザーによって編集中のフローチャートを削除しようとすると、Campaign によって、フローチャートが他のユーザーによって開かれていることを示す警告が出されます。続行すると、他のユーザーによる変更が失われます。作業の損失を防ぐため、他のユーザーを最初に確認せずに続行しないようにしてください。
3. フローチャートを完全に削除する場合は、「**OK**」をクリックして削除を確認します。

   フローチャートとそれに関連するすべてのファイルが削除されます。

フローチャートの印刷

フローチャートのハードコピーを IBM Campaign から印刷できます。

このタスクについて

注: Web ブラウザーの「**ファイル**」>「**印刷**」コマンドを使用しないでください。この手順ではフローチャートを適切に印刷しないことがあります。

手順

1. フローチャートを「**表示**」または 「**編集**」モードで開きます。
2. 「**印刷**」アイコン をクリックします。

フローチャート選択の品質の分析

マーケティング・キャンペーン・フローチャートを作成するとき、フローチャート・セル・レポートを使用して各プロセスの正確性を分析できます。フローチャート・セル・レポートは、どの ID が選択され、それぞれの下流プロセスが選択のリストにどのような影響を与えるかに関する情報を提供します。

始める前に

セル・レポートにアクセスするには、フローチャートを編集またはレビューする権限、およびセル・レポートを表示またはエクスポートする権限が必要です。システム定義の管理役割のセル・レポート・アクセス権限について詳しくは、「*IBM Campaign 管理者ガイド*」を参照してください。

このタスクについて

いくつかのレポートでは、データ操作プロセス (選択、マージ、セグメント、サンプル、オーディエンス、または抽出) が出力として生成する、各セルまたは ID のリストを検討します。他のレポートは、あるプロセスから次のプロセスへの、フローチャート全体でのデータの流れを示します。セル・データを分析することにより、選択を絞り込み、生じ得るエラーを識別することができます。さらに、各プロセスが想定どおりの出力を生成していることを確認できます。例えば、セル内容のレポートは、セル内の各 ID に対するフィールド値 (名前、電話番号、E メール・アドレスなど) を示します。

手順

1. フローチャートを「編集」モードで開きます。
2. フローチャート・ツールバーで「**レポート**」 をクリックします。
3. 該当するアクションを実行するために、リストからレポートを選択します。
   - 43 ページの『フローチャート内のすべてのセルに関する情報の表示 (セル・リスト・レポート)』
   - 43 ページの『セルの 1 つの特性のプロファイル (セル変数プロファイル・レポート)』
   - 44 ページの『セルの 2 つの特性を同時にプロファイルする (セル変数クロス集計レポート)』
   - 45 ページの『セルの内容の表示 (セル内容レポート)』
   - 46 ページの『下流プロセスでのセル・ウォーターフォールの分析 (セル・ウォーターフォール・レポート)』

フローチャート内のすべてのセルに関する情報の表示 (セル・リスト・レポート)

「**セル・リスト**」レポートを使用して、現在のフローチャート内にあるすべてのセルに関する情報を取得します。このレポートは、実行したすべてのプロセスに関する情報を示します。

手順

1. フローチャートを「**編集**」モードで開きます。
2. ツールバーで「**レポート**」 をクリックします。

   「セル別詳細レポート」ウィンドウが表示されます。フローチャートの各セルが、レポートの 1 行に対応しています。

   このレポートでは、フローチャートを前回実行したときのデータが表示されます。「ステータス」列には、「テスト実行」や「実稼働実行」など、フローチャート実行のタイプが示されます。
3. 表示をソートするには、レポートの列見出しをクリックします。
4. 表示を変更するには、「**オプション**」 をクリックしてから、以下のいずれかのオプションを選択します。
   - 「**ツリー表示**」: フローチャート・セルをフォルダー階層により表示します。レベルは、フローチャート内のレベルと関係を表しています。各レベルを展開したり折りたたんだりすると、それより下の項目が表示または非表示になります。

     フローチャートにマージ・プロセスが含まれている場合、それらのプロセスはレポートを通じて色分け表示されます。例えば、Merge1 は赤、Merge2 は青、というようになります。各マージ・プロセスの子セルと親セルも色分け表示され、リストのソート状態には関係なく容易に識別することができます。例えば、Merge1 が赤の場合、Merge1 の子プロセスと親プロセスのすべてについて、「**セル ID**」フィールドが赤になります。
   - 「**テーブル表示**」: フローチャート・セルを表形式で表示します (デフォルト)。

セルの 1 つの特性のプロファイル (セル変数プロファイル・レポート)

「**セル変数プロファイル**」レポートを使用して、指定のセルの 1 つの変数に関連付けられたデータを表示します。例えば、Gold.out セルを選択し、変数に「年齢」を指定して、ゴールド・クレジット・カードを持つすべてのクライアントの年齢範囲を表示できます。

このタスクについて

セル変数プロファイル・レポートは、キャンペーンの見込みターゲットを識別するために役立つ人口統計情報を表示します。

手順

1. フローチャートを「**編集**」モードで開きます。
2. 「**レポート**」 をクリックします。
3. 「**対象データ**」リストから、「**セル・プロファイル**」を選択します。
4. 「**対象セル**」リストから、プロファイルするセルを選択します。
5. フィールドを「**フィールド**」リストから選択します。
6. (オプション) 表示を変更するには、「**オプション**」 をクリックしてから、「レポート・オプション」ウィンドウを使用して以下のオプションを選択します。
   - **階級数**: IBM Campaign はフィールド値をグループ化することにより、同じサイズのセグメントつまり階級を作成します。水平軸のフィールド値がビンに編成されます。例えば、「年齢」用に 4 つの階級を指定する場合、値は 20-29、30-39、40-49、および 50-59 の階級にグループ化される可能性があります。指定する数が、異なるフィールド値の数より小さい場合、一部のフィールドが結合されて 1 個のビンになります。デフォルトの最大階級数は 25 です。
   - **メタタイプ別プロファイル**: このオプションは、デフォルトで使用可能になっています。このオプションにより、日付、金額、電話番号、その他の数値データを表すフィールド値が、ASCII テキストに基づいてソートされるのではなく、正しくソートされて階級化されるようになります。例えば、メタタイプ別にプロファイルする場合、日付は数値としてではなく日付としてソートされます。
   - 「**テーブルの表示**」: レポートを表形式で表示します。各ビンが行として表現され、各ビンのカウントが列になります。
   - 「**グラフの表示**」: レポートをグラフとして表示します。このオプションはデフォルトです。レポートを右クリックして、その他の表示オプションにアクセスします。
   - 「**2 つ目のセル表示**」: プロファイルに利用可能なセルが複数個ある場合にこのオプションを選択すると、2 つ目のセルがレポートに表示されます。 2 つのセルが、グラフィック形式で横並びに表示されます。

セルの 2 つの特性を同時にプロファイルする (セル変数クロス集計レポート)

「**セル変数クロス集計**」レポートを使用して、指定のセルの 2 つのフィールドからデータを同時にプロファイルします。例えば、Gold.out セルの「年齢」と「金額」を選択して、ゴールド・クレジット・カードを持つクライアントの年齢別の相対購入額を表示できます。

このタスクについて

選択する各フィールドは、グリッドの 1 つの軸を表します。例えば、X 軸に「年齢」を選択し、Y 軸に「金額」を選択できます。このレポートでは、フィールド値がそれぞれの軸に沿って複数の階級に分割されています。それぞれの交差部分のボックスのサイズは、両方の属性を持つ顧客 ID の相対的な数を表しています。例え

ば、「年齢」と「金額」を使用して、どの年齢グループが最大の金額を支払ったかを視覚的に示すことができます。

手順

1. フローチャートを「**編集**」モードで開きます。
2. プロファイルするセルを生成するためのプロセスを構成して実行します。
3. ツールバーで「**レポート**」 をクリックします。
4. 「**対象データ**」リストから、「**セル・クロス集計**」を選択します。
5. 「**セル**」リストからセルを選択します。
6. プロファイルするフィールド (変数) を、「**フィールド 1**」および「**フィールド 2**」リストから選択します。
7. (オプション) 表示を変更するには、「**オプション**」 をクリックしてから、「レポート・オプション」ウィンドウを使用して以下のオプションを選択します。
   - **階級数**: IBM Campaign は各軸に沿ってフィールド値をグループ化することにより、同じサイズのセグメントつまり階級を作成します。例えば、「年齢」用に 4 つの階級を指定する場合、値は 20-29、30-39、40-49、および 50-59 の階級にグループ化される可能性があります。指定する数が、異なるフィールド値の数より小さい場合、一部のフィールドが結合されて 1 個のビンになります。デフォルトの階級数は 10 です。
   - **メタタイプ別プロファイル**: このオプションは、デフォルトで使用可能になっています。このオプションにより、日付、金額、電話番号、その他の数値データを表すフィールド値が、ASCII テキストに基づいてソートされるのではなく、正しくソートされて階級化されるようになります。例えば、メタタイプ別にプロファイルする場合、日付は数値としてではなく日付としてソートされます。
   - 「**テーブルの表示**」: レポートを表形式で表示します。
   - 「**2 次元グラフの表示**」: レポートを 2 次元グラフとして表示します。レポートを右クリックして、その他の表示オプションにアクセスします。
   - 「**3 次元グラフの表示**」: レポートを 3 次元グラフとして表示します。レポートを右クリックして、その他の表示オプションにアクセスします。
   - **セル 1 表示**: セル情報が X 軸に表示される方法を指定します。特定の数値フィールドの場合は、「フィールド」メニューから操作対象のフィールドを選択できます。
   - **値フィールド** (「セル 1 表示」と「セル 2 表示」の両方): 変数を、プロファイルされている既存の変数に追加します。この 2 番目の変数は、最初の変数を表すボックス内のボックスとして表示されます。

セルの内容の表示 (セル内容レポート)

「**セル内容**」レポートを使用して、セル内のレコードの詳細を表示します。レポート・オプションを使用すると、セル内の各顧客の E メール・アドレス、電話番号、その他の人口統計データなど、実際のフィールド値を表示できます。

このタスクについて

レポートは、現在のオーディエンス・レベルで定義されているテーブル・ソースの値を表示できます。このレポートは、実行の結果を検証し、意図したコンタクトのセットが選択されていることを確認するために役立ちます。

手順

1. フローチャートを「**編集**」モードで開きます。
2. ツールバーで「**レポート**」 をクリックします。
3. 「**対象データ**」リストから「**セル内容**」を選択します。
4. 「**セル名**」メニューからセルを選択します。
5. (オプション) 表示を変更するには、「**オプション**」 をクリックしてから、「レポート・オプション」ウィンドウで以下のオプションを指定します。
   - **最大表示行数**: レポートに表示される最大行数を変更します。デフォルトは 100 です。
   - **表示フィールド**:「選択可能なフィールド」域のフィールドを選択し、それらを「表示フィールド」域に追加します。
   - 「**重複 ID のレコードを除外**」: 重複フィールドが含まれるレコードをスキップする場合に選択します。このオプションは、非正規化テーブルを使用している場合に役立ちます。このオプションは、デフォルトで使用不可になっています。

   注: 「レコード数」フィールドの限度は 10000 です。

下流プロセスでのセル・ウォーターフォールの分析 (セル・ウォーターフォール・レポート)

「**セル・ウォーターフォール**」レポートを使用して、フローチャート内のそれぞれの下流プロセスから削除された人数を確認します。このレポートは、各データ操作プロセスの出力に関する情報を提供するので、後続の各プロセスが選択に与える影響を確認できます。その後、連続する各基準によって発生した減少を確認し、それに基づいて、ターゲット数の精度を上げることができます。

このタスクについて

セルの処理に伴うオーディエンス・メンバーの減少を分析することにより、選択を絞り込み、生じ得るエラーを識別することができます。さらに、各プロセスが想定どおりの出力を生成していることを確認できます。例えば、初期選択された ID の数を参照してから、それらの結果に対してマージ・プロセスを使用すると何が生じるかを確認できます。このようにして、連続する各基準によって発生した減少を確認できます。フローチャートが複雑で、複数のプロセス・パスが含まれる場合、分析するパスを選択できます。

手順

1. フローチャートを「**編集**」モードで開きます。

2. フローチャート・ウィンドウ・ツールバーで「**レポート**」 をクリックします。
3. 「**対象データ**」リストから「**セル・ウォーターフォール**」を選択します。
4. 分析の対象となるセルを「**セル**」リストから選択します。
5. そのセルが複数の下流プロセスに接続されている場合、「**パス**」リストを使用することにより、分析対象となるフローチャート内のパスを示します。

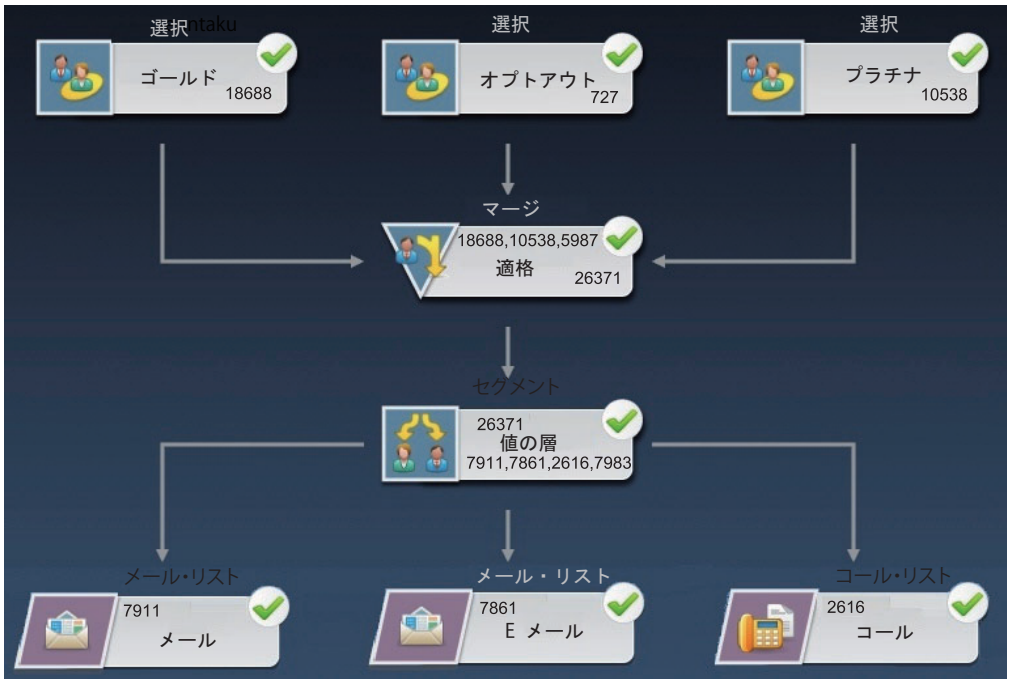
例

詳細については、『「セル・ウォーターフォール」レポートの例』 を参照してください。

「セル・ウォーターフォール」レポートの例

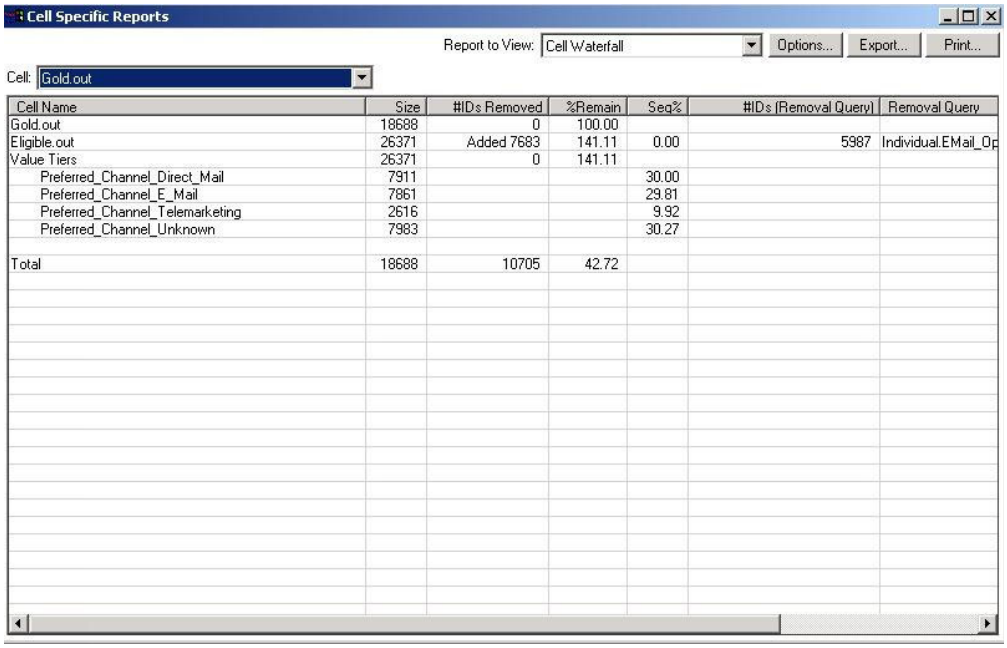
この例は、「セル・ウォーターフォール」レポートを使用して出力ボリュームに影響を与えるプロセスを識別する方法を示しています。レポートは、出力に関するさまざまな割合や数量の詳細を提供します。

この例では、マルチチャネル・リテンション・キャンペーンのフローチャートにある「ゴールド (Gold)」という選択プロセスからの出力を分析します。



このフローチャートの「セル・ウォーターフォール」レポートを、以下の図に示します。「ゴールド (Gold)」セルは、レポートの上部にある「**セル**」リストから選択されます。そのため、レポートは「ゴールド (Gold)」選択プロセスの出力を分析したものとなります。この例の場合、このフローチャートで「ゴールド (Gold)」セルのパスは 1 つのみ (「ゴールド (Gold)」から「適格 (Eligible)」へ) であるため、

「**パス**」リストは重要ではありません。「ゴールド (Gold)」プロセスのボックスからフローチャート内の他のプロセスへの出力が提供されていれば、「**パス**」リストを使用することによってその他のシーケンスを見ることができます。



Cell Name	Size	#IDs Removed	%Remain	Seq%	#IDs (Removal Query)	Removal Query
Gold.out	18688	0	100.00			
Eligible.out	26371	Added 7683	141.11	0.00	5987	Individual.EMail_Op
Value Tiers	26371	0	141.11			
Preferred_Channel_Direct_Mail	7911			30.00		
Preferred_Channel_E_Mail	7861			29.81		
Preferred_Channel_Telemarketing	2616			9.92		
Preferred_Channel_Unknown	7983			30.27		
Total	18688	10705	42.72			

各セルは、その出力セル名と、大括弧で囲まれた [プロセス名] によって識別されます。これらの名前は、プロセス構成ダイアログの「全般」タブで割り当てられたものです。

このレポート例は、以下の過程を示しています。

1. 「ゴールド (Gold)」セルの ID が「対象 (Eligible)」という名前のマージ・プロセスに渡されます。
2. いくつかの ID が追加され、いくつかの ID が削除されたことが示されます。
3. フローチャートを参照すると、プラチナ (選択) プロセスがいくつかの ID を追加したこと、およびオプトアウト (選択) プロセスがいくつかの ID を削除したことが判明します。
4. 適格 ID (ゴールドおよびプラチナからオプトアウトを差し引いたもの) が「値層 (Value Tiers)」というセグメント・プロセスに渡されます。
5. このセグメント・プロセスにより、適格 ID が複数のコンタクト・チャネルに分割されます。

合計行には、「ゴールド (Gold)」プロセスが最初に選択した ID の数が示されます。この行には、残されたゴールド ID の数と割合も示されます。

フローチャート・セル・レポートの印刷またはエクスポート

任意のフローチャート・セル・レポートを印刷したり、それを別のフォーマットにエクスポートしたりできます。

手順

1. フローチャートを開きます。
2. 「**レポート**」 をクリックします。
3. リストからレポートを選択して、レポート固有のコントロールを設定します。
4. 「**印刷**」 をクリックして、レポートを印刷します。
5. 「**エクスポート**」 をクリックして、レポートをコンマ区切り値 (CSV) ファイルとして保存するかまたは開きます。ファイル名を指定します。ただし、パスや拡張子は含めないでください。 CSV ファイルに列見出しを含める場合は、「**先頭行に項目名を出力**」にチェック・マークを付けます。

   ファイルを保存することを選択した場合、パスを入力するためのプロンプトが表示され、またファイル名を変更することができます。

第 5 章 プロセスの構成

Campaign はフローチャート内のプロセス を使用して、顧客データに対するさまざまな操作を実行します。プロセス・ボックスをフローチャートに追加してから、プロセスを構成して接続することにより、マーケティング・キャンペーンのロジックを決めます。

大半のプロセスは、Campaign がユーザー・データから ID を選択して操作する方法を決めます。例えば、選択プロセスを構成して高い値の見込み顧客を識別し、別の選択プロセスを構成して中位の値の見込み顧客を識別してから、マージ・プロセスを使用して 2 つのリストを結合できます。プロセスの構成によって、プロセスを実行したときに何が起きるかが決まります。

プロセスには多くのタイプがあり、それぞれは別個の機能を実行します。いくつかのプロセスは、キャンペーンを実装するときに使用するためのものです。例えば、コール・リスト・プロセスを使用してオファーを割り当て、コール・センターに送信できるコール・リストを生成します。

その他のプロセスは、キャンペーンを展開した後に使用します。例えば、キャンペーンを展開した後に、トラッキング・プロセスを使用してコンタクト履歴を更新し、誰が応答したかを確認します。

プロセスのタイプ

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

- データ操作プロセス - 青
- 実行プロセス - 紫
- 最適化プロセス - 緑

注: Interact、Contact Optimization、および eMessage には、キャンペーン・フローチャートで使用される追加プロセスが用意されています。それらのプロセスについて詳しくは、それらの製品用の個別の文書を参照してください。

データ操作プロセス

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

データ操作プロセスを使用して実行できるタスクの例を以下に示します。

- 特定の所得範囲内のリピートの顧客など、定義した条件を満たす潜在的なコンタクトを選択できます。
- 複数のリストをマージして、コンタクトを含めたり除外したりできます。
- 言語別や性別など、顧客を意味のあるグループにセグメント化できます。

© Copyright IBM Corp. 1998, 2013

- テストやコントロール・グループをセットアップできます。
- 世帯から個人に変更するなど、キャンペーンの対象オーディエンスを変更できます。
- パフォーマンスを改善するために、追加処理のデータのセットを抽出できます。

以下のデータ操作プロセスが使用可能です。

- 64 ページの『選択プロセス』
- 69 ページの『マージ・プロセス』
- 71 ページの『セグメント・プロセス』
- 79 ページの『サンプル・プロセス』
- 83 ページの『オーディエンス・プロセス』
- 96 ページの『抽出プロセス』

実行プロセス

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

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

次のような実行プロセスがあります。

- 102 ページの『スナップショット・プロセス』
- 105 ページの『スケジュール・プロセス』
- 110 ページの『キューブ・プロセス』
- 112 ページの『セグメントの作成プロセス』
- 115 ページの『メール・リスト・プロセス』
- 122 ページの『コール・リスト・プロセス』

注: メール・リスト・プロセスおよびコール・リスト・プロセスは、コンタクト・プロセスとも呼ばれます。

最適化プロセス

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

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

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

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

詳しくは、以下のトピックを参照してください。

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

Campaign プロセスのリスト

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

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

表 7. バッチ・フローチャートでの Campaign プロセスのリスト

プロセス	概要	指示
	64 ページの『選択プロセス』	64 ページの『コンタクト・リストの選択』
	69 ページの『マージ・プロセス』	69 ページの『コンタクトのマージと抑制』
	71 ページの『セグメント・プロセス』	73 ページの『フィールドによるデータのセグメント化』 77 ページの『照会によるデータのセグメント化』
	79 ページの『サンプル・プロセス』	79 ページの『サンプル・グループへのコンタクトの分割』
	83 ページの『オーディエンス・プロセス』	87 ページの『オーディエンス・レベルの切り替えとフィルター』
	96 ページの『抽出プロセス』	97 ページの『さらに処理および操作するためのデータのサブセットを抽出する』
	102 ページの『スナップショット・プロセス』	102 ページの『データのスナップショットの取得』
	105 ページの『スケジュール・プロセス』	108 ページの『実行中のフローチャートのスケジュール・プロセス』
	110 ページの『キューブ・プロセス』	110 ページの『属性のマルチディメンション・キューブの作成』

表 7. バッチ・フローチャートでの *Campaign* プロセスのリスト (続き)

プロセス	概要	指示
	112 ページの『セグメントの作成プロセス』	112 ページの『複数のキャンペーンでグローバルに使用するセグメントの作成』
	115 ページの『メール・リスト・プロセス』	115 ページの『コンタクト・プロセス (メール・リストまたはコール・リスト) の構成』
	122 ページの『コール・リスト・プロセス』	115 ページの『コンタクト・プロセス (メール・リストまたはコール・リスト) の構成』
	122 ページの『トラッキング・プロセス』	123 ページの『コンタクト履歴のトラッキング』
	125 ページの『レスポンス・プロセス』	126 ページの『レスポンス履歴の更新』
	eMessage プロセスは、eMessage メール配信の宛先リストを定義します。	IBM eMessage が必要です。「*eMessage ユーザー・ガイド* 」を参照してください。
	対話リスト・プロセスは、Interact ランタイム・サーバーが顧客に提示するオファーを決めます。	IBM Interact が必要です。「*Interact ユーザー・ガイド* 」を参照してください。
	最適化プロセスは、マーケティング・キャンペーンと Contact Optimization セッションを関連付けます。	IBM Contact Optimization が必要です。「*Contact Optimization ユーザー・ガイド* 」を参照してください。
	SPSS モデル・プロセスは、過去の動作に基づいて可能性のあるレスポンダーを予測する、予測モデルを生成します。	IBM SPSS Modeler Advantage Marketing Edition が必要です。「*IBM Campaign および IBM SPSS Modeler Advantage Marketing Edition 統合ガイド*」を参照してください。
	SPSS スコア・プロセスは、キャンペーンのための最適な見込み顧客を識別するために、顧客がオファーに応答する可能性を評定します。	IBM SPSS Modeler Advantage Marketing Edition が必要です。「*IBM Campaign および IBM SPSS Modeler Advantage Marketing Edition 統合ガイド*」を参照してください。

関連概念:

277 ページの『付録 A. IBM Campaign オブジェクト名での特殊文字』

関連タスク:

30 ページの『フローチャートの作成』

プロセス用のデータ・ソース

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

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

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

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

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

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

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

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

フローチャートでのプロセス・ボックスの操作

プロセス・ボックスは、フローチャートの構成要素です。プロセスは、ワークスペースの左にあるフローチャート・プロセス・パレットに表示されます。各マーケティング・キャンペーンは、1 つ以上のフローチャートで構成されます。各フローチャートは、構成されて接続されたいくつかのプロセスで構成されます。

このタスクについて

キャンペーンのフローチャートを作成するには、プロセス・ボックスをパレットからワークスペースにドラッグします。その後、各プロセス・ボックスが、メール配信の対象となる顧客の選択など、特定の操作を実行するように構成します。ボックスからボックスにコネクター線をドラッグすることにより、論理フローの中でワークスペース内のプロセスを接続し、イベントの順序を決定します。

例えば、選択プロセスを使用して、キャンペーンのターゲットとする顧客を選択します。それらの選択を「マージ」プロセスを使用して結合してから、電話でコンタクトするための顧客のリストを生成する「コール・リスト」プロセスで終了することができます。

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

以下の手順は、プロセスを追加、構成、および接続してフローチャートを構築する方法の全体的な概要を示しています。

手順

1. フローチャートを編集用に開きます。
2. パレットにあるプロセスをワークスペースにドラッグすることにより、フローチャートにプロセスを追加します。 例えば、選択プロセスを追加します。
3. パレット内のプロセスをダブルクリックして、そのプロセスを構成します。 例えば、年齢が 25 歳から 34 歳の高位値の顧客 (「ゴールド」) をすべて選択するように、選択プロセスを構成します。
4. 次のプロセスをフローチャートに追加して構成します。 例えば、別の選択プロセスを追加して、年齢が 25 歳から 34 歳の中位値の顧客 (「シルバー」) をすべて選択するように構成します。
5. 引き続きフローチャートにプロセスを追加、構成、および接続して、データの論理フローを決めます。 以下に例を示します。
   a. 両方の選択プロセス (「ゴールド」と「シルバー」の顧客) をマージ・プロセスに接続します。
   b. マージ・プロセスを構成して、ゴールドとシルバーの顧客を単一のリストにマージします。
   c. マージ・プロセスをメール・リスト・プロセスに接続します。
   d. メール・リスト・プロセスを構成するとき、事前定義されたオファーを割り当てます。 例えば、シルバーの顧客には 10% の値引きを割り当て、ゴールドの顧客には 20% の値引きを割り当てます。
6. 各プロセスを構成するたびに、そのテスト実行を行って、意図した結果が生成されることを確認します。

フローチャートへのプロセスの追加

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

このタスクについて

以下の手順は、プロセスをフローチャートにドラッグする方法を説明しています。プロセスを追加する他の方法として、既存のプロセスをコピーしたり (右クリック、コピー、そして貼り付け)、テンプレート・ライブラリーからテンプレートを貼

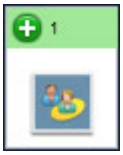
り付けたりする方法があります。テンプレートには、1 つ以上の設定済みプロセスと接続が含まれています。詳しくは、テンプレートの使用方法を参照してください。

ここでのステップに従って、フローチャートにプロセスを追加します。

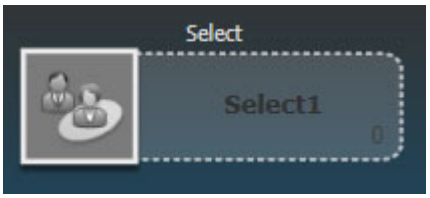
手順

1. 「**Campaign**」 > 「**キャンペーン**」を選択します。
2. 以下のいずれかの方法を使用して、フローチャートを開きます。
   - キャンペーンの名前をクリックし、フローチャート・タブをクリックしてから、ツールバーの「**編集**」アイコン をクリックします。
   - キャンペーン名の隣にある「**タブの編集**」アイコン を使用して、キャンペーン内のフローチャートを開きます。

   フローチャート・ウィンドウが開いて、ワークスペースの左側にパレットが表示されます。
3. パレットにあるプロセス・ボックスをフローチャートにドラッグします。プロセス・ボックスが緑になって正符号が表示されたら、ボックスをワークスペースにドロップできます。



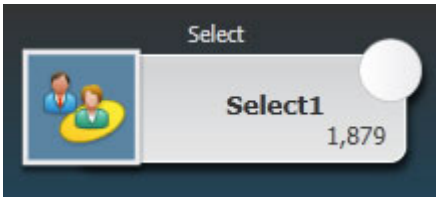
新しく追加したプロセス・ボックスは、構成されるまで透明です。



通常、次のステップはプロセスの構成になります。その場合は、ワークスペース内のプロセスをダブルクリックして構成ダイアログを開きます。

使用可能な操作のリストを表示するには、ワークスペース内のプロセス・ボックスを右クリックします。

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



4. 「**保存して続行 (Save and Continue)**」アイコン を頻繁にクリックして、変更を保存します。

タスクの結果

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

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

次のタスク

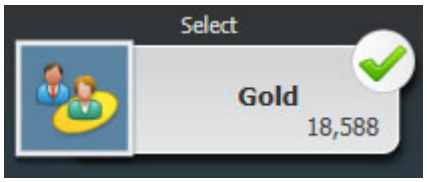
プロセスの設定、接続、および実行については、利用できる他のトピックを参照してください。

プロセスのステータスの判別

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

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

プロセス実行完了アイコンのあるプロセス・ボックスを次に示します。



フローチャート内のプロセスの接続

データ・フローの方向とプロセスの実行順序を指定するには、フローチャート内の各プロセスを接続します。ワークスペース内でプロセスを移動すると、既存の接続

はそのまま残り、新しい位置に視覚的に調整されます。この視覚上の調整はデータ・フローに影響を与えません。データ・フローが影響を受けるのは、接続を追加または削除する場合だけです。

手順

1. キャンペーン・フローチャートを編集用に開きます。
2. 別のボックスに接続するプロセス・ボックスの上にカーソルを移動します。

   4 つの矢印がボックスの周囲に表示されます。
3. ソース・プロセスから宛先プロセスにいずれかの矢印をドラッグします。

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

タスクの結果

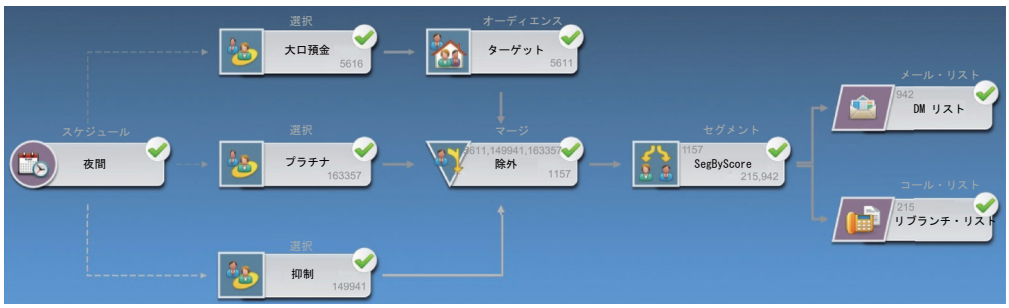
これでプロセスが接続されました。矢印はデータ・フローの方向 (起点 - 終点) を示します。ソース・プロセスは、宛先プロセスより先に実行されます。これで、ソース・プロセスから出力されたデータが、宛先プロセスへの入力として使用可能になります。例えば、選択プロセスが生成する出力は、次にセグメント・プロセスへの入力になります。

例: プロセス接続

フローチャートで複数のプロセスが接続される方法によって、データの流れが決まります。

毎晩実行するようにスケジュールされたフローチャート

以下のフローチャートは、毎晩自動的に実行するように構成されたスケジュール・プロセスで開始します。スケジュール・プロセスから 3 つの選択プロセスへの点線は、一時的な依存関係を示します。スケジュール・プロセスが実行を完了するまで各選択プロセスは実行されません。ただし、スケジュール・プロセスから選択プロセスにデータは渡されません。他のプロセス間の実線は、データの流れを示します。例えば、マージされた選択はマージ・プロセス (「Exclusions」のラベルあり) からセグメント・プロセス (「SegByScore」) に流れます。次にセグメント化された選択は、オファーをさまざまなチャネルで配信できるように、メール・リスト・プロセスおよびコール・リスト・プロセスに流れます。



接続線の外観

宛先プロセスがソース・プロセスからデータを受け取る場合、接続は実線で示されます。

宛先プロセスがソース・プロセスに依存していながら、そこからデータを受け取らない場合、接続は点線で示されます。点線は、ソース・プロセスが完了するまで宛先プロセスが正常に実行できないことを示します。このようにして、相互に時間依存している複数のプロセスを識別できます。

接続線は、角度を付ける (斜線にする) ことも、水平垂直にする (直角のみ) こともできます。直前の例にある線は直線です。

線の外観を変更するには、それをフローチャート・ワークスペースで右クリックして、「**表示**」を選択し、「**直線コネクター**」のチェック・マークを付けたり外したりします。

2 つのプロセス間の接続の削除

2 つのプロセス間の接続が終了している場合、またはそれらの間のデータ・フローの方向が変化した場合には、接続を削除できます。

手順

1. キャンペーン内で、編集するフローチャートを開きます。

   プロセス・パレットとワークスペースが表示されます。
2. 削除する接続をクリックします。
3. 以下のいずれかを実行します。
   - 接続を右クリックして、メニューから「**選択項目の削除**」を選択します。
   - **Delete** キーを押します。
   - フローチャート・ウィンドウで「**切り取り**」アイコン をクリックします。
   - **Ctrl+X** を押します。

タスクの結果

接続が削除されました。

フローチャート内でのプロセスのコピー

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

手順

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

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

3. 「**コピー**」アイコン をクリックします。

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

4. 「**貼り付け**」アイコン をクリックします。

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

   プロセスのコピーがワークスペース内に表示されます。
5. コピーしたプロセスをクリックして、目的の場所までドラッグします。

フローチャート間でのプロセスのコピー

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

このタスクについて

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

手順

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

1. フローチャートを編集用に開きます。
2. フローチャート内のプロセスを選択します。 **Ctrl キーを押しながらクリック**するか、プロセスの周りに選択ボックスをドラッグするか、または **Ctrl+A** を使用してフローチャート内のプロセスをすべて選択できます。
3. 選択されているプロセス・ボックスを右クリックし、「**テンプレート・ライブラリーへのコピー**」を選択します。
4. プロンプトが出されたら、後にテンプレートを識別するために役立つ「**名前**」と「**説明**」を入力します。

5. これで、右クリック・メニューから「**テンプレート・ライブラリーからの貼り付け**」を選択するか、または「**オプション**」>「**保管されたテンプレート**」を使用することにより、プロセス・ボックスを他のいずれかのフローチャートに貼り付けることができます。
6. テンプレート・ライブラリーを使用する代わりに、以下の手順を実行することもできます。
   a. 1 つ以上のプロセスを選択します。
   b. 「**コピー**」アイコン 、**Ctrl+C**、または右クリック・メニューを使用して、それらのプロセスをコピーします。
   c. フローチャートを閉じます。
   d. 別のフローチャートを編集モードで開きます。
   e. 「**貼り付け**」アイコン をクリックするか、**Ctrl+V** または右クリック・メニューを使用して、プロセスを貼り付けます。

フローチャート内でのプロセスの移動

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

始める前に

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

このタスクについて

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

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

以下の手順に従って、フローチャート内のプロセス・ボックスを移動します。

手順

1. フローチャート・ワークスペースで、プロセスを新しい場所にドラッグします。

   プロセスとの間の既存の各接続は残り、新しい位置に対して線が引き直されます。
2. 「**保存**」をクリックします。

関連タスク:

29 ページの『フローチャートの外観の調整』

フローチャートからのプロセスの削除

フローチャートを設計して作成する際に、必要なくなったと判断したプロセスは削除できます。例えば、2 つの選択プロセスを追加した後に、必要なのは 1 つだけだと判断することがあります。

始める前に

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

手順

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

   Ctrl キーを押したままにすることにより、複数のプロセスを同時に選択できます。
2. 「**OK**」をクリックして、削除を確認します。

タスクの結果

選択した 1 つ以上のプロセスがワークスペースから削除されます。また、各プロセス間の接続もすべて削除されます。

プロセスの実行またはテスト

構成が正常に行われていて、結果が予期したとおりになることを確認するため、設定および接続を行った後に、各プロセスをテスト実行してください。

このタスクについて

注: プロセスを実行すると、前の実行の結果はすべて失われます。

手順

1. フローチャートを編集用に開きます。
2. 実行するプロセスをクリックします。

   プロセスでソース・プロセスからのデータが必要な場合は、そのデータが使用できるように、ソース・プロセスが既に正常に実行されていることを確認してください。
3. ツールバーの「**実行**」メニュー を開くか、またはプロセス・ボックスを右クリックして、以下のようにオプションを選択します。
   - **選択したプロセスのテスト実行**: このオプションは、エラーの発生時にそのエラーをトラブルシューティングできるように、フローチャートの作成時に使用します。テスト実行では、データの出力も、テーブルまたはファイルの更新も行いません。 (ただし、テスト実行の完了時にトリガーが実行され、またグローバル抑制が適用されます。)

ヒント: データ操作プロセス (選択、マージ、抽出、オーディエンス) をテスト実行するとき、出力として選択されるレコード数を制限できます。プロセス構成ダイアログの「セル・サイズの制限」タブにある「**出力セル・サイズの上限指定**」オプションを使用します。

- **選択したプロセスを保存して実行**: 実稼働実行を行います。コンタクト・プロセスであるメール・リストとコール・リストは、「コンタクト履歴」にエントリーを書き込みます。それぞれの実稼働実行では、コンタクト履歴を一度だけ生成できます。ある実稼働実行に対して既に実行されているコンタクト・プロセスは、現在の実行からのコンタクト履歴が最初に削除された場合にのみ再実行できます。トリガーは、実稼働実行の完了時に実行されます。

注: フローチャートのプロセスのみまたはブランチのみを実行しても、フローチャートの実行 ID は増分されません。プロセスのみまたはブランチのみ実行するときに、コンタクト履歴レコードが存在する場合は、処理を続行する前に実行履歴オプションを選択するようプロンプトが出されます。詳しくは、204 ページの『実稼働実行によるコンタクト履歴の更新』を参照してください。

4. プロセスで実行が完了されたら、「**OK**」をクリックします。

タスクの結果

プロセスで実行が成功すると、そのプロセスに緑色のチェック・マークが表示されます。エラーがある場合、プロセスには赤色の X が表示されます。

選択プロセス

選択プロセスを使用して、顧客、口座、世帯などのコンタクトのリストをマーケティング・データから作成するための基準を定義します。

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

コンタクト・リストの選択

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

このタスクについて

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

手順

1. キャンペーンを開いてから、フローチャート・タブをクリックします。
2. フローチャート・ウィンドウの「**編集**」アイコン をクリックします。

3. 選択プロセス をパレットからご使用のフローチャートにドラッグします。
4. フローチャートで「選択」プロセス・ボックスをダブルクリックします。

   「選択プロセス構成」ダイアログ・ボックスが開きます。
5. 「ソース」タブの「**入力**」リストを使用して、プロセスのデータ・ソースを提供するセグメントまたはテーブルを選択します。

   1 つのセグメント、または 1 つ以上のテーブルを選択できます。複数のテーブルを選択する場合、「**入力**」リストから最初のテーブルを選択し、次に、そのフィールドの隣にある省略符号ボタンを使用します。

   注: IBM Digital Analytics を Campaign に統合すると、 **IBM Digital Analytics** セグメントを入力として選択することができます。
6. 「**選択**」オプションの中から 1 つ選択します。オプション名は、入力データ・ソースで指定されたオーディエンス・レベルによって異なります。
   - **オーディエンス ID の選択**: 前のステップで選択したセグメントまたはテーブルのすべての行を含めます。
   - 「**指定のオーディエンス ID を選択 (Select *audience* IDs with)**」: 照会を指定して ID を選択します。
7. 「**指定のオーディエンス ID を選択 (Select *audience* IDs with)**」を選択する場合、以下のいずれかの方法で照会を作成します。
   - **ポイント & クリック**: 「**フィールド名**」、「**演算子**」、および「**値**」セルをクリックして、式を作成するための値を選択します。式を結合するには、「**AND/OR**」を使用します。これは、照会を作成する最も簡単な方法で、構文エラーの回避にも役立ちます。
   - **テキスト・ビルダー**: この方法を使用して未加工 SQL を作成するか、提供されたマクロを使用します。テキスト・ビルダー内の「**式ヘルパー**」を使用して、提供されたマクロ (論理演算子およびストリング関数を含む) を選択できます。

   どちらの方法でも、「**選択可能なフィールド**」リスト (IBM Campaign 生成フィールドとユーザー定義フィールドを含む) からフィールドを選択することができます。

   注: Campaign 生成フィールドと同じ名前を持つテーブル・フィールドが照会に含まれている場合は、フィールド名を修飾する必要があります。構文として `<table_name>.<field_name>` を使用します。
8. プロセスによって生成される ID の数を制限する場合は、「**セル・サイズの制限**」タブを使用します。
9. 「**全般**」タブを以下のように使用します。
   a. **プロセス名**: 記述名 (Select_Gold_Customers など) を割り当てます。プロセス名は、フローチャートでボックス・ラベルとして使用されます。また、さまざまなダイアログやレポートでプロセスを識別するためにも使用されます。

b. **出力セル名**: この名前は、デフォルトで「プロセス名」と一致します。さまざまなダイアログやレポートで出力セル (プロセスが取得する ID のセット) を識別するために使用されます。

c. (オプション) 「**ターゲット・セルへのリンク**」: 組織がターゲット・セル・スプレッドシート (TCS) 内のターゲット・セルを事前に定義している場合、このステップを実行します。フローチャート・プロセスの出力に事前定義のターゲット・セルを関連付けるには、「**ターゲット・セルへのリンク**」をクリックして、スプレッドシートからターゲット・セルを選択します。「**出力セル名**」および「**セル・コード**」が TCS から継承され、これらのフィールドの値が両方とも、リンク関係があることを示すイタリックで表示されます。詳しくは、ターゲット・セルのスプレッドシートの使用に関する説明を参照してください。

d. **セル・コード**: セル・コードには標準形式があり、システム管理者によって決定されます。生成されたセル・コードは固有です。セル・コードの変更は、それが及ぼす影響を把握していない場合は行わないでください。

e. 「**説明**」: 「**説明**」フィールドを使用して、選択プロセスの目的を説明します。一般的な方法としては、選択基準を参照します。

10. 「**OK**」をクリックします。

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

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

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

始める前に

「**IBM Digital Analytics セグメント**」オプションを選択できるのは、IBM Digital Analytics と Campaign が統合されている場合のみです。統合の構成については、「*IBM Campaign 管理者ガイド*」で説明されています。

このタスクについて

以下の手順に従い、キャンペーンの IBM Digital Analyticsからエクスポートされたセグメントを使用します。

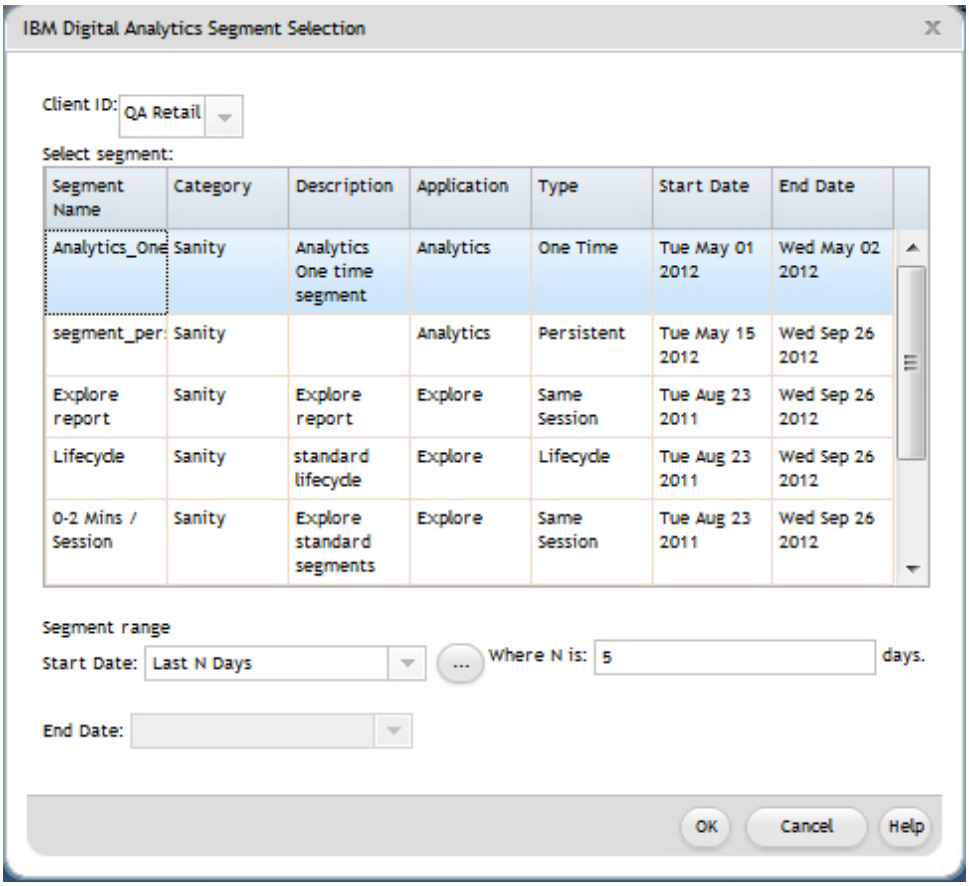
手順

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

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

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

「IBM Digital Analytics セグメントの選択 (IBM Coremetrics Segment Selection)」ダイアログが開きます。



3. 「IBM Digital Analytics セグメントの選択 (IBM Coremetrics Segment Selection)」ダイアログで、以下のように操作します。
   - リストから「**クライアント ID**」を選択し、その IBM Digital Analytics クライアントに関連付けられている公開済みのすべてのセグメントのリストを表示します。
   - 「**セグメントの選択**」リストに、IBM Digital Analytics で定義されているセグメントが表示され、セグメントが作成されたアプリケーション、セグメントのタイプ、および開始日と終了日も併せて表示されます。
   - 「**説明**」を参照すると、セグメントの目的を確認できます。セグメントに関する詳細が必要な場合は、そのセグメントをダブルクリックすると、セグメントの式、および IBM Digital Analytics で定義されているその他の情報が表示されます。
   - 各セグメントの横に表示されている「**開始日**」と「**終了日**」は、セグメントの条件と一致する訪問者を検出するための、IBM Digital Analytics 定義の日付範囲を示しています。例えば、あるセグメントでは、2012 年 1 月 12 日から 2012 年 4 月 12 日までの間に少なくとも 3 回特定のサイトを訪問したすべての訪問者を検出し、別のセグメントでは別の日付範囲に該当する訪問者を検出する、ということが考えられます。 IBM Digital Analytics 定義の日付範囲をここで変更することはできません。ただし、ダイアログの下部にある「**セグ**

メントの範囲」という日付制御を使用して、IBM Digital Analytics で定義された範囲内で日付の範囲を定義することは可能です。

4. リストでセグメントを選択します。 選択プロセスを変更 (作成ではなく) する場合は、既存のセグメント範囲が表示されます。
5. ダイアログの下部にある「**セグメント範囲**」という日付とカレンダーの制御を使用して、選択したセグメントに関するデータを取得する日付範囲を指定します。
   - 指定する範囲は、IBM Digital Analytics でそのセグメントに対して定義された開始日から終了日まで (リストの各セグメントの横に示されている日付) の範囲内でなければなりません。
   - Campaign は、開始日と終了日だけでなく、**日付制約** (指定されている場合) も考慮します。日付制約は IBM Digital Analytics で定義されますが、セグメントの選択ダイアログには表示されません。日付制約は、1 つのセグメントに関してプルするデータの日数を制限することにより、大規模なデータ・セットのエクスポートが原因で IBM Digital Analytics が過負荷になることがないようにします。

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

することはできません。例 2 と例 3 の場合、「先月」がセグメントの日付の範囲内に収まっていないことを通知するメッセージが表示されます。その場合、相対日付ではなく絶対日付を使用する必要があります。

6. 「**OK**」をクリックして、「選択プロセス構成 (Select Process Configuration)」ダイアログに戻ります。

タスクの結果

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

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

マージ・プロセス

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

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

コンタクトのマージと抑制

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

手順

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

5. 矢印を (選択プロセスなど) 上流プロセスからマージ・プロセスにドラッグして、ボックスを接続します。接続は上流プロセスからマージ・プロセスに行ってください。他の上流プロセスをマージ・プロセスに接続するのを繰り返します。 58 ページの『フローチャート内のプロセスの接続』を参照してください。

   注: マージ・プロセスに入力を提供するセルはすべて、同じオーディエンス・レベルを持っている必要があります。例えば、複数の選択プロセスは世帯オーディエンスを使用する必要があります。
6. フローチャート内のマージ・プロセスをダブルクリックします。

   プロセス構成ダイアログ・ボックスが開きます。マージ・プロセスに接続されたプロセスのセルは、「**入力**」リストに表示されます。
7. マージされた出力から ID を除外する場合は、「**入力**」リストでセルを選択して、「**除外するレコード**」リストに追加します。例えば、オプトアウトを除外する場合は、このオプションを使用します。
8. マージされた出力に ID を含める場合は、「**入力**」リストでセルを選択して、「**選択するレコード**」リストに追加します。このリストに追加するセル内の ID は、固有 ID の 1 つのリストに結合されます。
9. 「**選択するレコード**」リスト内の入力セルにあるリストをマージする方法を指定します。
   - **組み込み時にマージ/消去**: このオプションは、少なくとも 1 つの入力セルに存在する固有 ID のリストを生成します。重複 ID は 1 回だけ含められます。この方法では、論理「OR」または「ANY」が使用されます。例: 顧客 A が **Gold.out** セルか **Platinum.out** セルのどちらかに 存在すれば、その顧客 A を含めます。
   - **組み込み時に照合 (AND)**: すべての入力セルにわたって存在する ID のみを含めます。この方法では、論理「AND」または「ALL」が使用されます。例: 顧客 A の ID が **Gold.out** セルと **LoyaltyProgram.out** セルの*両方に* 存在する場合にのみ、その顧客 A を含めます。このオプションは、複数の基準を満たす顧客を含める場合に有用です。マージ・プロセスのすべての入力セルに ID が存在するのでない場合、その ID は含められません。
10. プロセスによって生成される ID の数を制限する場合は、「**セル・サイズの制限**」タブを使用します。

    174 ページの『出力セル・サイズの制限』を参照してください。
11. 「**全般**」タブを以下のように使用します。
    a. **プロセス名**: 記述名を割り当てます。プロセス名は、フローチャートでボックス・ラベルとして使用されます。また、さまざまなダイアログやレポートでプロセスを識別するためにも使用されます。
    b. **出力セル名**: この名前は、デフォルトで「プロセス名」と一致します。さまざまなダイアログやレポートで出力セル (プロセスが生成する ID のセット) を識別するために使用されます。
    c. (オプション) 「**ターゲット・セルへのリンク**」: ターゲット・セル・スプレッドシート (TCS) 内のターゲット・セルを組織で事前定義する場合は、このステップを実行します。フローチャート・プロセスの出力を TCS のセルに関連付けるには、「**ターゲット・セルへのリンク**」をクリックして、スプ

レッドシートからターゲット・セルを選択します。「**出力セル名**」および「**セル・コード**」が TCS から継承され、これらのフィールドの値が両方とも、リンク関係があることを示すイタリックで表示されます。詳しくは、ターゲット・セルのスプレッドシートの使用に関する説明を参照してください。

d. **セル・コード**: セル・コードには標準形式があり、システム管理者によって決定されます。生成されたセル・コードは固有です。 183 ページの『セル・コードの変更』を参照してください。

e. **説明**: プロセスの目的や結果を記述します。 例えば、含めるレコードや除外するレコードを示します。

12. 「**OK**」をクリックします。

タスクの結果

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

セグメント・プロセス

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

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

2 とおりの方法でデータをセグメント化できます。フィールドで個別の値を使用する方法と、照会を使用してフィールドのデータをフィルター処理する方法です。データベース表フィールドに加えて、ユーザー定義フィールドを使用してデータをセグメント化することができます。この方法で、カスタム・グループ化を実行し、顧客を必要に合わせてセグメント化できます。

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

セグメント化の考慮事項

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

セグメント化方式の選択

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

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

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

セグメントを相互排他的にする

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

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

セグメント・サイズの制限

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

セグメント・サイズは任意の正整数に制限できます。指定するセグメント・サイズが、生成されるレコードの総数より小さい場合、セグメントはランダムに選択された適格なレコードで構成されます。

ソース・セルの選択

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

別のセグメント・プロセスへの入力としてのセグメントの使用

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

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

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

フィールドによるデータのセグメント化

データベース表のフィールドによりデータをセグメント化する場合、そのフィールド内の個別の各値によって別個のセグメントが作成されます。このオプションは、フィールド内の値が、作成するセグメントに対応している場合に非常に便利です。

このタスクについて

例えば、10 個の各地域の顧客に別々のオファーを割り当てるとします。ご使用の顧客データベースには、各顧客が属している地域を示す regionID という名前のフィールドが含まれています。regionID フィールドでセグメント化し、10 個の地域セグメントを作成します。

以下のステップに従い、フィールドによってデータをセグメント化します。

手順

1. キャンペーンを開いてから、フローチャート・タブをクリックします。
2. フローチャート・ウィンドウの「**編集**」アイコン をクリックします。
3. セグメント・プロセス をパレットからフローチャートにドラッグします。
4. 1 つ以上の構成済みプロセスをセグメント・プロセスへの入力として接続します。
5. フローチャート内のセグメント・プロセスをダブルクリックします。

   「セグメント・プロセス構成」ダイアログ・ボックスが開きます。セグメント・プロセスに接続されたプロセスのセルが、「**入力**」リストに表示されます。
6. 「**セグメント**」タブで、「**入力**」リストを開き、セグメント・プロセスへの入力を選択します。複数のセルを選択するには、「**入力**」リストの横にある省略符号ボタンを使用します。
7. 「**データ・フィールドで作成**」を選択し、リストを使用して、セグメントの作成に使用するフィールドを選択します。

   「プロファイル」ウィンドウが開き、選択されたフィールドのプロファイルが自動的に開始されます。
8. すべてのセグメントが適切に作成されるように、プロファイル作成が終了するのを待ちます。次に「**OK**」をクリックします。

セグメントのリストおよび「**セグメント数**」フィールドは、選択されたフィールドのプロファイル結果に基づいて更新されます。フィールドを最初に選択した後に任意の時点でそのフィールドを再プロファイルするには、「**プロファイル**」をクリックします。

9. 以下の残りの構成オプションを設定します。
   - 『セグメント・プロセス: 「セグメント」タブ』
   - 76 ページの『セグメント・プロセス: 「抽出」タブ』
   - 76 ページの『セグメント・プロセス: 「全般」タブ』
10. 「**OK**」をクリックします。

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

セグメント・プロセス: 「セグメント」タブ

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

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

表 8. 「セグメント」タブ

コントロール	説明
入力	セグメント・プロセスへの入力を指定します。ドロップダウン・リストには、セグメント・プロセスに接続されたプロセスのすべての出力セルが含まれています。入力を複数選択する場合は、「**複数セル**」を選択します。
データ・フィールドで作成	データのセグメント化に使用するフィールドを指定します。データは、選択されたフィールドに存在する個別の値を使用してセグメント化されます。フィールド内の個別の各値によって、別個のセグメントが作成されます。
「プロファイル」ボタン	「**プロファイル**」ウィンドウを開きます。このウィンドウでは、選択されたフィールド内のレコードの値および配布を計算します。フィールドでセグメント化する場合にのみアクティブです。
「ユーザー定義フィールド」ボタン	「**ユーザー定義フィールドの作成**」ウィンドウを開きます。フィールドでセグメント化する場合にのみアクティブです。
照会で作成	作成した照会に基づいてデータをセグメント化します。
セグメント数	作成するセグメントの数を指定します。照会でセグメント化する場合にのみアクティブです。デフォルトでは、「セグメント1」、「セグメント2」、および「セグメント3」というデフォルト名を使用して 3 つのセグメントが作成されます。 フィールドでセグメント化する場合、「**セグメント数**」フィールドは、選択されたフィールドのプロファイル結果に基づいて更新されます。

表 8. 「セグメント」タブ (続き)

コントロール	説明
データの重複を許可しない	セグメントを相互に排他的にするかどうかを指定します (すなわち、条件を満たす各レコードが 1 つのセグメントにのみ配置されることが保証されます)。
抽出テーブルの作成	セグメントが出力セルごとに抽出テーブルを作成すべきかどうかを指定します。このオプションを選択すると、Campaign は、セグメント全体で複製する対象オーディエンスを追跡するために必要な情報を後のプロセスに提供できるようになります。 このチェック・ボックスを選択すると、「抽出」タブのオプションが有効になります。 このチェック・ボックスは、**「データの重複を許可しない」**が選択されている場合は無効になります。
セグメント名	すべてのセグメントを名前別にリストします。デフォルトでは、「Segment1」、「Segment2」、および「Segment3」というデフォルト名を使用して 3 つのセグメントが作成されます。 フィールドでセグメント化する場合、「セグメント名」は、選択されたフィールドのプロファイル結果に基づいて更新されます。例えば、「A」および「B」という 2 つの個別の値を持つ「Acct_Status」という名前のフィールドでセグメント化を行う場合、「Acct_Status_A」および「Acct_Status_B」という名前の 2 つのセグメントが作成されます。
最大サイズ	各セグメントで許可された最大レコード数。
サイズ	セグメントの条件を満たすレコードの数。プロセスが実行される前に、この数はデフォルトで出力セル内のレコードの総数に設定されます。
照会	このセグメントの条件を定義する照会。照会でセグメント化する場合にのみ表示されます。
1 つ上へ、1 つ下へ	選択したセグメントの順番を変えます。セグメントは、テーブルにリストされている順に処理されます。
「新規セグメント」ボタン	**「新規セグメント」**ウィンドウを開きます。照会でセグメント化する場合にのみアクティブです。
「編集」ボタン	選択されたセグメントを編集するために**「セグメントの編集」**ウィンドウを開きます。
削除	選択されたセグメントを削除します。セグメントが削除されると、**「セグメント数」**フィールドが自動的に更新されます。
0 件のセグメントは後続処理を行わない	このプロセスの下流のプロセスが、空のセグメントについて実行されないようにします。

セグメント・プロセス: 「抽出」タブ

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

次の表は、「抽出」タブのフィールド、ボタン、および制御について説明しています。

表 9. 「抽出」タブ

フィールド	説明
ターゲット・データ・ソース	このプロセスの出力が書き込まれる場所。 Campaign Server および接続先のその他の任意のデータ・ソースが「**ターゲット・データ・ソース**」ドロップダウン・リストから選択可能です。
候補フィールド	入力データ・ソースに基づいて抽出可能なフィールドのリストで、フィールド名およびデータ型を含みます。 入力ソースが eMessage のランディング・ページの場合、各フィールド名はランディング・ページの属性です。その属性に特殊文字またはスペースが含まれている場合は、有効なフィールド名に変換されます。すべてのランディング・ページ属性のデータ型は、テキストとしてリストされます。 **注:** スキーマ・オブジェクト名は 30 文字までに制限されます。ご使用の属性名を 30 文字以下に制限して、抽出された出力の有効な列名を作成してください。
抽出フィールド	「**候補フィールド**」リストから抽出することを選択したフィールド。「フィールド名」はデフォルトで「**抽出フィールド**」列のフィールド名に設定されます。
「プロファイル」ボタン	「プロファイル」ウィンドウを開きます。このウィンドウでは、選択されたフィールド内のレコードの値および配布を計算します。フィールド名が「**候補フィールド**」リストで選択されている場合にのみアクティブになります。
「ユーザー定義フィールド」ボタン	「ユーザー定義フィールドの作成」ウィンドウを開きます。
「詳細」ボタン	「拡張設定」ウィンドウを開きます。このウィンドウには、複製レコードをスキップし、Campaign が複製を識別する方法を指定するためのオプションが含まれています。

セグメント・プロセス: 「全般」タブ

「セグメント・プロセス構成」ダイアログの「全般」タブを使用して、「**プロセス名**」、「**出力セル**」の名前、または「**セル・コード**」を変更したり、プロセスについての「**説明**」を入力したりします。

詳しくは、以下のトピックを参照してください。

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

- 183 ページの『セル・コードの変更』

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

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

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

表 10. 「新規セグメント」および「セグメントの編集」ダイアログ・ボックスのコントロール

コントロール	説明
名前	セグメントの名前。
最大サイズ	セグメントで許可された最大レコード数。
選択基準	照会のベースとなるデータ・ソースを指定します。
すべてのデータ・ソース・タイプを選択 (Select All *data source type*)	「**入力**」ドロップダウン・リストにあるデータ・ソースの ID をすべて含めます。
指定のデータ・ソース・タイプを選択 (Select *data source type* with)	定義した基準に基づいて特定の ID のみ選択する照会を作成するための機能を利用できるようにします。
「拡張」ボタン	「拡張」タブを開きます。このタブには以下のオプションがあります。 • 未加工 SQL を使用する: 未加工 SQL 照会を使用して、データをセグメント化します。 • 入力セルの照会スコープを使用する: このセグメント・プロセスへのソース・セルが照会を使用する場合のみ使用可能です。ソース・セルの照会を現在の選択基準と結合 (「AND」を使用) させる場合に、このチェック・ボックスを選択します。
「ユーザー定義フィールド」ボタン	「ユーザー定義フィールドの作成」ウィンドウを開きます。
照会テキスト・ボックスおよびボタン	照会テキスト・ボックスと関連するフィールドおよびボタンの詳細については、「*IBM Campaign 管理者ガイド* 」の『プロセスでの照会の作成』を参照してください。

照会によるデータのセグメント化

作成した照会の結果に基づいてデータをセグメント化できます。このオプションは、必要なセグメントを作成するためにフィールド内のデータをフィルターに掛ける必要がある場合に非常に便利です。

このタスクについて

例えば、過去 1 年間の顧客の購買履歴に基づいて、顧客を高価値 ($500 超)、中価値 ($250 から $500)、および低価値 ($250 未満) のセグメントに分割すると仮定します。ご使用の顧客データベースの PurchaseHistory フィールドには、各顧客の購買金額の合計が格納されています。別個の照会を使用して、それぞれのセグメントを作成し、PurchaseHistory フィールドでセグメントの条件を満たす値を持つレコードを選択します。

注: 未加工 SQL を使用してデータをセグメント化することもできます。

手順

1. キャンペーンを開いてから、フローチャート・タブをクリックします。
2. フローチャート・ウィンドウの「**編集**」アイコン をクリックします。
3. セグメント・プロセス をパレットからフローチャートにドラッグします。
4. 1 つ以上の構成済みプロセスをセグメント・プロセスへの入力として接続します。
5. フローチャート内のセグメント・プロセスをダブルクリックします。

   「セグメント・プロセス構成」ダイアログ・ボックスが開きます。セグメント・プロセスに接続されたプロセスのセルが、「**入力**」リストに表示されます。
6. 「**セグメント**」タブで、「**入力**」リストを開き、セグメント・プロセスへの入力を選択します。セルを複数選択するには、「**入力**」リストの横にある省略符号ボタンを使用します。
7. 「**照会で作成**」を選択します。
8. 作成するセグメントの数を決定し、「**セグメント数**」フィールドに数値を入力します。
9. セグメントごとに照会を構成するには、セグメントを選択し、**編集**をクリックして、「セグメントの編集」ウィンドウにアクセスします。詳しくは、 77 ページの『セグメント・プロセス: 「新規セグメント」および「セグメントの編集」のコントロール』を参照してください。
10. 以下の残りの構成オプションを設定します。
    - 74 ページの『セグメント・プロセス: 「セグメント」タブ』
    - 76 ページの『セグメント・プロセス: 「抽出」タブ』
    - 76 ページの『セグメント・プロセス: 「全般」タブ』
11. 「**OK**」をクリックします。

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

サンプル・プロセス

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

サンプル・グループへのコンタクトの分割

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

手順

1. キャンペーンを開いてから、フローチャート・タブをクリックします。
2. フローチャート・ウィンドウの「**編集**」アイコン をクリックします。
3. サンプル・プロセス をパレットからフローチャートにドラッグします。
4. 少なくとも 1 つの構成済みプロセス (選択プロセスなど) を入力としてサンプル・プロセス・ボックスに接続します。
5. フローチャートでサンプル・プロセスをダブルクリックします。

   プロセス構成ダイアログが表示されます。
6. 「**入力**」リストを使用して、サンプリングするセルを選択します。リストには、サンプル・プロセスに接続されたプロセスのすべての出力セルが含まれています。複数のソース・セルを使用するには、「**複数セル**」オプションを選択します。複数のソース・セルが選択されている場合、*それぞれの* ソース・セルで*同じ* サンプリングが実行されます。

   注: 選択されたセルはすべて、世帯や顧客など、同じオーディエンス・レベルで定義されていなければなりません。
7. 「**サンプル数**」フィールドを使用して、入力セルごとに作成するサンプルの数を指定します。デフォルトでは、入力セルごとに 3 つのサンプルが作成され、デフォルト名の「サンプル1」、「サンプル2」、および「サンプル3」が使用されます。
8. デフォルトのサンプル名を変更するには、「**出力名**」列でサンプルをダブルクリックしてから、新しい名前を入力します。文字、数字、およびスペースの任意の組み合わせを使用できます。ピリオド (.) またはスラッシュ (/ または ¥) は使用しないでください。

   重要: サンプルの名前を変更する場合は、入力セルとしてこのサンプルを使用するすべての後続プロセスを更新する必要があります。サンプル名を変更すると、接続された後続のプロセスが構成解除される場合があります。通常、サンプル名の編集は、後続のプロセスを接続する前に行う必要があります。
9. 以下のいずれかの方法を使用して、サンプル・サイズを定義します。
   - パーセントでレコードを分割する場合: 「**パーセント (%) でサイズを指定**」を選択した後、「**サイズ**」フィールドをダブルクリックし、各サンプルで使

用するレコードのパーセントを指定します。サンプルのサイズを制限する場合は、「**最大サイズ**」フィールドを使用します。デフォルトは「**無制限**」です。「出力名」列にリストされているそれぞれのサンプルで繰り返すか、または「**残りすべて**」チェック・ボックスを使用して、残りのすべてのレコードをそのサンプルに割り当てます。「**残りすべて**」が選択できるのは、1 つの出力セルに対してのみです。

- 各サンプル・サイズにレコード数を指定する場合: 「**レコード数でサイズを指定**」を選択した後、「**最大サイズ**」フィールドをダブルクリックして、最初のサンプル・グループに割り振るレコードの最大数を指定します。「出力名」列の次のサンプルに「**最大サイズ**」を指定するか、または「**残りすべて**」チェック・ボックスを使用して、残りのすべてのレコードをそのサンプルに割り当てます。「**残りすべて**」が選択できるのは、1 つの出力セルに対してのみです。

  (オプション) 「**サンプル・サイズ計算**」をクリックし、計算器を使用して最適なサンプル・サイズを決定します。値を計算器の「**最小サンプル・サイズ**」フィールドからコピーし、「**完了**」をクリックして計算器を閉じてから、「**レコード数でサイズを指定**」の「**最大データ件数**」フィールドに値を貼り付けます。

10. 「**出力名**」リストの各サンプルについて、「サイズ」が定義されているか、または「**残りすべて**」にチェック・マークが付いていることを確認します。
11. 「**サンプリング方法**」セクションで、以下のいずれかのオプションを使用して、サンプルの作成方法を指定します。
    - **ランダム・サンプル**: 統計的に有効なコントロール・グループまたはテスト・セットを作成する場合に、このオプションを使用します。このオプションは、指定されたシードに基づいて乱数発生ルーチンを使用して、サンプル・グループにレコードをランダムに割り当てます。シードについては、これらのステップの後半で説明しています。
    - **データをソート順に各サンプルに配分**: このオプションは、最初のレコードを最初のサンプルに、2 番目のレコードを 2 番目のサンプルに配置するという方法で、指定されたサンプル数になるまでレコードを順番に配置します。このプロセスは、すべてのレコードがサンプル・グループに割り当てられるまで繰り返されます。このオプションを使用するには、「**ソート条件**」オプションを指定して、グループへのレコードのソート方法を決定する必要があります。「**ソート条件**」オプションについては、これらのステップの後半で説明しています。
    - **データをソート順に分割**: このオプションは、最初の *N* 件のレコードを最初のサンプルに、次のレコードのセットを 2 番目のサンプルに割り振るという方法で、レコードを順番に割り振ります。このオプションは、ソートされた何らかのフィールド (例えば、累積の購買額またはモデル・スコアなど) に基づくトップ十分位数 (またはその他の何らかのサイズ) をベースとしてグループを作成する場合に有用です。このオプションを使用するには、「**ソート条件**」オプションを指定して、グループへのレコードのソート方法を決定する必要があります。「**ソート条件**」オプションについては、これらのステップの後半で説明しています。
12. 「**ランダム・サンプル**」を選択した場合は、ほとんどの場合にデフォルトのシードを受け入れます。

まれなケースとして、「**選択**」をクリックして、新規シード値をランダムに生成したり、「**シード**」フィールドに数値を入力することが必要になる場合があります。新規シード値を使用する必要がある場合の例は次のとおりです。

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

13. 「**データをソート順に各サンプルに配分**」または「**データをソート順に分割**」を選択した場合、ソート方法を指定して、レコードがサンプル・グループに割り振られる方法を決定する必要があります。
    a. ドロップダウン・リストから「**ソート条件**」フィールドを選択するか、「**ユーザー定義フィールド**」をクリックして、ユーザー定義フィールドを使用します。
    b. 「**昇順**」を選択して、数値フィールドを昇順 (低から高へ) でソートするか、英字フィールドをアルファベット順にソートします。「**降順**」を選択すると、ソート順が逆になります。
14. デフォルトの 「**プロセス名**」および「**出力セル名**」を変更する場合は、「**全般**」タブをクリックします。デフォルトでは、出力セル名は、プロセス名、およびその後続のサンプル名と 1 桁の数字から構成されます。デフォルトの「**セル・コード**」を受け入れるか、「**セル・コードを自動生成**」ボックスのチェック・マークを外して、コードを手動で割り当てることができます。「**説明**」に、サンプル・プロセスの目的について明確な説明を入力します。
15. 「**OK**」をクリックします。

タスクの結果

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

サンプル・サイズ計算器について

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

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

適切なサンプル・サイズの判別

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

このタスクについて

サンプルに基づいて人々のグループに対する推論を行うことが目標である場合、適切なサンプル・サイズの判別が重要です。一般的に、サンプル・サイズが大きくな

ると、エラーの限界が小さくなります。サンプル・サイズ計算器を使用して、特定のエラー限度値に必要なサンプル・サイズを計算するか、様々なサンプル・サイズに対するエラー限度値を判別します。

手順

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

   「サンプル・サイズ計算」が開きます。

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

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

3. 予測モデルを使用しない場合、「**モデルによる推定**」で「**モデルなし**」を選択します。

4. 予測モデルを使用する場合、「**モデル・パフォーマンス**」を選択してから、「**ファイルの深度**」および「**累積ゲイン (Cumulative Gain)**」にパーセント値を入力します。

   これらの値を取得するには、次のようにします。

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

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

5. 次のいずれかのアプローチを使用します。
   - 受け入れを許容できるエラーの限界に基づいて最小サンプル・サイズを判別するには、次のようにします。「**エラー限度値 (+ または -)**」フィールドで 0% から 100% までの値を入力して、このサンプルで受け入れを許容できるエラーの限界をパーセントで示します。「**サンプル・サイズの計算**」をクリックします。「**最小サンプル・サイズ**」フィールドは、指定されたエラー限度値を満たす最小のサンプルを示します。エラー限度値のパーセントが小さいほど、大きなサンプル・サイズが必要になります。逆に、エラー限度値が大きいほど、必要なサンプル・サイズは小さくなります。例えば、3% のエラー限度値は、10% のエラー限度値を許容する場合より、大きいサンプル・サイズが必要になります。
   - 特定のサンプル・サイズから発生するエラーの限界を判別するには、次のようにします。「**最小サンプル・サイズ**」フィールドに、使用する予定のサンプル・サイズを示す値を入力してから、「**エラー限度値の計算**」をクリックします。結果に基づき、サンプル・サイズを増やすか減らすか決定できます。サン

プル・サイズが大きいほど、エラー限度値が小さくなります。結果として得られたエラー限度値が高すぎる場合は、より大きなサンプル・サイズを使用してください。

6. 最適なサンプル・サイズを決定したら、次のようにします。
   a. 「**最小サンプル・サイズ**」フィールドから値をコピーします。
   b. 「**完了**」をクリックして、計算器を閉じます。
   c. 「**レコード数でサイズを指定**」が選択されていることを確認します。
   d. サンプル・プロセスのボックスの「**最大データ件数**」フィールドに値を貼り付けます。

オーディエンス・プロセス

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

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

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

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

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

- 1 つのキーがテーブルの「1 次」キーまたは「デフォルト」キーとして定義されています。 (このキーは、このデータ・ソースで最も頻繁に使用されるオーディエンスを表します。) テーブルに関連付けられたデフォルト・レベルは、テーブル・マッピング・プロセス中に指定されます。テーブルのマッピングについて詳しくは、「*Campaign 管理者ガイド*」を参照してください。
- 他のキーは、オーディエンス・レベルの切り替えに使用可能な「代替」キーです。

オーディエンス・レベルを切り替えると、Campaign は、同じオーディエンス・レベルで定義されているデフォルト・キーを持つテーブルのみを表示します。異なるオ

ーディエンス・レベルで定期的に作業する場合、Campaign 内で同じテーブルを複数回マップし、マップするたびに異なる 1 次/デフォルト・キーを使用することが必要になる場合があります。

オーディエンス・レベル

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

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

- 世帯 > 顧客 > 口座
- 企業 > 部門 > 顧客 > 製品

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

オーディエンス・レベルは、管理者によって作成および保守されます。あるオーディエンス・レベルから別のオーディエンス・レベルに移動する場合、使用するすべてのオーディエンス・レベルが、同じテーブル内で定義されたキーを持っている必要があります。これにより、あるレベルから別のレベルに切り替えるための「ルックアップ」メカニズムが実現します。

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

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

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

ハウスホールディング

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

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

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

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

オーディエンス・レベルに切り替えるタイミング

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

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

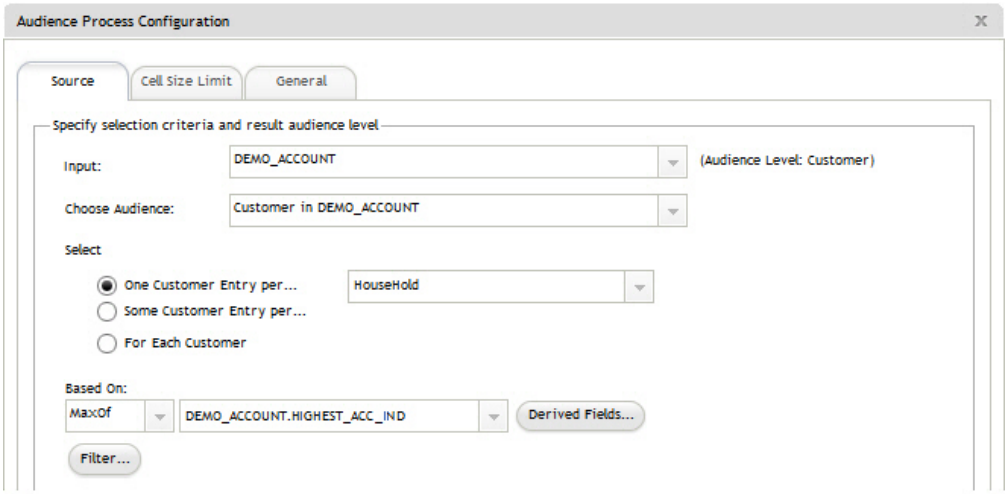
- 一定の条件を満たす顧客のすべての口座の除去 (例えば、債務不履行の口座の除去)。
- 一定の条件を満たす特定の口座の除去 (例えば、収益性が低いすべての口座の除去)。

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

例: オーディエンス・プロセス

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

次の図は、構成されたオーディエンス・プロセスを示しています。



プロセスの構成方法は次のとおりです。

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

例: レコードのフィルター処理

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

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

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

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

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

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

オーディエンス・レベルの切り替えとフィルター

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

始める前に

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

このタスクについて

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

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

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

手順

1. キャンペーンを開いてから、フローチャート・タブをクリックします。
2. フローチャート・ウィンドウの「**編集**」アイコン をクリックします。
3. オーディエンス・プロセス をパレットからフローチャートにドラッグします。

   オーディエンス・プロセスは定義された任意のテーブルから選択できるため、フローチャートの最上位プロセスとしてこのプロセスを使用して、データを最初に選択することができます。選択やマージなどのプロセスを使用して、オーディエンス・プロセスへの入力を提供することもできます。
4. フローチャートでオーディエンス・プロセスをダブルクリックします。
5. 「ソース」タブで「**入力**」リストを開き、プロセスのデータ・ソースを指定します。セグメント、テーブル、または出力セルを、オーディエンス・プロセスに入力を提供している任意のプロセスから選択できます。

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

   ヒント: 「**選択**」オプションに、入力オーディエンス・レベルが示されます。例えば、オーディエンス・レベルが Customer の場合、「**1 エントリー (Customer 単位)**」を選択できます。オーディエンス・レベルが世帯の場合、「**1 エントリー (世帯単位) (One Entry per Household)**」を選択できます。
6. 「**オーディエンスの選択**」リストから出力オーディエンス・レベルを選択します。

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

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

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

7. 「**選択**」および「**フィルター**」オプションを使用して、レコードを選択する方法を指定します。選択可能なオプションは、すべての ID を選択するか (この場合、フィルタリングは不可)、レベルを切り替えるか、同じレベルにとどまるかによって異なります。 オーディエンス・レベルを切り替えるかどうかに基づいて選択およびフィルタリングを行う方法について詳しくは、以下のセクションを参照してください。
   - *入力と出力で同じオーディエンス・レベルを使用する*
   - *入力と出力で異なるオーディエンス・レベルを使用する*
8. プロセスによって生成される ID の数を制限する場合は、「**セル・サイズの制限**」タブを使用します。 これは、テスト稼働のときに役立ちます。
9. 「**全般**」タブを以下のように使用します。
   a. **プロセス名**: フローチャートおよび様々なダイアログやレポートでプロセスを識別するための記述名を割り当てます。
   b. **出力セル名**: この名前は、デフォルトで「プロセス名」と一致します。さまざまなダイアログやレポートで出力セル (プロセスが生成する ID のセット) を識別するために使用されます。
   c. (オプション) 「**ターゲット・セルへのリンク**」: ターゲット・セル・スプレッドシート (TCS) 内のターゲット・セルを組織で事前定義する場合は、このステップを実行します。フローチャート・プロセスの出力に事前定義のターゲット・セルを関連付けるには、「**ターゲット・セルへのリンク**」をクリックして、スプレッドシートからターゲット・セルを選択します。「**出力セル名**」および「**セル・コード**」が TCS から継承され、これらのフィールドの値が両方とも、リンク関係があることを示すイタリックで表示されます。詳しくは、ターゲット・セルのスプレッドシートの使用に関する説明を参照してください。
   d. **セル・コード**: セル・コードには標準形式があり、システム管理者によって決定されます。生成されたセル・コードは固有です。 183 ページの『セル・コードの変更』を参照してください。
   e. **説明**: プロセスの目的や結果を記述します (例えば、「*1 世帯につき 1 個人にコンタクトする*」など)。
10. 「**OK**」をクリックします。

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

入力と出力で同じオーディエンス・レベルを使用する際に選択できるオプション

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

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

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

「**選択**」オプションには、以下のものがあります。

1 つずつ (One Per)	別のオーディエンス・レベルによって範囲指定される、入力と出力のオーディエンス・レベルの 1 つのメンバー。 例: 世帯ごとに 1 人の顧客。 『1 件の <異なるオーディエンス> ごとに <入力/出力オーディエンス> エントリーを選択』を参照してください。
1 つにつき複数 (Some Per)	別のオーディエンス・レベルによって範囲指定される、入力と出力のオーディエンス・レベルの複数のメンバー。 例: 平均の購入を上回る世帯内のすべての顧客。 91 ページの『<異なるオーディエンス> ごとの <オーディエンス> レコードの複数件選択』を参照してください。
個別 (For Each)	選択されたオーディエンス・レベルのメンバーの数が一定の条件を満たしている場合にメンバーを選択します。 例: アカウント数 > 1、購買数 > 3。 91 ページの『所定のオーディエンス・レベルのエントリーごとのエントリーの選択』を参照してください。

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

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

このタスクについて

例えば、各世帯内で最も古い口座を持つ顧客を 1 人選択することができます。 (入力オーディエンス・レベルと出力オーディエンス・レベルが両方とも「顧客」であ

り、「世帯」レベルで範囲設定し、MinOf(BaseInfo.AcctStartDt) を使用して選択を行います。) 単一のエンティティーが選択される方法を示すビジネス・ルール (例えば、何らかのフィールドの最小値/最大値/中央値など) を指定するか、「**指定なし**」 (この場合、フィールド選択は使用できません) を選択します。

手順

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

   関連する「**選択**」オプションが使用可能になります。
2. 「**1 エントリーずつ**」オプションを選択します。
3. リストからオーディエンス・レベルを選択します。

   定義済みの代替オーディエンス・レベルがすべて (入力オーディエンス以外) リストに表示されます。
4. 「**選択ルール**」リストから値を選択します。
   - **指定なし**: 「**選択ルール**」の値を選択する必要がなくなります
   - **最大値選択**: 選択されたフィールドの最大値を返します
   - **中央値選択**: 選択されたフィールドの中央値を返します
   - **最小値選択**: 選択されたフィールドの最小値を返します

   これらの各関数は、入力オーディエンス・レベルからメンバーを 1 つだけ返します。複数のエントリーが、最大値、最小値、または中央値に関連している場合、最初に検出されたエントリーが返されます。
5. 「**指定なし**」以外の「**選択ルール**」基準を選択した場合、関数が動作するフィールドを選択します。このリストには、「**オーディエンスの選択**」フィールドで選択されたテーブル、およびマップされたあらゆるディメンション・テーブルのすべてのフィールドが含まれています。「 **+**」記号をクリックして、テーブルを拡張します。作成されたユーザー定義フィールドが下部にリストされます。

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

   「**ユーザー定義フィールド**」をクリックして、ユーザー定義フィールドを作成または選択することもできます。
6. (オプション) 選択基準として件数を選択した場合、「**フィルター**」ボタンが使用可能になります。

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

   「**選択ルール**」計算を実行する前にレコードをフィルターに掛けるには、「**フィルター**」をクリックします。「選択条件の指定」ウィンドウが表示されます。「**選択ルール**」計算で使用するレコードを指定するための照会式を入力できま

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

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

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

この選択は、オーディエンスごとに複数のエントリーがあることを示しています。

このタスクについて

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

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

手順

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

所定のオーディエンス・レベルのエントリーごとのエントリーの選択:

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

このタスクについて

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

注: このオプションは、入力オーディエンス・レベルが正規化されていない (すなわち、レコード ID が、選択された「レベルの選択 (Choose Level)」テーブルで固

有ではない) 場合にのみ使用可能で、入力と出力のレベルは同一です。これは、出力オーディエンス・テーブルに代替キーが定義されていない場合に使用可能な唯一のオプションです。

手順

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

   関連する「**選択**」オプションが使用可能になります。
2. 「**個別 (For Each)**」オプションを選択します。

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

   リストが、選択されたオプションの隣に表示されます。
3. 「**選択ルール**」を選択します。

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

   「**件数**」または「**条件**」のいずれかの「**選択ルール**」方式を選択する必要があります。

   - 「**選択ルール**」で使用する「**件数**」を指定する場合は、以下のとおりです。

   このオプションを使用すると、<入力オーディエンス・レベル> ID を選択できます。この場合、<入力オーディエンス・レベル> ID の出現数は指定された条件を満たしています。

   異なる関係 (<、<=、>、>=、=) 間を切り替えるには、必要な関係が表示されるまで操作ボタンを繰り返しクリックします。

   -- または --

   - 「**選択ルール**」で使用する「**条件**」を指定する場合は、以下のとおりです。

   「**条件**」の右側のテキスト・ボックスをクリックします。

   「選択条件の指定」ウィンドウが表示されます。

   有効な照会式を入力または作成してから、「**OK**」をクリックしてそのエントリーを保存し、「選択条件の指定」ウィンドウを閉じます。
4. (オプション) 選択基準として件数を選択した場合、「**フィルター**」が使用可能になります。

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

「**選択ルール**」計算を実行する前にレコードをフィルターに掛けるには、「**フィルター**」をクリックします。「選択条件の指定」ウィンドウが表示されます。「**選択ルール**」計算で使用するレコードを指定するための照会式を入力できます。フィルター基準は、「**選択ルール**」計算を実行する前に適用されるため、レコードを計算の対象から外すことができます。

5. 「**OK**」をクリックし、照会を保存して、「選択条件の指定」ウィンドウを閉じます。
6. 残りのタブのフィールドに入力し、プロセスの構成を続行します。

入力と出力で異なるオーディエンス・レベルを使用する際に選択できるオプション

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

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

「**選択**」オプションには、以下のものがあります。

すべて	別のオーディエンス・レベルによって範囲指定される、入力オーディエンス・レベルのすべてのメンバーを選択します例: 世帯ごとにすべての顧客。 94 ページの『すべての <出力オーディエンス・レベル> エントリーの選択』を参照してください。
数個	指定された条件を満たす ID のみを保持して、出力オーディエンス・レベルの数個のメンバーを選択します。例: 世帯内の 18 歳以上のすべての顧客。 94 ページの『数個の <異なる出力オーディエンス・レベル> エントリーの選択』を参照してください。
1 つずつ (One Per)	入力オーディエンス・レコードごとに出力オーディエンス・レコードを 1 つだけ選択します。例: 世帯ごとに 1 人の顧客。 95 ページの『1 件の <異なる入力オーディエンス> ごとに <出力オーディエンス> を選択』を参照してください。

すべての <出力オーディエンス・レベル> エントリーの選択:

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

このタスクについて

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

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

手順

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

   「**選択**」オプションが使用可能になります。
2. 「**すべての <出力オーディエンス・レベル> エントリー**」を選択します。
3. 「**OK**」をクリックします。

数個の <異なる出力オーディエンス・レベル> エントリーの選択:

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

手順

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

   「**選択**」オプションが使用可能になります。
2. 「**数個の <出力オーディエンス・レベル> エントリー**」をクリックして選択します。

   「**選択ルール**」フィールドが使用可能になります。
3. 「**選択ルール**」フィールドをクリックして、照会を入力します。

   「選択条件の指定」ウィンドウが表示されます。「**選択ルール**」基準を使用して、選択した出力オーディエンス・レベルのエントリーを制限する照会式を入力することができます。
4. 有効な照会式を入力または作成してから、「**OK**」をクリックしてその照会を保存し、「選択条件の指定」ウィンドウを閉じます。
5. 「**OK**」をクリックして、「オーディエンス・プロセス構成」ダイアログを閉じ、各エントリーを保存します。

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

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

このタスクについて

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

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

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

手順

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

   「**選択**」オプションが使用可能になります。
2. 「**<入力オーディエンス・レベル> ごとに <出力オーディエンス・レベル> を 1 件選択**」 を選択します。
3. 「**選択ルール**」ドロップダウン・リストから値を選択します。

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

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

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

抽出プロセス

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

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

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

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

- 抽出されたフィールドは着信セルに添付されます
- 抽出されたフィールドは、そのプロセス内の照会実行より前に計算されます
- 以降のプロセスでは抽出された複数のフィールドが使用可能です
- 抽出されたフィールドがコンタクト・プロセスに送信される場合は、次のようになります。
  - 抽出されたフィールドがセルに対して定義されていない場合、その値は NULL です
  - 単一の ID が複数のセルに存在する場合、セルごとに 1 つの行が出力となります
- 抽出されたフィールドがセグメント・プロセスまたは決定プロセスに送信される場合、抽出されたフィールドは、照会によるセグメント化で使用できるように、選択されたすべての入力セルに存在している必要があります。

抽出されたテーブル

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

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

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

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

例: トランザクション・データの抽出

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

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

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

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

eMessage ランディング・ページからデータを抽出する際の前提条件

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

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

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

さらに処理および操作するためのデータのサブセットを抽出する

抽出プロセスを使用して、大量データを後続操作のために扱いやすいサイズに削減します。これによってパフォーマンスが向上します。

抽出プロセスの構成手順は、データの抽出元がセルか、表か、または戦略的セグメントか、あるいは eMessage ランディング・ページかによって異なります。

最適化されたリストからのデータの抽出について詳しくは、「*Contact Optimization ユーザーズ・ガイド*」を参照してください。

セル、テーブル、または戦略的セグメントからのデータの抽出

以下の手順に従い、選択プロセス、単一のテーブル、または戦略的セグメントなどの入力セルからデータを取得します。この方法で、大量データを後続操作のために扱いやすいサイズに削減でき、これによってパフォーマンスが向上します。

手順

1. キャンペーン内で、編集するフローチャートを開きます。
2. 抽出プロセス をパレットからフローチャートにドラッグします。
3. フローチャート内の抽出プロセスをダブルクリックします。

   プロセス構成ダイアログが開きます。
4. 「**ソース**」タブの「**入力**」リストから、入力セル、単一のテーブル、または戦略的セグメントを選択します。戦略的セグメントを選択した場合、「**選択基準**」リストからテーブルを選択することにより、そのセグメントを任意のテーブルに関連付けます。
5. 以下のように、入力として使用するレコードを指定します。
   - 入力データ・ソースからのレコードをすべて含めるには、「**全レコード選択**」を選択します。
   - 照会を行うことによってレコードを選択するには、「**条件を指定してレコード選択**」を選択します。
6. 「**条件を指定してレコード選択**」を選択した場合、以下のいずれかの方法を使用して照会を作成します。

   注: 完全な説明については、137 ページの『第 6 章 データを選択するための照会の使用』を参照してください。
   - **ポイント & クリック**: 「**フィールド名**」、「**演算子**」、および「**値**」セルをクリックして、式を作成するための値を選択します。式を結合するには、「**AND/OR**」を使用します。これは、照会を作成する最も簡単な方法で、構文エラーの回避にも役立ちます。
   - **テキスト・ビルダー**: この方法を使用して未加工 SQL を作成するか、提供されたマクロを使用します。テキスト・ビルダー内の「**式ヘルパー**」を使用して、提供されたマクロ (論理演算子およびストリング関数を含む) を選択できます。

   どちらの方法でも、「選択可能なフィールド」リスト (IBM Campaign 生成フィールドとユーザー定義フィールドを含む) からフィールドを選択することができます。

   注: Campaign 生成フィールドと同じ名前を持つテーブル・フィールドが照会に含まれている場合は、フィールド名を修飾する必要があります。構文として `<table_name>.<field_name>` を使用します。
7. 「**抽出**」タブの「**ターゲット・データ・ソース**」フィールドを使用して、以下のように出力場所を選択します。
   - 2 進数形式でデータを保管するには、「**IBM Campaign サーバー**」を選択します。
   - `UAC_EX` 接頭部が付いた固有の名前のテーブルにデータを保管するには、使用可能なデータベースを選択します。
8. 「**抽出**」タブで、「**候補フィールド**」のリストからフィールドを選択して「**抽出フィールド**」リストに追加します。フィールドの削除やフィールドの順序の

変更を行う場合は、各コントロールを使用します。「抽出」タブの使用については、 101 ページの『「抽出」タブのリファレンス』を参照してください。

9. オプションで「**セル・サイズの制限**」タブを使用して、プロセスで生成される ID の数を制限します。 174 ページの『出力セル・サイズの制限』を参照してください。
10. オプションで、「**ディメンション**」タブを使用して既存のディメンション・テーブルを抽出テーブルに追加し、結合用のキー・フィールドを指定します。この抽出テーブルは、選択されたディメンション・テーブルのベース・テーブルになり、下流のプロセスで使用することができます。
11. 「**全般**」タブを以下のように使用します。
    a. **プロセス名**: プロセス名は、フローチャートでボックス・ラベルとして使用されます。また、さまざまなダイアログやレポートでプロセスを識別するためにも使用されます。
    b. **出力セル名**: この名前は、デフォルトで「プロセス名」と一致します。ダイアログやレポートで出力セル (プロセスが取得する ID のセット) を識別するために使用されます。
    c. (オプション) 「**ターゲット・セルへのリンク**」: ターゲット・セル・スプレッドシート (TCS) 内のターゲット・セルを組織で事前定義する場合は、このステップを実行します。フローチャート・プロセスの出力を事前定義のターゲット・セルに関連付けるには、「**ターゲット・セルへのリンク**」をクリックして、スプレッドシートからセルを選択します。「**出力セル名**」および「**セル・コード**」が TCS から継承され、これらのフィールドの値が両方とも、リンク関係があることを示すイタリックで表示されます。詳しくは、ターゲット・セルのスプレッドシートの使用に関する説明を参照してください。
    d. **セル・コード**: セル・コードには標準形式があり、システム管理者によって決定されます。生成されたセル・コードは固有です。 183 ページの『セル・コードの変更』を参照してください。
    e. **説明**: プロセスの目的や結果を記述します。一般的な方法としては、選択基準を参照します。
12. 「**OK**」をクリックします。

タスクの結果

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

eMessage ランディング・ページからのデータの抽出

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

始める前に

eMessage ランディング・ページ・データの抽出を試行する前に、ご使用の IBM 環境が要件を満たしていることを確認してください。詳しくは、 97 ページの

『eMessage ランディング・ページからデータを抽出する際の前提条件』を参照してください。

手順

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

   プロセス構成ダイアログが表示されます。
2. 「**ソース**」タブで、「**eMessage ランディング・ページ**」を選択します。
3. ポップアップ・ウィンドウで、入力として eMessage ランディング・ページを選択します。

   注: 抽出プロセスへの入力として選択できる eMessage ランディング・ページは 1 つのみです。複数のランディング・ページからデータを抽出するには、複数の抽出プロセスを構成します。
4. ランディング・ページに使用可能なオーディエンス・レベルが複数ある場合、該当するオーディエンス・レベルをドロップダウン・リストから選択します。使用可能なオーディエンス・レベルが 1 つのみの場合は、それが自動的に選択されます。
5. 「**OK**」をクリックします。
6. 「**抽出**」タブで、出力場所を選択します。
   - 2 進数形式でデータを保管するには、「**IBM Campaign サーバー**」を選択します。
   - UAC_EX 接頭部が付いた固有の名前のテーブルにデータを保管するには、使用可能なデータベースを選択します。
7. 抽出するフィールドを「**候補フィールド**」のリストから選択します。
   - 「**追加**」をクリックして、選択されたフィールドを「**抽出フィールド**」のリストに追加します。
   - 「**抽出フィールド**」のリストからフィールドを削除するには、削除するフィールドを選択して、「**削除**」をクリックします。
   - 「**1 つ上へ**」および「**1 つ下へ**」ボタンを使用して、「**抽出フィールド**」リスト内のフィールドの順序を変更します。
   - 抽出するフィールドのデフォルトの出力名を変更するには、「**抽出フィールド**」リストでフィールドを選択し、「**出力名**」列で名前をクリックしてから、新規名を入力します。

   「抽出」タブのフィールドについて詳しくは、 101 ページの『「抽出」タブのリファレンス』を参照してください。
8. 以下のオプション・タスクを実行します。
   - ユーザー定義フィールドを候補フィールドのリストに追加します。 225 ページの『ユーザー定義フィールド』を参照してください。
   - 複製 ID が出力から除外されることを指定します。 134 ページの『プロセス出力での重複 ID の除外』を参照してください。
   - 出力セルのサイズを制限します (すなわち、プロセスによって生成される ID の数を制限します)。 174 ページの『出力セル・サイズの制限』を参照してください。

- 「**全般**」タブをクリックして、「**プロセス名**」、「**出力セル**」の名前、または「**セル・コード**」の変更、ターゲット・セルへのリンク、またはプロセスについての「**説明**」の入力を行います。

  ターゲット・セルへのリンクについて詳しくは、194 ページの『TCS で定義されたターゲット・オファーへのフローチャートのセルのリンク』を参照してください。

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

9. 「**OK**」をクリックします。

タスクの結果

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

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

「抽出」タブのリファレンス

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

表 11. 「抽出」タブのフィールド

フィールド	説明
ターゲット・データ・ソース	このプロセスの出力が書き込まれる場所。 IBM Campaign Server および接続先のその他の任意のデータ・ソースが「ターゲット・データ・ソース」ドロップダウン・リストから選択可能です。
候補フィールド	入力データ・ソースに基づいて抽出可能なフィールドのリストで、フィールド名およびデータ型を含みます。フィールドのリストを表示するために、項目の横にある矢印をクリックして項目を展開することが必要な場合があります。 入力ソースが eMessage のランディング・ページの場合、各フィールド名はランディング・ページの属性です。その属性に特殊文字またはスペースが含まれている場合は、有効なフィールド名に変換されます。すべてのランディング・ページ属性のデータ型は、テキストとしてリストされます。 **注:** スキーマ・オブジェクト名は 30 文字までに制限されます。ご使用の属性名を 30 文字以下に制限して、抽出された出力の有効な列名を作成してください。
出力フィールド	「候補フィールド」リストから抽出することを選択したフィールド。「フィールド名」はデフォルトで「抽出フィールド」列のフィールド名に設定されます。

表 11. 「抽出」タブのフィールド (続き)

フィールド	説明
「プロファイル」ボタン	選択した「候補フィールド」の値のリストをプレビューするには、「**プロファイル**」をクリックします。
「ユーザー定義フィールド」ボタン	「選択フィールド」のリストに変数を作成するには、「**ユーザー定義フィールド**」をクリックします。ユーザー定義フィールドは、データ・ソースには存在しない変数であり、1 つ以上の既存のフィールド (データ・ソースが異なる場合でも) から作成されます。
「詳細」ボタン	「拡張設定」ダイアログを開くには、「**詳細**」をクリックします。このダイアログには、重複 ID を出力から除外するためのオプションや、Campaign が重複を識別する方法を指定するオプションが含まれています。

スナップショット・プロセス

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

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

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

データのスナップショットの取得

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

手順

1. キャンペーンを開いてから、フローチャート・タブをクリックします。
2. フローチャート・ウィンドウの「**編集**」アイコン をクリックします。
3. スナップショット・プロセス をパレットからフローチャートにドラッグします。
4. 入力となる 1 つ以上のプロセスをスナップショット・プロセスに接続します。

   注: 入力として選択するセルはすべて、同じオーディエンス・レベルを持っている必要があります。
5. フローチャート・ワークスペースでスナップショット・プロセスをダブルクリックします。

   プロセス構成ダイアログが開きます。

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

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

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

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

      - 使用するテーブルがリストにない場合、またはマップされていないテーブルに出力する場合は、「**データベース表**」を選択します。「データベース表の指定」ダイアログ・ボックスを使用して、表およびデータベースの名前を指定します。ここで指定するテーブル名では、ユーザー変数がサポートされています。
      - 「**エクスポート先**」リストから「**ファイル**」を選択した場合は、出力を書き込むファイルのタイプ、ファイル名、および対応するデータ・ディクショナリーを指定できます。
      - 新規ユーザー・テーブルを作成する場合は、「**エクスポート先**」リストから「**新規マップ・テーブル**」を選択します。詳しくは、「*IBM Campaign 管理者ガイド*」を参照してください。
      - 抽出テーブルにエクスポートすることもできます。

   c. 出力ファイルまたはテーブルの更新の処理方法を指定する以下のいずれかのオプションを選択します。
      - **データ追記**。テーブルまたはファイルの末尾に新しい情報を追加します。区切り記号付きファイルにこのオプションを選択する場合、ラベルは最初の行としてエクスポートされません。データベース表ではこのオプションが推奨されます。
      - **レコード置換**。テーブルまたはファイルから既存のデータを削除して、新規の情報に置き換えます。
      - **レコード更新**。テーブルにエクスポートする場合にのみ使用可能です。スナップショット用に指定されたすべてのフィールドは、プロセスの現在の実行から得られる値で更新されます。
      - **新規ファイル作成**。ファイルにエクスポートする場合にのみ使用可能です。このオプションは、ファイルにエクスポートする場合はデフォルトで選択されます。プロセスを実行するたびに、新規ファイルが作成され、「_1」、「_2」などの値がファイル名に追加されます。
7. スナップショットの対象とするフィールドを指定します。
   a. 「**候補フィールド**」リストを使用して、出力に含めるフィールドを選択します。

「Campaign 生成済みフィールド」のリストを展開して、Campaign 生成済みフィールドを使用するか、「**ユーザー定義フィールド**」をクリックしてユーザー定義フィールドを使用することができます。フィールドを複数選択するには、**Ctrl キーを押しながらクリック**します。また、フィールドの連続範囲を選択するには、**Shift キーを押しながらクリック**します。

b. 選択したフィールドを「**スナップショット・フィールド**」リストに移動するには、「**追加**」をクリックします。

c. スナップショットの宛先としてテーブルを選択した場合は、そのテーブルのフィールドが「**フィールド名**」列の下の「**選択フィールド**」リストに表示されます。「**照合**」をクリックすることにより、一致するフィールドを自動的に見つけることができます。テーブル・フィールド名が完全に一致するフィールドが、「**エクスポート・フィールド**」リストに自動的に追加されます。一致するフィールドが複数ある場合、最初の一致が使用されます。「**削除**」または「**追加**」をクリックすることにより、組み合わせを手動で変更することができます。

d. フィールドを選択し、「**1 つ上へ**」または「**1 つ下へ**」をクリックしてリスト内でフィールドを上下に移動することにより、「**スナップショット・フィールド**」リスト内のフィールドを再配列することができます。

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

8. 重複する ID を持つレコードをスキップするか、レコードが出力される順序を指定するには、「**詳細**」をクリックします。

「詳細設定」ウィンドウが開きます。

a. 同一入力セル内の重複 ID を除去するには、「**重複 ID のレコードを除外**」を選択します。次に、重複 ID が見つかった場合にどのレコードを残すかを判別するための基準を選択します。 例えば、「最大値選択」と「Household_Income」を選択することで、重複 ID が見つかったときに、Campaign が世帯収入が最も多い ID のみをエクスポートするように指定できます。

注: このオプションは、同じ入力セル内の重複のみ削除します。同じ ID が複数の入力セルに出現する場合、スナップショット・データには複製 ID が引き続き含まれていることがあります。重複 ID をすべて除去するには、スナップショット・プロセスの上流でマージ・プロセスまたはセグメント・プロセスを使用して、重複 ID を消去するか、相互に排他的なセグメントを作成します。

b. スナップショット出力をソートするには、「**出力順**」チェック・ボックスを選択してから、ソートの基準にするフィールドとソート順を選択します。例えば、**Last_Name** および「**昇順**」を選択して、ID を姓の昇順でソートすることができます。

9. 「**OK**」をクリックします。

10. (オプション) 「**全般**」タブをクリックして、名前と説明する注釈を割り当てます。

フローチャート内のプロセス・ボックスに名前が表示されます。フローチャート内のプロセス・ボックス上にマウス・カーソルを移動させると、注釈が表示されます。

11. 「**OK**」をクリックします。

タスクの結果

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

スケジュール・プロセス

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

IBM EMM スケジューラーとは異なり、 Campaign スケジュール・プロセスは外部トリガーを送信してコマンド行スクリプトを呼び出すことができます。 IBM EMM スケジューラーがトリガーを送信できるのは、それ自体のスケジュールに対してのみです。

着信トリガーと発信トリガー

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

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

着信トリガー: スケジュール・プロセスをアクティブにするイベント

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

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

「**トリガー指定**」オプションは、実行のために **unica_actrg** (ご使用の Campaign インストール済み環境に組み込まれています) を使用します。「**トリガー指定**」が裏側でどのように動作しているかを理解するには、以下の例を参照すると役立ちます。108 ページの『例: トリガー指定』

発信トリガー: スケジュール・プロセスによってアクティブにされるイベント

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

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

他のスケジュール・オプションとトリガーの併用

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

例えば、Web サイトのヒットに基づいて「**トリガー指定**」が行われるようにフローチャートをスケジュールし、さらに「**実行前の遅延期間**」も指定すると、イベント

(Web の「ヒット」) が発生し、かつ遅延時間が満了するまでフローチャートは開始されません。

例: トリガー指定

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

具体的には、顧客が購買を行うと、以下が実行されます。

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

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

実行中のフローチャートのスケジュール・プロセス

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

手順

1. キャンペーンを開いてから、フローチャート・タブをクリックします。
2. フローチャート・ウィンドウの「**編集**」アイコン をクリックします。
3. スケジュール・プロセス をパレットからフローチャートにドラッグします。
4. 「スケジュール」タブで、以下のとおり、スケジューリングの条件を指定します。
   a. 「**日**」、「**時間**」、および「**分**」の各フィールドに適切な値を入力して、「**実施期間**」の値を指定します。「実施期間」は、スケジュール・プロセスがアクティブになっている時間の合計です。デフォルトでは、「実施期間」は 30 日に設定されます。
   b. 「**実施頻度**」ドロップダウン・リストから実行頻度を選択し、以降の接続プロセスをスケジュール・プロセスがいつアクティブにするかを正確に指定します。
      - 「**1 回のみ**」オプションを選択すると、追加された他のスケジュール・オプションに関係なく、フローチャートは 1 回のみ実行されます。他の値が選択されると、スケジュール・オプションは OR ステートメントとして接続され、スケジュール・プロセスは、いずれかのオプションが満たされたときに、そのスケジュール・プロセスが接続されているプロセスを開始します。
      - 満たされる最初のオプションによって、スケジュールの実行が開始されます。「**実施頻度**」が唯一の有効なオプションであり、その設定が「**1 回のみ**」である場合、プロセスは即時に実行されます (遅延またはユーザー承認が有効になっていない場合)。

- 「**時間**」および「**分**」フィールドを使用すると、スケジュールを実行する時間を指定できます。時間の入力形式は、24 時間制 (「ミリタリー・タイム」とも呼ばれます) に基づいています。すなわち、9 時 30 分は 9:30 a.m. であり、22 時 45 分は 10:45 p.m です。時間基準が 24 時間であるため、a.m. または p.m. を指定する必要はありません。

5. 「**実施頻度**」リストから「**カスタム設定**」を選択した場合、次のオプションのいずれかまたは両方を使用して、スケジュールがいつ実行されるか指定できます。
   - 「**日時指定**」を選択して、処理が実行される日時を指定します。複数のエントリーはコンマで区切る必要があります。「**カレンダー**」をクリックし、カレンダーから日時を選択します。
   - スケジュールがイベントによってトリガーされるようにする場合は、「**トリガー指定**」を選択します。

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

     詳しくは、 107 ページの『着信トリガーと発信トリガー』を参照してください。
6. 遅延させるか、許可を求めるよう指定する場合は、次のオプションのいずれかまたは両方を使用します。
   - 「**実行時に承認が必要**」を選択すると、他のスケジュール条件が満たされるたびに、ユーザー承認を求めるプロンプトが表示され、特定の承認が行われない限り、スケジュール・プロセスはアクティブ化されません。このオプションは他のあらゆるスケジュール・インディケーターに優先し、承認が行われない場合は、プロセスは開始されません。

     注: 接続されたクライアントでフローチャートが実行される場合、ユーザー承認はそのクライアントを介してのみ実行できます。クライアントが接続されていない場合は、キャンペーンに対する読み取り/書き込み権限を持つ任意のユーザーがその続行を承認できます。
   - 「**実行前の遅延期間**」を選択する場合、「**日**」、「**時間**」、および「**分**」の各フィールドを使用して、スケジュール条件が満たされた後、プロセスが実行される前に待機する時間を指定します。この遅延は、指定された他のすべてのスケジュール・オプションに適用されます。例えば、スケジュール・プロセスが、月曜日の朝 9:00 a.m. に 1 時間の遅延時間で実行されるように構成されている場合、後続のプロセスは 10:00 a.m. に実行を開始します。
7. (オプション) スケジュールの実行が完了した後で送信するトリガーを指定します。

   「**実施後トリガー実行**」チェック・ボックスを選択すると、Campaign は、スケジュール・プロセスがアクティブ化されるたびに 1 つ以上のトリガーを実行します。発信トリガーはコマンド・ライン (バッチ・ファイルまたはスクリプト・

ファイルが可能) を実行します。名前付きトリガーは、「**ツール**」>「**トリガー**」を使用して定義する必要があります。トリガー名を複数指定する場合は、コンマで区切る必要があります。

8. (オプション) 「**全般**」タブをクリックして、名前と説明する注釈を割り当てます。

   割り当てられた名前がフローチャートのプロセスに表示されます。注釈は、ユーザーがフローチャートのプロセスを指すと表示されます。

9. 「**OK**」をクリックします。

タスクの結果

プロセスが構成され、フローチャート内で使用可能な状態で表示されます。予期される結果をプロセスが返すかどうかを確認するために、プロセスをテストできます。

キューブ・プロセス

管理者は、キューブ・プロセスを使用して、ユーザーが複数のソースのデータをドリリングできるようにします。データのキューブは、戦略的セグメントに基づくディメンションから構成されます。

キューブ・プロセスは、テクニカル・ユーザーまたは IBM コンサルタントによる使用を目的としています。ベスト・プラクティスは、すべてのグローバル構成体 (キューブや戦略的セグメントなど) をアプリケーションの「**セッション**」領域で作成することです。

ユーザーは、1 つ以上の定義済みセグメントを選択し、キューブを作成してから、データをドリリングして、対象オーディエンスを選択できます。次に、オーディエンスを、フローチャートに含めるために適切なプロセス (選択プロセスなど) に変換できます。

属性のマルチディメンション・キューブの作成

属性のマルチディメンション・キューブを作成するようキューブ・プロセスを構成します。「**セッション**」領域で作成されたキューブはいずれもグローバルに使用可能です。

始める前に

キューブ・プロセスを使用してキューブを作成するには、事前に戦略的セグメントまたはディメンション階層を作成しておく必要があります。

このタスクについて

手順

1. セッション・フローチャートを開きます。
2. フローチャート・ウィンドウの「**編集**」アイコン をクリックします。

3. キューブ・プロセス をパレットからフローチャートにドラッグします。
4. フローチャート・ワークスペースでキューブ・プロセスをダブルクリックします。
5. 「**ソース**」タブで、「**入力セグメント**」リストを使用して、1 つ以上のセグメントをキューブの入力として選択します。

   重要: 複数のソース・セグメントを選択する場合、それらがすべて同じオーディエンス・レベルを持っていることを確認してください。
6. キューブを定義するために「**キューブ定義**」タブをクリックします。

   「キューブ定義」ウィンドウでは、以下の操作を実行できます。
   - 「**追加**」をクリックして、新規キューブを追加する。
   - 既存のキューブを選択して、「**編集**」をクリックして変更する。
   - 既存のキューブを選択して、「**削除**」をクリックして削除する。
7. キューブを追加するには、以下を実行します。
   a. 「**追加**」をクリックします。
   b. 名前および説明を入力します。
   c. 対応するリストから最大 3 つのディメンションを選択します。ディメンションは、キューブ・ソースが基づいている戦略的セグメントに関連している必要があります。
   d. 「**OK**」をクリックします。「キューブの編集」ウィンドウが閉じ、新規キューブ定義が「**キューブ定義**」タブのキューブのリストに表示されます。
8. 「**トラッキング対象追加フィールドの選択**」タブをクリックして、トラッキングのための追加フィールドを指定します。

   「追加フィールドの選択」ウィンドウでは、以下の操作を実行できます。
   - 「**選択可能なフィールド**」リストからトラッキングするフィールドを選択し、「**追加>>**」ボタンを使用して、そのフィールドを「**選択済みフィールド**」リストに移動する。
   - 「**ユーザー定義フィールド**」をクリックして、トラッキングするユーザー定義フィールドを選択または作成する。
   - 「**プロファイル**」をクリックして、選択されたフィールドの内容を確認する。
9. (オプション) 「**全般**」タブをクリックして、名前と説明する注釈を割り当てます。

   割り当てられた名前がフローチャートのプロセスに表示されます。注釈は、ユーザーがフローチャートのプロセスにマウスオーバーすると表示されます。
10. 「**OK**」をクリックします。

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

関連概念:

262 ページの『キューブについて』
259 ページの『ディメンション階層について』

セグメントの作成プロセス

セグメントの作成プロセスを使用して、顧客データベース表からオーディエンス ID のリストを作成します。 Campaign の「**セッション**」領域でセグメントの作成プロセスを定義することにより、セグメントがすべてのキャンペーンでグローバルに使用できるようになります。

セグメントの作成プロセスは、Campaign 管理者による使用を想定しています。セッション・フローチャートで定義されるセグメントの作成プロセスは、*戦略的なセグメント* を作成し、任意のフローチャートで使用できます。セグメントはプロセスの入力として使用できます。また、ディメンションとキューブの作成に使用したり、オーディエンス・レベルのグローバル抑制セグメントとして使用したりできます。

注: ベスト・プラクティスは、セッション・フローチャートですべてのグローバル構成体を作成することです。

戦略的なセグメントで作業を行うには、以下の処理を実行します。

- セグメントの作成を使用して、「**セッション**」領域でセグメントを作成します。
- 「**セグメント**」領域でセグメントを管理します。
- 「**キャンペーン**」セクションのキャンペーンで、セグメントを使用します。

関連タスク:

『複数のキャンペーンでグローバルに使用するセグメントの作成』

複数のキャンペーンでグローバルに使用するセグメントの作成

管理者は、セッション・フローチャートで CreateSeg プロセスを使用して、複数のキャンペーンで使用できるセグメントを作成します。結果として生成されるセグメントは*戦略的セグメント* と呼ばれます。

始める前に

CreateSeg プロセスが含まれているフローチャートでは、構成プロパティー `saveRunResults` を `TRUE` に設定する必要があります。そうしないと、戦略的セグメントは持続しません。

このタスクについて

アプリケーションの「セッション」領域で CreateSeg プロセスを定義します。こうすることで、セグメントがグローバルに使用できるようになります。すると、ユーザーは任意のキャンペーンでセグメントを使用できます。

手順

1. セッション・フローチャートを開きます。
2. フローチャート・ウィンドウの「**編集**」アイコン をクリックします。
3. CreateSeg プロセス をパレットからフローチャートにドラッグします。
4. 1 つ以上のデータ操作プロセス (例えば、選択プロセス) を、CreateSeg プロセスへの入力として接続します。
5. CreateSeg プロセスをダブルクリックします。
6. 「**セグメントの定義**」タブで、以下のようにします。
   a. 「**入力**」リストから 1 つ以上のソース・セルを選択します。これらのソース・セルはセグメントになります。
   b. 条件を満たす各レコードが 1 つのセグメントにしか属さないようにする場合は、「**データの重複を許可しない**」を選択します。
   c. 「**結果セグメント**」領域で、入力セルを強調表示し、「**編集**」をクリックしてセグメントを構成します。

   「セグメントの編集」ダイアログが開きます。
7. 「セグメントの編集」ダイアログで、以下のようにします。
   a. セグメントに、その目的を表す名前を付けます。セグメントの内容の要旨 (例えば、セグメントの作成に使用された入力) を入力します。
   b. 「**保存先**」リストから、セグメントを保管するフォルダーを選択します。
   c. 「**一時テーブルのデータ・ソース**」リストから、戦略的セグメントをキャッシュに入れるデータ・ソースを選択します。データ・ソースを複数選択する場合は **Ctrl** キーを使用します。

      一時テーブルをユーザー・データ・ソースではなくサーバー上のバイナリー・ファイルに保管するほうがよい場合は、データ・ソースを選択しないでください。データ・ソースを (例えば、データ・ソースが選択されていない状態に戻すために) 選択解除するには、もう一度項目を **Ctrl キーを押しながらクリック**します。

      注: データ・ソースの選択は、「Campaign|partitions|partition*[n]*|Server|Optimization」構成ページの「doNotCreateServerBinFile」プロパティーが「TRUE」に設定されている場合にのみ必要になります。このプロパティーが「TRUE」に設定されている場合は、有効なデータ・ソースを少なくとも 1 つ選択しなければなりません。
   d. 「**セキュリティー・ポリシー**」リストから、新規セグメントに適用されるセキュリティー・ポリシーを選択します (該当する場合)。
   e. 「**OK**」をクリックして、「**セグメントの定義**」タブに戻ります。
8. (オプション) 「**全般**」タブを使用して、名前と説明する注釈を割り当てます。
9. 「**OK**」をクリックします。

次のタスク

戦略的セグメントを作成または更新するには、CreateSeg プロセスを実動モードで実行してください。戦略的セグメントは、テスト実行では作成または更新されませ

ん。必ず、
Campaign|partitions|partition[n]|server|flowchartRun|saveRunResults を TRUE に設定してください。フローチャートを保存した後、戦略的セグメントを他のフローチャートで使用できるようになります。

関連概念:

112 ページの『セグメントの作成プロセス』

249 ページの『戦略的セグメントについて』

戦略的セグメントのキャンペーンとの関連付け

戦略的セグメントとは、1 つのセッションで管理者または上級ユーザーが作成し、すべてのキャンペーンで使用できるようにした ID のリストのことです。戦略的セグメントは他のセグメント (例えば、セグメント・プロセスによって作成されたセグメントなど) と変わりませんが、どのキャンペーンでもグローバルに使用できる点が異なります。

このタスクについて

戦略的セグメントをキャンペーンと関連付けると、フローチャートの作成時にそのセグメントを簡単に選択できます。また、関連する戦略的セグメントをキャンペーンと関連付けることで、レポート機能が向上します。

手順

1. 「**キャンペーン・サマリー**」タブで、「**セグメントの追加/削除**」アイコン をクリックします。
2. 追加するセグメントを探します。
   - フォルダーをクリックして、その中をナビゲートします。
   - 「**ツリー・ビュー/リスト・ビュー**」をクリックして、ビューを変更します。
   - 「**検索**」をクリックして、名前または説明で検索します。
3. 追加するセグメントを選択し、**>>** をクリックしてそれらを「**含めるセグメント**」リストに移動します。複数のセグメントを選択する場合は、**Shift** キーまたは **Ctrl** キーを押しながらクリックします。
4. 「**変更の保存**」をクリックします。

タスクの結果

追加したセグメントは「キャンペーン・サマリー」ページの「**関連セグメント**」の下にリストされます。

注: 選択プロセスを使用してキャンペーンのフローチャートで顧客を選択する場合、キャンペーンに関連付けられているセグメントがリストの先頭に表示されるので、顧客が見つけやすくなります。

メール・リスト・プロセス

メール・リスト・プロセスを使用して、オファーをコンタクトに割り当て、ダイレクト・メール・キャンペーンのためのコンタクト・リストを生成し、コンタクト履歴を記録します。メール・リスト・プロセスはコンタクト・プロセス と呼ばれることもあります。

コンタクト・プロセス (メール・リストまたはコール・リスト) の構成

以下の手順に従い、Campaign フローチャートでメール・リスト・プロセスまたはコール・リスト・プロセスを構成します。オファーをコンタクトに割り当て、ダイレクト・メール・キャンペーンまたはテレマーケティング・キャンペーンのためのコンタクト・リストを生成し、結果をコンタクト履歴に書き込むよう、メール・リスト・プロセスまたはコール・リスト・プロセスを構成します。

手順

1. キャンペーンを開いてから、フローチャート・タブをクリックします。
2. フローチャート・ウィンドウの「**編集**」アイコン をクリックします。
3. コンタクト・プロセス (メール・リスト またはコール・リスト
4. 1 つ以上の構成済みプロセスをコンタクト・プロセスへの入力として接続します。) をパレットからフローチャートにドラッグします。

   接続するプロセスは出力セルを生成する必要があります。これは、コンタクト・プロセスへの入力の役割を果たします。例えば、選択プロセスは ID のリストを生成するので、その出力はコンタクト・プロセスの入力の役割を果たします。

   重要: 入力セルとして選択するセルはすべて、同じオーディエンス・レベルを持っている必要があります。
5. フローチャート・ワークスペースでコンタクト・プロセスをダブルクリックします。

   プロセス構成ダイアログが開きます。
6. 「**実現**」タブを使用して、コンタクト・リストの作成に使用する入力を指定するとともに、出力をリストに生成するか表に生成するかを指定します。
   a. 「**入力**」リストから、コンタクト・リストのデータ・ソースとして使用するセルを指定します。

      注: 「**複数セル**」オプションが使用可能なのは、入力プロセスが複数セルを生成する場合か、コンタクト・プロセスにフィードするプロセスがさらに存在する場合のみです。
   b. 「**エクスポート先を有効にする**」チェック・ボックスはデフォルトで選択されています。リスト・データをテーブルまたはファイルにエクスポートする

には、「**エクスポート先を有効にする**」にチェック・マークを付けたままにしておき、以下の適切なオプションを使用します。

- データベース表に出力を書き込むには、「**エクスポート先を有効にする**」リストからデータベース表を選択します。
- 使用するデータベース表がリストにない場合、またはマップされていないテーブルに出力を書き込む場合は、「**データベース表**」を選択します。「データベース表の指定」ダイアログを使用して、表およびデータベース名を指定します。指定するテーブル名では、ユーザー変数がサポートされています。
- ファイルに出力を書き込むには、「**エクスポート先を有効にする**」リストから「**ファイル**」を選択してから、ファイル名などの詳細を指定します。ファイルに書き込むことにより、コンタクト・プロセスの出力をテストできます。プロセスを実行した後、ファイルを調べて、期待どおりの結果であることを確認します。
- ユーザー・テーブルを作成するには、「**エクスポート先を有効にする**」リストから「**新規マップ・テーブル**」を選択します。詳しくは、「*Campaign 管理者ガイド*」を参照してください。
- 出力ファイルまたは出力テーブルの更新の処理方法を指定します。
  - **データ追記**。テーブルまたはファイルの末尾に新しい情報を追加します。データベース表ではこのオプションが推奨されます。区切り記号付きファイルにこのオプションを選択する場合、ラベルは最初の行としてエクスポートされません。
  - **レコード置換**。テーブルまたはファイルから既存のデータを削除して、新規の情報に置き換えます。
  - **新規ファイル作成**。このオプションは、「**エクスポート先を有効にする**」フィールドで新規ファイルを指定した場合のみ使用可能です。

c. コンタクト履歴への書き込みだけを行い、テーブルにもファイルにも出力を生成しない場合は、「**エクスポート先を有効にする**」オプションをクリアします。 (この一連のステップの中で後ほど説明する「ログ」タブを使用して、コンタクト履歴テーブルに記録する方法を指定します。)

d. (オプション) **サマリー・ファイル**: 「**サマリー・ファイル**」フィールドにパスとファイル名を入力するか、省略符号ボタンをクリックしてファイルの場所に移動します。サマリー・ファイルは、拡張子が .sum のテキスト・ファイルです。このファイルには、リストの内容に関する情報が入れられます。リストをフルフィルメント・センターに送るときは通常、このファイルも含めます。「**エクスポート先を有効にする**」オプションを選択している場合にのみ、サマリー・ファイルが生成されます。

e. (オプション) プロセスの実行が終了したときにトリガーを送信するには、「**トリガー送信**」オプションを選択し、送信するトリガーを選択します。複数のトリガーを送信するには、**Ctrl キーを押しながらクリック**することにより、トリガーを複数選択します。選択したトリガーは「**トリガー送信**」フィールドにリストされ、コンマで区切られます。

7. 「**処理**」タブを使用して、各ターゲット・セルにオファーまたはオファー・リストを 1 つ以上割り当てます。

a. セルの横の「**オファー**」フィールドをクリックして、オファーを選択します。複数のセルにオファーを割り当てるには、オファーを割り当てる行をすべて選択して、「**オファー割り当て**」をクリックします。

注: ターゲット・セル・スプレッドシート (TCS) で定義されたトップダウン・セルに入力セルがリンクされていて、TCS でオファーが既に割り当てられていれば、オファーはここに表示されます。これらの割り当ては上書きできます。ここで行った変更は、フローチャートを保存すると TCS に反映されます。

b. コンタクト・リストから ID をいくつか除外する場合は、「**検証コントロール・グループを使用**」を選択してから、コントロールとして使用する各セルで「**コントロール?**」フィールドを「**Y**」に変更します。これらのセルは「**コントロール・セル**」リストに表示され、オファーを割り当てることができません。

c. 非コントロール・セルごとに、コントロール・セルとオファーを指定できます。

8. 組織でパラメーター化されたオファーを使用している場合は、「**パラメーター**」タブを使用します。例えば、オファーが 10% と 20% の値を使用してパラメーター化されたとします。「**パラメーター**」タブには、「処理」タブで割り当てられたオファーごとの値が示されます。パラメーター化されたオファーがない場合は、このタブをスキップできます。

a. 「**対象セル**」リストを使用して、対象とするセルを選択します。

データ入力時間を節約するには、「**すべてのセル**」を選択してほとんどのセルに適用される値を割り当ててから、個々のセルを選択し、それらの値を上書きします。

「**すべてのセル**」を選択すると、1 オファー 1 パラメーターにつき 1 行が表示されます。「**割り当て値**」フィールドに入力する値は、そのオファーを取得するすべてのセルに適用されます。

「処理」タブで同じオファーを複数のセルに割り当てたものの、セルごとに異なるパラメーター値を割り当てる場合、「**すべてのセル**」ビューで、「**割り当て値**」列にテキスト「**複数の値**」が表示され、各セルに割り当てられている値が「**対象セル**」リストに示されます。

個々のセルを選択すると、選択したセルに割り当てられているオファーのみが表示されます。「**割り当て値**」フィールドに入力する値は、そのセルにのみ適用されます。

b. 「**割り当て値**」フィールドをクリック (またはテーブルで行を選択して「**値の割り当て**」をクリック) し、パラメーターに割り当てる値を選択するか入力します。定数、ユーザー定義フィールド、またはテーブル・フィールドを値として使用できます。例えば、ユーザー定義フィールドを使用して、オファー属性に割り当てられる値を生成できます。

構成設定 `Campaign | partitions | partition[n] | server | flowchartConfig | disallowAdditionalValForOfferParam` は、追加の値の指定が許可されているか、または「**単一選択**」タイプのドロップダウンのオファー属性のリストの値に制限されるかを決定します。

9. 「**パーソナライズ**」タブを使用して、コンタクト・リストに書き出すフィールドを指定します。例えば、メール配信リストを作成する場合は、コンタクト名とアドレスを含めます。
   - 「エクスポート・フィールド」リストは、出力リストに書き込むフィールドを示しています。
   - 「実現」タブでテーブルを選択した場合、「エクスポート・フィールド」リストにはそのテーブルにあるすべてのフィールドが含まれます。各データ・フィールドを、対応するテーブル列にマップする必要があります。一致するフィールドを自動的に検出するには、「**照合**」をクリックします。テーブル・フィールド名が完全に一致するフィールドが、リストに自動的に追加されます。一致するフィールドが複数ある場合、最初の一致が使用されます。
   - 「実現」タブでファイルを選択した場合、「エクスポート・フィールド」リストは空です。出力するフィールドを指定する必要があります。
   - 「候補フィールド」を選択した場合は、項目の横にある矢印をクリックしてその項目を展開することができます。例えば、「**IBM Campaign 生成フィールド**」リストを展開し、「**処理コード**」を選択できます。出力に「**処理コード**」を含めることにより、その処理コードを使用してレスポンスをトラッキングすることができます。直接レスポンス・トラッキングの場合、顧客はオファーに応答するときに (例えばクーポンを使用して) 同じコードを提示する必要があります。フィールドを複数選択するには、**Ctrl キーを押しながらクリック**するか、**Shift キーを押しながらクリック**します。
   - フィールドの値を表示するには、そのフィールドを選択して、「**プロファイル**」をクリックします。
   - リストの内容を調整するには、「**追加**」および「**削除**」コントロールを使用します。
   - データが書き出される順序は、「エクスポート・フィールド」リストのフィールドの順序で決まります。
10. 出力をソートして、リスト内の重複 ID の扱いを指定するには、「**パーソナライズ**」タブの「**詳細**」をクリックします。

    「拡張設定」ダイアログが表示されます。

    a. 重複 ID をリストに含めるか省略するかを決めてください。例えば、オーディエンス ID が世帯である場合、その世帯の各個人のオーディエンス ID が重複する可能性があります。リストに各個人を含める場合と含めない場合があります。重複 ID を省略するには、「**重複 ID のレコードを除外**」を選択し、重複 ID が返された場合にどのレコードを保持するかを指定します。例えば、世帯収入が最も多い家族構成員だけを保持する場合は、「**最大値選択**」と「**Household_Income**」を選択します。

       注: このオプションは、同じ入力セルで生じる重複を除去します。複数の入力セルに同じ ID が存在する場合、コンタクト・リストにはまだ重複が含まれている可能性があります。リストからすべての重複を除去することが目標である場合は、コンタクト・プロセスの上流でマージ・プロセスまたはセグメント・プロセスを使用して、重複 ID を消去するか、相互に排他的なセグメントを作成します。

注: このオプションは、フルフィルメント・テーブル (リスト) のみに関係し、コンタクト履歴には関係しません。コンタクト履歴テーブルには、常に固有 ID のみが含まれます。例えば、出力リストに複数の家族構成員 (世帯の重複 ID) が含まれるとします。コンタクト履歴には世帯のレコードが 1 つだけ含まれ、最初に検出された顧客 ID が使用されます。フローチャート設計者は、レコードがコンタクト履歴テーブルに到達する前に、正しいレコードが結果セットに取り込まれるようにする必要があります。コンタクト・プロセス・ボックスの前で抽出プロセスを使用して結果から重複 ID を除去して、実施テーブルとコンタクト履歴の両方に正しいレコードが書き込まれるようにします。

b. 出力をソートするには、「**出力順**」オプションを使用します。例えば、姓を逆順にソートするには、「**Last_Name**」フィールドと「**降順**」を選択します。

c. 「**OK**」をクリックして、「拡張設定」ウィンドウを閉じます。

11. 「**ログ**」タブを使用して、コンタクト履歴に書き込む内容を制御します。

コンタクト履歴ログのオプションを有効または無効にするための適切な権限を持っている必要があります。

a. コンタクト履歴をシステム・テーブルに記録するには、「**コンタクト履歴テーブルに記録**」にチェック・マークを付けます。 このオプションは、Campaign 全体でのトラッキングとレポート作成にコンタクト情報を使用できるようにします。

注: メール配信リストを作成する際、そのリストを処理 (アドレスの確認など) のためにメーリング・ハウスに送信することを計画しているのであれば、コンタクト履歴に記録しないでください。代わりに、メーリング・ハウスから返された情報をトラッキング・プロセスを使用して記録することを検討してください。このようにして、オファーがメール送信された顧客のリストのみを取り込みます。別の方法としては、メール・リストでコンタクト履歴を更新できるようにし、トラッキング・プロセスを使用して、メール・リスト・プロセスによって作成されたコンタクト履歴レコードを更新します。

b. (オプション) コンタクト履歴テーブルに加えて、またはコンタクト履歴テーブルの代わりに、別の場所にコンタクト情報を保管するには、「**任意の保存先に記録**」にチェック・マークを付けます。このオプションは、情報を別のフォーマットでさらに処理することを組織が必要としている場合や、コンタクト履歴を更新する前に出力を調べる場合に有用です。

12. 「ログ」タブで「**任意の保存先に記録**」を選択した場合は、以下のようにします。

a. 「**セルの選択**」を使用して、(入力が複数ある場合に) どの入力を使用するかを指定します。

b. 「**保存先**」を使用して、宛先のテーブルまたはファイルを選択します。「**ファイル**」を選択した場合は、出力ファイル名とパラメーターを定義します。

候補フィールドを「**出力フィールド**」リストに移動することにより、どのフィールド・データを含めるかを指定します。「**照合**」をクリックすることにより、一致するフィールドを自動的に見つけることができます。「**テーブル・フィールド**」名が完全に一致するフィールドが、「**ログ・フィールド**」

リストに自動的に追加されます。一致するフィールドが複数ある場合、最初の一致が使用されます。ファイル内のデータの順序は、リストのフィールドの順序で決まります。

c. 以下のオプションを使用して、宛先ファイルまたは宛先テーブルの更新の処理方法を指定します。

- **データ追記**: テーブルまたはファイルの末尾に新規コンタクト情報を追加します。データベース表の場合、データ追記は既存データが保持されるので、安全な選択です。区切り記号付きファイルにこのオプションを選択する場合、ラベルは最初の行としてエクスポートされません。
- **レコード置換**: テーブルまたはファイルから既存のレコードを削除して、新規のコンタクト情報に置き換えます。

情報フィールドは、「**重複 ID のレコードを除外**」が「はい」に設定されているか「いいえ」に設定されているかを示します。このオプションは「**パーソナライズ**」タブで設定しますが、コンタクト履歴を別に記録する場所として「**任意の保存先に記録**」で指定したテーブルまたはファイルにも適用されます。

13. コンタクト履歴に書き込まれる情報をカスタマイズするには、「ログ」タブの「**詳細オプション**」をクリックします。

「コンタクト履歴ログ・オプション」ダイアログが開きます。

a. このプロセスが実行されるときにコンタクト履歴が更新されないようにするには、「**処理の作成のみ**」を選択します。

このオプションは、コンタクト履歴を更新せずに 処理テーブルに新しい処理を生成し、履歴テーブルの遅延更新を許可します。例えば、後処理で無効アドレスおよび重複アドレスを除去することを計画している場合は、このオプションを使用します。オファーの送信先 ID の最終リストでコンタクト履歴を更新するのを待つことにより、結果のコンタクト履歴は小さくなるうえに、より正確になります。

このオプションを選択すると、このダイアログ内の適用されなくなる他のオプションは無効になります。

デフォルトでは、このオプションは選択されていません。したがって、コンタクト履歴はプロセスが実行されると更新されます。

コンタクト履歴の記録について詳しくは、 199 ページの『第 9 章 コンタクト履歴』を参照してください。

b. 最新のプロセス実行のパッケージ ID と同じパッケージ ID を持つ新規処理を生成するには、「**前回のパッケージ ID の使用**」を選択します。

同一コンタクト・プロセスで 1 個人に与えられるオファーはすべて、単一「パッケージ」であると見なされます。デフォルトでは、「**前回のパッケージ ID の使用**」は選択されていません。このオプションが選択されていなければ、コンタクト・プロセスの実稼働実行ごとに、各パッケージに固有 ID が割り当てられるようになります。

「**処理の作成のみ**」を選択して顧客の履歴が更新されないようにした場合は、「**前回のパッケージ ID の使用**」を選択することで、前の実行でのパッケージ ID がオファーの各セットに割り当てられるようにすることもできます。このアクションは、既存のコンタクト履歴にオファーをリンクします。

c. 「**トラッキング・オーディエンス・レベル**」を使用して、どのオーディエンス・レベルがコンタクト履歴に書き込まれるか決定します。

注: コンタクト・プロセスは、入力プロセスのオーディエンス・レベルに基づき、レコードの重複を削除します。「**トラッキング・オーディエンス・レベル**」を変更しても、レコードの重複の除去方法に影響を与えません。例えば、メール・リスト・プロセスの入力プロセスがオーディエンス・レベル 1 を使用しているとします。ただし、レコードをオーディエンス・レベル 2 でコンタクト履歴に記録しようとしています。この場合、オーディエンス・レベルを変更するようオーディエンス・プロセスを構成する必要があります。次に、オーディエンス・プロセスをコンタクト・プロセスへの入力として接続します。これで、2 のトラッキング・オーディエンス・レベルを選択できます。

d. 「**コンタクト日付**」フィールドを使用して、コンタクト・リスト内の人たちにいつコンタクトするかを指定します。日付を指定しない場合、Campaign はフローチャート実行日を使用します。

e. 「**コンタクト・ステータス・コード**」リストを使用して、トラッキングのステータス・コードを指定します。

f. コントロールを使用して、「**候補フィールド**」リストにあるフィールドを、「**ログ・フィールド**」リストに追加します。

g. 「**閉じる**」をクリックして、プロセス構成ダイアログの「**ログ**」タブに戻ります。

14. (オプション) コンタクト・プロセスの次回実行前に既存のコンタクト履歴と関連レスポンス履歴のエントリーの一部またはすべてをクリアするには、「**ログ**」タブの「**履歴の消去**」をクリックします。

重要: 「**履歴の消去**」は、コンタクト履歴およびレスポンス履歴のレコードをシステム・テーブルから完全に削除します。このデータはリカバリーできません。

15. (オプション) 「**全般**」タブを使用して、名前および説明する注釈をプロセスに割り当てます。

16. 「**OK**」をクリックします。

タスクの結果

これで、プロセスが構成されました。予期される結果をプロセスが返すかどうかを確認するために、プロセスの実行をテストできます。テスト実行では、データが出力されたりテーブルやファイルが更新されたりすることはありませんが、「**実現**」タブで選択したどのトリガーも実行されます。

コール・リスト・プロセス

コール・リスト・プロセスを使用して、オファーをコンタクトに割り当て、テレマーケティング・キャンペーンのためのコンタクト・リストを生成し、コンタクト履歴を記録します。コール・リスト・プロセスはコンタクト・プロセス と呼ばれることもあります。

コール・リスト・プロセスは、メール・リスト・プロセスと同じ方法で構成します。 115 ページの『コンタクト・プロセス (メール・リストまたはコール・リスト)の構成』を参照してください。

トラッキング・プロセス

トラッキング・プロセスを使用して、コンタクト・ステータス、またはコンタクト履歴内の既存のレコードの追加のトラッキング・フィールドを更新します。トラッキング・プロセスは、既存のコンタクト履歴レコードの更新、新しいレコードの作成、またはその両方を組み合わせたものを行うことができます。

コンタクトのリストを生成したコンタクト・プロセスとは別に、トラッキング・プロセスを使用して、コンタクト履歴テーブルにコンタクト情報を記録することができます。

例えば、メーリング・ハウスが無効なアドレスと重複したアドレスを削除する後処理を行っている場合は、ユーザーは、最初に生成したリストをコンタクト履歴に書き込むことはほとんどありません。代わりに、実際にオファーを送った ID の確認リストをメーリング・ハウスが送ってくるのを待ちます。

この場合は、メーリング・ハウスが後処理を行った後に使用した最終的なメール配信リストが、トラッキング・プロセスの入力になり、コンタクト履歴がより正確になります。その後、いくつかのダイレクト・メールが配信不能として返された場合は、トラッキング・プロセスを使用して、それらのコンタクトのコンタクト・ステータスを「配信不能」として更新することができます。

さらに、ターゲット・リストが大きいために、その情報のすべてをコンタクト履歴にロードする必要がないときもあります。代わりに、実際にコンタクトしたコンタクト先だけを記録すればよいのです。多くの場合、誰にコンタクトして誰にコンタクトしなかったかは、コール・センターやメーリング・ハウスからフィードバックを受け取るまでは分かりません。さまざまなソースからフィードバックを受け取ったらそのフィードバックをコンタクト履歴テーブルに挿入できるようにトラッキング・プロセスを使用することができます。

コンタクト履歴へのコンタクトの記録について詳しくは、 199 ページの『第 9 章 コンタクト履歴』を参照してください。

例 1

別個の 2 つのフローチャートを作成することによって、コンタクト履歴へのトラッキング・プロセスの遅延書き込みを活用します。

コンタクト・リストをフローチャート 1 で作成します。選択プロセスがデータを選択し、セグメント・プロセスに入力を提供します。セグメント・プロセスでは、デ

ータが値層別にセグメント化されます。セグメント・プロセスのセグメント化データがメール・リスト・プロセスに入力されます。メール・リスト・プロセスは ID のリストをファイルに出力し、コンタクト履歴を記録しないように構成します。メーリング・ハウスでコンタクト・リストを後処理してもらうからです。

フローチャート 2 を作成して、メーリング・ハウスから返されるコンタクト・リストを処理し、コンタクトの最終リストをコンタクト履歴に書き込みます。フローチャート 2 は選択プロセスとそれに接続されたトラッキング・プロセスからなります。選択プロセスの入力はメーリング・ハウスによって実際にコンタクトされた顧客のリストであり、トラッキング・プロセスでは情報がコンタクト履歴に書き込まれます。

例 2

前の例を少し変更し、メーリング・ハウスがコンタクトできない ID のリストを返します。コンタクトした ID のリストを取得するには、フローチャート 1 から元の出力コンタクト・リストを選択して、マージ・プロセスを使用し、コンタクトできなかった ID を抑制します。こうすると、マージ・プロセスからの出力はコンタクト済み ID のリストになり、それらのコンタクト済み ID をコンタクト履歴に書き込むためにトラッキング・プロセスに渡すことができます。

注: どちらの例でも、更新したデータを元のリストにマップするために、処理コードが必要です。

コンタクト履歴のトラッキング

コンタクト履歴内の既存の行を更新するか新しい行を作成するようにトラッキング・プロセスを構成します。

このタスクについて

例については、122 ページの『トラッキング・プロセス』を参照してください。

手順

1. キャンペーンを開いてから、フローチャート・タブをクリックします。
2. フローチャート・ウィンドウの「**編集**」アイコン をクリックします。
3. トラッキング・プロセス をパレットからフローチャートにドラッグします。
4. 1 つ以上の構成済みプロセスをトラッキング・プロセスへの入力として接続します。
5. フローチャートでトラッキング・プロセスをダブルクリックします。
6. 「**ソース**」タブを使用して、潜在的レスポンダーが含まれる入力セルを選択します。トラッキング・プロセスに接続されたプロセスのセルは、「**入力**」リストに表示されます。
   a. 「**入力**」リストを使用して、異なるまたは追加のソース・セルを選択します。
   b. 「**コンタクト日付**」フィールドを使用して、トラッキング・プロセスが更新するレコードに関連付ける日付を選択します。デフォルトでは、「今日」の

値が選択されます。また、ユーザー定義フィールドを使用して「**コンタクト日付**」の値を設定することもできます。

c. 更新するコンタクト履歴内のレコードに関連付ける「**コンタクト・ステータス・コード**」を選択します。

7. 「**処理へのマッピング**」タブをクリックします。

「**操作フィールド候補**」リストを使用して、処理コードに対応させる関連フィールドを選択します。処理コードは、更新するコンタクト履歴の行を一意的に識別します。

対応付けに使用するフィールドを選択し、「**追加**」をクリックしてそのフィールドを「**オファー・フィールド/処理フィールドの組み合わせ**」リストに移動します。こうすると、そのフィールドが処理コードとペアになります。

8. 「**ログ**」タブをクリックして、コンタクト履歴の更新方法を指定します。

注: コンタクト履歴テーブルの更新を有効または無効にするための適切な権限を持っている必要があります。

a. コンタクト履歴をシステム・テーブルで更新するには、「**コンタクト履歴テーブルに記録**」チェック・ボックスを選択します。

b. コンタクト履歴テーブルの更新方法を指定します。

- **既存のレコードを更新**: レコードが存在する場合に、レコードを更新します。レコードが存在しない場合は、レコードを作成しません。
- **新しいレコードのみを作成**: レコードが存在しない場合に、レコードを作成します。既存のレコードは更新しません。
- **既存の更新と新規作成**: レコードが存在すれば、レコードを更新します。レコードが存在しなければ、レコードを追加します。

c. コンタクト履歴に追加フィールドを書き込むには、「**追加フィールド**」をクリックして「コンタクト履歴ログ・オプション」ダイアログを表示します。「**追加**」、「**削除**」、「**照合**」、「**1 つ上へ**」、および「**1 つ下へ**」ボタンを使用して、「**候補フィールド**」リストからフィールドを選択して「**ログ・フィールド**」リストに移動します。一致しないフィールドは更新されません。

d. 「**OK**」をクリックします。

9. システム・テーブルのコンタクト履歴以外の宛先またはコンタクト履歴に加えて別の宛先にも記録する場合は、「**任意の保存先に記録**」チェック・ボックスを選択します。このオプションを使用すれば、代替のテーブルまたはファイルに書き込むことができます。

a. 「**保存先**」リストを使用して、出力をファイルに書き込むかデータベースの新しいまたは既存の表に書き込むかを指定します。

「**ファイル**」を選択した場合は、「出力ファイルの指定」ダイアログを使用して、出力ファイル・タイプ、ファイル名、および対応するデータ・ディクショナリーを指定します。

「**新規テーブル**」を選択した場合は、「新規テーブル定義」ダイアログを使用して、ログ出力を書き込む新規テーブルに関する情報を指定します。

b. 出力するフィールドを指定するには、「**候補フィールド**」リストからフィールドを選択し、それらを「**出力フィールド**」リストに移動します。 選択しようとするフィールドが表示されない場合は、「候補フィールド」リスト内の項目を展開してください。また、「候補フィールド」にユーザー定義フィールドを使用することもできます。

c. 「**照合**」をクリックすることにより、一致するフィールドを自動的に見つけることができます。「**テーブル・フィールド**」名が完全に一致するフィールドが、「**ログ・フィールド**」リストに自動的に追加されます。一致するフィールドが複数ある場合、最初の一致が使用されます。

d. 出力ファイルまたはテーブルの更新の処理方法を指定するオプションを選択します。

- **データ追記**: テーブルまたはファイルの末尾に新規コンタクト情報を追加します。区切り記号付きファイルにこのオプションを選択する場合、ラベルは最初の行としてエクスポートされません。データベース表ではこのオプションが推奨されます。
- **レコード置換**: テーブルまたはファイルから既存のレコードを削除して、新規のコンタクト情報に置き換えます。

10. (オプション) 「**全般**」タブをクリックして、名前および説明する注釈をプロセスに割り当てます。
11. 「**OK**」をクリックします。

タスクの結果

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

レスポンス・プロセス

レスポンス・プロセスは、メール・リストやコール・リストなどのコンタクト・プロセスでコンタクトされた顧客のレスポンスをトラッキングします。

レスポンス・プロセスは、プロセス構成時に定義したルールに基づいて、どのレスポンスが有効とみなされるか、およびそれらのレスポンスがキャンペーンまたはオファーにどのように結び付いているかを評価します。レスポンス・プロセスの出力は、複数のレスポンス履歴システム・テーブルに書き込まれます。このテーブルでは、キャンペーン・パフォーマンス・レポートおよび収益性レポートを使用した分析にデータを利用できます。

レスポンス・プロセスは、最も単純な形式で、選択プロセス (およびオプションで、セグメント・プロセス) に接続されたそれ自身のフローチャートに表示することができます。このようなフローチャートでは、選択プロセスは、レスポンダーとそのレスポンス・アクションに関するデータを含むマップ・テーブルから ID を選択します。これらの ID は、セグメント・プロセスによって意味のあるグループにセグメント化され、最終的にはレスポンス・プロセスに渡されます。レスポンス・プロセスでは、レスポンス・トラッキング・ルールが適用されて、レスポンス履歴テーブルに出力が書き込まれます。

レスポンス・プロセスは対応するコンタクト・プロセスと緊密に連携しており、現在トラッキングされているレスポンダーは、特定のオファーによるターゲットとされたセルのメンバーであった可能性があります。

関連タスク:

『レスポンス履歴の更新』

関連資料:

271 ページの『IBM Campaign のパフォーマンス・レポート』

レスポンス履歴の更新

レスポンス・プロセスを使用して、レスポンス履歴を更新します。レスポンス・プロセスは、キャンペーン・レスポンス情報をコンタクト履歴と比較し、情報を該当オーディエンス・レベルのレスポンス履歴テーブルに書き込みます。

始める前に

レスポンス・プロセスは対応するコンタクト・プロセスと緊密に連携しており、現在トラッキングされているレスポンダーは、特定のオファーによるターゲットとされたセルのメンバーであった可能性があります。そのため、レスポンス・プロセスを構成するには、事前に以下を行う必要があります。

- コンタクト・リストのオーディエンス・レベルを知る。
- コンタクトおよびトラッキングするオーディエンス・レベルごとに、コンタクト履歴およびレスポンス履歴のシステム・テーブルがマップされていることを確認する。これは通常、Campaign 管理者が行います。
- レスポンダーをトラッキングするオーディエンス・レベルごとに別個のレスポンス・プロセスをセットアップする。
- トラッキングするレスポンス・タイプを表すコードを知る。
- トラッキングのためにマップできるように、コンタクト・リストに送信される Campaign 生成コード (キャンペーン、セル、オファー、または処理コード) は何かを知る。
- Campaign システム・テーブル・データベース内に一時テーブルを作成できるようにする (`AllowTempTables` 構成プロパティーを true に設定します)。

このタスクについて

レスポンス・プロセスを構成するには、以下の手順に従います。

手順

1. コンタクト・フローチャート (分析することを計画しているオファーを割り当てたフローチャート) を作成したキャンペーンのリストにナビゲートします。
2. 通常は、レスポンス・プロセスを扱うための別個のフローチャートを作成することになります。また、チャネルごとに 1 つのレスポンス・フローチャートを持つことも、すべてのキャンペーンに対して 1 つのグローバルなレスポンス・トラッキング・フローチャートを持つこともできます。
3. フローチャート・ウィンドウの「**編集**」アイコン をクリックします。

4. レスポンス・プロセス をパレットからフローチャートにドラッグします。
5. 選択プロセスまたは抽出プロセスをレスポンス・プロセスへの入力として接続します。

   選択プロセスまたは抽出プロセスは、通常アクション・テーブルから読み取ります。アクション・テーブル は、オファーが顧客に提示されてから収集される、レスポンス・データを含むオプションのデータベース・テーブルまたはファイルです。データがトランザクション情報や販売情報など、複数のテーブルから発生していることがよくあります。

   注: 管理者は、レスポンス・プロセス中にアクション・テーブルがロックされていることを確認する必要があります。また、管理者は、レスポンス・プロセスを実行した後は、レスポンスが複数回クレジットを受け取らないよう、必ず行を消去してください。例えば、Campaign を使用して、レスポンス・プロセスの後で SQL を実行し、アクション・テーブルをパージします。重要情報については、「*Campaign 管理者ガイド*」を参照してください。
6. フローチャート内のレスポンス・プロセスをダブルクリックして、プロセス構成ダイアログを開きます。
7. 「**ソース**」タブを以下のように使用します。
   a. この手順の各ステップに従ってきていれば、「**入力**」リストに正しい入力が既に表示されています。入力のソースは、顧客レスポンス情報を保持するマップされたアクション・テーブルでなければなりません。

      注: レスポンス・プロセスへの入力として区切り記号付きフラット・ファイルを使用する場合、入力ファイルのすべてのデータ型が適切にマップされていることを確認する必要があります。マップの確認はレスポンス・プロセスによって実行されないためです。不一致のデータ型を使用すると (例えば、`UA_Treatment.TreatmentCode` フィールドが「ストリング」型の場合に、処理コードが「数値」としてマップされている場合など)、一部のデータベース (例えば、DB2® 上のシステム・テーブルなど) でデータベース・エラーが発生します。
   b. 「**レスポンス日付**」で、レスポンス・プロセスによって出力されるレコードに関連付ける日付をアクション・テーブルから選択します。デフォルトでは、「今日」の値が選択されます。
   c. 「**レスポンス・タイプ・コード**」で、アクション・テーブルのフィールドを選択します。レスポンス・タイプ・コードはグローバルに定義されており、すべてのキャンペーンで使用可能です。レスポンス・タイプとはトラッキング対象の特定のアクションのことで、クリックスルー、照会、購入、アクティベーション、使用などがあります。各レスポンス・タイプは固有のレスポンス・コードによって表されます。
8. 「**処理へのマッピング**」タブを使用して、トラッキングするフィールドを選択し、それらをオファー属性と処理属性のリストに対応させます。
   a. 「**操作フィールド候補**」リストで、使用するアクション・テーブルを展開して、フィールドのリストが表示されるようにします。

b. 「**追加**」ボタンを使用して、「**操作フィールド候補**」を、「**オファー・フィールド/処理フィールドの組み合わせ**」リスト内の対応する属性に対応させます。「**オファー/処理属性**」列に、システム内のオファー属性または処理属性がすべてリストされます。

少なくとも 1 つの対象の属性と 1 つのレスポンス・コードに対応させるのが最善です。

注: マップされていないフィールド、および値が使用不可 (または NULL) のフィールドは、レスポンス属性に使用されません。処理インスタンスがレスポンスの帰属を受け取るには、データが入力されたすべてのフィールドが一致している必要があります (ただし、コントロールは除く)。コントロールの場合、すべてのコードは無視されます。

9. 「**ログ**」タブをクリックして、レスポンス履歴に記録する追加フィールドを指定します。

コントロールを使用して、「**候補フィールド**」リストにあるフィールドを、「**ログ・フィールド**」リスト内のフィールドに対応させます。

「**照合**」をクリックすることにより、フィールドを自動的に対応付けることができます。「**テーブル・フィールド**」名が完全に一致するフィールドが、「**ログ・フィールド**」リストに自動的に追加されます。一致するフィールドが複数ある場合、最初の一致が使用されます。

10. 「**全般**」タブをクリックして、名前と説明の注釈をプロセスに割り当てます。
11. 「**OK**」をクリックします。

タスクの結果

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

フローチャートを保存して実行すると、レスポンス履歴システム・テーブルに情報が書き込まれます。 Campaign の管理者は、レスポンス・プロセスを実行した後は、レスポンスが複数回クレジットを受け取らないよう、必ず行を消去してください。

関連概念:

212 ページの『キャンペーンへのレスポンスをトラッキングする方法』

125 ページの『レスポンス・プロセス』

218 ページの『直接レスポンス』

222 ページの『属性分析方式』

関連資料:

271 ページの『IBM Campaign のパフォーマンス・レポート』

ユーザー・データの値をプレビューするためのフィールドのプロファイル

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

始める前に

フィールドをプロファイルするための適切な権限が必要です。この機能へのアクセスに関する疑問点がある場合は、担当のシステム管理者に確認してください。また、管理者はフィールドがプロファイルされないようにできることにも注意してください。オーディエンスでもあるフィールドをプロファイルしようとすると、オーディエンスのプロファイル処理によって多数のレコードが返されてパフォーマンスに影響が出る可能性があるため、警告が表示されます。

このタスクについて

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

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

手順

1. 「**プロファイル**」ボタンが用意されているプロセスの構成ウィンドウで、プロファイルしたいフィールドを選択します。
2. 「**プロファイル**」をクリックします。

タスクの結果

Campaign によって、選択したフィールド内のデータがプロファイルされます。プロファイル処理の進行に伴い、カテゴリーと頻度のカウントが更新されます。

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

プロファイルが完了すると、「プロファイル選択フィールド」ウィンドウに次の情報が表示されます。

- 選択されたフィールドの値のリスト (「**カテゴリー**」列に表示) と、その値を持つ ID の対応する**件数**。

  注: Campaign は、値をカテゴリー別にまとめてグループ化し、サイズがほとんど同じである複数のセグメントを作成します。カテゴリーのデフォルトの最大表示数 (値ごとの階級) は 25 です。カテゴリーの最大数は変更できます。
- 右側の「**統計情報**」ペインには、ID の合計件数と、そのフィールドのデータに関する以下のような詳細情報が表示されます。

– 検出された NULL 値の数。
– そのフィールドのカテゴリー (値) の総数。
– そのデータの統計的な値 (平均値、標準偏差値、最小値、最大値など)。

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

プロファイル・カウントのリフレッシュ

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

手順

フィールドのプロファイル結果をリフレッシュするには、以下の手順に従います。

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

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

プロファイルでの入力の制限

Campaign は、フィールドをプロファイルするときに、プロファイル作成が行われるプロセスの入力で使用できるセグメントだけを作成します。

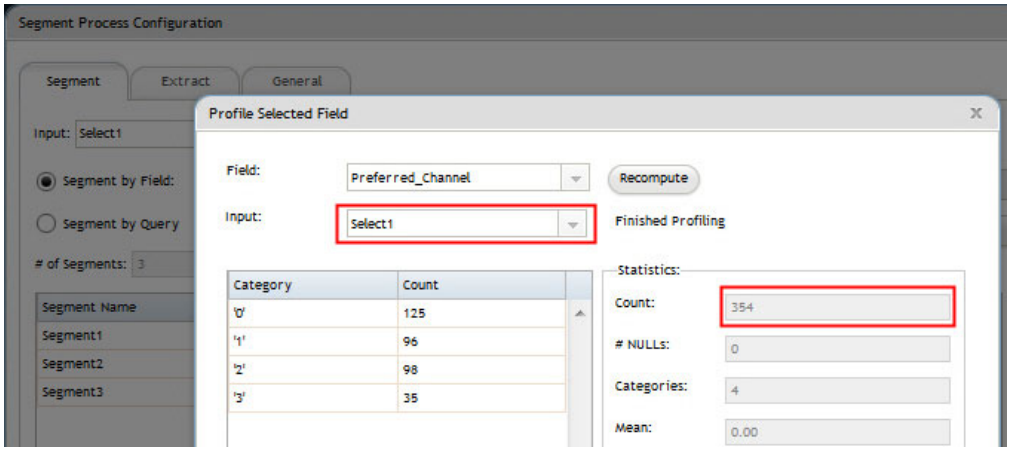
言い換えると、セグメント・プロセスの入力を制限して、その制限された入力に基づいてフィールドをプロファイルすれば、制限された入力で使用できたセグメントだけがプロファイルに表示されることになります。

次の例を考えてみます。

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

します。選択プロセスの照会結果が 354 レコードだけになった場合、Campaign はそれらのレコードだけをプロファイルします。

次の例は、制限されたプロファイルを示しています。ここでは、「**入力**」は Select1 に設定されています。



プロファイルの不許可

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

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

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

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

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

プロファイル・セグメントの最大数の変更

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

このタスクについて

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

手順

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

タスクの結果

新しい値を使用してプロファイルが再計算されます。

フィールド内の個別の値の数がセグメントの許容最大数を超えると、プロファイルによって、等しいサイズのセグメントに値がまとめられて、セグメントの最大数を超えないようにされます。

メタタイプ別のフィールド値のプロファイル

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

手順

1. 「プロファイル」オプションを選択可能なプロセス構成ダイアログを開きます。
2. プロファイルを作成するフィールドを選択するか、または「**プロファイル**」をクリックします。
3. プロファイル選択フィールド 「**メタタイプ別プロファイル**」オプションはデフォルトで有効になっているので、日付、金額、電話番号、および類似のデータ型を表すフィールド値が正しくソートされて階級化されるようになります。 例えば、日付は数値としてではなく日付としてソートされます。このオプションを無効にした場合、それらの値は ASCII テキストとしてソートされます。

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

メタタイプ別プロファイルが有効	**メタタイプ別プロファイルが無効**
(日付としてソート)	**(数値としてソート)**
25-DEC-2011	20-FEB-2012

メタタイプ別プロファイルが有効	メタタイプ別プロファイルが無効
(日付としてソート)	(数値としてソート)
20-FEB-2012	20-MAR-2012
20-MAR-2012	25-DEC-2011

照会へのプロファイル・カテゴリーの挿入

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

手順

1. プロセスを構成する際に、フィールドを選択して「**プロファイル**」ボタンをクリックします。
2. プロファイル作成が完了したら、「プロファイル選択フィールド」ダイアログでカテゴリーを 1 つダブルクリックして、照会テキスト・ボックス内の現在のカーソル位置にその値を挿入します。

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

プロファイル・データの印刷

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

手順

1. 「プロファイル選択フィールド」ダイアログで「**印刷**」をクリックします。

   「ページ・セットアップ」ページが表示されます。このページでは、プリンターと印刷オプションを指定できます。
2. 「**OK**」をクリックします。

プロファイル・データのエクスポート

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

手順

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

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

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

次のタスク

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

プロセス出力での重複 ID の除外

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

このタスクについて

重複 ID を持つレコードを出力から除外するには、以下の手順を実行します。

手順

1. プロセスの構成ウィンドウで、「**詳細**」をクリックします。

   「拡張設定」ウィンドウが表示されます。

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

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

   重複 ID の設定が構成ウィンドウに表示されます。

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

第 6 章 データを選択するための照会の使用

選択プロセス、セグメント・プロセス、または抽出プロセスをフローチャートに構成するとき、照会を使用してデータベースやフラット・ファイルからのコンタクトを識別できます。いくつかの異なる照会方法があります。

ポイント & クリックを使用した照会の作成

ここでは、プロセス構成ダイアログのデフォルトの「**ポイント & クリック**」方式を使って照会を作成する方法について説明します。この説明に従うことで、照会を編集することもできます。「**選択基準**」リストから新規項目を選択すると、既存の照会が削除されます。

手順

1. セグメント、選択、抽出などの、照会を使用するプロセスの構成を開始します。
2. プロセスに応じて照会オプションにアクセスします。
   - 選択プロセスの場合、「**条件を指定して <オーディエンス> ID を選択**」を選択します。
   - セグメント・プロセスの場合、「**照会で作成**」を使用し、セグメントを編集するためにダブルクリックしてから、「**条件を指定して ID を選択**」を使用します。
   - 抽出プロセスの場合、「**条件を指定してレコード選択**」を使用します。

   「ポイント & クリック」照会ビルダーが表示されます。
3. 以下のようにして、式を作成して照会を構成します。
   a. 照会するフィールドを指定するには、「**フィールド名**」セルをクリックします。「**選択可能なフィールド**」リストが表示されます。リストが表示されない場合は、「**フィールド名**」セルを再びクリックします。使用可能なフィールドを、ダブルクリックするか、または強調表示して「**使用**」をクリックすることにより、選択します。使用可能なフィールドの中からどれを使用するかを決める際に、フィールドを強調表示して「**プロファイル**」をクリックすると、フィールド値のリストを表示することができます。
   b. 照会のために変数を作成するか、または既存の変数を選択する場合は、「**ユーザー定義フィールド**」ボタンを使用できます。
   c. 「**演算子**」セルをクリックしてから、「**演算子**」リスト内の比較演算子 (=、<、>、範囲など) をダブルクリックします。
   d. 「**値**」セルをクリックしてから、値をダブルクリックします。値が表示されない場合は、「**プロファイル**」をクリックしてフィールド値のリストを表示します。「**値**」セルをダブルクリックして、値を直接編集することもできます。

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

© Copyright IBM Corp. 1998, 2013

これで、フィールド名、演算子、および値から構成される式 (**Status=Active** など) ができました。

4. 複数の式を追加して結合するには、以下のガイドラインに従います。
   a. 別の式を追加するには、「**AND/OR**」セルをクリックし、次に「**演算子**」リスト内の「**AND**」または「**OR**」をダブルクリックして、式の結合方法を指定します。
   b. フィールド名、演算子、および値で構成される、次の式を作成します。
   c. 評価の順序を制御するために括弧を追加するには、いずれかの行の「フィールド名」をダブルクリックして「**選択された式に対する操作**」リストを表示します。式のリストで、括弧のセットを追加するには「**追加 (...)**」、1 組の括弧を削除するには「**削除 (...)**」、選択した式内の括弧をすべて削除するには「**すべてクリア (...)**」をダブルクリックします。括弧を使用すると、複雑な照会を定義する場合に複数の式をグループ化することができます。例えば、(AcctType = 'Gold' AND Rank = 'A') OR NewCust = 'Yes' と AcctType = 'Gold' AND (Rank = 'A' OR NewCust = 'Yes') では意味が異なります。
   d. 選択した式の順序を変更するには、「**上へ移動**」または「**下へ移動**」をダブルクリックします。
   e. 選択した式の下に空白行を追加するには、「**挿入**」をダブルクリックします。
   f. 選択した式を削除するには、「**削除**」をダブルクリックします。
5. 「**構文チェック**」をクリックして、照会の構文が正しいかどうかを確認します。構文の確認によってデータベース・サーバーに負荷がかかることはありません。

   Campaign により、構文エラーがあるかどうかが表示されます。
6. (オプション) 「**件数確認**」を使用して、照会が返す ID の数を調べます。

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

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

テキスト・ビルダーを使用した照会の作成

ここでは、プロセス構成ダイアログのテキスト・ビルダー機能を使用して照会を作成する方法について説明します。既存の照会を編集するには、「**テキスト・ビルダー**」ボタンをクリックした後、照会テキスト・ボックスで照会のテキストを直接編集します。

手順

1. セグメント、選択、抽出などの、照会を使用するプロセスの構成を開始します。
2. プロセスに応じて照会オプションにアクセスします。

- 選択プロセスの場合、「**条件を指定して <オーディエンス> ID を選択**」を選択します。
- セグメント・プロセスの場合、「**照会で作成**」を使用し、セグメントを編集するためにダブルクリックしてから、「**条件を指定して ID を選択**」を使用します。
- 抽出プロセスの場合、「**条件を指定してレコード選択**」を使用します。

3. 「**テキスト・ビルダー**」をクリックして、デフォルトの「ポイント & クリック」照会方式から変更します。

   「ポイント & クリック」照会列が、照会テキスト・ボックスに置き換えられます。既存の照会は、すべてテキスト・ボックス内に表示されます。

4. 「**入力**」のデータ・ソースおよび照会するデータ・ソースを「**選択基準**」 リストから選択します。この選択により、照会の作成にどのフィールドを使用できるかが決まります。
5. 照会は次のようにして作成します。
   - 「**選択可能なフィールド**」リストからフィールド名またはテーブル名を選択し、ダブルクリックして照会テキスト・ボックスにそれらを入力します。また、一度クリックしてから、「**<-使用**」をクリックして照会テキスト・ボックスにそれを移動することもできます。
   - 必要な演算子と値を入力します。選択したフィールドの値を表示するために、「**プロファイル**」をクリックできます。

   注: フィールド名とテーブル名は照会テキスト・ボックスに直接入力できますが、リストからそれらの名前を選択することが構文エラーの発生を防ぐために役立ちます。
6. 照会の構文を検査するには、「**構文チェック**」をクリックします。構文の確認によってデータベース・サーバーに負荷がかかることはありません。
7. (オプション) 「**件数確認**」を使用して、照会が返す ID の数を調べます。

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

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

   プロセス構成ボックスが閉じ、「**編集**」モードのフローチャート・ページに戻ります。

式ヘルパーを使用した照会の作成

ここでは、式ヘルパーを使用してプロセス構成ダイアログで照会を作成する方法について説明します。式ヘルパーを使用して、事前定義リストからマクロおよび関数を選択します。提供されているボタンを使用して、演算子および句読点を挿入します。

手順

1. セグメント、選択、抽出などの、照会を使用するプロセスの構成を開始します。
2. プロセスに応じて照会オプションにアクセスします。
   - 選択プロセスの場合、「**条件を指定して <オーディエンス> ID を選択**」を選択します。
   - セグメント・プロセスの場合、「**照会で作成**」を使用し、セグメントを編集するためにダブルクリックしてから、「**条件を指定して ID を選択**」を使用します。
   - 抽出プロセスの場合、「**条件を指定してレコード選択**」を使用します。
3. 「**テキスト・ビルダー**」をクリックして、デフォルトの「ポイント & クリック」照会方式から変更します。
4. 「**式ヘルパー**」をクリックします。

   「式ヘルパー」ウィンドウが開きます。そこには、よく使用される演算子を挿入するためのボタン一式、およびマクロと関数のリストが含まれています。
5. (オプション) SQL の演算子と関数だけで作業する場合、「**SQL**」にチェック・マークを付けます。
6. 通常の場合と同じ方法で「**選択可能なフィールド**」リストから選択することにより、照会を作成します。さらに、「**式ヘルパー**」ウィンドウを使用して以下を行います。
   a. マクロや関数のリストを展開して、使用するアイテムを見つけます。アイテムを選択すると、説明と構文例が表示されます。アイテムをダブルクリックすると、それが照会テキスト・ボックスに追加されます。

      注: カスタム・マクロを選択した場合、この説明と構文規則はそのマクロを記述した人によって作成されています。
   b. 「式ヘルパー」のボタンを使用して、演算子と句読点を追加します。「**クリア**」ボタンは、バックスペース (削除) キーとして機能します。
   c. 照会を直接編集することもできます。ただし、フィールドやテーブル名などのアイテムを提供されたリストから選択すれば、構文エラーを避けることができます。
   d. 「**閉じる**」をクリックします。
7. 「**構文チェック**」を使用して、エラーを検出します。構文の確認によってデータベース・サーバーに負荷がかかることはありません。
8. (オプション) 「**件数確認**」を使用して、照会が返す ID の数を調べます。

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

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

未加工 SQL 照会の作成

経験のある SQL ユーザーは、独自の SQL 照会を作成したり、他のアプリケーションから SQL 照会をコピー・アンド・ペーストしたりすることができます。未加工 SQL を記述することは、高度な操作です。正しい構文と照会結果に対して責任はユーザーにあります。

手順

1. 選択プロセスまたはセグメント・プロセスの構成を開始します。
2. 選択プロセスの場合、以下のように「テキスト・ビルダー」に切り替えて SQL 照会を記述する必要があります。
   a. 「**条件を指定して <オーディエンス> ID を選択**」を選択します。
   b. (デフォルトの「ポイント & クリック」方式の代わりに)「**テキスト・ビルダー**」に変更します。
   c. 「**拡張**」をクリックします。
   d. 「拡張設定」ダイアログで、「**未加工 SQL を利用してレコード選択**」にチェック・マークを付けます。このオプションは、選択基準を指定する際に、テキスト・ビルダーで未加工 SQL の使用を可能にします。このオプションを選択しない場合は、IBM EMM の式とカスタム・マクロだけを使用できます。
   e. 「**データベース**」リストから、照会するデータ・ソースを選択します。「**オーディエンス・レベル**」リストから対象オーディエンスを選択します。
   f. 「**選択**」プロセスの前または後に SQL コマンドを実行する場合は、「**前処理**」または「**後処理**」領域に未加工 SQL を指定できます。 142 ページの『前処理または後処理の SQL ステートメントの指定』 を参照してください。
   g. 「**OK**」をクリックして、「拡張設定」ダイアログを閉じます。
   h. テキスト入力域に未加工 SQL を入力します。「**式ヘルパー**」を使用すると、SQL の構築に役立ちます。式ヘルパーで「**SQL**」にチェック・マークを付けて、演算子と関数のリストに、SQL 固有のオプションだけが表示されるようにします。
3. セグメント・プロセスの場合は、以下のようにします。
   a. 「**照会で作成**」を選択してから、セグメントを作成または編集します。
   b. 「**条件を指定して ID を選択**」を選択し、「**テキスト・ビルダー**」をクリックしてから、「**拡張**」をクリックします。
   c. 「拡張設定」ダイアログで、「**未加工 SQL を使用する**」にチェック・マークを付けてから、データ・ソースを選択して、「**OK**」をクリックします。
   d. テキスト入力域に未加工 SQL を入力します。オプションで、「**式ヘルパー**」を使用すると、SQL の構築に役立ちます。式ヘルパーで「**SQL**」にチェック・マークを付けて、演算子と関数のリストに、SQL 固有のオプションだけが表示されるようにします。

SQL 照会のガイドライン

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

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

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

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

  この照会は、ソートおよびデータの重複排除の実行をデータベースに指示しています。 DISTINCT 節または ORDERBY 節を省略すると、Campaign は、アプリケーション・サーバー上のデータをソートおよび重複排除します。それで、引き続き正しい結果を受け取りますが、パフォーマンスは低下します。
- データベース内最適化が有効になっており、選択プロセスへの入力セルが存在する場合、<TempTable> トークンを使用して、オーディエンス ID の正しいリストを取得する必要があります。
- 大きなテーブルでパフォーマンスを大幅に向上させるには、データベース内最適化を使用しない場合でも <TempTable> トークンを使用します。
- データベースで複数のコマンドを渡すことができる場合、有効な SQL コマンドを必要なだけ入力します。その際、次の規則があります。
  - 適切な区切り文字でコマンドを区切る。
  - 最後のコマンドが select コマンドである必要がある。
  - この select コマンドでは、オーディエンス・レベルを定義する際に必要なすべての関連フィールドを、そのオーディエンス・レベルが定義されるときと同じ順序で選択する必要があります。
  - その他に select ステートメントが使用されていない。
- データ・フィルターは、未加工の SQL 照会、または未加工の SQL を使用するカスタム・マクロには適用されません。データ・フィルターについては、「*IBM Marketing Platform 管理者ガイド*」を参照してください。

前処理または後処理の SQL ステートメントの指定

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

始める前に

重要情報について、 141 ページの『SQL 照会のガイドライン』を参照してください。

このタスクについて

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

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

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

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

注: 重要情報について、 141 ページの『SQL 照会のガイドライン』を参照してください。

手順

1. 選択プロセスまたは抽出プロセスの構成を開始します。

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

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

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

   SQL ステートメントは出現する順番に処理されます。
5. プロセスの後に実行する「**後処理**」 SQL ステートメントを入力するには、この同じ手順に従います。

   SQL ステートメントは出現する順番に処理されます。

   注: 「拡張設定」ダイアログの「**未加工 SQL を利用してレコード選択**」オプションについて詳しくは、 141 ページの『未加工 SQL 照会の作成』を参照してください。

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

未加工 SQL 照会での抽出テーブルの参照

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

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

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

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

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

Campaign プロセスでの照会の評価方法

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

例えば、ステートメントの

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

は、次のように評価されます。

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

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

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

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

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

このステートメントは次のステートメントと同等です。

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

第 7 章 オファーの管理

オファーとは、1 つ以上の経路 (チャネル) を使って特定の人々のグループに送られる、マーケティング上の特定のコミュニケーションです。各オファーは、Campaign 管理者が定義するオファー・テンプレートに基づいています。

オンライン小売業者からの単純なオファーは、「4 月中にオンラインで購入される全品目の配送料が無料になる」という項目から成ることがあります。より複雑なオファーとしては、金融機関からのクレジット・カードに、対象となる顧客の信用格付けと地域に基づいて異なるアートワーク、初期の利率、有効期限を個人別に組み合わせて付帯するオファーが考えられます。

Campaign では、1 つ以上のキャンペーンで使用できるオファーを作成します。

オファーは、以下のように再使用可能です。

- 異なるキャンペーン内で
- 異なる特定時点において
- 異なる人々のグループ (セル) を対象として
- オファーのパラメーター化されたフィールドを変化させた、異なる「バージョン」として

一般的なワークフローは次のとおりです。

1. (オプション) 管理者がカスタム属性を定義します。
2. 管理者がオファー・テンプレートを作成し (必須)、それらにカスタム属性を追加します (任意)。
3. ユーザーがテンプレートに基づいてオファーを作成します。
4. フローチャート設計者が、フローチャート内のコンタクト・プロセスを構成することにより、またはターゲット・セル・スプレッドシートに定義されたターゲット・セルにオファーを関連付けることにより、オファーを割り当てます。
5. キャンペーンが実行されて、顧客に対するオファーが行われます。

実動モードで実行されたキャンペーンでオファーが使用された後には、そのオファーを削除できません。ただし、それを回収することはできます。回収済みのオファーは割り当てることができなくなり、回収された割り当て済みオファーは送信されなくなります。回収済みのオファーは、オファー階層でグレー表示されます。それらをレポート作成やレスポンス・トラッキングのために使用することは引き続き可能です。

注: オファーを処理するには、適切な権限が必要です。権限について詳しくは、「*Campaign 管理者ガイド*」を参照してください。

オファー属性

オファー属性は、オファーを定義する情報です。オファーの属性には、オファー名、説明、チャネルなどがあります。

© Copyright IBM Corp. 1998, 2013

あるタイプのオファーに固有の属性もあります。例えば、利率は、クレジット・カード・オファーの属性として使用できますが、配送料無料オファーの属性ではありません。

オファー属性には、以下の 3 つのタイプがあります。

- **基本**: オファーを定義するために必要なフィールド。オファー名、セキュリティー・ポリシー、固有のオファー・コード、説明、関連製品など。
- **標準**: Campaign で提供され、オプションでオファーに含めることのできるオファー属性。例として、チャネル、開始日、終了日があります。
- **カスタム**: ユーザーの組織に合うように作成された属性。部門、スポンサー、利率、SKU など。

管理者がオファー・テンプレートにオファー属性を定義する際に、各属性は*静的* 属性かパラメーター*化された* 属性として定義されます。同じオファー属性 (チャネルなど) は、あるオファー・テンプレートでは静的属性、別のオファー・テンプレートではパラメーター化された属性として定義できます。

- **静的属性** — オファーの別のバージョンを作成しても値が変わらないオファー属性です。例えば、オファー・コード、オファー名、説明などです。
- **表示されない静的属性**: 静的属性はオファー・テンプレートに含まれていますが、オファーの作成者に対して非表示となります。非表示の属性は、検索、トラッキング、およびレポート作成の対象となります。例えば、テンプレートにオファー・コスト (オファーを管理するための組織に対するコスト) が含まれる場合、管理のコストが $1.00 未満のすべてのオファーを検索できます。その情報は、パフォーマンス ROI 分析のレポートで使用できます。
- **パラメーター化された属性**: オファーの割り当て時に値を指定できるオファー属性。例えば、値を入力したり、事前定義ドロップダウン・リストからオプションを選択したり、データベース・フィールドを選択したりできます。オファー・テンプレートが定義されると、管理者は任意の標準またはカスタム・オファー属性をパラメーター化された属性としてセットアップできます。

オファー・テンプレートのパラメーター化された属性には、オファーの作成時または割り当て時にオーバーライド可能なデフォルト値が指定されています。例えば、クレジット・カード・オファーの初期利率を 5%、8%、および 12% の値でオファー・テンプレートにパラメーター化できます。テンプレートを使用してオファーを作成するとき、これらのいずれかの値をデフォルトの利率として選択できます。このオファーを後でフローチャートに使用してセルに割り当てるときは、フローチャート設計者は利率を別の値に変更できます。

オファーのバージョン

オファー・バージョンは、オファーのパラメーター化された属性を変更するたびに作成され、固有の組み合わせが作成されます。

例えば、クレジット・カード・オファーの以下の属性を変更できます。

- アートワーク (灯台、子猫、レーシング・カー)
- 初期利率 (5.99%、8.99%、または 12.99%)
- オファーの有効な日付 (1 月、6 月、または 9 月)

このように、イメージが灯台、初期利率が 5.99%、9 月 1 日から 31 日まで有効なオファーのクレジット・カードと、イメージ、利率、または有効日付が異なるオファーのカードとは、オファーのバージョンが別になります。

注: オファー使用法の特定のインスタンスを一意的に識別するには、処理コードを使用します。

オファー・テンプレート

オファーを作成するときには、オファー・テンプレートをベースにします。オファー・テンプレートは事前に管理者によって作成されます。

すべてのオファー・テンプレートには、オファー名やセキュリティー・ポリシーなど、複数の必須フィールドが含まれています。さらに、テンプレートには別個に定義されたカスタム属性が含まれることもあります。例えば、「特典カード」オファーを作成するためのテンプレートには、10%、15%、および 20% の値を持つ「値引き」ドロップダウン・リスト (カスタム属性) が含まれることがあります。

そのテンプレートに基づいてオファーを作成するときには、そのテンプレートで定義されたフィールドに値を指定します。例えば、オファー名を入力し、セキュリティー・ポリシーを選択し、「値引き」ドロップダウン・リストからデフォルト値を選択します。リストに値を追加することが許可されている場合は、オファーを作成するときに、属性の隣に「**追加**」ボタンが表示されます。例えば、値 25% を追加した場合、リストには 4 つの値 (10%、15%、20%、25%) が含まれることになります。

オファーを保存すると、それはキャンペーンのフローチャートで使用可能になります。その後、フローチャート設計者は、メール・リスト、コール・リスト、最適化などのコンタクト・プロセスを構成して、オファーを割り当てることができます。

コンタクト・プロセスでのドロップダウン・リストの動作は、汎用の構成パラメーター `disallowAdditionalValForOfferParam` によって制御されます。このパラメーターにより、フローチャート設計者がコンタクト・プロセスを構成する際に、リストの値を選択することだけが可能かどうかが決まります。パラメーターが true の場合、設計者はドロップダウン・リストの値だけを選択できます。パラメーターが false の場合、設計者はデータベース表などリストの外部から値を選択することもできます。

処理

処理とは、特定の時点のセルとオファーのバージョンの固有の組み合わせのことです。これにより、非常に具体的な方法でレスポンスをトラッキングできるため、レスポンスのトラッキングに処理コードを使用することはベスト・プラクティスです。

処理は、オファーに関連付けられているコンタクト・プロセス (コール・リストまたはメール・リスト) を使用してフローチャートを実行すると、自動的に作成されます。各処理は、システムで生成される処理コードによって一意的に識別され、この形式はオファーを作成する基になったオファー・テンプレートに指定されています。ユーザーは、処理コードをオーバーライドできません。

コンタクト・プロセスを実行する度に (テスト・モードは除く)、Campaign は、以下の詳細を記録します。

- コンタクト・プロセスで割り当てられるオファーのバージョン
- オファーが割り当てられているセル
- オファーのバージョン、セル、および日時のそれぞれの固有の組み合わせの処理コード
- コンタクト・プロセスの実行日

同じコンタクト・プロセスを (実稼働実行で) 2 回実行すると、それぞれが固有の処理コードを持つ 2 つの処理インスタンスが作成されます。これにより、正確なコンタクト・インスタンスに至るまで、非常に具体的な方法でレスポンスをトラッキングできます。例えば、2 月 15 日に実行するのと同じプロモーションを 1 月 15 日に実行できます。さらに、トラッキングに処理コードを使用する場合は、顧客が両方のプロモーションのターゲットになっているとしても、2 月 15 日のメール配信に応答した顧客を、1 月 15 日のメール配信に応答した顧客から処理コードによって区別することができます。

処理コードは、実行時にのみ生成され、事前印刷コード要件に適していないため、フローチャートの実行前は使用できません。ただし、トラッキングまたはオンデマンド印刷用に Campaign 生成済みフィールドとして出力すること可能です。

オファーの作成

顧客または見込み顧客に伝えるマーケティング・メッセージを表すオファーを作成します。

始める前に

オファーを作成するには、その前に、管理者が 1 つ以上のオファー・テンプレートを作成すること、およびユーザーがそのテンプレートを使用する権限を取得することが必要です。フォルダー内にオファーを作成するには、そのフォルダーを管理しているセキュリティー・ポリシーで適切な権限を持っている必要があります。

このタスクについて

新規オファーを作成するのか、既存のオファーの新規バージョンを作成するのかは、オファー・テンプレートが管理者によってどのように定義されたかによって異なります。以下の状況では、新規オファーを作成する必要があります。

- パラメーター化されていないオファー・フィールドを変更する場合。
- 追跡用 (例えば、メーラーでの応答コードの事前印刷用) に新規オファー・コードが必要な場合

オファーを作成するには、以下の手順に従うか、または既存のオファーを複製してそれを編集することができます。

手順

1. 「**Campaign**」>「**オファー**」を選択します。
2. 「**オファーの追加**」アイコン をクリックします。
3. 存在するオファー・テンプレートが 1 つのみの場合は、「新規オファー」ページが開きます。複数のオファー・テンプレートがある場合は、新規オファーのベースとするオファー・テンプレートを選択するためのプロンプトが出されます。

   注: グレー表示されたテンプレート名は回収済みのもので、オファーの作成には使用できません。
4. 「**続行**」をクリックします。
5. 「新規オファー」ページを使用して、オファーを定義します。表示されるフィールドは、使用されているテンプレートによって異なります。ただし、以下のフィールドは常に含まれます。

オプション	**説明**
オファー名	オファー名には文字に関する特定の制限があります。 277 ページの『付録 A. IBM Campaign オブジェクト名での特殊文字』を参照してください。
セキュリティー・ポリシー	管理者によって定義されたポリシー。
説明	オプション。
オファー・コード	オファーは、企業が指定した形式に基づく、システム割り当ての固有のオファー・コードによって識別されます。オファー・コードをオーバーライドまたは再生成する場合、Campaign は新しいオファー・コードが一意であることを保証できません。一意ではないオファー・コードをレスポンス・トラッキング用に使用する場合、不正確な結果が生じることがあります。 オファー・コードについて詳しくは、「*Campaign 管理者ガイド*」を参照してください。
関連製品	オプションで、推定レスポンス・トラッキングに使用される製品 ID をリストします。例えば、「ガム」の購入を「キャンディー」のオファーに対するレスポンスとして処理することができます。

オプション	説明
パラメーター化された属性	オプションで、値を選択してデフォルトを指定します。「**パラメーター化された属性**」セクションに表示して、変更することが可能な値は、使用中のオファー・テンプレートによって定義されます。 パラメーター化された属性は、オファーの割り当て時に値を指定できるオファー属性です。「**パラメーター化された属性**」セクションには、事前定義値を選択したり独自のデフォルト値を入力したりするための、フィールド、ボタン、またはドロップダウンが含まれることがあります。「**パラメーター化された属性**」セクションを変更できるのは、オファー・テンプレートがパラメーター化された属性を定義している場合だけです。 値のリストが使用可能で、それに値を追加することが許可されている場合は、属性の隣に「**追加**」ボタンが表示されます。例えば、値 25% を「値引き」オファー・リストに追加することができます。 リスト項目を追加する場合、それらの追加内容は元のカスタム属性に保存されて、すべてのユーザーが使用できるようになります。変更内容を保存した後には、追加した項目を削除することはできません。管理者のみが、カスタム属性を変更することによってリストから項目を削除できます。
リアルタイム対話でのオファー非表示	オプションで、指定した条件に基づいてリアルタイムの対話でのこのオファーの提供を停止するかどうかを決めます。このセクションが表示されるのは、「**このテンプレートから作成したオファーをリアルタイム対話で使用できます**」が選択されたテンプレートを使用してオファーを定義している場合だけです。 例えば、オファーを明示的に拒否した訪問者に対してオファーの提供を抑止したり、特定の回数オファーを提供した後の訪問者に対してオファーの提供を抑止したりすることができます。 「**リアルタイム対話でのオファー非表示**」セクションの使用方法について詳しくは、「*Interact ユーザー・ガイド*」を参照してください。

6. 「**変更の保存**」をクリックします。

次のタスク

オファーを使用するには、フローチャートまたはターゲット・セル・スプレッドシート (TCS) で、それをセルに割り当てます。

オファーの編集

オファーがコンタクト・プロセスで使用されているかどうかに関係なく、役割と権限に基づいて、オファーをいつでも編集できます。

このタスクについて

オファーが実稼働で使用されると (実稼働で実行され、コンタクト履歴に記録されているフローチャート内のセルに割り当てられると)、編集できるのは、オファーの名前、説明、およびパラメーター化されたオファー属性のデフォルト値のみになります。この制限によって、Campaign は、行われたオファーに関する正確なオファーの詳細を追跡できます。

手順

1. 「**Campaign**」>「**オファー**」を選択します。
2. オファー名をクリックします。
3. オファーの「サマリー」ページで、「**編集**」アイコン をクリックします。
4. 変更を行います。
5. 「**変更の保存**」をクリックします。

他の IBM EMM 製品からのデジタル資産

IBM Campaign で作成されたマーケティング・キャンペーンには、 eMessage や Marketing Operations など、他の IBM EMM 製品からのデジタル資産を含めることができます。

Campaign オファーにリンクされた eMessage 資産の表示および編集

「オファー・サマリー」ページで、オファーに対する関連した eMessage デジタル資産をすべて表示できます。また、オプションでコンテンツ・ライブラリー内の資産を編集できます。

始める前に

オファー内の eMessage 資産を表示するには、その前に、eMessage Document Composer を使用してオファーをコンテンツ・ライブラリー内の 1 つ以上の資産に関連付ける必要があります。各資産は一度に 1 つのオファーにのみ関連付けることができますが、1 つのオファーを複数の資産に関連付けることは可能です。詳しくは、eMessage の文書を参照してください。

このタスクについて

Campaign 内のオファーと eMessage 内の資産との間の関係を確立した後に、それらの資産を Campaign の「オファー・サマリー」ページから表示できます。

手順

1. **Campaign >「オファー」**をクリックします。
2. eMessage 資産のあるオファーを見つけます。
3. オファー名をクリックします。

   「オファー・サマリー」ページが表示されます。
4. 「サマリー」ページの上部にある**「IBM eMessage デジタル資産へのリンク」**をクリックします。

   eMessage コンテンツ・ライブラリーが開いて、オファーに関連したすべての eMessage 資産のリストが表示されます。
5. 資産をダブルクリックして開くことができます。

関連概念:

9 ページの『eMessage のオファーの IBM Campaignとの統合の概要』

Marketing Operations の資産を Campaign のオファーで使用する方法

Marketing Operations と Campaign の両方がインストールされていて、Marketing Operations 用の IBM Marketing Asset Management アドオンのライセンス交付を受けている場合、Marketing Operations の資産ライブラリー内のデジタル資産をキャンペーンに組み込むことができます。Campaign では、Marketing Operations との統合が可能ですが、その必要はありません。

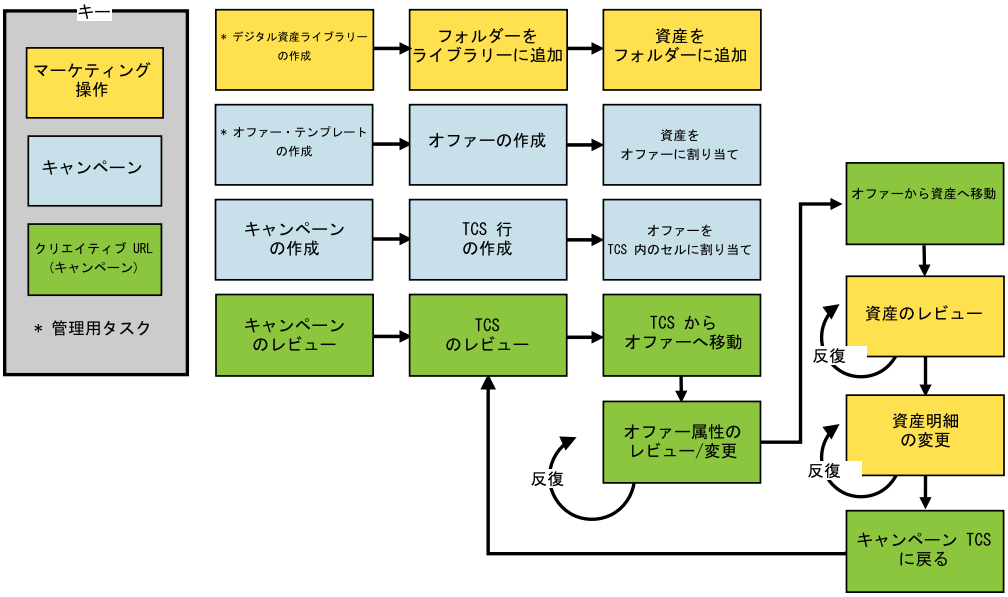
この機能の例としては、Marketing Operations 資産ライブラリーに格納されている製品ロゴが含まれるオファーの作成があります。

Marketing Operations 資産をオファーに組み込むには、**CreativeURL** 属性を持つテンプレートを基にしてオファーを作成します。「クリエイティブ URL」とは、Marketing Operations の資産の場所を指すポインターのことです。**CreativeURL** 属性が指す資産が、オファーに組み込まれます。

「CreativeURL」属性を使用すると、オファー、オファー・テンプレート、またはキャンペーンの構成時に、Campaign から Marketing Operations へシームレスに移動することができます。

例えば、キャンペーンを作成または編集する際に、ターゲット・セル・スプレッドシート (TCS) 内のセルから、そのセルに関連するオファーに移動することができます。そのオファーから、Marketing Operations 内の関連する資産に移動して、この資産を表示または変更することができます。キャンペーンですぐに使用できるように、新しい資産をライブラリーにアップロードすることもできます。

システムの実行可能なワークフローの 1 つを次の例に示します。この例は、統合されていないシステム用です。実際のワークフローは、この例とは異なる場合があります。



Campaign オファーでの Marketing Operations 資産の使用

このトピックでは、統合されていないシステムにおいて、Marketing Operations のデジタル資産を Campaign のオファーに関連付ける方法について説明します。Marketing Operations が Campaign に統合されていて、かつオファーの統合が有効になっている場合は、手順が少し異なります。「*IBM Marketing Operations および Campaign 統合ガイド*」を参照してください。

このタスクについて

資産は、マーケティング・プログラムで使用することを意図した電子ファイルです。例えば、ロゴ、ブランド・イメージ、マーケティング調査文書、参照資料、企業販促用品、文書テンプレートなどがあります。Marketing Operations と Campaign の両方を使用する場合、Marketing Operations の資産ライブラリー内のファイルを Campaign のオファーの一部として組み込むことができます。資産をオファーに組み込むには、**CreativeURL** 属性を使用します。「クリエイティブ URL」は、Marketing Operations の資産ライブラリー内のファイルを指すポインターです。

表 12. Campaign オファーでの Marketing Operations 資産の使用

タスク	詳細
前提条件: Marketing Operations に資産ライブラリーを作成してデータを追加します。	ファイルのリポジトリーとして機能する資産ライブラリーは、Marketing Operations 管理者が作成します。Marketing Operations ユーザーは、デジタル資産をアップロードし、資産ライブラリーのフォルダー内でそれらの資産を編成することができます。 前提条件とガイドラインのリストについては、「*Campaign 管理者ガイド*」を参照してください。

表 12. Campaign オファーでの Marketing Operations 資産の使用 (続き)

タスク	詳細
前提条件:「**CreativeURL**」属性をオファー・テンプレートに追加します。	Campaign 管理者は、テンプレートを定義するとき「**CreativeURL**」属性をオファー・テンプレートに追加します。 詳しくは、「*Campaign 管理者ガイド*」を参照してください。
CreativeURL 属性を持つテンプレートを基にオファーを作成し、このオファーに資産を 1 つ関連付ける。	1. 「**Campaign**」>「**オファー**」を選択し、「**オファーの追加**」 をクリックして、「**CreativeURL**」属性が含まれているテンプレートを選択します。 2. 「新規オファー」ページを使用して、オファー (名前、セキュリティー・ポリシー、その他の情報) を定義してから、「**クリエイティブ URL**」の「**ライブラリーの参照**」をクリックします (ステップ 2 から 5 は、ターゲット・セル・スプレッドシート・ビュー・モードから実行することもできます)。 3. ダイアログで、開くライブラリーをクリックします。ライブラリー・ウィンドウが開きます。 4. ライブラリー・ウィンドウで、資産ライブラリー内のフォルダーに移動して、このオファーで使用する資産を選択します。 5. 資産を追加するには、「**資産の追加**」をクリックし、資産の名前、所有者、その他の情報を定義します。「**ファイル**」フィールドで「**アップロード**」をクリックして、資産を参照します。ファイル、プレビュー・ファイル、またはサムネールをアップロードすることができます。 6. プロンプトに従って、資産を選択してライブラリーにアップロードし、変更内容を保存し、資産を受け入れます。 7. 「**変更の保存**」をクリックして、オファーを保存します。 これで、指定した資産へのリンクが「**クリエイティブ URL**」フィールドに組み込まれました。
キャンペーンのターゲット・セル・スプレッドシート (TCS) 内のセルにオファーを割り当てる。	1. 「キャンペーン一覧」ページに移動して任意のキャンペーンをクリックし、「**ターゲット・セル**」タブを選択して TCS を編集します。 2. 「**割り当て済みオファー**」列をクリックして、「**1 つまたは複数のオファーの選択**」をクリックします。 3. 「オファーの選択」ウィンドウを使用して、作成したオファーを選択します。 4. 編集内容を保存して TCS を終了します。 これで、Marketing Operations のデジタル資産がキャンペーンに組み込まれました。通常、キャンペーンはこの後、以下の手順で説明するレビュー・プロセスと調整プロセスを通過します。

表 12. *Campaign* オファーでの *Marketing Operations* 資産の使用 (続き)

タスク	詳細
オプションで、オファーを変更する。	1. 「キャンペーン一覧」ページに移動して任意のキャンペーンをクリックし、「**ターゲット・セル**」タブを選択して TCS を編集します。 2. 「**割り当て済みオファー**」列をクリックして、「**オファーの表示**」 をクリックします。「オファー詳細の表示/編集」ウィンドウが開きます。 3. オファーを選択して、「**プレビュー**」をクリックします。(オファーを削除する場合は、オファーを選択して「**削除**」をクリックします)。 4. 編集用にオファーを開くには、ウィンドウの上部にある「**編集**」アイコンをクリックします。 5. オファーが編集用に表示されたら、パラメーター化された属性の値を編集することができます。以下のようにして、Marketing Operations 資産にアクセスすることもできます。 a. 「**クリエイティブ URL**」フィールドの「**ライブラリーの参照**」リンクをクリックします。 b. ウィンドウが表示されたら、ライブラリーをクリックします。 c. ウィンドウが表示されたら、資産ライブラリー内のフォルダーに移動し、このオファーで使用する資産を選択します。 d. 資産を追加する場合は、「**資産の追加**」をクリックして必要な情報を入力します。「**ファイル**」フィールドで「**アップロード**」をクリックして、資産を参照します。ファイル、プレビュー・ファイル、またはサムネールをアップロードすることができます。プロンプトに従ってアクションを実行してください。 e. 「**変更の保存**」をクリックして、オファーを保存します。 これで、選択した資産へのリンクが「**クリエイティブ URL**」フィールドに組み込まれました。
保存して終了します。	IBM Marketing Operations のウィンドウを終了して、Campaign TCS に戻ります。編集内容を保存して TCS を終了します。

フローチャート内のセルに対するオファー割り当て

フローチャート設計者は、フローチャート内のコンタクト・プロセスを構成して、セルに対してオファーを割り当てます。セル は、特定のオファーでコンタクトする予定の顧客のリストです。ターゲット・セル は、オファーが割り当てられたセルです。オプションで、分析目的のために、コンタクトからコントロール・グループを除外できます。

始める前に

開始する前に、オファーを作成してそれを割り当てることができるようにする必要があります。「キャンペーン・サマリー」タブを使用して、オファーをキャンペーンに関連付ける選択をすることもできます。キャンペーンに関連付けられたオファーは、選択リストの最上部に「関連」オファーとして表示されます。

このタスクについて

注: 「トップダウン」の管理アプローチを使用する組織は、ターゲット・セル・スプレッドシート (TCS) のセルにオファーを割り当てます。その後、フローチャート設計者はそれらのオファーの受信者を選択します。詳しくは、 192 ページの『TCS のセルへのオファーの割り当て』を参照してください。

注: Campaign が Marketing Operations と統合されている場合は、Marketing Operations を使用することによって、キャンペーン・プロジェクトのターゲット・セル・スプレッドシート (TCS) の形式で出力セルにオファーを割り当てます。レガシー・キャンペーンの作業をしているのでなければ、コンタクト・プロセスにオファーを割り当てることはできません。

フローチャート内のセルにオファーを割り当てるには、以下の手順を行います。

手順

1. キャンペーンを開いてから、フローチャート・タブをクリックします。
2. フローチャート・ウィンドウで「**編集**」 をクリックします。
3. オファーの受信者が含まれるメール・リストやコール・リストなどのコンタクト・プロセスをダブルクリックします。
4. 「**処理**」タブを使用して、各セルに 1 つ以上のオファーを割り当てます。
5. 「**パラメーター**」タブをクリックして、「**処理**」タブに割り当てられた、パラメーター化された各オファーの名前と値を表示し、オファーのパラメーター値を調整します。

   例えば、メール・リスト・プロセスにクレジット・カード・オファーが含まれている場合、オファーされた条件を調整することができます。オファーがどのように定義されたかに応じて、リストから値を選択できることもあります。リストが使用可能な場合、構成設定 `Campaign | partitions | partition[n] | server | flowchartConfig | disallowAdditionalValForOfferParam` によって、より多くの値を指定できるのか、またはリストから値を選択することだけに制限されるのかが決まります。

次のタスク

詳しくは、 115 ページの『コンタクト・プロセス (メール・リストまたはコール・リスト) の構成』を参照してください。

関連するオファーのキャンペーンとの関連付け

オファーをキャンペーンに関連付けて、ユーザーがフローチャートでコンタクト・プロセスを構成する (オファーをセルに割り当てる) ときに、関連するオファーを選択しやすくすることができます。

手順

1. 「**キャンペーン・サマリー**」タブで、「**オファーの追加/削除**」アイコン をクリックします。
2. 追加するオファーを選択して、「**含めるオファー**」リストに移動します。

「**検索**」を使用してオファーを検索したり、フォルダーをナビゲートしたりできます。複数のオファーを選択する場合は、**Shift** キーまたは **Ctrl** キーを押しながらクリックします。

3. 「**変更の保存**」をクリックします。

タスクの結果

「キャンペーン・サマリー」タブの「**関連オファー**」領域は、キャンペーンに関連付けられたすべてのオファーを表示します。オファーは、このキャンペーンのフローチャートで使用するまでグレー表示されます。

オファーの横のアスタリスクは、オファーがキャンペーンに関連付けられていることを示します (「トップダウン」の関連付け)。最初にキャンペーンに関連付けられず、直接フローチャートで使用された (ボトムアップ) オファーには、アスタリスクが付きません。

ユーザーがコンタクト・プロセスを構成してキャンペーンのフローチャートにコンタクト・リストを作成する際に、関連するオファーはリストの先頭に表示されるので、1 つ以上のターゲット・セルへの割り当て用にオファーを見つけて選択することが容易になります。

オファーの関連製品

関連製品は、推定レスポンス・トラッキングに使用して、あるイベント (購入など) をレスポンスと見なすかどうかを判別するための製品です。例えば、Gum を Candy オファーに対する関連製品としてリストに含めた場合、顧客が Gum を購入したときに、それはレスポンスと見なされます。

オファーを作成するとき、関連製品を定義する方法が 2 つあります。

- 「**照会の編集**」ボタンを使用して、関連すると見なされている製品 ID のリストを返す照会を作成できます。
- 「**製品 ID をインポート**」を使用して ID のリストを入力するかまたはソース・ファイルから貼り付けた後に、結果として生じたリストを「関連製品」フィールドに貼り付けることができます。

注: オファー管理が IBM Marketing Operations から実行されるとき、製品 ID をオファーに関連付ける関連製品の機能は使用できません。

関連製品のオファーに対する割り当て

「関連」製品 ID のリストをオファーに対して割り当てることができます。関連製品とは、オファーの明示的な一部ではありませんが、レスポンスとしてカウントすることにする製品です。

手順

1. **Campaign** >「**オファー**」を選択して、新規オファーを作成します。
2. 「新規オファー」ページで、「**製品 ID をインポート**」をクリックします。「製品の選択」ダイアログが開きます。
3. ソース・ファイルから製品 ID をコピーします。

注: ソース・コンテンツには、タブ、コンマ、または改行の 1 つ以上の区切り文字を含めることができます。複数の連続した区切り文字は無視されます。製品 ID がテキスト・ストリングの場合、スペースはストリップされず、大文字と小文字も保持されます。

4. 「**製品 ID をインポート**」リストに ID を貼り付けます。
5. 「**インポート**」をクリックします。

   「インポート」機能は、ダイアログの右側にリストを作成します。「**製品 ID をインポート**」リストの内容を編集 (追加項目の貼り付けと既存の項目の編集) してから、「インポート」を再度クリックして、「**次の条件の製品の選択**」リストの作成を続行できます。

   インポート機能では重複が許可されません。同じ値が重複している場合には削除されます。
6. 「次の条件の製品の選択」リストに必要な項目が含まれたら、「**変更の保存**」をクリックして、ダイアログを閉じます。

   注: ダイアログを閉じた後に、追加の ID をインポートすることはできません。「**製品 ID をインポート**」を再度クリックした場合、「**キャンセル**」をクリックしなければ、既存の ID が消去されます。

次のタスク

「**次の条件の製品の選択**」リストの製品 ID がオファーのための照会として保存され、それらの ID が「**関連製品**」リストに追加されます。

オファーの関連製品のリストの変更

関連製品をオファーに割り当てると、リストは照会として保存されます。照会を変更する場合やリストから項目を削除する場合には、オファーを編集できます。

手順

1. 「**Campaign**」>「**オファー**」を選択して、編集するオファーを開きます。
2. 以下のいずれかを実行します。
   - 「**関連製品**」のリストから項目を削除するには、**Ctrl + クリック**または **Shift + クリック**を使用して項目を選択してから、「**削除**」をクリックします。
   - リストを完全に消去するには、「**製品 ID をインポート**」をクリックします。終了するか、リストを再作成できます。
   - リストを生成した照会を編集するには、「**照会の編集**」をクリックします。「**製品の選択**」ダイアログが開いて、「**次の条件の製品の選択**」リストに関連製品のリストが表示されます。

     コントロールを使用して項目をリストから除外したり、順序を変更したりできます。例えば、追加の照会条件を含めることができます。 `UA_Products` テーブルの属性 (製品 ID を含む) を使用して照会節を追加し、「**>>**」ボタンを使用して、照会節を「**次の条件の製品の選択**」リストに移動します。

     「**変更の保存**」をクリックしてダイアログを閉じ、照会を保存します。

3. オファーの「編集」ページで「**変更の保存**」をクリックして、オファーを保存します。

オファーの複製

既存のオファーを複製することによって新規オファーを作成できます。これにより、データ入力の時間を省けます。回収済みのオファーまたはアクティブ・オファーを複製することができます。

このタスクについて

複製によって作成されるオファーには固有のオファー・コードが自動的に割り当てられます。これには「<元のオファーの名前> のコピー」という名前が付けられます。また、このオファーの説明、セキュリティー・ポリシー、およびオファー属性値は、元のオファーと同じです。

注: 複製されるオファーは、元のオファーと同じフォルダーに作成されますが、後で別の場所に移動することができます。オファーを複製および移動するには、適切な権限を持っている必要があります。

「オファー」ページからのオファーの複製

時間を節約するために、オファーのリストからオファーを複製できます。その後、新しいオファーを変更して必要に適したものとすることができます。

手順

1. 「**Campaign**」 > 「**オファー**」を選択します。 「オファー」ページが開きます。
2. 複製するオファー (1 つまたは複数) が含まれているフォルダーにナビゲートします。
3. 複製する各オファーの横にあるチェック・ボックスを選択します。
4. 「**選択したオファーの複製**」 をクリックします。
5. 「**OK**」をクリックして確認します。 選択したオファーが複製されて、オファーのリストに表示されます。

オファーの「サマリー」ページからのオファーの複製

時間を節約するために、オファーのサマリー情報を表示または編集している際に、そのオファーを複製できます。その後、新しいオファーを変更して必要に適したものとすることができます。

手順

1. コピーするオファーの「オファー・サマリー」ページで、「**複製オファーを作成**」 をクリックします。 確認ウィンドウが開きます。

2. 「**OK**」をクリックして確認します。 各フィールドに元のオファーの値が取り込まれた、新しいオファー・コードを持つ「新規オファー」ページが**編集**モードで表示されます。
3. 変更する値 (オファー名と説明を含む) を編集します。

   注: オファー名には文字に関する特定の制限があります。詳しくは、 277 ページの『付録 A. IBM Campaign オブジェクト名での特殊文字』を参照してください。
4. 「**変更の保存**」をクリックして、新規オファーを作成します。

オファーのグループ化

報告または分析を目的として、オファーをグループ化できます。

例えば、さまざまなチャネルを介して、さまざまな時期にオファーされた「配送料無料」オファーに対するレスポンス率を確認できます。

注: グループ化またはロールアップを目的として、レポートでオファー属性を使用するには、レポート管理者がレポートをカスタマイズする必要があります。

オファーは、以下の 2 とおりの方法でグループ化できます。

- 属性の使用
- フォルダーの使用

属性の使用

「オファー・グループ化フィールド」として使用する任意の数のカスタム属性をオファー内に作成できます。例えば、さまざまな大学提携クレジット・カード・プロモーションがある場合は、「領域」という名前のカスタム属性を作成して、レポートに使用することができます。これにより、西海岸の大学の校友と対比してニューイングランド大学の校友をターゲットにしたオファーをグループ化することができます。

カスタム属性を使用するオファーを作成する場合は、値を手動で入力する必要があります。パラメーター化された属性の値もコピーされるため、類似のオファーを複製して、データ入力の手間を省くこともできます。

オファーを識別しグループ化するために、オファー属性をスマート・オファー・リスト内で使用することもできます。

フォルダーでのオファーのグループ化

レポートを作成するために、オファーをフォルダー内でグループ化すると作業しやすくなる場合があります。関連するすべてのオファーを同じフォルダー内に維持していて、レポート作成対象のオファーの入力を求めるプロンプトが出されたときに、そのフォルダーをターゲットとして指定すると、そのフォルダー (およびそのサブフォルダー) 内のすべてのオファーがレポート作成対象として自動的に選択されます。

注: この方法でレポート作成対象にフォルダーとサブフォルダーの内容を含めた場合、それらのオファーの「ロールアップ」レポートは作成されません。これらのオファーは、フォルダー構造に含まれているという事実に基づいて単純に選択されただけです。

オファーまたはオファー・リストの移動

1 つ以上のオファーをフォルダー間で移動できます。オファーを移動するための手順はオファー・リストを移動するための手順と同じであり、オファーとオファー・リストは、同じ操作で移動できます。

始める前に

さまざまな場所へのアクセスは、さまざまなセキュリティー・ポリシーによって管理されます。オファーをフォルダーに移動できるのは、それを行う権限のあるセキュリティー・ポリシーを持っている場合のみです。

手順

1. 「オファー」ページで、移動するオファーまたはリストを選択して、「**選択した項目の移動**」 をクリックします。

   オファー (リストではなく) を移動する別の方法は、その「オファー・サマリー」ページを表示して、「**別のフォルダーに移動**」 をクリックすることです。
2. 宛先フォルダーを選択して、「**OK**」をクリックします。

オファーまたはオファー・リストの回収

適切な権限を持っている場合は、今後使用されないよう、オファーおよびオファー・リストを回収できます。回収されたオファーは、割り当てたり、オファー・リストの一部として配布したりできなくなります。

このタスクについて

回収されたオファーは、オファー階層に表示されたままですが、グレー化されます。これらは、検索機能を使用して検索でき、新規オファーを作成するために複製でき、レポートに使用することができます。

注: 回収されたオファーを再び使用可能にすることはできません。同じ詳細を持つオファーが必要な場合は、回収したオファーを複製して新しいオファーを作成できます。

オファーを回収しても、そのオファーが既に使用されているキャンペーンまたはフローチャートは影響を受けず、そのオファーをベースにして生成されたシステム・テーブル・データ (コンタクトやレスポンス履歴など) とのデータ保全性が維持されます。

回収されたオファーを削除することによって、静的オファー・リストをクリーンアップできます。スマート・オファー・リストは、照会基準と一致する回収されていないオファーのみに解決されるため、クリーンアップが不要です。

オファーを回収するための手順はオファー・リストを回収するための手順と同じであり、オファーとオファー・リストは、同じ操作で回収できます。

手順

1. 「オファー」ページで、回収するオファーまたはオファー・リストを選択して、

   「**選択したリストの回収**」アイコン をクリックします。

   オファーを回収する別の方法は、その「オファー・サマリー」ページを表示して

   「**オファーの回収**」アイコン をクリックするという方法です。ただし、この方法を使用できるのはオファーの場合だけです。オファー・リストの場合は使用できません。
2. 「**OK**」をクリックします。

タスクの結果

選択したオファーとオファー・リストが回収され、グレーで表示されます。

オファーまたはオファー・リストの削除

オファーまたはオファー・リストを削除するには、適切な権限を持っている必要があります。さらに、システム保全性を保つために、Campaign では、システム・テーブルで参照されているオファーまたはオファー・リストを削除できません。

これには、以下のようなオファーまたはオファー・リストが含まれます。

- キャンペーンに関連付けられているオファーまたはオファー・リスト
- コンタクト履歴にデータが追加されているフローチャートのコンタクト・プロセス内のセルに割り当てられているオファーまたはオファー・リスト
- フローチャートの最適化プロセスのセルに割り当てられているオファーまたはオファー・リスト

重要: このような状態のオファーまたはオファー・リストを削除しようとすると、オファーまたはオファー・リストが削除ではなく回収されることを示す確認メッセージが表示されます。必要であれば、この操作を取り消すことができます。システム・テーブルで参照されているオファーまたはオファー・リストが今後使用されないようにするには、オファーまたはオファー・リストを削除するのではなく、回収する必要があります。

削除するオファーが静的オファー・リストに属している場合は、削除を確認するよう求められます。処理の続行を選択すると、削除されたオファーが、静的オファー・リストから自動的に削除されます。

削除されるオファーが割り当てられたセルを含むコンタクト・プロセスは、構成済みの状態にとどまりますが、オファーはプロセス構成ダイアログで「不明なオファー」として示され、フローチャートの実行時に警告が生成されます。

オファーを削除するための手順はオファー・リストを削除するための手順と同じであり、オファーとオファー・リストは、同じ操作で削除できます。

オファーまたはオファー・リストの削除

オファーとオファー・リストとで、削除のために使用する手順は同じです。

手順

1. 「オファー」ページから、削除するオファーまたはオファー・リストを選択して、「**選択した項目を削除**」アイコン をクリックします。

   または

   削除するオファーの「オファー・サマリー」ページで、「**オファーの削除**」アイコン をクリックします。 確認ウィンドウが開きます。
2. 「**OK**」をクリックします。 「オファー」ページが表示されます。削除されたオファーは表示されなくなります。

オファーの検索

オファーは検索できますが、オファー・リストは検索できません。

以下のいずれかの基準で、オファーの基本検索を実行できます。

- 名前または名前の一部
- 説明または説明の一部
- オファー・コードまたはオファー・コードの一部
- 所有者名

さらに、オファー属性および指定した値に基づく照会を使用してオファーまたはオファー・リストを検索するために、拡張検索機能を使用することができます。

「拡張検索」によるオファーの検索

「**拡張検索**」オプションによって、仕様に適合するオファーを見つけるための照会を定義します。

手順

1. 「オファー」フォルダーで、「**拡張検索**」 をクリックします。

   「拡張検索オプション」ウィンドウが開きます。
2. 「**条件の作成**」セクションで、「**検索する属性**」フィールドに使用するオファー属性を選択します。

3. 選択した属性のタイプに基づいて、検索のための条件をさらに入力できます。以下に例を示します。
   - 「オファー当たりのコスト」属性で、$10.00 以下の値を検索します。
   - 「終了日」属性で、指定の日付 11/30/2007 を検索します。
   - 「説明」属性で、ストリング「2005」が含まれていない、指定した値を検索します。
4. 「**AND>>**」または「**OR>>**」をクリックして基準を「**次の条件でオファーを検索**」セクションに移動し、照会を作成します。「**次の条件でオファーを検索**」セクションから条件を削除するには、「**<<**」をクリックします。

   注: 照会で使用する演算子 (すなわち、「=」、「>」、「以下が含まれる」、「値で始まる」など) に基づいて、複数の値か単一の値のみを選択できます。場合により、演算子を使用して複数の値を選択するときは、「OR」条件を作成することになります。例えば、「Color =」と指定し、blue、red、および white を色として選択する照会を作成する場合は、「Color = blue OR color = red OR color = white」という照会を作成することになります。
5. 照会の作成が完了したら、「**検索**」をクリックします。

   「検索結果」ページには、検索基準に一致するオファーがリストされます。

オファーの分析

IBM Campaign レポートを使用して、個々のオファーを分析することも、複数オファーにわたるシステム全体の分析を行うこともできます。

手順

1. 個々のオファーを分析するには、次のようにします。
   a. 「**Campaign**」 > 「**オファー**」を選択します。
   b. オファーの名前をクリックします。
   c. 「**分析**」タブをクリックします。
   d. ページの右上にある「**レポート・タイプ**」リストからレポートを選択します。 レポートが同じウィンドウ内に表示されます。
2. 複数のオファーにわたって結果を分析するには、次のようにします。
   a. 「**分析 (Analytics)**」 > 「**キャンペーン分析**」を選択します。
   b. いずれかのレポート・フォルダーをクリックします。
   c. レポート・リンクをクリックします。

      レポートでフィルタリングが可能な場合は、「レポート・パラメーター」ウィンドウが開きます。
   d. レポートのフィルター基準となる 1 つ以上のオブジェクトを選択します。**Ctrl キーを押しながらクリック**することにより、複数のオブジェクトを選択できます。どのオブジェクトが表示されるかは、与えられている権限によって異なります。
   e. 「**レポート生成**」をクリックします。

レポートが同じウィンドウ内に表示されます。レポートの生成日時がページ下部に表示されます。レポートが複数のページに渡る場合、用意されているコントロールを使って、レポートの先頭または末尾に移動したり、ページアップまたはページダウンします。

オファー・リスト

オファー・リストは、オファーを管理するために使用できる、構成可能な一群のオファーです。複数のオファー・リストに同じオファーが存在することが可能です。オファーをオファー・リストに追加して、オファー・リストをセルに割り当てることができます。また、オファー・リストを編集、移動、削除、または回収することもできます。

使用された後のオファー・リストは削除できませんが、回収することはできます。回収済みのオファー・リストは割り当てられることはなくなります。回収された割り当て済みオファー・リストは提供されなくなります。

オファー・リストには以下の 2 つのタイプがあります。

- 168 ページの『静的オファー・リスト』: リストを明示的に編集しない限り内容が変わらない事前定義リスト。
- 『スマート・オファー・リスト』: 照会によって指定されているため、使用するたびに内容が変更される、オファーの動的リスト。

オファー・リストはオファーと同じ階層内に表示されますが、以下のように、さまざまなアイコンによって識別されます。

	オファー
	静的オファー・リスト
	スマート・オファー・リスト

注: オファー・リストを処理するには、適切な権限が必要です。権限について詳しくは、「*Campaign 管理者ガイド*」を参照してください。

スマート・オファー・リスト

スマート・オファー・リストは、スマート・リストを使用するたびにさまざまな結果に解決されるオファーの動的リストです。スマート・オファー・リストは、オファー属性、オファーの場所 (フォルダーまたはサブフォルダー)、オファー所有者などをベースにできる照会によって指定されます。

一般に、スマート・オファー・リストは、定期的に繰り返されるキャンペーンに使用します。スマート・オファー・リストを受け取るようにセルをセットアップしてから、フローチャートを変更することなくスマート・オファー・リストの内容を変更できます。例えば、スマート・オファー・リストを特定のフォルダーの内容となるようにセットアップすると、そのフォルダーを対象としてオファーを追加または削除するだけで、キャンペーンが実行されるたびに配布されるオファーを変更できます。

スマート・オファー・リストを使用する別の例では、配布したいオファーを自動的に返すスマート・オファー・リストを設定することが関係しています。「高価値顧客」セルに、使用可能な「最良のクレジット・カード・オファー」を付与する場合は、最低利率でソートされ、最大サイズが 1 にセットアップされたすべてのクレジット・カード・オファーが組み込まれたスマート・オファー・リストをセットアップできます。フローチャート・コンタクト・プロセスの実行時に使用可能な最低利率のクレジット・カード・オファーが、自動的に検索されて高価値セルに付与されます。

静的オファー・リスト

静的オファー・リストは、リストを明示的に編集しない限り、内容が変わらないオファーの事前定義リストです。

静的オファー・リストの制限は、パラメーター化されたオファー属性にデフォルト値が使用されるということです。

一般に、静的オファー・リストは、特定の固定されたオファー・セットを繰り返し再使用する場合に使用します。例えば、5 つの RFM (最新購買日、購買頻度、購買金額) セグメントと、125 のセルがある場合で、各セルに同じオファーを割り当てる場合は、1 つのオファー・セットを静的オファー・リストに作成して、そのオファー・リストを 125 のすべてのセルに割り当てることができます。フローチャートとキャンペーンでも、同じような再使用が可能です。

セキュリティーおよびオファー・リスト

オファー・リストとリストに含まれているオファーが存在するフォルダーに基づいて、オブジェクト・レベルのセキュリティーがオファー・リストに適用されます。

静的オファー・リストの作成時は、アクセス権限を持っているオファーのみを追加できます。ただし、オファー・リストにアクセスする権限を持つユーザーには、そのリストに含まれているオファーにアクセスする権限が自動的に付与されます。したがって、リストにアクセスできるユーザーは、自分のセキュリティー権限では通常、それらのオファーにアクセスできないとしても、そのオファー・リストや、そこに含まれるすべてのオファーも使用できます。

同様に、スマート・オファー・リストが含まれているフォルダーにアクセスできるユーザーは、そのスマート・オファー・リストを使用できます。このようなユーザーは、特定のオファー (例えば、別の部門のフォルダー内のオファー) に対するアクセス権限を通常は持っていないとしても、そのオファー・リストを実行する他のユーザーと同じ結果を得ます。

静的オファー・リストの作成

静的オファー・リストを作成するには、リストに含める個々のオファーを選択します。

手順

1. 「**Campaign**」 > 「**オファー**」を選択します。
2. 「**リストの追加**」 をクリックします。

3. 名前、セキュリティー・ポリシー、および (オプションで) 説明を入力します。

   注: オファー・リストの名前には、文字に関する特定の制限があります。 277 ページの『付録 A. IBM Campaign オブジェクト名での特殊文字』を参照してください。
4. 「**スマート・オファー・リストにする**」にチェック・マークが付いていないことを確認します。
5. 「**含まれているオファー**」セクションで、「**ツリー表示**」または「**リスト表示**」を使用して、リストに追加するオファーを選択します。選択したオファーを「**>>**」ボタンを使用して「**含まれているオファー**」ボックスに移動します。
6. 「**変更の保存**」をクリックします。

スマート・オファー・リストの作成

スマート・オファー・リストを作成するには、リストに含めるオファーの特性を指定します。その結果として、スマート・リストを使用するたびにさまざまな結果に解決される動的リストが生じます。

このタスクについて

注: 新しく作成したオファーは、スマート・オファー・リストの照会基準を満たしていれば、何も操作を行わなくてもスマート・オファー・リストに追加することができます。

手順

1. 「**Campaign**」 > 「**オファー**」を選択します。
2. 「**リストの追加**」 をクリックします。

   「新規オファー・リスト」ページが開きます。
3. 名前、セキュリティー・ポリシー、および (オプションで) 説明を入力します。
4. 「**スマート・オファー・リストにする**」を選択します。
5. 「**含まれているオファー**」セクションで、既存のオファー属性、それらの値、AND および OR 演算子を使用して、リストにオファーを含めるための条件を作成します。
6. 「検索アクセスを制限 (すべてのユーザー)」の下にあるフォルダー・ビューを使用して、選択したフォルダーに検索を制限できます。検索結果にサブフォルダーを含めるには、「**サブフォルダーを含める**」チェック・ボックスを選択します。

   注: この検索の結果として選択されたオファーは、ユーザーが通常はオファーを表示したりオファーにアクセスしたりする権限を持っていないとしても、このオファー・リストに対するアクセス権限を持つすべてのユーザーに対して使用可能になります。
7. 「**一致するオファーのソート条件**」の下にあるリストを使用して、一致するオファーをソートする基準となるオファー属性を選択し、ソートを昇順にするのか降順にするのかを指定します。
8. 検索結果を一致する最初の「X」個のオファーに制限するかどうかを示します。デフォルトで、制限はありません。

9. 「**変更の保存**」をクリックします。

オファー・リストの編集

オファー・リストを変更すると、そのリストを使用するキャンペーンは、次に実行されるときに更新されたオファー・リスト定義を使用します。

手順

1. 「**Campaign**」 > 「**オファー**」を選択します。
2. 編集するオファー・リストのハイパーリンクされた名前をクリックします。

   オファー・リストの「**サマリー**」タブが表示されます。

3. 「**編集**」 をクリックします。
4. 変更を行います。

   オファー・リストの名前には、文字に関する特定の制限があります。詳しくは、277 ページの『付録 A. IBM Campaign オブジェクト名での特殊文字』を参照してください。
5. 「**変更の保存**」をクリックします。

オファー・リストを回収する方法

今後使用されないよう、オファー・リストをいつでも回収できます。オファー・リストを回収しても、そのリストに含まれているオファーは影響を受けません。

回収されたオファー・リストは、オファー階層に表示されたままですが、グレー化されます。これらは、レポートの対象として使用可能ですが、割り当てることができなくなります。

注: オファー・リストを回収した後、再び有効にすることはできません。回収したオファー・リストと同じ詳細を持つオファー・リストが必要な場合は、オファー・リストを手動で再作成する必要があります。

オファーを回収する場合と同じステップを実行して、オファー・リストを回収します。また、オファーとオファー・リストは、同じ操作で回収できます。

セルに対するオファー・リストの割り当て

コンタクト・プロセスでオファー・リストをセルに割り当てる方法は、個々のオファーを割り当てる場合と同じです。オファーとオファー・リストは任意の組み合わせで同じセルに割り当てることができます。

ただし、オファー・リスト内にあるオファーのパラメーター化された属性については、そのデフォルト値が使用されます。オファー・リスト内にあるオファーにパラメーター値を割り当てることはできません。パラメーター化された値を変更するには、以下のいずれかを行うことができます。

- 既存のオファーに関連付けられているデフォルト値を変更し、その新しいデフォルト値を使用してオファーのコピーを作成し、オファー・リストでその値が確実に使用されるようにする。

- オファー・リストの外部でオファーを個々に割り当てる。

Marketing Operations に統合されたシステム内のオファー・リスト

Campaign 環境が Marketing Operations と統合されている場合は、Marketing Operations を使用して、オファーまたはオファー・リストをキャンペーン・プロジェクトのターゲット・セル・スプレッドシート・フォームの出力セルに割り当てる必要があります。詳しくは、11 ページの『IBM Campaign との IBM Marketing Operations の統合の概要』を参照してください。

オファー・リストとレガシー・キャンペーン

Campaign 環境がレガシー・キャンペーンにアクセスするように構成されている場合は、このガイドの説明に従って、オファーまたはオファー・リストをレガシー・キャンペーン内の出力セルに割り当てます。レガシー・キャンペーンの場合は、2 とおりの方法でオファーをセルに割り当てることができます。つまり、キャンペーンのターゲット・セル・スプレッドシートから割り当てる方法と、プロセス構成ダイアログを使用する方法です。

第 8 章 ターゲット・セルの管理

セル とは、高い値の顧客など、ターゲットにしたい人のグループです。*ターゲット・セル* は、オファーが割り当てられたセルです。

セルは、フローチャートでデータ操作プロセス (選択、マージ、セグメント、サンプル、オーディエンス、または抽出) を構成して実行するときに作成されます。例えば、選択プロセスはゴールド顧客で構成される出力セルを生成できます。出力セルは、同じフローチャートの他のプロセスで入力として使用することができます。

オファーをセルに割り当てて、ターゲット・セルを作成します。オファーを割り当てるために、フローチャートでコンタクト・プロセス (メール・リストやコール・リストなど) を構成したり、ターゲット・セル・スプレッドシート (TCS) を編集したりできます。ほとんどの組織は、次の 2 つのアプローチのうち 1 つだけを使用します。

- ボトムアップ: キャンペーン設計者がオファーを作成してから、フローチャートでメール・リスト・プロセスまたはコール・リスト・プロセスを構成することでオファーを割り当てます。
- トップダウン: マーケティング・マネージャーがオファーを作成し、そのオファーをターゲット・セル・スプレッドシート (TCS) に割り当てます。次に、キャンペーン設計者はオファーの受信者を選択するフローチャートを作成し、フローチャートのセルを TCS のセルにリンクします。

すべてのセルに、以下のものがあります。

- システム生成の**セル名**。現在のフローチャート内で固有です。
- システム生成の**セル・コード**。セル・コードには標準形式があり、システム管理者によって決定されます。生成されたセル・コードは固有です。セル・コードの固有性については、フローチャートの構成パラメーター `AllowDuplicateCellCodes` が「No」に設定されていない限りチェックされません。「No」の場合、セル・コードは現在のフローチャート内のみで固有であることが強制されます。

  セル・コードとセル・コード・ジェネレーターについては、「*Campaign 管理者ガイド*」で説明されています。構成パラメーターについては、「*Marketing Platform 管理者ガイド*」で説明されています。

フローチャートでのセルの生成

フローチャートでデータ操作プロセスを実行すると、プロセスによって 1 つ以上のセルが出力として生成されます。セルは ID のリストです。生成された出力は、下流プロセスへの入力として使用できます。

データ操作プロセスには、選択、マージ、セグメント、サンプル、オーディエンス、および抽出が含まれます。構成されたプロセスを実行すると、1 つ以上のセルが出力として作成されます。生成されるセルの数は、プロセスのタイプやその構成の詳細に応じて異なります。例えば、高収入の世帯の出力セルを生成する選択プロ

© Copyright IBM Corp. 1998, 2013

セスを構成した後、実行することができます。そのセルをセグメント・プロセスへの入力として使用し、コンタクトを年齢で分割することができます。セグメント・プロセスから結果として生成される出力Tは、複数のセルが年齢グループにセグメント化されたものになります。

組織でトップダウン管理を使用してキャンペーンを定義する場合、フローチャートの出力セルを、ターゲット・セル・スプレッドシート (TCS) に定義したプレースホルダーのターゲット・セルにリンクできます。この方法で、キャンペーン設計者は、TCS に定義されている目標を満たす出力を生成します。

出力セル・サイズの制限

オーディエンス、抽出、マージ、選択などのデータ操作プロセスによって生成される ID の数を制限するには、プロセス構成ダイアログの「**セル・サイズの制限**」タブを使用します。

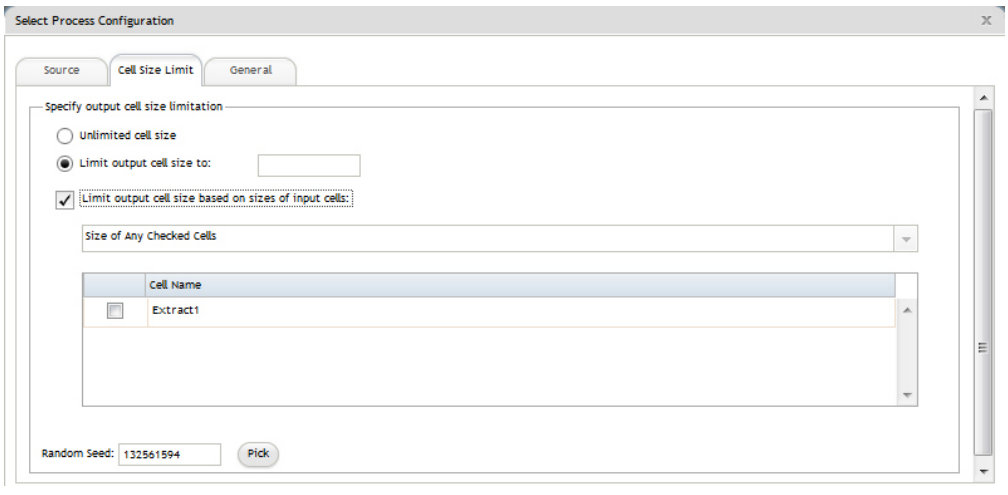
出力セル・サイズを制限するためのオプションは、そのプロセスがセルまたはテーブルからの入力を受け入れるかどうかによって異なります。どちらのタイプの入力も受け入れることができるプロセスでは、「セル・サイズの制限」ウィンドウが動的に変化して、入力タイプに応じたオプションが表示されます。

- 出力セルから入力を受け取るプロセス
- テーブルから入力を受け取るプロセス

どちらのタイプの入力の場合も、ランダム・シードを変更できます。ランダム・シードは、Campaign が ID をランダムに選択するために使用する開始点を表します。

出力セルから入力を受け取るプロセス

プロセスが出力セルから入力を受け取る場合、「セル・サイズの制限」タブに、以下で説明するオプションが含まれます。これらのオプションを使用して、プロセスが出力する ID の数を制限します。



出力セル・サイズを制御するには、以下のコントロールを使用します。

- 「**セル・サイズの制限なし**」では、照会基準または選択基準を満たすすべての ID が返されます。このオプションはデフォルトです。
- 「**出力セル・サイズの上限指定**」では、照会基準と一致するすべての ID からランダムに選択された固有 ID が、指定された数以下返されます。テキスト・ボックスに、返される ID の最大数として指定する数を入力します。 Campaign は、データベースから返される重複解消済みレコードを入力セルのレコードと照合した後、ランダム選択により最終セル・サイズにします。プロセスからプロセスに渡されるセル内の ID リストは常に固有です。

  注: 「**ランダム**」オプションは、ちょうど *N* 件のレコードが返されることが重要である場合にのみ使用してください。このオプションでは、すべての ID を Campaign サーバーに取得する必要があるため、大量の一時スペースが使用され、時間も最も長くかかります。
- 「**入力セル・サイズに基づく出力セル・サイズの上限**」: このオプションについて詳しくは、『入力セル・サイズに基づいた出力セル・サイズの制限』を参照してください。

入力セル・サイズに基づいた出力セル・サイズの制限

セルから入力を受け取るプロセスでは、接続された着信プロセスからのセル・サイズを属性として使用して、出力セル・サイズを制限することができます。これは、実際にそのセル・データまたは ID を使用していない場合でも可能です。

このタスクについて

例えば、それぞれが 1 つの出力セルを持つ 3 つのプロセスを選択プロセスに接続する場合、選択プロセスへの実際のデータ入力として 3 つの着信セルの 1 つしか使用しない可能性がありますが、それ以外の着信セルの属性 を使用して選択プロセスの出力セル・サイズを指定することができます。実線は、出力セルが実際に選択プロセスによって使用されたプロセスを接続し、点線は、出力セルがデータ入力として使用されず、選択プロセスと一時的な関係のみを持つプロセスを接続します。

サイズ属性を、現在のプロセスの出力セル・サイズの制限に使用する入力セルを指定するには、「**入力セル・サイズに基づく制限**」チェック・ボックスを使用します。これらのオプションの一部は、指定する「**セル・サイズの上限指定**」値と併用することで機能します。

手順

1. プロセス構成ダイアログで「**セル・サイズの制限**」タブをクリックします。

   「セル・サイズの制限」ウィンドウが表示されます。
2. 限界を計算する方法を選択します。
   - **選択したセルの最大値**: 出力セル・サイズが、選択した入力セルのうち最大のセルのサイズを超えてはならないことを指定します。例えば、サイズがそれぞれ 100 および 200 のセル A および B をチェック対象として選択する場合、このプロセスの出力セルのサイズは 200 に制限されます。
   - **指定した上限値と選択されたセルの合計値の差**: このオプションは、上記で指定された「**出力セル・サイズの上限指定**」の値と組み合わせて使用します。このオプションは、出力セル・サイズが *N* を超えてはならないことを指定しま

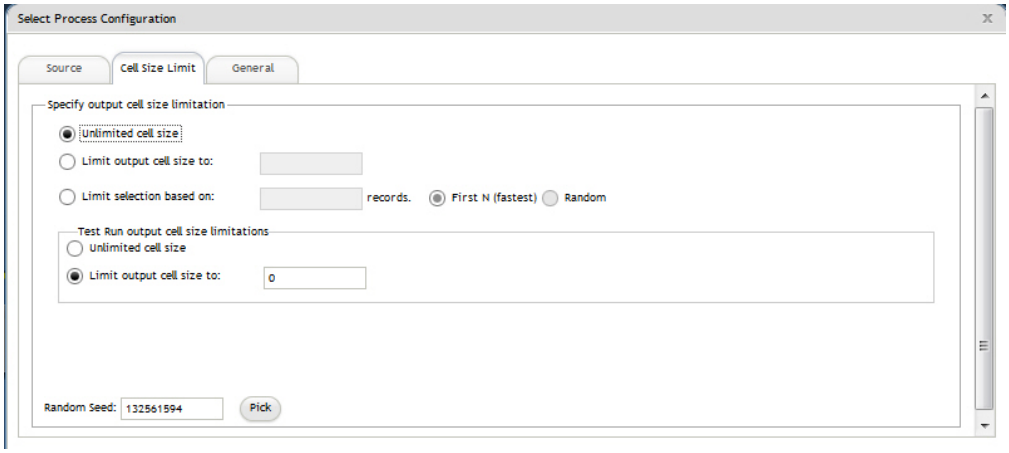
す。 *N* は、上記の「**出力セル・サイズの上限指定**」フィールドに指定された数値と、選択したすべての入力セルの合計との差です。例えば、「**出力セル・サイズの上限指定**」の値として 1000 を入力し、サイズがそれぞれ 100 および 200 の入力セル A および B をチェックした場合、このプロセスの出力セル・サイズは 1000 – (100+200) = 700 に制限されます。

- **選択したセルの最小値**: 出力セル・サイズが、選択したどの入力セル・サイズも超えてはならないことを指定します。例えば、サイズがそれぞれ 100、200、および 500 のセル A、B、および C をチェック対象として選択する場合、このプロセスの出力セルのサイズは 100 に制限されます。
- **選択したセルの合計値**: 出力セル・サイズが、選択したすべての入力セルの合計を超えてはならないことを指定します。例えば、サイズがそれぞれ 100、200、および 500 のセル A、B、および C をチェック対象として選択する場合、このプロセスの出力セル・サイズは、3 つすべての入力セル・サイズの合計である 800 に制限されます。

3. 入力セルのリストで、出力セル・サイズの基準となるサイズを持つ入力セルのチェック・ボックスを選択します。

テーブルから入力を受け取るプロセス

プロセスがテーブルまたは戦略的セグメントから入力を受け取る場合、「セル・サイズの制限」タブに、以下で説明するオプションが含まれます。これらのオプションを使用して、実稼働実行またはテスト実行でプロセスが出力する ID の数を制限します。



実稼働実行とテスト実行で出力サイズを個別に制御できます。

出力セル・サイズ制限を指定

これらのオプションは、プロセスの実稼働実行に影響を与えます。**制限**のオプションの間の主な相違点は、リソースへの影響、およびデータ・ソースが正規化されていない場合の最終結果レコード数です。

- **セル・サイズの制限なし**: 照会基準または選択基準を満たすすべての ID が返されます。このオプションはデフォルトです。
- **出力セル・サイズの上限指定**: 照会基準と一致するすべての ID からランダムに選択された固有 ID が、指定された数以下返されます。テキスト・ボックスに、

返される ID の最大数として指定する数を入力します。 Campaign はランダム選択の前に ID セット全体で重複解消を実施した後、指定された数のレコードのみを保持します。それによって、ID フィールドに重複が存在する場合でも固有 ID からなるリストが返されることになります。このオプションでは、すべての ID を Campaign サーバーに取得する必要があるため、大量の一時スペースが使用され、時間も最も長くかかります。このオプションは、ID フィールドでデータが正規化されておらず、かつちょうど *N* 件のレコードが返されることが重要である場合にのみ使用してください。

- **出力件数の指定**: このオプションは、照会基準を満たすレコードの数に上限を設ける場合に使用します。このオプションを指定した場合、最終レコード・セットの選択に必要な時間とメモリー量が削減されます。しかし、固有 ID の数として指定された数よりも少なくなることがあります。
  - **最初の N 件 (最速)**: Campaign は、照会基準を満たすレコードのうち最初の *N* 個のみをデータベースから取り出します。その後、Campaign はそれらの ID の重複解消を実施します。データが正規化されていない場合、最終結果に含まれるレコード数は、要求された固有レコード数よりも少なくなります。これは、データ取得のための時間が少なく、使用する一時スペースも少ないため、最も高速な方法です。
  - **ランダム**: Campaign は、照会基準を満たすすべてのレコードをデータベースから取得した後、要求された数のレコードをランダムに選択します。その後、Campaign はそれらの ID の重複解消を実施します。データが正規化されていない場合、最終結果に含まれるレコード数は、要求された固有レコード数よりも少なくなります。このオプションでは、ランダムに選択されたレコードのみが Campaign によって取得および保管されるため、使用一時スペース量は少なくなります。

テスト実行時の出力セル・サイズ上限

オーディエンス・プロセスや選択プロセスなどの一部のプロセスでは、テスト実行用に特別にセル・サイズを制限することができます。これらのオプションを使用して、テスト実行中に返されて処理されるデータの量を制御してください。詳しくは、『テスト実行の出力セル・サイズ制限の適用』を参照してください。

テスト実行の出力セル・サイズ制限の適用

オーディエンス・プロセスや選択プロセスなどの一部のプロセスでは、テスト実行用に特別にセル・サイズを制限することができます。

このセクションで示すオプションを使用して、テスト実行で返され、その後に処理されるデータの量を制御してください。

- **セル・サイズの制限なし**: これはデフォルト・オプションです。このプロセスの「**ソース**」タブの照会基準または選択基準によって返される ID の数は変わりません。このオプションを使用すると、実稼働実行中に対象となるすべてのデータに対してテスト実行が行われますが、オファー履歴とコンタクト履歴へのデータ挿入は行われません。
- **出力セル・サイズの上限指定**: 照会基準と一致するすべての ID からランダムに選択された ID が、ちょうど指定された数だけ返されます。このテキスト・ボックスに、返されるようにする ID の数を入力します。この方法では、Campaign は

ランダム選択の前に ID セット全体で重複解消を行い、そのうえで指定された数のレコードのみを保存するため、ID フィールドに複製が存在する場合でも固有 ID のリストが返されます。

注: このオプションでレコードを選択すると、すべての ID を Campaign サーバーに取得する必要があるため、大量の一時スペースが使用され、時間も最も長くかかります。このオプションは、ID フィールドでデータが正規化されていないときに、正確に *N* 個のレコードが返されることが重要な場合にのみ使用してください。

レコード選択のためのランダム・シードの変更

ランダム・シードは、Campaign でレコードをランダムに選択するために使用する開始点を表します。

このタスクについて

レコードをランダムに選択する場合、ランダム・シードを変更する必要が生じることがあります。以下に例を示します。

- 使用しているランダム・サンプルが非常に偏った結果を生成している場合 (例えば、データ内のすべての男性が 1 つのグループに属し、すべての女性が別のグループに属す場合)。
- 同数のレコードが同じ順序で存在し、このプロセスを実行するごとに同じシード値を使用すると、結果的に同じサンプルに作成されるレコードになる場合。

以下の手順に従って、ランダム・レコード選択のために異なる開始点を生成します。

手順

1. プロセス構成ダイアログの「**セル・サイズの制限**」タブをクリックします。
2. 以下のいずれかの方法を使用します。
   - 「**ランダム・シード**」テキスト・ボックスに数値を入力する。
   - 「**選択**」ボタンをクリックして、新しいシード値をランダムに選択します。

セル名およびセル・コード

セル名とセル・コードは重要です。セルを出力するかまたはセルを入力として使用するプロセス間のリンクが、セル名とセル・コードによって確立されるためです。

セル・コード

セル・コードはシステム管理者が決定する標準形式になっており、生成時には固有になっています。セル・コードは編集可能です。そのため、セル・コードの固有性については、フローチャートの構成プロパティー **AllowDuplicateCellCodes** が `False` でない限りチェックされません。 False の場合、セル・コードは現在のフローチャート内のみで固有であることが強制されます。ターゲット・セル・スプレッドシート (TCS) では、固有性についてのチェックは行われません。セル・コードおよびセル・コード・ジェネレーターについて詳しくは、「*Campaign 管理者ガイド*」を参照してください。

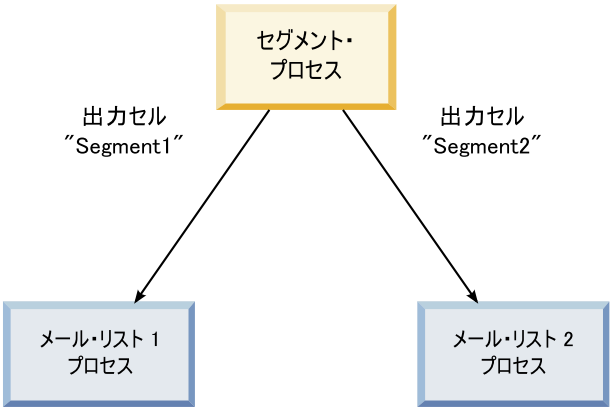
セル名

注: セル名には文字に関する特定の制限があります。詳しくは、 277 ページの『付録 A. IBM Campaign オブジェクト名での特殊文字』を参照してください。

デフォルトでは、セル名はその生成元のプロセスに基づいて決まります。例えば、セルが「Select1」というプロセスによって生成された場合、デフォルトのセル名は「Select1」です。セル名は変更できます。プロセス名を変更すると、そのプロセスによって生成されたセル名も、そのプロセス内、および同じフローチャート内の接続されたダウンストリーム・プロセス内の両方で、自動的に変更されます。セル名を変更すると、そのセルと、そのセルを入力として使用するダウンストリーム・プロセスの間のリンクにも影響する可能性があります。

例えば、セグメント・プロセスが Segment1 および Segment2 という 2 つの出力セルを生成し、これらのセルが 2 つのメール・リスト・プロセス (Mail List 1 および Mail List 2) への入力として使用される場合、それらのメール・リスト・プロセスを既に接続してしまった後にセグメント・セルの名前を変更するときは、Campaign が新しいセル名をどのように処理するかを理解することが必要になります。

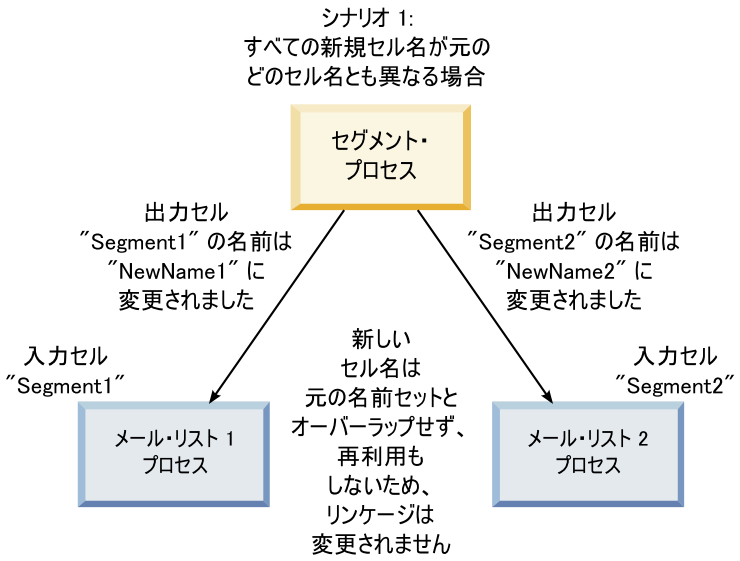
次の図は、2 つのセルを出力するセグメント・プロセスがあり、その各セルがダウンストリームのメール・リスト・プロセスの入力になる、という基本的な例を示しています。



例: セルの名前変更のシナリオ

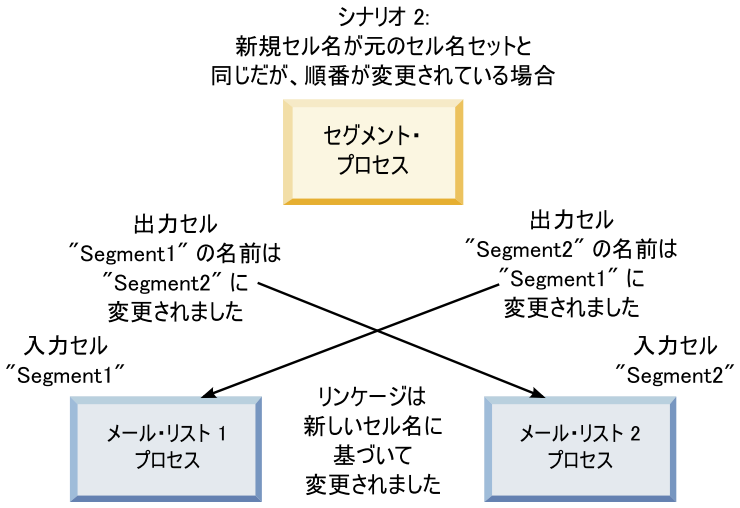
シナリオ 1: すべての新規セル名が元のどの名前とも異なる場合

新規セル名が元のデフォルトの名前とオーバーラップしない場合 (つまり、この例では、セグメント出力セルのどちらにも名前として「Segment1」も「Segment2」も使用しない場合)、Campaign はセルの元の「順序」に基づいて元のリンクを維持できます。この状況では、元のセル名のどちらともオーバーラップや再使用がないため、セグメント・プロセスの出力セルと 2 つそれぞれのメール・リスト・プロセスとの間のリンクは変更されないまま維持されます。次の図を参照してください。

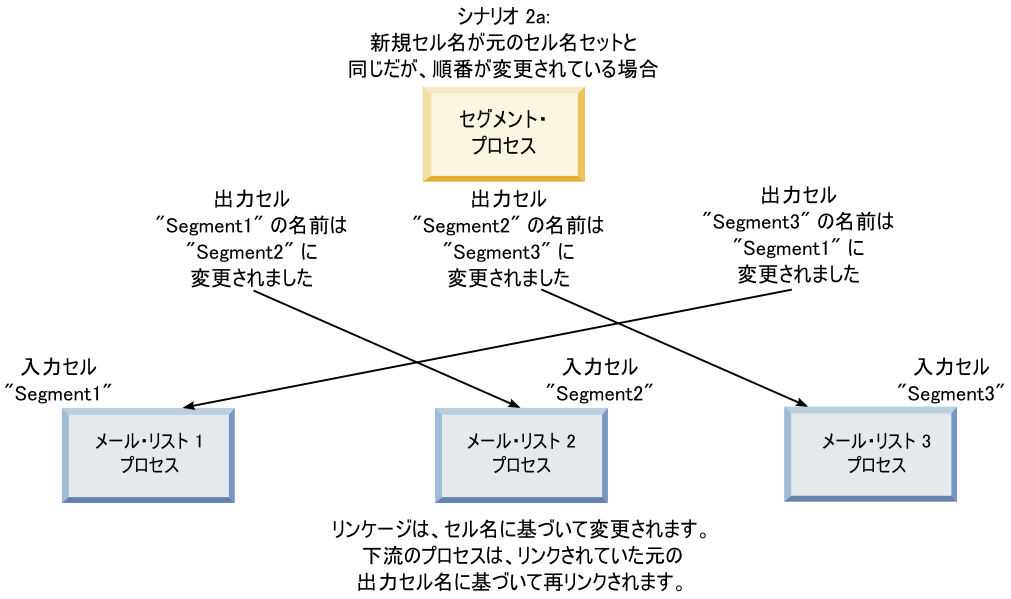


シナリオ 2: 新規セル名セットが元のセル名セットと同じだが、順序が変更されている場合

セル用に選択した新規名が元の名前セットとまったく同じで、単純に順序変更しただけの場合、ダウンストリーム・プロセスは使用可能な出力セルを名前 (つまり、新規セル名の名前) で探すため、必要に応じてリンクが切り替わります。この例では、名前変更されて新たに Segment2 となった出力セルは Mail List 2 への入力セルとなり、新たに Segment1 となったセルは Mail List 1 への入力セルとなります。次の図を参照してください。

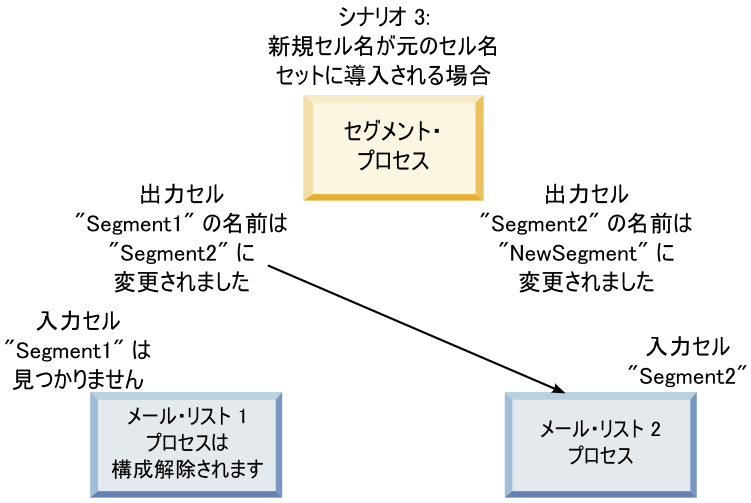


次の図は、3 つの出力セルおよび入力セルがある場合の同じ状況を示しています。



シナリオ 3: 新規セル名セットが元のセル名の一部とオーバーラップし、新しいセル名が導入された場合

新しい名前が元の名前の一部とオーバーラップし、新しいセル名が追加された場合、元のセル名セットの名前を使用するリンクは認識可能ですが、それ以外のリンクは切断されます。例えば、セル「Segment1」を「Segment2」に名前変更し、セル「Segment2」を「NewSegment」に名前変更すると、新しい「Segment2」は Mail List2 に接続されますが、Mail List1 は、「Segment1」という名前の入力セル名を見つけられないため、構成解除されます。



セル名の変更

デフォルトでは、プロセス内で作成されるセルの名前はそのプロセス名と一致します。複数のセルを作成するプロセスでは、出力セル名はプロセス名とセグメント名を連結した名前になります。例えば、3 つのセグメントを作成する「Segment1」と

いうセグメント・プロセスでは、デフォルトの出力セル名は「Segment1.Segment1」、「Segment1.Segment2」、および「Segment1.Segment3」となります。

セル名は、その作成元のプロセスの名前にリンクするように設計されています。プロセス名を編集すると、セル名も自動的に変更されます。

ただし、セル名を編集すると、プロセス名へのリンクが削除されます。つまり、それ以降にプロセス名を変更した場合、セル名は自動的に変更されなくなります。

フローチャート・プロセス内のセルの名前を変更する方法

このタスクについて

注: 出力セル名への変更を保存すると、セル・コードに対して「**自動生成**」が選択されている場合は、セル・コードが再生成されます。セル・コードを変更したくない場合は、セル名の編集前に「**自動生成**」のチェック・マークを外しておきます。

手順

1. **編集**モードのフローチャートで、出力セル名を変更するプロセスをダブルクリックします。そのプロセスのプロセス構成ダイアログが表示されます。
2. 「**全般**」タブをクリックします。プロセス名や出力セル名など、プロセスの全般情報が表示されます。
3. 「**出力セル名**」フィールドにカーソルを置いてテキストが選択されるようにし、セル名を編集します。
4. 「**OK**」をクリックします。変更が保存されます。 セル名を編集したためにプロセス名と一致しなくなった場合、これらの名前はリンクされなくなります。

   注: フローチャートを保存しても、どのようなタイプの検証もトリガーされません。フローチャートが正しく構成され、エラーがないことを確認するには、手動でフローチャートの検証を実行できます。

セル名のリセット

デフォルトでは、プロセス内で作成されるセルの名前はそのプロセス名と一致します。複数のセルを作成するプロセスでは、出力セル名はプロセス名とセグメント名を連結した名前になります。例えば、3 つのセグメントを作成する「Segment1」というセグメント・プロセスでは、デフォルトの出力セル名は「Segment1.Segment1」、「Segment1.Segment2」、および「Segment1.Segment3」となります。

プロセスの名前を変更した場合、セル名も自動的に変更されるため、セル名とプロセス名のリンクは維持されます。

ただし、セル名を手動で変更したためにプロセス名と相違するようになると、セル名とプロセス名はリンクされなくなります。リンクを復元するには、セル名を変更してプロセス名と同じ名前にします。

セル名をリセットする方法

手順

1. **編集**モードのフローチャートで、出力セル名をリセットするプロセスをダブルクリックします。そのプロセスのプロセス構成ダイアログが表示されます。
2. 「**全般**」タブをクリックします。プロセスの全般情報が表示されます。
3. 次のステップは、単一のセルを出力するプロセス、または複数のセルを出力するプロセスのどちらを編集するかによって異なります。
   - 単一のセルを出力するプロセスでは、「**出力セル名**」フィールドのテキストを編集して、その名前が「プロセス名」フィールドに表示されているプロセス名と同じになるようにします。
   - 複数のセルを出力するプロセスでは、「**セル名のリセット**」をクリックします。セル名がデフォルトの形式 (すなわち、現在のプロセス名とセグメント名を連結した形式) に戻されます。

   これで、プロセス名とセル名は再リンクされます。この時点でプロセス名を変更すると、出力セル名も自動的に変更されます。
4. 「**OK**」をクリックします。変更が保存され、プロセス構成ダイアログが閉じます。

セル・コードの変更

デフォルトでは、セルのコードは、システム管理者がすべてのセル・コードに対して定義した形式に基づき、システムが自動的に生成します。セル・コードの固有性は、フローチャートとキャンペーン全体で強制的に確保されますが、フローチャート構成パラメーター `AllowDuplicateCellCodes` を「TRUE」に設定している場合は、フローチャート内でセル・コードを複製することができます。

IBM EMM によって提供される中央構成パラメーター内の構成パラメーターについて詳しくは、「*Marketing Platform 管理者ガイド*」を参照してください。

注: デフォルトのシステム生成セル・コードをオーバーライドすることはできますが、手動で入力するセル・コードもセル・コードの形式に従っている必要があります。この形式は、プロセス構成ダイアログの「**セル・コード**」フィールドの下に表示されます。コードの形式は以下のように定数と変数によって表されます。大文字は英字の定数を表し、小文字の「n」は数字を表します。例えば、セル・コードの形式が「Annn」の場合、セル・コードの長さは 4 文字、先頭文字は大文字の「A」、その後に 3 桁の数字が続くことを表します。この形式のセル・コード例は「A454」です。

フローチャート・プロセス内のセルのコードを変更する方法

手順

1. **編集**モードのフローチャートで、出力セル名を変更するプロセスをダブルクリックします。そのプロセスのプロセス構成ダイアログが表示されます。
2. 「**全般**」タブをクリックします。プロセスの全般情報が表示されます。
3. 「**自動生成**」チェック・ボックスが選択されている場合は、選択をクリアします。「**セル・コード**」フィールドが編集可能になります。

4. 「**セル・コード**」フィールドで、セル・コードを編集します。変更したコードは、「**セル・コード**」フィールドの下の表示されているセル・コードの形式に従っている必要があることを覚えておいてください。
5. セル・コードの編集が完了したら、「**OK**」をクリックします。プロセス構成ダイアログが閉じ、変更が保存されます。

セル名とセル・コードのコピーおよび貼り付けについて

複数のセルを出力するプロセスでは、コピーおよび貼り付け機能を使用して、「出力セル」グリッドで複数の出力セル名およびセル・コードを編集することができます。

グリッド内のすべてのセルをコピーおよび貼り付けする方法

このタスクについて

複数のセルを出力するプロセスでは、コピーおよび貼り付け機能を使用して、「**出力セル**」グリッドで複数の出力セル名およびセル・コードを編集することができます。

手順

1. **編集**モードのフローチャートで、セル名とセル・コードをコピーおよび貼り付けするプロセスをダブルクリックします。そのプロセスのプロセス構成ダイアログが表示されます。
2. 「**全般**」タブをクリックします。「**出力セル**」グリッドなど、プロセスの全般情報が表示されます。
3. 「**出力セル**」グリッドで、任意の場所をクリックしてすべてのセルを選択します。カーソル位置に関係なく、常にすべてのセルが貼り付け対象として選択されます。

   注: 「**セル・コードを自動生成**」チェック・ボックスをクリアしていない限り、「**セル・コード**」列は選択も編集もできません。
4. 「**コピー**」をクリックします。すべてのセルがクリップボードにコピーされます。
5. セルの貼り付け先の左上の位置にくるセルの中をクリックします。
6. 「**貼り付け**」をクリックします。コピー元と同じサイズのセル・ブロックの元の内容が、コピーされたセルの内容によって置き換えられます。

外部スプレッドシートからセル名とセル・コードを貼り付ける方法

手順

1. 外部スプレッドシートまたは他のアプリケーションから、そのアプリケーションのコピー機能を使用してセルまたはテキストを選択してコピーします。
2. Campaign 内において、**編集**モードのフローチャートで、セル名とセル・コードをコピーおよび貼り付けるプロセスをダブルクリックします。そのプロセスのプロセス構成ダイアログが表示されます。
3. 「**全般**」タブをクリックします。「**出力セル**」グリッドなど、プロセスの全般情報が表示されます。

注: 「**セル・コードを自動生成**」チェック・ボックスをクリアしていない限り、「**セル・コード**」列は選択も編集もできません。内容を「**セル・コード**」列に貼り付ける場合は、必ずこのチェック・ボックスをクリアしてください。

4. コピーした内容の貼り付け先であるセルの中をクリックします。長方形のセル・グループをコピーおよび貼り付ける場合は、その長方形の左上のセルになるセルの中をクリックします。
5. 「**貼り付け**」をクリックします。コピーしたセルの内容により、同じサイズのセル・ブロックの元の内容が置き換えられます。

ターゲット・セル・スプレッドシート

各マーケティング・キャンペーンは、セグメントとオファーの視覚的な行列を提供するターゲット・セル・スプレッドシート (TCS) を持っています。TCS には、ターゲット・セルとそれに関連するオファーまたはコントロールとの関係を構築して検証する機能があります。 (コントロールは、たとえオファーの資格があるとしても、オファーとコンタクトされません。)

注: ターゲット・セル・スプレッドシートを使用するには、「**Campaign・ターゲット・セルの管理**」へのグローバル・ポリシー権限が必要です。

TCS は、ターゲット・セルごとに 1 つの行を含み、コントロール・グループを使用している場合は、対応するコントロール・セルごとに 1 行含んでいます。ターゲット・セルは、オファーが割り当てられたセルです。コントロール・セルは、オファーには適格ですが、分析の目的でオファーを受け取ることからは除外されます。コントロールは通信を受信しませんが、比較のためにターゲット・グループに対して測定が行われます。

TCS を処理する際には、トップダウンまたはボトムアップの管理アプローチを使用できます。ほとんどの組織は、次の管理方法のいずれか 1 つを使用します。

表 13. トップダウンとボトムアップの TCS の管理

トップダウン	通常、このアプローチは大規模な組織が使用し、そこではある人が TCS を作成し、別の人がフローチャートを設計します。 最初の人がターゲット・セルとコントロール・セルを含む TCS を作成します。例えば、ダイレクト・メール・キャンペーン用の TCS に、次の 4 つの行が含まれるとします。 10% のオファーを得るセルの行、20% のオファーを得るセルの行、10% の検証制御のための 1 つの行、20% の検証制御のための 1 つの行。 次に、フローチャート設計者が 10% および 20% のオファーと検証制御の条件を満たす ID を選択するプロセスを作成します。データ操作プロセスの出力を TCS 内の事前定義されたセルにリンクするために、フローチャート設計者は各プロセス構成ダイアログ・ボックスで「**ターゲット・セルへのリンク**」を選択します。

表 13. トップダウンとボトムアップの TCS の管理 (続き)

ボトムアップ	メール・リスト・プロセスまたはコール・リスト・プロセスを含むフローチャートを作成します。 フローチャートを保存すると、TCS が生成されます。 TCS には、メール・リスト・プロセスまたはコール・リスト・プロセスへの入力を提供する行が、ターゲット・セルごとに 1 つ含まれます。 ボトムアップ・セルは、リンクすることも、リンク解除することもできません。リンクの概念は、トップダウン管理にのみ適用されます。

ターゲット・セル・スプレッドシートを処理しているときは、以下のガイドラインを忘れないでください。

- リンクはセル・コードに基づくため、セルをリンクした後は、セル・コードの変更は避けてください。
- セルのリンク解除または再リンクは、セルがコンタクト履歴に書き込んでいない限り、いつでも行うことができます。
- コンタクト履歴を持つセルをリンク解除すると「回収」されます。回収されたセルは、再度リンクすることはできません。それらはターゲット・セル・スプレッドシートに表示されず、プロセス構成ダイアログ・ボックスで選択できません。(Campaign が Marketing Operationsに統合されると、回収されたセルは引き続きターゲット・セル・スプレッドシートに表示されますが、再利用することはできません。)

重要: フローチャートと TCS に対して別のユーザーから同時に編集が加えられると、誤ったデータが保存されることがあります。この競合を回避するために、フローチャートが編集または実行されるときに TCS が編集される可能性を最小限にするビジネス・ルールを定義してください。例えば、別のユーザーが TCS でオファーの割り当てを変更しているときに、フローチャートのコンタクト・プロセスを編集しないでください。

注: Campaign が Marketing Operations と統合されている場合、Marketing Operations を使用してターゲット・セル・スプレッドシートを操作できるようにする必要があります。

関連タスク:

194 ページの『TCS で定義されたターゲット・オファーへのフローチャートのセルのリンク』

197 ページの『TCS に定義されたターゲット・オファーからフローチャートのセルをリンク解除する』

197 ページの『照合とリンクを使用した関連付けの削除』

195 ページの『照合とリンクを使用した TCS へのフローチャートのセルの関連付け』

ターゲット・セル・スプレッドシートの管理

マーケティング・キャンペーン用のターゲット・セル・スプレッドシート (TCS) は、セグメントとオファーの視覚的な行列を提供します。 TCS には、ターゲット・セルとそれに関連するオファーや検証制御との関係を構築して検証する機能があります。

ターゲット・セル・スプレッドシートの編集

TCS を編集して、作成しようとしているオファーのターゲット・セルとコントロール・セルが含まれるようにします。

このタスクについて

例えば、ダイレクト・メール・キャンペーンの TCS には、10% のオファーの行、10% の検証制御の行、20% のオファーの行、および 20% の検証制御の行の 4 つが含まれる場合があります。

重要: 関連するキャンペーンのフローチャートが編集中または実行中のときに、ターゲット・セル・スプレッドシート (TCS) 内のセルの属性を編集しないでください。 TCS の編集中にユーザーがフローチャートの編集または実行を同時に行わないように、ビジネス・プラクティスを決めてください。

手順

1. キャンペーンを開き、「**ターゲット・セル**」タブをクリックします。
2. 「**編集**」アイコン をクリックします。

   スプレッドシートが**編集**モードで開きます。フローチャートで使用されている既存のセルは色付きで強調表示されています。
3. 編集するセルのフィールドをクリックし、変更を行います。最も一般的な編集の説明を以下に示します。

目的	操作内容
スプレッドシートの下部に 1 行追加します。	「**セルの追加**」アイコン をクリックします。
スプレッドシートの下部に複数行追加します。	1. 「**複数セルの追加**」アイコン をクリックします。 2. 「**N 件の空白行**」を選択して、追加する行数を入力します。 3. 「**ターゲット・セルの作成**」をクリックします。

目的	操作内容
1 つ以上の行を複製します。	1. 行を 1 つ以上選択します。 2. 「**複数セルの追加**」アイコン をクリックして、「**N 件の重複行**」を選択します。 3. 追加する行数を入力します。 4. 「**ターゲット・セルの作成**」をクリックします。 選択した行の下に、セル・コードとセル名が挿入済みの新しい行が追加されます。「**フローチャートで使用**」を除く他のすべての列の値が、選択した行からコピーされます。
TCS を検索します。	1. 「**検索**」ウィンドウに検索ストリングを入力します。 ストリングの一部を入力して、スプレッドシートの任意の列にある一致を見つけることができます。例えば、「924」と入力すると、セル・コード「A0000000924」を含む行と、「Offer9242013」が割り当てられた行が見つかります。 2. 「**ストリングを検索 (Find String)**」をクリックします。 最初の一致を含む行が強調表示されます。 3. 検索を続行するには、「**次を検索**」をクリックします。
外部ソースからのデータの貼り付け	1. 別のアプリケーションから内容をコピーします。 2. TCS でセルをクリックして、編集可能にします。 3. 右クリック・メニューを使用して「**貼り付け**」を選択します。

目的	操作内容
.csv ファイルからのターゲット・セル・データのインポート	1. 必要なフォーマットのコンマ区切り値のファイルを取得します。 190 ページの『TCS データのインポート形式とエクスポート形式』を参照してください。 2. 「**ターゲット・セルのインポート**」アイコン をクリックします。 3. 「**TCS のインポート**」ダイアログで、「**参照**」をクリックして、インポートする .csv ファイルに探し、ファイルを選択して「**開く**」をクリックします。 4. 「**インポート**」をクリックします。 TCS の既存のセルの下に、.csv ファイルの内容が付加されます。
行を上下に移動、または行を削除します。	ツールバーのアイコン を使用します。

4. 「**保存**」または「**保存して戻る**」をクリックします。

次のタスク

これで、フローチャート設計者が 10% および 20% のオファーと検証制御の基準を満たす ID を選択するプロセスを作成できるようになりました。データ操作プロセスの出力を TCS のセルにリンクするために、フローチャート設計者は各プロセス構成ダイアログ・ボックスの「**ターゲット・セルへのリンク**」を選択します。

TCS でのコントロール・セルの指定

分析の目的から意図的に除外する ID を含むセルは、コントロール・セルと呼ばれます。セルにオファーを割り当てるときは、ターゲット・セルごとに 1 つのコントロール・セルをオプションで指定できます。

手順

1. キャンペーンを開き、「**ターゲット・セル**」タブをクリックします。
2. 「**編集**」アイコン をクリックします。
3. セルをコントロール・セルとして指定するには、「**コントロール・セル**」列をクリックしてフィールドを編集可能にしてから、「**はい**」を選択します。

   コントロールとして指定されたセルには、オファーを割り当てられません。
4. コントロール・セルをターゲット・セルに割り当てるには、「**コントロール・セル・コード**」列をクリックしてフィールドを編集可能にします。次に、現在のターゲット・セルのコントロール・セル (「**コントロール・セル**」列が「**はい**」の任意の列) を選択します。

重要: コントロール・セル (例えば、セル A) を 1 つ以上のターゲット・セルに対して割り当て、後でコントロール・セル (セル A) をターゲット・セルに変更した場合、セル A は、前にそれをコントロールとして使用していたターゲット・セルから、そのコントロールとして削除されます。

5. 「**保存**」または「**保存して戻る**」をクリックします。

TCS データのインポート形式とエクスポート形式

ターゲット・セル・スプレッドシート TCS にデータをインポートするには、準備するコンマ区切り値 (.CSV) ファイルが、必要な形式と一致していなければなりません。 TCS の内容をエクスポートする際には、これがデータのエクスポート形式にもなります。

- ファイルには、事前定義およびカスタムのセル属性と一致する列名があるヘッダー行を含める必要があります。
- 各行には、ヘッダー行に指定された数と同じ数の列が必要です。
- 指定された列にデータがない場合は、ブランクのまま残します。
- カスタム属性の値は、適切なデータ型に変換されます。日付の場合、日付ストリングはユーザーのロケールの形式になっている必要があります。

列名	説明	必須か	有効な値
CellName	ターゲット・セルの名前。	はい	
CellCode	このターゲット・セルに割り当てられたセル・コード。空の場合は Campaign がセル・コードを生成します。それ以外の場合、指定された値が使用されます。	はい	セル・コードは、定義されたセル・コード形式と一致している必要があります。
IsControl	この行のセルが制御セルか通常のターゲット・セルかを示します。	いいえ	Yes | No
ControlCellCode	IsControl = Yes であるセルの CellCode。	IsControl = Yes の場合のみ	IsControl = Yes とマークされているセルに対して存在する有効なセル・コード。
AssignedOffers	セミコロンで区切ったオファー・セット、オファー・リスト、またはこれらの組み合わせ。	いいえ	オファーはオファー・コードを使用して指定できます。オファー・リストはオファー・リスト名を使用して指定できます。形式は `OfferName1[OfferCode1]; OfferName2[OfferCode2]; OfferListName1[]; OfferListName2[]` です。ここで、オファー名はオプションですが、オファー・コードは必須です。また、空の大括弧があるオファー・リスト名は必須です。
FlowchartName	関連するフローチャートの名前。	いいえ*	
CellCount	このセルの数。	いいえ*	
LastRunType	前回のフローチャート実行のタイプ	いいえ*	
LastRunTime	前回のフローチャート実行の時刻	いいえ*	

列名	説明	必須か	有効な値
Custom Attr1	データのインポート対象の定義済みカスタム・セル属性ごとに、1つの列を追加します。	いいえ	カスタム属性のデータ型およびユーザーのロケール/形式で要求される有効値。
* この列には Campaign がデータを挿入します。指定しても無視されます。エクスポート用にデータが挿入されます。			

TCS で使用するための固有のセル・コードの生成

ターゲット・セル・スプレッドシートで使用する固有のセル・コードを Campaign によって生成できます。セル・コードはシステム管理者が決定する標準形式になっており、生成時には固有になっています。

手順

1. キャンペーンを開き、「**ターゲット・セル**」タブをクリックします。
2. 「**編集**」アイコン をクリックします。
3. 「**セル・コードを生成**」アイコン をクリックします。

   生成されたセル・コードを含むウィンドウが開きます。
4. 生成されたセル・コードを選択します。
5. ターゲット・セル・スプレッドシート内のフィールドにセル・コードをコピーします。
6. 「**保存**」をクリックします。

TCS からのデータのエクスポート

ターゲット・セル・スプレッドシート (TCS) の内容を、コンマ区切り値 (.csv) 形式でローカル・ドライブまたはネットワーク・ドライブにエクスポートできます。TCS の内容全体がエクスポートされます。内容のサブセットを選択することはできません。

手順

1. キャンペーンを開き、「**ターゲット・セル**」タブをクリックして、キャンペーンのターゲット・セル・スプレッドシートを開きます。
2. 「**ターゲット・セルのエクスポート**」アイコン をクリックします。
3. 「ファイル・ダウンロード」ダイアログで 「**保存**」 をクリックします。
4. 「**名前を付けて保存**」ダイアログで、ファイル名を指定し、ファイルの保存先ディレクトリーに移動し、「**保存**」をクリックします。 「ファイル・ダウンロード」ダイアログにダイアログが完了したことが示されます。
5. 「**閉じる**」をクリックしてターゲット・セル・スプレッドシートに戻ります。

タスクの結果

エクスポート・フォーマットは 190 ページの『TCS データのインポート形式とエクスポート形式』に記述されています。

TCS のセルへのオファーの割り当て

組織によっては、ターゲット・セルを作成して、ターゲット・セル・スプレッドシート (TCS) にオファーを割り当てます。それから、別の人がフローチャートを作成して、オファーを受け取る顧客を選択します。 TCS を使用してオファーを割り当てている場合は、以下のステップに従います。

このタスクについて

手順

1. キャンペーンを開き、「**ターゲット・セル**」タブをクリックして、キャンペーンのターゲット・セル・スプレッドシートを開きます。
2. スプレッドシートで「**編集**」リンクをクリックします。 TCS が編集モードで開き、フローチャートで使用されている既存のセルは色付きで強調表示されています。
3. オファーを割り当てるセルの行の「**割り当て済みオファー**」列をクリックします。
4. オファーを割り当てるセルで「**1 つまたは複数のオファーの選択**」アイコン をクリックします。
5. 「オファーの選択」ウィンドウで、1 つ以上のオファーまたはオファー・リストを探すか、「**検索**」タブをクリックして、名前、説明、またはコードによってオファーを見つけます。
6. 現在のセルに割り当てるオファーを選択したら、「**承認して閉じる**」をクリックします。

   「オファーの選択」ウィンドウが閉じ、選択したオファーが「**割り当て済みオファー**」列に挿入されます。
7. 「**保存**」または「**保存して戻る**」をクリックします。

割り当てられたオファーまたはオファー・リストの TCS での表示

ターゲット・セル・スプレッドシート (TCS) で、任意の割り当て済みオファーを表示したり、割り当て済みオファー・リストの内容をプレビューしたりできます。

このタスクについて

手順

1. キャンペーンを開き、「**ターゲット・セル**」タブをクリックして、キャンペーンのターゲット・セル・スプレッドシートを開きます。
2. スプレッドシートで「**編集**」リンクをクリックします。 TCS が編集モードで開き、フローチャートで使用されている既存のセルは色付きで強調表示されています。
3. 割り当てられたオファーまたはオファー・リストを表示するセルの行の「**割り当て済みオファー**」列をクリックします。
4. 「**オファーの表示**」アイコン をクリックします。

   「オファー詳細の表示/編集」ウィンドウが開き、「**割り当て済みオファー**」セクションに割り当て済みオファーまたはオファー・リストが表示されます。

5. オファー・リストを選択し、「**オファー・リスト・プレビュー**」をクリックします。

   選択したオファー・リストの「サマリー」ページが表示され、含まれているオファーのプレビューが示されます。

TCS のセルからのオファーの割り当て解除

ターゲット・セル・スプレッドシート内のセルからオファーを割り当て解除できます。

手順

1. キャンペーンを開き、「**ターゲット・セル**」タブをクリックして、キャンペーンのターゲット・セル・スプレッドシートを開きます。
2. スプレッドシートで「**編集**」リンクをクリックします。 TCS が編集モードで開き、フローチャートで使用されている既存のセルは色付きで強調表示されています。
3. オファーを割り当て解除するセルの行の「**割り当て済みオファー**」列をクリックします。
4. 「**オファーの表示**」アイコン をクリックします。

   「オファー詳細の表示/編集」ウィンドウが開き、「**割り当て済みオファー**」セクションに割り当て済みオファーまたはオファー・リストが表示されます。
5. セルから削除するオファーまたはオファー・リストを選択し、「**>>**」ボタンをクリックして、選択した項目を「**削除済みオファー**」セクションに移動します。
6. 「**変更の承認**」をクリックします。

   「オファー詳細の表示/編集」ウィンドウが閉じます。削除されたオファーまたはオファー・リストはセルの「**割り当て済みオファー**」列に表示されなくなります。
7. 「**保存**」または「**保存して戻る**」をクリックします。

ターゲット・セル・スプレッドシートのセル・ステータス情報

IBM Campaign のターゲット・セル・スプレッドシートには、各セルの現在のステータスが表示されます。表示されるステータスには、セル数、前回の実行タイプ (フローチャート、ブランチ、またはプロセスの実稼働実行あるいはテスト実行)、前回の実行時刻などがあります。

セル数は、実行されたフローチャート内の出力セルにリンクされている、セルごとの固有のオーディエンス ID の数です。このセル・ステータスは、対応するプロセスについて最も新しく保存された実稼働実行またはテスト実行の結果です。

セル・ステータス情報は、Campaign (スタンドアロン時) または Marketing Operations (統合時) のターゲット・セル・スプレッドシートに表示されます。

セル数の更新:

プロセス構成を変更すると、前の実行結果はすべて失われ、ターゲット・セル・スプレッドシートの「**セル数**」、「**前回の実行タイプ**」、および「**前回の実行時刻**」の各列はブランクになります。セル数を更新するには、フローチャート、ブラン

チ、またはプロセスを実稼働モードまたはテスト・モードで実行して、その後にフローチャートを保存する必要があります。

このタスクについて

以下のタイプのプロセス構成変更における、TCS のセル数に対する影響に注意してください。

- **ターゲット・セルへのフローチャート出力セルのリンク。** 次回の実稼働実行またはテスト実行が保存されるまで、セル数はブランクのままです。
- **ターゲット・セルからのフローチャート出力セルのリンク解除。** 前の実行結果はすべて削除され、セル数はブランクです。

セル数を手動でリフレッシュする:

ターゲット・セル・スプレッドシート内のセル数は、実稼働でフローチャート、ブランチ、またはプロセスを実行したとき、またはテスト実行を保存したときに自動的に更新されます。実行の完了時に TCS が開いていた場合は、「**セルのステータスを取得**」アイコン をクリックすることにより、手動でセル数をリフレッシュする必要があります。

フローチャートのセルの TCS へのリンク

大きな組織では、ある人がキャンペーン用のターゲット・セル・スプレッドシート (TCS) を作成して、別の人がフローチャートの設計を行う場合があります。TCS は、オファーをターゲットとコントロールに関連付けます。それから、フローチャート設計者は、オファーの受信者を選択するフローチャートのプロセスを構成します。フローチャートの出力セルを TCS で事前定義したセルとオファーにリンクすることにより、フローチャート設計者はフローチャート・セルと TCS の間の関連付けを完了します。

TCS で定義されたターゲット・オファーへのフローチャートのセルのリンク

組織がターゲット・セル・スプレッドシート (TCS) でターゲット・オファーを事前定義している場合、フローチャート設計者はオファーの受信者を選択するプロセスを構成する必要があります。設計者は、フローチャートのセルを TCS 内の事前定義されたセルにリンクする必要があります。これにより、TCS のセルとフローチャートで定義された受信者との間の関連付けが完了します。

始める前に

開始する前に、組織の誰かが TCS 内にターゲット・セルを定義する必要があります。そうすると、フローチャート設計者が以下のステップに従い、フローチャートの出力セルを TCS に定義したセルに関連付けることができます。

注: 別の方法として、「**オプション**」 > 「**ターゲット・セルの照合とリンク**」を使用する方法があります。

このタスクについて

フローチャートのセルを TCS 内の事前定義されたセルに関連付けるには、次のようにします。

手順

1. **編集**モードのフローチャートで、出力セルを TCS のセルにリンクするプロセスをダブルクリックします。
2. プロセス構成ダイアログで「**全般**」タブをクリックします。
3. 「ターゲット・セルの選択」ダイアログを開くには、次のようにします。
   - 単一のセルを出力するプロセス (例えば、選択プロセス) で、「**ターゲット・セルへのリンク...**」をクリックします。
   - 複数のセルを出力するプロセス (例えば、セグメント・プロセス) で、リンクするセルごとに「**出力セル名**」行または「**セル・コード**」行をクリックします。省略符号ボタンをクリックします。

   「ターゲット・セルの選択」ダイアログが表示され、現在のキャンペーンに対して TCS で事前定義されているセルが表示されます。
4. 「ターゲット・セルの選択」ダイアログで、現在の出力セルのリンク先のセルの行を選択します。
5. 「**OK**」をクリックします。

   「ターゲット・セルの選択」ダイアログが閉じます。プロセス構成ダイアログの出力セル名とセル・コードが、TCS 内のコードと名前に置き換えられます。これらのフィールドはイタリック表示され、スプレッドシートから取得されていることを示します。
6. 「**OK**」をクリックして、変更を保存します。
7. フローチャートを保存します。ターゲット・セルのリンクは、フローチャートを保存するまでデータベースに保存されません。フローチャートの変更をキャンセルすると、セルのリンクは保存されません。

関連概念:

185 ページの『ターゲット・セル・スプレッドシート』

照合とリンクを使用した TCS へのフローチャートのセルの関連付け

「**ターゲット・セルの照合とリンク**」ダイアログを使用して、フローチャート内のターゲット・セルをターゲット・セル・スプレッドシート (TCS) 内の事前定義されたセルに関連付けます。このオプションは、リンクを確立するフローチャート・プロセス構成ダイアログを使用する代わりになります。

始める前に

開始する前に、組織の誰かが TCS 内にターゲット・セルを定義する必要があります。そうすると、フローチャート設計者が以下のステップに従い、フローチャートの出力セルを TCS に定義したセルに関連付けることができます。

注: 自動照合を使用するには、フローチャートの出力セルの名前が TCSのセル名と一致するか、少なくとも同じ 3 文字で始まっていることを確認してください。

手順

1. **編集**モードのフローチャートで、「**オプション**」 > 「**ターゲット・セルの照合とリンク**」を選択します。

   「ターゲット・セルの照合とリンク」ダイアログが表示され、左のペインには使用可能なターゲット・セル、右のペインにはフローチャート出力セルが示されます。

2. 次のいずれかの方法を使用して、TCS からのターゲット・セルをフローチャート・セルとマッチングします。

名前に基づいてセルを自動的にマッチングするには	「**自動照合**」をクリックします。 正しく自動照合されたセルには「**正確**」または「**ベスト・マッチ**」というステータスが表示され、マッチングが済んだターゲット・セルは赤で表示されます。
セルを手動でマッチングするには	ターゲット・セルとフローチャート出力セルのペアを 1 つ以上選択し、「**照合**」をクリックします。 選択したターゲット・セルが選択したフローチャート出力セルと順番に照合されます。正しくマッチングされた出力セルには「**手動**」というステータスが表示されます。照合が済んだターゲット・セルは赤で表示されます。

3. 「**OK**」をクリックします。 フローチャートの実行結果が失われることを示す警告が表示されます。
4. 「**OK**」をクリックして先へ進みます。
5. フローチャートを保存します。ターゲット・セルのリンクは、フローチャートを保存するまで保存されません。フローチャートの変更をキャンセルすると、セルのリンクは保存されません。

タスクの結果

このフローチャートで次回「**ターゲット・セルの照合とリンク**」ダイアログを表示すると、照合とリンクを行ったセルのステータスが「**リンク済み**」になります。

関連概念:

185 ページの『ターゲット・セル・スプレッドシート』

TCS に定義されたターゲット・オファーからフローチャートのセルをリンク解除する

フローチャート設計者は、フローチャートで選択された ID と、ターゲット・セル・スプレッドシート (TCS) に事前定義されたターゲット・オファーとの関連付けを削除できます。この手順は、TCS を使用してターゲット・オファーを定義する組織にのみ関係があります。

このタスクについて

セルにコンタクト履歴がない場合、いつでもリンク解除 (および後で再リンク) できます。

注: コンタクト履歴を持つセルをリンク解除すると「回収」されます。回収されたセルは、再度リンクすることはできません。それらは TCS に表示されず、プロセス構成ダイアログ・ボックスで選択できません。 (Campaign が Marketing Operationsに統合されると、回収されたセルは引き続き TCS に表示されますが、再利用することはできません。)

手順

1. **編集**モードのフローチャートで、TCS から出力セルをリンク解除するプロセスをダブルクリックします。
2. プロセス構成ダイアログで「**全般**」タブをクリックします。
3. 「ターゲット・セルの選択」ウィンドウが開きます。
   - 出力として単一のセルを生成するプロセス (例えば、選択プロセス) で、「**ターゲット・セルへのリンク**」をクリックします。
   - 複数のセルを生成するプロセス (例えば、セグメント・プロセス) で、リンク解除するセルの「**出力セル名**」行または「**セル・コード**」行をクリックします。省略符号ボタンをクリックします。

   「ターゲット・セルの選択」ウィンドウに、現在のキャンペーンに対して TCS で定義されているセルが表示されます。現在リンクされているセルが強調表示されます。
4. **[リンクなし]**を選択します。

   そのセル名とセル・コードは強調表示されなくなります。
5. 「**OK**」をクリックします。 プロセス構成ダイアログの出力セル名とセル・コードがイタリック表示されなくなり、TCS にリンクされていないことを示します。

関連概念:

185 ページの『ターゲット・セル・スプレッドシート』

照合とリンクを使用した関連付けの削除

「**照合とリンク**」ダイアログを使用して、フローチャート内のターゲット・セルと、ターゲット・セル・スプレッドシート (TCS) 内のセルとの関連付けを削除できます。

このタスクについて

セルにコンタクト履歴がない場合、いつでもリンク解除 (および後で再リンク) できます。

重要: コンタクト履歴を持つセルをリンク解除すると回収されます。回収されたセルは、再度リンクすることはできません。それらは TCS に表示されず、プロセス構成ダイアログで選択できません。 (Campaign が Marketing Operationsに統合されると、回収されたセルは引き続き TCS に表示されますが、再利用することはできません。)

手順

1. **編集**モードのフローチャートで、「**オプション**」 > 「**ターゲット・セルの照合とリンク**」を選択します。

   照合またはリンクされているセルは右のペインに表示され、それぞれのステータスが「**ステータス**」列に示されています。
2. 照合されているすべてのセル・ペアを照合解除するには、「**すべて照合解除**」をクリックします。

   照合解除されたターゲット・セルが「**使用可能なターゲット・セル**」ペインでリフレッシュされ、出力セルの「**ステータス**」列および「**ターゲット・セル名**」列がクリアされます。リンクされているセル・ペアは変更されません。
3. リンクされているすべてのセル・ペアをリンク解除するには、「**すべてリンク解除**」をクリックします。

   前にリンクされていたペアはリンク解除されますが、照合対象のまま維持されます。「**使用可能なターゲット・セル**」リストに、それらのターゲット・セルが照合されているターゲット・セルとして赤で表示されるようになります。
4. フローチャートを保存します。ターゲット・セルのリンクは、フローチャートを保存するまで保存されません。フローチャートの変更をキャンセルすると、セルのリンクは保存されません。

関連概念:

185 ページの『ターゲット・セル・スプレッドシート』

第 9 章 コンタクト履歴

IBM Campaign は、コンタクト履歴を保守し、コンタクトに送信されたオファーに関する情報を記録します。オファー送信対象から意図的に除外される顧客を識別するために、コントロール・セルに関する履歴も記録されます。

「コンタクト履歴」という一般用語は、以下に関してCampaign が保守する情報を表します。

- 送信された**オファー**
- 送信先の**顧客** (あるいは、オーディエンス・レベルに応じて、アカウントまたは世帯)
- 使用した**チャネル**
- **日付**

例えば、ターゲット顧客のリストは、キャンペーンのフローチャート内のコール・リストやメール・リストの出力として生成することができます。各ターゲット顧客は、1 つ以上のオファーに割り当てられているセルに属します。コール・リストまたはメール・リストのプロセスが実動モードで実行され、コンタクト履歴への記録が有効になっている場合、詳細は Campaign システム・データベース内の複数のテーブルに書き込まれます。

これらのテーブルを併せてコンタクト履歴が構成されます。コンタクト履歴では、フローチャートの実行時に各セル内の各 ID に指定された特定のオファー・バージョン (パラメーター化されたオファー属性の値を含む) が記録されます。また、コンタクト履歴は、いかなる通信も受信しないように抑制されているコントロール・セルのメンバーも記録します。コントロール・セルは検証制御 (つまりコンタクトなし制御) を示すため、コントロール・セルに属する顧客にはオファーが割り当てられず、それらの顧客はコンタクト・プロセス出力リストに含まれません。

コンタクト履歴およびオーディエンス・レベルの概要

Campaign は、顧客や世帯など、オーディエンス・レベルごとにコンタクト履歴を維持します。コンタクト履歴は、誰がコンタクトされ、どのようなオファーを行い、どのチャネルが行ったかなど、マーケティングで直接行ったことの履歴記録を提供します。

Campaignは、システム・データベース表でコンタクト履歴を維持します。

- ベース・コンタクト履歴 (UA_ContactHistory) は、セルのすべてのメンバーが同じように扱われている (すべてのメンバーに同じバージョンのオファーが与えられている) 場合に記録されます。
- 詳細コンタクト履歴 (UA_DtlContactHist) は、同じセル内の個人が別のオファー・バージョン (パーソナライズされたオファー属性で異なる値を持つオファー) を受け取る場合や、オファーの数が違う場合にのみ記録されます。

© Copyright IBM Corp. 1998, 2013

詳細コンタクト履歴は短期間で非常に大きくなる可能性がありますが、詳細なレスポンス・トラッキングのサポート、およびターゲットとコントロールの分析を可能にする、すべてのデータを提供します。

- 実稼働実行ごとに、データが処理テーブル (UA_Treatment) に記録されます。検証制御のコントロール情報も、ここに記録されます。検証制御は通信を受信しませんが、比較のためにターゲット・グループに対して測定が行われます。処理履歴はコンタクト履歴と共に使用して、送信されたオファーの完全な履歴レコードを形成します。

コンタクト履歴と該当するレスポンス履歴は、オーディエンス・レベルごとに維持されます。

例えば、顧客と世帯の 2 つのオーディエンス・レベルがあるとします。テーブルの実装は、データベースの構成方法に応じて異なります。

- 通常、各オーディエンス・レベルは、コンタクト履歴テーブルとレスポンス履歴テーブルの独自のセットを Campaign システム・データベースに持っています。つまり、顧客オーディエンス・レベルがテーブルのセット (コンタクト履歴、詳細なコンタクト履歴、レスポンス履歴) を持ち、世帯オーディエンス・レベルも独自にテーブルのセットを持っています。
- 複数のオーディエンス・レベルが同じ基礎物理テーブルに書き込むようデータベースが構成されている場合、各オーディエンス・レベルは独自のテーブルのセットを必要としません。ただし、基礎物理テーブル (コンタクト履歴、詳細なコンタクト履歴、レスポンス履歴) には、各オーディエンス・レベルのキーを含める必要があります。

コンタクト履歴テーブルの更新方法

Campaign コンタクト履歴テーブルにエントリーが書き込まれるのは、フローチャートのコンタクト・プロセス (コール・リストまたはメール・リスト) またはトラッキング・プロセスで、履歴ログ・オプションを有効にした実動モードで実行された場合です。テスト実行では、コンタクト履歴テーブルへの書き込みは行われません。

コンタクト履歴ログが有効である場合、実稼働中に次の詳細がコンタクト履歴に書き込まれます。

- コンタクトの日時 (デフォルトでは、コンタクト・プロセスが実行された時点)
- コンタクト・プロセスに割り当てられたオファー・バージョン (パラメーター化されたオファー属性値を含む)
- 各 ID に提供された正確なオファー・バージョン
- ターゲット・セルおよびコントロール・セルの場合、オファー・バージョン、セル、および日時の、それぞれの固有の組み合わせをトラッキングするための処理コード

以下のシステム・テーブルが含まれています。

- ベース・コンタクト履歴 (UA_ContactHistory、セルのすべてのメンバーに同じバージョンのオファーが与えられている場合)
- 詳細コンタクト履歴 (UA_DtlContactHist、同じセル内の個人が別のオファー・バージョンを受け取る場合)

- 処理履歴 (UA_Treatment)
- オファー履歴 (実稼働で使用されたオファーに関する情報をまとめて保存する複数のシステム・テーブル)

処理履歴とオファー履歴は、コンタクト履歴と共に使用して、送信されたオファーの完全な履歴レコードを形成します。オファーが割り当てられていないコントロールは、処理テーブルで識別されます。

メール・リスト、コール・リスト、またはトラッキング・プロセスの構成ダイアログ・ボックスの「**コンタクト履歴テーブルに記録**」オプションにチェック・マークが付いている場合にのみ、履歴が更新されます。

注: これは、eMessage と Interact がデータを Campaign 履歴テーブルにロードする方法に影響を与えません。それらの製品は、独自の ETL プロセスを使用して、データを Campaign コンタクト履歴テーブルとレスポンス履歴テーブルに抽出、変換、およびロードします。

処理履歴 (UA_Treatment)

フローチャートが実稼働モードで実行されるたびに、処理履歴テーブル (UA_Treatment) に行が追加されます。

フローチャートが定期的に実行されるようにスケジュールしている場合、フローチャートの実行時に新たな実行が行われるたびに、コンタクト・セルとコントロール・セルの両方で、セルごとの各オファーに対して 1 つずつ、新しい処理セットが生成されます。これにより、Campaign では、処理が生成されるたびに別個のインスタンスとして記録することで、可能な限り最もきめ細かなトラッキングが実現します。

処理履歴がベース・コンタクト履歴と連動することで、圧縮性の高い効率的な方法ですべてのコンタクト履歴情報が保管されます。

- ベース・コンタクト履歴テーブル (UA_ContactHistory) には、該当するオーディエンスのセル・メンバーシップ情報のみが記録されます。
- 処理履歴テーブル (UA_Treatment) には、各セルに提供される処理が記録されます。

各処理インスタンスはグローバルに固有の処理コードによって識別されます。この処理コードをレスポンス・トラッキングで使用して、各レスポンスを特定の処理インスタンスに直接帰属させることができます。

コントロールを処理履歴で処理する方法

コントロール・セルは、オファーには適格ですが、分析の目的でオファーを受け取ることからは除外されます。コントロールが使用される場合、処理履歴はコントロール・セルのデータも記録します。

- ターゲット・セルに提供されたオファーに関連する行は、ターゲット処理と呼ばれます。
- 制御セルに割り当てられるオファーに関連する行は、制御処理と呼ばれます。

コンタクト・プロセスで制御セルがターゲット・セルに割り当てられた場合、ターゲット処理に制御処理が関連付けられます。各制御処理には固有の処理コードが割り当てられます。ただし、それらのコードは制御のメンバーには配布されません。制御処理コードが生成される目的は、制御の識別用にカスタム・フローチャート・ロジックが使用される、カスタム・レスポンス・トラッキングを可能にすることです。レスポンスを正確な制御処理インスタンスに帰属させられるよう、制御処理コードを調べて、イベントと関連付けることができます。

ベース・コンタクト履歴 (UA_ContactHistory)

ターゲット・セルおよび制御セルについて、コンタクト ID、セル、およびフローチャート実行日時の組み合わせごとに、ベース・コンタクト履歴テーブルに 1 行ずつ書き込まれます。

相互に排他的なセル・メンバーシップ

セルが相互に排他的であり、各 ID が 1 つのセルにしか属すことができない場合、割り当てられたオファーの数に関係なく、単一のコンタクト・プロセス内で処理されるときは、各 ID がコンタクト履歴テーブル内の 1 行を占めることになります。例えば、「低価値」、「中価値」、および「高価値」のセグメントに対応するセルを定義していて、顧客が一時点においてそれらのセグメントの 1 つにしか属すことができない場合が、このケースに該当します。同じコンタクト・プロセス内で「高い価値」セグメントに 3 つのオファーが提供された場合でも、ベース・コンタクト履歴にはセル・メンバーシップが記録されるため、ベース・コンタクト履歴に書き込まれるのは 1 行のみです。

排他的でないセル・メンバーシップ

個人が複数のターゲット・セルに属すことができる場合 (例えば、各ターゲット・セルが複数の異なる資格ルールに基づいてオファーを受け取り、顧客がそれらのオファーのうちゼロ、1 個、または複数を受け取る資格がある場合)、各個人は、自分がメンバーになっているセルの数に応じた行数をコンタクト履歴テーブルに占めることになります。

例えば、「過去 3 カ月以内に購入を行った顧客」および「前四半期に少なくとも $500 払った顧客」という 2 つのセルを定義した場合、個人はこれらのセルの 1 つまたは両方のメンバーになることができます。個人が両方のセルのメンバーである場合、コンタクト・プロセスを実行すると、その個人のベース・コンタクト履歴に 2 つのエントリーが書き込まれます。

個人が複数のターゲット・セルに属しているために、その人のコンタクト履歴テーブルに複数の行が書き込まれる場合でも、同じコンタクト・プロセスで提供されたすべてのオファーは単一の「パッケージ」または「邪魔なもの」と見なされます。コンタクト履歴テーブル内の固有の「パッケージ ID」は、個人の特定コンタクト・プロセスの特定実行インスタンスによって書き込まれた行を、まとめてグループ化します。 1 人の個人または 1 件の世帯に対する「邪魔なもの」が複数生じるのは、その個人または世帯が別個のコンタクト・プロセスにある複数のセルに属していた場合のみです。

追加でトラッキングするフィールドのコンタクト履歴への書き込み

追加でトラッキングするフィールドを作成して、ベース・コンタクト履歴テーブルに挿入することができます。例えば、処理テーブルからの処理コード、あるいはオファー属性を、追加でトラッキングするフィールドとしてコンタクト履歴に書き出すことができます。

ただし、ベース・コンタクト履歴に取得されるのはセル・メンバーシップであり、各ターゲット・セルまたは制御セルで書き込まれるのはオーディエンス ID ごとに 1 行であるため、追加でトラッキングするフィールドをオファーまたは処理データとともにベース・コンタクト履歴に挿入する場合、各ターゲット・セルまたは制御セルの最初の処理のみが書き出されるので注意してください。

例

セル	関連する制御セル	セルに提供されるオファー
TargetCell1	ControlCell1	OfferA、OfferB
TargetCell2	ControlCell1	OfferC
ControlCell1	-	-

リストされたオファーを TargetCell1 および TargetCell2 に割り当てるコンタクト・プロセスを含むフローチャートが (コンタクト履歴への書き込みを有効にして) 実稼働で実行されると、セル、提供されるオファー、および実行日時の組み合わせごとに 1 つの処理が作成されます。つまり、この例では以下の 6 つの処理が作成されます。

処理	処理コード
OfferA を受け取る TargetCell1	Tr001
OfferB を受け取る TargetCell1	Tr002
OfferA を受け取る ControlCell1	Tr003
OfferB を受け取る ControlCell1	Tr004
OfferC を受け取る TargetCell2	Tr005
OfferC を受け取る ControlCell1	Tr006

追加でトラッキングするフィールドとして処理コードをベース・コンタクト履歴に追加した場合、各セルの最初のターゲット処理または制御処理のみが書き出されます。したがってこの例では、各セルの最初の処理に対応する 3 つの行のみがベース・コンタクト履歴に書き込まれます。

セル	処理コード
TargetCell1	Tr001
ControlCell1	Tr003
TargetCell2	Tr005

この理由により、オファー・レベルの属性をベース・コンタクト履歴テーブルに取得することは、適切な方法でない場合があります。完全なコンタクト情報が、以下の場合にしか提供されないためです。

- 任意のターゲット・セルに 1 つのオファーのみが割り当てられている、および
- 各制御セルが 1 つのターゲット・セルのみに割り当てられている

それ以外のインスタンスではすべて、最初の処理 (または制御処理) に関連付けられたデータのみが出力されます。代替手段としては、システム・テーブル UA_ContactHistory および UA_Treatment を結合することにより、データベース・ビューを使用してオファー・レベル情報をフラット化し、その情報にアクセスできるようにすることです。この情報を代替コンタクト履歴に出力することもできます。

注: 追加でトラッキングするフィールドとしてオファー属性の情報を出力する場合、詳細コンタクト履歴および代替コンタクト履歴では、処理ごとに 1 行ずつ (セルごとに 1 行ずつではなく) 書き込まれるため、完全な処理情報を表示できます。

詳細コンタクト履歴 (UA_DtlContactHist)

詳細コンタクト履歴テーブルへの書き込みが行われるのは、同じセル内の複数の個人がそれぞれ異なるバージョンのオファーを受け取る、というシナリオを使用する場合のみです。

例えば、同じセルのメンバーが同じ住宅ローンのオファーを受け取っているが、そのオファーは、個人 A が金利 5% のオファーを受け取り、一方で個人 B が金利 4% のオファーを受け取るようにパーソナライズできる、といった場合です。詳細コンタクト履歴には、個人が受け取るオファー・バージョンごとに各 1 行、および個人が受け取っているはずのオファー・バージョンに基づいた制御セルごとに各 1 行が含まれます。

オファー履歴

オファー履歴は複数のシステム・テーブルで構成されます。これらのテーブルには、実稼働で使用されたオファー・バージョンに関する情報がまとめて保管されます。

オファー履歴テーブルに新規行が追加されるのは、パラメーター化されたオファー属性値の組み合わせが固有である場合のみです。それ以外の場合は、既存の行が参照されます。

実稼働実行によるコンタクト履歴の更新

実稼働実行を行うとき、現行の実行 ID のコンタクト履歴を更新できます。「**実行履歴オプション**」ウィンドウを使用して、新しいコンタクト履歴をコンタクト履歴テーブルに書き込む方法を選択します。

手順

1. 「**編集**」モードのフローチャート・ページで、実行するプロセスをクリックします。
2. 「**実行**」メニュー を開き、「**選択したブランチを保存して実行**」を選択します。
3. コンタクト履歴レコードが存在する場合は、実行履歴オプションを選択するようプロンプトが出されます。

「**実行履歴オプション**」ダイアログは、現在の実行 ID のコンタクト履歴を以前に生成したブランチまたはプロセスを実行する際にのみ表示されます。情報をコンタクト履歴に追加するか、または実行 ID の既存のコンタクト履歴を置き換えることができます。

オプション	説明
新しい実行インスタンスの作成	フローチャートの特定のブランチまたはプロセスを新規の実行 ID を使用して再実行します。新規の実行 ID に関連付けられた結果をコンタクト履歴テーブルに追加します。既存のコンタクト履歴は元の状態のままです。
以前の実行のコンタクト履歴を置換	以前の実行 ID を再利用して、その実行 ID に対して前に生成されたコンタクト履歴を置き換えます (実行されているプロセスまたはブランチについてのみ)。フローチャートの他のブランチまたはプロセスに対して前に生成されたコンタクト履歴レコードは、元の状態のままです。
キャンセル	ブランチまたはプロセスの実行を取り消します。既存のコンタクト履歴に対しては何も実行されません。フローチャートは「編集」モードで開いたままです。

実行履歴オプションのシナリオ

この例では、2 つのブランチ、およびコンタクト履歴にログを記録するように構成されている、2 つのコンタクト・プロセス A と B を持つフローチャートがあります。

このフローチャート全体を (「**フローチャートの実行**」コマンドを使用して先頭から) 一度実行します。これによって、新規の実行 ID (例えば、実行 ID = 1) が作成され、この実行 ID 用のコンタクト履歴も生成されます。

このフローチャート全体の最初の正常な実行の後に、最初のオファーを受け取った個人と同じ個人にフォローアップ・オファーを提供するためのコンタクト・プロセス A を編集します。したがって、コンタクト・プロセス A を再実行することにします。現在の実行 ID は「1」で、コンタクト履歴がプロセス A および実行 ID=1 に対して存在しています。元のコンタクト履歴は保持することにします。

コンタクト・プロセス A を選択して「**プロセスの実行**」をクリックすると、「実行履歴オプション」ウィンドウが開きます。実行 ID を変更しない場合 (Run ID = 1)、意図に反して既存のコンタクト履歴が置き換わってしまいます。代わりに、「**新しい実行インスタンスの作成**」を選択してください。このオプションは実行 ID を 2 に増やし、実行 ID = 1 に関連付けられたコンタクト履歴を保持し、新しいコンタクト履歴を実行 ID = 2 に付加します。この方法により、最初のオファーに関連付けられたコンタクト履歴を失うことはなくなります。

ここでコンタクト・プロセス B を編集して実行すると、「実行履歴オプション」ウィンドウは開きません。これは、コンタクト履歴が関連付けられていない新しい実

行 ID (Run ID =2) を使用しているためです。コンタクト・プロセス B だけを実行すると、実行 ID = 2 のコンタクト履歴レコードがさらに生成されます。

コンタクト・ログのためのデータベース表の指定

コンタクト・プロセスの構成時に、コンタクト情報をデータベースに記録できます。

手順

1. プロセス構成ダイアログ・ボックスで、「**エクスポート先を有効にする**」または「**保存先**」リストから、「**新規マップ・テーブル**」または「**データベース表**」を選択します。 通常、このオプションはリストの下部のマップ・テーブルのリストの後に表示されます。

   「データベース表の指定」ダイアログ・ボックスが開きます。
2. テーブル名を指定します。

   注: テーブル名には、ユーザー変数を使用できます。例えば、テーブル名として MyTable*UserVar.a* を指定し、*UserVar.a* の値がプロセスの実行時に「ABC」の場合、出力は MyTableABC という名前のテーブルに書き込まれます。フローチャートを実行する前に、ユーザー変数の「**初期値**」と「**現在の値**」を設定する必要があります。
3. リストからデータベース名を選択します。
4. 「**OK**」をクリックします。

   「データベース表の指定」ウィンドウが閉じます。プロセス構成ダイアログの「**エクスポート先**」/「**保存先**」フィールドに、入力したデータベース表の名前が表示されます。
5. 指定した名前のテーブルが存在する場合、次の出力データの書き込み用のオプションを選択します。
   - **データ追記**: このオプションを選択する場合、出力データと互換性のあるスキーマが既存のテーブルに保持されている必要があります。言い換えると、フィールド名とフィールド・タイプが一致する必要があり、また書き込まれる出力データをフィールド・サイズで考慮する必要があります。
   - **レコード置換**: このオプションを選択した場合、テーブル内の既存の行が新規出力行で置換されます。

コンタクト・ロギングのための出力ファイルの指定

オプションで、コンタクト履歴を、データ・ディクショナリーを伴うフラット・ファイル、または区切り記号付きファイルに出力できます。

手順

1. フローチャートを「**編集**」モードで開きます。
2. コンタクト・プロセスの「プロセスの構成」ダイアログ・ボックスで、「**エクスポート先を有効にする**」または「**保存先**」から「**ファイル**」を選択します。 通常、「**ファイル**」オプションはリストの下部の、マップ・テーブルのリストの後に表示されます。

「出力ファイルの指定」ダイアログ・ボックスが開きます。

3. 出力ファイル・タイプを以下のように選択します。
   - **データ・ディクショナリー付きフラット・ファイル** - 固定幅ファイルと新規データ・ディクショナリー・ファイルを作成します。
   - **既存のデータ・ディクショナリーに基づくフラット・ファイル** - 固定幅ファイルを作成し、既存のデータ・ディクショナリー・ファイルを選択します。
   - **区切り記号付きファイル** - フィールド値がタブ、コンマ、または他の文字で区切られている、ファイルを作成します。「**その他**」を選択した場合、区切り文字として使用する文字を入力します。ファイルの最初の行にデータの列ごとの列見出しを含める場合は、「**先頭行のラベルを含める**」にチェック・マークを付けます。
4. 「**ファイル名**」フィールドに完全なパスとファイル名を入力するか、または「**参照**」を使用して既存のファイルを選択します。

   注: 出力ファイル名にはユーザー変数を組み込むことができます (「**オプション**」 > 「**ユーザー変数**」)。例えば、ファイル名として `MyFile`*`UserVar.a`*`.txt` を指定し、*UserVar.a* の値がプロセスの実行時に「ABC」の場合、出力は `MyFileABC.txt` に書き込まれます。フローチャートを実行する前に、ユーザー変数の「**初期値**」と「**現在の値**」を設定する必要があります。
5. Campaign は、入力されたファイルと同じ名前と場所を使用する .dct ファイルを「**データ・ディクショナリー**」フィールドに指定します。 別のデータ・ディクショナリーを使用するか、またはデータ・ディクショナリーの名前を変更したい場合、「**データ・ディクショナリー**」フィールドにそのデータ・ディクショナリー・ファイルの完全なパスと名前を入力します。
6. 「**OK**」をクリックします。

コンタクト履歴への書き込みの無効化

実稼働実行でコンタクト履歴テーブルを更新しないようにする場合、コール・リスト・プロセスまたはメール・リスト・プロセスでログを記録しないように構成できます。ただし、ベスト・プラクティスは、コンタクト履歴のログ記録を無効にすることです。

このタスクについて

テスト実行ではコンタクト履歴テーブルにデータを設定しないので、コンタクト履歴に書き込まずにコンタクト・プロセスを実行する場合は、テスト実行を行うことができます。

コンタクト履歴が更新されるのは、フローチャートのコンタクト・プロセスが、コンタクト・ログ・オプションを有効にした実動モードで実行された場合のみです。コンタクト・プロセスでコンタクト履歴に書き込まないようにする場合、実動実行中にログ機能を無効にするようプロセスを構成できます。

重要: ベスト・プラクティスは、コンタクト履歴のログ記録を無効にすることです。実動モードでキャンペーンを実行し、コンタクト履歴にログを記録しない場合、基礎にある何らかのデータに変更があった場合、後日コンタクト履歴を正確に再生成することはできません。

手順

1. コンタクト履歴のログを無効にするコンタクト・プロセス (コール・リストまたはメール・リスト) をダブルクリックします。
2. 「**ログ**」タブをクリックします。
3. コンタクトのトランザクションのログを構成するウィンドウで、「**コンタクト履歴テーブルに記録**」および「**任意の保存先に記録**」チェック・ボックスをクリアします。

   注: 「**コンタクト履歴テーブルに記録**」オプションを変更するには、「**OverrideLogToHistory**」構成設定を `true` に設定し、適切な権限を持っている必要があります。
4. オプションで、「**詳細オプション**」をクリックして「**コンタクト履歴ログ・オプション**」にアクセスし、「**処理の作成のみ**」を選択します。このオプションは、処理テーブルで新しい処理を生成しますが、コンタクト履歴は更新しません。
5. 「**OK**」をクリックします。

タスクの結果

コンタクト・プロセスを実行するときに、コンタクト履歴テーブルにも代替のログ保存先にもエントリーは書き込まれません。

注: これは、eMessage と Interact がデータを Campaign 履歴テーブルにロードする方法に影響を与えません。それらの製品は、独自の ETL プロセスを使用して、データを Campaign コンタクト履歴テーブルとレスポンス履歴テーブルに抽出、変換、およびロードします。

コンタクト履歴およびレスポンス履歴の消去

コンタクト履歴とレスポンス履歴を消去すると、履歴レコードがシステム・テーブルから完全に削除されます。このデータはリカバリーできません。

始める前に

以下の手順は、コンタクト履歴およびレスポンス履歴を完全に削除します。後でリカバリーする必要が生じる可能性がある場合は、履歴を消去する前にシステム・テーブル・データベースをバックアップしてください。

注: キャンペーンを削除すると、履歴も完全に削除されます。この場合、続行するかどうか確認するプロンプトが出されます。続行すると、キャンペーン全体、およびすべてのコンタクト履歴とレスポンス履歴を含む内容がすべて削除されます。

このタスクについて

コンタクト履歴レコードまたはレスポンス履歴レコードを削除することが望ましい、以下のような状況があります。

- 実稼働実行が誤って行われた場合。
- 実稼働実行の後でキャンペーンのキャンセルを決定した場合。

関連するコンタクト履歴とレスポンス履歴のレコードをすべて削除するか、レスポンス履歴レコードのみを削除するかを選択できます。通常は、対応するレスポンスが記録されているコンタクト履歴は削除しないことが最善です。ただし、削除するというオプションもあります。

Campaign システム・テーブル間の参照整合性は常に保持されます。すべてのコンタクト履歴テーブルは同時に書き込まれ、コンタクト履歴のクリーンアップがすべてのコンタクト履歴テーブルで同時に行われます。例えば、処理テーブルのエントリーは、ベース・コンタクト履歴テーブルまたは詳細コンタクト履歴テーブルにそれらを参照するエントリーがある場合は削除できません。

コンタクト・プロセスのコンタクト履歴とレスポンス履歴 (一方または両方) を完全に削除するには、以下の手順に従います。

手順

1. 「編集」モードのフローチャートで、履歴を完全に削除するコンタクト・プロセスをダブルクリックします。
2. プロセス構成ダイアログで、「**ログ**」タブをクリックします。コンタクト・トランザクションのログを構成するためのウィンドウが表示されます。
3. 「**履歴の消去**」をクリックします。

   コンタクト履歴エントリーが存在しない場合は、消去するエントリーがないことを示すメッセージが表示されます。
4. コンタクト履歴が存在する場合、削除するエントリーを指定します。
   - すべてのエントリー
   - 選択した日付範囲内のすべてのエントリー
   - 実行日時によって識別される特定のフローチャート実行
5. 「**OK**」をクリックします。

   選択したエントリーに対応するレスポンス履歴レコードが存在しない場合、確認メッセージが表示されます。
6. 選択したいずれかのエントリーに対応するレスポンス履歴レコードが存在する場合、「履歴の消去オプション」ダイアログを使用してオプションを選択します。
   - **関連するすべてのコンタクト履歴およびレスポンス履歴のレコードを消去する**: 指定したエントリーに対応するコンタクト履歴およびレスポンス履歴の両方を消去します。
   - **関連するレスポンス履歴のレコードのみを消去する**: 指定したエントリーに対応するレスポンス履歴のみを消去します。コンタクト履歴レコードは保持されます。
   - **キャンセル**: コンタクト履歴またはレスポンス履歴のいずれのレコードも消去されません。

第 10 章 キャンペーン・レスポンス・トラッキング

フローチャート内のレスポンス・プロセスを使用して、キャンペーン後に発生するアクションをトラッキングします。レスポンス・プロセスを実行すると、データがレスポンス履歴テーブルに記録され、Campaign パフォーマンス・レポートで利用できます。

レスポンスのトラッキングによって、キャンペーンの有効性を評価する助けが得られます。個人が行ったアクションが、提供されたオファーへのレスポンスであるかどうかを判断できます。オファーが送信されたレスポンダーと非レスポンダーを評価できます。また、コントロール (オファーが送信されなかった個人) を評価して、コンタクトされなかったものの必要なアクションを実行したかどうかを確認することもできます。

Campaignはレスポンス履歴を保存して、Campaign パフォーマンス・レポートで使用するので、以下の点を容易に判別できます。

- **応答者**: トラッキング対象のレスポンス・タイプと動作が一致したオーディエンス・エンティティー (個々の顧客または世帯) のリスト。
- **アクションの内容と日時 (What they did, and when)**: Campaign は、実行されたアクションとその日時を記録します。 Web サイトのクリックスルーや特定の項目の購入がその例です。この情報は、設定されたレスポンス・タイプとレスポンス・プロセス中に取得された追加のデータに応じて異なります。
- **応答対象のオファー処理**: Campaign 生成のコード (キャンペーン・コード、オファー・コード、セル・コード、または処理コード)、およびレスポンダーによって返された非ヌル値のオファー属性がすべて、レスポンス・トラッキングのために照合されます。
- **レスポンスの属性 (How the response is attributed)**: 下記のものが基準に含まれます。一致した Campaign 生成コード、またはオファー属性の非ヌル値。レスポンダーがオリジナルのターゲット・グループまたはコントロール・グループに属していたかどうか。有効期限前にレスポンスを受け取ったかどうか。
- **追加情報**: レスポンス履歴テーブルには、以下の情報も記録されます。
  - レスポンスが直接レスポンス (1 つ以上の Campaign 生成のコードが返されたもの)、推定レスポンス (レスポンス・コードが返されなかったもの) のどちらであるか。
  - レスポンダーがターゲット・セルまたは制御セルのどちらかに属しているか
  - レスポンスが固有であるか複製であるか
  - 完全一致、断片一致、および複数一致の各属性のスコア
  - レスポンスに起因するレスポンス・タイプ (アクション)
  - レスポンスを受け取ったのが、特定のオファー・バージョンの有効期限の前か後か。 (この情報は次のプロパティーに応じて異なります: 「**設定**」>「**構成**」>「**キャンペーン**」 >「**パーティション**」>「**partition[n]**」>「**サーバー**」>「**flowchartConfig**」>「**AllowResponseNDaysAfterExpiration**」。デフォルト値は 90 日です。)

© Copyright IBM Corp. 1998, 2013

キャンペーンへのレスポンスをトラッキングする方法

レスポンスのトラッキングを実行するには、レスポンス・プロセスを含むフローチャートを作成します。レスポンス・プロセスは、選択プロセスまたは抽出プロセスからの入力を取得し、通常はアクション・テーブルをソース・データとして使用します。

アクション・テーブルをレスポンス・プロセスへの入力として使用する

アクション・テーブル は、オファーが顧客に提示されてから収集される、レスポンス・データを含むオプションのデータベース・テーブルまたはファイルです。通常、オーディエンス・レベルごとに 1 つのアクション・テーブルがあります。

通常、アクション・テーブルはレスポンス・プロセスの入力セルのソース・データの役割を果たします。アクション・テーブルは、レスポンス・プロセスでは必要ありませんが、使用するのがベスト・プラクティスです。

アクション・テーブルには、顧客 ID、レスポンス・コード、対象となる属性などのデータが含まれます。組織でレスポンスがトラッキングされる方法に応じて、レスポンスは購入や契約およびサブスクリプションなどのトランザクション・データに直接関連する可能性があります。

アクション・テーブルをレスポンス・プロセスへの入力として使用する場合、テーブル内のアクションまたはイベントは、レスポンスとしてコンタクトまたはコントロールの処理に帰属させる必要があるかどうかを確認するために評価されます。Campaign はアクション・テーブルから読み取り、関連する属性とレスポンス・コードの間で一致が見つかった場合、Campaign がレスポンスのトラッキングのためのレスポンス履歴テーブルにデータを設定します。

Campaign システム・テーブルには、`UA_ActionCustomer` と呼ばれる顧客オーディエンス・レベルのサンプルのアクション・テーブルが含まれます。管理者は、必要に応じてテーブルをカスタマイズできます。

重要: 管理者は、レスポンス・プロセス中に、レスポンスのトラッキングに使用されるアクション・テーブルがロックされていることを確認する必要があります。また、管理者は、レスポンス・プロセスを実行した後は、レスポンスが複数回クレジットを受け取らないよう、必ず行を消去してください。例えば、レスポンス・プロセスの後で SQL を実行し、アクション・テーブルをパージするよう Campaign を構成できます。

アクション・テーブルについて詳しくは、「*Campaign 管理者ガイド*」を参照してください。

レスポンス・プロセスの動作方法

オファーへのレスポンスであるとみなしている ID を評価して出力するように、フローチャート内のレスポンス・プロセスを構成します。レスポンス・コードや、アクション・テーブルからのその他の標準またはカスタムのオファー属性のいくつかの組み合わせをマッチングすることにより、評価が行われます。

レスポンス処理ロジックでは、対象のレスポンス・コードと対象のレスポンス属性を使用して、直接レスポンスと推定レスポンスを判別します。

- 対象となるレスポンス・コード: レスポンス・プロセスにマップされる Campaign 生成のコード (キャンペーン・コード、オファー・コード、セル・コード、または処理コード) はすべて、「対象となるレスポンス・コード」と見なされます。
- 対象となるレスポンス属性: レスポンス・プロセスにマップされるその他のオファー属性 (標準、カスタムを問わず) はすべて、「対象となるレスポンス属性」と見なされます。例えば、「関連製品」フィールドは、推定レスポンスをトラッキングするためのオファー属性として使用できます。

レスポンス・プロセスを実行すると、これらのレスポンスがレスポンス履歴システム・テーブル (UA_ResponseHistory、または各オーディエンス・レベルの相当物) に書き込まれます。トラッキングするオーディエンス・レベルごとに、レスポンス履歴システム・テーブルが 1 つずつ存在します。

レスポンス履歴のデータを Campaign パフォーマンス・レポートによって利用して分析できるようになります。

ダイレクト・メール、E メール、および電話によるオファーへのレスポンスをトラッキングしている単純なフローチャートの例を以下に示します。

関連タスク:

126 ページの『レスポンス履歴の更新』

関連資料:

271 ページの『IBM Campaign のパフォーマンス・レポート』

複数のレスポンス・トラッキング・フローチャートの使用

多くの組織が、様々な理由で複数のレスポンス・トラッキング・フローチャートの使用を選択しています。

企業のすべてのキャンペーン用に単一のレスポンス・トラッキング・フローチャートを使用することができます。単一のアクション・テーブルを使用する場合、通常はシステム管理者が、データを処理用にそのアクション・テーブルに書き込むよう、セッションのフローチャートをセットアップします。

ただし、Campaign の実装環境で、利便性のために、それぞれが別個のレスポンス・トラッキング・フローチャートに関連している、1 つ以上のアクション・テーブルを使用する場合があります。

以下のセクションでは、複数のレスポンス・トラッキング・フローチャートを使用する理由について説明します。

複数の異なるオーディエンス・レベルのレスポンスをトラッキングする場合

(必須) レスポンスを受け取り、トラッキングするオーディエンス・レベルごとに、レスポンス・トラッキング・フローチャートが 1 つずつ必要です。レスポンス・プロセスは着信セルのそのオーディエンス・レベルで動作し、そのオーディエンス・レベルに該当するレスポンス履歴テーブルに、自動的に書き込みを行います。2 つの異なるオーディエンス・レベル (例えば、顧客と世帯) のレスポンスをトラッキングするには、ほとんどの場合、2 つの別個のレスポンス・トラッキング・フローチャート内にある、2 つの異なるレスポンス・プロセスが必要です。

リアルタイム処理とバッチ処理という対照的な要件がある場合

(必須) レスポンス・トラッキング・セッションのほとんどはバッチ・フローチャートであり、アクション・テーブルに挿入されたイベントを定期的に処理します (例えば、顧客の購入の夜間処理)。レスポンス・トラッキングの実行頻度は、アクション・テーブルに挿入されるトランザクション・データの利用可能性に応じて異なります。

例えば、異なる複数のチャネル (Web とダイレクト・メールなど) からのレスポンスを処理する場合、各チャネルごとに着信トランザクション・データが利用可能になる頻度が異なるため、それぞれ別個のレスポンス処理セッションが必要になる可能性があります。

大量のデータの複製を避けたい場合

(オプション) 大量のトランザクション・ボリューム (例えば、1 日当たり数百万件の販売トランザクション) を評価する必要がある場合、アクション・テーブルにそのデータを ETL (Extract、Transform、Load) するのではなく、レスポンス・トラッキング・フローチャートを作成して、ソース・データに対して直接マップすることができます。

例えば、抽出プロセスで e-commerce システムの購入トランザクション履歴テーブルから (特定の日付範囲に基づき) 直接トランザクションをプルするレスポンス・トラッキング・フローチャートを作成し、さらに、この抽出からその履歴テーブル内の列に直接マップするレスポンス・プロセスを作成することができます。

異なるシチュエーション用に特定のデータをハードコーディングしたい場合

(オプション) 異なるシチュエーション (例えば、異なるチャネル) 用に特定のデータ (例えば、レスポンス・タイプ) をハードコーディングすることができます。例えば、あるチャネル (例えば、「コール・センター」など) に固有の特定のレスポンス・タイプ (例えば、「質問」) のみをトラッキングする必要がある場合、ユーザー定義フィールドを作成してそれらのレスポンスをフィルタリングし、それをレスポンス処理フローチャートで使用して、コール・センター・データベースからすべての質問をプルすることができます。データを単一のアクション・テーブルに書き込むより、ユーザー定義フィールドを使用してレスポンス・トラッキングに必要なデータを作成し、そのデータをソースから直接プルする方が便利な場合があります。

カスタムのレスポンス処理ロジックが必要な場合

(オプション)。レスポンスを帰属させるための独自のルールを作成する必要がある場合、カスタムのレスポンス・トラッキング・ロジックを実装するための別個のレスポンス・トラッキング・フローチャートを作成することができます。例えば、「3 個買ったら 1 個無料」オファーへのレスポンダーを識別する必要がある場合、複数のトランザクションを調べて、個人がレスポンダーとして適格かどうかを判別する必要があります。適格な個人を見つけたら、その個人をレスポンス・プロセスに入力し、処理コードと該当するレスポンス・タイプを使用してレスポンスを記録することができます。

プロモートされた各製品または製品グループに対してレスポンス・フローチャートを必要とする場合

(オプション) プロモートされた各製品または製品グループに対して、個別のレスポンス・フローチャートを作成できます。この方法で、製品ごとのレスポンスを容易に分析できます。

キャンペーンごとに 1 つのレスポンス・フローチャートを必要とする場合

(オプション) このシナリオでは、出力を生成するフローチャートを 1 つ以上持っているものの、レスポンダーをトラッキングするフローチャートはキャンペーンごとに 1 つしか持っていません。データをキャンペーン単位で利用できる場合、これはレスポンス・プロセスの設定に役立つ方法です。

マルチパート・オファー・コードを使用したレスポンス・トラッキング

マルチパート・オファー・コード (つまり、2 つ以上のコードで構成されるオファー・コード) から成るユーザー定義フィールドを使用して、レスポンスをトラッキングすることができます。オファー・コードのすべての部分は、パーティション全体の `offerCodeDelimiter` 構成プロパティーを使用して連結されている必要があります。次の例では、デフォルトの区切り記号「-」を使用して連結された 2 つの部分から成る `MultipleOfferCode` というユーザー定義フィールドが作成されます。

```
MultipleOfferCode = string_concat(OfferCode1, string_concat("-",
OfferCode2))
```

ユーザー定義フィールドを操作フィールド候補として使用するようにレスポンス・プロセスを構成する場合は、ユーザー定義フィールドを、マルチパート・コード内の各オファー・コードのオファー/処理属性と照合する必要があります。

レスポンス・トラッキングの日付範囲

レスポンス・トラッキングでは、有効なオファー期間 (すなわち、発効日以降、および有効期限以前) 内にレスポンスが行われたかどうかを記録するほかに、すべてのオファーについてレスポンスが有効な日付範囲外に行われたかどうかも記録します。Campaign はオファーの有効期限後の構成可能期間に基づき、すべてのオファーの遅延レスポンスをトラッキングして、正式な終了日後にオファーが呼び戻された頻度に関するデータを提供します。

Campaign のレスポンス・トラッキングの日付範囲はグローバルに設定され、すべてのキャンペーン・オファーに適用されます。システム管理者は、オファーの有効期限後にレスポンスをトラッキングする日数を設定します。

この日付設定により、イベントと一致する可能性のある処理インスタンス数が自動的に制限されます。日付範囲を狭くすると、パフォーマンスが向上します。処理テーブルから返される、一致の可能性があるインスタンスの数が少なくなるためです。

日付範囲の設定について詳しくは、「*Campaign 管理者ガイド*」の『キャンペーン終了後にレスポンスを記録する日数を設定するには (Setting the number of days after a campaign ends to record responses)』を参照してください。

制御のレスポンス・トラッキング

コントロール・グループのレスポンスは、レスポンス・プロセスを使用してオファーのレスポンスと同時にトラッキングされます。

制御セルのレスポンスは、レスポンス・コードがすべて最初に破棄される点を除き、推定レスポンスと同じ方法で処理されます。制御セルのメンバーからのレスポンスについては、レスポンス・トラッキング・コードはすべて無視され、すべての対象の属性は制御処理インスタンスに照らして、一致があるか確認されます。Campaign は、すべての制御処理に対して生成される内部のグローバルに固有の処理コードを使用します。ただし、制御処理コードは提供されません。制御処理は常にコンタクトなしの検証制御であるためです。

同じイベントがターゲット処理インスタンスと制御処理インストールの両方に帰属する場合も考えられます。例えば、ある特定の顧客が女性部門における購入の 10% についてのオファーのターゲットとなっていて、その顧客がその店舗からの購入に関するモニターを行う検証コントロール・グループのメンバーでもある場合に、その顧客がクーポンを使って購入を行うと、そのイベントはターゲット処理インスタンス (クーポンの処理コードを使用) と制御処理インスタンスの両方に関連付けられます。また、コントロール処理インスタンスは、有効な日付範囲内および有効期限切れ後もターゲット処理インスタンスと同じ方法で記録されます。これにより、ターゲット・セルの遅延アクティビティーに関する有効な制御比較が可能になります。

コントロール・セルのレスポンスでは完全一致属性または断片一致属性は使用されず、常に複数一致属性が使用されます。つまり、レスポンダーがオファーの制御セルに属しており、そのレスポンダーのアクションが複数の制御処理の推定レスポンスとして適格性が認められた場合、これらの一致する制御処理はすべて、そのレスポンスについてのクレジット (帰属) を受け取ります。

パーソナライズされたオファーのレスポンス・トラッキング

データ駆動型でパーソナライズされた、つまりユーザー定義あるいはパラメーター化されたオファー・フィールドを使用して、複数の異なるオファー・バージョンを生成した場合、それらのパーソナライズされたオファーにレスポンスを正しく帰属させるには、アクション・テーブルに、パラメーター化されたオファー属性フィールドを表すフィールドが含まれている必要があります。これらのフィールドがレスポンス・プロセスに対象の属性としてマップされ、書き込まれると、それらのフィールドを使用してレスポンスをオファー・バージョンまたは処理インスタンスに対して逆向きに照合することができます。これらの「対象の属性」の値を持つレスポンスは、オファー・バージョン履歴に、その処理への属性についてその個人に関して記録された値と正確に一致している必要があります。

例えば、出発空港と到着空港によってパーソナライズされたフライト・オファーがある場合、アクション・テーブルには「出発空港」と「到着空港」のフィールドが含まれている必要があります。各フライトの購入トランザクションにはこれらの値が含まれ、レスポンス・トラッキングでは、個人によって購入された特定のフライトを、その人にプロモーションされたオファー・バージョンと照合できます。また、これらのフィールドはコントロール・グループのメンバーの推定レスポンスのトラッキングにも使用され、それらのメンバーが、自身にプロモーションされているはずのフライトを購入したかどうかが確認されます。

レスポンス・タイプ

レスポンス・タイプとはトラッキング対象の特定のアクションのことで、クリックスルー、照会、購入、アクティベーション、使用などがあります。各レスポンス・タイプは固有のレスポンス・コードによって表されます。レスポンス・タイプおよびレスポンス・コードは Campaign レスポンス・タイプ・システム・テーブルでグローバルに定義され、すべてのオファーで使用できます。ただし、すべてのレスポンス・タイプがすべてのオファーに関連しているわけではありません。例えば、ダイレクト・メール・オファーでクリックスルー・レスポンス・タイプを見受けることは考えられません。

イベントがアクション・テーブルに書き込まれる際に、各イベント行に書き込めるレスポンス・タイプは 1 つのみです。アクションのレスポンス・タイプ・フィールドが空 (ヌル) の場合、デフォルトのレスポンス・タイプ (「不明」) としてトラッキングされます。

単一のイベントを複数のレスポンス・タイプに関連付ける必要がある場合、レスポンス・タイプごとに 1 行ずつ、複数の行をアクション・テーブルに書き込む必要があります。例えばある金融機関が、アクティベーション後の最初の月の間における新規クレジット・カードの購入使用レベルを、レスポンス・タイプ「Purch100」、「Purch500」、および「Purch1000」でトラッキングする場合、$500

の購入では、「Purch100」と「Purch500」の両方のレスポンス・タイプでイベントを生成する必要があると考えられます。その購入が両方の条件を満たすためです。

まとめて 1 つのレスポンス・イベントとして構成される、個々のトランザクションの複合シーケンスを検出する必要がある場合、適格なトランザクションを探すモニター・セッションが別個に必要であり、これらが検出されると、イベントがアクション・テーブルに送信されます。例えば、ある小売業者のプロモーションで、12 月中に 3 枚の DVD を購入した顧客に特典が用意されている場合、フローチャートを作成することにより、各顧客の DVD 購入枚数を計算し、3 枚以上購入した顧客を選択し、それらの顧客を特殊なレスポンス・タイプ (例えば、「Purch3DVDs」) と共にアクション・テーブルに書き込むことができます。

レスポンス・タイプについて詳しくは、「*Campaign 管理者ガイド*」を参照してください。

レスポンス・カテゴリー

Campaign のレスポンスは以下の 2 つのカテゴリーに分類されます。

- 直接レスポンス - オファーと共に送信された 1 つ以上の Campaign 生成のトラッキング・コードが返されており、返された対象の属性が一致している必要があります。
- 推定レスポンス - ラッキング・コードは返されていませんが、レスポンス・トラッキングに使用されるオファー属性が少なくとも 1 つ返されて、一致しています。検証コントロール・グループからのレスポンスは、常に推定レスポンスです。

直接レスポンス

レスポンスは、以下の場合に直接レスポンスと見なされます。

- レスポンダーが、Campaign によって生成された該当する可能性のある 1 つ以上のターゲット処理インスタンスと正確に一致する、Campaign 生成のコード (キャンペーン・コード、セル・コード、オファー・コード、または処理コード) を 1 つ以上返した。

かつ

- 返された「対象の属性」(すなわち、トラッキングのためにレスポンス・プロセスにマップされた任意のオファー属性のことで、標準またはカスタムのもの) の値が、処理の属性の値と正確に一致している。

例えば、処理コードが対象のレスポンス・コードであり、「レスポンス・チャネル」が対象の属性である場合、処理コードの値が「XXX123」、レスポンス・チャネルの値が「小売店」である着信レスポンスは、対応する値がそれぞれ「XXX123」および「Web」である処理に対する直接一致とは見なされません。

対象の属性がヌル値のレスポンスは、そのオファー属性を持つ処理と照合することはできません。例えば、「金利」の値がないレスポンスは、オファー属性として金利を含むオファー・テンプレートから作成されたオファーと照合することはできません。

ただし、処理に存在しない対象の属性の値を持つレスポンスの場合、照合は抑制されません。例えば、「金利」オファー属性のないオファー・テンプレートから無料配送オファーが作成された場合に、「金利」が対象の属性であるとすると、Campaign が配送料無料オファーに関連する処理に対して該当する一致があるか検討するときに、着信レスポンスの「金利」属性の値は問題になりません。

レスポンス・トラッキングでは、有効なオファー期間 (すなわち、発効日以降、および有効期限以前) 内にレスポンスが行われたかどうか、またはレスポンスが有効な日付範囲外に行われたかどうかが検討されます。Campaign は、オファーの有効期限後の構成可能な期間中の遅延レスポンスをトラッキングします。

また、レスポンス・トラッキングでは、直接レスポンスが、最初にコンタクトされたグループ (すなわち、ターゲット・セル) に属するレスポンダーから送信されたかどうかも識別されます。

注: 直接レスポンスが最初にターゲットとなっていたグループから送信されたものでなかった場合、そのレスポンスは「ウィルス性」レスポンス、つまり、「伝達されたもの」と見なされます。これは、そのレスポンダーが最初にオファーを受け取ったわけではないが、何らかの方法で有効なレスポンス・コードを取得したことを意味します。

レスポンスのうちのいくつがターゲット・グループから送信されたかを把握することは、有益であると考えられます。特に、高価値顧客を獲得しようとする場合は重要です。パフォーマンス・レポートでこれらの値を取り出して、最初のターゲット・グループから送信された直接レスポンスの数と、ウィルス性レスポンスの数を確認することができます。

直接レスポンスは、完全一致の場合と不完全一致の場合があります。

関連タスク:

126 ページの『レスポンス履歴の更新』

関連資料:

271 ページの『IBM Campaign のパフォーマンス・レポート』

直接完全一致

レスポンスは、それが帰属する単一のターゲット処理インスタンスを Campaign が一意的に識別できる場合に直接完全一致であると見なされます。

注: トラッキングには Campaign 生成の処理コードを使用することがベスト・プラクティスです。その処理コードが返された場合、Campaign が常に、帰属する処理インスタンスを一意的に識別できるためです。

例えば、あるオファーでクーポン・コードとしてコンタクト・フローチャートから生成された処理コードを使用した場合に、そのオファーのターゲット・セルのいずれかに属するレスポンダーによって処理コードが返されると、そのレスポンスはそのオファーの直接完全一致となります。

該当するトラッキング・コードまたは属性を複数受け取った場合、処理インスタンスをカウントするには、すべてのコードと属性値が正確に一致している必要があり

ます。つまり、レスポンダーがオファー・コード、処理コード、および非ヌル値のオファー属性を提供した場合、それらはすべて、処理内のコードおよびオファー属性値と完全に一致していなければなりません。

直接不完全一致

レスポンスは、それが帰属する処理インスタンスを Campaign が一意的に識別できないものの、返されたトラッキング・コード (複数の場合もあり) が、該当する可能性のある複数のターゲット処理インスタンスと一致する場合に、直接不完全一致と見なされます。

このレスポンスについてのクレジット (帰属) を受け取るターゲット処理インスタンスを絞り込むために、Campaign は、いずれかのターゲット処理インスタンスがレスポンダーにコンタクトした場合、そのレスポンダーにコンタクトしなかった処理インスタンスをすべて破棄します。どのターゲット処理インスタンスもレスポンダーにコンタクトしなかった場合、すべてのインスタンスが保持され、ウィルス性レスポンスについてのクレジットを受け取ります。

例えば、高価値セグメントに属する顧客が、高価値および低価値の両方の顧客に提供されたキャンペーンからオファーを受け取り、オファー・コードを返した場合、これは当初 2 つのターゲット処理インスタンス (1 つは高価値セル、1 つは低価値セル) と一致します。このレスポンス・トラッキング・ルールを適用すると、実際には高価値セルの処理インスタンスがこのレスポンダーをターゲットとしていて、低価値セルの処理インスタンスはそうでなかったため、後者のインスタンスは破棄されます。高価値顧客グループに関連する処理インスタンスのみが、このレスポンスについてのクレジットを受け取ります。

さらに、そのレスポンス日付が、残りのいずれかの処理インスタンスの有効日付範囲内に該当した場合、その発効日から有効期限までの範囲に該当しない処理インスタンスはすべて破棄されます。

例えば、同じキャンペーンの 1 月インスタンスと 2 月インスタンスの両方で 1 人の顧客にコンタクトが行われ、オファー・コードが返された場合、これは、2 つのターゲット処理インスタンス (1 月と 2 月) と一致します。各オファー・バージョンがその発行月の終わりに有効期限切れとなった場合、2 月にレスポンスが行われると、1 月の処理インスタンスは有効期限切れになっているため、破棄されることになります。2 月の処理インスタンスのみが、このレスポンスについてのクレジットを受け取ります。

レスポンス・トラッキング・ルールが適用され、無効なターゲット処理インスタンスがすべて破棄された後、Campaign は別の属性分析方式を使用して、残りの処理インスタンスに与えるクレジットを計算します。

推定レスポンス

レスポンスは、以下の条件が満たされたときに推定レスポンスと見なされます。

- Campaign 生成のトラッキング・コード (キャンペーン・コード、セル・コード、オファー・コード、または処理コード) が返されていない
- レスポンダーがターゲット・セルまたは制御セルに属している

- レスポンス・トラッキングに使用されたオファー属性の少なくとも 1 つが返された
- 返されたオファー属性がすべて一致している

対象の属性がヌル値のレスポンスは、そのオファー属性を持つ処理と照合することはできません。例えば、「金利」の値がないレスポンスは、オファー属性として金利を含むオファー・テンプレートから作成されたオファーと照合することはできません。

ただし、処理に存在しない対象の属性の値を持つレスポンスの場合、照合は抑制されません。例えば、「金利」オファー属性のないオファー・テンプレートから無料配送オファーが作成された場合に、「金利」が対象の属性であるとすると、Campaign が配送料無料オファーに関連する処理に対して該当する一致があるか検討するときに、着信レスポンスの「金利」属性の値は問題になりません。

さらに、レスポンスが推定レスポンスと見なされるためには、そのレスポンダーがコンタクトされている (すなわち、ターゲット・セルまたはコンタクトされたグループに属している) 必要があります。

例えば、洗濯用洗剤を $1 割り引くクーポンが顧客に送信され、その顧客が洗濯用洗剤を購入した場合 (たとえクーポンの引き換えが行われなくても)、Campaign は、そのターゲット処理インスタンスに対する肯定的なレスポンスを推定します。

コントロール・グループからの推定レスポンス

コントロール・グループ (Campaign において常に検証制御であるグループ) のメンバーからのレスポンスはすべて、推定レスポンスです。推定レスポンスの照合は、検証コントロール・グループのメンバーからのレスポンスの帰属確認のための唯一のメカニズムです。

コントロール・グループのメンバーはいかなるコミュニケーションも受け取らないため、返すべきトラッキング・コードを持ち得ません。

レスポンス・トラッキングでは、コントロール・グループのメンバーをモニターして、オファーを受け取っていなくても望まれた操作を実行したかどうかを確認します。例えば、あるキャンペーンが、当座預金口座オファーを使用して、当座預金口座を持たない顧客のグループをターゲットとしているとします。コントロール・グループのメンバーがトラッキングされ、当座預金口座オファーと同じ期間内に当座預金口座を開いたかどうかが確認されます。

着信イベントもすべて評価され、それらが制御処理インスタンスの推定レスポンスの可能性があるかどうかが確認されます。レスポンス・コードはすべて破棄され、残りの対象の属性は、制御処理インスタンスに対して評価され、レスポンスの帰属についての可能性が確認されます。

属性分析方式

Campaign は、オファーに対するレスポンスの帰属度を測る方法として以下の 3 つの方式をサポートします。

- 最適一致
- 断片一致
- 複数一致

これら 3 つのレスポンス属性分析方式はすべて、同時に使用され、レスポンス履歴の一部として記録されます。これらの方式を 1 つだけ、どれかを組み合わせて、または全部を選択して、さまざまなパフォーマンス・レポートで使用し、キャンペーンとオファー・パフォーマンスを評価することができます。

レスポンス属性は、(処理インスタンスがレスポンダーにコンタクトしなかったため、またはターゲット・インスタンスが有効期限切れのため) 無効なレスポンスが破棄された後に残っているターゲット処理インスタンスで実行されます。

例えば、3 つのオファーが提供されたターゲット・セル内のレスポンダーが 1 つのセル・コードを返したとします。この場合、正確な処理インスタンスを識別できません。最適一致属性では、3 つのオファーのうち 1 つを選んですべてのクレジット (帰属) をそれに与えます。断片一致属性では、3 つのオファーそれぞれに 1/3 ずつのクレジットを与えます。複数一致属性では、応答についてのすべてのクレジットを 3 つすべてのオファーに与えます。

関連タスク:

126 ページの『レスポンス履歴の更新』

関連資料:

271 ページの『IBM Campaign のパフォーマンス・レポート』

最適一致

最適一致属性では、単一のターゲット処理インスタンスのみが応答についてのすべてのクレジット (帰属) を受け取り、一致する他のすべての処理インスタンスが受け取るクレジットはゼロです。1 つの応答に対して複数の処理インスタンスが一致する場合、Campaign は最新のコンタクト日付を持つ処理インスタンスを最適一致として選択します。同じコンタクト日時を持つ処理インスタンスが複数ある場合、Campaign は任意でそのいずれかにクレジットを与えます。

注: 同じコンタクト日時を持つ処理インスタンスが複数ある場合に、毎回同じインスタンスにクレジットが与えられますが、Campaign が特定の処理インスタンスを選択すると想定することはできません。

断片一致

断片一致属性では、一致する *n* 個すべての処理インスタンスが、レスポンスについてそれぞれ 1/*n* のクレジット (帰属) を受け取ります。これにより、すべての属性スコアの合計は 1 になります。

複数一致

複数一致属性では、一致する *n* 個すべての処理インスタンスが、レスポンスについてのすべてのクレジット (帰属) を受け取ります。これは、処理のクレジットの過大評価につながる可能性があるため、注意して使用する必要があります。コントロール・グループは常に、複数の属性を使用してトラッキングされます。コントロール・グループのメンバーからのレスポンスはすべて、すべてのクレジットを受け取ります。

第 11 章 保管オブジェクト

頻繁に使用するキャンペーン・コンポーネントがある場合は、それらを保管オブジェクトとして保存できます。複数のフローチャートやキャンペーン間で保管オブジェクトを再使用することにより、時間を節約し、一貫性を保つことができます。

IBM Campaign の保管オブジェクトには、以下のタイプがあります。

- 『ユーザー定義フィールド』
- 231 ページの『ユーザー変数』
- 233 ページの『カスタム・マクロ』
- 238 ページの『テンプレート』
- 240 ページの『保管テーブル・カタログ』

注: 関連情報として、複数のキャンペーン間で再使用できるセッションおよび戦略的セグメントに関する説明を参照してください。

ユーザー定義フィールド

ユーザー定義フィールドは、データ・ソースには存在しない変数であり、1 つ以上の既存のフィールド (データ・ソースが異なる場合でも) から作成されます。

多くのプロセスで、構成ウィンドウには「**ユーザー定義フィールド**」ボタンがあり、このボタンを使用すると、テーブルへの出力を照会、セグメント化、ソート、計算、および提供するための新しい変数を作成できます。

明示的に作成するユーザー定義フィールドは、作成時に「**固定する**」オプションを有効にすることによって、後続のプロセスで使用可能にすることができます。

プロセスで使用可能なユーザー定義フィールドは、「**ユーザー定義フィールド**」フォルダーにリストされています。ユーザー定義フィールドは、ユーザー定義フィールドが作成されたプロセスでのみ使用可能です。プロセスでユーザー定義フィールドを作成しなかった場合は、このリストに「**ユーザー定義フィールド**」フォルダーは表示されません。

ユーザー定義フィールドを後続プロセスではない別のプロセスで使用するには、ユーザー定義フィールド式を「**保管されたユーザー定義フィールド**」リストに保管して、すべてのプロセスとすべてのフローチャートでそれを使用できるようにします。

ユーザー定義フィールドの命名上の制約

ユーザー定義フィールド名には、以下の制約があります。

- ユーザー定義項目の名前は、以下のタイプの名前と同じにすることはできません。
  - INSERT、UPDATE、DELETE、WHERE などのデータベース・キーワード。
  - マップされたデータベース表内のフィールド。

© Copyright IBM Corp. 1998, 2013

- ユーザー定義項目の名前に Yes や No という単語を使用することはできません。

これらの命名上の制約に従わないと、正しくない名前のユーザー定義フィールドが呼び出された場合に、データベース・エラーが発生して接続が切断される可能性があります。

注: ユーザー定義フィールド名には、文字に関する特定の制約もあります。詳しくは、277 ページの『付録 A. IBM Campaign オブジェクト名での特殊文字』を参照してください。

ユーザー定義フィールドの作成

フィールドを 1 つ以上の既存のフィールド (データ・ソースが異なる場合でも) から作成できます。

手順

1. ユーザー定義フィールドをサポートするプロセスの構成ウィンドウから、「**ユーザー定義フィールド**」をクリックします。

   「ユーザー定義フィールドの作成」ウィンドウが開きます。
2. このプロセスで以前に作成されたすべてのユーザー定義フィールドが、「**フィールド名**」リストに表示されます。新しいユーザー定義フィールドを作成するには、別の名前を入力します。
3. このフィールドの計算値を保管して渡す場合は、「**永続保存**」チェック・ボックスにチェック・マークを付けます。 このオプションを指定した場合、それ以降のプロセスでユーザー定義フィールドが使用可能になります。
4. 「式」領域で直接ユーザー定義フィールドを定義するか、または式ヘルパーを使用します。選択可能なフィールドをダブルクリックすると、それを「式」領域に追加することができます。

   ユーザー定義フィールド式に使用できるのは、プロセス構成ダイアログで選択されたテーブルのフィールドのみです。目的のテーブルが表示されていない場合は、そのテーブルがソース・テーブルとして選択されていることを確認してください。

   ユーザー定義フィールドでは NULL 値が可能です。スナップショットで NULL 値を返すには、NULL を使用します。 Campaign マクロでユーザー定義フィールドを使用する場合は、NULL_STRING を使用することによって、文字列データ型の NULL 値を返します。

   ユーザー定義フィールドに文字列を定数として入力できます。文字列を使用する場合は、二重引用符で囲む必要があります。例えば、"my string" のようにします。数値文字列に引用符は不要です。
5. (オプション) ユーザー定義フィールドを別のプロセスまたはフローチャートで使用可能にするには、「**保管されたユーザー定義フィールド**」をクリックします。また、このオプションを使用することによって、既存のユーザー定義フィールドをロードしたり、保管されているユーザー定義フィールドのリストを編成したりすることもできます。
6. 「**構文チェック**」をクリックして、エラーを検出します。

7. 「**OK**」をクリックして、ユーザー定義フィールドを保存します。

既存のユーザー定義フィールドからの新しいユーザー定義フィールドの作成

既存のユーザー定義フィールドをベースにして、その式を変更することにより、新しいユーザー定義フィールドを作成できます。

このタスクについて

ユーザー定義フィールド式に使用できるのは、プロセス構成ダイアログで選択されたテーブルのフィールドのみです。目的のテーブルが表示されていない場合は、そのテーブルがソース・テーブルとして選択されていることを確認してください。

手順

1. ユーザー定義フィールドをサポートするプロセスの構成ウィンドウから、「**ユーザー定義フィールド**」をクリックします。

   「ユーザー定義フィールドの作成」ダイアログが開きます。
2. 「**フィールド名**」リストで、既存のユーザー定義フィールドを選択します。

   選択したフィールドの式が「**式**」領域に表示されます。
3. 既存のユーザー定義フィールドの名前を、新しいユーザー定義フィールドのために使用する名前に変更します。

   重要: ユーザー定義フィールドの名前に「Yes」または「No」という語を使用することはできません。このような名前を使用すると、これらのユーザー定義フィールドが呼び出されるときにデータベースが切断されます。
4. ユーザー定義フィールド式を編集します。
5. 「**OK**」をクリックします。

マクロに基づくユーザー定義フィールドの作成

マクロに基づいて、ユーザー定義フィールドを作成できます。

手順

1. ユーザー定義フィールドをサポートするプロセスの構成ダイアログから、「**ユーザー定義フィールド**」をクリックします。
2. 「ユーザー定義フィールドの作成」ダイアログで、「**入力サポート**」をクリックします。
3. リストのマクロをダブルクリックして、マクロを選択します。

   マクロの宣言および説明が表示され、マクロが「**式ヘルパー**」に挿入されます。
4. 「**条件フィールド**」リストから適切なフィールドを選択して、式を完成させます。
5. 「**OK**」をクリックします。

ユーザー定義フィールドの永続化

ユーザー定義フィールドを永続化すると、計算値を保管して後続のプロセスで使用できるように、Campaign に指示を与えることになります。これにより、Campaign が、これらの値をフローチャートの下流で再計算する必要がなくなるため、時間とリソースが節約されます。

手順

1. ユーザー定義フィールドをサポートするプロセスの構成ウィンドウから、「**ユーザー定義フィールド**」をクリックします。

   「ユーザー定義フィールドの作成」ウィンドウが表示されます。
2. このフィールドの計算値を保管して渡す場合は、「**固定する**」チェック・ボックスを選択します。

例: 永続的なユーザー定義フィールド

選択プロセスを、ユーザー定義フィールドに対する制約に基づいて ID を選択するように構成し、そのユーザー定義フィールドが組み込まれている選択されたレコードを出力するためにスナップショット・プロセスに接続することができます。ユーザー定義フィールドを永続的とマークする場合、計算値が選択プロセスからスナップショット・プロセスに渡されます。

永続的なユーザー定義フィールドの別の用途は、集約型のユーザー定義フィールド (AVG や GROUPBY など) に使用するというものです。これらの集約フィールドは現行セル内の複数行のデータに基づいて計算されるため、これらの集約フィールドの値はセルの内容が変わると変更されます。永続的なユーザー定義フィールドでは、元の計算値を保持し、その値を他のプロセスに伝えることができます。ユーザー定義フィールドを再計算する場合、計算値は現行セル内の残りのレコードに基づいて取得します。

例えば、2 つの選択プロセスからの入力を処理するスナップショット・プロセスなどのように、複数の入力を処理するプロセスがある場合、ダウンストリーム・プロセスは、すべての永続的なユーザー定義フィールドを使用できます。

永続的なユーザー定義フィールドが、すべての着信選択プロセスで使用可能になっているわけではない場合で、スナップショット・プロセスの出力に組み込まれている場合、そのスナップショット・プロセスは、その永続的なユーザー定義フィールドを持たない選択プロセスのすべての出力行の永続的なユーザー定義フィールドについて NULL 値を表示します。

永続的なユーザー定義フィールドが、すべての着信選択プロセスで使用可能になっているわけではない場合で、これを使用してセグメント・プロセスを定義する場合、セグメント・プロセスでは、その永続的なユーザー定義フィールドを持たない選択プロセスのセグメントは空になります。

すべての選択プロセスで使用可能になっているわけではない複数の永続的なユーザー定義フィールドを使用する式でセグメントを定義しようとすると、セグメント・プロセスは未構成のままになります。

以下のガイドラインが永続的なユーザー定義フィールド (PDF) に適用されます。

- PDF がインバウンド・セル (ベクトル) にアタッチします
- PDF が照会実行前に計算されます
- 以下のプロセスで複数の PDF が使用可能です。
  - スナップショット: PDF がセルに定義されていない場合、値は NULL です。単一 ID が 1 つのセルより大きい場合、セルごとに 1 行が出力されます。
  - セグメント: 複数の入力セルを選択する場合、PDF はフィールド別のセグメンテーションに使用できません。 PDF は、照会がセグメント内で使用する場合は、すべての選択済み入力セルに存在している必要があります。
- PDF は、データ内での ID 値の発生回数に関係なく、ID 値ごとに単一値 (ランダムに選択される) のみを保持します。したがって、出力にテーブル・フィールドが含まれていない (IBM ID は含まれている) 場合は、ID 値ごとのレコードは 1 つのみです。

  ただし、テーブル・フィールドに基づいてユーザー定義フィールドを使用する場合、出力にはテーブル・フィールドが間接的に組み込まれます。したがって、ID 値のインスタンスごとにレコードがあります。 (言い換えると、ID 値がデータ内で 7 回発生する場合、7 個のレコード出力があります。)

永続的なユーザー定義フィールドは、オーディエンス ID ごとに単一の 値のみを保管します。この値は、使用可能な値からランダムに選択されます。つまり、非正規化データを処理する場合は、目的の動作を実現するために GROUPBY マクロ関数を使用する必要があります。

例えば、購入トランザクション・テーブルから顧客が行った単一トランザクションの最高金額を検索して、これをダウンストリーム処理の永続的なユーザー定義フィールドとして保存するとします。以下のようなユーザー定義フィールドを作成 (および永続的なユーザー定義フィールドとして永続化) できます。

```
Highest_purchase_amount = groupby(CID, maxof, Purch_Amt)
```

以下のような非正規化購入トランザクション・データに対する計算結果は、以下のようになります。

CID	DATE	PURCH_AMT	HIGHEST_PURCHASE_AMOUNT
A	1/1/2007	$200	$300
A	3/15/2007	$100	$300
A	4/30/2007	$300	$300

ユーザー定義フィールドを永続化する場合、任意の値 (すべて $300) が (ランダムに) 選択され、顧客 A の $300 の値が永続化されます。

2 番目の少し不明瞭な例では、固有のモデル X のスコア設定テーブルから予測モデル・スコアを選択します。ユーザー定義フィールドは、以下のようになっているとします。

```
ModelX_score = groupby(CID, maxof, if(Model = 'X', 1, 0), Score)
```

データは、以下のとおりであるとします。

CID	MODEL	SCORE	MODELX_SCORE
A	A	57	80
A	B	72	80
A	X	80	80

ユーザー定義フィールド ModelX_Score を永続化すると、スコア値が 80 である目的の結果が引き出されます。以下のユーザー定義フィールドを作成するのは、誤りです。

```
Bad_ModelX_score = if(Model = 'X', Score, NULL)
```

これは、以下のような結果になります。

CID	MODEL	SCORE	BAD_MODELX_SCORE
A	A	57	NULL
A	B	72	NULL
A	X	80	80

ユーザー定義フィールド Bad_ModelX_score を永続化する場合、永続化される値は NULL または 80 です。非正規化データを処理する場合で、ユーザー定義フィールド値がすべて同じでない場合は、そのユーザー定義フィールドを永続化すると、結果として*任意の* 値が返される場合があります。例えば、Derived_field_Score = SCORE と定義して、これを永続化すると、顧客 A の値は 57、72、または 80 になります。目的の動作となるようにするには、GROUPBY マクロを顧客 ID に対して使用し、ユーザー定義フィールド値がその顧客のすべてのデータで*同じ* になるようにする必要があります。

ユーザー定義フィールドの保管

ユーザー定義フィールドを同じフローチャートや異なるフローチャート内の別のプロセスで使用可能にするには、それを保管します。

このタスクについて

ユーザー定義フィールドは、データ・ソースには存在しない変数です。それらは 1 つ以上の既存のフィールド (データ・ソースが異なる場合でも) から作成されます。ユーザー定義フィールドは、そのフィールドが作成されたプロセス内でのみ使用可能です。そのフィールドは、他のプロセスでは使用できません (「**固定する**」が有効になっている場合は、その直後のプロセスを除く)。

ユーザー定義フィールド定義を保管して、そのフィールドを他のプロセスやフローチャートで使用できるようにするには、以下の手順に従います。

手順

1. ユーザー定義フィールドをサポートするプロセスの構成ウィンドウから、「**ユーザー定義フィールド**」をクリックして、保存するユーザー定義フィールドを作成します。 例えば、(Balance / Credit_limit) * 100 などの式を定義します。
2. 「**ユーザー定義フィールドの作成**」ダイアログで、「**保管されたユーザー定義フィールド**」リストを開いて「**現在の式を保存する**」を選択します。

3. 「式の保存」ダイアログを使用して、式をフォルダーに保存するかどうかを指定します。セキュリティー・ポリシーを割り当てて、オプションで式を変更し、異なる名前を割り当てることができます。保存する式は、他のプロセスやフローチャートを構成する際にアクセスできるリストに保管されます。
4. 「**保存**」をクリックします。

保管されたユーザー定義フィールドの使用と管理

保存されたユーザー定義フィールドは、別のフローチャートで使用できます。ユーザー定義フィールドは、式 (AccountType='gold' など) から構成されます。ユーザー定義フィールドは、データ・ソースには存在しない変数であり、1 つ以上の既存のフィールド (データ・ソースが異なる場合でも) から作成されます。

手順

1. 保存された式をフローチャート・プロセスで使用するには、以下のようにします。
   a. ユーザー定義フィールドをサポートするプロセスの構成ダイアログを開いて、「**ユーザー定義フィールド**」をクリックします。
   b. 「**保管されたユーザー定義フィールド**」メニューを開いて、「**保存された式を呼び出す**」を選択します。
   c. リストから式を選択して、「**式の使用**」をクリックします。
2. 保管された式を作成、編集、移動、または削除するには、以下のようにします。
   a. 「**オプション**」メニュー を開き、「**保管されたユーザー定義フィールド**」を選択します。
   b. 「式の呼び出し/整理」ダイアログを使用して、式の作成や編集、式の削除、異なるフォルダーへの式の移動を行います。

ユーザー変数

Campaign は、ユーザー変数をサポートします。このユーザー変数は、照会および式を作成する場合にプロセス構成中に使用できます。

ユーザー変数を使用するためのガイドライン

ユーザー変数には、以下のガイドラインが適用されます。

- ユーザー変数は、ユーザー変数が定義され使用されるフローチャートに対してローカルですが、そのフローチャート内でグローバル・スコープを持ちます。
- ユーザー変数は、UserVar.UserVarName という構文を使用します。
- ユーザー変数には「**初期値**」があります。これは、ユーザー変数が「**ユーザー変数**」ダイアログで最初に定義されるときに割り当てられる値です。「**初期値**」は、フローチャートの実行を行う前に「**現在の値**」を設定するためだけに使用されます。これは、Campaign がフローチャート実行中に使用する「**現在の値**」です。

  注: ユーザー変数の「**現在の値**」が設定されていない状態でプロセスまたはブランチを実行すると、Campaign はこのユーザー変数を解決できなくなります。

Campaign は、フローチャートを実行する前に、ユーザー変数の「**現在の値**」を「**初期値**」に設定するだけで、その他の処理は実行しません。

- ユーザー変数の「**現在の値**」は、選択プロセスの「ユーザー定義フィールド」ウィンドウで変更できます。
- ユーザー変数は、定数または式 (UserVar.myVar = Avg(UserTable.Age) など) に設定できます。

  注: 複数の値 (テーブル内のレコードごとに 1 つの値を返す UserTable.Age+3 など) を返す式を使用する場合、ユーザー変数は最初に返される値に設定されます。
- ユーザー変数を SQL ステートメント内で使用する場合は、ユーザー変数を引用符 (単一引用符でも二重引用符でも) で囲まないでください。
- オブジェクト名をデータベースに渡す場合 (例えば、フローチャート名を含むユーザー変数を使用する場合)、特定のデータベースでサポートされている文字だけでオブジェクト名が構成されていることを確認する必要があります。そうしないと、データベース・エラーを受け取ります。
- ユーザー変数の値は、プロセス実行時に渡すことができます。
- ユーザー変数は、発信トリガーでサポートされています。
- ユーザー変数は、カスタム・マクロでの使用がサポートされています。

ユーザー変数の作成

フローチャートに追加するプロセスで使用するための変数を定義できます。

手順

1. フローチャートを「**編集**」モードで開きます。
2. 「**オプション**」 をクリックして、「**ユーザー変数**」を選択します。

   「ユーザー変数」ダイアログが開きます。
3. 「**変数名**」列で、**<項目を追加するにはここをクリック>** ホット・スポットをクリックして、新規ユーザー変数の名前を入力します。
4. 「**データ型**」列で、リストからデータ型を選択します。データ型を選択しない場合、「**OK**」をクリックすると、アプリケーションによって「**なし**」が選択されます。

   データ型を「**なし**」にすると、予測不能な結果が生じることがあります。そのため、正しいデータ型を指定することが最善です。
5. 「**初期値**」列に、開始値を入力します。また、列内でクリックすると使用可能になる省略符号 (...) ボタンをクリックして、選択可能な値のフィールドのプロファイルを作成することもできます。
6. 「**現在の値**」列に、ユーザー変数の現行値を入力します。また、列内でクリックすると使用可能になる省略符号 (...) ボタンをクリックして、選択可能な値のフィールドのプロファイルを作成することもできます。
7. 作成するユーザー変数ごとに、これらのステップを繰り返します。
8. 「**OK**」をクリックします。

アプリケーションによって、これらの新規ユーザー変数が保管されます。これらの変数は、後でプロセスの構成時にアクセスできます。

タスクの結果

フローチャートを実行すると、各ユーザー変数の「**現在の値**」がユーザー変数ごとに「**現在の値**」セクション内に表示されます。現行値が初期値と異なる場合、「**デフォルトに復元する**」をクリックして、初期値を復元することができます。

注: ユーザー変数の「**現在の値**」が選択プロセスで再定義される場合、「**現在の値**」を「**初期値**」に手動でリセットしても、フローチャート、ブランチ、またはプロセスの実行中のユーザー変数の値には影響を与えません。

カスタム・マクロ

カスタム・マクロは、IBM 式、未加工 SQL、または値を含む未加工 SQL のいずれかを使用して作成する照会です。カスタム・マクロでは、変数の使用がサポートされています。

カスタム・マクロを保存して、フローチャート内でのプロセスの構成や、ユーザー定義フィールドの定義で使用可能にすることができます。

未加工 SQL がサポートされることにより、アプリケーション・サーバーで未加工データをフィルタリングしたり操作したりするのではなく、複雑なトランザクションをデータベースで実行できるようになるため、パフォーマンスが向上します。

Campaign は、以下のタイプのカスタム・マクロをサポートしています。これらのマクロでサポートされる変数の数に制限はありません。

- IBM 式を使用するカスタム・マクロ
- 未加工 SQL を使用するカスタム・マクロ
- 未加工 SQL を使用し、指定した値が含まれているカスタム・マクロ

重要: 技術的な知識を持たないユーザーがカスタム・マクロを使用できるので、カスタム・マクロを作成する場合は、カスタム・マクロがどのように機能するのかを注意深く説明したり、類似したマクロを特別なフォルダーにまとめたりするなどの手段を講じる必要があります。このようにすると、ユーザーがカスタム・マクロを誤って使用したり、予期しないデータを取り出したりする可能性を小さくできます。

カスタム・マクロの作成

作成したカスタム・マクロは、フローチャート・プロセスやユーザー定義フィールドの定義で使用できます。

手順

1. フローチャートを「**編集**」モードで開きます。
2. 「**オプション**」 をクリックして、「**カスタム・マクロ**」を選択します。
3. 「カスタム・マクロ」ダイアログで、「**新規項目**」をクリックします。

4. 「**保存先**」リストから、マクロの保存先のフォルダーを選択します。作成されたフォルダーがない場合には、デフォルトの「**なし**」を使用します。
5. 「**名前**」フィールドで、カスタム・マクロを参照できるように、マクロの名前と宣言を入力します。

   次の構文を使用します。`MacroName(var1,var2,...)`

   例: `GenGroupBy(id,val1,table,val2)`

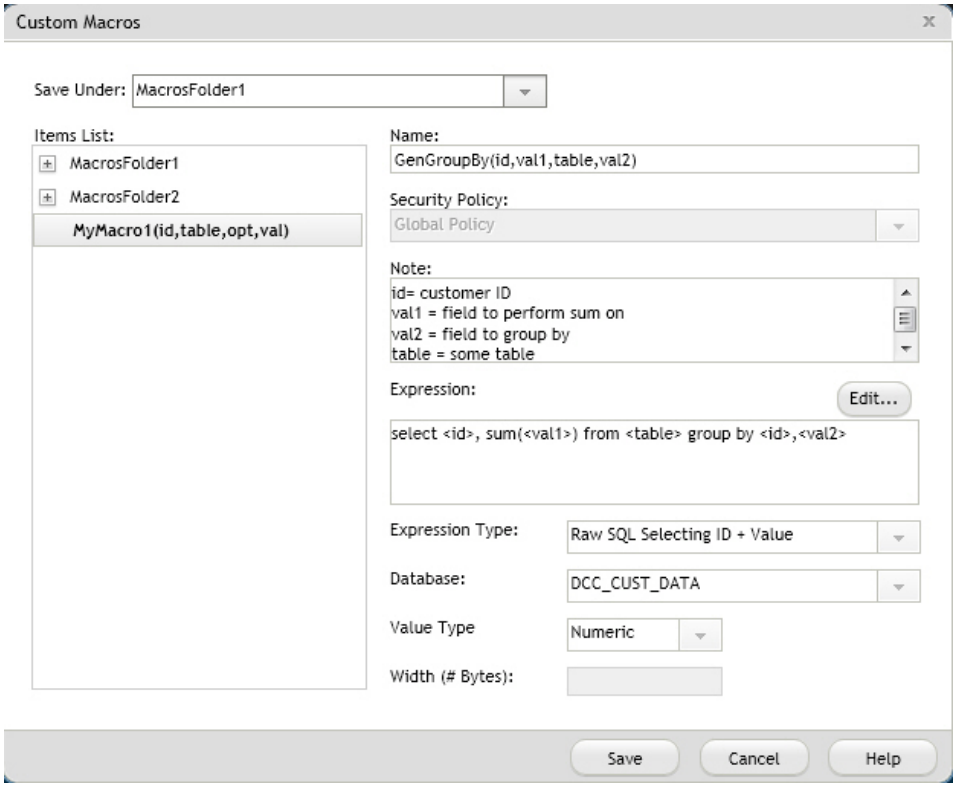
   `MacroName` は一意の英数字でなければなりません。アンダースコアー (_) を含めることはできますが、スペースを含めることはできません。

   注: カスタム・マクロと組み込みマクロが同じ名前の場合は、カスタム・マクロが優先します。混乱を避けるために、カスタム・マクロには演算子の名前や組み込みマクロと同じ名前を付けないでください。組み込みマクロの代わりに新しいカスタム・マクロを常に使用するように指定する場合は例外です。

   重要: 変数名は、「式」ウィンドウのカスタム・マクロ定義の変数名と同じでなければならず、括弧で囲んだコンマ区切りリストとして表現する必要があります。
6. 「**セキュリティー・ポリシー**」リストから、新しいカスタム・マクロのセキュリティー・ポリシーを選択します。
7. 「**説明**」フィールドを使用して、カスタム・マクロの目的と各変数が表す内容を説明します。
8. 「**式の分類**」リストから、作成するカスタム・マクロの種類を選択します。
   - 「**SQL(ID)**」を選択する場合は、「**データベース**」フィールドからデータベースを選択する必要があります。
   - 「**SQL(ID + データ)**」を選択する場合は、「**データベース**」フィールドからデータベースを選択して、「**値タイプ**」を選択する必要があります。正しい値タイプを選択するようにしてください。そうでないと、後でこの照会のプロファイルを作成しようとするときに、「タイプが一致しない」という主旨のエラーが発生します。
   - 値タイプとして「**テキスト**」を選択した場合は、「**データ長 (バイト数)**」フィールドに値タイプのデータ長をバイト単位で指定します。この情報は、データベースから入手できます。データベースへのアクセス権限がない場合や、この情報を取得できない場合は、256 (最大データ長) と入力します。
9. 「**式**」フィールド内をクリックして、「選択条件の指定」ダイアログを開きます。
10. 照会式を作成します。使用できる変数の数に制限はありません。変数の構文は英数字で、変数は不等号括弧 (< >) で囲む必要があります。オペランド (値と文字列) と演算子には、変数を使用できます。

    重要: フローチャート・ユーザー変数をカスタム・マクロ定義に使用しないでください。カスタム・マクロはグローバルですが、フローチャート・ユーザー変数はグローバルでないためです。

    以下の例は、新しいカスタム・マクロの定義を示しています。



11. 「**保存**」をクリックします。

    カスタム・マクロが項目リストに保存されます。

タスクの結果

カスタム・マクロは、フローチャート・プロセスやユーザー定義フィールドの定義で使用するために、名前によってアクセスできるようになりました。

カスタム・マクロを使用するためのガイドライン

カスタム・マクロを作成または使用するときは、以下のガイドラインに留意してください。

- カスタム・マクロの名前は英数字でなければなりません。名前文字列にスペースを使用することはできませんが、下線 (_) は使用できます。
- データ・ソースがプロパティー ENABLE_SELECT_SORT_BY = TRUE で構成されている場合は、返されるレコードを作業を行っているオーディエンス・レベルのオーディエンス・キー・フィールドによってソートするために、「**ORDER BY**」節を指定して未加工 SQL カスタム・マクロを作成する必要があります。そうしないと、ソート順が期待どおりでない場合は、カスタム・マクロをスナップショット・プロセスのユーザー定義フィールドで使用するとエラーが生成されます。
- カスタム・マクロから返された値を比較しない場合、値が数値の場合は、ゼロ以外の値は TRUE として扱われ (したがって、これらの値に関連付けられている ID が選択される)、ゼロの値は FALSE として扱われます。ストリング値は常に FALSE として扱われます。

- 未加工 SQL を使用するカスタム・マクロを作成する場合は、一時テーブルを使用すると、処理する必要があるデータ量にスコープを設定することによって未加工 SQL のパフォーマンスが大幅に高速化される場合があります。

  カスタム・マクロの基礎ロジックで一時テーブルを使用する場合は、ロジックで障害が起こらないように一時テーブルがデータベースに保存されます。

  ただし、カスタム・マクロを最上位 SELECT で使用する場合は、一時テーブルをデータベースに保存するために Campaign が使用する履歴がないため、ロジックは失敗します。

  したがって、未加工 SQL を使用するカスタム・マクロを作成する場合は、同じカスタム・マクロの 2 つのバージョンを作成する必要がある場合があります。 1 つは一時テーブル・トークンを使用するカスタム・マクロで、もう 1 つは一時テーブル・トークンを使用しないカスタム・マクロです。

  一時テーブル・トークンを使用しないカスタム・マクロは、ツリーの最上位 (例えば、最初の SELECT) で使用できます。一時テーブル・トークンを使用するカスタム・マクロは、利用する一時テーブルがあれば、ツリーの最上位以外の場所で使用できます。
- カスタム・マクロから返される値を結合する場合、非正規化データに対して照会を実行すると、期待どおりの動作ではない自己結合が発生する可能性があります。

  例えば、値を返す未加工 SQL をベースにしたカスタム・マクロを使用し、(例えば、スナップショット・プロセスで) カスタム・マクロと、カスタム・マクロのベースになっているテーブルの別のフィールドを出力する場合、Campaign は、そのテーブルに対して自己結合を実行します。テーブルが正規化されていない場合は、デカルト積になります (つまり、表示されるレコード数が予想より多くなります)。
- カスタム・マクロの定義は現行プロセスにコピーされないため、カスタム・マクロは自動的に参照になります。

  実行時に、カスタム・マクロは **UA_CustomMacros** システム・テーブル内 (ここに定義が保管されます) でカスタム・マクロの定義を検索することによって解決され、その後、使用または実行されます。
- 保存された照会とは異なり、カスタム・マクロの名前は固有で、フォルダー・パスとは無関係でなければなりません。5.0 より前のリリースでは、A という名前の保存された照会を、例えば F1 と F2 の両方のフォルダーに置くことが可能でした。

  Campaign は、旧リリースの保存された照会をサポートします。ただし、非固有の保存された照会への参照では、次の古い構文を使用する必要があります。

  storedquery(<照会名>)
- カスタム・マクロ内のユーザー変数を解決する場合、Campaign は、構文の検査時にユーザー変数の現在の値を使用します。現在の値がブランクのままの場合、Campaign はエラーを生成します。

- 一時テーブル・トークンは、現行プロセスが使用できる一時テーブル内の一連のオーディエンス ID によってデータベースからプルダウンされるデータ量にスコープを設定する、パフォーマンス最適化詳細機能として提供されています。この ID の一時テーブル・リストは、現行セル内の ID のスーパーセットである可能性があります。したがって、一時テーブルに対して実行される集約関数 (平均や合計など) はサポートされず、間違った結果を生成する可能性があります。
- 複数の異なるデータベースでカスタム・マクロを使用する場合、未加工 SQL は特定のデータベースに固有である可能性があるため、未加工 SQL ではなく IBM 式を使用することをお勧めします。
- カスタム・マクロに未加工 SQL や別のカスタム・マクロが含まれている場合は、未加工 SQL が実行される前にカスタム・マクロが解決され、実行され、値が返されます。
- Campaign は、コンマをパラメーターの区切り記号として扱います。コンマをパラメーターのリテラル文字として使用する場合は、次の例のように大括弧 ({}) でテキストを囲みます。

  TestCM({STRING_CONCAT(UserVar.Test1, UserVar.Test2) })
- Campaign は、未加工 SQL コードを使用するカスタム・マクロのパラメーターで簡単な置換をサポートしています。例えば、フローチャートで、次の照会を含む選択プロセス・ボックスをセットアップするとします。

  ```
  exec dbms_stats.gather_table_stats(tabname=> <temptable>,ownname=>
  'autodcc')
  ```

  この場合、Campaign は、<temptable> トークンを実際の一時テーブルに正常に置換します。テーブル名は、単一引用符で囲む必要があることに注意してください。

以下の表は、Campaign が、照会およびユーザー定義フィールドでカスタム・マクロを扱う方法を示しています。

照会およびユーザー定義フィールドでのカスタム・マクロ (選択、セグメント、およびオーディエンス・プロセス)

カスタム・マクロの種類	使用方法
未加工 SQL: ID	別個の照会として実行します。ID リストが他の結果とマージされます。 カスタム・マクロに他のカスタム・マクロと未加工 SQL が含まれている場合は、カスタム・マクロが解決され、実行されてから、未加工 SQL が実行されます。
未加工 SQL: ID + 値	返される値が式または比較で使用されることが期待されます。 この方法で値が使用されない場合、Campaign は、ゼロ以外の値を ID 選択用に TRUE として扱い、ゼロの値と文字列を FALSE として扱います。
IBM 式	式が解決され、構文チェックが実行されます。テーブルごとに 1 つの照会がサポートされ、ID が突き合わされてマージされます。

未加工 SQL 照会 (選択、セグメント、およびオーディエンス・プロセス)

カスタム・マクロの種類	使用方法
未加工 SQL: ID	カスタム・マクロが解決されてから、照会が実行されます。
未加工 SQL: ID + 値	サポートされていません。
IBM 式	式は解決されますが、構文チェックは実行されません。式が間違っている場合は、実行時にデータベース・サーバーによって検出されます。

カスタム・マクロの編成および編集

カスタム・マクロを編成するためのフォルダー構造を作成できます。あるフォルダーから別のフォルダーにカスタム・マクロを移動できます。マクロの名前、説明、および式を変更できます。

手順

1. フローチャートを「**編集**」モードで開きます。
2. 「**オプション**」 をクリックして、「**カスタム・マクロ**」を選択します。

   「カスタム・マクロ (Custom Macros)」ダイアログが開きます。
3. 「**項目リスト**」でマクロを選択します。

   「**詳細情報**」領域に、選択したマクロの詳細情報が表示されます。
4. 「**編集/移動**」をクリックして、選択したマクロを編集または移動します。

   「カスタム・マクロの編集/移動 (Edit/Move Custom Macros)」ダイアログが開きます。
5. マクロの名前を変更し、説明を編集し、マクロを保管するフォルダー/ロケーションを変更するか、「**編集**」をクリックして式を編集できます。
6. 「**保存**」をクリックして、変更を保存します。
7. 「**閉じる**」をクリックします。

テンプレート

テンプレートは、フローチャートから選択されて保存されたプロセスのグループです。

テンプレートでは、1 つ以上のプロセスを 1 回のみ設計および構成することができ、それらのプロセスをテンプレート・ライブラリーに保存できます。テンプレートは、プロセス構成およびテーブル・マッピングを保存し、任意のセッションまたはキャンペーンで使用できます。

テンプレート・ライブラリーへのテンプレートのコピー

コピーすることで、テンプレートをテンプレート・ライブラリーに追加できます。

このタスクについて

手順

1. フローチャートを「**編集**」モードで開きます。
2. テンプレートとして保存するプロセスを選択します。 **Ctrl キーを押しながらクリック**することにより、複数のプロセスを選択できます。フローチャート内のすべてのプロセスを選択するには、**Ctrl+A** を使用します。
3. 選択されているプロセスを右クリックし、「**テンプレート・ライブラリーへのコピー**」を選択します。

   「テンプレートの保存」ウィンドウが表示されます。
4. テンプレートの名前を「**名前**」フィールドに入力します。

   名前の中にスペースを使用することはできません。テンプレートは名前で識別され、この名前はテンプレートが保管されているフォルダー内で固有でなければなりません。
5. (オプション) 「**説明**」フィールドに説明を入力します。
6. (オプション) 「**保存先**」リストを使用してテンプレートのフォルダーを選択するか、または「**新規フォルダー**」を使用して新しいフォルダーを作成します。テンプレートを編成および保管するために、任意の数のフォルダー (階層構造のネスト・フォルダーを含む) を作成できます。
7. 「**保存**」をクリックします。

テンプレート・ライブラリーからのテンプレートの貼り付け

テンプレート・ライブラリーから、作成中のフローチャートにテンプレートを貼り付けることができます。

手順

1. 「**編集**」モードのフローチャート・ページで、「**オプション**」 をクリックして、「**保管されたテンプレート**」を選択します。

   「保管されたテンプレート」ダイアログが開きます。
2. 「**項目**」リストからテンプレートを選択します。
3. 「**テンプレートの貼り付け**」をクリックします。

タスクの結果

選択したテンプレートがフローチャート・ワークスペースに貼り付けられます。

注: 挿入されたプロセスは、フローチャート内に既にある他のプロセスの上に表示される場合があります。挿入されたすべてのプロセスは、グループとして移動しやすいように、最初から選択された状態になります。

他のセッションまたはキャンペーンは、テンプレート・ライブラリーを介してテンプレートにアクセスできます。さまざまなテーブル・マッピングを持つフローチャートにテンプレートを貼り付ける場合、後続のマッピングは拡大されますが、テーブル名が同じでない限り、新しいマッピングによって置き換えられることはありません。

テンプレートの編成および編集

新規フォルダーを作成し、テンプレートを編集、移動、および削除できます。

手順

1. フローチャートを「**編集**」モードで開きます。
2. 「**オプション**」 をクリックして、「**保管されたテンプレート**」を選択します。
3. 「**項目リスト**」から、編集または移動するテンプレートを選択します。
4. 「**編集/移動**」をクリックします。

   「保管されたテンプレートの編集/移動 (Edit/Move Stored Templates)」ダイアログが開きます。
5. 「**保存先**」フィールドで、テンプレートの新しいロケーションを指定します。
6. テンプレートの名前を変更したり、テンプレートに関連付けられている説明を編集したりすることもできます。
7. 「**保存**」をクリックします。
8. 「**閉じる**」をクリックします。

保管テーブル・カタログ

テーブル・カタログは、マップされたユーザー・テーブルの集合です。

テーブル・カタログは、ユーザー・テーブル・マッピングに関するメタデータ情報を保管して、さまざまなフローチャートで再使用できるようにします。デフォルトで、テーブル・カタログは拡張子が .cat の 2 進形式で保管されます。

テーブル・カタログの作成および作業については、「*Campaign 管理者ガイド*」を参照してください。

保管されたテーブル・カタログへのアクセス

フローチャート内から保管されたテーブル・カタログにアクセスします。テーブル・カタログは、マップされたユーザー・テーブルの集合です。

このタスクについて

注: 管理者権限を持っている場合は、「キャンペーン設定」ページから保管されたカタログにアクセスすることもできます。詳しくは、「*Campaign 管理者ガイド*」を参照してください。

手順

1. フローチャートを「**編集**」モードで開きます。
2. 「**オプション**」 をクリックして、「**保管されたテーブル・カタログ**」を選択します。 「保管されたテーブル・カタログ」ウィンドウが開きます。

テーブル・カタログの編集

フローチャート内で、テーブル・カタログの名前や説明を編集したり、テーブル・カタログを別の場所に移動したりできます。

手順

1. フローチャートを「**編集**」モードで開きます。
2. 「**オプション**」 をクリックして、「**保管されたテーブル・カタログ**」を選択します。

   「保管されたテーブル・カタログ」ウィンドウが開きます。
3. 「**項目リスト**」でテーブル・カタログを選択します。

   「**詳細情報**」領域に、選択したテーブル・カタログの詳細情報 (テーブル・カタログ名とファイル・パスを含む) が表示されます。
4. 「**編集/移動**」をクリックします。
5. 保管テーブル・カタログの名前を変更し、テーブル・カタログの説明を編集し、テーブル・カタログを保管するフォルダー/ロケーションを変更することができます。
6. 「**保存**」をクリックします。
7. 「**閉じる**」をクリックします。

テーブル・カタログの削除

テーブル・カタログを、どのキャンペーンのどのフローチャートでも使用できなくなるように、完全に削除することができます。

このタスクについて

テーブル・カタログを削除すると、.cat ファイルが削除されます。このファイルは、データベース・テーブルおよび (おそらくは) フラット・ファイルを指し示します。テーブル・カタログを削除しても、データベース内の基礎となるテーブルは影響を受けません。ただし、カタログ・ファイルは完全に削除されます。

重要: テーブル・カタログの削除やテーブル操作の実行には、Campaign インターフェースだけを使用してください。ファイル・システムで直接テーブルを削除したりテーブル・カタログ変更したりすると、Campaign はデータ保全性を保証できません。

手順

1. フローチャートを「**編集**」モードで開きます。
2. 「**オプション**」アイコン をクリックして、「**保管されたテーブル・カタログ**」を選択します。

   「保管されたテーブル・カタログ」ウィンドウが開きます。
3. 「**項目リスト**」でテーブル・カタログを選択します。

   「**詳細情報**」領域に、選択したテーブル・カタログの詳細情報 (テーブル・カタログ名とファイル・パスを含む) が表示されます。

4. 「**削除**」をクリックします。

   選択したテーブル・カタログの削除を確認するよう求める確認メッセージが表示されます。
5. 「**OK**」をクリックします。
6. 「**閉じる**」をクリックします。

タスクの結果

カタログが「**項目リスト**」から削除されて、どのキャンペーンのどのフローチャートでも使用できなくなります。

第 12 章 セッション・フローチャート

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

セッション・フローチャートは、マーケティング・キャンペーンで使用するためのものではありません。それらには関連付けられたオファーがなく、開始日や終了日もありません。

セッションの作業を行うためには、「セッション」メニューを使用します。上級者は、キャンペーンの外部で計算を実行するセッション・フローチャートを作成することや、特定のマーケティング・イニシアチブやプログラムと関連付けられていない ETL タスクを実行することができます。

多くの場合、セッション・フローチャートはスケジュール・プロセスで開始して、データが定期的に更新されるようにします。

セッション・フローチャートを実行すると、作成されるデータ成果物は任意の数のキャンペーン・フローチャートで使用可能になります。

典型的ないくつかの例を以下に示します。

- セッション・フローチャート内のセグメント化プロセスを使用して、*戦略的セグメント* を作成します。これは複数のキャンペーンで使用できるセグメントです。

  例えば、最初にスケジュール・プロセス、次に選択プロセス、さらにセグメント化プロセスを使用して、オプトイン、オプトアウト、またはグローバル抑制のための戦略的セグメントを生成します。スケジュール・プロセスは、セグメントを定期的に更新し、それは静的メンバー・リストとして書き出されます。その後、結果として生じるセグメントは、キャンペーンのフローチャートで選択可能になります。
- 大きく複雑なテーブルのデータ準備を行います。セッション・フローチャートは、Campaign で再使用できるように、データのスナップショットを作成して小さなデータ・チャンクにします。
- データのスコア判定や ETL/ロールアップ用のユーザー定義フィールドの作成を行うために、定期的なモデル作成タスクをセットアップします。例えば、セッション・フローチャートがモデル・スコアを作成して書き出し、次にそれがテーブル・カタログ/マッピングにマッピングされる場合、それらのモデル・スコアは、選択やターゲット指定のためにキャンペーン・フローチャートで使用可能になります。

注: フローチャートの設計時は、プロセス間で循環依存関係を作成することがないように注意してください。例えば、選択プロセスがセグメント化プロセスへの入力

© Copyright IBM Corp. 1998, 2013

を提供する場合、そのセグメント化プロセスによって作成されたセグメントを選択プロセスへの入力として使用しないでください。この状態は、このプロセスを実行しようとするとエラーになります。

セッションの概要

各セッションには、1 つ以上のフローチャートが含まれています。セッション・フローチャートを実行すると、セッションの出力 (データ成果物) がすべてのキャンペーンでグローバルに使用可能になります。セッションの作成、表示、編集、移動、削除、およびフォルダー内のセッションの編成を行うことができます。セッションに関する作業をするには、適切な権限が必要です。

セッションではなく、セッション内のフローチャートをコピーします。

セッションを実行するのではなく、その各フローチャートを個別に実行します。

セッションの作成

1 つ以上のセッション・フローチャートを作成する計画がある場合は、セッションを作成します。

手順

1. 「**Campaign**」>「**セッション**」を選択します。

   「セッション一覧」ページに、会社のセッションを編成するために使用されるフォルダー構造が表示されます。
2. セッションの追加先となるフォルダーの内容が表示されるまで、フォルダー構造をナビゲートします。
3. 「**セッションの追加**」アイコン をクリックします。

   「新規セッション」ページが表示されます。
4. 名前、セキュリティー・ポリシー、および説明を入力します。

   注: セッションの名前には、文字に関する制限があります。詳しくは、277 ページの『付録 A. IBM Campaign オブジェクト名での特殊文字』を参照してください。
5. 「**変更の保存**」をクリックします。

   注: 「**保存してフローチャートを追加**」をクリックして、セッションのフローチャートの作成をすぐに開始することもできます。

セッションへのフローチャートの追加

セッションには 1 つ以上のフローチャートを入れることができます。セッション・フローチャートの作成方法はキャンペーン・フローチャートの作成方法と同じですが、セッションを開くことで開始するという点だけが異なります。

手順

1. 「**Campaign**」 > 「**セッション**」を選択します。
2. セッションの名前をクリックします。
3. 「フローチャートの追加」 をクリックします。
4. 通常の手順でフローチャートを作成します。

セッション・フローチャートの編集

セッション・フローチャートを編集するには、「セッション」メニューを使用します。

手順

1. 「**Campaign**」 > 「**セッション**」を選択します。

   「セッション一覧」ページが開きます。
2. フローチャートを編集するセッションの名前の横にある「**タブの編集**」 をクリックします。
3. メニューから、編集するフローチャートの名前をクリックします。
4. フローチャートを以下のように変更します。
   - パレットとワークスペースを使用して、プロセス構成を追加および変更します。
   - フローチャート名や説明を変更するには、フローチャート・ウィンドウ・ツールバーの「**プロパティー**」 アイコンをクリックします。
5. 完了したら、「**保存**」または「**保存して終了**」をクリックしてフローチャート・ウィンドウを閉じます。

フォルダー内のセッションの編成

「**Campaign**」>「**セッション**」を選択してから、「セッション一覧」ページを使用してセッション用のフォルダーを作成し、あるセッションから別のセッションにフォルダーを移動します。

このタスクについて

「**キャンペーン**」>「**セッション**」を選択した後に、以下の操作を実行できます。

タスク	説明
セッション・フォルダーの追加	既存のフォルダーを選択してから、「**サブフォルダーの追加**」アイコン をクリックします。フォルダーを最上位に追加するには、既存のフォルダーを選択しないでアイコンをクリックします。 名前、セキュリティー・ポリシー、および説明を入力します。 **注:** フォルダー名には文字に関する特定の制限があります。詳しくは、277 ページの『付録 A. IBM Campaign オブジェクト名での特殊文字』を参照してください。
セッション・フォルダーの名前または説明の編集	フォルダーを選択して、「**名前の変更**」アイコン をクリックします。
セッション・フォルダーとそのすべての内容の移動	**重要:** 移動しようとしているセッションのフローチャートがユーザーによって編集されている場合は、セッションを移動すると、フローチャートの結果またはフローチャート全体が失われる可能性があります。セッションを移動する場合は、編集用に開いているセッション内のフローチャートがないことを確認してください。 1. 移動するサブフォルダーが入っているフォルダーを選択します。 2. 移動するフォルダー (1 つまたは複数) の横にあるチェック・ボックスを選択します。 3. 「**移動**」アイコン をクリックします。 4. 宛先フォルダーをダブルクリックするか、または宛先フォルダーを開いてから「**OK**」をクリックします。

タスク	説明
セッション・フォルダーの削除	空のセッション・フォルダーとその空のサブフォルダーすべてを削除できます。 (あるフォルダーを削除する権限がある場合、そのすべてのサブフォルダーも削除できます。) 1. 必要な場合、セッション・フォルダーの内容を移動または削除します。 2. 削除するサブフォルダーが入っているフォルダーを開きます。 3. 削除するフォルダー (1 つまたは複数) の横にあるボックスにチェック・マークを付けます。 4. 「**選択項目の削除**」アイコン をクリックしてから、削除を確定します。

セッションの移動

組織上の目的で、セッションをフォルダー間で移動できます。

このタスクについて

注: 移動しようとしているセッション内のフローチャートをだれかが編集中の場合は、セッションを移動すると、フローチャートが失われる可能性があります。セッションを移動する場合は、編集用に開いているセッション内のフローチャートがないことを確認してください。

手順

1. 「**Campaign**」>「**セッション**」を選択します。

   「セッション一覧」ページが開きます。
2. 移動するセッションが入っているフォルダーを開きます。
3. 移動するセッションの横にあるチェック・ボックスを選択します。複数のセッションを選択できます。
4. 「**移動**」アイコン をクリックします。

   「項目の移動」ウィンドウが開きます。
5. 宛先フォルダーを選択して「**OK**」をクリックするか、またはフォルダーをダブルクリックして選択と承認を 1 つのステップで行います。

タスクの結果

セッションが宛先フォルダーに移動します。

セッションの表示

セッションを読み取り専用モードで開いて、それに関連付けられたフローチャートにアクセスします。

手順

1. 「**Campaign**」 > 「**セッション**」を選択します。
2. 「セッション一覧」ページが表示されたとき、以下のいずれかの方法を使用します。
   - セッション名をクリックして、その「サマリー」タブとフローチャート・タブを表示します。
   - 表示するセッションの名前の横にある「**タブの表示**」 をクリックし、メニューからサマリーまたはフローチャートを選択します。

セッションの編集

セッションの名前、セキュリティー・ポリシー、または説明を変更できます。

手順

1. 「**Campaign**」 > 「**セッション**」を選択します。
2. セッションの名前をクリックします。
3. セッション・サマリー・タブで、「**サマリーの編集**」アイコン をクリックします。
4. セッション名、セキュリティー・ポリシー、または説明を変更します。

   注: セッションの名前には、文字に関する特定の制限があります。詳しくは、277 ページの『付録 A. IBM Campaign オブジェクト名での特殊文字』を参照してください。
5. 「**変更の保存**」をクリックします。

セッションの削除

セッションを削除する場合は、セッションとそのすべてのフローチャート・ファイルが削除されます。再使用するためにセッションの一部を保持しておく場合は、セッションを削除する前に、その部分を保管オブジェクトとして保存してください。

手順

1. 「**Campaign**」 > 「**セッション**」を選択します。
2. 削除するセッションが入っているフォルダーを開きます。
3. 削除する 1 つ以上のセッションの横にあるチェック・ボックスを選択します。
4. 「**選択項目の削除**」アイコンをクリックします。
5. 「**OK**」をクリックして確認します。

戦略的セグメントについて

戦略的セグメントは、複数のキャンペーンで使用可能な、ID のグローバル永続リストです。戦略的セグメントは、その当初の作成元であるフローチャートが再実行されるまで、静的 ID リストとなっています。

戦略的セグメントは、セッション・フローチャートでセグメント化プロセスを使用して作成されます。戦略的セグメントはグローバルに使用できるという点を除いて、戦略的セグメントはフローチャート内のセグメント・プロセスによって作成されたセルと変わりません。可用性は、戦略的セグメントが保管されているフォルダーに適用されるセキュリティー・ポリシーによって異なります。

Campaign は、複数の戦略的セグメントをサポートします。それぞれの戦略的セグメントおよびオーディエンス・レベル用に作成される ID リストは Campaign システム・テーブルに保管されます。任意の数の戦略的セグメントをキャンペーンに関連付けることができます。

戦略的セグメントは、グローバル抑制に使用できます。グローバル抑制セグメントは、特定のオーディエンス・レベルに対して、フローチャート内のセルから自動的に除外される ID のリストを定義します。

戦略的セグメントは、キューブでも使用されます。キューブは、どの ID リストからでも作成できますが、戦略的セグメントをベースにしたキューブは、グローバルであり、さまざまなセグメント・レポートによって分析可能です。

戦略的セグメントは、オプションで 1 つ以上の IBM データ・ソースを指定できます。このデータ・ソースには、戦略的セグメントがキャッシュされます (セグメントを使用するフローチャートごとに戦略的セグメント ID のアップロードが必要にならないようにデータベースに保管されます)。このようにすると、パフォーマンスを大幅に向上させることができます。キャッシュされた戦略的セグメントは、`SegmentTempTablePrefix` 構成パラメーターが割り当てられる一時テーブルに保管されます。

注: 戦略的セグメントを処理するには、適切な権限が必要です。権限については、「*Campaign 管理者ガイド*」を参照してください。

関連タスク:

112 ページの『複数のキャンペーンでグローバルに使用するセグメントの作成』

戦略的セグメントのパフォーマンスの向上

デフォルトで、セグメントの作成プロセスは、アプリケーション・サーバー上に 1 つのバイナリー・ファイルを作成します。大規模な戦略的セグメントの場合、完了するまでに長時間かかる場合があります。 Campaign がバイナリー・ファイルを更新すると、行を除去してから、キャッシュ・テーブルに行を再度挿入します。ファイル全体がソート用に再書き込みされます。非常に大規模な戦略的セグメントの場合 (例えば 4 億個の ID)、大部分の ID が変わっていなくても、ファイル全体の再書き込みに長い時間がかかります。

パフォーマンスを向上させるため、「構成」ページで doNotCreateServerBinFile プロパティーを TRUE に設定します。値が TRUE の場合、これは、アプリケーション・サーバー上にバイナリー・ファイルを作成するのではなく、戦略的セグメントによりデータ・ソース内に一時テーブルを作成することを指定します。このプロパティーが TRUE に設定されている場合は、セグメントの作成プロセス構成の「セグメントの定義」タブで、少なくとも 1 つの有効なデータ・ソースが指定されていなければなりません。

インデックス作成や統計生成など、その他のパフォーマンス最適化も、セグメント一時テーブルと一緒に使用できます。ただし、キャッシュ・セグメント・テーブルには適用できません。「構成」ページの PostSegmentTableCreateRunScript、SegmentTablePostExecutionSQL、および SuffixOnSegmentTableCreation の各プロパティーにより、それらのパフォーマンス最適化がサポートされます。

「構成」ページのプロパティーについて詳しくは、「*Campaign 管理者ガイド*」を参照してください。

戦略的セグメントを作成するための前提条件

戦略的セグメントを作成する前に、以下を行う必要があります。

- 戦略的セグメントを編成する方法、使用するフォルダー階層および命名規則を決定する。
- 自分にとって確実に重要な戦略的セグメントを決定する。
- 戦略的セグメントの背後のロジックを決定する。
- さまざまな戦略的セグメント間の関係を識別する。
- 戦略的セグメントに適したオーディエンス・レベルを識別する。
- 戦略的セグメントをリフレッシュする頻度を決定する。
- 各戦略的セグメントで定義する詳細のレベルを決定する。例えば、1 つのセグメントにすべての抑制を入れる必要があるかなど。
- 戦略的セグメント履歴をアーカイブ・フォルダーに保持するかどうかを決定する。
- 作成する戦略的セグメントのサイズと、パフォーマンスに与える潜在的な影響を考慮する。 249 ページの『戦略的セグメントのパフォーマンスの向上』を参照してください。

戦略的セグメントの作成

戦略的セグメントは、複数のキャンペーンで使用可能なセグメントです。戦略的セグメントをセッション・フローチャートに作成し、フローチャートを実動モードで実行して、そのフローチャートを保存します。結果として生じるセグメントは、マーケティング・キャンペーンで使用できます。

始める前に

saveRunResults 構成プロパティー (Campaign|partitions|partition[n]|server|flowchartRun) は、TRUE に設定する必要があります。

さらに、戦略的セグメントに対する作業をするための適切な権限が必要になります。

手順

1. セッションを作成するか、既存のセッションを編集用に開きます。
2. 最終出力プロセスがセグメント化プロセスであるフローチャートを作成します。

   手順については、 112 ページの『複数のキャンペーンでグローバルに使用するセグメントの作成』を参照してください。
3. フローチャートを実動モードで実行して、「**保存して終了**」をクリックします。このプロセスをテスト・モードで実行しても、戦略的セグメントは作成されず、既存の戦略的セグメントが更新されることもありません。プロセスをセッション・フローチャートにおいて実動モードで実行する必要があります。

   フローチャートが保存されます。

タスクの結果

戦略的セグメントが「セグメント一覧」ページにリストされ、すべてのキャンペーンで使用できるようになります。

例: 戦略的セグメントを作成するセッション・フローチャート

Campaign のセッション領域のフローチャートで、2 つの選択プロセスを追加します。1 つは、データマート内のマップされたテーブルの特定のフィールドからすべてのレコードを選択するプロセスで、もう 1 つはオプトアウトとして分類されているために全体の ID リストから削除する必要がある、同じデータマートのすべてのレコードを選択するプロセスです。

次に、入力がこれら 2 つの選択プロセスの出力セルで構成されるマージ・プロセスを使用して、オプトアウト ID を除去し、適格 ID の出力セルを作成します。

次に、マージ・プロセスからの適格 ID が渡されるセグメント・プロセスを追加します。このセグメント・プロセスでは、適格 ID が 3 つの個別の ID グループに分割されます。

最後に、セグメント化プロセスを追加して、3 つのセグメントをオーディエンス ID のグローバル永続リストとして出力します。

フローチャートを実稼働モードで実行して戦略的セグメントを作成し、複数のキャンペーンで使用できるようにします。

戦略的セグメントの表示

セッション・フローチャート内のセグメント化プロセスで作成された戦略的セグメントに関する情報を表示できます。セグメントを生成するためには、セッション・フローチャートを実動モードで実行する必要があります。その後、そのセグメントはグローバルに使用可能になります。

手順

以下のいずれかの方法を使用します。

- 戦略的セグメントを使用している任意のキャンペーンの「サマリー」ページに移動して、「**関連セグメント**」リストでセグメント名をクリックします。
- 「**キャンペーン**」 > 「**セグメント**」と選択してから、表示するセグメントの名前をクリックします。

タスクの結果

「サマリー」ページに、そのセグメントに関する情報が示されます。

要素	説明
説明	セグメント化プロセスで提供されるセグメントの説明。
ソース・フローチャート	セグメントが定義されたセッション・フローチャートの名前。
オーディエンス・レベル	セグメントのオーディエンス・レベル。
現在のデータ件数	このセグメント内の ID の数と、セグメントが最後に実行された日付
使用しているキャンペーン	このセグメントを使用するキャンペーンのリスト (これらのキャンペーンへのリンクを含む)。

セグメントのサマリー詳細を編集するには

手順

1. 「**Campaign**」>「**セグメント**」を選択します。

   「セグメント一覧」ページが表示されます。
2. サマリー詳細を編集するセグメントの名前をクリックします。

   「**サマリー**」タブにセグメントが表示されます。
3. セグメントの名前または説明に対して、必要な編集を行います。

   注: セグメントの名前には、文字に関する特定の制限があります。詳しくは、277 ページの『付録 A. IBM Campaign オブジェクト名での特殊文字』を参照してください。
4. 変更が完了したら、「**変更の保存**」をクリックします。

   変更内容が保存され、セグメントが閉じます。

戦略的セグメントのソース・フローチャートを編集するには

手順

1. 「**Campaign**」>「**セグメント**」を選択します。

   「セグメント一覧」ページが表示されます。
2. フローチャートを編集するセグメントの名前をクリックします。

   セグメントの「サマリー」ページが表示されます。

3. 「**ソース・フローチャート**」の下で、フローチャートへのリンクをクリックします。

「フローチャート」ページが「**読み取り専用 (Read Only)**」モードで開きます。

4. 「**編集**」をクリックして、フローチャートを「**編集**」モードで開きます。
5. フローチャートに対して必要な変更を行います。
6. 変更が完了したら、「**保存**」または「**保存して終了**」をクリックします。

タスクの結果

重要: 既存の戦略的セグメントは、更新されたフローチャートを実稼働モードで再実行するまで更新されません。

戦略的セグメントの実行

データマートの内容が変更された場合は、戦略的セグメントを再生成する必要があります。戦略的セグメントを再生成するには、そのセグメントが作成されたフローチャートを実稼働モードで実行します。テスト実行モードで「出力を有効にする」を設定しても、何の影響もありません。戦略的セグメントは実稼働モードでのみ出力されます。

注: セグメント化プロセスを実稼働モードで再実行すると、そのプロセスによって作成された既存の戦略的セグメントが削除されます。つまり、新しいセグメント化プロセスの実行が正常に完了しない場合、またはその実行中に、既存の戦略的セグメント (グローバル抑制を含む) のユーザーに対して「無効なセグメント」エラーが表示される可能性があります。

戦略的セグメントの編成

フォルダーまたは一連のフォルダーを作成することによって、戦略的セグメントを編成できます。その後、作成したフォルダー構造内で、あるフォルダーから別のフォルダーに戦略的セグメントを移動できます。

注: 戦略的セグメントが入っているフォルダーは、戦略的セグメントに適用されて戦略的セグメントに対するアクセス、編集、または削除を実行できるユーザーを決定するセキュリティー・ポリシーを指定します。

セグメント・フォルダーの追加

フォルダーを追加、移動、および削除して、セグメントを編成できます。フォルダーの名前および説明を編集することもできます。

手順

1. 「**Campaign**」>「**セグメント**」を選択します。

「セグメント一覧」ページが開きます。

2. サブフォルダーの追加先のフォルダーをクリックします。
3. 「**サブフォルダーの追加**」アイコン をクリックします。

「サブフォルダーの追加」ページが開きます。

4. フォルダーの名前、セキュリティー・ポリシー、および説明を入力します。

   注: フォルダー名には文字に関する特定の制限があります。詳しくは、 277 ページの『付録 A. IBM Campaign オブジェクト名での特殊文字』を参照してください。

5. 「**変更の保存**」をクリックします。

   「セグメント一覧」ページが表示されます。作成した新しいフォルダーまたはサブフォルダーが表示されます。

セグメント・フォルダーの名前および説明を編集するには

手順

1. 「**Campaign**」>「**セグメント**」を選択します。

   「セグメント一覧」ページが表示されます。

2. 名前を変更するフォルダーをクリックします。
3. 「**名前の変更**」をクリックします。

   「サブフォルダー名の変更」ページが表示されます。

4. フォルダーの名前と説明を編集します。

   注: フォルダー名には文字に関する特定の制限があります。詳しくは、 277 ページの『付録 A. IBM Campaign オブジェクト名での特殊文字』を参照してください。

5. 「**変更の保存**」をクリックします。

   「セグメント一覧」ページが表示されます。フォルダーまたはサブフォルダーの名前が変更されます。

セグメント・フォルダーの移動

戦略的セグメント用に複数のフォルダーを作成し、それらのフォルダーを移動して階層構造にすることで、戦略的セグメントを編成できます。

始める前に

重要: 移動しようとしているセグメントのソース・フローチャートがユーザーによって編集されている場合は、セグメントを移動すると、フローチャート全体が失われる可能性があります。サブフォルダーを移動する場合は、編集用に開いているソース・フローチャートがないことを確認してください。

手順

1. 「**Campaign**」>「**セグメント**」を選択します。

   「セグメント一覧」ページが開きます。

2. 移動するサブフォルダーが入っているフォルダーを開きます。

フォルダー名をクリックしてフォルダーを開くか、「**セグメント一覧**」をクリックして「セグメント一覧」ページを表示するか、フォルダー名をクリックしてツリー構造でフォルダーを開くことによって、フォルダー構造をナビゲートします。

3. 移動するフォルダーの横にあるチェック・ボックスを選択します。複数のフォルダーを選択して同じ場所に一度に移動できます。
4. 「**移動**」アイコン をクリックします。

   「項目の移動」ウィンドウが開きます。
5. サブフォルダーの移動先のフォルダーをクリックします。

   フォルダーの横にある **+** 記号をクリックしてフォルダーを開き、リストをナビゲートします。
6. 「**OK (このロケーションを受け入れる)**」をクリックします。

   注: フォルダーをダブルクリックすると、場所の選択と受け入れを 1 回の手順で行うこともできます。

   サブフォルダーと、そのすべての内容が宛先フォルダーに移動します。

セグメント・フォルダーの削除

フォルダーを削除するには、事前にフォルダーの内容を移動または削除する必要があります。フォルダーを削除するために必要な権限を持っている場合、そのフォルダー内の任意のサブフォルダーを削除することもできます。

手順

1. 「**Campaign**」>「**セグメント**」を選択します。

   「セグメント一覧」ページが開きます。
2. 削除するサブフォルダーが入っているフォルダーを開きます。

   フォルダー名をクリックしてフォルダーを開くか、「**セグメント一覧**」をクリックして「セグメント一覧」ページを表示するか、フォルダー名をクリックしてツリー構造でフォルダーを開くことによって、フォルダー構造をナビゲートします。
3. 削除したいフォルダーの横にあるチェック・ボックスを選択します。複数のフォルダーを選択して一度に削除できます。
4. 「**選択項目の削除**」アイコン をクリックします。
5. 確認ウィンドウで「**OK**」をクリックします。

   フォルダーと、下位のすべての空のサブフォルダーが削除されます。

セグメントの移動

組織上の目的で、戦略的セグメントをフォルダー間で移動できます。

このタスクについて

重要: 移動しようとしているセグメントのソース・フローチャートが編集用に開いている場合は、セグメントを移動すると、フローチャート全体が失われる可能性があります。サブフォルダーを移動する前に、編集用に開いているソース・フローチャートがないことを確認してください。

手順

1. 「**Campaign**」>「**セグメント**」を選択します。

   「セグメント一覧」ページが開きます。
2. 移動するセグメントが入っているフォルダーを開きます。
3. 移動するセグメントの横にあるチェック・ボックスを選択します。複数のセグメントを選択して同じ場所に一度に移動できます。
4. 「**移動**」アイコン をクリックします。

   「項目の移動」ウィンドウが開きます。
5. セグメントの移動先のフォルダーをクリックします。

   フォルダーの横にある **+** 記号をクリックしてフォルダーを開き、リストをナビゲートします。
6. 「**OK (このロケーションを受け入れる)**」をクリックします。

   注: フォルダーをダブルクリックすると、場所の選択と受け入れを 1 回の手順で行うこともできます。

   セグメントが宛先フォルダーに移動します。

戦略的セグメントの削除

戦略的セグメントは、以下の方法で削除できます。

- 「セグメント一覧」ページで、戦略的セグメントをフォルダーの場所から削除する。この方法で戦略的セグメントを削除すると、当初これらの戦略的セグメントを生成したセグメント化プロセスを、実稼働モードで再実行する場合は、これらの戦略的セグメントが再作成されます。
- 戦略的セグメントを作成したセグメント化プロセスを削除する。戦略的セグメントは、フローチャートが保存される場合にのみ削除されます。この方法で削除する戦略的セグメントはリカバリーできません。詳しくは、フローチャートのプロセスの削除に関する説明を参照してください。
- 戦略的セグメントを作成したセグメント化プロセスが入っているフローチャートを削除する。この方法で削除する戦略的セグメントはリカバリーできません。詳しくは、フローチャートの削除に関する説明を参照してください。

セグメントの削除

「セグメント一覧」ページから戦略的セグメントを直接削除するには、以下の手順を実行します。

このタスクについて

「セグメント一覧」ページから戦略的セグメントを直接削除するには、以下の手順を実行します。

注: この方法で戦略的セグメントを削除すると、当初これらの戦略的セグメントを生成したセグメント化プロセスを、実稼働モードで再実行する場合は、これらの戦略的セグメントが再作成されます。

手順

1. 「**Campaign**」>「**セグメント**」を選択します。

   「セグメント一覧」ページが開きます。
2. 削除するセグメントが入っているフォルダーを開きます。
3. 削除したいセグメントの横にあるチェック・ボックスを選択します。複数のセグメントを選択して一度に削除できます。
4. 「**選択項目の削除**」アイコン をクリックします。
5. 確認ウィンドウで「**OK**」をクリックします。

   セグメントが削除されます。

   注: このセグメントが入っているアクティブなフローチャートがまだある場合、これらのフローチャートを実行すると、このセグメントを再作成することができます。このセグメントの削除時に、このセグメントが入っているフローチャートが編集用に開いていた場合にも、このセグメントは再作成されます。

グローバル抑制およびグローバル抑制セグメントについて

グローバル抑制を使用して、単一オーディエンス・レベルの ID のリストを、すべての Campaign フローチャート内のすべてのセルから除外します。

グローバル抑制を定義するには、管理者は固有の ID のリストを戦略的セグメントとしてセッション・フローチャート内に作成し、セッション・フローチャートを実行します。キャンペーンの設計者は、そのセグメントを特定のオーディエンス・レベルに対するグローバル抑制セグメントとしてキャンペーン・フローチャート内で指定できます。オーディエンス・レベルごとに 1 つのグローバル抑制セグメントしか構成できません。

あるオーディエンス・レベルに対してグローバル抑制セグメントが構成されている場合、そのオーディエンス・レベルに関連付けられたすべての最上位の「選択」、「抽出」、または「オーディエンス」のプロセスで、ID が出力結果から自動的に除外されます。ただし、特定のフローチャートでグローバル抑制が無効になっている場合には除外されません。デフォルトでは、すべてのフローチャート (セッション・フローチャートを除く) でグローバル抑制が有効になっています。

注: グローバル抑制セグメントの指定および管理には「グローバル抑制の管理」権限が必要であり、通常は Campaign 管理者によって実行されます。詳しくは、「*IBM Campaign 管理者ガイド*」を参照してください。

グローバル抑制の適用

あるオーディエンス・レベルに対してグローバル抑制セグメントが定義されている場合、そのオーディエンス・レベルに関連付けられた最上位の「選択」、「抽出」、または「オーディエンス」のいずれかのプロセスで、グローバル抑制セグメントの ID が出力セルから自動的に除外されます (特定のフローチャートでグローバル抑制が明示的に無効になっている場合を除く)。デフォルトでは、各フローチャートでグローバル抑制が有効になっているため、構成したグローバル抑制を適用するために操作を行う必要はありません。

デフォルトではグローバル抑制が有効になりますが、グローバル戦略的セグメントそのものを作成した「セグメント化」プロセスが含まれるフローチャートの場合は、例外となります。この場合、グローバル抑制は常に無効になります (グローバル抑制セグメントを作成するオーディエンス・レベルの場合のみ)。

注: 「選択」、「抽出」、または「オーディエンス」プロセスで件数確認を実行する場合、グローバル抑制は考慮されないことにも注意してください。

グローバル抑制が設定されたオーディエンスの切り替え

フローチャート内でオーディエンス 1 からオーディエンス 2 に切り替える場合、これらのオーディエンス・レベルごとに 1 つのグローバル抑制が定義されているときは、オーディエンス 1 のグローバル抑制セグメントが入力テーブルに適用され、オーディエンス 2 のグローバル抑制セグメントが出力テーブルに適用されます。

グローバル抑制の無効化

個々のフローチャートのグローバル抑制を無効にできるのは、適切な権限がある場合のみです。適切な権限がない場合は、設定を変更できないので、既存の設定でフローチャートを実行する必要があります。

管理者は、グローバル抑制のオーバーライド権限を特定のユーザーに付与して、そのユーザーが、通常は抑制されている ID (汎用検証グループ内の ID など) に連絡できる特別なキャンペーンを設計および実行できるようにすることができます。

フローチャートのグローバル抑制の無効化

デフォルトでは、フローチャートのグローバル抑制が有効になっています。この機能は無効にすることができます。

手順

1. フローチャートを編集用に開きます。
2. 「**システム管理**」アイコン をクリックして、「**拡張設定**」を選択します。
3. 「拡張設定」ウィンドウで「**このフローチャートのグローバル抑制を無効にする**」チェック・ボックスを選択します。
4. 「**OK**」をクリックします。

ディメンション階層について

ディメンション階層は、ID の任意のリストに適用可能な一連の SQL 選択照会です。戦略的セグメントと同様、ディメンション階層は選択プロセスでグローバルに使用可能にしたり、キューブを構成するための基礎として使用したりすることができます。

最もよく指定されるディメンションには、時間、地理、製品、部門、および流通チャネルなどがあります。ただし、ビジネスやキャンペーンと最も関係のある、どのような種類のディメンションでも作成できます。

キューブの構成要素として、ディメンションはさまざまなレポート (集約レベルが増加している全製品の総売上高、地理別の経費対売上高のクロス集計分析など) の基礎になります。ディメンションは単一のキューブに限定されず、多数のキューブで使用できる。

ディメンション階層はさまざまな*レベル* で構成されていて、このレベルはディメンション*要素* (略して*要素*) で構成されています。

レベルおよび要素 (それぞれ数の制限なし) と、以下で構成されるディメンションを使用できます。

- 顧客分析レポート作成および視覚的選択の入力として作成されたデータ・ポイント
- ドリルダウン機能をサポートするためのカテゴリー (数の制限なし) へのロールアップ。(ディメンションの境界をまたぐときに明確にロールアップする必要があるため、要素は相互に排他的で、オーバーラップしないようにする必要がある。)

関連タスク:

110 ページの『属性のマルチディメンション・キューブの作成』

例: ディメンション階層

以下の 2 つの例は、データマート内に作成され、Campaign にマップされる基本的なディメンション階層を示しています。

例:「年齢」ディメンション階層

最下位:: (21-25)、(26-30)、(31-35)、(36-45)、(45-59)、(60+)

ロールアップ: *若年* (18-35)、*中年* (35-59)、*高齢* (60+)

例:「所得」ディメンション階層

最下位: >$100,000、$80,000-$100,000、$60,000-$80,000、$40,000-$60,000

ロールアップ: *高 (> $100,000)*、*中 ($60,000-$100,000)*、*低 (< $60,000)* (> $100,000)、($60,000-$100,000)、(< $60,000)

ディメンション階層の作成

Campaign でディメンションを使用するには、以下を行う必要があります。

- テーブルまたはデータマートの区切り記号付きフラット・ファイルに階層ディメンションを定義および作成します。
- この階層ディメンション・テーブルまたはフラット・ファイルを、Campaign のディメンションにマップします。

注: 階層ディメンションは、Campaign システム管理者または IBM コンサルティング・チームのメンバーによってデータマート内に作成され、Campaign の外部の操作です。また、階層ディメンションの最下位では、未加工 SQL または*純粋な* IBM 式 (カスタム・マクロ、戦略的セグメント、またはユーザー定義フィールドがない) を使用して、個々の要素を定義する必要があることに注意してください。

この階層ディメンションが Campaign にマップされると、Campaign が、このコードを実行してさまざまなロールアップを実行します。

階層ディメンションの Campaign ディメンションへのマップ

ディメンションをマップするには、Campaign にディメンションを作成してから、階層ディメンションを含むファイルまたはテーブルを指定します。このタスクを完了するには、その前に階層ディメンションがデータマートに存在している必要があります。

始める前に

注: ほとんどすべての場合に、ディメンションはキューブを作成するために使用されるため、アプリケーションの「**セッション**」領域のフローチャートからディメンションを作成できます。

手順

1. 以下のいずれかの方法で、「ディメンション階層」ウィンドウを開きます。
   - 「**編集**」モードのフローチャートで、「**システム管理**」アイコン をクリックして、「**ディメンション階層**」を選択します。
   - 「管理設定」ページで「**ディメンション階層の管理**」を選択します。

   「ディメンション階層」ウィンドウが開きます。
2. 「**新規ディメンション**」をクリックします。

   「ディメンションの編集」ウィンドウが開きます。
3. 作成するディメンションについて、以下の情報を入力します。
   - ディメンション名。
   - 説明。
   - ディメンション内のレベルの数。 (ほとんどの場合、この数は、このディメンションのマップ先のデータマートの階層ディメンション内のレベル数に対応します。)
   - このディメンションをキューブのベースとして使用する場合は、「**データの重複を許可しない**」にチェック・ボックスを選択する必要があります (Campaign では、このオプションはデフォルトでチェック・マークが付いています)。そうしないと、要素の値はキューブ内でオーバーラップできないため、このディメンションを使用してキューブを作成するときにエラーが生じます。

4. 「**テーブル・マッピング**」をクリックします。

   「テーブル定義の編集」ウィンドウが開きます。
5. 以下のいずれかのオプションを選択します。
   - 既存ファイルにマップ
   - 選択したデータベースの既存テーブルにマップ

   テーブルをマップするための手順に進みます。詳しくは、「*Campaign 管理者ガイド*」を参照してください。

   注: ディメンション階層のテーブルをマップする場合は、正常にマップするために、「Level1_Name」、「Level2_Name」などのフィールド名がテーブル内に存在している必要があります。

   ディメンションのテーブルのマッピングが完了すると、「ディメンションの編集」ウィンドウが開いて、新しいディメンションのディメンション情報が表示されます。
6. 「**OK**」をクリックします。

   「ディメンション階層」ウィンドウに、新しくマップされたディメンションが開きます。
7. ディメンション階層を保管して、将来使用できるようにしたり、再作成する必要をなくしたりするには、「ディメンション階層」ウィンドウで「**保存**」をクリックします。

ディメンション階層の更新

Campaign は、ディメンション階層の自動更新をサポートしていません。基礎データが変わった場合は、ディメンション階層を手動で更新する必要があります。

このタスクについて

注: キューブは戦略的セグメントに基づくディメンションで構成されているため、戦略的セグメントを更新するたびにディメンションを更新する必要があります。

手順

1. 以下のいずれかの方法で、「ディメンション階層」ウィンドウを開きます。
   - 「**編集**」モードのフローチャートで、「**システム管理**」アイコン をクリックして、「**ディメンション階層**」を選択します。
   - 「管理設定」ページで「**ディメンション階層の管理**」を選択します。

   「ディメンション階層」ウィンドウが開きます。
2. 「**すべて更新**」をクリックします。

   または、個別のディメンションを更新するために、ディメンションを選択してから「**更新**」をクリックすることもできます。

保管ディメンション階層のロード

ディメンション階層を定義した後に、それをロードして Campaign でアクセス可能にします。

手順

1. 以下のいずれかの方法で、「ディメンション階層」ウィンドウを開きます。
   - 「**編集**」モードのフローチャートで、「**システム管理**」アイコン をクリックして、「**ディメンション階層**」を選択します。
   - 「管理設定」ページで「**ディメンション階層の管理**」を選択します。

   「ディメンション階層」ウィンドウが開きます。
2. ロードするディメンション階層を強調表示して、「**ロード**」をクリックします。

キューブについて

キューブとは、多くのディメンション階層によって提供される照会ごとの ID リストの同時セグメンテーション (ほとんどの場合、戦略的セグメント) です。キューブの作成後、任意の時点で、キューブの 2 つのディメンションをドリリングするセグメント・クロス集計レポートを表示できます。

キューブを作成する前に、以下の事前タスクを実行する必要があります。

- 戦略的セグメントの作成
- 戦略的セグメントに基づくディメンションの作成
- 以下のガイドラインがキューブに適用されます。
- キューブ・メトリックは、どの Campaign 式としても定義できますが、以下の制限があります。
  - 指定可能な追加の NUMERIC メトリックの数に制限はなく、それらのメトリックの最小、最大、合計、平均が Campaign によって計算されます。選択したメトリックは、ユーザー定義フィールドまたは永続的なユーザー定義フィールドにすることができます。
  - セル数 (最小、最大、平均、合計数の % など) の集計関数は、自動的に計算されます。
  - 属性値 (平均 (年齢) など) の集計関数は、最小、最大、合計、および平均を自動的に計算します。
  - 複数の属性値を含む式 (例えば、(attribute1 + attribute2)) は、ユーザー定義フィールドでサポートされます。
  - キューブ・プロセスは、ユーザー定義フィールドと永続的なユーザー定義フィールドをサポートします。
  - Groupby 式 (例えば、(groupby_where (ID, balance, avg, balance, (trxn_date > reference_date)))) は、ユーザー定義フィールドでサポートされます。
  - ユーザー変数 (キューブ・プロセスと同じフローチャートで定義され、Distributed Marketing に公開されている) を含む式は、ユーザー定義フィールドと永続的なユーザー定義フィールドでサポートされます。(Distributed Marketing について詳しくは、「*Distributed Marketing User's Guide*」を参照してください)。

  - 未加工 SQL を使用する式は、未加工 SQL カスタム・マクロを使用するユーザー定義フィールドでサポートされます。
  - カスタム・マクロを使用する式は、ユーザー定義フィールドでサポートされます。
- キューブは最大 3 つのディメンションで構成されていますが、メトリックは同時に 2 つのディメンションについてのみ表示できます。表示されていない 3 番目のディメンションは計算され、サーバー上に保管されますが、その特定のレポートの視覚的選択/レポートには使用されません。
- キューブはセルおよびセグメントに基づいて作成できます (例えば、トランザクション・レベルで作成できます)。ただし、キューブをセルに基づいて作成する場合、そのキューブはそのフローチャートでのみ使用できます。このため、戦略的セグメントをキューブのベースにすることができます。
- テーブルが正規化されていない限り、オーディエンス・レベルで多対多の関係でディメンションを定義すると、予期しない結果となる可能性があります。キューブ・アルゴリズムは、正規化されたテーブルに依存しています。キューブを選択して作成する前に、データを (例えば、データ準備セッションを介して顧客レベルに) ロールアップすることによって正規化します。

  注: 非正規化ディメンションをベースにしてキューブを作成する場合、キャンペーンがディメンション ID を処理する方法のために、クロス集計レポートで合計数が間違って計算されます。非正規化ディメンションを使用する必要がある場合は、2 つのディメンションのみを持つキューブを作成し、非正規化ディメンションの最低レベルのメトリックとして、顧客 ID ではなくトランザクションを使用します。トランザクション合計は正しく計算されるからです。
- キューブのディメンションを作成する場合は、ディメンションに名前、オーディエンス・レベル、そのディメンションに対応するテーブルを指定する必要があります。後で、セッションまたはキャンペーン・フローチャートで作業するときに、データベース表をマップする場合と同様に、このディメンションをマップします。
- キューブの作成は、ユーザーがキューブにアクセスしていないとき (通常は営業時間後や週末) に行う必要があります。

関連タスク:

110 ページの『属性のマルチディメンション・キューブの作成』

第 13 章 IBM Campaign レポートの概要

IBM Campaign には、キャンペーンおよびオファー管理で役立つさまざまなレポートが提供されています。

一部のレポートは、フローチャートの設計フェーズで使用することを意図しています。他のレポートは、キャンペーンの配置後に、コンタクト・レスポンスやキャンペーンの効率を分析するために役立ちます。

IBM Campaign レポートは、以下のような、いくつかの異なるタイプの情報を提供します。

- **オブジェクト固有のレポート**は、特定のキャンペーン、オファー、セル、またはセグメントを分析します。これらのレポートにアクセスするには、キャンペーンまたはオファーの「**分析**」タブをクリックします。
- **システム全体のレポート**は、複数のキャンペーン、オファー、セル、またはセグメントの間の分析を示します。これらのレポートにアクセスするには、「**分析**」> 「**キャンペーン分析**」を選択します。
- **セル・レポート**は、ターゲットとされている、またはコントロールとして使用される、顧客や見込み顧客に関する情報を示します。セル・レポートは、キャンペーン・フローチャートを作成する際に役立ちます。これらのレポートにアクセスするには、フローチャートを編集する際に「**レポート**」アイコン をクリックします。

使用可能なレポートは、以下に示すいくつかの要因によって決まります。

- IBM Campaign 管理者によって設定される権限。
- いくつかのレポートは、IBM Campaign Reports Pack をインストールして、IBM Campaign を Cognos に統合した場合にのみ使用可能になります。詳しくは、「*IBM EMM Reports インストールおよび構成ガイド*」を参照してください。レポート・パックと共に圧縮ファイルとして提供される「*IBM Campaign Report Specifications*」も参照してください。
- Cognos レポート・パック (eMessage、Interact、および Distributed Marketing 用) も、これらの追加製品のライセンスがある場合には使用可能になります。レポートには、各製品の「**分析**」ページ、またはキャンペーンやオファーの「**分析**」タブからアクセスできます。詳しくは、各製品の資料を参照してください。

関連タスク:

266 ページの『キャンペーンとオファーを分析するためのレポートの使用』

266 ページの『フローチャート開発中のレポートの使用』

関連資料:

268 ページの『IBM Campaign レポートのリスト』

© Copyright IBM Corp. 1998, 2013

フローチャート開発中のレポートの使用

IBM Campaign は、フローチャート開発に使用するためのセル・レポートを提供します。セルは、データ操作プロセス (選択、マージ、セグメント、サンプル、オーディエンス、または抽出) が出力として生成する、ID のリストです。セル・レポートは、ターゲットとされている、またはコントロールとして使用される、顧客や見込み顧客に関する情報を示します。

始める前に

フローチャートのセル・レポートへのアクセスは、実際に付与されているアクセス権限に応じて異なります。例えば、フローチャートを編集またはレビューする権限と、セル・レポートを表示またはエクスポートする権限が必要です。システム定義の管理役割のセル・レポート・アクセス権限について詳しくは、「*Campaign 管理者ガイド*」を参照してください。

手順

1. フローチャートを「**編集**」モードで開きます。
2. フローチャート・ウィンドウ・ツールバーの「**レポート**」アイコン をクリックします。

   「セル別詳細レポート」ウィンドウが表示されます。デフォルトで、「セル・リスト」レポートが表示されます。
3. 「**対象データ**」リストを使用して、別のレポートを選択します。
4. レポートを印刷またはエクスポートする場合、あるいはそのレポートに固有のその他の操作を実行する場合は、レポート上部にあるコントロールを使用します。

   レポートとそれに対応して使用可能なコントロールについて詳しくは、42 ページの『フローチャート選択の品質の分析』を参照してください。

関連概念:

265 ページの『第 13 章 IBM Campaign レポートの概要』

関連資料:

268 ページの『IBM Campaign レポートのリスト』

キャンペーンとオファーを分析するためのレポートの使用

IBM Campaign は、キャンペーンやオファーに関する情報の分析に役立つレポートを提供します。いくつかのレポートは、計画プロセスの一環として、キャンペーン展開の期間中に実行できます。その他のレポートはキャンペーン結果を示しているので、オファーやキャンペーン戦略を分析して調整できます。

始める前に

キャンペーンを実行する前に、IBM Campaign フローチャート・セル・レポートを使用して選択内容を分析してください。セル・レポートを使用するには、フローチャートを編集モードで開き、ページ上部の「**レポート**」リンクをクリックします。

詳しくは、 266 ページの『フローチャート開発中のレポートの使用』を参照してください。

このタスクについて

IBM Campaign レポートは、オファー、セグメント、およびキャンペーンに関する詳細な情報を示します。レポートを参照することにより、キャンペーンのオファー、レスポンス率、収益、レスポンダーあたりの利益、その他のデータを分析して、収益、利益、および ROI の合計値と増分値を計算できます。

手順

1. 個別のキャンペーン、オファー、またはセグメントを分析するには、以下のように「**分析**」タブを使用します。
   a. 「**キャンペーン**」メニューを開いて、「**キャンペーン**」、「**オファー**」、または「**セグメント**」を選択します。
   b. キャンペーン、オファー、またはセグメントの名前をクリックします。
   c. 「**分析**」タブをクリックします。
   d. ページの右上にある「**レポート・タイプ**」リストからレポートを選択します。 レポートが同じウィンドウ内に表示されます。
2. 複数のキャンペーン、オファー、セル、またはセグメントにわたって結果を分析するには、以下のように「**キャンペーン分析**」ページを使用します。
   a. 「**分析 (Analytics)**」>「**キャンペーン分析**」を選択します。
   b. いずれかのレポート・フォルダーをクリックします。
   c. レポート・リンクをクリックします。

      レポートでフィルタリングが可能な場合は、「レポート・パラメーター」ウィンドウが開きます。
   d. レポートのフィルター基準となる 1 つ以上のオブジェクトを選択します。 **Ctrl キーを押しながらクリック**することにより、複数のオブジェクトを選択できます。どのオブジェクトが表示されるかは、与えられている権限によって異なります。
   e. 「**レポート生成**」をクリックします。

      レポートが同じウィンドウ内に表示されます。レポートの生成日時がページ下部に表示されます。レポートが複数のページに渡る場合、用意されているコントロールを使って、レポートの先頭または末尾に移動したり、ページアップまたはページダウンします。

タスクの結果

レポート・ツールバーは、Cognos によって生成されたレポートで表示されます。カレンダー・レポートやセグメント・レポート、またはフローチャートのセル・レポートでは利用できません。

「レポート」ツールバーを使用して以下の操作を実行できます。

- **このバージョンを保持 (Keep this version)**: レポートを E メールで送信します
- **ドリルダウン/ドリルアップ (Drill Down/Drill Up)**: ディメンション・ドリル機能に対応しているレポートで使用されます。
- **関連リンク (Related links)**: ディメンション・ドリル機能に対応しているレポートで使用されます。
- **表示形式 (View format)**: レポートのデフォルト表示形式は HTML です。リストから別の表示形式を選択できます。アイコンが変化して、選択された表示オプションが示されます。

  注: すべてのレポートをあらゆる形式で表示できるわけではありません。例えば、複数の照会を使用するレポートは、CSV または XML で表示することはできません。

  – **HTML 形式で表示 (View in HTML Format)**: ページが最新表示された後で、レポートが複数ページにまたがっている場合は、「レポート」制御を使用してレポートをナビゲートできます。
  – **PDF 形式で表示 (View in PDF Format)**: PDF リーダー制御を使用して、レポートを保存または印刷できます。
  – **Excel オプションで表示 (View in Excel Options)**: レポートを Excel 形式の単一ページとして表示できます。保存しないでレポートを表示するには、「**開く**」をクリックします。レポートを保存するには、「**保存**」をクリックしてプロンプトの指示に従います。
  – **CSV 形式で表示 (View in CSV Format)**: レポートをコンマ区切り値ファイルとして表示するには、「**Excel オプションで表示 (View in Excel Options)**」から「**CSV 形式で表示 (View in CSV Format)**」を選択します。保存しないでレポートを表示するには、「**開く**」をクリックします。レポートが、スプレッドシート形式の単一ページとして表示されます。レポートを保存するには、「**保存**」をクリックして、プロンプトが出されたときに名前を入力します。デフォルトでは、このファイルは .xls ファイルとして保存されます。
  – **XML 形式で表示 (View in XML Format)**: レポートを同じウィンドウに XML として表示します。

関連概念:

265 ページの『第 13 章 IBM Campaign レポートの概要』

関連資料:

『IBM Campaign レポートのリスト』

IBM Campaign レポートのリスト

IBM Campaign レポートは、有効なマーケティング・キャンペーンの設計とキャンペーン結果の分析に役立つことを目的としています。

標準レポート

キャンペーンの管理者および設計者は、以下のレポートを使用してキャンペーンの計画と分析を行います。

表 14. キャンペーン開発のための標準レポート

レポート	説明	アクセス方法
セグメント・クロス集計分析	キャンペーンの管理者は、このレポートを使用してセルをドリリングし、キャンペーンまたはセッション・フローチャートで使用する選択プロセスを作成します。 このレポートは、キューブの任意の 2 つのディメンションに関する詳細情報を計算して、結果を表形式で表示します。このレポートで分析できるのは、キューブの一部である戦略的セグメントまたはセルのみです。	キャンペーンの「**分析**」タブを使用します。
セグメント・プロファイル分析	キャンペーンの管理者は、このレポートを使用して戦略的セグメントを作成し、複数のキャンペーンで使用するキューブを構築します。 このレポートは、戦略的セグメントのディメンション数を計算して表示します。この情報は、表形式とグラフィック形式の両方の形式で表示されます。このレポートで分析できるのは、キューブの一部である戦略的セグメントのみです。	キャンペーンの「**分析**」タブを使用します。
キャンペーンのフローチャート・ステータス・サマリー	キャンペーンの設計者は、テスト実行や実稼働実行の後にこのレポートを使用して、フローチャート実行でエラーが生じたかどうかを判別します。	キャンペーンの「**分析**」タブを使用します。
キャンペーン・カレンダー	キャンペーンの設計者は、キャンペーンを計画および実行する際に、カレンダー・レポートを使用します。 これらのレポートは、キャンペーンに定義された開始日と終了日に基づいて、カレンダー上にキャンペーンとオファーを表示します。二重矢印は、キャンペーンの開始日 (>>) と終了日 (<<) を示します。	「**分析 (Analytics)**」> 「**Campaign 分析**」を選択します。

フローチャート・セル・レポート

キャンペーン・フローチャートを設計する際にフローチャート・セル・レポートを使用すると、マーケティング・キャンペーンの意図されたターゲットを識別するために役立ちます。セルは、データ操作プロセス (選択、マージ、セグメント、サンプル、オーディエンス、または抽出) が出力として生成する、ID のリストです。セル・レポートにアクセスするには、フローチャートを編集する際に「**レポート**」アイコン をクリックします。

表 15. キャンペーン・フローチャートのセル・レポート

レポート	説明
セル・リスト	現在のフローチャート内にあるすべてのセルに関する情報を表示します。各セルは、見込みターゲットのグループを表します。 詳しくは、 43 ページの『フローチャート内のすべてのセルに関する情報の表示 (セル・リスト・レポート)』を参照してください。

表 15. キャンペーン・フローチャートのセル・レポート (続き)

レポート	説明
セル・プロファイル	キャンペーンの見込みターゲットを示す人口統計情報を表示します。セルの 1 つの変数に対するデータを表示することができます。例えば、ゴールド・クレジット・カードを持つクライアントの年齢範囲を表示できます。 詳しくは、43 ページの『セルの 1 つの特性のプロファイル (セル変数プロファイル・レポート)』を参照してください。
セル・クロス集計	キャンペーンの見込みターゲットを示す人口統計情報を表示します。セルの 2 つの変数に対するデータを表示することができます。例えば、「ゴールド」クレジット・カード・セルの年齢と金額を使用して、どの年齢グループが最大の金額を支払ったかを視覚的に示すことができます。 詳しくは、44 ページの『セルの 2 つの特性を同時にプロファイルする (セル変数クロス集計レポート)』を参照してください。
セル内容	セル内のレコードに関する詳細を表示します。例えば、セル内の顧客ごとに、E メール・アドレス、電話番号、その他の人口統計データを表示できます。このレポートを使用して、実行の結果を検証し、意図したコンタクトのセットが選択されていることを確認できます。 詳しくは、45 ページの『セルの内容の表示 (セル内容レポート)』を参照してください。
セル・ウォーターフォール	セルが処理されることによる、オーディエンス・メンバーの減少を分析して、選択を絞り込み、生じ得るエラーを識別できるようにします。例えば、初期選択された ID の数を参照してから、マージ・プロセスを使用してオプトアウトを除外することで何が生じるかを参照できます。 詳しくは、46 ページの『下流プロセスでのセル・ウォーターフォールの分析 (セル・ウォーターフォール・レポート)』を参照してください。

Cognos レポート

Cognos レポートは、IBM Campaign Reports Pack と共に提供されます。 Cognos レポートを使用して、キャンペーンの計画、調整、および分析を行うことができます。これらのレポートは、使用目的に合わせてカスタマイズ可能なサンプルです。これらのレポートにアクセスするには、IBM Campaign を IBM Cognos に統合する必要があります。詳しくは、「*IBM EMM Reports インストールおよび構成ガイド*」を参照してください。

表 16. Cognos レポート

レポート	説明	アクセス方法
キャンペーン・サマリー	キャンペーン設計者は、キャンペーンを作成および実行する際に、このレポートを使用します。 このレポートには、作成されたすべてのキャンペーンに関する情報が表示されます。このレポートは、キャンペーン・コード、作成日、開始日と終了日、前回実行日、各キャンペーンのイニシアチブおよび目的をリストします。 詳しくは、Reports Pack に付属の「*IBM Campaign Report Specifications*」を参照してください。	「**分析 (Analytics)**」> 「**Campaign 分析**」を選択します。

表 16. Cognos レポート (続き)

レポート	説明	アクセス方法
オファー・キャンペーンのリスト	キャンペーン設計者は、オファーを計画する際、またはキャンペーンを作成および実行する際に、このレポートを使用します。 このレポートは、さまざまなキャンペーンでどのオファーが提供されたかを示します。これはキャンペーンをオファー別にグループ化してリストで示します。このレポートは、キャンペーン・コード、イニシアチブ、開始日と終了日、および前回実行日をリストします。 詳しくは、Reports Pack に付属の「*IBM Campaign Report Specifications*」を参照してください。	「**分析 (Analytics)**」> 「**Campaign 分析**」を選択します。
パフォーマンス・レポート	キャンペーン設計者およびマーケティング・マネージャーは、オファーやキャンペーンを計画する際に、仮定オファー収支サマリー・レポートを使用します。 その他のパフォーマンス・レポートは、キャンペーンを配置してレスポンス・データを取得した後に使用されます。これらのレポートは、複数のキャンペーン、オファー、セル、またはセグメント間でのコンタクトおよびレスポンス・データを検討して、キャンペーンの結果を分析します。 詳しくは、『IBM Campaign のパフォーマンス・レポート』を参照してください。	「**分析**」>「**Campaign分析**」> 「**パフォーマンス・レポート**」を選択して、1 つ以上のキャンペーン、オファー、セル、またはセグメントでの結果を分析します。 特定のキャンペーンの結果を分析するには、キャンペーンまたはオファーの「**分析**」タブを開きます。

関連概念:

265 ページの『第 13 章 IBM Campaign レポートの概要』

関連タスク:

266 ページの『キャンペーンとオファーを分析するためのレポートの使用』

266 ページの『フローチャート開発中のレポートの使用』

IBM Campaign のパフォーマンス・レポート

IBM Campaign Reports Pack には、いくつかのパフォーマンス・レポートが提供されています。パフォーマンス・レポートは、1 つ以上のキャンペーン、オファー、セル、またはセグメント間でのコンタクトおよびレスポンス・データを分析するために変更可能な、サンプルのレポートです。

これらのレポートを使用するには、IBM Campaign を IBM Cognos に統合する必要があります。詳しくは、以下を参照してください。

- *IBM EMM Reports インストールおよび構成ガイド*。
- *IBM Campaign Report Specifications*。これは Reports Pack に付属の圧縮ファイルです。この仕様には、パフォーマンス・レポートからの出力例が示されています。

パフォーマンス・レポートは、以下の方法で使用可能です。

- キャンペーンまたはオファーの「**分析**」タブから。

- 1 つ以上のキャンペーン、オファー、セル、またはセグメントでの結果を分析するため、「**分析**」>「**Campaign分析**」>「**パフォーマンス・レポート**」を選択することにより。

オファーやキャンペーンを計画する際には、仮定オファー収支サマリー・レポートを使用します。その他のパフォーマンス・レポートは、キャンペーンを配置してレスポンス・データを取得した後に使用されます。

表 17. パフォーマンス・レポート

レポート	説明
仮定オファー収支サマリー ("What If" Offer Financial Summary)	このレポートは、オファーの仮定の収支パフォーマンスを入力内容に基づいて計算します。レスポンス率がさまざまであるシナリオを評価するためのパラメーターを指定します。このレポートは、指定したレスポンス率とレスポンス率増分に基づいて増分を行うことにより、6 つのシナリオの収支パフォーマンスを計算します。例えば、2% のレスポンス率と、0.25% の増分を指定する場合、このレポートは、レスポンス率が 2% から 3.25% の範囲の 6 つのシナリオのパフォーマンス・データを返します。 オプションで、このレポートのパラメーター (「コンタクト単位のコスト」、「オファー・フルフィルメント固定コスト (offer fulfillment fixed cost)」、「レスポンス当たりの売上」など) を変更できます。
キャンペーン詳細オファー・レスポンスの詳細 (Campaign Detailed Offer Response Breakout)	「キャンペーン詳細オファー・レスポンスの詳細 (Campaign Detailed Offer Response Breakout)」レポートは、オファー・レスポンス・タイプのキャンペーン・パフォーマンス・データを提供します。キャンペーンに関連付けられているすべてのオファーをリストし、すべてのチャネルでのレスポンス・タイプごとのレスポンス数を示します。 eMessage オファー統合が構成されている場合、このレポートには eMessage リンク・クリックのレスポンス・タイプに関する情報が含まれます。ランディング・ページや SMS 返信メッセージは、現在サポートされていません。それらのレスポンス・タイプ用に存在する列は、この時点では ETL プロセスによって値が入力されません。
オファー別のキャンペーン収支サマリー (実績) (Campaign Financial Summary by Offer (Actual))	「オファー別のキャンペーン収支サマリー (実績) (Campaign Financial Summary by Offer (Actual))」レポートは、キャンペーン内のオファーの収支データを提供します。これには、コンタクト・コスト、総収益、純利益、および ROI などのデータが含まれます。
月別のキャンペーン・オファー・パフォーマンス (Campaign Offer Performance by Month)	「月別のキャンペーン・オファー・パフォーマンス (Campaign Offer Performance by Month)」レポートは、指定した月のキャンペーン・パフォーマンスと、キャンペーン内の各オファー・パフォーマンス・データを示します。これは、指定した月における、提供されたオファーの数、レスポンス・トランザクションの数、およびレスポンス率をリストします。
キャンペーン・パフォーマンス比較	「キャンペーン・パフォーマンス比較」レポートは、キャンペーンの財務パフォーマンスを比較します。これには、レスポンス・トランザクションやレスポンス率、固有のレスポンダーの数やレスポンダー率などのデータが含まれます。これには、制御グループと比較したレスポンスの増加を示す、上昇コントロール・グループの情報も含まれます。
キャンペーン・パフォーマンス比較 (収益) (Campaign Performance Comparison (with Revenue))	「キャンペーン・パフォーマンス比較 (収益) (Campaign Performance Comparison (with Revenue))」レポートは、選択したキャンペーンの財務パフォーマンスを比較します。これには、レスポンス・トランザクション、レスポンス率、固有のレスポンダーの数、レスポンダー率、および実際の収益などのデータが含まれます。これにはオプションで、制御グループと比較したレスポンスの増加を示す、上昇コントロール・グループの情報も含まれます。

表 17. パフォーマンス・レポート (続き)

レポート	説明
イニシアチブ別のキャンペーン・パフォーマンス比較 (Campaign Performance Comparison by Initiative)	「イニシアチブ別のキャンペーン・パフォーマンス比較 (Campaign Performance Comparison by Initiative)」レポートは、イニシアチブ別にグループ化された選択したキャンペーンの財務パフォーマンスを比較します。これには、レスポンス・トランザクションやレスポンス率、固有のレスポンダーの数やレスポンダー率などのデータが含まれます。これにはオプションで、制御グループと比較したレスポンスの増加を示す、上昇コントロール・グループの情報も含まれます。
セル別のキャンペーン・パフォーマンス・サマリー (Campaign Performance Summary by Cell)	「セル別のキャンペーン・パフォーマンス・サマリー (Campaign Performance Summary by Cell)」レポートは、対応するキャンペーン別にセルがグループ化された状態で、キャンペーン・パフォーマンス・データを提供します。これには、提供されたオファーの数、レスポンス・トランザクションの数、レスポンス率、固有のレスポンダーの数、およびレスポンダー率などのデータが含まれます。これには、制御グループと比較したレスポンスの増加を示す、上昇コントロール・グループの情報も含まれます。
セル別のキャンペーン・パフォーマンス・サマリー (収益) (Campaign Performance Summary by Cell (with Revenue))	「セル別のキャンペーン・パフォーマンス・サマリー (収益) (Campaign Performance Summary by Cell (with Revenue))」レポートは、対応するキャンペーン別にセルがグループ化された状態で、選択したキャンペーン・パフォーマンス・データを提供します。これには、提供されたオファーの数、レスポンス・トランザクションの数、レスポンス率、固有のレスポンダーの数、レスポンダー率、および実際の収益などのデータが含まれます。これにはオプションで、制御グループと比較したレスポンスの増加を示す、上昇コントロール・グループの情報も含まれます。 **注:** このレポートでは、レスポンス履歴テーブル内に付加的にトラッキングされるフィールド「収益」が必要です。
セルおよびイニシアチブ別のキャンペーン・パフォーマンス・サマリー (Campaign Performance Summary by Cell and Initiative)	「セルおよびイニシアチブ別のキャンペーン・パフォーマンス・サマリー (Campaign Performance Summary by Cell and Initiative)」レポートは、選択したキャンペーン・パフォーマンス・データと、対応するキャンペーンおよびイニシアチブ別にグループ化されたセルを提供します。これには、提供されたオファーの数、レスポンス・トランザクションの数、レスポンス率、固有のレスポンダーの数、およびレスポンダー率などのデータが含まれます。これにはオプションで、制御グループと比較したレスポンスの増加を示す、上昇コントロール・グループの情報も含まれます。
セルおよびオファー別のキャンペーン・パフォーマンス・サマリー (Campaign Performance Summary by Cell and Offer)	「セルおよびオファー別のキャンペーン・パフォーマンス・サマリー (Campaign Performance Summary by Cell and Offer)」レポートは、同じレポート内のオファーおよびセル別にキャンペーン・パフォーマンスを表示する手段を提供します。各キャンペーンが、各セルおよび関連付けられたオファー名と一緒にリストされます。このレポートは、セルとオファーの組み合わせごとに、提供されたオファーの数、レスポンス・トランザクションの数、レスポンス率、一意の受信者およびレスポンダーの数、レスポンダー率を示します。これには、制御グループと比較したレスポンスの増加を示す、上昇コントロール・グループの情報も含まれます。
セルおよびオファー別のキャンペーン・パフォーマンス・サマリー (収益) (Campaign Performance Summary by Cell and Offer (with Revenue))	「セルおよびオファー別のキャンペーン・パフォーマンス・サマリー (収益) (Campaign Performance Summary by Cell and Offer (with Revenue))」レポートは、収益情報と一緒に、同じレポート内のオファーおよびセル別にキャンペーン・パフォーマンスを表示する手段を提供します。各キャンペーンが、各セルおよび関連付けられたオファー名と一緒にリストされます。このレポートは、セルとオファーの組み合わせごとに、提供されたオファーの数、レスポンス・トランザクションの数、レスポンス率、一意の受信者およびレスポンダーの数、レスポンダー率、および収益を示します。これには、制御グループと比較したレスポンスの増加を示す、上昇コントロール・グループの情報も含まれます。 **注:** このレポートでは、レスポンス履歴テーブル内に付加的にトラッキングされるフィールド「収益」が必要です。

表 17. パフォーマンス・レポート (続き)

レポート	説明
オファー別のキャンペーン・パフォーマンス・サマリー (Campaign Performance Summary by Offer)	「オファー別のキャンペーン・パフォーマンス・サマリー (Campaign Performance Summary by Offer)」レポートは、選択したオファーが対応するキャンペーン別にグループ化された状態で、キャンペーンおよびオファー・パフォーマンスのサマリーを提供します。これには、提供されたオファーの数、レスポンス・トランザクションの数、レスポンス率、固有のレスポンダーの数、およびレスポンダー率などのデータが含まれます。これには、制御グループと比較したレスポンスの増加を示す、上昇コントロール・グループの情報も含まれます。
オファー別のキャンペーン・パフォーマンス・サマリー (収益) (Campaign Performance Summary by Offer (with Revenue))	「オファー別のキャンペーン・パフォーマンス・サマリー (収益) (Campaign Performance Summary by Offer (with Revenue))」レポートは、選択したキャンペーンのオファー・パフォーマンスのサマリーを提供します。これには、提供されたオファーの数、レスポンス・トランザクションの数、レスポンス率、固有のレスポンダーの数、レスポンダー率、および実際の収益などのデータが含まれます。これにはオプションで、制御グループと比較したレスポンスの増加を示す、上昇コントロール・グループの情報も含まれます。
日別のオファー・パフォーマンス (Offer Performance by Day)	「日別のオファー・パフォーマンス (Offer Performance by Day)」レポートは、指定した日付または日付範囲のオファー・パフォーマンスを示します。このレポートは、提供されたオファーの数、レスポンス・トランザクションの数、および指定した日付または日付範囲の間のレスポンス率をリストします。
オファー・パフォーマンス比較 (Offer Performance Comparison)	「オファー・パフォーマンス比較 (Offer Performance Comparison)」レポートは、選択したオファー・パフォーマンスを比較します。これには、提供されたオファーの数、レスポンス・トランザクションの数、レスポンス率、固有のレスポンダーの数、およびレスポンダー率などのデータが含まれます。これには、制御グループと比較したレスポンスの増加を示す、上昇コントロール・グループの情報も含まれます。
オファー・パフォーマンス・メトリック (Offer Performance Metrics)	「オファー・パフォーマンス・メトリック (Offer Performance Metrics)」レポートは、「最適一致 (Best Match)」、「断片一致 (Fractional Match)」、「複数一致 (Multiple Match)」などの各種レスポンス属性に基づいて、選択したオファー・パフォーマンスを比較します。これには、オプションのリフト・オーバーコントロール・グループ情報と、各種の属性率の間におけるパーセンテージの相違も含まれます。
キャンペーン別のオファー・パフォーマンス・サマリー (Offer Performance Summary by Campaign)	「キャンペーン別のオファー・パフォーマンス・サマリー (Offer Performance Summary by Campaign)」レポートは、選択したオファーについてキャンペーンごとのパフォーマンスのサマリーを提供します。これには、提供されたオファーの数、レスポンス・トランザクションの数、レスポンス率、固有のレスポンダーの数、およびレスポンダー率などのデータが含まれます。これには、制御グループと比較したレスポンスの増加を示す、上昇コントロール・グループの情報も含まれます。

関連概念:

212 ページの『キャンペーンへのレスポンスをトラッキングする方法』

125 ページの『レスポンス・プロセス』

218 ページの『直接レスポンス』

222 ページの『属性分析方式』

関連タスク:

126 ページの『レスポンス履歴の更新』

Campaign 用の IBM Cognos レポート・ポートレット

IBM Cognos レポート・ポートレットは、Campaign レポート・パッケージと共に提供されます。レポート・ポートレットを使用して、レスポンス率とキャンペーン効率とを分析します。

事前定義ダッシュボード・ポートレットを使用可能にしてから、作成した任意のダッシュボードにそれを追加できます。ダッシュボードを管理してそれにポートレットを追加するには、「**ダッシュボード**」>「**ダッシュボードの作成**」をクリックします。

表 18. Campaign 用の IBM Cognos レポート・ポートレット

レポート	説明
Campaign 投資収益率比較 (Campaign Return on Investment Comparison)	レポートを表示しているユーザーが作成または更新したキャンペーンの ROI の概要を比較する IBM Cognos レポート。
Campaign レスポンス率比較 (Campaign Response Rate Comparison)	レポートを表示しているユーザーが作成または更新した 1 つ以上のキャンペーンのレスポンス率を比較する IBM Cognos レポート。
Campaign オファー別の収益比較 (Campaign Revenue Comparison by Offer)	レポートを表示しているユーザーが作成または更新したオファーが含まれているキャンペーン当たりの、収益と日付を比較する IBM Cognos レポート。
過去 7 日間のオファー・レスポンス数 (Offer Responses for Last 7 Days)	レポートを表示しているユーザーが作成または更新した各オファーに基づいて、過去 7 日間で受け取ったレスポンスの数を比較する IBM Cognos レポート。
オファー・レスポンス率比較 (Offer Response Rate Comparison)	レポートを表示しているユーザーが作成または更新したオファー別のレスポンス率を比較する IBM Cognos レポート。
オファー・レスポンスの詳細 (Offer Response Breakout)	レポートを表示しているユーザーが作成または更新したアクティブ・オファーを表示する IBM Cognos レポート (ステータス別)。

Campaign リスト・ポートレット

標準の Campaign リスト・ポートレットは、Campaign のレポート・パッケージがインストールされていない場合でも、ダッシュボード上で使用できます。

表 19. Campaign リスト・ポートレット

レポート	説明
My Custom Bookmarks (カスタム・ブックマーク)	このレポートを表示しているユーザーが作成した Web サイトまたはファイルへのリンクのリスト。
最近使ったキャンペーン	このレポートを表示しているユーザーが作成した最新のキャンペーンのリスト。

表 19. Campaign リスト・ポートレット (続き)

レポート	説明
最近使ったセッション	このレポートを表示しているユーザーが作成した最新のセッションのリスト。
キャンペーン・モニター・ポートレット (Campaign Monitor Portlet)	このレポートを表示しているユーザーが作成した、実行済みまたは現在実行中のキャンペーンのリスト。

E メールによるレポートの送信

SMTP サーバーが Cognos と共に作動するように構成されている場合、レポートを Campaign から直接 E メールできます。

始める前に

Cognos ライセンスを IBM 製品と一緒に取得した場合は、レポートにリンクを組み込むためのオプションはサポートされません。この機能を使用するには、Cognos のフルライセンスを購入する必要があります。

手順

1. レポートの実行が完了したら、レポート・ツールバーの「**このバージョンを保持 (Keep this version)**」をクリックして、「**E メール・レポート (Email Report)**」リストを選択します。 「**E メール・オプションの設定 (Set the email options)**」ページが表示され、受信者とオプションのメッセージ・テキストを指定できるようになります。
2. レポートを E メール・メッセージの添付ファイルとして送信する場合は、「**レポートを添付する (Attach the report)**」チェック・ボックスを選択して、「**レポートにリンクを組み込む (Include a link to the report)**」チェック・ボックスをクリアします。
3. 「**OK**」をクリックします。 要求が E メール・サーバーに送信されます。

レポートの再実行

レポートは、最新のデータを反映するよう、データ・ソースに対して生成されます。表示するレポートについて、レポートを最後に実行した後にデータが変更されていると考えられ、最新バージョンを確認したい場合は、レポートを再実行できます。

付録 A. IBM Campaign オブジェクト名での特殊文字

特殊文字のいくつかは、IBM Campaign オブジェクト名としてサポートされていません。加えて、オブジェクトの中には特定の命名上の制約があるものもあります。

注: オブジェクト名をデータベースに渡す場合 (例えば、フローチャート名を含むユーザー変数を使用する場合)、特定のデータベースでサポートされている文字だけでオブジェクト名が構成されていることを確認する必要があります。そうしないと、データベース・エラーを受け取ります。

関連概念:

27 ページの『フローチャート・ワークスペースの概要』

関連タスク:

30 ページの『フローチャートの作成』

関連資料:

53 ページの『Campaign プロセスのリスト』

サポートされていない特殊文字

キャンペーン、フローチャート、フォルダー、オファー、オファー・リスト、セグメント、セッションの名前で、以下の特殊文字はサポートされていません。

表 20. サポートされていない特殊文字

文字	説明
%	パーセント
*	アスタリスク
?	疑問符
|	パイプ (垂直バー)
:	コロン
,	コンマ
<	より小記号
>	より大記号
&	アンパーサンド
\	円記号
/	スラッシュ
"	二重引用符
タブ	タブ

© Copyright IBM Corp. 1998, 2013

命名上の制約を持たないオブジェクト

Campaign の次のオブジェクトには、その名前に使用される文字に関する制約がありません。

- オーディエンス・レベル (オーディエンス・レベルのフィールド 名には命名上の制約があります)
- カスタム属性の表示 名 (カスタム属性の内部 名には命名上の制約があります)
- オファー・テンプレート

特定の命名上の制約を持つオブジェクト

Campaign の次のオブジェクトには、その名前に関する特定の制約があります。

- カスタム属性の内部 名 (カスタム属性の表示 名には命名上の制約がありません)
- オーディエンス・レベルのフィールド 名 (オーディエンス・レベルの名前には命名上の制約がありません)
- セル
- ユーザー定義フィールド
- ユーザー・テーブルおよびフィールドの名前

これらのオブジェクトについては、名前に関する次の制約があります。

- 英字、数字、下線 (_) 文字だけで構成される
- 先頭文字は英字

非ローマ字言語の場合、Campaign では、構成されているストリング・エンコードによってサポートされるすべての文字がサポートされます。

注: ユーザー定義フィールド名には、追加の制約があります。詳しくは、 225 ページの『ユーザー定義フィールドの命名上の制約』を参照してください。

付録 B. トラブルシューティング用のフローチャート・ファイルのパッケージ化

フローチャートをトラブルシューティングするために IBM の支援を必要とする場合は、関連するデータを自動的に収集して、IBM テクニカル・サポートに送信することができます。

始める前に

この手順を実行できるのは、フローチャートの編集または実行を行う権限を持つユーザーのみです。「ログの表示」権限を持っていない場合は、選択ウィンドウでログ関連のエントリーを選択することはできません。

このタスクについて

このタスクを実行して、フローチャート・データ・ファイルをパッケージ化し、それらのファイルを IBM テクニカル・サポートに送信できるようにします。含める項目を指定し、日付範囲を示して、データを限定することができます。データは、ユーザーが選択したフォルダーに書き込まれます。データの内容を圧縮して、IBM テクニカル・サポートに送信することができます。

手順

1. フローチャートを「**編集**」モードで開きます。
2. 「**システム管理**」 > 「**フローチャート・データの収集**」を選択します。
3. 「トラブルシューティングのためにデータ・パッケージを作成」ウィンドウで、パッケージの名前を入力するか、デフォルト名のままにします。 このパッケージ名は、選択されたデータ項目が作成されるサブフォルダーを作成するために使用されます。
4. 「**参照**」をクリックして、データ・パッケージが保存されるフォルダーを選択します。
5. パッケージに含める項目を選択するか、「**デフォルトの項目を選択**」にチェック・マークを付けて一般的に必要なすべてのデータを選択します。一部の項目では、追加情報を選択時に入力できます。

   詳しくは、 280 ページの『フローチャート・データのパッケージ化のオプション』を参照してください。
6. 「**OK**」をクリックして、パッケージを作成します。
7. E メールでデータ・パッケージを IBM テクニカル・サポートに送信するか、またはサポート担当者が推奨する方法を使用します。 IBM テクニカル・サポートは、圧縮されていないデータ (パッケージ・サブディレクトリー全体) を受け入れますが、オプションで、送信する前にこれらのファイルを圧縮および暗号化して、単一のファイルにパッケージ化することができます。

© Copyright IBM Corp. 1998, 2013

タスクの結果

Campaign は、選択したデータ項目に加えて、以下を識別するサマリー・ファイルを作成します。

- 現在の日付と時刻
- ソフトウェアのバージョンおよびビルド番号
- ユーザー名
- パッケージに含めた選択内容
- キャンペーン名と ID
- フローチャートの名前と ID

フローチャート・データのパッケージ化のオプション

「システム管理」 > **「フローチャート・データの収集」**を選択し、IBM 技術サポートに送信するフローチャート・ファイルをパッケージします。プロンプトが出されたら、このトピックで説明されているオプションを指定します。

表 21. フローチャート・データのパッケージ化のオプション

項目	含まれている内容の説明	設定可能な追加の指定
「デフォルトの項目を選択」チェック・ボックス	リストされたすべての項目 (ただし、ログ・ファイルは除く)、およびユーザー・テーブルおよびコンタクト履歴テーブルの内容を含む、フローチャートのトラブルシューティングで一般的に必要なすべてのデータ。	
フローチャート	フローチャート `.ses` ファイル。	**実行結果を含めるかどうか** オプションで、ランタイム・データ・ファイル (「アンダースコアー」ファイルとも呼ばれる) を組み込むか除外するかを指定します。
フローチャート・ログ	フローチャート `.log` ファイル。	オプションで、開始と終了のタイム・スタンプを設定します。これらを設定しない場合、デフォルトはログ・ファイル全体です。
リスナー・ログ	`unica_aclsnr.log` ファイル。	オプションで、開始と終了のタイム・スタンプを設定します。これらを設定しない場合、デフォルトはログ・ファイル全体です。
起動ログ	`AC_sess.log` ファイル。	オプションで、開始と終了のタイム・スタンプを設定します。これらを設定しない場合、デフォルトはログ・ファイル全体です。
Web メッセージ・ログ	`AC_web.log` ファイル。	オプションで、開始と終了のタイム・スタンプを設定します。これらを設定しない場合、デフォルトはログ・ファイル全体です。
Campaign 構成	`.config` ファイル。フローチャートのトラブルシューティングに役立つように、Campaign 環境の構成プロパティーおよび構成設定をリストします。	

表 21. フローチャート・データのパッケージ化のオプション (続き)

項目	含まれている内容の説明	設定可能な追加の指定
キャンペーン・カスタム属性	customcampaignattributes.dat ファイル。これは、Campaign カスタム属性の属性名と値のペアをリストします。現在のキャンペーンに関連するエントリーのみ含まれます。	
セル・カスタム属性	customcellattributes.dat ファイル。これは、Campaign セル・カスタム属性の属性名と値のペアをリストします。現在のキャンペーンに関連するエントリーのみ含まれます。	
オファーの定義	以下のオファー関連の各システム・テーブルのすべての行が含まれています。UA_AttributeDef.dat、UA_Folder.dat、UA_Offer.dat、UA_OfferAttribute.dat、UA_OfferList.dat、UA_OfferListMember.dat、UA_OfferTemplate.dat、UA_OfferTemplAttr.dat、UA_OfferToProduct.dat、UA_Product.dat、UA_ProductIndex.dat	
ターゲット・セル・スプレッドシート・データ	targetcellspreadsheet.dat ファイル。このファイルには、ターゲット・セル・スプレッドシート全体用の UA_TargetCells のデータが含まれています。現在のキャンペーンのデータが、列/行で区切られたテキスト形式で含まれています。	
カスタム・マクロの定義	custommacros.dat ファイル。このファイルには、UA_CustomMacros の以下のフィールドが列/行形式で含まれています。Name、FolderID、Description、Expression、ExpressionType、DataScrName、DataVarType、DataVarNBytes、CreateDate、CreatedBy、UpdateDate、UPdateBy、PolicyIS、ACLID	
システム・テーブル・マッピング	systablemapping.xml ファイル。データ・ソースを含む、すべてのシステム・テーブル・マッピングが含まれています。	
+ システム・テーブルの内容を含める	このオプションを選択すると、オプションが展開されて、すべてのシステム・テーブルがリストされます。	含めるシステム・テーブルをそれぞれ選択します。テーブル全体 (すべての行およびすべての列) が組み込まれます。 サブオプションを選択しない場合、パッケージにはシステム・テーブルは含まれません。

表 21. フローチャート・データのパッケージ化のオプション (続き)

項目	含まれている内容の説明	設定可能な追加の指定
+ コンタクト履歴テーブルを含める	このオプションを選択すると、オプションが展開されて、コンタクト履歴およびオーディエンス・レベルごとの詳細なコンタクト履歴テーブルが表示されます。	選択するセットごとに、パッケージにはコンタクト履歴、およびそのオーディエンス・レベルの詳細なコンタクト履歴レコードが含まれます。 オプションで、開始と終了のタイム・スタンプを設定できます。それらを設定しない場合、デフォルトはすべてのレコードです。 サブオプションを選択しない場合、パッケージにはコンタクト履歴テーブルの情報は含まれません。
+ レスポンス履歴テーブルを含める	このオプションを選択すると、オプションが展開されて、すべてのオーディエンス・レベルのレスポンス履歴テーブルが表示されます。	選択するテーブルごとに、パッケージにはそのオーディエンス・レベルのレスポンス履歴レコードが含まれます。 選択するテーブルごとに、オプションで開始と終了のタイム・スタンプを設定できます。それらを設定しない場合、デフォルトはすべてのレコードです。 テーブルを選択しない場合、パッケージにはレスポンス履歴テーブルの情報は含まれません。
+ ユーザー・テーブルの内容を含める	このオプションを選択すると、オプションが展開されて、当該パッケージに対して選択できるユーザー・テーブルの内容が表示されます。	含めるユーザー・テーブルをフローチャートから選択します。 何も選択しない場合、パッケージにはユーザー・テーブルの内容は含まれません。 選択するユーザー・テーブルごとに、含める最大行数をオプションで設定できます。最大行数を設定しない場合、パッケージにはテーブル全体が含まれます。
+ 戦略的セグメントを含める	このオプションを選択すると、オプションが展開されて、当該パッケージに対して選択できるすべての戦略的セグメントが表示されます。	フローチャートから各戦略的セグメントに対して含めるセグメントのデータを選択します。
+ スタック・トレース・ファイルを含める	UNIX バージョンでのみ使用可能なオプションです。 このオプションを選択すると、オプションが展開されて、`unica_aclsnr.log` と同じディレクトリーにスタック・トレース・ファイル (`*.stack`) のリストが表示されます。	パッケージに含めるスタック・トレース・ファイルを選択します。サブオプションを選択しない場合、パッケージにはスタック・トレース・ファイルは含まれません。

IBM 技術サポートへの連絡

文書を参照しても解決できない問題があるなら、指定されているサポート窓口を通じて IBM 技術サポートに電話することができます。 このセクションの情報を使用するなら、首尾よく効率的に問題を解決することができます。

サポート窓口が指定されていない場合は、IBM 管理者にお問い合わせください。

収集する情報

IBM 技術サポートに連絡する前に、以下の情報を収集しておいてください。

- 問題の性質の要旨。
- 問題発生時に表示されるエラー・メッセージの詳細な記録。
- 問題を再現するための詳しい手順。
- 関連するログ・ファイル、セッション・ファイル、構成ファイル、およびデータ・ファイル。
- 「システム情報」の説明に従って入手した製品およびシステム環境に関する情報。

システム情報

IBM 技術サポートに電話すると、実際の環境に関する情報について尋ねられることがあります。

問題が発生してもログインは可能である場合、情報の大部分は「バージョン情報」ページで入手できます。そのページには、インストールされている IBM のアプリケーションに関する情報が表示されます。

「バージョン情報」ページは、**「ヘルプ」>「バージョン情報」**を選択することにより表示できます。 「バージョン情報」ページを表示できない場合、どの IBM アプリケーションについても、そのインストール・ディレクトリーの下にある `version.txt` ファイルを表示することにより、各アプリケーションのバージョン番号を入手できます。

IBM 技術サポートのコンタクト情報

IBM 技術サポートとの連絡を取る方法については、 IBM 製品技術サポートの Web サイト (http://www-947.ibm.com/support/entry/portal/open_service_request) を参照してください。

注: サポート要求を入力するには、IBM アカウントでログインする必要があります。可能な場合、このアカウントは、IBM 顧客番号とリンクされている必要があります。アカウントを IBM 顧客番号に関連付ける方法については、Support Portal の **「サポート・リソース」>「ライセンス付きソフトウェア・サポート」**を参照してください。

© Copyright IBM Corp. 1998, 2013

特記事項

本書は米国 IBM が提供する製品およびサービスについて作成したものです。

本書に記載の製品、サービス、または機能が日本においては提供されていない場合があります。 日本で利用可能な製品、サービス、および機能については、日本 IBM の営業担当員にお尋ねください。 本書で IBM 製品、プログラム、またはサービスに言及していても、その IBM 製品、プログラム、またはサービスのみが使用可能であることを意味するものではありません。 これらに代えて、IBM の知的所有権を侵害することのない、機能的に同等の製品、プログラム、またはサービスを使用することができます。ただし、IBM 以外の製品とプログラムの操作またはサービスの評価および検証は、お客様の責任で行っていただきます。

IBM は、本書に記載されている内容に関して特許権 (特許出願中のものを含む) を保有している場合があります。 本書の提供は、お客様にこれらの特許権について実施権を許諾することを意味するものではありません。 実施権についてのお問い合わせは、書面にて下記宛先にお送りください。

〒103-8510
東京都中央区日本橋箱崎町19番21号
日本アイ・ビー・エム株式会社
法務・知的財産
知的財産権ライセンス渉外

以下の保証は、国または地域の法律に沿わない場合は、適用されません。 IBM およびその直接または間接の子会社は、本書を特定物として現存するままの状態で提供し、商品性の保証、特定目的適合性の保証および法律上の瑕疵担保責任を含むすべての明示もしくは黙示の保証責任を負わないものとします。国または地域によっては、法律の強行規定により、保証責任の制限が禁じられる場合、強行規定の制限を受けるものとします。

この情報には、技術的に不適切な記述や誤植を含む場合があります。 本書は定期的に見直され、必要な変更は本書の次版に組み込まれます。 IBM は予告なしに、随時、この文書に記載されている製品またはプログラムに対して、改良または変更を行うことがあります。

本書において IBM 以外の Web サイトに言及している場合がありますが、便宜のため記載しただけであり、決してそれらの Web サイトを推奨するものではありません。 それらの Web サイトにある資料は、この IBM 製品の資料の一部ではありません。それらの Web サイトは、お客様の責任でご使用ください。

IBM は、お客様が提供するいかなる情報も、お客様に対してなんら義務も負うことのない、自ら適切と信ずる方法で、使用もしくは配布することができるものとします。

© Copyright IBM Corp. 1998, 2013

本プログラムのライセンス保持者で、(i) 独自に作成したプログラムとその他のプログラム (本プログラムを含む) との間での情報交換、および (ii) 交換された情報の相互利用を可能にすることを目的として、本プログラムに関する情報を必要とする方は、下記に連絡してください。

IBM Corporation
170 Tracer Lane
Waltham, MA 02451
U.S.A.

本プログラムに関する上記の情報は、適切な使用条件の下で使用することができますが、有償の場合もあります。

本書で説明されているライセンス・プログラムまたはその他のライセンス資料は、IBM 所定のプログラム契約の契約条項、IBM プログラムのご使用条件、またはそれと同等の条項に基づいて、IBM より提供されます。

この文書に含まれるいかなるパフォーマンス・データも、管理環境下で決定されたものです。 そのため、他の操作環境で得られた結果は、異なる可能性があります。一部の測定が、開発レベルのシステムで行われた可能性がありますが、その測定値が、一般に利用可能なシステムのものと同じである保証はありません。 さらに、一部の測定値が、推定値である可能性があります。 実際の結果は、異なる可能性があります。 お客様は、お客様の特定の環境に適したデータを確かめる必要があります。

IBM 以外の製品に関する情報は、その製品の供給者、出版物、もしくはその他の公に利用可能なソースから入手したものです。 IBM は、それらの製品のテストは行っておりません。したがって、他社製品に関する実行性、互換性、またはその他の要求については確証できません。 IBM 以外の製品の性能に関する質問は、それらの製品の供給者にお願いします。

IBM の将来の方向または意向に関する記述については、予告なしに変更または撤回される場合があり、単に目標を示しているものです。

表示されている IBM の価格は IBM が小売り価格として提示しているもので、現行価格であり、通知なしに変更されるものです。 卸価格は、異なる場合があります。

本書には、日常の業務処理で用いられるデータや報告書の例が含まれています。 より具体性を与えるために、それらの例には、個人、企業、ブランド、あるいは製品などの名前が含まれている場合があります。 これらの名称はすべて架空のものであり、名称や住所が類似する企業が実在しているとしても、それは偶然にすぎません。

著作権使用許諾:

本書には、様々なオペレーティング・プラットフォームでのプログラミング手法を例示するサンプル・アプリケーション・プログラムがソース言語で掲載されています。 お客様は、サンプル・プログラムが書かれているオペレーティング・プラットフォームのアプリケーション・プログラミング・インターフェースに準拠したアプリケーション・プログラムの開発、使用、販売、配布を目的として、いかなる形式においても、IBM に対価を支払うことなくこれを複製し、改変し、配布することが

できます。 このサンプル・プログラムは、あらゆる条件下における完全なテストを経ていません。 従って IBM は、これらのサンプル・プログラムについて信頼性、利便性もしくは機能性があることをほのめかしたり、保証することはできません。これらのサンプル・プログラムは特定物として現存するままの状態で提供されるものであり、いかなる保証も提供されません。 IBM は、お客様の当該サンプル・プログラムの使用から生ずるいかなる損害に対しても一切の責任を負いません。

この情報をソフトコピーでご覧になっている場合は、写真やカラーの図表は表示されない場合があります。

商標

IBM、IBM ロゴ、および ibm.com は、世界の多くの国で登録された International Business Machines Corporation の商標です。 他の製品名およびサービス名等は、それぞれ IBM または各社の商標である場合があります。 現時点での IBM の商標リストについては、www.ibm.com/legal/copytrade.shtml をご覧ください。

プライバシー・ポリシーおよび利用条件の考慮事項

サービス・ソリューションとしてのソフトウェアも含めた IBM ソフトウェア製品 (「ソフトウェア・オファリング」) では、製品の使用に関する情報の収集、エンド・ユーザーの使用感の向上、エンド・ユーザーとの対話またはその他の目的のために、Cookie はじめさまざまなテクノロジーを使用することがあります。 Cookie とは Web サイトからお客様のブラウザーに送信できるデータで、お客様のコンピューターを識別するタグとしてそのコンピューターに保存されることがあります。多くの場合、これらの Cookie により個人情報が収集されることはありません。ご使用の「ソフトウェア・オファリング」が、これらの Cookie およびそれに類するテクノロジーを通じてお客様による個人情報の収集を可能にする場合、以下の具体的事項を確認ください。

このソフトウェア・オファリングは、展開される構成に応じて、セッション管理、お客様の利便性の向上、または利用の追跡または機能上の目的のために、それぞれのお客様のユーザー名、およびその他の個人情報を、セッションごとの Cookie および持続的な Cookie を使用して収集する場合があります。これらの Cookie は無効にできますが、その場合、これらを有効にした場合の機能を活用することはできません。

Cookie およびこれに類するテクノロジーによる個人情報の収集は、各国の適用法令等による制限を受けます。この「ソフトウェア・オファリング」が Cookie およびさまざまなテクノロジーを使用してエンド・ユーザーから個人情報を収集する機能を提供する場合、お客様は、個人情報を収集するにあたって適用される法律、ガイドライン等を遵守する必要があります。これには、エンドユーザーへの通知や同意取得の要求も含まれますがそれらには限られません。

お客様は、IBM の使用にあたり、(1) IBM およびお客様のデータ収集と使用に関する方針へのリンクを含む、お客様の Web サイト利用条件 (例えば、プライバシー・ポリシー) への明確なリンクを提供すること、(2) IBM がお客様に代わり閲覧者のコンピューターに、Cookie およびクリア GIF または Web ビーコンを配置することを通知すること、ならびにこれらのテクノロジーの目的について説明すること、

および (3) 法律で求められる範囲において、お客様または IBM が Web サイトへの閲覧者の装置に Cookie およびクリア GIF または Web ビーコンを配置する前に、閲覧者から合意を取り付けること、とします。

このような目的での Cookie を含むさまざまなテクノロジーの使用について詳しくは、IBM の『IBM オンラインでのプライバシー・ステートメント』(http://www.ibm.com/privacy/details/jp/ja/) の『クッキー、ウェブ・ビーコン、その他のテクノロジー』を参照してください。

Printed in Japan

日本アイ・ビー・エム株式会社
〒103-8510 東京都中央区日本橋箱崎町19-21