

Documentación de IBM LIVEMail



Contents

Documentación de IBM LIVEMail.....	1
Visión general de LIVEmail	2
Características y ventajas de LIVEmail	3
Requisitos del sistema.....	3
Cómo empezar con LIVEmail.....	4
Cómo funcionan las licencias de LIVEmail	4
Configuración de cuentas de usuario	4
Acceso a LIVEmail.....	4
Integración de LIVEmail con productos de Digital Analytics	5
LIVEmail Preguntas frecuentes.....	5
Configuración de canales de información de datos de LIVEmail	7
Configuración de canales de información de datos del proveedor de servicios de correo electrónico certificado	7
Configuración del canal de información de la campaña de buenas prácticas.....	9
Configuración de los canales de información de campaña Navegador de viajes y Navegador de productos	9
Configuración del canal de información de la campaña Usuario que ha abandonado la cesta.....	11
Configuración del canal de información de la campaña posterior a la compra.....	12
Configuración del canal de información de la campaña Cliente latente.....	14
Definir canales de información personalizados	15
Definiciones de canales de información de Registro de actividad	15
Definiciones de canales de información de registro de cliente	17
Gestión de LIVEmail.....	19
Gestión de segmentos de LIVEmail	20
Gestión de las exportaciones de datos.....	20
Gestión de destinos de SFTP	20
Utilización de los informes de LIVEmail para analizar campañas de correo electrónico	23
Redefinición de segmentos desde aplicaciones de Digital Analytics.....	24
Información adicional de contacto.....	30
Soporte.....	31
Marcas registradas.....	33
Términos y condiciones para la documentación del producto	33
Consideraciones de la política de privacidad.....	34

Documentación de IBM LIVEMail

Bienvenido a la documentación de IBM® LIVEMail donde encontrará información acerca de cómo administrar y utilizar IBM LIVEMail.

Cómo empezar

[“Visión general de LIVEMail ” en la página 2](#)

IBM LIVEMail es una aplicación de marketing de correo electrónico de precisión que facilita la creación y la ejecución de campañas de correo electrónico dirigidas a mejorar tasas de abiertos, click-through y conversión así como los niveles de satisfacción y compromiso de los clientes para su canal de correo electrónico.

[“Características y ventajas de LIVEMail ” en la página 3](#)

LIVEMail proporciona segmentos de clientes objetivo y sus correspondientes actividades de sitio para ayudar a definir las ofertas y las conversaciones más relevantes para incluir en su mensajería de correos electrónicos.

[“Integración de LIVEMail con productos de Digital Analytics ” en la página 5](#)

Además de IBM Digital Recommendations y de IBM AdTarget, IBM LIVEMail forma parte de la suite de soluciones de Digital Analytics Marketing Optimization. LIVEMail facilita la optimización de las campañas de correo electrónico que realizan colaboradores proveedores de servicios de correo electrónico líderes del sector así como en sistemas de proceso de pedidos por correo electrónico propios.

[“Requisitos del sistema” en la página 3](#)

Para ejecutar los productos de IBM Digital Analytics, debe ejecutar versiones específicas de software y navegadores que tienen una cantidad necesaria mínima de memoria.

[“Cómo funcionan las licencias de LIVEMail ” en la página 4](#)

Es muy importante comprender cómo funcionan las licencias de LIVEMail para comenzar a utilizar LIVEMail. Asegúrese de que sabe cómo funcionan las licencias en su entorno antes de intentar la configuración de las cuentas de usuario para LIVEMail.

[“Configuración de cuentas de usuario ” en la página 4](#)

Para que los usuarios puedan acceder a LIVEMail y utilizarlo, se deben configurar grupos de usuarios para LIVEMail.

[“Acceso a LIVEMail” en la página 4](#)

Puede acceder a IBM LIVEMail directamente o desde otra aplicación de Digital Analytics.

[“LIVEMail Preguntas frecuentes” en la página 5](#)

Tareas de configuración

[“Configuración de canales de información de datos del proveedor de servicios de correo electrónico certificado ” en la página 7](#)

Puede configurar LIVEMail para que se integre con los proveedores de servicio de correo electrónico certificado de IBM Digital Analytics de modo que se mejore la distribución y la eficacia de las campañas de correo electrónico.

[“Configuración de los canales de información de campaña Navegador de viajes y Navegador de productos ” en la página 9](#)

Los canales de información de campaña Navegador de viajes y Navegador de productos incluyen lógica de segmentación entre sesiones predefinida, pero puede aplicar filtros de contexto para adaptar la salida de las exportaciones.

[“Configuración del canal de información de la campaña Usuario que ha abandonado la cesta” en la página 11](#)

Se ha diseñado un canal de información de prácticas recomendadas denominado Usuario que ha abandonado la cesta para ayudarle a identificar exportaciones diarias de LIVEMail, formadas por los visitantes del sitio que han abandonado el proceso de conversión fundamental de su sitio, con ofertas y contenido de correo electrónico pensado para dichos visitantes para hacer que vuelvan al sitio a completar el proceso de conversión. El programa Usuario que ha abandonado la cesta incluye lógica de

segmentación entre sesiones predefinida, pero puede aplicar filtros de contexto para adaptar la salida de las exportaciones de LIVEmail.

“Configuración del canal de información de la campaña posterior a la compra” en la página 12

Puede configurar el canal de información de la campaña de buenas prácticas posterior a la compra para ayudarle a optimizar el éxito de sus esfuerzos de marketing por correo electrónico. El programa posterior a la compra incluye lógica de segmentación entre sesiones predefinida, pero puede aplicar filtros de contexto para adaptar la salida de las exportaciones.

“Configuración del canal de información de la campaña Cliente latente” en la página 14

La campaña de prácticas recomendadas Cliente latente de LIVEmail proporciona un mecanismo para permanecer en comunicación específicamente con clientes registrados y con visitantes que no han sido vistos recientemente en su sitio. Las campañas de correo electrónico ofrecen una forma efectiva y económica de hacer que los visitantes que no ha visto durante un tiempo vuelvan a su sitio web.

“Definiciones de canales de información de Registro de actividad ” en la página 15

El canal de información Registro de actividad de LIVEmail proporciona una exportación que se procesa diariamente y que se puede configurar para incluir muchas actividades de sitio de visitantes.

“Definiciones de canales de información de registro de cliente ” en la página 17

El canal de información de registro de cliente de LIVEmail proporciona una exportación que se puede procesar de forma diaria o semanal y configurar para que incluya cualquiera de las actividades del sitio de los visitantes, los atributos de cliente y los atributos de sesión.

Tareas de gestión

“Gestión de segmentos de LIVEmail ” en la página 20

Además de gestionar segmentos durante el proceso de creación de exportaciones personalizadas de LIVEmail, también se pueden crear, editar o suprimir segmentos desde la pantalla de LIVEmail **Gestionar > Segmentos**.

“Gestión de las exportaciones de datos” en la página 20

Utilice la página Gestión de las exportaciones de datos de LIVEmail para supervisar las exportaciones de datos.

“Gestión de destinos de SFTP ” en la página 20

Utilice la página Gestión de SFTP en LIVEmail para crear Destinos SFTP de exportación y especifique Destinos SFTP de importación. Los Destinos SFTP de exportación especifican las ubicaciones a las que desea enviar las exportaciones de LIVEmail., mientras que los Destinos SFTP de importación se pueden utilizar para añadir métricas al proveedor de servicios de correo electrónico en sus informes de LIVEmail.

Otras tareas comunes

“Utilización de los informes de LIVEmail para analizar campañas de correo electrónico ” en la página 23

Puede utilizar informes de LIVEmail para analizar el rendimiento de las campañas de correo electrónico. Los informes de LIVEmail le permiten ver las métricas de eficacia del programa que proporcionan los proveedores del servicio de correo electrónico directamente en línea con métricas de rendimiento en el sitio web que Digital Analytics ha rastreado.

“Redefinición de segmentos desde aplicaciones de Digital Analytics” en la página 24

La integración de aplicaciones en la suite de optimización de marketing de Digital Analytics permite definir con rapidez directamente segmentos de LIVEmail desde los informes que se proporcionan en Digital Analytics Explore.

Visión general de LIVEmail

IBM LIVEmail es una aplicación de marketing de correo electrónico de precisión que facilita la creación y la ejecución de campañas de correo electrónico dirigidas a mejorar tasas de abiertos, click-through y conversión así como los niveles de satisfacción y compromiso de los clientes para su canal de correo electrónico.

LIVEmail le ayuda a proporcionar ofertas y mensajes relevantes, basados en los datos de comportamiento del análisis web detallado, para proporcionar la comunicación de correo electrónico correcta y ofrecerla en el momento adecuado a los clientes y visitantes de su sitio web.

Además, LIVEmail se integra con los proveedores de servicio de correo electrónico certificado de Digital Analytics para mejorar la eficiencia y la distribución de campañas de correo electrónico.

LIVEmail proporciona campañas de buenas prácticas de correo electrónico, tales como campañas dirigidas a visitantes que navegan por el sitio, visitantes que abandonan, conversores, o visitantes latentes, funciones de filtrado y segmentación avanzadas, planificaciones de activadores de correo electrónico configurables, creación de informes nativos para rastrear el rendimiento de las campañas y la importación de datos de terceros, todo ello dentro de una aplicación.

Características y ventajas de LIVEmail

LIVEmail proporciona segmentos de clientes objetivo y sus correspondientes actividades de sitio para ayudar a definir las ofertas y las conversaciones más relevantes para incluir en su mensajería de correos electrónicos.

LIVEmail proporciona las siguientes características y ventajas.

Campañas de buenas prácticas de correo electrónico

LIVEmail ofrece nuevas definiciones de campañas de buenas prácticas que permiten ejecutar rápidamente sus iniciativas de correo electrónico. Se puede dirigir con facilidad a sus clientes que navegan por el sitio, a quienes lo abandonan, a los conversores o a los latentes con los mensajes relevantes para incrementar la demanda, el compromiso y la conversión.

Segmentación avanzada

Las funciones de segmentación de LIVEmail proporcionan opciones para definir segmentos de remarketing de correo electrónico personalizados. Además, los filtros de los atributos de actividad se pueden aplicar a los segmentos de correo electrónico que se han creado dentro de LIVEmail para unos resultados más precisos.

Creación de informes nativos

Además de rastrear el rendimiento del canal de correo electrónico con el análisis de atribuciones líder del sector en Digital Analytics, los expertos de marketing de correo electrónico pueden obtener perspectivas acerca de la eficacia de las campañas de correo electrónico directamente desde LIVEmail en su nueva interfaz flexible de creación de informes.

Importación de proveedores de servicio de correo electrónico

Importe y visualice métricas de éxito del buzón de entrada capturadas por su colaborador (por ejemplo, correo electrónico abierto, tasas de click-through y tasas de rechazo) en línea con los indicadores clave de rendimiento (KPI) en el sitio de la campaña de los que Digital Analytics se encarga de informar (por ejemplo, tasas de conversión, ventas y eventos completados) para evaluar el éxito general de la campaña. Se trata de una visión completa de sus iniciativas de marketing.

Formatos de exportación flexibles

Cree exportaciones de datos basadas en el perfil del visitante o exportaciones de registros de actividad de los visitantes basados en las necesidades de su organización o de aquellos proveedores de servicio de correo electrónico con los que trabaje.

Integración mejorada

Se da soporte a una amplia comunidad de proveedores de servicio de correo electrónico certificados de IBM para utilizar su configuración de campañas avanzadas y proporcionar herramientas a la vez que se mejora con rapidez la relevancia del correo electrónico.

Requisitos del sistema

Para ejecutar los productos de IBM Digital Analytics, debe ejecutar versiones específicas de software y navegadores que tienen una cantidad necesaria mínima de memoria.

Mantenga los siguientes requisitos de sistema:

- Software: Adobe Flash Player, V10 o V11
- Navegadores: Microsoft Internet Explorer, V9 o posterior. Mozilla Firefox, V29 o posterior. Chrome, V34 o posterior.
- Memoria: 1 GB RAM o más

Cómo empezar con LIVEmail

Para comenzar a utilizar LIVEmail, en primer lugar, debe tener una licencia del producto y, a continuación, debe configurar los permisos de LIVEmail para los grupos de usuarios que requieren acceso a la aplicación. Una vez configurados estos permisos, los usuarios pueden acceder a LIVEmail y comenzar a utilizarlos.

Cómo funcionan las licencias de LIVEmail

Es muy importante comprender cómo funcionan las licencias de LIVEmail para comenzar a utilizar LIVEmail. Asegúrese de que sabe cómo funcionan las licencias en su entorno antes de intentar la configuración de las cuentas de usuario para LIVEmail.

LIVEmail está disponible a todos los clientes de Digital Analytics que desean licenciar la aplicación. Los clientes de LIVEmail no tiene por qué trabajar con uno de los colaboradores proveedores de servicios de correo electrónico certificados de IBM para utilizar la aplicación. Las exportaciones de actividades de los visitantes objetivo se pueden entregar a cualquier destino SFTP válido que se especifique. Siempre debe comunicar a cualquier destinatario de terceros la naturaleza del canal de información de datos de LIVEmail que desea exportar, de modo que el canal de información de datos funcione correctamente en su sistema.

Cuando su organización ejecuta un acuerdo de licencia con LIVEmail con Digital Analytics, LIVEmail es habilitado por Digital Analytics Provisioning Services a los ID de cliente que se incluyan en su acuerdo de licencia.

De forma predeterminada, la aplicación LIVEmail únicamente está habilitada para aquellas cuentas de usuario que pertenecen al grupo de usuarios de Administrador. Si otras cuentas de usuario en otros grupos precisan acceso a LIVEmail, habilite la aplicación para subsiguientes grupos de usuario.

Configuración de cuentas de usuario

Para que los usuarios puedan acceder a LIVEmail y utilizarlo, se deben configurar grupos de usuarios para LIVEmail.

Acerca de esta tarea

Para habilitar LIVEmail para más grupos de usuarios, un administrador de su organización debe iniciar sesión en Digital Analytics para los ID de cliente aplicables y realizar el procedimiento siguiente.

Procedimiento

1. Vaya a **Admin** en la barra de menús.
2. Pulse en **Gestionar grupos** en el panel de navegación izquierdo.
3. Pulse en el nombre del grupo de usuarios que desee editar, o cree un nuevo grupo de usuarios.
4. En la lista Opciones de permisos, seleccione el recuadro de selección LIVEmail 3 para habilitar la aplicación para todos los usuarios del grupo de usuarios seleccionado.

Acceso a LIVEmail

Puede acceder a IBM LIVEmail directamente o desde otra aplicación de Digital Analytics.

Si su cuenta está habilitada para IBM LIVEmail, puede acceder de dos maneras:

- Si ya ha iniciado una sesión en una aplicación de IBM Digital Analytics, pulse **LIVEmail** en el menú de navegación de la cabecera. La aplicación se abre y es autenticado de forma automática.

- Vaya al URL que se proporcionó a su organización al configurar la cuenta. En la página **Inicio de sesión**, especifique su ID de cliente y su contraseña y, a continuación, pulse **Iniciar una sesión**.

Si no conoce el URL, póngase en contacto con el soporte de software de IBM.

Integración de LIVEmail con productos de Digital Analytics

Además de IBM Digital Recommendations y de IBM AdTarget, IBM LIVEmail forma parte de la suite de soluciones de Digital Analytics Marketing Optimization. LIVEmail facilita la optimización de las campañas de correo electrónico que realizan colaboradores proveedores de servicios de correo electrónico líderes del sector así como en sistemas de proceso de pedidos por correo electrónico propios.

LIVEmail se integra con otros productos de Digital Analytics de diferentes formas:

- Se pueden utilizar los segmentos de IBM Digital Analytics Explore para definir los canales de información de datos de redefinición en LIVEmail.
- IBM Digital Recommendations ofrece recomendaciones dinámicas para las campañas de correo electrónico que pueden estar basadas en los segmentos de visitante/cliente objetivo en LIVEmail.
- El archivo CDF (Category Definition File) y los archivos de correlación de nombres de productos de Digital Analytics se pueden añadir a los trabajos de exportación de LIVEmail.

LIVEmail Preguntas frecuentes

Pregunta: ¿Debo utilizar uno de los colaboradores certificados de IBM para LIVEmail que se listan en la página de Colaboradores? ¿Qué ocurre si me colaborador actual no aparece en la interfaz de usuario de LIVEmail?

Respuesta: La utilización de un colaborador certificado de IBM para LIVEmail permite asegurar que su colaborador recibirá y procesará con facilidad una exportación estándar de LIVEmail. La certificación supone la realización de pruebas por parte del colaborador para asegurarse de que puede recibir de forma satisfactoria actividades de visitantes, atributos de visitante y atributos de sesión de LIVEmail en uno de nuestros formatos de exportación de archivos estándar. Puesto que LIVEmail crea exportaciones de datos que están formados por comportamientos de visitante detallados, cualquier proveedor de servicios de correo electrónico (ESP) o sistema de tercero podrá recibir y utilizar datos de LIVEmail que envíe. Sin embargo, los proveedores de servicios de correo electrónico (ESP) no certificados podrían cobrar tarifas adicionales de personalización o almacenamiento de datos. Hable siempre con su colaborador sobre el tipo de datos que desea recibir para realizar campañas de correo electrónicas dirigidas en su nombre y asegúrese de comunicar el formato del archivo de LIVEmail que les enviará.

Si su colaborador no es un colaborador certificado de IBM, póngase en contacto con el soporte de Digital Analytics de forma que nuestro equipo de desarrollo empresarial se ponga en contacto con el ESP sobre el programa de certificación de IBM para LIVEmail.

P: ¿Qué proveedores de servicios de correo electrónico son actualmente colaboradores certificados de IBM?

Respuesta: Todos los colaboradores certificados de LIVEmail aparecen en la sección **Integrar > Colaboradores ESP** del panel de navegación lateral. Si su colaborador ESP actual no es un colaborador LIVEmail certificado, puede ponerse en contacto con el servicio de atención al cliente de Digital Analytics para que el equipo de desarrollo de su empresa pueda solicitar la certificación con dicha organización.

P: ¿Qué tipo de soporte técnico/prácticas recomendadas recibiré para LIVEmail como parte del contrato de servicio?

R: Un especialista de aplicaciones se pondrá en contacto con un miembro de su organización dentro de las 48 horas posteriores al suministro de la aplicación LIVEmail a uno o varios de sus ID de cliente de Digital Analytics. Los especialistas de aplicaciones son expertos en todos los aspectos del proceso de habilitación y necesitan poseer un conocimiento profundo de las consideraciones técnicas, estratégicas y prácticas recomendadas alrededor de las aplicaciones de marketing de precisión de Digital Analytics.

Recibirá ayuda para las prácticas recomendadas (incluido material de referencia) para consolidar los requisitos empresariales para sus programas de correo electrónico conducidos por LIVEmail, una auditoría centrada en las etiquetas de su sitio, una sesión de formación de usuarios empresariales sobre cómo configurar las exportaciones de LIVEmail y ayuda técnica durante la fase de configuración de la integración con el proveedor de servicios de correo electrónico (ESP).

P: ¿Cuántas exportaciones de LIVEmail puedo configurar?

R: De forma predeterminada, se pueden tener hasta 10 exportaciones recurrentes de LIVEmail que estén activas en un momento dado. Si necesita acceder a canales de información adicionales, póngase en contacto con el equipo de cuentas de Digital Analytics.

P: Estamos utilizando una herramienta de base de datos/correo electrónico interna o gestionada internamente. ¿Posee Digital Analytics algún tipo de documentación técnica que ayude a mi equipo de marketing de base de datos/TI a realizar un proceso para internalizar los canales de información de datos de LIVEmail?

R: Desde luego. Encontrará especificaciones técnicas detalladas de la aplicación LIVEmail en el sitio de soporte buscando "Especificación de datos de LIVEmail".

P: ¿Existe la posibilidad de aplicar lógica empresarial/de segmentación adicional dentro de la aplicación LIVEmail que normalmente reside en mi proveedor de servicios de correo electrónico (ESP) (por ejemplo, límites de frecuencia, comprobaciones de estado de inclusión o exclusión voluntaria, lógica de varios eventos)?

R: No. Actualmente, LIVEmail no da soporte a la lógica empresarial o segmentación que esté vinculada a información de centros de preferencias, límites de frecuencia/varios eventos o estados de inclusión/exclusión voluntaria. Trate de estos requisitos empresariales de valor añadido con su colaborador ESP.

P: ¿Se puede utilizar mi Producto, Página y otros atributos en LIVEmail a efectos de segmentación?

R: Sí. Todos los datos de atributos de su organización se envían mediante etiquetas o archivos de importación de datos que se utilizan para crear segmentos de visitantes de destino en LIVEmail. Recuerde que debe crear un alias para los datos de atributos antes de visualizarlos en la interfaz de usuario de LIVEmail.

P: ¿Es posible importar cualquier dato de mi proveedor de servicios de correo electrónico (ESP) mediante las métricas de buzón de entrada de correo electrónico a las que LIVEmail da soporte?

R: No. Todos los campos de datos importados no estándar (como, por ejemplo, métricas 1-15 de buzón de entrada de correo electrónico) es necesario que incluyan valores de datos numéricos. Si intenta importar datos de cadena en dichos campos, el trabajo de importación finalizará de forma anómala.

P: ¿Cuándo se detiene Digital Analytics entre el final del día y el inicio del día siguiente (para el periodo de tiempo de los análisis de datos)?

R: Se interrumpen las sesiones a medianoche, por lo que si un usuario añade un producto a la cesta a las 23:50 del 28 de septiembre y lo compra a las 00:03 del 29 de septiembre, se mostrará como abandonado en el canal de información del 28 de septiembre.

P: ¿A qué zona horaria hace referencia Digital Analytics cuando identifica "hora de la acción/ actividad"?

R: Todas las indicaciones de fecha y hora de las métricas de adquisiciones de datos dependen de la zona horaria del cliente que haya definido en la configuración de la cuenta. No se tiene en cuenta nunca la zona horaria del visitante del sitio.

P: ¿Qué hace el parámetro "cm_lm"?

R: La biblioteca `cmdatatautils.js` estándar que se incluye en las páginas del sitio del cliente tiene un manejador que generará de forma automática una etiqueta de Registro cuando un enlace entrante contenga el argumento `cm_lm=`. El valor que se pasa después del signo igual (=) se transformará en los parámetros **ID de cliente** y **Dirección de correo electrónico** de dicha etiqueta. Esta función no es necesaria para una integración con LIVEmail. La función se creó para tratar situaciones en las que un nuevo cliente de Digital Analytics carece de un número sustancial de direcciones de correo electrónico en su tabla de registro. Es una forma rápida de incrementar la cantidad de asociaciones cookie-dirección de correo electrónico en la base de datos.

P: ¿Cómo puede implementar un cliente el parámetro de URL "cm_lm"?

R: cm_lm= se puede añadir como un parámetro de cadena de consulta URL normal para enlaces de correo electrónico entrantes. El valor después del signo igual debería ser la dirección de correo electrónico del destinatario del correo electrónico. El cliente deberá ponerse de acuerdo con su ESP o equipo de soporte de herramientas de correo electrónico para comprender qué variable o token de fusión de correo utilizará su software para incluir las direcciones de correo electrónico de los destinatarios en los enlaces. Por ejemplo: cm_lm=%email_address%. cm_lm debe estar en minúsculas y no se permite la codificación de URL. El cliente debería probar SIEMPRE la función antes de enviar un correo electrónico a su lista completa de correos electrónicos. Deberían utilizar el programa de utilidad TagBar de Digital Analytics para asegurarse de que un enlace de entrada con este parámetro añadido está creando una etiqueta de registro en la que los campos **ID de cliente** y **Dirección de correo electrónico** se cumplimentan con el valor del argumento cm_lm.

Configuración de canales de información de datos de LIVEmail

Puede configurar LIVEmail de modo que le permita enviar canales de información de datos de LIVEmail a los colaboradores de IBM, crear canales de información de campañas de buenas prácticas para colaboradores no certificados o para sistemas internos, o definir una exportación de datos personalizados completa. Las opciones de configuración le permiten controlar las organizaciones con las que desea compartir los datos de los visitantes del sitio, así como los tipos específicos de datos que desea compartir a efectos de marketing de correo electrónico.

Configuración de canales de información de datos del proveedor de servicios de correo electrónico certificado

Puede configurar LIVEmail para que se integre con los proveedores de servicio de correo electrónico certificado de IBM Digital Analytics de modo que se mejore la distribución y la eficacia de las campañas de correo electrónico.

Antes de empezar

Asegúrese de que comunica a su colaborador de proveedor de servicios de correo electrónico los valores de nombre de exportación y destino de SFTP ya que es posible que existan requisitos que debe cumplir cuando configura su exportación de LIVEmail.

Nota: La habilitación de la sindicación de datos en LIVEmail está sujeta a la aprobación o a la aceptación de los colaboradores que haya seleccionado y debe establecer una relación contractual con cada colaborador con el que desee trabajar. Asegúrese de que estén en regla los contratos con sus colaboradores para las campañas de LIVEmail que desea ejecutar y de que sus colaboradores estén a la espera de su solicitud de activación de sindicación de datos.

Acerca de esta tarea

Todas las organizaciones de proveedores de servicios de correo electrónico actuales que han logrado la certificación de IBM aparecerán como opciones seleccionables en la sección de Colaboradores de LIVEmail. Para convertirse en un colaborador certificado para LIVEmail, las organizaciones de proveedores de servicios de correo electrónico deben poseer una solución repetible para la integración con Digital Analytics aceptando y procesando internamente los canales de información de datos de LIVEmail dentro de sus aplicaciones. La página de configuración de colaboradores solo muestra el tipo de exportación de LIVEmail en el que se ha certificado el colaborador. Utilice los pasos siguientes para configurar un canal de información de LIVEmail de colaborador.

Procedimiento

1. En la sección Integrar del panel de navegación, seleccione su colaborador de IBM certificado y, a continuación, arrastre el colaborador al panel principal.

Cuando haya seleccionado el proveedor de servicios de correo electrónico para su organización, se actualizará la pantalla de LIVEmail y se bloqueará la exportación de datos de LIVEmail predefinida para dicho colaborador. Se visualizará el esquema de archivos predeterminado, incluidos los campos de actividad, para su colaborador en el marco Campos seleccionados.

The screenshot shows the Silverpop Partner Integration configuration page. On the left, there are input fields for 'Export name', 'FTP Target' (with a 'Create' button and a dropdown menu showing 'DEFAULT_EXPORT'), and 'E-mail Notification List'. On the right, there is a field selection interface with 'Available Fields' (Content, Merchand...Products, Registration, Technical Properties, Geography, Marketing, Top Line) and 'Selected Fields' (Email Address, Page(s) Browsed). Below this is an 'Include Ancillary Files' section with checkboxes for 'Include Product Name Mapping' and 'Include Category Definition File'. At the bottom right are 'Submit' and 'Cancel' buttons.

2. Especifique los detalles de la integración con su colaborador.

Proporcione la siguiente información:

- **Nombre de exportación:** Un nombre para el archivo de exportación.
- **Destino SFTP:** El destino al que debe enviarse el canal de información de LIVEmail.
Nota: Si el destino de SFTP que desea utilizar no figura en el recuadro desplegable, puede especificarlo con el botón Crear.
- **Lista de notificación por correo electrónico:** Una lista de direcciones de correo electrónico para todas las personas a las que se debe notificar si un proceso se ha realizado o no correctamente y la entrega del canal de información de LIVEmail.
- **Configuración de colaborador:** LIVEmail permite desbloquear y editar configuraciones de exportación de colaboradores certificados.

Nota: Las exportaciones para el colaborador están bloqueadas de forma predeterminada y los campos de datos que se seleccionan para la exportación están inactivos o inhabilitados en el lado derecho de la interfaz de usuario de configuración. LIVEmail bloquea los formatos de los archivos de exportación del colaborador explícitamente para asegurarse de que crea un canal de información que cumple lo que espera el colaborador para recibirlos en una integración certificada con Digital Analytics. Puesto que LIVEmail permite crear canales de exportación de datos con un amplio rango de información de actividad de los visitantes y en distintos formatos de archivo, la aplicación se asegura de que crea un canal de información que su colaborador seleccionado pueda procesar internamente de forma inmediata.

Para desbloquear y editar configuraciones de exportación de colaborador certificado, utilice el procedimiento siguiente:

- a. Consulte a su colaborador proveedor de servicios de correo electrónico certificado de IBM que confirme que aceptan los archivos de exportación de IBM que se desvían del estándar.

Nota: La mayoría de los colaboradores proveedores de servicios de correo electrónico certificados de IBM aceptarán archivos de exportación de LIVEmail que se desvíen del estándar,

sin embargo, se reservarán el derecho de cargar tarifas de personalización adicionales en dichos casos.

b. Pulse el icono de bloqueo (🔒).

c. Una vez desbloqueada la configuración de exportación de colaborador, para añadir o eliminar los siguientes elementos, arrastre y suelte los elementos desde las secciones Campos disponibles a Campos seleccionados:

– Campos de actividad del visitante en su especificación de LIVEmail

Nota: Todos los campos de actividad de los visitantes que hay disponibles están agrupados por categorías de forma que se puedan localizar y añadir con facilidad.

– Los archivos accesorios que acompañan a su exportación de colaborador de forma predeterminada.

– Los campos de datos de su especificación de archivo

Nota: Puede incluir hasta 15 campos de actividad distintos de los visitantes en una exportación de LIVEmail.

3. Active su exportación de LIVEmail.

Cuando haya finalizado de configurar la exportación de LIVEmail, pulse en **Enviar** para programar al siguiente día el inicio del proceso diario del canal de información.

El canal de información de LIVEmail que acaba de crear aparecerá en la parte inferior del menú Integrar y puede pasar el ratón sobre el canal de información para ver su estado actual.

Configuración del canal de información de la campaña de buenas prácticas

LIVEmail ofrece cuatro canales de información de remarketing de buenas prácticas que le permiten ejecutar la lógica de la campaña directamente en Digital Analytics. Puede utilizar estos canales de información si no está trabajando con uno de los colaboradores certificados de IBM para LIVEmail o si su colaborador o su herramienta interna no tiene prestaciones lo suficientemente potentes para almacenar los datos de las actividades de los visitantes en el sitio web durante periodos de tiempo largos o no puede aplicar la lógica de visitantes entre sesiones para estos datos importados.

Configuración de los canales de información de campaña Navegador de viajes y Navegador de productos

Los canales de información de campaña Navegador de viajes y Navegador de productos incluyen lógica de segmentación entre sesiones predefinida, pero puede aplicar filtros de contexto para adaptar la salida de las exportaciones.

Acerca de esta tarea

Los programas de correo electrónico basados en navegador los implementan los expertos en marketing que desean adaptar los mensajes y las ofertas a un destinatario. Para ello, los expertos en marketing observan los comportamientos de navegación individuales y, a continuación, adaptan los mensajes y las ofertas a los destinatarios, basándose en las afinidades de productos y contenido durante visitas al sitio web anteriores.

Las campañas basadas en navegadores pueden presentarse de muchas maneras, sin embargo, el objetivo subyacente es hacer que los que navegan en el sitio vuelvan para completar un evento de conversión, proporcionando contenido relevante y destacado que atraiga la atención de cada individuo.

Procedimiento

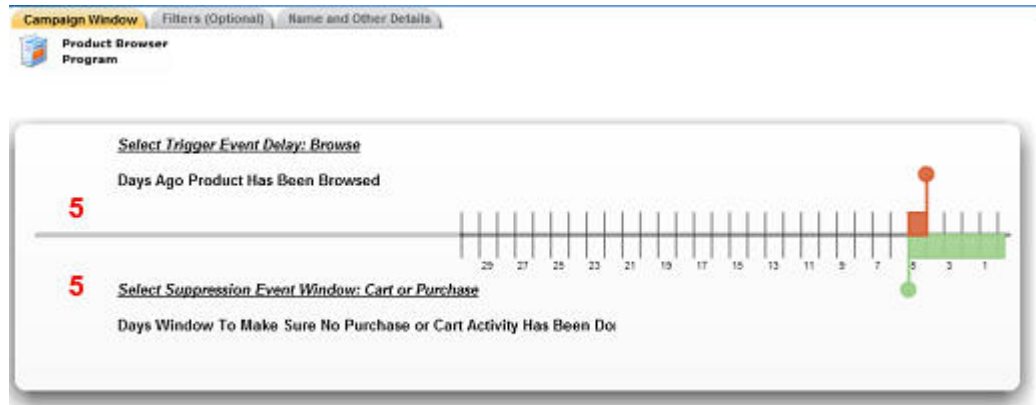
1. Arrastre y suelte el icono del programa Navegador de viajes o el icono del programa Navegador de productos desde la sección Campañas de buenas prácticas al panel principal de LIVEmail.

2. En el separador Ventana de la campaña, arrastre el círculo rojo o verde para especificar un retardo de evento de activación para la actividad de navegación y una ventana de evento de supresión para la correspondiente actividad de conversión.

Un ejemplo de una actividad de conversión es una actividad de compra o de cesta para la vertical de ventas al por menor.

Nota: Los canales de información de la campaña de buenas prácticas recomendadas de navegación se repiten de forma diaria, de modo que siempre tendrá los objetivos más actualizados para su programa de correo electrónico.

Por ejemplo, supongamos que establece en cinco días tanto la ventana del retardo de evento de activación como la ventana de evento de supresión.



En esta configuración, cuando se compila el canal de información de exportación cada mañana, LIVEmail busca todos los visitantes del sitio que han navegado a una página de detalle de producto en los últimos cinco días pero que tampoco han vuelto desde entonces para completar el evento de conversión. Si la cookie de visitante está correlacionada con un perfil de registro que incluye una dirección de correo electrónico, dicho visitante se incluye en la exportación de dicho día.

Las ventanas del evento de supresión y del retardo de activación se pueden establecer en hasta 30 días en el pasado. El marco temporal que se selecciona para cada una de estas opciones depende de la naturaleza de la campaña basada en navegación que tiene previsto crear. Por ejemplo, para un cliente son preferibles las ventanas con activaciones más largas como contacto inicial para así evitar una saturación excesiva de las comunicaciones de correo electrónico, lo que ayudará a aliviar la mala imagen que suele asociarse a los esfuerzos de marketing en la web.

3. Para aplicar un filtro, seleccione uno de los tipos de criterio soportados en el menú desplegable, pulse **Añadir un criterio** y, a continuación, especifique el criterio de lógica de filtro.

Puede filtrar su lista de destino de exportación en función del tipo de navegación que se aplica a su organización.

Por ejemplo, los clientes de ventas al por menor podrían tener como objetivo navegaciones de únicamente categorías específicas de producto.

Nota: Los filtros de LIVEmail funcionan de la misma manera que cuando se aplican los filtros de informe en Digital Analytics Explore. La lógica del filtro que se especifica se utiliza para incluir visitantes que se ajustan al criterio especificado, en lugar de excluirlos.

4. Para especificar otra información necesaria que le ayudará a describir su exportación de Campañas de buenas prácticas de LIVEmail, pulse **Nombre e información adicional** y, a continuación, especifique la información del canal de información.

Nota: En caso de que esté revisando archivos de exportación de LIVEmail en Microsoft Excel, tenga en cuenta que se presupone que el formato Excel está ligado al tipo de archivo, según lo identifica su extensión. Por ejemplo, se presupone que los archivos .CSV utilizan comas como delimitadores de campos.

5. Pulse **Enviar** para activar el proceso de diario de su canal de información de LIVEmail.

Cuando haya enviado la campaña de buenas prácticas, el nuevo canal de información de LIVEmail aparecerá en el panel principal con un pie de página de Digital Analytics.

Resultados

La primera instancia de la exportación se enviará el día después de su activación.

Qué hacer a continuación

Puede editar el canal de información cuando quiera realizando una doble pulsación sobre ella.

Configuración del canal de información de la campaña Usuario que ha abandonado la cesta

Se ha diseñado un canal de información de prácticas recomendadas denominado Usuario que ha abandonado la cesta para ayudarle a identificar exportaciones diarias de LIVEmail, formadas por los visitantes del sitio que han abandonado el proceso de conversión fundamental de su sitio, con ofertas y contenido de correo electrónico pensado para dichos visitantes para hacer que vuelvan al sitio a completar el proceso de conversión. El programa Usuario que ha abandonado la cesta incluye lógica de segmentación entre sesiones predefinida, pero puede aplicar filtros de contexto para adaptar la salida de las exportaciones de LIVEmail.

Acerca de esta tarea

Una de las campañas de correo electrónico más importantes es la de identificación de visitantes que no han completado algún tipo de actividad de conversión en el sitio primario, tal como completar una solicitud de tarjeta de crédito, el pedido de un producto o la realización de una reserva en un hotel. Los programas de abandono pueden aportar una cantidad significativa de mayores ingresos y mejorar la experiencia de los clientes, si se realizan correctamente.

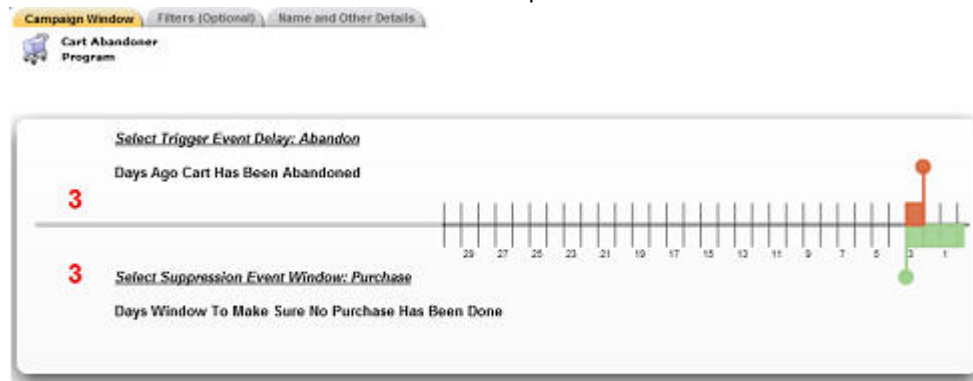
Procedimiento

1. Arrastre y suelte el icono Abandono de cesta desde la sección Campañas de buenas prácticas al panel principal de LIVEmail.
2. En el separador Ventana de la campaña, arrastre el círculo rojo o verde para especificar un retardo de evento de activación para la actividad de abandono y una ventana de evento de supresión para la correspondiente actividad de conversión.

Un ejemplo de una actividad de conversión es un evento de compra para el abandono de cesta en la vertical de ventas al por menor.

Nota: Los canales de información de la campaña de buenas prácticas recomendadas de Abandono se repiten de forma diaria, de modo que siempre tendrá los objetivos más actualizados para su programa de correo electrónico.

Por ejemplo, supongamos que establecerá en dos días tanto la ventana del retardo de evento de activación como la ventana de evento de supresión.



En esta configuración, cuando se compila el canal de información de exportación cada mañana, LIVEmail busca todos los visitantes del sitio que han abandonado en los últimos dos días y que tampoco han regresado para completar la transacción. Si la cookie de visitante está correlacionada con un perfil de registro que incluye una dirección de correo electrónico, dicho visitante se incluye en la exportación de dicho día. Las ventanas del evento de supresión y del retardo de activación se pueden establecer en hasta 30 días en el pasado. El marco temporal que se selecciona para cada una de estas opciones depende de la naturaleza de la comunicación de abandono que tiene previsto crear. Por ejemplo, si está programando proporcionar un mensaje recordatorio sobre una conversión incompleta sin ningún incentivo, las prácticas recomendadas del sector sugieren la utilización de un marco temporal más corto de 1 ó 2 días. Se deberían utilizar retardos más largos de hasta una semana cuando se ofrece un incentivo al visitante para que vuelva al sitio para completar la actividad de conversión, ya que es peor ofrecer incentivos de conversión a los visitantes del sitio que tienen una mayor probabilidad de realizar la conversión por su cuenta.

3. Para aplicar un filtro, seleccione uno de los tipos de criterio soportados en el menú desplegable, pulse **Añadir un criterio** y, a continuación, especifique el criterio de lógica de filtro.

Puede filtrar su lista de destino de exportación en función del tipo de abandono que se aplica a su organización.

Por ejemplo, los clientes de ventas al por menor podrían tener como objetivo únicamente a los visitantes que abandonaron al comprar un conjunto específico de productos, categoría de productos o incluso un atributo de producto.

4. Para especificar otra información necesaria que le ayudará a describir su exportación de Campañas de buenas prácticas de LIVEmail, pulse **Nombre e información adicional** y, a continuación, especifique la información del canal de información.

Nota: En caso de que esté revisando archivos de exportación de LIVEmail en Microsoft Excel, tenga en cuenta que se presupone que el formato Excel está ligado al tipo de archivo, según lo identifica su extensión. Por ejemplo, se presupone que los archivos .CSV utilizan comas como delimitadores de campos.

5. Pulse **Enviar** para activar el proceso de diario de su canal de información de LIVEmail. Cuando haya enviado la campaña de buenas prácticas, el nuevo canal de información de LIVEmail aparecerá en el panel principal con un pie de página de Digital Analytics.

Resultados

La primera instancia de la exportación se enviará el día después de su activación.

Qué hacer a continuación

Puede editar el canal de información cuando quiera realizando una doble pulsación sobre ella.

Configuración del canal de información de la campaña posterior a la compra

Puede configurar el canal de información de la campaña de buenas prácticas posterior a la compra para ayudarle a optimizar el éxito de sus esfuerzos de marketing por correo electrónico. El programa posterior a la compra incluye lógica de segmentación entre sesiones predefinida, pero puede aplicar filtros de contexto para adaptar la salida de las exportaciones.

Acerca de esta tarea

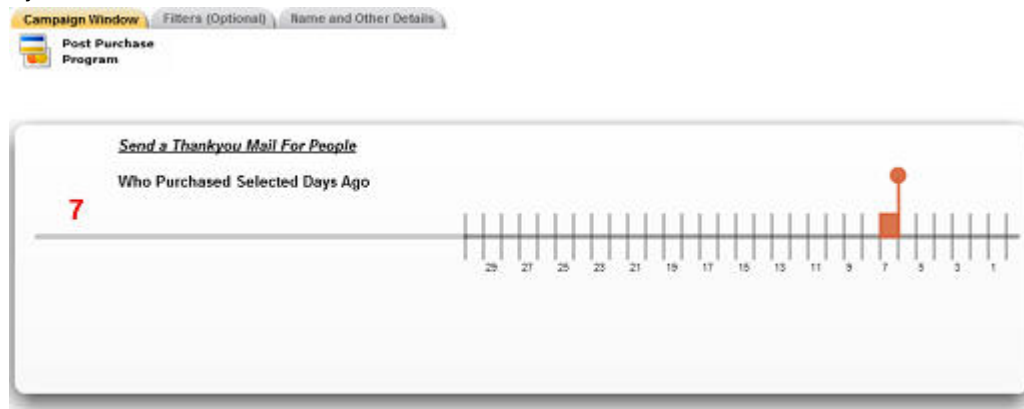
A pesar de que muchos sitios tienen configurados programas de correo electrónico automatizados para agradecer a los clientes sus compras recientes, los programas de finalización posteriores a la conversión se están volviendo más complejos. Por ejemplo, la explosión de contenido generado por los usuarios, tal como las valoraciones y revisiones que ayudan a impulsar la conversión de los visitantes ha estimulado las comunicaciones de correo electrónico de prácticas recomendadas que complementan las actividades de finalización de conversión. El uso de las comunicaciones con los clientes para solicitar revisiones de productos tiene una importancia crítica para cualquier estrategia de marketing social o basada en el boca a boca. Sin embargo, los diferentes sitios pueden necesitar criterios muy diferentes en relación con cuándo se deben enviar estas solicitudes a los clientes. Debe ofrecer a los clientes el tiempo adecuado

para recibir un pedido y probar el producto antes de solicitarle una revisión o proporcionarles recomendaciones de venta cruzada o ascendente.

Procedimiento

1. Arrastre y suelte el icono de campaña de buenas prácticas posterior a la compra desde la sección Campañas de buenas prácticas al panel principal de LIVEmail.
2. En el separador Ventana de la campaña, arrastre el círculo rojo o verde para especificar un retardo de evento de activación para la actividad posterior a la conversión.

En función de lo que necesite su empresa, puede especificar la activación del evento en periodo de hasta 30 días en el pasado. Una vez más, si está utilizando esta campaña de prácticas recomendadas para las comunicaciones de correo electrónico de agradecimiento y/o para la venta cruzada de productos adicionales, se recomiendan retardos de activación de evento más cortos. Si está utilizando un programa posterior a la compra para solicitar una revisión, es mejor un retardo de activación más largo para asegurarse de que los clientes tienen el tiempo adecuado para utilizar y experimentar el artículo que han comprado de forma que proporcionen contenido generado que sea razonado y de ayuda.



En esta configuración, cuando se compila el canal de información de exportación cada mañana, LIVEmail buscará todos los visitantes que han convertido alguna actividad en los últimos siete días. Si la cookie de visitante está correlacionada con un perfil de registro que incluye una dirección de correo electrónico, dicho visitante se incluye en la exportación de dicho día.

3. Puede filtrar su lista de destino de exportación en función del tipo de actividad de conversión que se aplica a sus iniciativas actuales.
Por ejemplo, si ha desplegado valoraciones de productos y revisiones para seleccionar las categorías en su sitio, la opción de filtro le permite seleccionar únicamente los clientes que han comprado artículos de categorías específicas para una campaña de correo electrónico para "escribir una valoración".
4. Para especificar otra información necesaria que le ayudará a describir su exportación de Campañas de buenas prácticas de LIVEmail, pulse **Nombre e información adicional** y, a continuación, especifique la información del canal de información.
Nota: En caso de que esté revisando archivos de exportación de LIVEmail en Microsoft Excel, tenga en cuenta que se presupone que el formato Excel está ligado al tipo de archivo, según lo identifica su extensión. Por ejemplo, se presupone que los archivos .CSV utilizan comas como delimitadores de campos.
5. Pulse **Enviar** para activar el proceso de diario de su canal de información de LIVEmail.
Cuando haya enviado la campaña de buenas prácticas, el nuevo canal de información de LIVEmail aparecerá en el panel principal con un pie de página de Digital Analytics.

Resultados

La primera instancia de la exportación se enviará el día después de su activación.

Qué hacer a continuación

Puede editar el canal de información cuando quiera realizando una doble pulsación sobre ella.

Configuración del canal de información de la campaña Cliente latente

La campaña de prácticas recomendadas Cliente latente de LIVEmail proporciona un mecanismo para permanecer en comunicación específicamente con clientes registrados y con visitantes que no han sido vistos recientemente en su sitio. Las campañas de correo electrónico ofrecen una forma efectiva y económica de hacer que los visitantes que no ha visto durante un tiempo vuelvan a su sitio web.

Acerca de esta tarea

El programa Cliente latente incluye lógica de segmentación entre sesiones predefinida, pero puede aplicar filtros de contexto para adaptar la salida de las exportaciones. El tipo de evento de activación que elija para reactivar la comunicación con el cliente latente puede variar. LIVEmail ofrece diferentes modos de comunicación con un cliente latente.

Procedimiento

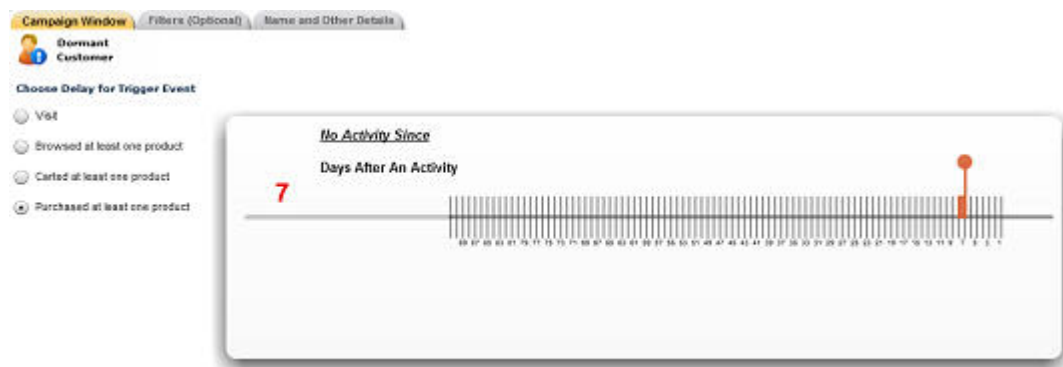
1. Arrastre y suelte el icono de campaña de buenas prácticas Cliente latente desde la sección Campañas de buenas prácticas al panel principal de LIVEmail.
2. En el separador Ventana de la campaña, arrastre el círculo rojo o verde para especificar el tipo de cliente latente al que desea dirigirse.

Se puede dirigir a individuos que no han visitado el sitio, que no han navegado por productos en su sitio, que no han comprado o que no han comprado en su sitio durante un número específico de días en el pasado.

- a) Seleccione la definición de evento para el cliente latente que desea utilizar pulsando la opción del botón de selección correspondiente.
- b) Especifique en qué medida desea retroceder en el tiempo para definir un cliente latente.

Para esa campaña de prácticas recomendadas, puede dirigirse a clientes que han realizado una actividad específica en el sitio en un periodo de hasta 90 días en el pasado y que desde entonces no tienen una sesión en el sitio.

Nota: Para volver a atraer al cliente a su sitio, el valor del retardo de activación óptimo variará.



3. Puede filtrar su lista de destino de exportación en función de la definición de latencia que aplique.

Nota: Si selecciono **Visitan** como definición de latencia, la pestaña Filtro quedará inhabilitada puesto que no es aplicable a este tipo de evento de activación.

4. Para especificar otra información necesaria que le ayudará a describir su exportación de Campañas de buenas prácticas de LIVEmail, pulse **Nombre e información adicional** y, a continuación, especifique la información del canal de información.

Nota: En caso de que esté revisando archivos de exportación de LIVEmail en Microsoft Excel, tenga en cuenta que se presupone que el formato Excel está ligado al tipo de archivo, según lo identifica su

extensión. Por ejemplo, se presupone que los archivos .CSV utilizan comas como delimitadores de campos.

5. Pulse **Enviar** para activar el proceso de diario de su canal de información de LIVEmail. Cuando haya enviado la campaña de buenas prácticas, el nuevo canal de información de LIVEmail aparecerá en el panel principal con un pie de página de Digital Analytics.

Resultados

La primera instancia de la exportación se enviará el día después de su activación.

Qué hacer a continuación

Puede editar el canal de información cuando quiera realizando una doble pulsación sobre ella.

Definir canales de información personalizados

Además de ofrecer canales de información de colaboradores de proveedor de servicios de correo electrónico certificados y canales de información de Campaña de buenas prácticas predefinidos, LIVEmail permite definir un formato de exportación totalmente personalizado para cualquier exportación de los datos de las actividades de los visitantes que se utilizan para reforzar una campaña de remarketing.

Acerca de esta tarea

LIVEmail da soporte a dos tipos de formatos personalizados:

- Canal de información de registros de actividad
- Canal de información de registros de cliente

Definiciones de canales de información de Registro de actividad

El canal de información Registro de actividad de LIVEmail proporciona una exportación que se procesa diariamente y que se puede configurar para incluir muchas actividades de sitio de visitantes.

Acerca de esta tarea

Se pueden incluir las siguientes actividades de sitio en un canal de información Registro de actividad:

- Producto explorado
- Producto comprado
- Producto abandonado
- Producto en la cesta
- Búsquedas en el sitio web
- Página vista
- Evento de conversión iniciado
- Evento de conversión completado

Los canales de información Registro de actividad de LIVEmail están dispuestos de tal manera que cada fila de la exportación corresponde a una única combinación de actividad y visitante. Por ejemplo, si un visitante ha navegado por cinco páginas de un sitio y el canal de información Registro de actividad de LIVEmail se ha configurado de modo que incluye la actividad de Página vista, se incluirán cinco filas en el archivo de exportación correspondientes a cada página que el visitante ha visualizado. Además de la actividad del sitio, se incluye información adicional relacionada.

Clave de exportación

Se puede seleccionar una de las cuatro columnas clave soportadas para el canal de información de registros de actividad. La exportación puede utilizar el ID de correo electrónico, ID de cookie, ID de cookie | ID de sesión o ID de registro como columna clave para incluir en el archivo de exportación.

Tipo de actividad

Identificador numérico del tipo de actividad que se incluye en cada fila de la exportación.

- 0** Producto explorado
- 1** Producto comprado
- 2** Producto abandonado
- 3** Producto en la cesta
- 4** Búsquedas en el sitio web
- 5** Páginas vistas
- 6** Evento de conversión iniciado
- 7** Evento de conversión completado

ID de categoría

Identificador de la categoría a la que pertenece la actividad específica. Por ejemplo, un registro de Página vista proporciona el ID de categoría al que pertenece la página individual que se ha visualizado.

ID de producto

Identificador del elemento individual para la actividad de la que se está realizando un rastreo. El ID de producto podría ser un término de búsqueda en el sitio que se hubiese especificado, el evento de conversión iniciado, etc.

Hora de la actividad

Momento en el que se inició la sesión del visitante en la que tuvo lugar la actividad.

Cantidad de la actividad

Si está relacionada con un evento de conversión o producto, la cantidad de actividad incluye el precio de un producto en la cesta, comprado, puntos de evento, etc.

Cuando crea un segmento de LIVEmail, puede seleccionar un criterio o puede crear niveles de varios criterios juntos.

Procedimiento

1. Para crear un canal de información de registro de actividad, siga estos pasos:
 - a) Arrastre y suelte el icono del canal de información Registro de actividad al marco Integrar de LIVEmail.
 - b) En el separador Actividades de la ventana Configuración, seleccione la clave que desea utilizar para la exportación y los tipos de actividades específicos que desea incluir en su exportación de LIVEmail.

Nota: En la exportación se pueden incluir todas las actividades que desee.

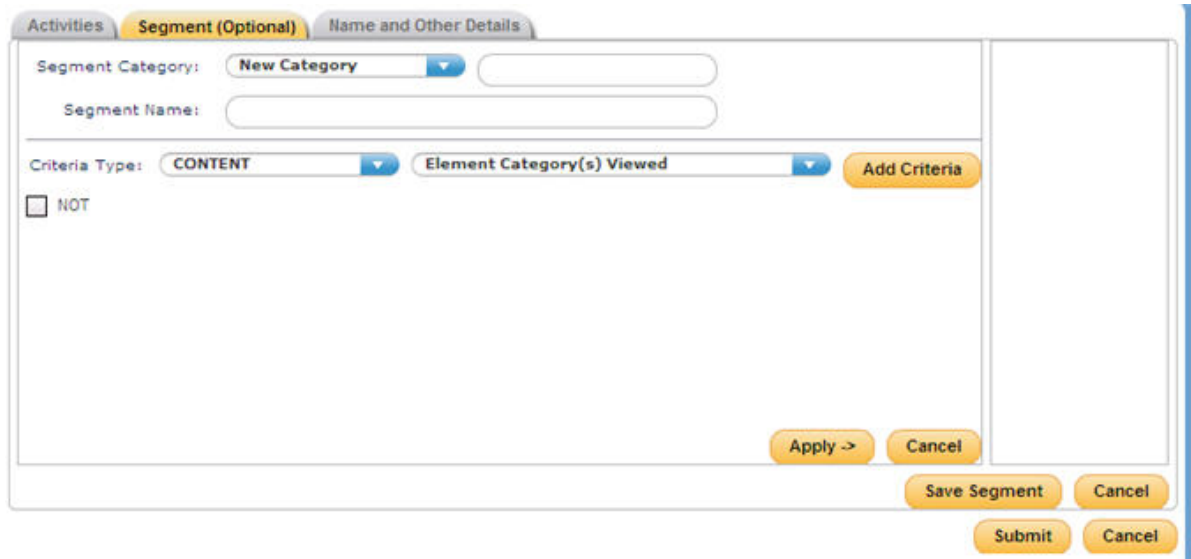
Importante: Configure un canal de información de registros de actividad para únicamente un subconjunto de visitantes de un sitio como objetivo de la campaña de correo electrónico que está programando ejecutar. Aunque la aplicación de una definición del segmento de visitantes para su canal de información sea opcional, la funcionalidad ofrecida es muy potente.

2. Opcional: Además del archivo de canal de información de registros de cliente de LIVEmail, existe la posibilidad de añadir dos archivos accesorios seleccionando los correspondientes recuadros de selección en la parte inferior de la página Campos.

Los archivos Asignación de nombre de producto y Definición de categoría pueden ser de ayuda para asegurarse de que se tiene la información de categoría apropiada si está únicamente exportando campos de nivel de ID de página o producto en la exportación.

3. Para crear un segmento nuevo para utilizarlo con LIVEmail, utilice el procedimiento siguiente:
 - a) Vaya al separador **Segmento** y pulse **Nuevo**.

Nota: Los segmentos de LIVEmail son de una naturaleza válida en una única sesión. El visitante debe cumplir todos los criterios de segmentos que defina en una única sesión del sitio para ser incluido. El cumplimiento de todos los criterios para la inclusión en un segmento no garantiza que un visitante individual no completase un evento durante el periodo de tiempo del análisis de datos lo que los califica para su supresión antes del momento en que se envía el correo electrónico.



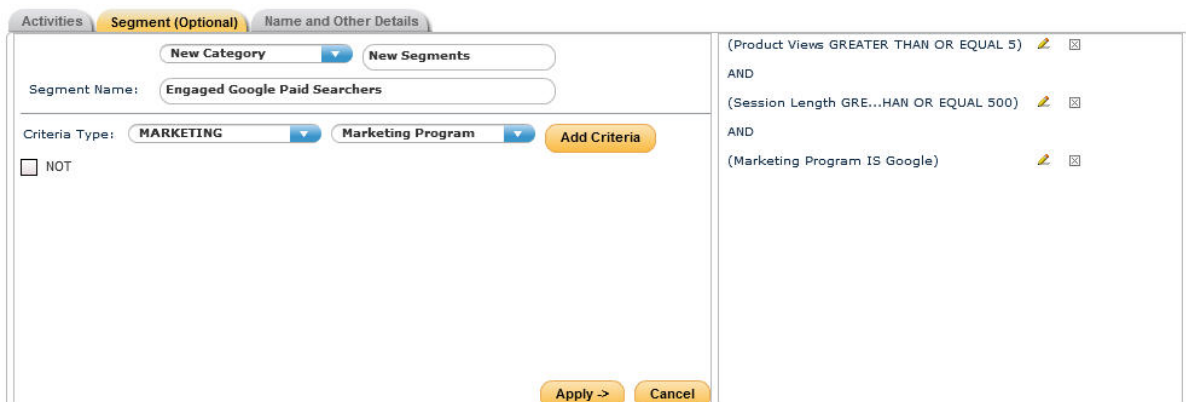
4. Para configurar los segmentos, siga estos pasos:

- a) Seleccione una categoría existente o cree una nueva categoría a la que desee asignar el nuevo segmento.

- b) Asigne un nombre al segmento.

- c) Seleccione el criterio y disponga los criterios conjuntamente para definir el segmento.

En el ejemplo siguiente, hemos creado un segmento de buscadores de pago altamente vinculado con Google donde el criterio de segmentación esta formado con al menos 5 páginas vistas y una duración de al menos 500 segundos.



Definiciones de canales de información de registro de cliente

El canal de información de registro de cliente de LIVEmail proporciona una exportación que se puede procesar de forma diaria o semanal y configurar para que incluya cualquiera de las actividades del sitio de los visitantes, los atributos de cliente y los atributos de sesión.

Acerca de esta tarea

Los canales de información de registros de cliente de LIVEmail se disponen de forma que cada fila en la exportación proporciona todos los datos configurados para un único visitante en el marco temporal de la exportación. En lugar de proporcionar una única fila para cada actividad que lleva a cabo un visitante, se concatenan varias actividades del mismo tipo en un único campo en la fila que pertenece a dicho visitante. Los distintos valores de actividad se separan dentro de un único campo por un carácter delimitador en el mismo campo.

Para crear un canal de información Registro de cliente, siga estos pasos:

Procedimiento

1. Arrastre y suelte el icono del canal de información Registro de cliente al marco Integrar de LIVEmail.
2. En el separador Campos, seleccione tanto la clave que desee utilizar para la exportación como los campos de los datos específicos que quiera incluir.

Tiene la opción de utilizar una de las cuatro columnas clave soportadas para el canal de información de registros de cliente. La exportación puede utilizar el ID de correo electrónico, ID de cookie, ID de cookie | ID de sesión o ID de registro como columna clave de archivo.

3. Seleccione los campos de datos para cada visitante del sitio que desee incluir en el archivo de exportación.

Todos los campos de datos disponibles se agrupan por las siguientes categorías.

- Contenido (por ejemplo, campos relacionados de Página, Evento, Análisis físico del sitio web o Promoción en sitio web)
- Ventas y productos (por ejemplo campos relacionados de Producto visto, Compra o Pedidos)
- Registro (por ejemplo campos relacionados de género o ingresos para la información de registros)
- Destacados (por ejemplo, métricas de resumen como, por ejemplo, total de puntos de eventos o artículos pedidos)
- Propiedades técnicas (por ejemplo, información del sistema del visitante como tipo de navegador, idioma o velocidad de conexión)
- Geografía (por ejemplo, información de ubicación desde eventos que no son los del registro)
- Marketing (por ejemplo, programa de marketing, URL de destino o URL de referencia)

Nota: El conjunto de categorías disponible depende de la vertical del sector que se ha asignado a su organización.

4. Si desea incluir un campo en su exportación, arrástrelo desde la lista de Campos disponibles a la lista de Campos seleccionados.

Importante: Puede incluir hasta 15 campos de datos diferentes en cualquier canal de información de registros de cliente única.

5. Para eliminar un campo que se ha seleccionado anteriormente, arrastre el campo de la lista de Campos seleccionados a la lista Campos disponibles.

De forma alternativa, puede seleccionar y eliminar campos pulsando dos veces el campo de cada lista.

6. Opcional: Además del archivo de canal de información de registros de cliente de LIVEmail, existe la posibilidad de añadir dos archivos accesorios seleccionando los correspondientes recuadros de selección en la parte inferior de la página Campos.

Los archivos Asignación de nombre de producto y Definición de categoría pueden ser de ayuda para asegurarse de que se tiene la información de categoría apropiada si está únicamente exportando campos de nivel de ID de página o producto en la exportación.

7. Opcional: Puede aplicar lógica de segmentación al archivo de exportación.

- Si desea crear un nuevo segmento para utilizar con LIVEmail, vaya a la pestaña **Segmento** y pulse en **Nuevo**.

- Si con anterioridad ha creado segmentos en LIVEmail, podrá navegar entre los segmentos existentes seleccionando varias categorías de segmento en el menú desplegable Categoría. Todos los segmentos que están incluidos en la categoría que se selecciona, aparecen en el marco **Segmentos disponibles** y puede arrastrarlos y soltarlos en el marco **Segmentos seleccionados** para seleccionarlos.
8. También se puede editar o suprimir cualquier segmento desde esta pestaña seleccionando dicho segmento en el marco **Segmentos disponibles** y pulsando en el correspondiente botón. Aparecerá un mensaje de aviso si intenta suprimir o modificar un segmento existente que se aplica a una de las exportaciones actuales de LIVEmail de su organización.

The screenshot shows a web interface for managing email segments. At the top, there are three tabs: 'Fields', 'Segment (Optional)', and 'Name and Other Details'. The 'Segment (Optional)' tab is active. Below the tabs, there is a 'Category' dropdown menu currently set to 'World'. The main area is divided into two columns: 'Available Segments' on the left and 'Selected Segments' on the right. The 'Available Segments' list contains four items: 'All Visitors to the World site', 'World Abandoners', 'World Converters', and 'World Element Click'. The 'Selected Segments' list is empty. At the bottom of the interface, there are several buttons: 'New', 'Edit', and 'Delete' are located below the 'Available Segments' list; 'Submit' and 'Cancel' are located at the bottom right of the main area.

9. Pulse **Nombre e información adicional** para especificar información adicional que se necesite para describir la exportación de la Campaña de buenas prácticas de LIVEmail.
- Si está revisando archivos de exportación de LIVEmail en Microsoft Excel, tenga en cuenta que se presupone que el formato Excel está ligado al tipo de archivo, según lo identifica su extensión. Por ejemplo, se presupone que los archivos .CSV utilizan comas como delimitadores de campos.
10. Cuando haya proporcionado toda la información de configuración necesaria, pulse en **Enviar** para activar el proceso diario del canal de información de LIVEmail.
- La primera instancia de la exportación se enviará al día siguiente de su activación. Después de que esté enviada, verá el nuevo documento de flujo creado de LIVEmail acoplado en el pie de página Integrar con Digital Analytics. Puede editar el canal de información cuando quiera realizando una doble pulsación sobre ella.

Gestión de LIVEmail

Puede utilizar LIVEmail para supervisar sus exportaciones de datos y gestionar sus segmentos de LIVEmail y cualquier anotación que haya creado en los informes nativos de LIVEmail.

Acerca de esta tarea

El menú Gestionar de LIVEmail le permite revisar el estado actual de sus exportaciones de datos, revisar todos los segmentos definidos en LIVEmail para utilizarlos en los esfuerzos de marketing de correo electrónico y configurar nuevos destinos para las exportaciones.

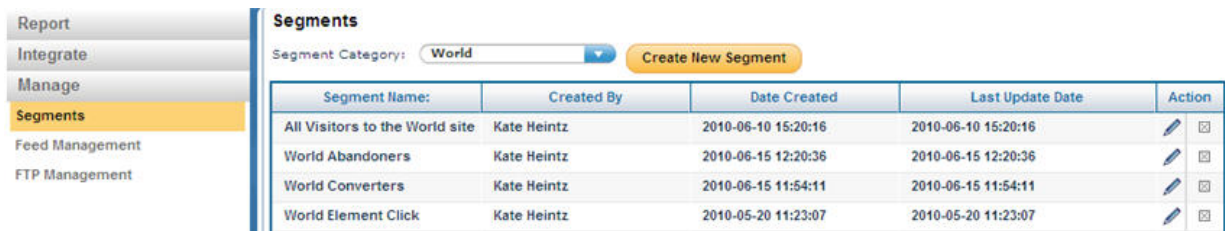
Gestión de segmentos de LIVEmail









Además de gestionar segmentos durante el proceso de creación de exportaciones personalizadas de LIVEmail, también se pueden crear, editar o suprimir segmentos desde la pantalla de LIVEmail **Gestionar > Segmentos**.

Procedimiento

1. Vaya a **Gestionar > Segmentos**.
2. Para crear un nuevo segmento, pulse **Crear nuevo segmento**.

Nota: El nuevo segmento no se aplicará a ninguna de las exportaciones existentes de LIVEmail, a menos seleccione dicha exportación cuando configura un nuevo canal de información o edita un canal de información existente.



Segment Name:	Created By	Date Created	Last Update Date	Action
All Visitors to the World site	Kate Heintz	2010-06-10 15:20:16	2010-06-10 15:20:16	 
World Abandoners	Kate Heintz	2010-06-15 12:20:36	2010-06-15 12:20:36	 
World Converters	Kate Heintz	2010-06-15 11:54:11	2010-06-15 11:54:11	 
World Element Click	Kate Heintz	2010-05-20 11:23:07	2010-05-20 11:23:07	 

3. Para editar o suprimir un segmento existente, seleccione el segmento y pulse **Editar** o **Suprimir**.

Nota: Si intenta editar o suprimir un segmento que ya existe y que actualmente está aplicado a una exportación de LIVEmail, recibirá un aviso, dado que cambiar la definición afecta a la salida de dichos canales de información.

Qué hacer a continuación

Después de añadir o editar segmentos, puede clasificarlos pulsando cualquiera de las cabeceras de columna.

Gestión de las exportaciones de datos

Utilice la página Gestión de las exportaciones de datos de LIVEmail para supervisar las exportaciones de datos.

Acerca de esta tarea

La página Gestión de canales de información proporciona una tabla que visualiza información que está relacionada con todas las exportaciones de datos actuales de LIVEmail.

Procedimiento

1. Utilice la página Gestión de canales de información para identificar el estado de cualquier exportación, comprobar el estado de la última ejecución o editar cualquier exportación.
2. Pulse en las cabeceras de columna para ordenar la tabla por cualquiera de los campos.

Gestión de destinos de SFTP

Utilice la página Gestión de SFTP en LIVEmail para crear Destinos SFTP de exportación y especifique Destinos SFTP de importación. Los Destinos SFTP de exportación especifican las ubicaciones a las que desea enviar las exportaciones de LIVEmail., mientras que los Destinos SFTP de importación se pueden utilizar para añadir métricas al proveedor de servicios de correo electrónico en sus informes de LIVEmail.

Acerca de esta tarea

La especificación de un Destino SFTP de importación es similar a la creación de un destino de exportación, no obstante, incluye funcionalidad adicional que pertenece a la configuración de importaciones de métricas de bandeja de entrada de correo electrónico que puede enviar de forma opcional a Digital Analytics para incluirla en los informes de LIVEmail.

Procedimiento

En función de si está creando un Destino SFTP de exportación o un Destino SFTP de importación, utilice uno de los siguientes procedimientos:

- Para crear un Destino SFTP de exportación, siga estos pasos:
 - a) En la página **Gestión de SFTP**, proporcione la siguiente información de configuración válida para el destino de SFTP:

Nombre del destino SFTP (obligatorio)

Nombre fácil de recordar para el destino. Se trata del nombre que se visualiza como disponible para ser elegido cuando se crea una exportación de LIVEmail.

Dirección de servidor SFTP (obligatorio)

Dirección URL o IP para el servidor SFTP.

Nombre de directorio (opcional)

Directorio en el destino SFTP en el que desea que Digital Analytics se conecte y grabe los archivos de exportación. Si este campo se deja en blanco, se utilizará el directorio predeterminado de destino SFTP.

Puerto SFTP (obligatorio)

Número de puerto para el destino SFTP.

Usuario (obligatorio)

Nombre de la cuenta de usuario que se utilizará para realizar la autenticación en el servidor SFTP.

Contraseña (obligatorio)

Contraseña que corresponde a la cuenta de usuario que se utilizará para realizar la autenticación en el servidor SFTP.

Correo electrónico (opcional)

Lista de direcciones de correo electrónico de todos los usuarios a los que desea notificar en relación con las exportaciones de LIVEmail que se envían al destino SFTP especificado.

- b) Cuando haya especificado todos los datos de configuración necesarios para un servidor SFTP, pulse en **Probar SFTP** en la parte inferior de la página.

Al realizar esta operación se asegura de que toda la información que se ha proporcionado es correcta y permite que Digital Analytics grabe las exportaciones de LIVEmail de forma satisfactoria en el destino.
 - c) Pulse **Enviar** para guardar el destino SFTP y publicarlo para utilizarlo en cualquiera de las exportaciones de LIVEmail.
- Para especificar un Destino SFTP de importación, siga estos pasos:
 - a) En la página **Gestión de SFTP**, proporcione la siguiente información de destino válida para todos los campos obligatorios.

Nombre del destino SFTP (obligatorio)

Nombre fácil de recordar para el destino. Se trata del nombre que se visualiza como disponible para ser elegido cuando se crea una exportación de LIVEmail.

Dirección de servidor SFTP (obligatorio)

Dirección URL o IP para el servidor SFTP.

Nombre de directorio (opcional)

Directorio en el destino SFTP en el que desea que Digital Analytics se conecte y grabe los archivos de exportación. Si este campo se deja en blanco, se utilizará el directorio predeterminado de destino SFTP.

Puerto SFTP (obligatorio)

Número de puerto para el destino SFTP.

Usuario (obligatorio)

Nombre de la cuenta de usuario que se utilizará para realizar la autenticación en el servidor SFTP.

Contraseña (obligatorio)

Contraseña que corresponde a la cuenta de usuario que se utilizará para realizar la autenticación en el servidor SFTP.

Correo electrónico (opcional)

Lista de direcciones de correo electrónico de todos los usuarios a los que desea notificar en relación con las exportaciones de LIVEmail que se envían al destino SFTP especificado.

- b) Si tiene previsto importar métricas de campaña de su Proveedor de servicios de correo electrónico, tal como correos electrónicos enviados, abiertos, rechazados, etc., configure el archivo de importación en la página **Creación de destino SFTP para importación**.

Para ello, arrastre las métricas que desee importar desde su sistema de Proveedor de servicios de correo electrónico desde la lista de métricas soportadas, que se proporciona en la tabla izquierda, a la tabla de la derecha.

A continuación se muestran los tres primeros campos en cualquier archivo de importación de LIVEmail:

ID de fecha (aaaammdd)

Fecha de la actividad a la que pertenecen las métricas importadas.

Id. de instancia de campaña

Campaña de correo electrónico a la que se aplican las métricas de la bandeja de entrada del proveedor de servicios de correo electrónico (ESP).

Nombre de instancia de campaña

Nombre fácil de recordar de la instancia de campaña.

Se da soporte a las siguientes métricas estándar de bandeja de entrada de proveedor de servicios de correo electrónico (ESP) para la importación.

- Correo electrónico enviado
- Correo electrónico entregado
- Correo electrónico abierto
- Pulsaciones de correo electrónico
- Rechazos temporales de correo electrónico
- Rechazos definitivos de correo electrónico
- Rechazos totales de correo electrónico
- Correo electrónico no suscrito
- Correo electrónico reenviado
- Correo electrónico suscrito
- Correo electrónico suprimido
- Quejas de correo electrónico
- Bloqueos de correo electrónico
- Restricción de correo electrónico
- Otras respuestas de correo electrónico
- Cambio de dirección de correo electrónico
- Métrica 1-15 de bandeja de entrada de correo electrónico. Su proveedor de servicios de correo electrónico (ESP) podría proporcionar hasta otras 15 métricas de bandeja de entrada diversas.

Nota: Se puede seleccionar cualquier número de las métricas soportadas que desee importar, sin embargo, se deben configurar exactamente en el mismo orden que las columnas que proporcionará

en el archivo de importación de métricas de ESP. Las métricas 1-15 de bandeja de entrada de correo electrónico deben contener valores numéricos. Si está pasando valores de cadenas en dichos campos personalizados, la importación finalizará de forma anómala.

Resultados

Cuando haya creado y guardado un Destino SFTP, aparecerá como uno de los destinos que están disponibles para ser elegidos cuando cree su canal de información de LIVEmail.

Utilización de los informes de LIVEmail para analizar campañas de correo electrónico

Puede utilizar informes de LIVEmail para analizar el rendimiento de las campañas de correo electrónico. Los informes de LIVEmail le permiten ver las métricas de eficacia del programa que proporcionan los proveedores del servicio de correo electrónico directamente en línea con métricas de rendimiento en el sitio web que Digital Analytics ha rastreado.

Acerca de esta tarea

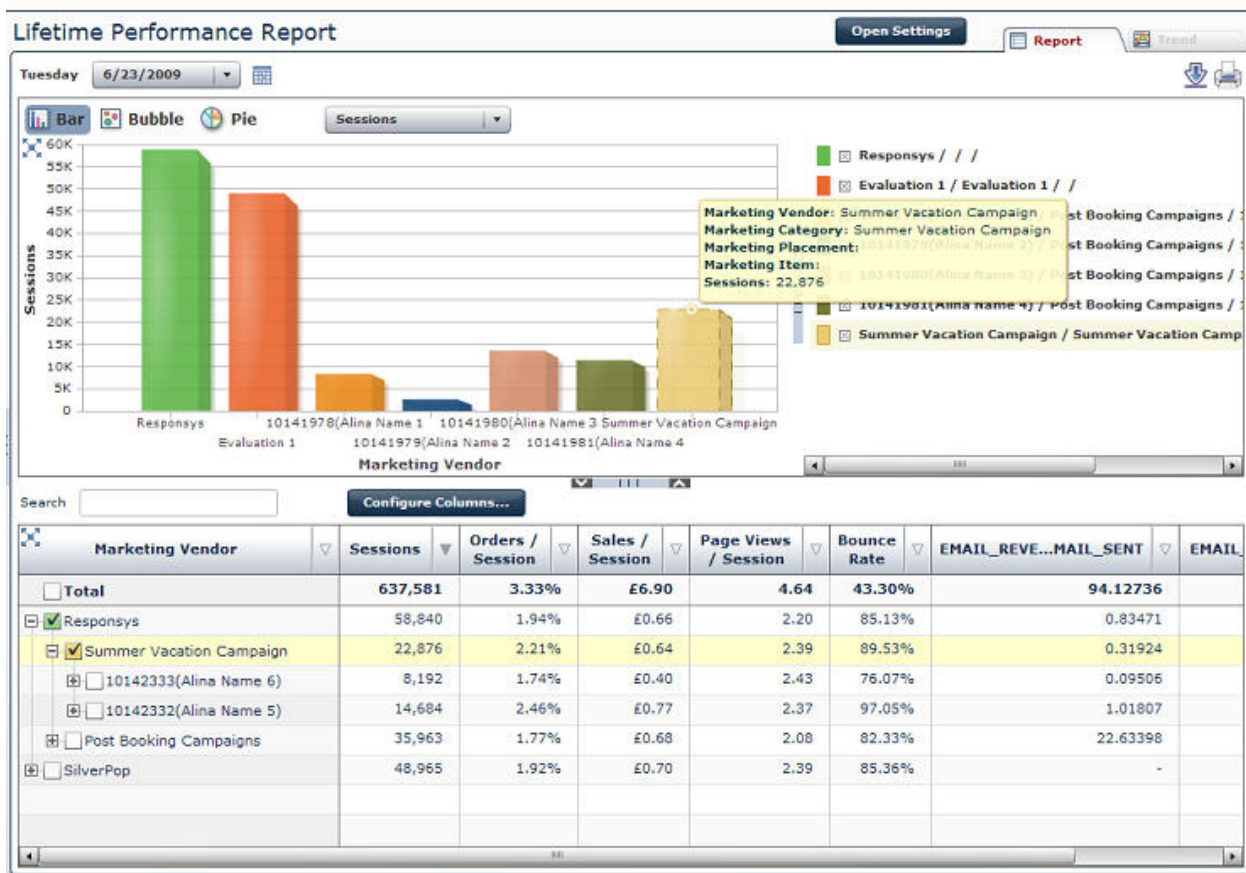
En el menú de Informes de LIVEmail, los informes de las campañas permiten que los expertos de marketing realicen un rastreo de los programas de correos electrónicos que han iniciado y de los que se está realizando un rastreo con los parámetros de Digital Analytics Marketing Management Center. Los informes de rendimiento de LIVEmail proporcionan un resumen de métricas de nivel, tanto de la bandeja de entrada como del sitio, para sus programas, y le dirige a áreas que es posible que desee desear analizar con más detalle con soluciones de atribución de marketing de Digital Analytics, líderes del sector. El rendimiento de atribución de pulsaciones se puede analizar de forma detallada con el informe Programas de marketing de Digital Analytics. También se pueden crear informes ad hoc relacionados con sus campañas de marketing de correo electrónico en Digital Analytics Explore.

Procedimiento

Para comprender rápidamente el rendimiento de diferentes campañas, revise uno de los siguientes informes desde el menú Informe de LIVEmail:

- **Informe de rendimiento:** El informe de rendimiento proporciona una vista del rendimiento de sus campañas de correo electrónico de forma diaria. El informe de rendimiento es un informe con una lista sencilla en la que Proveedor de marketing, Categoría, ID de localización y Elemento (códigos MMC para los enlaces de campaña de correo electrónico) se han configurado de forma previa como columnas de visualización claves. Muchas métricas claves, tanto para el proveedor de servicios de correo electrónico como para etiquetas de sitio de Digital Analytics, se incluyen para el análisis (como, por ejemplo, Correos electrónicos entregados, Tasa de rechazo, Pulsaciones, Ventas, Pedidos, Visitantes o Tasa de conversión).
- **Informe de zoom de campaña:** El informe de zoom de campaña proporciona una vista de los efectos de su campaña en los Productos, Eventos de conversión y una vista de los ámbitos geográficos de los visitantes. El informe de zoom de campaña es un informe con una lista sin formato en la que se han aplicado tres informes de zoom relacionales. El primer zoom relacional se centra en las ventas que están asociadas con un código de campaña específico. El segundo zoom relacional ofrece detalles sobre los eventos que están asociados con un código de campaña específico. El tercer zoom ofrece análisis de ciudad, estado y país de las campañas de correo electrónico.
- **> Informe de rendimiento hasta el momento:** El Informe de rendimiento hasta el momento proporciona una vista completa de la eficacia de la campaña desde el día en el que se lanza una instancia de la campaña hasta el momento en el que esté interesado en analizarla. El informe de rendimiento hasta el momento proporciona datos con un nivel diario de granularidad y permite seleccionar para el análisis cualquier día en el que la campaña ha estado activa. El informe está organizado de forma jerárquica según los códigos de Proveedor de CGM, Categoría, ID de localización y Elemento (en inglés VCPI (MMC Vendor, Category, Placement e Item)) que se asignaron a una campaña.

Se proporcionan todas las características de informe estándar para seleccionar rangos de fechas, visualizar gráficos de tendencias, anotar un informe, etc., para los tres tipos de informes de LIVEmail. Además, si ha importado valores de métrica para una campaña desde su colaborador, se proporcionan dichos valores para que se utilicen en el informe de rendimiento.



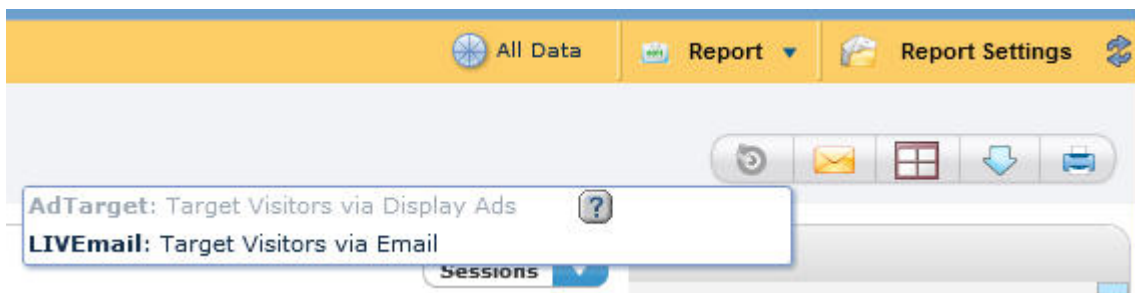
Nota: La asignación de pulsaciones detallada y el análisis del rendimiento de campaña general se ofrece dentro de sus servicios estándares de Digital Analytics. El informe de Programas de marketing sirve para un análisis de atribución detallada de pulsaciones para una mejor comprensión de la contribución del canal de correo electrónico y una mejor comprensión del rendimiento relativo de las campañas de correo electrónico. La exploración de datos personalizados y la creación de informes se ofrece con Digital Analytics Explore a los clientes que tienen una licencia para dicha solución. Las métricas de proveedor de servicios de correo electrónico importadas únicamente están disponibles con los informes ofrecidos en LIVEmail.

Redefinición de segmentos desde aplicaciones de Digital Analytics

La integración de aplicaciones en la suite de optimización de marketing de Digital Analytics permite definir con rapidez directamente segmentos de LIVEmail desde los informes que se proporcionan en Digital Analytics Explore.

Acercas de esta tarea

Si su organización tiene una licencia con Digital Analytics Explore además de con LIVEmail, observará un icono **Visitantes objetivo** junto con las otras operaciones de aplicación.



Para redefinir segmentos desde aplicaciones de Digital Analytics a LIVEmail, utilice el procedimiento siguiente.

Procedimiento

1. Mientras se encuentra en un informe en Digital Analytics Explore, puede seleccionar una o varias filas del informe pulsando los recuadros de selección a la izquierda de la fila para redefinir objetivos para la población visitante asociada con dichas filas.
2. Después de haber seleccionado las filas del informe, pulse en **Visitantes objetivo** y seleccione **LIVEmail: Visitantes objetivo a través del correo electrónico**.
Eligiendo volver redefinir como objetivo una población de visitantes, está definiendo de forma efectiva un segmento de visitantes de LIVEmail.
3. En el recuadro de diálogo que aparece con un resumen de su criterio de segmentación de objetivo, puede clarificar qué segmento tiene previsto redefinir.
4. Una vez seleccionado el segmento que tiene previsto redefinir, pulse **Continuar**.
Su definición de segmento se pasará a LIVEmail y pasará a la pantalla **definición de segmento**, que resume sus criterios y le pide que asigne un nombre al nuevo segmento. Mientras se encuentra en esta pantalla, también tiene la opción de editar los criterios o de añadir criterios adicionales.
 - Si desea guardar el segmento y aplicarlo más tarde, pulse en **Guardar segmento**.
 - Si está listo para añadir un canal de información o para syndicar, pulse **Guardar y añadir al canal de información** en LIVEmail.
5. Seleccione la configuración del colaborador del proveedor de servicios de correo electrónico que desea añadir a este nuevo segmento de audiencia.
6. Para configurar la segmentación, utilice la información siguiente:

Digital Analytics Explore admite un amplio rango de opciones de segmentación y de campos de datos. Únicamente estarán disponibles las opciones de segmentación que tienen en común Digital Analytics Explore y LIVEmail. Se le notificará si los criterios seleccionados no son aplicables a los criterios de los segmentos admitidos de LIVEmail. La naturaleza de todas las definiciones de segmentos que se pasan a LIVEmail deben ser de la "misma sesión". La tabla siguiente identifica si una definición de criterios particulares se pueden pasar a LIVEmail. **Sí** indica que se puede pasar y **No** indica que no se puede pasar en este momento. Un valor de nombre indica que se pasa con un nombre ligeramente distinto y **Clarificar tipo de acción** indica que al usuario se le pedirá que sugiera cómo debe utilizarse dicho campo (por ejemplo, productos comprados en comparación con abandonados en comparación con explorados en comparación con introducidos en la cesta).

Campos de Digital Analytics Explore	Campos de LIVEmail
Registro	
ID de registro	Sí
Dirección de correo electrónico	Sí
Usuario registrado	Sí
Comprador	No

Campos de Digital Analytics Explore	Campos de LIVEmail
Visitante nuevo/que repite	Sí
Sexo	Sí
Edad	Sí
Nivel educativo	Sí
Nivel de ingresos	Sí
Atributos de registro	Sí
País registrado	Sí
Región registrada	Sí
Ciudad registrada	Sí
Código postal registrado	Sí
Destacados	
Ventas	Sí
Pedidos	Sí
Productos vistos	Sí
Artículos en la cesta	Sí
Artículos pedidos	Sí
Artículos abandonados	Sí
Páginas vistas	Sí
Búsquedas en el sitio web	Sí
Eventos	Sí
Puntos de eventos	Sí
Elementos vistos	Sí
Duración de sesión	Sí
Marketing	
Canal de marketing	Sí
Programa de marketing	Sí
Proveedor de marketing	Sí
Categoría de marketing	Sí
Localización de marketing	Sí
Artículo de marketing	Sí
Atributos de marketing	Sí
Buscador basado en lenguaje natural	Sí
Término de búsqueda de lenguaje natural	Sí
Sitio web de referencia	Sí
URL de referencia	Sí

Campos de Digital Analytics Explore	Campos de LIVEmail
URL de destino	Sí
Ventas/productos	
ID de pedido	Sí
Atributos de producto visto	Sí
Atributos de compra	Sí
Atributos de pedido	Sí
Categorías de productos vistos - Completas	Sí
Categorías de productos vistos - Parte superior	Sí
Categorías de productos vistos - Parte inferior	Sí
Nombres de productos vistos	Sí
ID de productos vistos	Sí
Categorías de productos en la cesta - Completas	Sí
Categorías de productos en la cesta - Parte superior	Sí
Categorías de productos en la cesta - Parte inferior	Sí
Nombres de productos en la cesta	Sí
ID de productos en la cesta	Sí
Categorías de productos abandonados - Completas	Sí
Categorías de productos abandonados - Parte superior	Sí
Categorías de productos abandonados - Parte inferior	Sí
Nombres de productos abandonados	Sí
ID de productos abandonados	Sí
Categorías de productos comprados - Completa	Sí
Categorías de productos comprados - Parte superior	Sí
Categorías de productos comprados - Parte inferior	Sí
Nombres de productos comprados	Sí
ID de productos comprados	Sí
Categoría de producto - Completa	[Clarificar tipo de acción]
Categoría de producto - Parte superior	[Clarificar tipo de acción]
Categoría de producto - Parte inferior	[Clarificar tipo de acción]
ID de producto	[Clarificar tipo de acción]
Nombre de producto	[Clarificar tipo de acción]

Campos de Digital Analytics Explore	Campos de LIVEmail
{De versión anterior} ID de categorías de productos abandonados	Sí
{De versión anterior} ID de categorías de productos en la cesta	Sí
{De versión anterior} ID de categorías de productos comprados	Sí
Contenido	
Categoría de contenido - Completa	Categorías de contenidos exploradas - Completas
Categoría de contenido - Parte inferior	Categorías de contenidos exploradas - Parte inferior
Categoría de contenido - Parte superior	Categorías de contenidos exploradas - Parte superior
Categorías de contenidos exploradas - Completas	Sí
Categorías de contenidos exploradas - Parte inferior	Sí
Categorías de contenidos exploradas - Parte superior	Sí
Categoría de elemento	Categorías de elementos vistos
Nombre de elemento	Elementos vistos
Categorías de elementos vistos	Categorías de elementos vistos
Elementos vistos	Elementos vistos
Eventos iniciados	Sí
Eventos completados	Sí
Categoría de evento	[Clarificar tipo de acción]
Categorías de eventos iniciados	Sí
Categorías de eventos completados	Sí
Nombre de evento	[Clarificar tipo de acción]
Término de búsqueda en sitio web	Términos de búsqueda en el sitio
Términos de búsqueda en el sitio	Términos de búsqueda en el sitio
Página	Páginas exploradas
Páginas exploradas	Páginas exploradas
URL de origen de página	No
Dirección URL de la página	Direcciones URL exploradas
Direcciones URL exploradas	Direcciones URL exploradas
Análisis físico del sitio web - Completo	Análisis físico del sitio web - Completo
Análisis físico del sitio web - Enlace	No
Análisis físico del sitio web - Página	No
Análisis físico del sitio web - Área de página	No

Campos de Digital Analytics Explore	Campos de LIVEmail
Análisis físico del sitio web - Versión	No
Promoción en sitio web - Completa	Sí
Promoción en sitio web - Enlace	No
Promoción en sitio web - Página	No
Promoción en sitio web - Promoción	No
Promoción en sitio web - Tipo de promoción	No
Páginas de entrada	Sí
Atributos de página	Sí
Atributos de evento	Sí
Atributos de elemento	Sí
Geografía	
País	Sí
Estado	Sí
Ciudad	Sí
DMA	Sí
Dominio de segundo nivel	Sí
Propiedades técnicas	
Tipo de navegador	Sí
Intensidad de color	Sí
Velocidad de conexión	Sí
Tipo de conexión	Sí
Versión de JavaScript	Sí
Idioma	Sí
Dispositivo móvil	Sí
Red móvil	Sí
Sistema operativo	Sí
Resolución de pantalla	Sí
Zona horaria	Sí

{De versión anterior} ID de categorías de productos abandonados

Un campo de la versión anterior que es un duplicado de "ID de categorías de productos abandonadas - Parte inferior"

{De versión anterior} ID de categorías de productos en la cesta

Un campo de la versión anterior que es un duplicado de "ID de categorías de productos en la cesta - Parte inferior"

{De versión anterior} ID de categorías de productos comprados

Un campo de la versión anterior que es un duplicado de "ID de categorías de productos comprados - Parte inferior"

Información adicional de contacto

Para recomendar mejoras en el producto, póngase en contacto con IBM en: cm_feedback@us.ibm.com

Si necesita ayuda del producto, póngase en contacto con el centro de soporte al cliente de IBM: <https://support.ibmcloud.com>

También puede ponerse en contacto con la oficina de IBM de su área geográfica.

EE.UU.	
<p>IBM 1001 E Hillsdale Boulevard Foster City, CA 94402 Tfno. gratuito: 1 866 493 2673</p>	<p>IBM Austin 11501 Burnet Road Building 905, Floor 2 Austin, TX 78758-3400 Tfno. gratuito: 1 866 493 2673</p>
<p>IBM Dallas 750 W John Carpenter Freeway Irving, TX 75039 Tfno. gratuito: 1 866 493 2673</p>	
Europa	
<p>IBM United Kingdom Limited 3 Furzeground Way Stockley Park Uxbridge Middlesex UB11 1EZ Reino Unido Tel: 020 8867 8003</p>	<p>IBM GmbH Beim Strohhaus 17 D-20097 Hamburg Alemania Tel: 0800-180-2597</p>
<p>IBM France 17 Avenue de l'Europe 92275 Bois Colombes Cedex France Tel: 0800 91 4912</p>	
Asia-pacífico	
<p>IBM Hong Kong Limited Silvercord Tower 2 Room 907 30, Canton Road Tsim Sha Tsui Kowloon Hong Kong SAR, China Tel: +852 8201 0823 Fax: +852 8201 0832</p>	<p>IBM Australia and New Zealand 60 Southgate Ave Southgate VIC 3006 AUSTRALIA (Aus) 1800 69 CORE (NZ) 0800 69 CORE</p>

IBM agradece sus comentarios

Puede enviar los comentarios a la siguiente dirección.

IBM Bay Area Lab
1001 E Hillsdale Boulevard
Foster City, California 94404
EE.UU.

Puede enviarnos comentarios electrónicamente utilizando uno de los siguientes métodos:

Gratis (EE.UU.)

1+866-493-2673

Centro de soporte:

<https://support.ibmcloud.com>

World Wide Web:

www.ibm.com/marketing-solutions/

En caso de que quiera una respuesta, asegúrese de incluir su nombre, dirección, número de teléfono o fax. Asegúrese de incluir la siguiente información en su comentario o nota:

- Título de este documento
- Número de página o tema relacionado con el comentario

Cuando envía información a IBM, otorga a IBM un derecho no exclusivo a utilizar o distribuir dicha información en la forma en que IBM considere adecuada, sin contraer por ello ninguna obligación con el remitente.

Soporte

Centro de soporte

El sitio de soporte de se encuentra en <https://support.ibmcloud.com> o pulse el enlace de soporte en la barra de menús de la aplicación.

El sitio del centro de soporte contiene lo siguiente:

- **Una base de conocimiento direccionable** para responder preguntas y proporcionar acceso instantáneo a documentos esenciales, como guías de implementación, glosarios de métricas, guías del usuario, notas del release, etc.
- **Herramientas educativas**, tales como formaciones basadas en web y seminarios web de archivos.
- **Información de marketing** que incluye estudios de casos, libros blancos y eventos próximos, como la Cumbre de los clientes.
- **Notificaciones** de soporte técnico.
- **Rastreo de problemas** desde la creación de un tíquet pasando por su resolución para tener un acercamiento completo al estado de sus consultas.
- **Comentarios** para que pueda ofrecer sugerencias para mejorar el sitio de soporte. (Envíe comentarios acerca de las aplicaciones de a feedback@coremetrics.com).
- **Chat** para que pueda contactar con uno de nuestros representantes Prácticas recomendadas al instante.

Avisos

Esta información se ha desarrollado para productos y servicios que se ofrecen en EE.UU.

Es posible que IBM no ofrezca los productos, servicios o funciones que se tratan en este documento en otros países. Póngase en contacto con su representante local de IBM para obtener más información sobre los productos y servicios disponibles en su zona. Las referencias a programas, productos o servicios de IBM no pretenden establecer ni implicar que sólo puedan utilizarse dichos productos, programas o servicios de IBM. En su lugar, se puede utilizar cualquier producto, programa o servicio funcionalmente equivalente que no infrinja ninguno de los derechos de propiedad intelectual de IBM. Sin embargo, es responsabilidad del cliente evaluar y verificar el funcionamiento de cualquier producto, programa o servicio que no sea de IBM.

IBM puede tener patentes o solicitudes de patentes pendientes que cubran el tema principal descrito en este documento. La entrega de este documento no le otorga ninguna licencia sobre dichas patentes. Puede enviar consultas sobre licencias, por escrito, a:

*IBM Director of Licensing
IBM Corporation
North Castle Drive, MD-NC119
Armonk, NY 10504-1785
Estados Unidos de América*

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

*Intellectual Property Licensing Legal and Intellectual Property Law
IBM Japan Ltd. 19-21,
Nihonbashi-Hakozakicho, Chuo-ku
Tokyo 103-8510, Japón*

El párrafo siguiente no se aplica al Reino Unido ni a ningún otro país donde estas disposiciones sean incompatibles: INTERNATIONAL BUSINESS MACHINES CORPORATION PROPORCIONA ESTA PUBLICACIÓN "TAL CUAL" SIN GARANTÍAS DE NINGÚN TIPO, NI EXPLÍCITAS NI IMPLÍCITAS, INCLUYENDO PERO NO LIMITÁNDOSE A ELLAS, LAS GARANTÍAS IMPLÍCITAS DE NO VULNERACIÓN, COMERCIALIZACIÓN O IDONEIDAD PARA UN FIN CONCRETO. Algunos países no permiten la renuncia a garantías explícitas o implícitas en determinadas transacciones, por lo que puede que esta declaración no sea aplicable en su caso.

Esta información puede incluir imprecisiones técnicas o errores tipográficos. Periódicamente se efectúan cambios en la información incluida; estos cambios se incluirán en nuevas ediciones de la publicación. IBM puede realizar en cualquier momento mejoras o cambios en los productos o programas descritos en esta publicación sin previo aviso.

Todas las referencias hechas en este documento a sitios web que no son de IBM se proporcionan únicamente para su información y no representan en modo alguno una recomendación de dichos sitios web. Los materiales de dichos sitios web no forman parte de los materiales para este producto de IBM y el uso de dichos sitios web corre a cuenta y riesgo del Cliente.

IBM puede utilizar o distribuir cualquier información que se le proporcione en la forma que considere adecuada, sin incurrir por ello en ninguna obligación para con el remitente.

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

*IBM Director of Licensing IBM Corporation
North Castle Drive, MD-NC119
Armonk, NY 10504-1785 US*

Tal información puede estar disponible, sujeta a los términos y condiciones oportunos, incluyendo en algunos casos el pago de un honorario.

El programa bajo licencia que se describe en este documento y todo el material bajo licencia disponible los proporciona IBM bajo los términos de las Condiciones Generales de IBM, Acuerdo Internacional de Programas Bajo Licencia de IBM o cualquier acuerdo equivalente entre las partes.

Los datos de rendimiento y los ejemplos de clientes citados sólo se presentan a efectos ilustrativos. Los resultados reales pueden variar según la configuración específica y las condiciones de funcionamiento.

La información relativa a productos que no son de IBM se ha obtenido de los proveedores de dichos productos, de sus anuncios publicados o de otras fuentes disponibles públicamente. IBM no ha comprobado estos productos y no puede confirmar la precisión de su rendimiento, compatibilidad ni contemplar ninguna otra reclamación relacionada con los productos que no son de IBM. Las preguntas relacionadas con las funciones de los productos que no son de IBM deberán dirigirse a los proveedores de estos productos.

Las declaraciones relacionadas con la futura dirección o intención de IBM están sujetas a cambio o retirada sin previo aviso y sólo representan objetivos y metas.

Todos los precios IBM que se muestran son precios de venta al público sugeridos por IBM, son actuales y están sujetos a cambios sin previo aviso. Los precios al por mayor podrían variar.

Esta información únicamente se ofrece a efectos de planificación. Esta información está sujeta a cambios antes que los productos que aquí se describen pasen a estar disponibles.

Esta información contiene ejemplos de datos e informes utilizados en operaciones comerciales diarias. Para ilustrarlos lo más exhaustivamente posible, los ejemplos incluyen nombres de personas, empresas, marcas y productos. Todos estos nombres son ficticios y cualquier similitud a los nombres y direcciones que haya utilizado una empresa real es pura coincidencia.

LICENCIA DE COPYRIGHT:

Esta información contiene programas de aplicación de ejemplo en lenguaje fuente, que ilustran técnicas de programación en distintas plataformas operativas. Puede copiar, modificar y distribuir estos programas de ejemplo de cualquier manera sin incurrir en un pago a IBM, a efectos de desarrollar, utilizar, comercializar o distribuir programas de aplicación de acuerdo a la interfaz de programación de la aplicación para la plataforma operativa para la que se escribieron los programas. Estos ejemplos no se han probado de forma extensiva en todas las condiciones. IBM, por lo tanto, no puede garantizar la fiabilidad, calidad de servicio ni funcionalidad de estos programas. Los programas de ejemplo se proporcionan "TAL CUAL", sin garantía de ningún tipo. IBM no se hace responsable de ningún daño originado por la utilización de estos programas de ejemplo.

Cada copia o parte de estos programas de ejemplo o de cualquier trabajo realizado a partir de los mismos, debe incluir el siguiente aviso de copyright:

Partes de este código se han obtenido a partir de programas de ejemplo de IBM Corp.

© Copyright IBM Corp. 2017 . Reservados todos los derechos.

Marcas registradas

IBM, el logotipo de IBM e ibm.com son marcas registradas de International Business Machines Corp., en muchas jurisdicciones de todo el mundo. Otros nombres de servicios y productos podrían ser marcas registradas de IBM u otras compañías. Encontrará una lista actualizada de marcas registradas de IBM en Internet en "Copyright and trademark information" en www.ibm.com/legal/copytrade.shtml.

Términos y condiciones para la documentación del producto

Los permisos para la utilización de estas publicaciones se otorgan sujetos a los siguientes términos y condiciones.

Aplicabilidad

Estos términos y condiciones son adicionales a los términos de uso del sitio web de IBM.

Uso personal

Puede reproducir estas publicaciones para su uso personal, no comercial, siempre y cuando se conserven todos los avisos sobre propiedad. No puede distribuir, mostrar o realizar trabajo que se derive de estas publicaciones, o de parte de ellas, sin el consentimiento explícito de IBM.

Uso comercial

Puede reproducir, distribuir y mostrar estas publicaciones únicamente dentro de la empresa siempre que se conserven todos los avisos de propiedad. No puede realizar trabajo derivado de estas publicaciones, o de parte de ellas, ni reproducirlas, distribuirlas o mostrarlas, sin la autorización expresa de IBM.

Derechos

Salvo lo concedido expresamente en este permiso, no se otorga ningún otro permiso, licencia o derecho, ni explícito ni implícito, sobre las publicaciones o cualquier información, datos, software u otra propiedad intelectual allí contenidos.

IBM se reserva el derecho a retirar los permisos concedidos en el presente documento en cualquier momento en que, según su criterio, el uso de las publicaciones vaya en detrimento de su interés o en que, según determine IBM, las instrucciones anteriores no se estén siguiendo correctamente.

Queda prohibido descargar, exportar o reexportar esta información si no se cumplen íntegramente todas las leyes y regulaciones aplicables, incluyendo todas las leyes y regulaciones de exportación de los Estados Unidos.

IBM NO GARANTIZA EL CONTENIDO DE ESTAS PUBLICACIONES. LAS PUBLICACIONES SE PROPORCIONAN "TAL CUAL" Y SIN GARANTÍA DE NINGÚN TIPO, YA SEA EXPRESA O IMPLÍCITA, INCLUYENDO PERO SIN LIMITARSE A LAS GARANTÍAS IMPLÍCITAS DE COMERCIALIZACIÓN, NO INFRACCIÓN Y ADECUACIÓN PARA UN PROPÓSITO CONCRETO.

Consideraciones de la política de privacidad

Los productos de software de IBM, incluido el software que se ofrece como soluciones de servicio, ("Ofertas de software") podrían utilizar cookies u otras tecnologías para recopilar información de uso del producto, para ayudar a mejorar la experiencia del usuario final, para ajustar interacciones con el usuario final o para otros propósitos. Una cookie es un elemento de datos que un sitio web puede enviar a su navegador, que a su vez se puede almacenar en su sistema como una etiqueta que identifica su sistema. En muchos casos, estas cookies no recopilan información personal. Si está utilizando una Oferta de Software que recopila información personal a través de cookies o de una tecnología similar, a continuación le informamos sobre los pormenores.

Dependiendo de las configuraciones desplegadas, esta Oferta de software puede utilizar cookies persistentes o de sesión que recopilan el nombre de cada usuario así como información personal adicional con el propósito de gestionar sesiones, mejorar la usabilidad del usuario o a otros efectos funcionales o de seguimiento. Estas cookies se pueden inhabilitar, pero al hacerlo también eliminará las funcionalidades que habilitan.

Existen varias jurisdicciones que regulan la recopilación de información personal a través de tecnologías como las de cookies o similares. Si las configuraciones desplegadas para esta Oferta de Software le proporcionan como cliente la posibilidad de recopilar información personal sobre usuarios a través de cookies u otras tecnologías, debería buscar su propio asesoramiento legal en relación a todas las leyes aplicables a dicha recopilación de datos, incluidos los requisitos para proporcionar avisos y el consentimiento cuando sea lo propio.

IBM exige que los Clientes (1) proporcionen un enlace claro y visible a los términos de uso del sitio web del Cliente (por ejemplo, su política de privacidad) que incluya un enlace a las prácticas de uso y de

recopilación de datos del Cliente y de IBM, (2) notifiquen que las cookies y los gif transparentes/balizas web se ubican en el sistema del visitante por parte de IBM en nombre del Cliente junto con una explicación del propósito de dicha tecnología, y (3) en la medida que lo exija la ley, obtiene el consentimiento de los visitantes del sitio web antes ubicar cookies y gifs transparentes/balizas web por parte del Cliente o IBM en nombre del Cliente en los dispositivos del visitante del sitio web.

Si desea obtener más información sobre la utilización de las distintas tecnologías, incluidas las cookies, para estos propósitos, consulte la declaración de privacidad en línea de IBM en <http://www.ibm.com/privacy/details/us/en>, en la sección que se titula "Cookies, Web Beacons and Other Technologies".

