



Marketing Avanzado con SIESA MA

Manual de Implementación del Sistema

Versión Documental: 19/05/2023
Sistemas de Información Empresarial S.A.

Cali - Colombia

Prólogo para Consultores SIESA

Las definiciones sobre marketing y diagramas de procesos presentados en este manual son un compendio de respuestas obtenidas en Google y Chat GPT, que pretenden ser aclaraciones conceptuales para un mejor entendimiento e implementación del Producto SIESA Marketing Avanzado. Sugerimos complementar las definiciones con investigaciones individuales con el fin de tener una visión amplia al momento de implementar los proyectos de SIESA MA que le sean asignados.

Se debe tener en cuenta que la implementación de este producto corresponde en un 80% al proceso de capacitación, por lo tanto es importante que el consultor cuente con buenas base de marketing y escenarios de uso y un 20% de parametrización para dejarle el sistema listo al cliente para desarrollar campañas.

IMPORTANTE - Acerca del Orden del Presente Manual

Como observará a continuación en el índice, el manual inicia por los fundamentos de Marketing Digital, luego continúa con la definición de Marketing Automation y finalmente explica lo que es la solución SIESA MARKETING AVANZADO y cómo se implementa.

Tabla de Contenido

Conceptos Básicos de Marketing Digital	5
¿Qué es una Campaña de Marketing?	5
¿Cómo funcionan las Campañas de Marketing?	5
¿Qué es Marketing Automation?	6
Escenarios de Marketing Automation (Sitios de Referencia)	7
¿Qué es SIESA Marketing Avanzado?	7
Alcance Funcional de la Solución SIESA MARKETING AVANZADO	9
Diagrama de Desarrollo de Campañas con SIESA Marketing Avanzado	10
Marketing Avanzado en Formularios Sobre Landing Pages	12
Consideraciones para Construir Formularios + Landing Pages	13
Escenarios basados en Formularios o Landing page	14
★ Formulario de Suscripciones a Boletines o NewsLetter	14
★ Formulario de Contacto	15
★ Formularios de PQRS	15
★ Formularios Básicos de Encuesta	16
★ Formularios de Inscripción a Eventos	17
★ Formularios para Registrar Clientes Potenciales en Ferias y Eventos	19
★ Formularios de Interés en Productos o Servicios	20
★ Formularios de Solicitudes Internas	21
★ Formularios de Inspección - Reportes de Accidentes	22
Marketing Avanzado en Campañas de Email Marketing	23
Consideraciones para Realizar Campañas de eMail Marketing	23
Escenarios basados en Campañas de eMail Marketing	24
★ Campañas de Promoción de Productos o Servicios (Mensajería Masiva)	24
★ Mensaje de Bienvenida a Nuevos Clientes	24
★ Mensaje de Agradecimiento por Compra Reciente	24
★ Correos electrónicos de abandono de carrito	25
★ Campañas de Goteo	25
★ Seguimiento a envío de contenidos descargables	25
★ Emails de fidelización	25
★ Cuenta atrás para un webinar - Mensajes Programados	25
Marketing Avanzado: Automatización de Tareas	27
★ Seguimiento a correos electrónicos No Leídos o Rechazados	27
★ Notificaciones a vendedores sobre leads con mayor posibilidad de cierre	27

★ Agendamiento de llamadas, reuniones o citas	27
★ Segmentar automáticamente una base de datos (Validar)	27
Marketing Avanzado: Proceso de Implementación	30
Prerrequisitos Previos a la Operación	30
Reportar eMail de Contactos para Pruebas	31
Comprobación de los Módulos Que Conforman la Solución SIESA MA	31
Configuración de Amazon SES	31
Configuración de envío de SMS con Sigma Móvil	34
Módulo de Cuotas de eMail y SMS	35
Creación de Landing Pages, Formularios y Plantillas de Correo	36
Configuración para el funcionamiento del Captcha en Formularios	36
Creación del Formulario / Plantillas de eMail	39
Panel de Herramientas de Contenido	41
Publicación de Landing Pages y Formularios + Automatización	41
Creación de Campañas de eMail Marketing + Automatización	44
Mapeo de módulos segmentables a Contactos MA	44
Módulo Contactos MA	46
Módulo Segmentos	48
Módulo Campañas	56
Módulo Automatización / Workflow React	58
Módulo Plantillas Notificación (SMS - PUSH)	64
Reportes Predeterminados con O-Report	66

Conceptos Básicos de Marketing Digital

El marketing digital se refiere al conjunto de estrategias, técnicas y herramientas utilizadas para promocionar y vender productos o servicios a través de canales digitales, como redes sociales, motores de búsqueda, correo electrónico y sitios web. Su objetivo es atraer, convertir y fidelizar clientes en línea mediante la creación de contenido relevante, la optimización de motores de búsqueda y la utilización de publicidad digital, entre otros enfoques.

¿Qué es una Campaña de Marketing?

R1/ Básicamente, una campaña de marketing es el esfuerzo de un negocio para “darse a conocer” u “obtener clientes interesados en una oferta específica”.

R2/ Una campaña de marketing es el trabajo de promoción de una empresa, producto, marca o servicio, con la finalidad de lograr un determinado objetivo comercial.

R3/ Una campaña de marketing digital es una estrategia planificada y coordinada que se lleva a cabo en línea con el objetivo de promocionar un producto, servicio o marca. Esta estrategia puede incluir la creación y distribución de contenido relevante, la utilización de publicidad digital, el uso de redes sociales, el correo electrónico y otras tácticas diseñadas para atraer, convertir y fidelizar clientes en línea. El objetivo final de una campaña de marketing digital es impulsar la participación y la conversión de los clientes en línea, así como aumentar la conciencia y la visibilidad de la marca en línea.

¿Cómo funcionan las Campañas de Marketing?

Una campaña de marketing digital funciona a través de una serie de etapas bien definidas, que se diseñan y ejecutan para alcanzar los objetivos de la estrategia. Estas son algunas de las etapas comunes en una campaña de marketing digital:

1. **Definición de objetivos:** En primer lugar, se establecen los objetivos claros y medibles que se buscan lograr con la campaña.
2. **Identificación del público objetivo:** A continuación, se define y se estudia el público objetivo que se quiere alcanzar con la campaña.
3. **Selección de canales y tácticas:** Después, se seleccionan los canales y tácticas más adecuados para alcanzar al público objetivo.

4. **Creación de contenido:** Luego se crea el contenido y los mensajes publicitarios que se utilizarán en la campaña.
5. **Implementación y ejecución:** A continuación, se implementa y se ejecuta la campaña en los canales seleccionados.
6. **Monitoreo y medición:** Durante la campaña, se monitorea y se mide el rendimiento de las tácticas de marketing utilizadas.
7. **Optimización y ajustes:** Finalmente, se realizan ajustes y optimizaciones a la campaña en función de los resultados obtenidos, con el objetivo de mejorar su eficacia.

En general, una campaña de marketing digital se basa en el uso de herramientas y técnicas en línea para llegar al público objetivo de manera efectiva y persuasiva.

¿Qué es Marketing Automation?

El Marketing Automation es el uso de herramientas y tecnologías para automatizar y simplificar los procesos de marketing. Esto incluye la automatización de tareas como el correo electrónico, la gestión de campañas, el seguimiento de clientes potenciales y la nutrición de los mismos, lo que permite a los especialistas en marketing optimizar y personalizar sus esfuerzos de marketing de manera más efectiva y eficiente.

El objetivo final del marketing automation es mejorar la eficacia y la eficiencia del marketing, ahorrar tiempo y recursos, y mejorar el retorno de inversión (ROI) de las campañas de marketing.

Ventajas a tener en cuenta con Marketing Automation:

- **Ahorro de tiempo y recursos:** el uso de herramientas de automatización puede reducir el tiempo y los recursos necesarios para realizar tareas manuales de marketing, como el seguimiento y la nutrición de clientes potenciales.
- **Personalización:** el Marketing Automation permite a los especialistas en marketing personalizar sus esfuerzos de marketing y comunicación con los clientes y prospectos, proporcionando contenido y mensajes específicos a diferentes segmentos de su audiencia.

- **Mayor eficacia:** La automatización de las tareas de marketing puede ayudar a mejorar la eficacia de las campañas de marketing, mediante el envío de mensajes y contenido adecuados y oportunos a los clientes potenciales.
- **Seguimiento y análisis de resultados:** El uso de herramientas de automatización también permite un seguimiento y análisis más eficaz de los resultados de las campañas de marketing, lo que ayuda a los especialistas en marketing a tomar decisiones más informadas y a ajustar sus estrategias para lograr mejores resultados.
- **Mejora del ROI:** Por último, el Marketing Automation puede ayudar a mejorar el retorno de inversión (ROI) de las campañas de marketing, al reducir los costos y aumentar las conversiones y ventas.

Escenarios de Marketing Automation (Sitios de Referencia)

1. <https://blog.hubspot.es/marketing/automatizacion-tareas-marketing>
2. <https://www.benchmarkemail.com/es/blog/ejemplos-automatizaciones-marketing/>
3. <https://www.getresponse.com/es/blog/ejemplos-de-marketing-automation>

¿Qué es SIESA Marketing Avanzado?

La solución “SIESA Marketing Avanzado” se puede definir como el conjunto de módulos de software que se instalan y se articulan con el producto SIESA CRM, con el propósito de apoyar las estrategias de marketing que se basan en la creación y publicación de “Landing Pages” las cuales recopilan datos de compradores potenciales y/o la gestión de campañas de eMail Marketing para notificar promociones y eventos.

Ambas acciones, Landing Pages y Campañas de eMail Marketing son actividades claves en día a día de las áreas de mercadeo que busca generar permanentemente un volumen interesante de leads y mantener a sus clientes activos.

Además, el Marketing Avanzado de SIESA, permite programar flujos de trabajo (Workflows React) basados en los eventos que se generan cuando una persona interactúa con los formularios o con los mensajes de correo que se le han enviado. De esta manera, es posible generar acciones específicas, como por ejemplo:

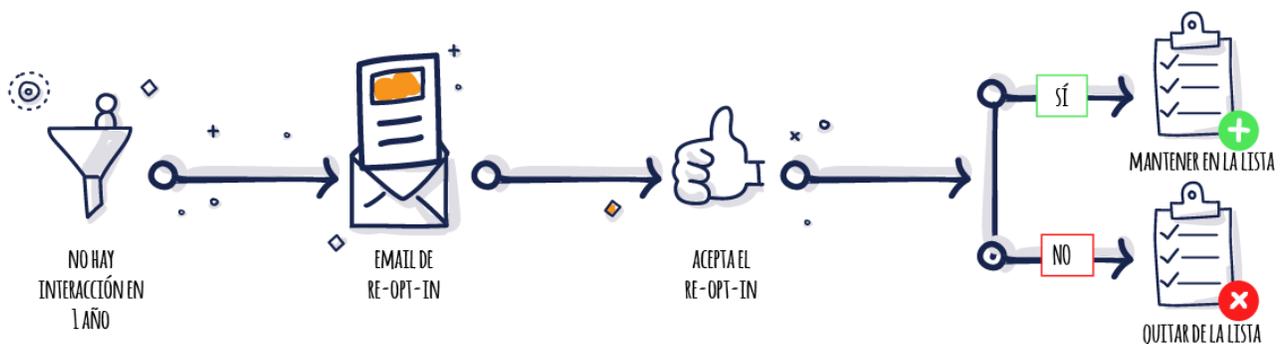
- Enviar uno o varios correos a la lead

- Enviar uno o varios mensaje de texto (SMS) a la lead
- Crear registros en cualquier módulo del CRM (Calendarizar citas o tareas, Crear Clientes Potenciales, Crear Oportunidades, Inscribir en Segmentos etc.)

IMPORTANTE: Todo lo anterior cuando se cumple una condición programada en la automatización.

Por ejemplo: En la siguiente gráfica se plantea un proceso típico de marketing automático, donde se determinan por un proceso de segmentación qué clientes no han tenido interacción comercial con la compañía en un año y se envía una campaña de email marketing buscando una reconexión comercial para recuperar el interés de estos clientes en los productos o servicios ofrecidos por la compañía.

El contenido de la pieza de email es determinante para restaurar la relación. Solo aquellos destinatarios que abran su mensaje se conservaran en la lista de clientes, los demás pueden llevarse de manera automática a otro segmento para ser recuperados a través de otra campaña.



Un ejemplo más sencillo pero no menos importante, es automatizar el envío de una encuesta de satisfacción posterior a la compra de un determinado producto, acción que se puede realizar un tiempo después a la realización de la compra y cuyo resultado puede desencadenar acciones de postventa o servicio al cliente.



Alcance Funcional de la Solución SIESA MARKETING AVANZADO

SIESA MARKETING AVANZADO no se comparará con soluciones o productos especializado de Marketing Automation, aunque puede cumplir perfectamente con gran parte de sus funcionalidades, existe para ser un buen complemento de comunicación y promoción del CRM, sin embargo lo que lo hace diferente, es que es parte nativa del ecosistema de SIESA.

Alcance	Propósito
1. Creación y edición de Landing Page para ser publicadas en Internet	Publicación de Información o contenido en una Página Web para atraer leads
2. Creación de Plantillas de Correo para campañas de eMail Marketing	Creación de piezas de comunicación para ser enviadas en correos electrónicos.
3. Creación de Formularios Web vinculados a Módulos de SIESA CRM	Los formularios pueden incrustarse en cualquier página web o sobre una landing page para capturar datos de una lead.
4. Segmentación de Datos en el CRM para dirigirles campañas específicas	La segmentación de datos permite elegir los contactos adecuados para una comunicación efectiva
5. Envíos Masivos de Correo Electrónico a través de Campañas	Luego de la segmentación, se hace el envío de emails a través de la plataforma de Marketing Avanzado
6. Creación de Flujos de Trabajo Automatizados para Campañas de eMail y Captura de Datos por Formularios Web	La automatización permite monitorear lo que sucede con los formularios diligenciados y con los correos enviados, para posteriormente generar acciones automáticas en el CRM que ahorran esfuerzos significativos al área de mercadeo

7. Envíos Masivos de SMS a través de Campañas	Los mensajes de texto pueden utilizarse para comunicaciones masivas o también para comunicaciones personalizadas en procesos de automatización.
8. Reporte de Trazabilidad de campañas de eMail Marketing	Informes generados por O-Report para saber el estado de los correos enviados a través de una campaña.
9. Reporte de Trazabilidad de Formularios sobre Landing Page	Los reportes relacionados con formularios se pueden trabajar con O-Report sobre el módulo de Contactos MA y se investiga actualmente la forma de insertar código de Google Analytics.

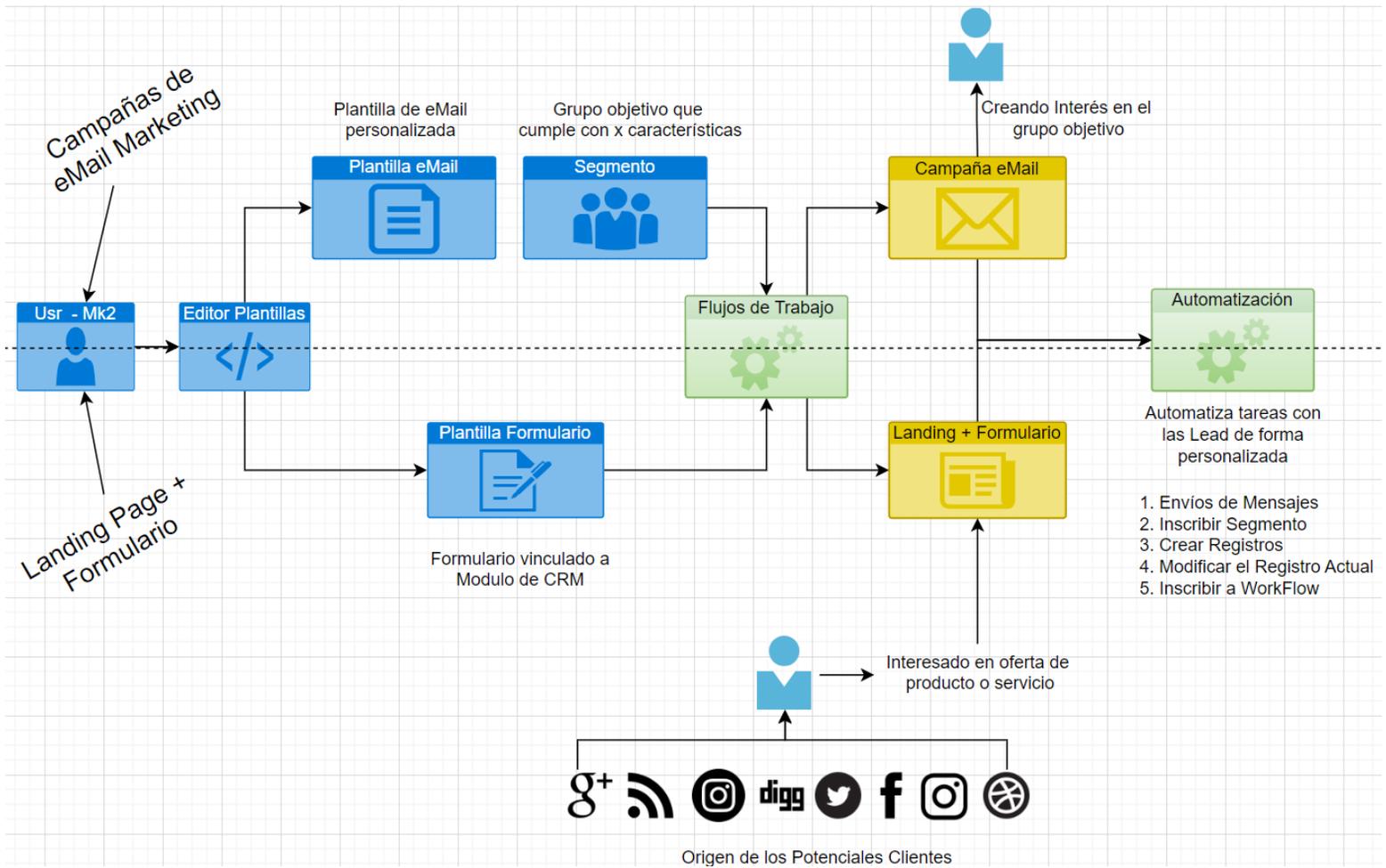
Diagrama de Desarrollo de Campañas con SIESA Marketing Avanzado

Para desarrollar campañas con el módulo Avanzado de Marketing nos basaremos en la siguiente tabla y diagrama donde hay básicamente 2 rutas para trabajar. La primera para crear Campañas de eMail Marketing y la segunda para publicar formularios de captura de datos, ambas rutas con el propósito principal de capturar leads.

Campañas de eMail Marketing	Landing Page + Formularios
1. Se crea la plantilla del mensaje de correo a enviar en el módulo de Plantillas de eMail. Importante: La plantilla puede incluir campos personalizados para hacer una combinación de correspondencia, sin embargo, los campos que se inserten deben venir del módulo Contactos MA si deseamos posteriormente hacer automatizaciones con el WorkFlow React.	1. Se crea la plantilla del formulario en el módulo de Plantillas de eMail vinculado a un módulo específico del CRM, generalmente al módulo Contactos MA. Importante: En algunas situaciones deberá adicionar campos al módulo Contactos MA para insertar datos que luego le permitan generar reportes o acciones específicas sobre la información almacenada en el módulo.
2. Se crea un segmento al cual dirigir los mensajes de email en el módulo de Segmentos. Generalmente se segmenta el módulo de Contactos MA. Importante, siempre tenga un segmento de prueba con pocos registros de su organización para validar antes de hacer un envío masivo)	2. Se crea un flujo de trabajo automático (WorkFlow React) que realice tareas con la información recibida del formulario publicado en la web

<p>3. Se crea uno o varios flujos de trabajo automatizados que realicen tareas acorde a las acciones que hagan las personas que reciben los mensajes de correos.</p>	<p>3. Se copia el HTML del formulario generado en la página web que se desee publicar.</p>
<p>4. Se crea una campaña de eMail Marketing con base en el segmento deseado. Luego se ejecuta la campaña para que se hagan los envíos de los mensajes</p>	<p>4. Finalmente se ejecutan las automatizaciones de acuerdo al numeral 2. Importante: Una vez publique el formulario realice las verificaciones del caso, simulando ser una persona interesada que registra sus datos.</p>
<p>5. Finalmente se ejecutan las automatizaciones de acuerdo al numeral 3. Importante: Ejecute primero una campaña de prueba y realice las verificaciones del caso.</p>	<p>Importante: Se podrán enriquecer los formularios en su presentación insertando Código HTML, también se pueden mejorar el seguimiento insertando un código de Google Analytics, YouTube o Pixeles de Facebook.</p>
<p>En ambos casos se puede generar O-Report de los resultados obtenidos</p>	

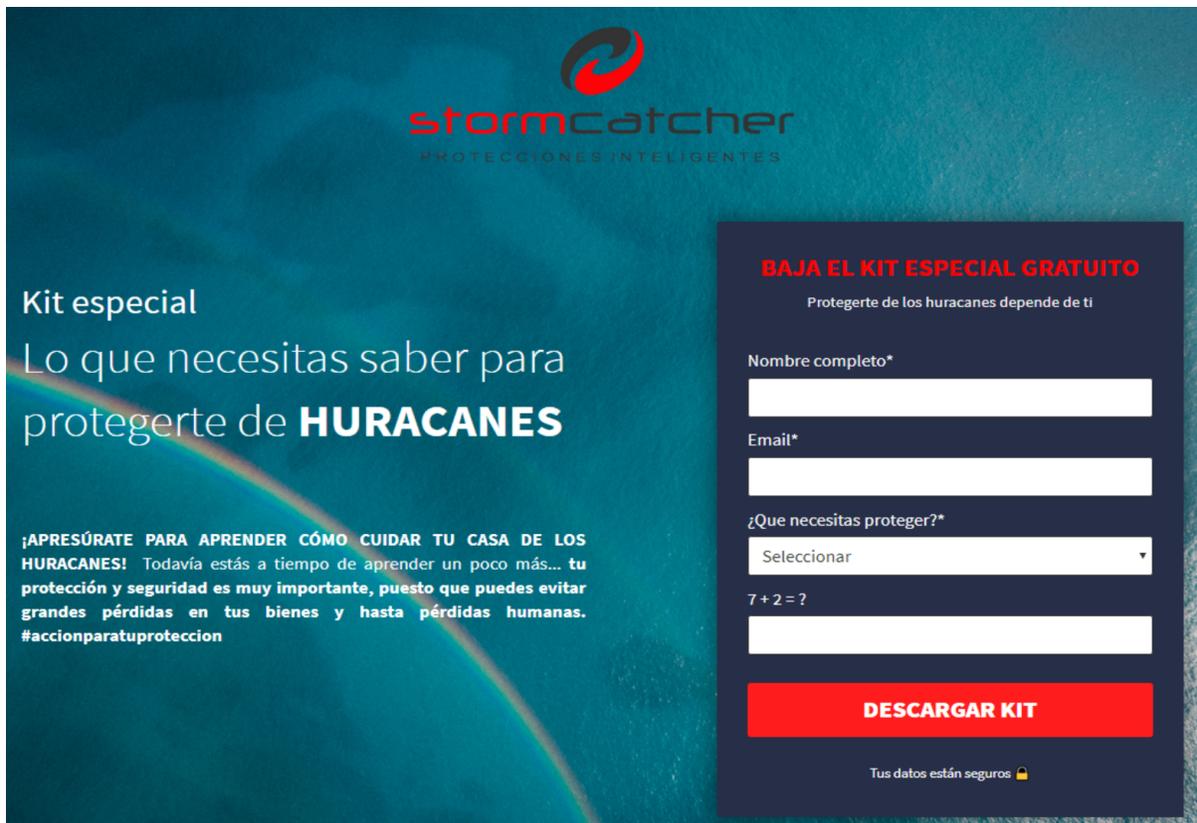
Desarrollo de Campañas con Marketing Avanzado



Marketing Avanzado en Formularios Sobre Landing Pages

Con Marketing Avanzado podemos crear formularios para capturar leads principalmente, sin embargo, los formularios podrían usarse para múltiples propósitos como se indicará más adelante. Posterior a la creación y publicación de formularios, es posible automatizar tareas operativas como enviar mensajes posteriores a la captura de datos, crear registros en el CRM o una combinación de las acciones anteriores gracias a los flujos de trabajo avanzado.

La siguiente imagen muestra cómo la compañía STORM CATCHER promociona a través de una landing page un servicio de aprendizaje que posiblemente venga acompañado de productos especializados para proteger el hogar en caso de huracanes.



stormcatcher
PROTECCIONES INTELIGENTES

Kit especial
Lo que necesitas saber para protegerte de **HURACANES**

¡APRESÚRATE PARA APRENDER CÓMO CUIDAR TU CASA DE LOS HURACANES! Todavía estás a tiempo de aprender un poco más... tu protección y seguridad es muy importante, puesto que puedes evitar grandes pérdidas en tus bienes y hasta pérdidas humanas.
#accionparatuproteccion

BAJA EL KIT ESPECIAL GRATUITO
Protegete de los huracanes depende de ti

Nombre completo*

Email*

¿Que necesitas proteger?*

Seleccionar ▼

7 + 2 = ?

DESCARGAR KIT

Tus datos están seguros 🗝



Consideraciones para Construir Formularios + Landing Pages

Al momento de construir formularios deberá tener en cuenta consideraciones y restricciones que vale la pena conocer antes de involucrarse en una campaña.

1. Los formularios están pensados principalmente para ser empotrados y publicados sobre landing page, con el fin de capturar datos de personas interesadas en productos o servicios de la compañía. Lo anterior no impide que se puedan crear y publicar formularios para otros propósitos.
2. Todo formulario está asociado y respaldado por un módulo del CRM donde se descargan los datos, principalmente esta asociación se hace con el Módulo Contactos MA, ya que si lo usamos podemos hacer automatizaciones después de recibir un registro. También el formulario puede estar asociado a otros módulos como Contactos, PQRS, etc, pero no podríamos realizar automatizaciones posteriores, por lo menos con Workflows React.
3. Si se necesita capturar un campo y no existe en el módulo asociado, por ejemplo, necesito capturar la “fecha de cumpleaños” y no existe en el Módulo Contactos MA, entonces, puedo crear un nuevo campo para el módulo Contactos MA a través del Estudio del Core App.
4. Se crearán tantos registros como las veces que sea usado un formulario por una misma persona sin distinción alguna por el momento. En otras palabras no válida si la persona ya está registrada previamente.
5. El despliegue de los formularios se hace dentro de una página web ya existente, esto se logra copiando y pegando el HTML del formulario que se generó en el módulo de Plantillas de Correo. La edición se puede mejorar usando un editor especializado, teniendo cuidado en no dañar las partes claves del formulario generadas con el módulo de plantillas de eMail.
6. Los estilos CSS generados por el formulario son propietarios del Core App, lo que significa que la tipografía, espaciados, colores, bordes y otros elementos CSS serán los que se apliquen en la creación del formulario y no los que existan en la página que hospeda el formulario.
7. Los videos que se incrusten en el diseño del formulario, deben venir linkeados de una fuente externa, ya sea como URL o como HTML, debido a que no se pueden cargar localmente.
8. No es posible construir lógicas en el formulario para tratar los datos digitados por un visitante, solo pueden validar si el campo es obligatorio.

9. En la versión actual de SIESA MA, las respuestas de selección única que generalmente se construyen con radio button deben hacerse vía selección única en una lista desplegable.
10. En la versión actual de SIESA MA, los formularios no soportan campos checkbox de múltiple selección para respuestas
11. En la versión actual de SIESA MA, los formularios no permiten que los usuarios carguen archivo(s) adjunto(s).
12. En la versión actual de SIESA MA, los campos publicados en el formulario solo podrán pertenecer al módulo asociado al formulario, no es posible tener campos de diferentes módulos del CRM.
13. Para asegurar el proceso de captura de datos, es necesario que en la creación del formulario se apunte a una página de agradecimiento u otra página.
14. Se podrá incrustar código para el SEO y Google Analytics de la Landing Page.

Escenarios basados en Formularios o Landing page

A continuación se presentan algunos escenarios basados en formularios, sin embargo, recuerde que el principal objetivo de los formularios de Marketing Avanzado es la “captura de personas interesadas en una promoción”, por lo tanto, si se quisieran aplicar tal cual como se muestran a continuación, es posible que las restricciones mencionadas anteriormente limiten el alcance del escenario buscado.

★ Formulario de Suscripciones a Boletines o NewsLetter

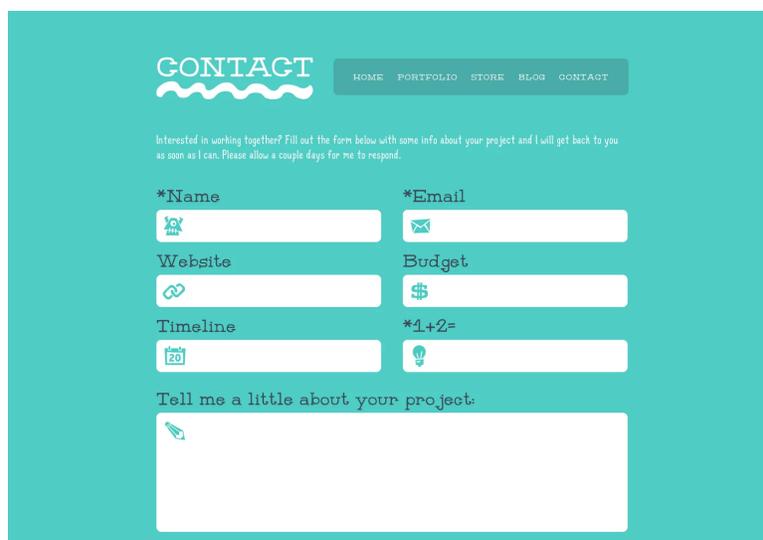
Este formulario generalmente se construye con un solo campo, hace parte de Sitios Web y Soluciones eCommerce, si los datos se integran a los contactos de Marketing Automation se pueden establecer flujos de trabajo automático como por ejemplo los envíos periódicos con información de valor agregado a clientes y prospectos. También es posible segmentar los registros capturados.



The image shows a screenshot of a newsletter subscription form. At the top, it says "SUBSCRIBE TO OUR NEWSLETTER." Below this is a text input field with the placeholder text "Enter your email address". To the right of the input field is a blue button with the text "FOLLOW ME!".

★ Formulario de Contacto

Al igual que los formularios de Suscripciones, estos formularios se encuentran típicamente en las páginas web de contenido institucional y en aplicaciones web que permitan contactar a los ejecutivos de servicio, luego se pueden crear flujos de trabajo que automaticen procesos como por ejemplo asignación de ejecutivo de servicio, asignación de llamadas o citas, autorespuestas, etc.



★ Formularios de PQRS

Los formularios de PQRS recolectan información importante alrededor de un caso presentado por un cliente o potencial cliente (Petición, Queja, Reclamo o Sugerencia). La asignación del caso, la programación de actividades relacionadas, la notificación del estado o cierre del caso son temas que se pueden automatizar para mejorar la experiencia de servicio.

Información solicitud

Tipo de Solicitud: *

Reclamo

Producto/Servicio:

Producto

Asunto: *

Notas

Descripción: *

Salieron mal las notas para las materias: Matemáticas II y Finanzas

Adjunto:

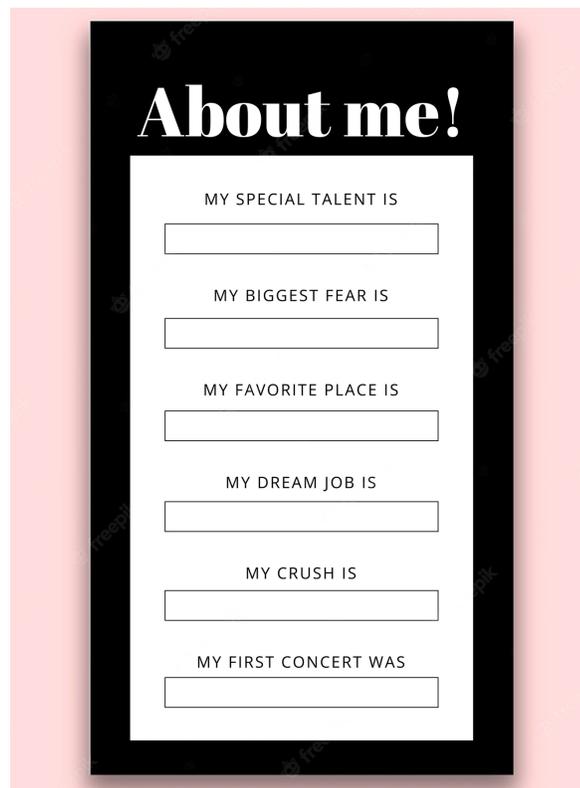
Seleccionar archivo No se eligió archivo

Manifiesto de forma libre, consciente, expresa, informada y espontánea que autorizo a GRUPO VIDAWA SAS para dar tratamiento de mi datos personales de acuerdo a la [política de privacidad](#) publicada en la página web.

81hye1

★ Formularios Básicos de Encuesta

Las encuestas son termómetros que nos permiten conocer lo que piensa un contacto sobre un producto, servicio o evento. Según las preguntas con respuestas parametrizadas, se pueden desencadenar eventos para la automatización de procesos, como por ejemplo, la asignación de la encuesta, asignación de llamadas y citas, madurar una lead, etc.



About me!

MY SPECIAL TALENT IS

MY BIGGEST FEAR IS

MY FAVORITE PLACE IS

MY DREAM JOB IS

MY CRUSH IS

MY FIRST CONCERT WAS

★ Formularios de Inscripción a Eventos

En algún momento y con mayor o menor frecuencia las empresas realizan eventos presenciales o en línea para promocionar productos, servicios, seminarios o sencillamente con fines lúdicos o de relacionamiento comercial; darle manejo a las inscripciones y a los recordatorios asociados para lograr el mayor volumen de participación son actividades que se pueden automatizar con flujos de trabajo básicos y avanzados.

FORMULARIO DE INSCRIPCIÓN		
DATOS PERSONALES		
Nombre	Haga clic aquí para escribir texto.	
Apellido	Haga clic aquí para escribir texto.	
Dirección	Haga clic aquí para escribir texto.	
Teléfono	Haga clic aquí para escribir texto.	
Correo electrónico	Haga clic aquí para escribir texto.	
Documento	Haga clic aquí para escribir texto.	
Fecha de nacimiento	30/03/2009	
CAPACITACIÓN		
Curso	<input type="text" value="Elija un curso"/>	
Días	<input type="checkbox"/> Lunes <input type="checkbox"/> Martes <input type="checkbox"/> Miércoles <input type="checkbox"/> Jueves	
Horario	<input type="text" value="Elija un horario"/>	
<input type="checkbox"/> PLAN DE PAGO		
<input type="checkbox"/>	Contado	Moneda
<input type="checkbox"/>	Crédito	Tarjeta
DATOS DE LA INSTITUCIÓN		
Nº de contrato	Haga clic aquí para escribir texto.	
Persona que atendió	Haga clic aquí para escribir texto.	
Fecha de inscripción	15/03/2009	

Formulario creado con las herramientas de controles de contenido

★ Formularios para Registrar Clientes Potenciales en Ferias y Eventos

Si bien es cierto los clientes potenciales pueden llegar en línea, aún es muy corriente que estos sigan llegando por canales físicos, estos clientes potenciales deben identificarse y llevarse al módulo de leads para madurarlos hasta convertirlos en clientes de los productos de la empresa. Implementar este tipo de formulario puede ser de gran ayuda para mercadeo y ventas ya que permite:

- a. Realizar segmentación automática de clientes potenciales
- b. Al ser formularios web, puede ser utilizado por colaboradores temporales contratados para apoyar la atención en la feria, lo anterior sin tener que utilizar licencias del CRM o Aplicación CoreApp.
- c. Realizar automatizaciones de envíos de eMail con información de interés para potenciales clientes.

First Name *	Last Name *
<input type="text"/>	<input type="text"/>
Please complete this required field.	Please complete this required field.
Email *	
<input type="text"/>	
Please complete this required field.	
Which CRM do you use? *	
<input type="text" value="- Please Select -"/>	
What is your role? *	What products are you interested in learning more about? *
<input type="text" value="- Please Select -"/>	<input type="checkbox"/> Marketing
	<input type="checkbox"/> Sales
	<input type="checkbox"/> Service
What is your biggest marketing or sales challenge? (Optional)	
<input type="text"/>	

★ Formularios de Interés en Productos o Servicios

Los formularios para documentar los gustos e intereses de las personas o clientes, se asemejan a los formularios de clientes potenciales o lead, sin embargo, son preguntas puntuales las que pueden marcar las diferencias en estos tipos de formularios, que tienen como propósito generar una lead.

Customer Interest Profile

Thank you for your support of our family business. We look forward to serving you!

Name

<input type="text"/>	<input type="text"/>
First Name	Last Name

Email

<input type="text"/>	<input type="text"/>
example@example.com	000-000-0000

What Might you be interested in learning more about?

- Nutrition - Sports, Supplements, Weight, Energy
- Beauty - Skincare, Makeup, Fragrance, Men's
- Personal Care - Bath & Body, Hair, Oral
- Home Products - Dish, Surface & Disinfectant, Laundry, Water or Air Purification

Do you agree?

I would be interested in learning about your partner stores and discounts.

★ Formularios de Solicitudes Internas

A pesar de que las soluciones de Marketing Avanzado con formularios se han pensado principalmente para conquistar prospectos y clientes, técnicamente podemos utilizar los formularios para cualquier necesidad de recolección de datos que tenga la compañía, dentro de esta posibilidad cabe todo lo que son la creación de formularios para atender necesidades internas, como por ejemplo:

1. Solicitudes de Crédito
2. Solicitudes de Permisos Laborales, Vacaciones o Licencias
3. Encuestas de Clima Laboral
4. Solicitudes de Producto o Servicio Interno , etc.

Banner Request Form

Name

Email

Student Organization

Choose a size

36x42

36x58

Submit PDF to be printed

Choose files or drag here

SEND

★ Formularios de Inspección - Reportes de Accidentes

Los formularios de Inspección, pueden servir para recoger datos de revisiones o visitas técnicas a clientes, lo anterior, con el fin de validar la presentación de productos, espacios comerciales, disponibilidad de existencia, entre otros temas.

Quality Control Inspection Form

Project ID or Name	Date
<input type="text"/>	<input type="text" value="09-06-2022"/>
Project Starting Date	Project Ending Date
<input type="text" value="MM-DD-YYYY"/>	<input type="text" value="MM-DD-YYYY"/>
Date	Date
Inspection Completed by	
<input type="text"/>	<input type="text"/>
First Name	Last Name
Inspector Email	Inspector Phone Number
<input type="text" value="example@example.com"/>	<input type="text" value="(000) 000-0000"/>
	Please enter a valid phone number.
Description of Works Inspected	
<input type="text" value="Type here..."/>	

Marketing Avanzado en Campañas de Email Marketing

Tan importante como la creación de formularios para capturar datos de potenciales clientes interesados en nuestros productos y servicios, es el envío de campañas de correo electrónico a clientes y prospectos con promociones de los productos y servicios de la compañía.

Las campañas de email marketing nos permiten enviar mensajes de correo para promocionar ofertas, eventos, nuevos lanzamientos, cambios de ley, actualizaciones y todo lo que sea necesario para que nuestros prospectos, clientes y proveedores estén enterados de manera oportuna de los asuntos que la organización considere importante y conveniente a sus intereses, generalmente los asuntos comerciales y de servicio.

IMPORTANTE: Si a lo anterior le sumamos los flujos de trabajo (WorkFlow React), podemos automatizar tareas con base a la apertura de mensajes, el rechazo de los mismos y los click que hagan sobre los enlaces del mensaje y con base en estas acciones crear tareas como:

- ★ Enviar nuevos Mensajes de Correos o SMS
- ★ Asignar tareas a colaboradores de la compañía
- ★ Asignar citas en la agenda a colaboradores
- ★ Cambiar el estado de una oportunidad comercial
- ★ Segmentar los registros con base a las acciones realizadas sobre el mensaje



Consideraciones para Realizar Campañas de eMail Marketing

Al momento de construir y realizar campañas de eMail Marketing deberá tener en cuenta consideraciones y restricciones que vale la pena conocer antes de involucrarse en una campaña.

1. Se debe crear un RQ en el circuito MLB del proyecto a Daniel Mesa, o Diego Parra (Preferiblemente este último) para que registre los email de pruebas, mencionando los correos que se van a registrar para las pruebas.
2. Los flujos de trabajo de Marketing Avanzado (WorkFlow React), que son creados por el usuario en el Core App son disparados por una tarea programada que existe de forma nativa en el módulo

Planificador y se llama “Workflows: Ejecución Workflows PMA”, si esta tarea programada no está activa, entonces los procesos automatizados no funcionarían.

- a. **IMPORTANTE:** Cuando el “Workflows: Ejecución Workflows PMA” en los ambientes prueba no funciona de manera automática, por lo tanto, se debe ejecutar manual tantas veces como pasos tenga el flujo de trabajo.
3. Todos los contactos a los que se les desee enviar la campañas de eMail deben existir en el Modulo Contactos MA para que se puedan hacer los envíos y los flujos de trabajo avanzado.
4. En la versión actual la carga de contactos al módulo de Contactos MA se hace manualmente o a través de un archivo CSV.
5. Se debe activar la configuración de transporte de correo masivo con el servicio de Amazon WebServices (AWS).
6. El Módulo de Cuotas (Control de Cantidad Correo Saliente) debe estar correctamente configurado para controlar el desborde o límite de envíos de correo masivo.
7. En caso de hacer segmentación de otros módulos diferentes a Contactos MA, entonces se debe realizar un mapeo entre los módulos para que este funcione correctamente.

Escenarios basados en Campañas de eMail Marketing

A continuación presentamos escenarios generales donde se puede realizar campañas basadas en el envío de mensajes de correo electrónico:

★ Campañas de Promoción de Productos o Servicios (Mensajería Masiva)

Usada generalmente con el fin de presentarle a prospectos un abrebocas del portafolio de la compañía y a los clientes el lanzamiento de nuevos productos y servicios. Seguramente el mensaje puede tener vínculos al sitio web, redes sociales, landing pages o enlaces a descarga de documentos PDF con mayor detalle de la oferta.

★ Mensaje de Bienvenida a Nuevos Clientes

Esta campaña se ejecuta cada vez que se detecta un nuevo cliente, el cual ha llegado por él una compra en línea o en el punto de venta. El mensaje de bienvenida puede venir acompañado de una oferta para su próxima compra.

★ Mensaje de Agradecimiento por Compra Reciente

Esta campaña se ejecuta cada vez que un cliente hace una compra. Dependiendo del producto y la estrategia puede enviarse tiempo después y el mensaje de agradecimiento puede venir acompañado de una oferta para su próxima compra o de un link para evaluar el producto adquirido.

★ Correos electrónicos de abandono de carrito

Esta campaña se ejecuta cada vez que el sistema de Marketing Avanzado detecta que un posible comprador ha creado una canasta de compra en una aplicación de eCOMMERCE y ha pasado un determinado tiempo sin agregar más productos a dicha canasta, lo cual es un claro indicio de una canasta abandonada. En este caso, hay una articulación entre la solución de eCOMMERCE y la solución de Marketing Avanzado, donde esta última contacta al cliente para recordarle vía eMail o SMS que tiene una canasta a la espera de su compra, o le ofrece un link para encuestar la razón del abandono, entre otras alternativas.

★ Campañas de Goteo

Las campañas de goteo de correo electrónico hacen parte de las estrategias básicas del marketing digital. Parten de una lista de contactos que cumplen con uno o varios criterios, estos contactos fueron adquiridos o conocidos en procesos de investigación, contacto comercial, contacto de servicio o porque se suscribieron a algún boletín. Una vez se cuenta con los contactos puedes enviar automáticamente contenido especializado en intervalos establecidos.

La mayoría de las campañas de goteo funcionan de manera efectiva cuando hay un «objetivo» que el lead debe alcanzar, como suscribirse a uno de tus planes de pago o adquirir algún producto o servicio.

★ Seguimiento a envío de contenidos descargables

Luego de enviar una campaña de email con enlaces a documentos descargables o contenidos en línea, puedes identificar que leads o contactos descarguen el material promocional o visitan la URL, a partir de esta acción se pueden desencadenar acciones o tareas automatizadas.

★ Emails de fidelización

Otro de los usos de las automatizaciones de marketing son los emails de fidelización que permiten cuidar al cliente y darle motivos para que continúe confiando en tu empresa.

Lo primero es tener tus clientes más fieles localizados en una lista. Después, el tipo de emails y su contenido dependerá mucho de la naturaleza de tu negocio, pero por ejemplo, puedes dejar preparado un contenido para enviarles el día de su cumpleaños o enviarles un contenido exclusivo cada mes.

★ Cuenta atrás para un webinar - Mensajes Programados

Has creado el webinar o evento perfecto para captar clientes potenciales y obviamente el objetivo es que la tasa de participación sea lo más elevada posible. Las automatizaciones “countdown” o de cuenta atrás te permitirán obtener una mayor audiencia en tus seminarios online. Con ellas, puedes crear una serie de emails que se irán enviando en los días previos a tu webinar, recordando al usuario que está inscrito, todos los detalles del evento y facilitando el acceso.

IMPORTANTE: Con toda seguridad pueden existir muchos más escenarios para campañas de eMail Marketing, lo importante es comprender que cada compañía desarrollará diferentes comunicaciones acorde a sus necesidades de promoción, venta y servicio y que algunos procesos o tareas rutinarias seguidas al envío de la campaña pueden ser automatizadas con el fin de lograr comunicaciones eficientes, oportunas y personalizadas.

Marketing Avanzado: Automatización de Tareas

La automatización de tareas de marketing es un tema de eficiencia, personalización y oportunidad. SIESA MA nos permite crear flujos de trabajo con base en los eventos que suceden posterior a la publicación de formularios y envío de campañas de correo. Ejemplos sencillos de automatización de tareas lo podemos observar a continuación:

★ Seguimiento a correos electrónicos No Leídos o Rechazados

Un flujo de trabajo avanzado nos permitirá realizar un seguimiento automatizado después de un intervalo de tiempo establecido a todos los correos enviados y que no han sido leídos o que han sido rechazados, posteriormente se puede programar que el sistema haga el envío de otro correo electrónico o mensaje de texto al destinatario, o enviando un mensaje de alerta a un asesor para que actualice los datos del registro o moviendo el registro a otro segmento para trabajarlo posteriormente. Todo lo anterior tareas operativas que tiene un costo y tiempo considerable.

★ Notificaciones a vendedores sobre leads con mayor posibilidad de cierre

La automatización también permite enviar notificaciones de email o texto cuando los leads se involucran más en el proceso de desición de compra, esto sucede cuando las leads hace acciones sobre mensajes de correo electrónico (Apertura, Click)

★ Agendamiento de llamadas, reuniones o citas

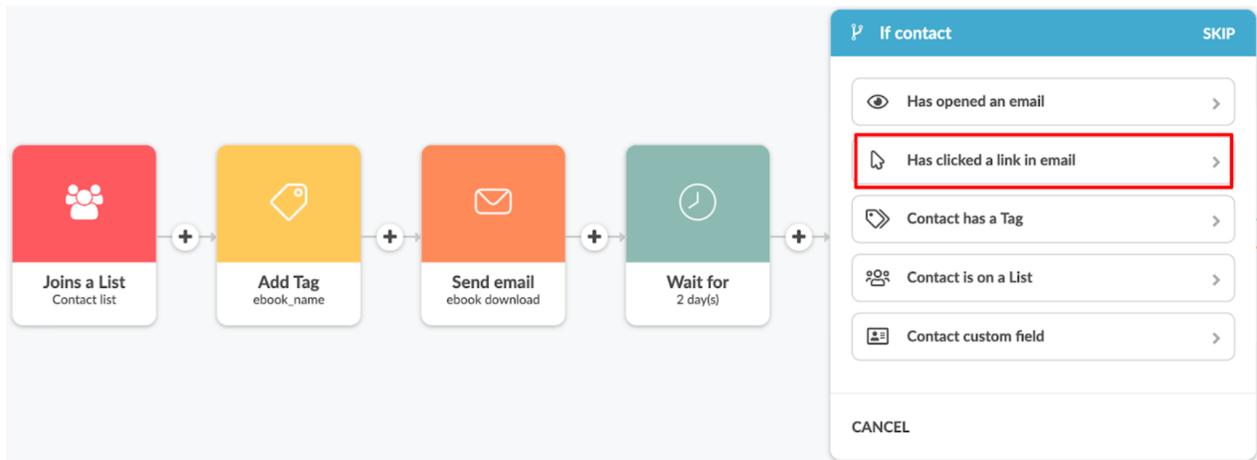
Parte de la automatización es el agendamiento y recordatorio de llamadas, reuniones o citas para tener más acercamiento con un lead después de que se ejecuta cierta acción sobre un mensaje de correo o cuando se reciben datos provenientes de un formulario.

★ Segmentar automáticamente una base de datos (Validar)

Otra acción automática que se puede lograr es ir segmentando las leads que te llegan en función de la landing page donde se han registrado, la fecha, el email en el que han hecho clic.

A continuación se muestran ejemplos de flujos de marketing automatizado para presentar mejor el panorama de lo que pueden llegar a implementarse con la automatización.

★ *Ejemplo 1 de Campaña de eMail Marketing:*



Joins a List = Listado de Prospectos

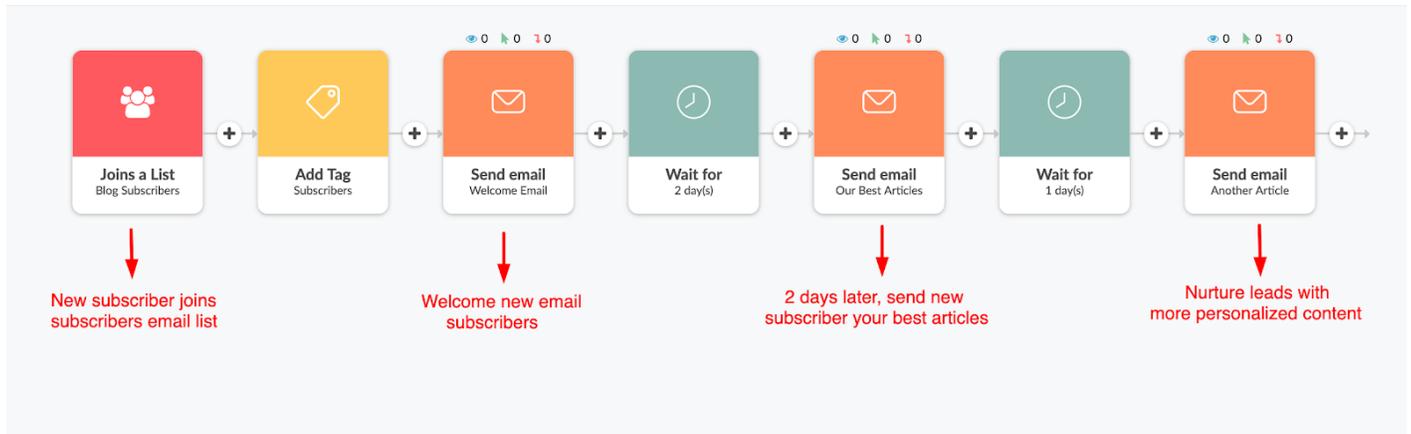
Add Tag = Segmentar

Send email = Envío de Campaña de eMail

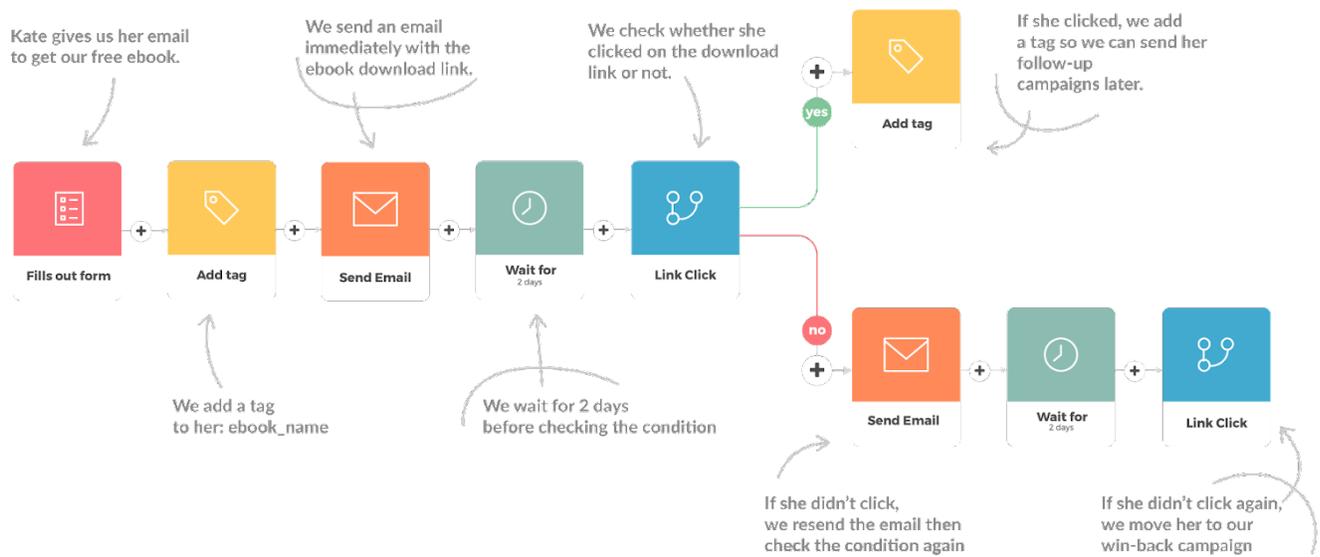
Wait for 2 day(s) = Esperar 2 días

If contact = Con base a la acción que se haga sobre el email entonces...

★ *Ejemplo 2 de automatización con Formulario sobre Landing Page*



★ *Ejemplo 3 de automatización con Formulario sobre Landing Page*

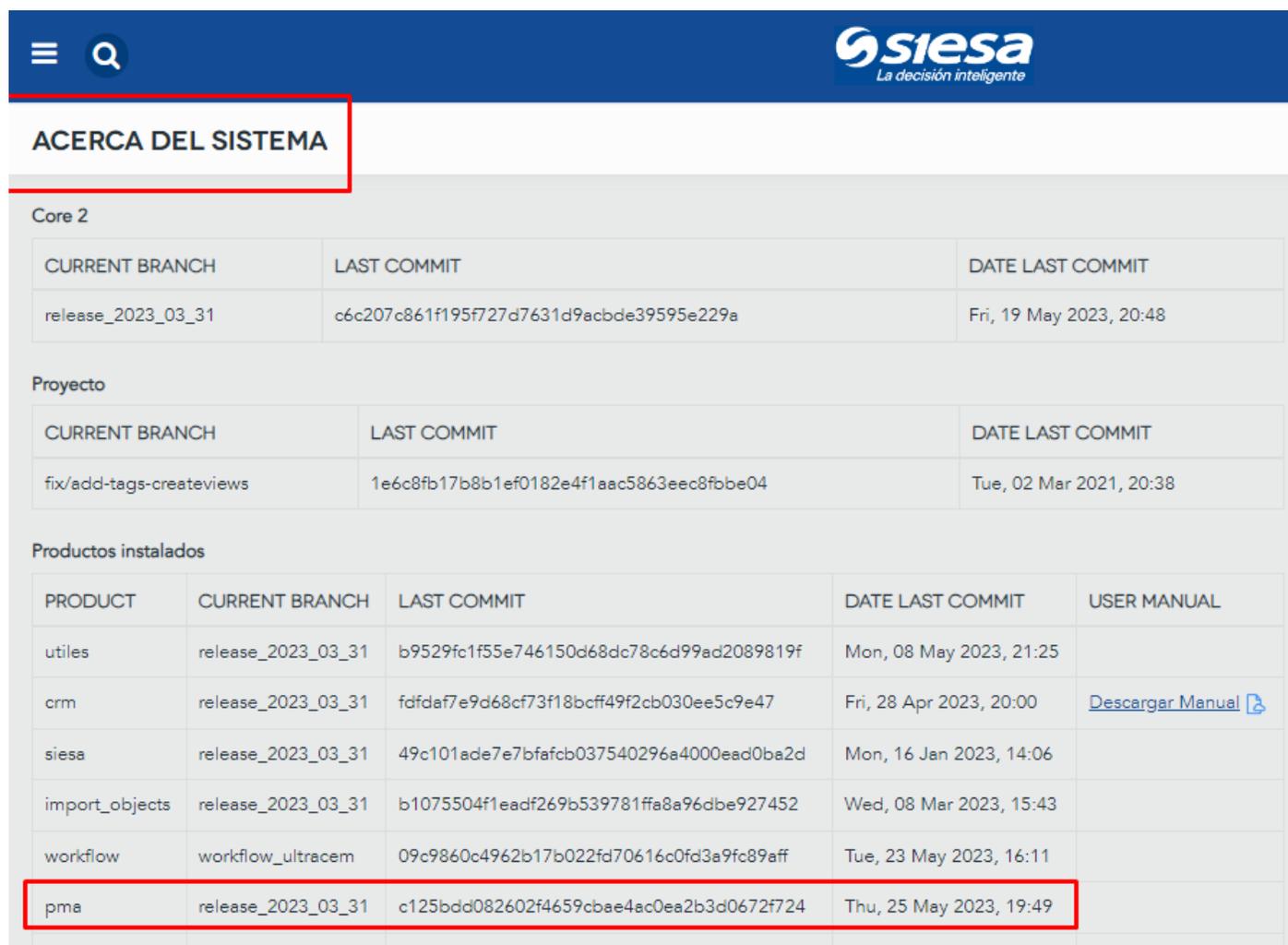


Marketing Avanzado: Proceso de Implementación

Antes de realizar campañas basadas en la solución de Marketing Avanzado de Siesa, es importante comprobar primero que se han instalado correctamente todos los módulos necesarios y se han realizado las parametrizaciones esenciales para lograr que todo funcione correctamente.

Prerrequisitos Previos a la Operación

- Comprobar que la versión de SIESA MA sea la última versión estable (Superior a 2023.03.31)



The screenshot shows the Siesa system interface with a blue header containing the Siesa logo and the tagline "La decisión inteligente". Below the header, there is a navigation menu with a search icon and a red-bordered box containing the text "ACERCA DEL SISTEMA". The main content area is divided into three sections: "Core 2", "Proyecto", and "Productos instalados".

Core 2

CURRENT BRANCH	LAST COMMIT	DATE LAST COMMIT
release_2023_03_31	c6c207c861f195f727d7631d9acbde39595e229a	Fri, 19 May 2023, 20:48

Proyecto

CURRENT BRANCH	LAST COMMIT	DATE LAST COMMIT
fix/add-tags-createviews	1e6c8fb17b8b1ef0182e4f1aac5863eec8fbbe04	Tue, 02 Mar 2021, 20:38

Productos instalados

PRODUCT	CURRENT BRANCH	LAST COMMIT	DATE LAST COMMIT	USER MANUAL
utiles	release_2023_03_31	b9529fc1f55e746150d68dc78c6d99ad2089819f	Mon, 08 May 2023, 21:25	
crm	release_2023_03_31	fdfdaf7e9d68cf73f18bcff49f2cb030ee5c9e47	Fri, 28 Apr 2023, 20:00	Descargar Manual
siesa	release_2023_03_31	49c101ade7e7bfafcb037540296a4000ead0ba2d	Mon, 16 Jan 2023, 14:06	
import_objects	release_2023_03_31	b1075504f1eadf269b539781ffa8a96dbe927452	Wed, 08 Mar 2023, 15:43	
workflow	workflow_ultracem	09c9860c4962b17b022fd70616c0fd3a9fc89aff	Tue, 23 May 2023, 16:11	
pma	release_2023_03_31	c125bdd082602f4659cbae4ac0ea2b3d0672f724	Thu, 25 May 2023, 19:49	

- Tener conocimientos de los módulos Contactos, Clientes, Segmentación Campañas y O-Report

- Conocimientos básicos de HTML (Recomendado: https://youtu.be/1x-M_OMf8xY)
- Reportar eMail de Contactos para Pruebas (Solicitados a la Compañía)
- Comprobación de los módulos que conforman la solución SIESA MA.
- Configuración de Amazon SES
- Configuración de SMS con Sigma Móvil
- Configuración de Cuotas para envío de Mensajes de eMail y SMS

Reportar eMail de Contactos para Pruebas

Durante el proceso de implementación se deben hacer demostraciones y pruebas del sistema, varias de ellas relacionadas con el envío de eMails y mensajes de texto SMS, por lo tanto, para poder hacer dichas pruebas sin que represente un costo por el servicio de envío de mensajes, debemos declarar al inicio del proyecto y a través de un RQ, 5 contactos (Nombre Completo, eMail, Tel. Móvil) incluyendo el contacto del consultor para que se cree un segmento que repose en el Módulo de Contactos MA y se puedan realizar dichas demostraciones y pruebas sin incurrir en el costo de envío. (Solo Aplica para eMails, los costos para pruebas con mensajes de texto SMS el cliente debe asumir el costo, por lo tanto se recomienda solo hacer un par de pruebas)

Comprobación de los Módulos Que Conforman la Solución SIESA MA

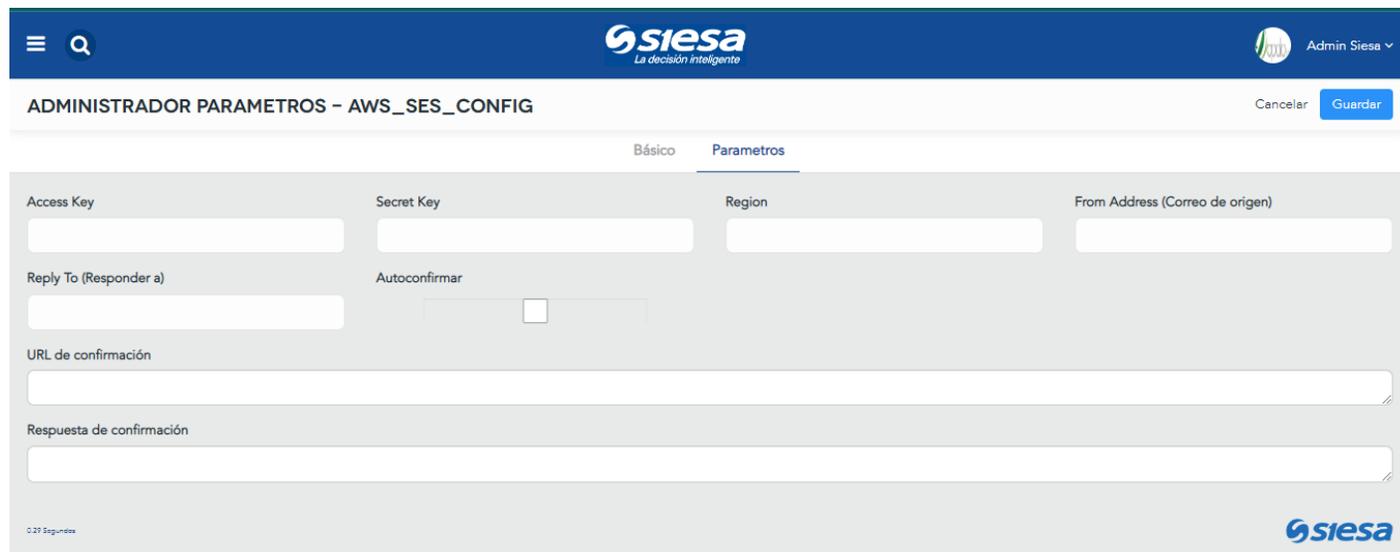
Una vez se ha instalado el CRM se debe verificar que existan los módulos necesarios para poder realizar campañas de Marketing Avanzado. Estos pueden observarse una vez se ha iniciado sesión en el SIESA CRM.

1. Administración / Administrador de Parámetros / aws_ses_config (Nativo del CRM)
2. Administración / Administrador de Parámetros / sigmamovil_conf (Nativo del CRM)
3. Gestión de Cuotas (https://<dominio>/pma_quotas/) (Nativo del CRM)
4. Clientes (Nativo CRM)
5. Contactos (Nativo del CRM)
6. Segmentos (Nativo del CRM)
7. Campañas (Nativo del CRM)
8. Contactos MA (Nativo de SIESA MA)
9. Plantillas de eMail (Nativo de SIESA MA)
10. Workflow React (Nativo de SIESA MA)
11. O-Report (Nativo del CRM)

Configuración de Amazon SES

Para el envío de piezas de correos a partir de campañas realizadas con SIESA MA o por tareas automatizadas (Workflow React), el consultor debe parametrizar el servicio de AMAZON SES:

Ruta de acceso: Administración/Administrador de Parámetros/aws_ses_config/ parámetros.

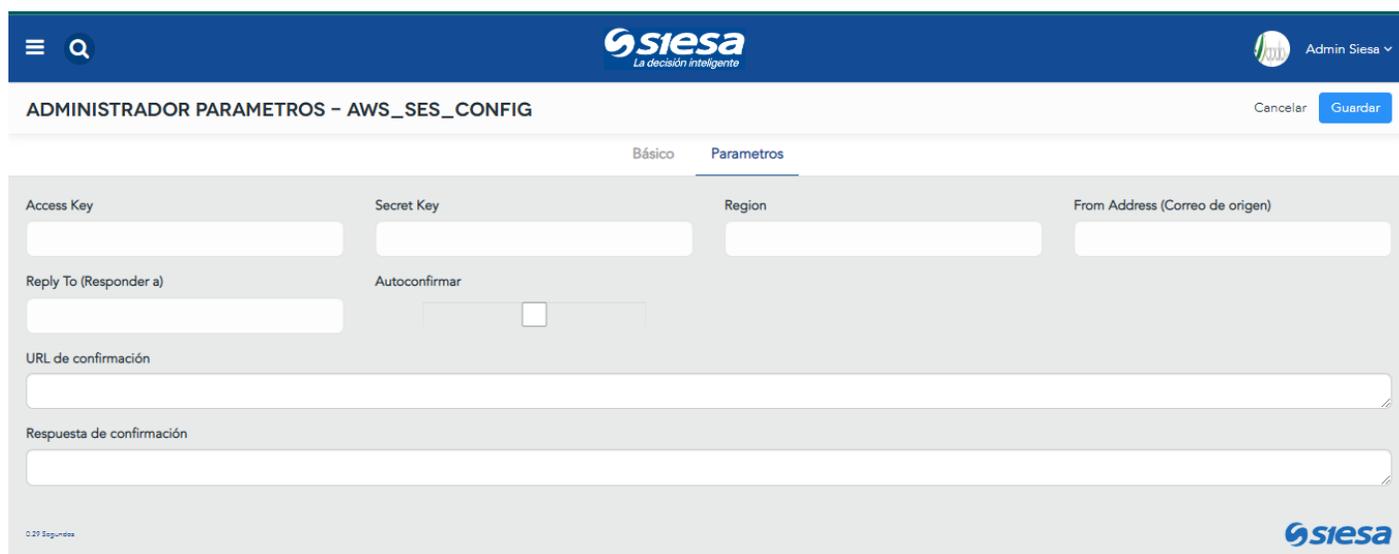


Los datos que se parametrizan en los campos Acces Key, Secret Key, Region y autoconfirmar, son siempre los mismos para todos los ambientes de los proyectos de SIESA MA y deben fijarse acorde a la tabla que se muestra a continuación:

Campo	Descripción	Obligatorio
Access Key	Corresponde a la llave de acceso que suministra Amazon Ses para poder realizar los envíos de correo y tomar la traza de las acciones que se realizan sobre este. IMPORTANTE: Para el caso de la configuración de Amazon SeS en Marketing Avanzado se debe parametrizar en todos los ambientes la siguiente llave: AKIA3ODGNKNET6HEVAWV	Si
Secret Key	Corresponde a la llave secreta que suministra Amazon Ses para poder conectarse a su servicio y así realizar los envíos de correo en el Marketing Avanzando. IMPORTANTE: Para el caso de la configuración de Amazon SeS en Marketing Avanzado se debe parametrizar en todos los ambientes la siguiente llave: Cc7+HpoY/xX16beJ5wG7iONdC89KAc72yEjPYmeX	Si

Region	<p>Este campo indica la ubicación de la infraestructura de Amazon que utilizará el Marketing Avanzado para el envío de correos</p> <p>IMPORTANTE: Para el caso de la configuración de Amazon SeS en Marketing Avanzado se debe parametrizar en todos los ambientes la siguiente llave: us-east-1</p>	Si
--------	--	----

Por otro lado, los campos From Address (Correo de Origen), Reply To (Responder a), URL de confirmación y Respuesta de confirmación deben ser parametrizados como se muestra en la tabla seguida a la imagen.



Campo	Descripción	Obligatorio
From Address (Correo de origen)	<p>En este campo se indica cuál será la dirección de correo saliente o correo remitente que utilizará Amazon para el envío de los correos.</p> <p>IMPORTANTE: Al buzón de correo parametrizado en este campo, le llegará un correo de confirmación del servicio de Amazon SES, este correo contiene una URL que se debe abrir con un clic, para confirmar su uso y para que el envío de correos funcione correctamente.</p>	Si
Reply To (Responder a)	Este campo indica la dirección de correo electrónico de respuesta de los email enviados por una campaña o por una respuesta automatizada.	Si

Autoconfirmar (CheckBox)	Este check permite indicarle al sistema si los campos “URL de confirmación” y “Respuesta de confirmación” se configurarán automáticamente al ejecutar el endpoint de configuración mailing por medio de la siguiente URL: https://<dominio>/entry_point/pma_autoConfigureMailing/?protocol=https	Si
URL de confirmación	En este campo se guarda la URL que Amazon SES genera después de ejecutar el endpoint de configuración mailing y confirmar vía correo electrónico el From Address.	Si
Respuesta de confirmación	En este campo se guarda la URL. Corresponde a la información que contiene la URL que genera amazon SES en el punto anterior.	Si

Configuración de envío de SMS con Sigma Móvil

La configuración para el envío de mensajes de texto SMS, se hace actualmente por medio de una integración con el servicio de la compañía Sigma Móvil, aquí el consultor debe parametrizar la información necesaria en el módulo que se encuentra en la siguiente ruta:

Ruta de acceso: Administración/ Administrador de Parámetros/ sigma_móvil_conf



The screenshot shows the Siesa administration interface for the 'SIGMAMOVIL_CONF' module. The page title is 'ADMINISTRADOR PARAMETROS - SIGMAMOVIL_CONF'. The user is logged in as 'Admin Siesa'. The interface is divided into two tabs: 'Básico' and 'Parametros', with 'Parametros' currently selected. The 'Parametros' tab contains a grid of input fields for configuring SMS parameters:

- ApiKey
- Secreto
- Nombre de la empresa
- Dirección
- Ciudad
- Departamento/Estado
- Código postal
- País (pre-filled with COLOMBIA)
- Teléfono
- Mensaje de permiso
- Nombre del Remitente
- Correo del remitente
- Idioma

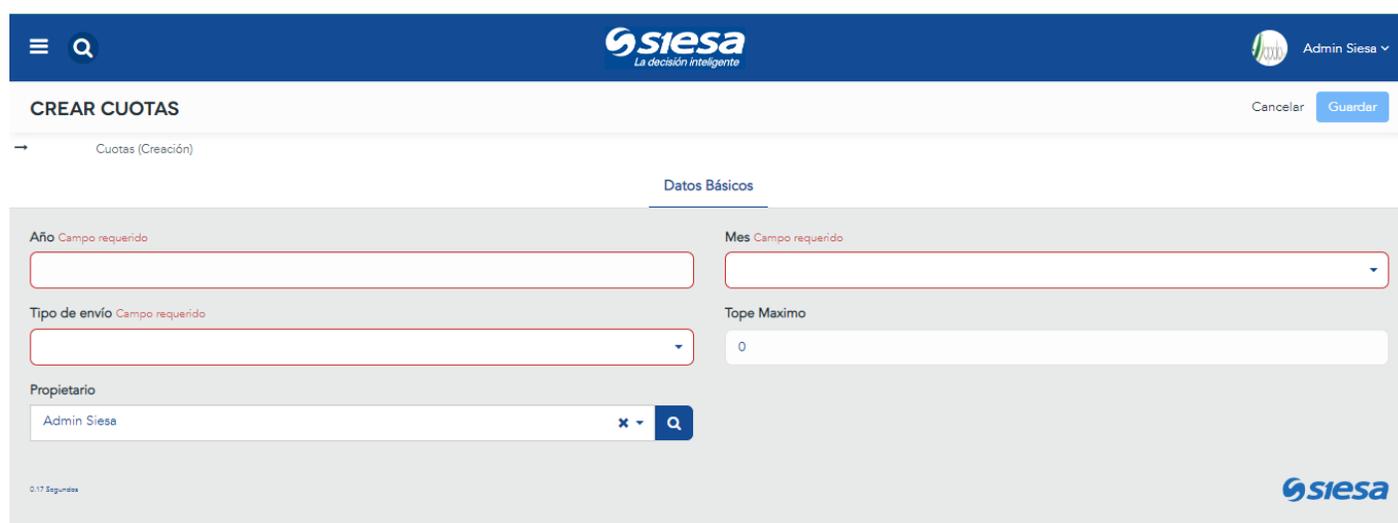
At the bottom left, there is a '0.2 Segundos' indicator. At the bottom right, there is a 'Siesa' logo. Navigation buttons 'Cancelar' and 'Guardar' are visible at the top right of the form area.

Para esta parametrización solo es necesario configurar los campos “ApiKey” y “Secreto” que deben ser diferentes para cada proyecto. Los valores de estos campos son suministrados por el área comercial de SIESA DIGITAL, específicamente por la Srta. Tatiana Barreto, a esta última con un RQ ()

Módulo de Cuotas de eMail y SMS

Este módulo permite configurar la cantidad de mensajes de correo y SMS que Marketing Avanzado puede enviar por año y por mes. Este módulo no está disponible para los consultores ni para el cliente ya que debe venir configurado desde la instalación. Sin embargo, en caso de ser estrictamente necesario acceder a él, el URL es el siguiente (El dominio hace referencia al dominio del ambiente):

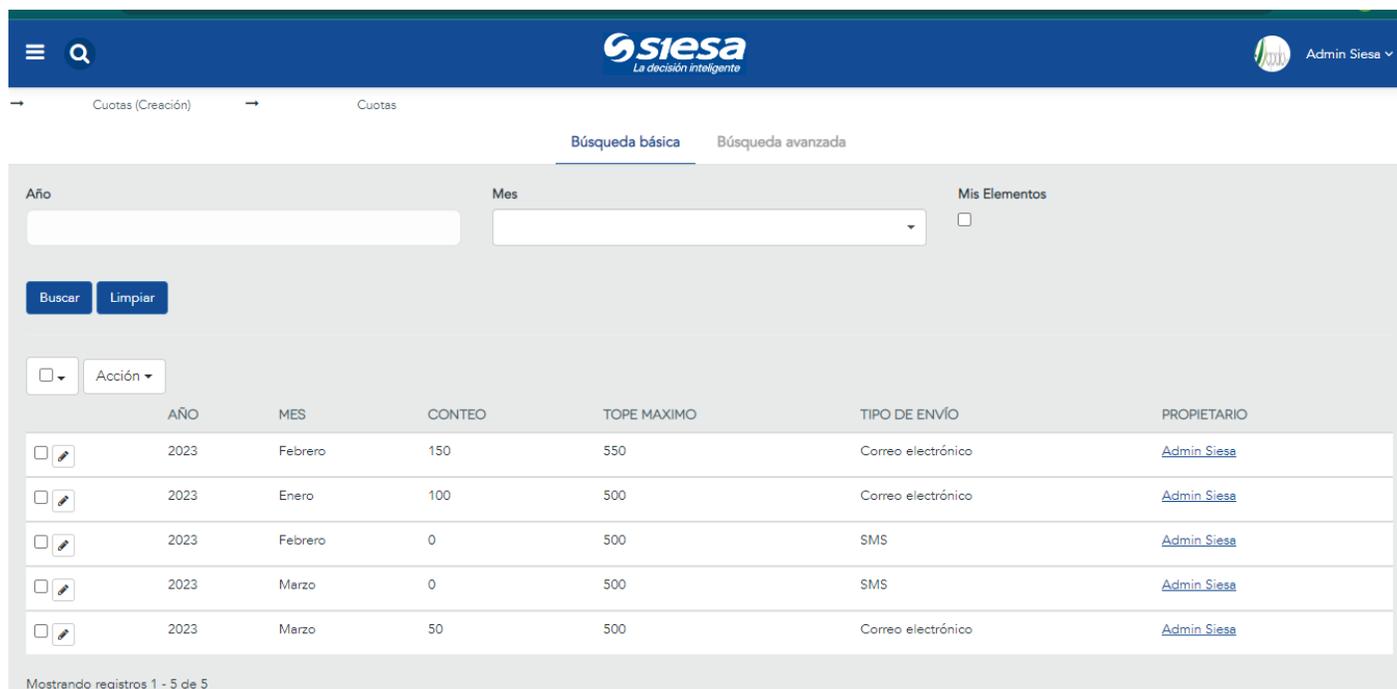
Ruta de acceso: https://<dominio>/pma_quotas/



The screenshot shows the 'CREAR CUOTAS' (Create Quotas) form in the Siesa system. The form is titled 'CREAR CUOTAS' and is located under the 'Cuentas (Creación)' section. The form is divided into 'Datos Básicos' (Basic Data) and includes the following fields:

- Año** (Year): A required text input field.
- Mes** (Month): A required dropdown menu.
- Tipo de envío** (Send type): A required dropdown menu.
- Tope Máximo** (Maximum limit): A text input field with the value '0'.
- Propietario** (Owner): A dropdown menu with 'Admin Siesa' selected.

The form also includes a 'Cancelar' (Cancel) button and a 'Guardar' (Save) button. The Siesa logo and 'La decisión inteligente' tagline are visible in the top right corner of the page.



The screenshot shows the Siesa web application interface. At the top, there is a navigation bar with the Siesa logo and the tagline "La decisión inteligente". Below the navigation bar, there are two tabs: "Búsqueda básica" (selected) and "Búsqueda avanzada". The main content area features a search form with fields for "Año" (Year) and "Mes" (Month), and a "Mis Elementos" checkbox. Below the search form are buttons for "Buscar" (Search) and "Limpiar" (Clear). There is also a dropdown menu for "Acción" (Action). Below the search form is a table with the following columns: "AÑO", "MES", "CONTEO", "TOPE MAXIMO", "TIPO DE ENVÍO", and "PROPIETARIO". The table contains five rows of data:

	AÑO	MES	CONTEO	TOPE MAXIMO	TIPO DE ENVÍO	PROPIETARIO
<input type="checkbox"/>	2023	Febrero	150	550	Correo electrónico	Admin Siesa
<input type="checkbox"/>	2023	Enero	100	500	Correo electrónico	Admin Siesa
<input type="checkbox"/>	2023	Febrero	0	500	SMS	Admin Siesa
<input type="checkbox"/>	2023	Marzo	0	500	SMS	Admin Siesa
<input type="checkbox"/>	2023	Marzo	50	500	Correo electrónico	Admin Siesa

At the bottom of the table, it says "Mostrando registros 1 - 5 de 5".

Creación de Landing Pages, Formularios y Plantillas de Correo

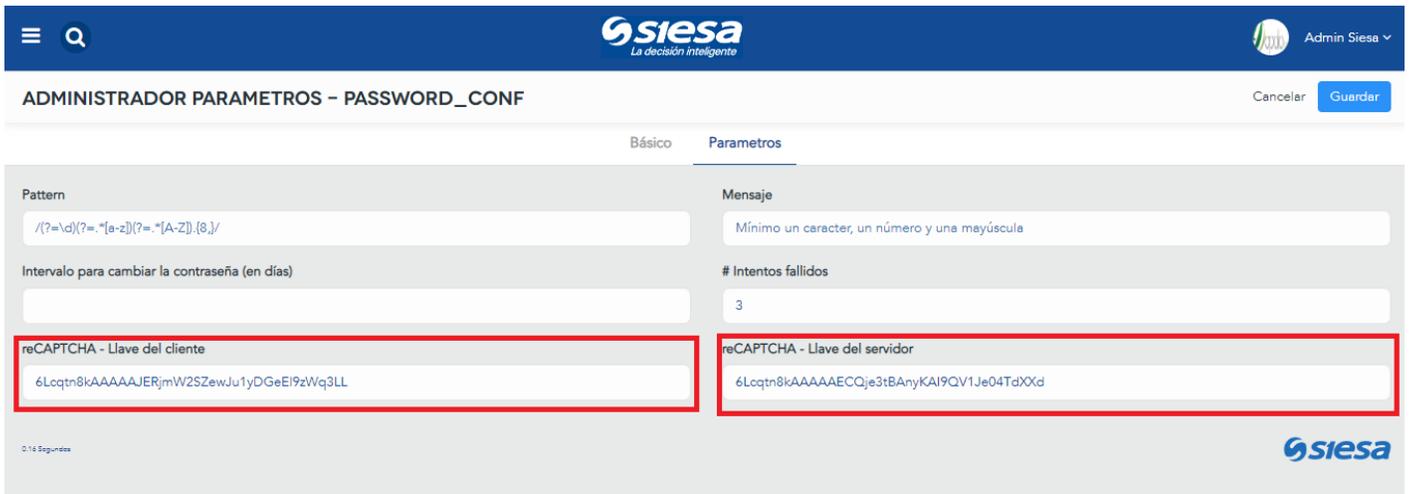
El módulo Plantillas de correo permite crear las plantillas que se enviarán a los correos electrónicos de los segmentos de cada campaña, pero también permite crear Landing Pages que pueden ser publicadas en los sitios web de la compañía.

En el caso de las Landing page es posible configurar el captcha para evitar que se rellenen los formularios masivamente por robots automatizados:

Configuración para el funcionamiento del Captcha en Formularios

Para activar el captcha y que funcionen en los formularios o landing page creados por Marketing Avanzado, es necesario parametrizar la llaves que suministra google para la configuración de este. Además, dentro de la configuración de google, el cliente debe configurar los dominios a los cuales el captcha estará activo. Si esto no se hace, entonces el captcha mostrará un error.

Para configurar la llave del cliente y la llave del servidor debe dirigirse al módulo Administración / Administrador de parámetros / Consultar / Password_conf:



ADMINISTRADOR PARAMETROS - PASSWORD_CONF

Básico Parametros

Pattern:

Intervalo para cambiar la contraseña (en días):

reCAPTCHA - Llave del cliente:

Mensaje:

Intentos fallidos:

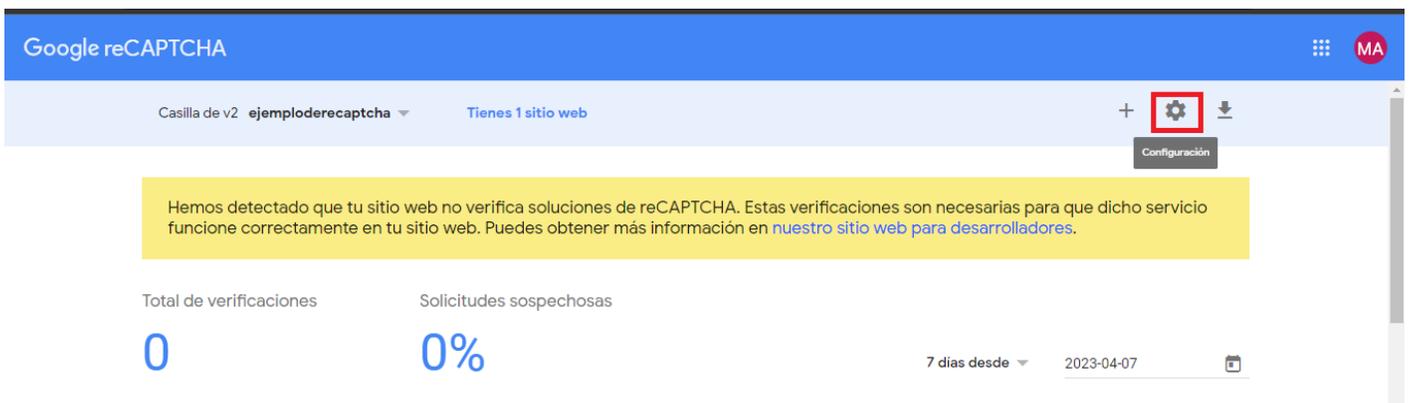
reCAPTCHA - Llave del servidor:

0.16 Segundos



Estás llaves se extraen desde la configuración de Google reCaptcha, siguiendo la siguiente ruta:

1. Ingresar a la configuración:



Google reCAPTCHA

Casilla de v2 **ejemploderecaptcha** Tienes 1 sitio web

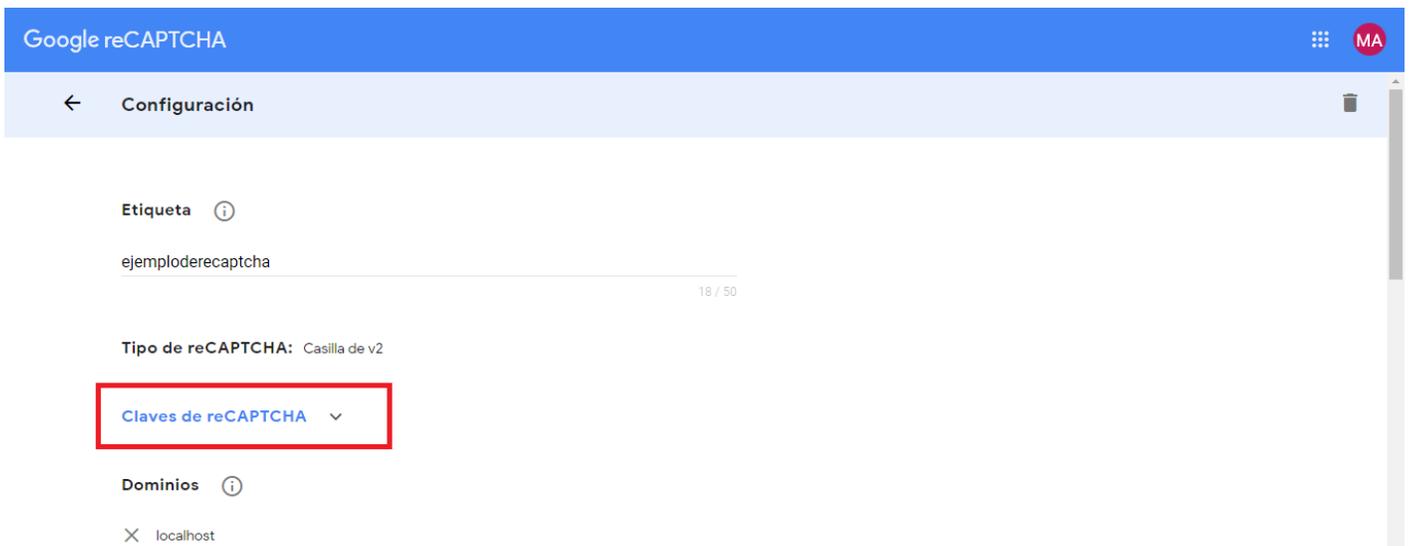
Hemos detectado que tu sitio web no verifica soluciones de reCAPTCHA. Estas verificaciones son necesarias para que dicho servicio funcione correctamente en tu sitio web. Puedes obtener más información en [nuestro sitio web para desarrolladores](#).

Total de verificaciones: **0**

Solicitudes sospechosas: **0%**

7 días desde 2023-04-07

2. Habilite las claves de reCAPTCHA:



Google reCAPTCHA

Configuración

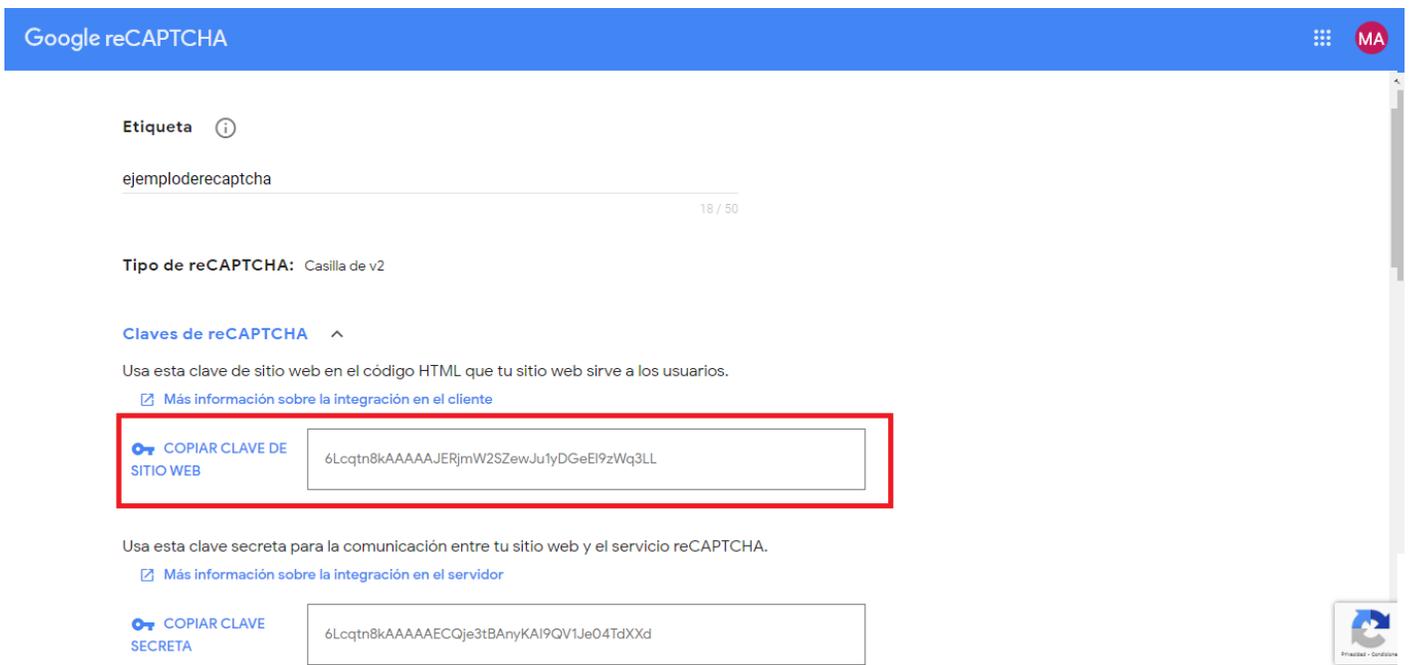
Etiqueta ⓘ
ejemploderecaptcha 18 / 50

Tipo de reCAPTCHA: Casilla de v2

Claves de reCAPTCHA ▾

Dominios ⓘ
X localhost

3. Copie la clave de sitio web que corresponde a la clave del sistema



Google reCAPTCHA

Etiqueta ⓘ
ejemploderecaptcha 18 / 50

Tipo de reCAPTCHA: Casilla de v2

Claves de reCAPTCHA ▲

Usa esta clave de sitio web en el código HTML que tu sitio web sirve a los usuarios.
[Más información sobre la integración en el cliente](#)

COPIAR CLAVE DE SITIO WEB 6LcqtN8kAAAAAJERjmW2SZewJu1yDGeEI9zWq3LL

Usa esta clave secreta para la comunicación entre tu sitio web y el servicio reCAPTCHA.
[Más información sobre la integración en el servidor](#)

COPIAR CLAVE SECRETA 6LcqtN8kAAAAAECQje3tBAnyKAI9QV1Je04TdXXd

4. Copie la clave secreta que corresponde a la llave del servidor:

Google reCAPTCHA MA

Etiqueta ⓘ

ejemploderecaptcha 18 / 50

Tipo de reCAPTCHA: Casilla de v2

Claves de reCAPTCHA ^

Usa esta clave de sitio web en el código HTML que tu sitio web sirve a los usuarios.

[Más información sobre la integración en el cliente](#)

COPIAR CLAVE DE SITIO WEB

Usa esta clave secreta para la comunicación entre tu sitio web y el servicio reCAPTCHA.

[Más información sobre la integración en el servidor](#)

COPIAR CLAVE SECRETA



Creación del Formulario / Plantillas de eMail

⚙ Configuración

Nombre de la plantilla

Descripción

Asunto del mensaje

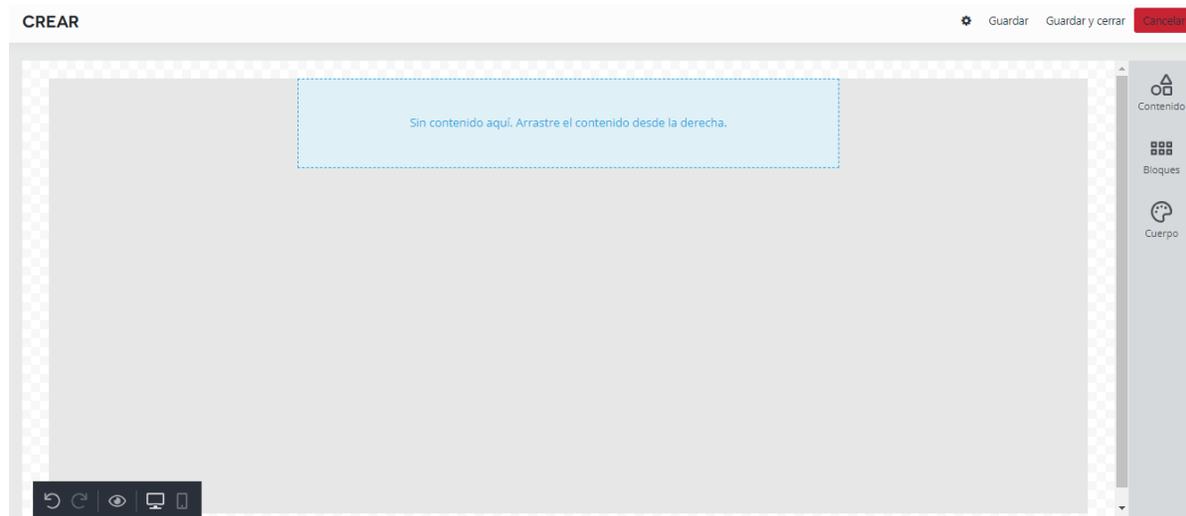
Tipo

Modulo

URL registro exitoso

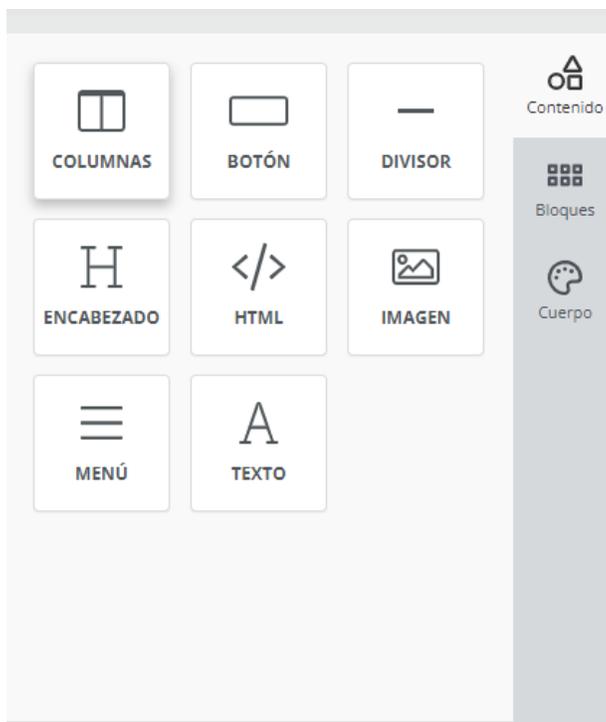
Campo	Descripción	Obligatorio
Nombre de la plantilla	Este campo le permite al usuario administrador indicar el nombre que tendrá la plantilla a crear. Este nombre es con el cual se identificará la plantilla en el listado y otros módulos relacionados, como por ejemplo WorkFlow React.	Si
Descripción	Este campo le permite al administrador comentar la intención de la plantilla y sus consideraciones. Este campo sólo se visualiza en el Core App.	No
Asunto del mensaje	<p>IMPORTANTE: Este campo solo se debe usar en caso de que la plantilla a crear sea tipo plantilla email.</p> <p>Este campo le permite al administrador definir el asunto del mensaje de email. El asunto del mensaje será visible en la bandeja de entrada del destinatario.</p> <p>Los asuntos de los mensajes son un resumen corto del contenido del correo.</p>	No
Tipo	Esta lista desplegable le permite al usuario administrador seleccionar el tipo de plantilla que va a crear. Los tipos de plantillas disponibles son:	Si

	<ul style="list-style-type: none"> • Plantilla Email: Esta opción le indica al sistema que la plantilla que se creará es una plantilla con la cual se enviarán los mensajes de correo vía campañas o flujos de trabajo. • Landing Page: Esta opción le indica al sistema que la plantilla que se creará es una plantilla con la que se crearán landing page o formularios para obtener información desde una página web. 	
Módulo	Este campo le permite al administrador seleccionar el módulo del sistema del cual se tomarán los campos y variables para la creación de plantillas y formularios.	Si
URL registro exitoso	<p>IMPORTANTE: Este campo solo se debe usar en caso de que la plantilla a crear sea tipo Landing Page.</p> <p>Este campo le permite al usuario indicar a qué dirección URL o a qué sitio debe dirigir el sistema al usuario final, una vez ha rellenado y enviado el formulario.</p>	



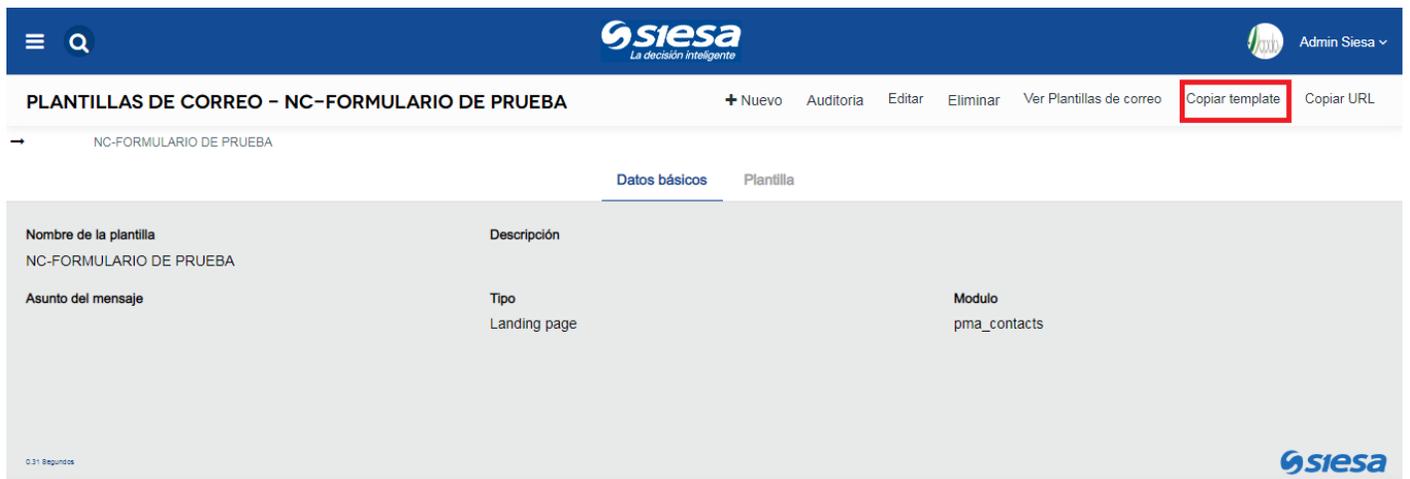
Panel de Herramientas de Contenido

Para conocer más sobre el panel de herramientas de contenido que ofrece el módulo Plantillas de Correo puede acceder al siguiente video: <https://youtu.be/CTsjiP4CD9c>



Publicación de Landing Pages y Formularios + Automatización

Para publicar las landing pages y/o formularios se debe acceder al detalle del formulario previamente creado y se debe copiar el código html que el sistema genera. Para copiar en el portapapeles el html generado por la plantilla creada, debe darle click en el botón “Copiar template”:

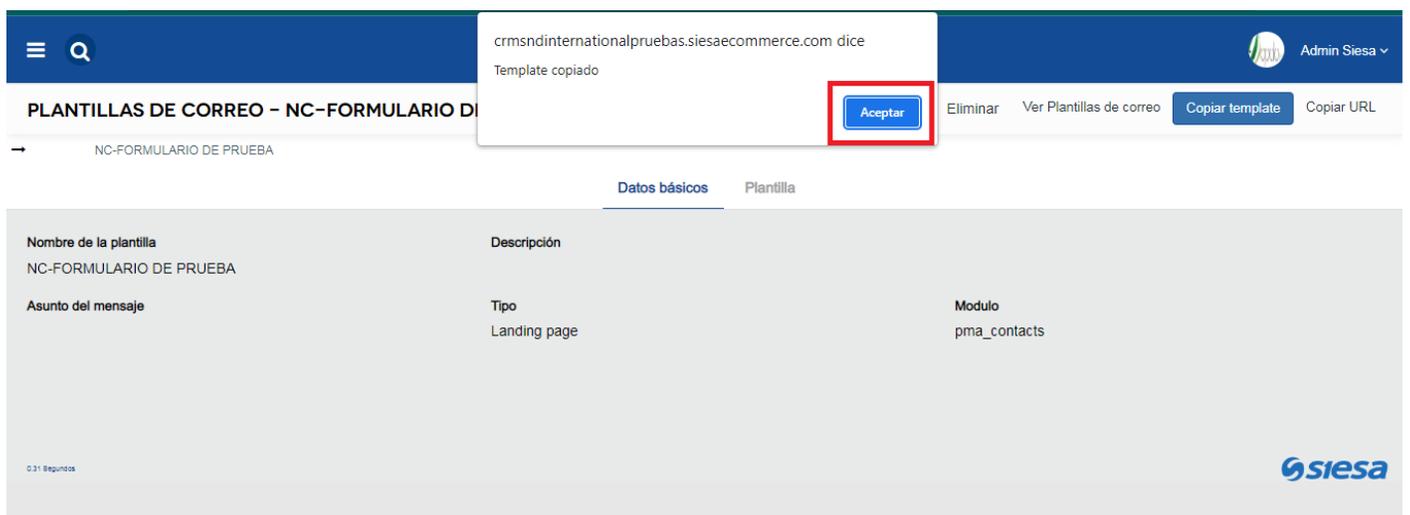


The screenshot shows the Siesa web interface. At the top, there is a navigation bar with the Siesa logo and the tagline 'La decisión inteligente'. Below this, the main header displays 'PLANTILLAS DE CORREO - NC-FORMULARIO DE PRUEBA' and several action buttons: '+ Nuevo', 'Auditoría', 'Editar', 'Eliminar', 'Ver Plantillas de correo', 'Copiar template' (highlighted with a red box), and 'Copiar URL'. The main content area is divided into two tabs: 'Datos básicos' and 'Plantilla'. The 'Plantilla' tab is active, showing a table with the following data:

Nombre de la plantilla	Descripción	Tipo	Modulo
NC-FORMULARIO DE PRUEBA		Landing page	pma_contacts

At the bottom left, there is a small text '0.31 Segundos' and the Siesa logo at the bottom right.

Luego el sistema mostrará una ventana de confirmación, a la cual le debe dar click en el botón "Aceptar":



The screenshot shows the same Siesa interface as above, but with a confirmation dialog box overlaid. The dialog box contains the text 'crmsndinternationalpruebas.siesaecommerce.com dice' and 'Template copiado'. Below this text is a blue button labeled 'Aceptar', which is highlighted with a red box. The background interface is dimmed, but the 'Copiar template' button is still visible.

Una vez ha copiado el templete, si pega en un bloc de notas evidenciará que el html se ha copiado correctamente:

```
"Sin título: Bloc de notas
Archivo Edición Formato Ver Ayuda
<!doctype html>
<html>
  <head>
    <meta charset="ISO-8859-1">
    <meta http-equiv="x-ua-compatible" content="ie=edge">
    <title></title>
    <meta name="description" content="">
    <meta name="viewport" content="width=device-width, initial-scale=1">

    <style type="text/css">
@media (max-width: 767px) {
  .u-row:not(.no-stack) {
    flex-wrap: wrap;
  }

  .u-row:not(.no-stack) .u-col {
    flex: 0 0 100% !important;
    max-width: 100% !important;
  }
}

body,html{padding:0;margin:0}html{box-sizing:border-box}*,:after,:before{box-sizing:inherit}html{font-size:14px;-ms-overflow-style:scrollbar;-webkit-tap-highlight-color:rgba(0,0,0,0)}p{margin:0}form .error-field{-webkit-animation-name:shake;animation-name:shake;-webkit-animation-duration:1s;animation-duration:1s;-webkit-animation-fill-mode:both;animation-fill-mode:both}form .error-field input,form .error-field textarea{border-color:#a94442!important;color:#a94442!important}form .field-error{padding:5px 10px;font-size:14px;font-weight:700;position:absolute;top:-20px;right:10px}form .field-error:after{top:100%;left:50%;border:solid transparent;content:" ";height:0;width:0;position:absolute;pointer-events:none;border-color:rgba(136,183,213,0);border-top-color:#ebcccc;border-width:5px;margin-left:-5px}form .spinner{margin:0 auto;width:70px;text-align:center}form .spinner>div{width:12px;height:12px;background-color:hsla(0,0%,100%,.5);margin:0 2px;border-radius:100%;display:inline-block;-webkit-animation:sk-bouncedelay 1.4s infinite ease-in-out both;animation:sk-bouncedelay 1.4s infinite ease-in-out both}form .spinner .bounce1{-webkit-animation-delay:-.32s;animation-delay:-.32s}form .spinner .bounce2{-webkit-animation-delay:-.16s;animation-delay:-.16s}@-webkit-keyframes sk-bouncedelay{0%,80%,to{-webkit-transform:scale(0)}40%{-webkit-transform:scale(1)}}@keyframes sk-bouncedelay{0%,80%,to{-webkit-transform:scale(0);transform:scale(0)}40%{-webkit-transform:scale(1);transform:scale(1)}}@-webkit-keyframes shake{0%,to{-webkit-transform:translateZ(0)}10%,30%,50%,70%,90%{-webkit-transform:translate3d(-10px,0,0);transform:translate3d(-10px,0,0)}20%,40%,60%,80%{-webkit-transform:translate3d(10px,0,0);transform:translate3d(10px,0,0)}}@keyframes shake{0%,to{-webkit-transform:translateZ(0);transform:translateZ(0)}10%,30%,50%,70%,90%{-webkit-transform:translate3d(-10px,0,0);transform:translate3d(-10px,0,0)}20%,40%,60%,80%{-webkit-transform:translate3d(10px,0,0);transform:translate3d(10px,0,0)}}@media (max-width:480px){.container{max-width:100%!important}}@media (min-width:481px) and (max-width:768px){.hide-tablet{display:none!important}}@media (min-width:576px){.container{max-width:540px}}@media (min-width:768px){.container{max-
```

Creación de Campañas de eMail Marketing + Automatización

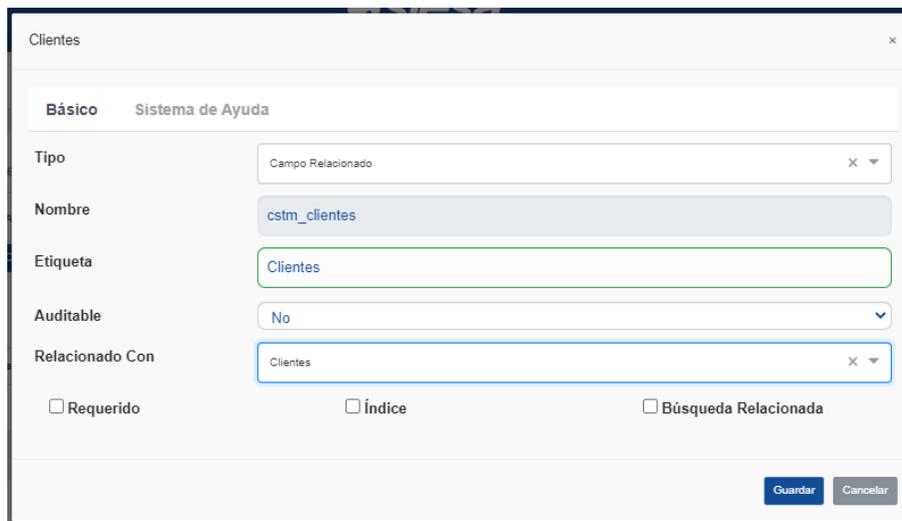
Antes de iniciar la implementación de campañas de Email con el módulo Marketing Avanzado (MA), es necesario crear un segmento bien sea de CLIENTES, CONTACTOS MA o CONTACTOS exclusivamente para efectos de pruebas de envío de correo y automatización de procesos.

1. **MAPEO:**
 - a. Crear un campo relacionado al módulo que se va a mapear (Del módulo que se va a segmentar)
 - b. Módulo Administrador de Parámetros, buscar la llave: Mapping_Segment_Config, aquí se indica qué campo de un módulo corresponde al campo de Contactos MA
2. **SEGMENTO:**
3. **PLANTILLA DE CORREO**
4. **AUTOMATIZACIÓN**
5. **CAMPAÑA**
6. **INFORMES**

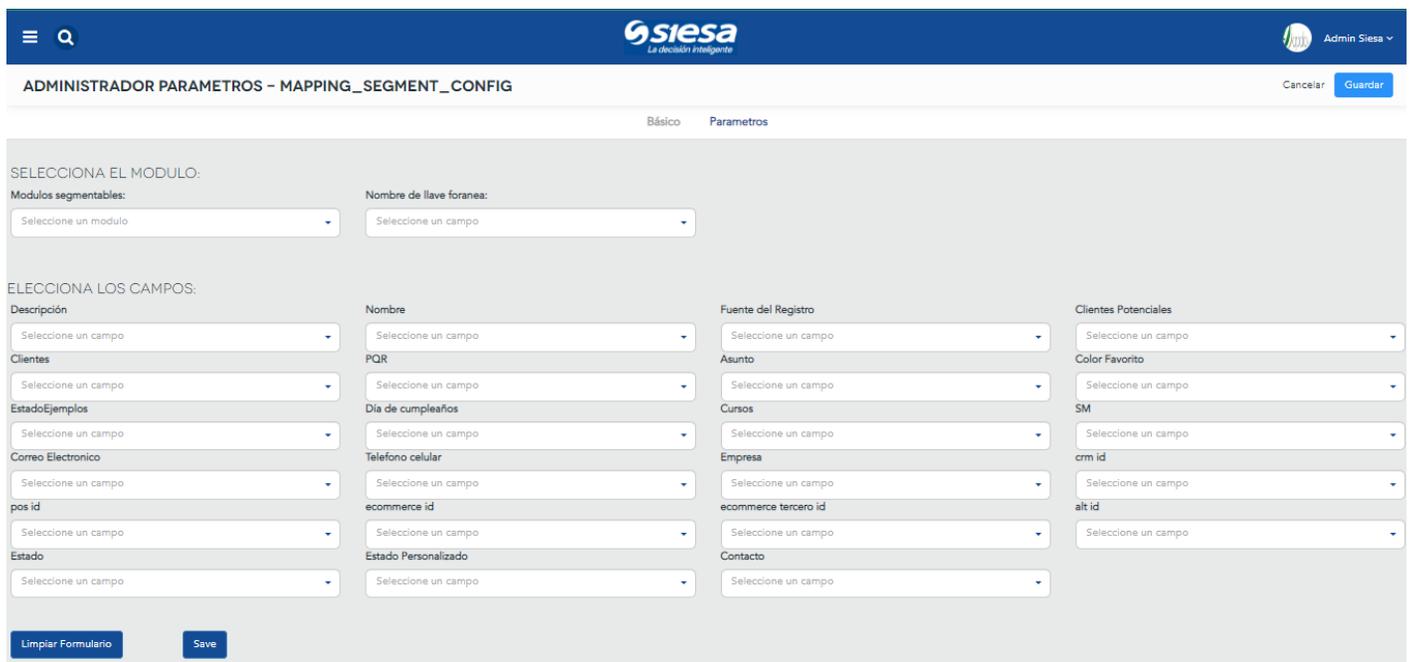
Mapeo de módulos segmentables a Contactos MA

Para enviar campañas a los registros de los módulos segmentables diferentes a Contactos MA, es necesario mapear dichos módulos siguiendo los siguientes pasos:

1. Se debe crear un campo tipo “Campo Relacionado” en el módulo: Administración / Configuración Estudio / Contactos MA / Campos del CRM, este debe llamarse igual que el módulo a mapear y se debe relacionar con el módulo a mapear. Un ejemplo de la creación de este campo es:



2. Se debe hacer el mapeo de los campos por medio de la llave mapping_segment_config ubicada en el módulo: Administración / Administrador de Parámetros / Consultar / mapping_segment_config.



3. Para realizar el mapeo se debe seleccionar en el campo “Módulos segmentables” el módulo que se va a mapear (P.Ej: Contacto, Clientes potenciales, Clientes). Cuando este se selecciona, el campo “Nombre de llave foránea” se debe autocompletar.

4. Por último en la sección “Elecciona los campos” se debe seleccionar por cada campo existente en Contacto MA, el campo que corresponde y hace parte del módulo seleccionado en el paso anterior.

En caso de querer más a detalle una explicación sobre cómo mapear los módulos segmentables, puede verse el siguiente video: <https://youtu.be/uS1DlaiCQ3g>

Módulo Contactos MA

El módulo de Contactos MA funciona como repositorio de los registros necesarios para aprovechar las diferentes funciones de la solución avanzada de marketing. Basado en el módulo Contactos MA, el Core App le va a permitir al usuario crear segmentos, enviar campañas, crear flujos de automatización.

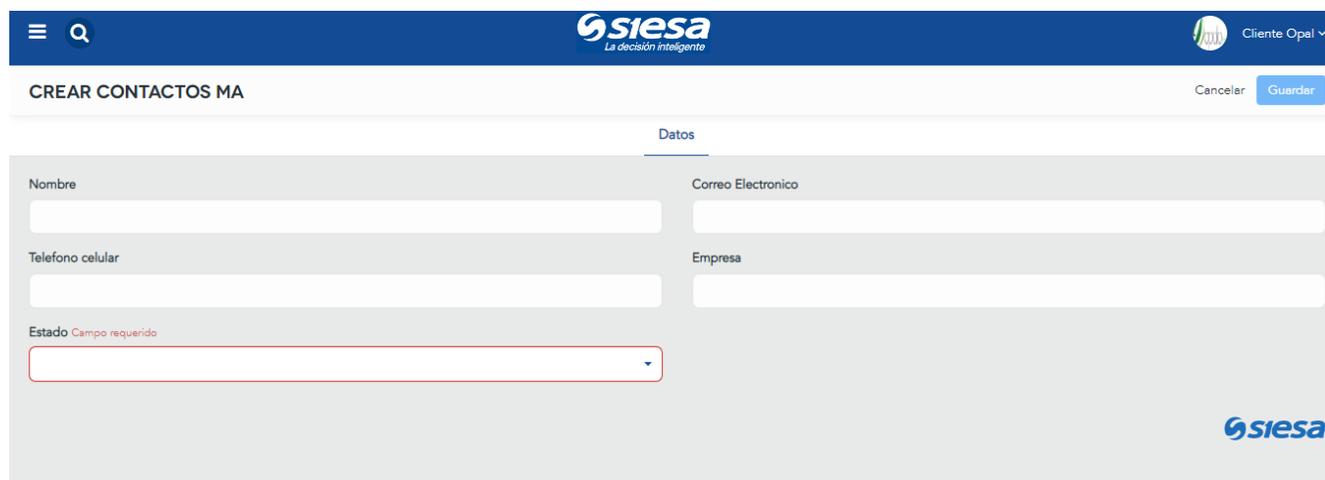
Para insertar información en el módulo, existen dos formas:

- Importar por medio de una plantilla CSV
- Crear manualmente los registros

En el caso de la creación manual de los registros, por medio del módulo Estudio, se pueden crear, ocultar y eliminar campos necesarios para Contactos MA.

Por defecto, el módulo Contactos MA tiene los siguientes campos, sin embargo, a este módulo se le pueden crear más campos o pestañas desde el módulo Estudio.

Ruta de acceso: Menú / Contactos MA / Crear



Campo	Descripción	Obligatorio
Nombre	Este campo corresponde al nombre del Contacto que se creará	No
Correo Electrónico	Este campo corresponde al correo electrónico del contacto a crear. IMPORTANTE: El correo electrónico definido en este campo, será el correo que en un futuro se utilizará para el envío de correos	Si

	electrónicos mediante campañas o flujos de trabajo. Si este campo queda vacío, entonces el contacto no recibirá mensajes enviados por la compañía.	
Teléfono celular	Este campo corresponde al número del teléfono móvil del contacto MA que se creará. IMPORTANTE: El número celular definido en este campo, se podrá utilizar en un futuro para el envío de mensajes de texto (SMS). Si este campo queda vacío, entonces el contacto no recibirá mensajes enviados por la compañía.	No
Empresa	Este campo corresponde al nombre de la empresa de la que hace parte o representa el contacto MA que se creará.	No
Estado	Este campo le permite al usuario administrador seleccionar el tipo de estado con el que se creará el contacto. Los tipos de estados que vienen por defecto son: <ul style="list-style-type: none"> ● Activo ● Convertido ● Descartado 	Si

El módulo de Contactos MA también cuenta con un listado de los registros creados desde diferente medio. Este listado incluye campos de filtros para realizar búsquedas rápidas.

Al igual que la creación de Contactos MA, el listado es editable desde el módulo Estudio.

Ruta de acceso: Menú / Contactos MA / Consultar

☰ 🔍



 Cliente Opal ▾

CONTACTOS MA
 Actualización Masiva + Nuevo

→ Contactos MA

Búsqueda básica

Nombre

Telefono celular

Creado por

Correo Electronico

Estado

Mis Elementos

Empresa

Estado Personalizado

Acción ▾

NOMBRE	EMPRESA	CORREO ELECTRONICO	ESTADO	TELEFONO CELULAR	FECHA DE CREACIÓN
<input type="checkbox"/> Pedro		carlosma20171015@gmail.com	Activo	3658974125	11 de Junio de 2020 a las 08:55

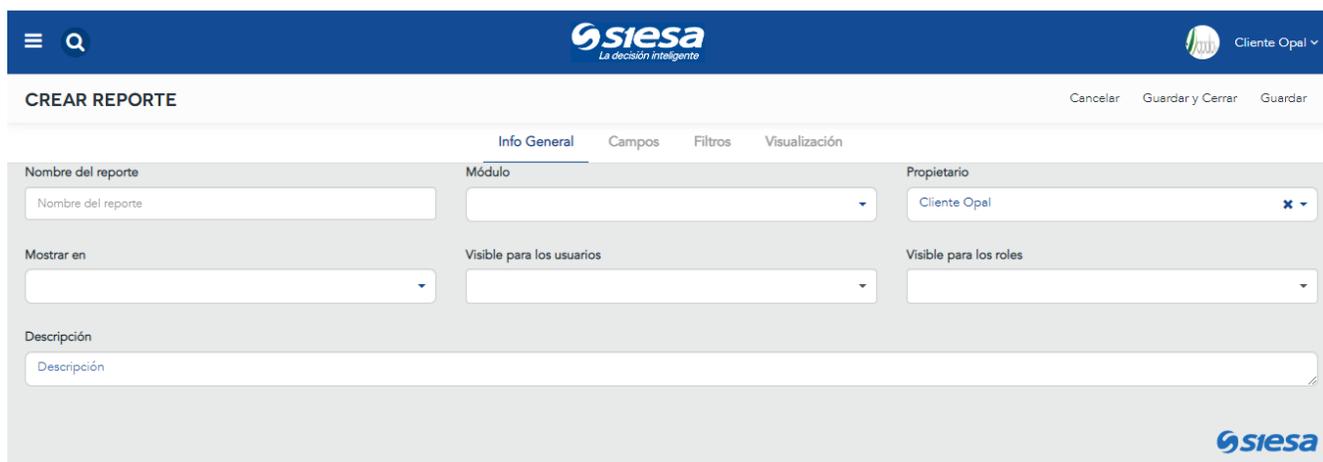
Módulo Segmentos

El módulo de Segmentos tiene como objetivo agrupar de acuerdo a ciertas condiciones a los registros de los módulos segmentables (P.J: Contactos MA. Clientes, Contactos, Clientes potenciales) para que hagan parte de una campaña publicitaria o de marketing.

Los segmentos pueden estar basados en diversos factores, como la edad, el género, el nivel de ingresos, la ubicación geográfica, el comportamiento de compra o los intereses, para ello el módulo permite filtrar de acuerdo a los campos disponibles y los datos que se puedan manejar del módulo en cuestión.

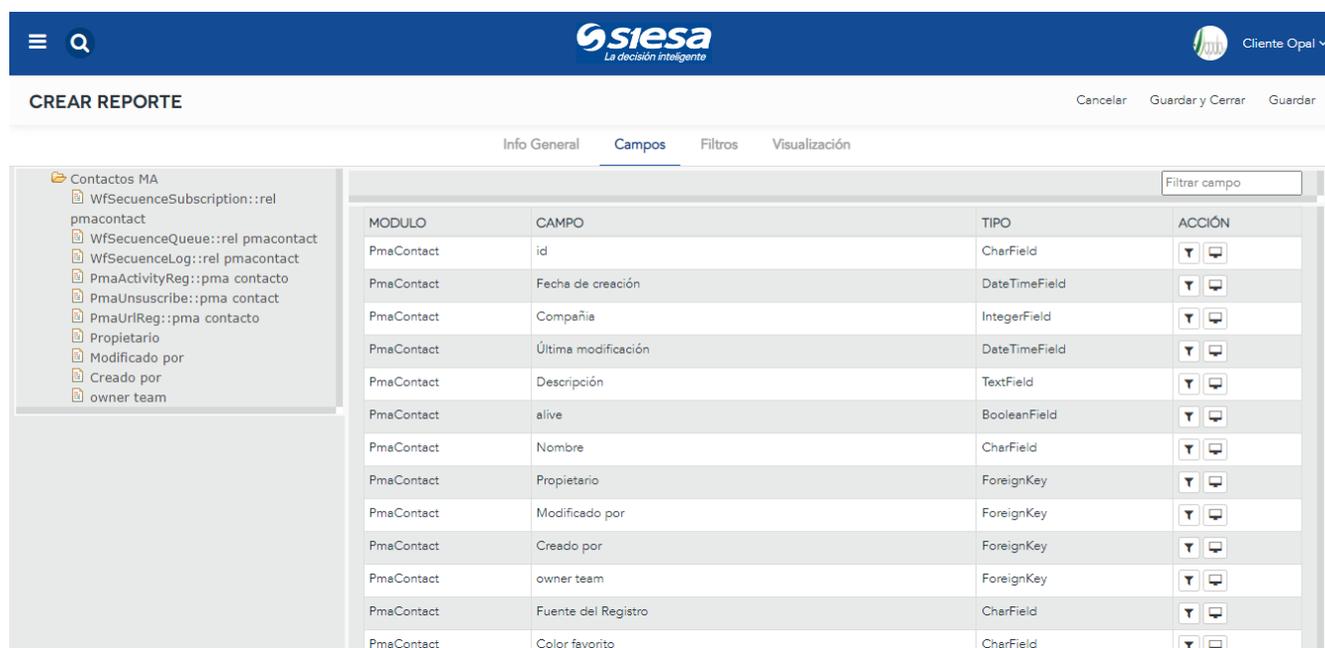
Por otro lado, el módulo de segmentos también permite identificar en qué campo están alojados la información de los correos electrónicos a los que se le enviarán las campañas.

Ruta de acceso: Menú / Segmentos / Crear



Campo	Descripción	Obligatorio
Nombre del reporte	Este campo le permite al usuario administrador definir un nombre con el que se identificará el segmento en el Core App, es decir, este nombre es de uso interno.	Si
Módulo	<p>Este campo corresponde a la selección por medio de una lista desplegable del módulo del cual el sistema tomará la información, registros y campos con los que se creará el segmento.</p> <p>IMPORTANTE: En caso de querer segmentar módulos diferentes a Contacto MA y posteriormente querer enviar campañas MA, es necesario que estos módulos estén previamente mapeados con Contactos MA, ya que si este mapeo no se realiza, el sistema no podrá enviar campañas.</p> <p>Por otro lado, cuando el módulo diferente a Contactos MA ya está mapeando, entonces el sistema una vez se envíe la campaña, crea en el módulo Contactos MA el contacto con la información mapeada del módulo seleccionado.</p>	Si
Propietario	<p>Este campo permite seleccionar uno de los usuarios registrados en el Core App, el cual quedará como dueño y creador del segmento a crear.</p> <p>Este campo se utiliza en el caso de manejar permisos de visualización</p>	Si

	de la información solo a los propietarios, estos permisos son configurados en el módulo Roles.	
Mostrar en	Este campo le indica al sistema en donde puede mostrar el reporte y/o listado del segmento creado.	No
Visible para los usuarios	Este campo le permite seleccionar cual(es) son los usuarios Core App que podrán ver y editar el segmento a crear.	No
Visible para los roles	Este campo le permite seleccionar cual(es) son los roles creados que podrán ver y editar el segmento a crear. IMPORTANTE: Seleccionar un rol significa que todos los usuarios que pertenezcan a dicho rol podrán ver y editar el segmento.	No
Descripción	Este campo le permite al administrador comentar la intención del Segmento y sus consideraciones.	v



The screenshot shows the Siesa web application interface. At the top, there is a navigation bar with the Siesa logo and the tagline 'La decisión inteligente'. Below the navigation bar, the main header displays 'CREAR REPORTE' and several action buttons: 'Cancelar', 'Guardar y Cerrar', and 'Guardar'. The main content area is divided into tabs: 'Info General', 'Campos', 'Filtros', and 'Visualización'. The 'Campos' tab is active, showing a table of fields for the 'PmaContact' module. On the left side, there is a tree view showing the folder structure for 'Contactos MA', including sub-folders like 'WfSecuenceSubscription::rel pmacontact', 'WfSecuenceQueue::rel pmacontact', etc. The table of fields has the following columns: 'MODULO', 'CAMPO', 'TIPO', and 'ACCIÓN'.

MODULO	CAMPO	TIPO	ACCIÓN
PmaContact	id	CharField	▼ ☰
PmaContact	Fecha de creación	DateTimeField	▼ ☰
PmaContact	Compañía	IntegerField	▼ ☰
PmaContact	Última modificación	DateTimeField	▼ ☰
PmaContact	Descripción	TextField	▼ ☰
PmaContact	alive	BooleanField	▼ ☰
PmaContact	Nombre	CharField	▼ ☰
PmaContact	Propietario	ForeignKey	▼ ☰
PmaContact	Modificado por	ForeignKey	▼ ☰
PmaContact	Creado por	ForeignKey	▼ ☰
PmaContact	owner team	ForeignKey	▼ ☰
PmaContact	Fuente del Registro	CharField	▼ ☰
PmaContact	Color favorito	CharField	▼ ☰

*Ejemplo con el módulo Contactos MA

Campo	Descripción	Obligatorio
Módulo	Esta columna muestra el módulo del cual obtendremos el campo con	Si

	<p>el que vamos a filtrar los registros para ser segmentados.</p> <p>En primera instancia el módulo es el seleccionado en la pestaña Info General, sin embargo, si el módulo tiene relación con otros, también podemos obtener los campos de estos. Cuando estos módulos son relacionados se ve como el siguiente ejemplo: "PmContact::lead"</p>	
Campo	Esta columna muestra el nombre de los campos que podemos seleccionar para generar el segmento.	Si
Tipo	Esta columna muestra la tipificación de los campos disponibles para filtrar y visualizar. Por lo general esta columna se usa de manera informativa para el equipo de desarrollo.	Si
Acción	<p>El módulo de Segmentos permite realizar 2 acciones con los campos:</p> <ol style="list-style-type: none"> Filtrar: Al dar click en este botón, el sistema incluirá el campo en la pestaña Filtros, el cual permitirá clasificar los registros de acuerdo a ciertos criterios. Agregar a la vista: Al dar click en este botón, el sistema incluirá el campo en la pestaña Visualización, queriendo indicarle que este campo se debe mostrar en el listado de los registros segmentados. 	Si



Campo	Descripción	Obligatorio
Posición	Esta columna funciona de manera informativa, indicando la posición o el orden de los campos seleccionados previamente en la pestaña Campos.	No

Módulo	Esta columna funciona de manera informativa, mostrando el módulo al cual pertenece el campo de la fila.	No
Campo	Esta columna muestra el nombre de los campos seleccionados para generar el segmento. También funciona netamente informativo, ya que este nombre es como el sistema identifica al campo para realizar el filtrado del segmento.	No
Etiqueta	Esta columna muestra el nombre de los campos seleccionados para generar el segmento, sin embargo, esta columna permite modificar el nombre o etiqueta del campo en caso tal de que el usuario administrador quiera reconocer el campo dentro del sistema de otra manera.	No
Tipo	Esta columna muestra la tipificación de los campos seleccionados para filtrar. Por lo general esta columna se usa de manera informativa para el equipo de desarrollo.	No
Operador	La columna Operador le permite al usuario administrador seleccionar el operador o la función con la que quiere filtrar los campos. Los operadores disponibles y sus funciones se explican más adelante.	Si
Igual/Desde	<p>Este campo le permite al usuario administrador indicar cual es el valor, carácter, letra, palabra o opción de lista desplegable con la cual se hará el filtro.</p> <p>IMPORTANTE: El sistema segmentará lo parametrizado en este campo, teniendo en cuenta también el operador seleccionado, ya que son dos campos relacionados.</p> <p>Si el operado es uno de los siguientes, entonces, este campo se debe dejar vacío:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Es vacío ● Es Vacío o Nulo ● No es vacío 	Si
Hasta	Este campo se utiliza únicamente cuando el campo a filtrar corresponde a un campo tipo fecha, siendo la fecha límite con la que se realizan los filtros por rangos de fechas, días o meses.	No

Editable	Este campo permite indicarle al sistema si el filtro se puede editar después de que sea guardado por primera vez el segmento. Actualmente esa columna no está funcionando.	No
Eliminar	Este botón le permite al usuario administrador eliminar el campo a filtrar.	No

Los operadores disponibles para crear el segmento aparecen de acuerdo al tipo del campo, sin embargo, a continuación se explican cada uno de ellos:

- **Igual:** Permite indicar que se segmenten todos los registros que en el campo a filtrar, sean iguales a lo que se indique en el campo “Igual/Desde”.
- **Excluir:** Permite indicarle al sistema que los registros que cumplan con esta configuración en el campo a filtrar, no los tenga en cuenta en el segmento.
- **No es igual:** Al igual que el “Excluir”, permite indicarle al sistema que los registros que cumplan con esta configuración en el campo a filtrar, no los tenga en cuenta en el segmento.
- **Empieza con:** Permite segmentar todos los registros que en el campo a filtrar inicien con el carácter o letra parametrizado en el campo “Igual/Desde”.
- **Termina con:** Permite segmentar todos los registros que en el campo a filtrar terminen con el carácter o letra parametrizado en el campo “Igual/Desde”.
- **Contiene:** Permite indicarle al sistema que cree el segmento los registros que en el campo a filtrar, contengan el carácter, letras o palabras parametrizadas en el campo “Igual/Desde”.
- **Es una de:** Cuando el campo a filtrar es una lista desplegable, el operador “Es una de” permite seleccionar una o varias opciones de la lista, indicando al sistema que segmente los registros, que tengan seleccionado una de las opciones parametrizadas.
- **Es vacío o Nulo:** Permite indicar que se segmenten todos los registros que en el campo a filtrar, sean vacíos o no tengan información dentro del campo. Cuando se selecciona este operador, entonces no se debe parametrizar los campos “Igual/Desde” y “Hasta”.
- **Es vacío:** Al igual que el “Es vacío o Nulo” Permite indicar que se segmenten todos los registros que en el campo a filtrar, sean vacíos o no tengan información dentro del campo. Cuando se selecciona este operador, entonces no se debe parametrizar los campos “Igual/Desde” y “Hasta”.
- **No es vacío:** Permite indicar que se segmenten todos los registros que en el campo a filtrar, sean vacíos o no tengan información dentro del campo.

- **Código Usuario actual:** Este operador, normalmente se utiliza para segmentar los registros del módulo seleccionado por el código del vendedor que es sincronizado desde el ERP.
- **Antes de:** Permite indicarle al sistema, que segmente todos aquellos registros que en el campo a filtrar, tenga una fecha anterior, es decir, antes de la fecha parametrizada.
- **Después de:** Permite indicarle al sistema, que segmente todos aquellos registros que en el campo a filtrar, tenga una fecha posterior, es decir, después de la fecha parametrizada.
- **Entre:** Corresponde a segmentar los registros que en el campo a filtrar, tenga una fecha que esté entre la fecha inicial y la fecha final parametrizada (La fecha inicial y final se parametrizan en el campo “Igual/Desde” y “Hasta”).
- **En el pasado:** Permite indicarle al sistema que segmente todos los registros que cumplan con la condición de tener una fecha antigua a la que se crea el segmento. Por ejemplo, si el segmento se crea el 10/01/2022 con el filtro “En el pasado” entonces el sistema va a segmentar todos los registros con fecha anteriores al 10/01/2022. Cuando se selecciona este operador, entonces no se debe parametrizar los campos “Igual/Desde” y “Hasta”.
- **En el futuro:** Permite indicarle al sistema que segmente todos los registros que cumplan con la condición de tener una fecha posterior a la parametrizada en el segmento. Por ejemplo, si el segmento se parametriza la fecha 10/01/2022 con el filtro “En el futuro” entonces el sistema va a segmentar todos los registros con fecha posteriores o mayores al 10/01/2022.
- **Mes actual:** Permite segmentar todos los registros que en el campo a filtrar, tenga una fecha que haga parte del mes en el que se crea el segmento. Cuando se selecciona este operador, entonces no se debe parametrizar los campos “Igual/Desde” y “Hasta”.
- **Semana actual:** Permite segmentar todos los registros que en el campo a filtrar, tenga una fecha que haga parte de la semana en la que se crea el segmento. Cuando se selecciona este operador, entonces no se debe parametrizar los campos “Igual/Desde” y “Hasta”.
- **Mes pasado:** Permite segmentar todos los registros que en el campo a filtrar, tenga una fecha que haga parte del mes pasado en el que se creó el segmento. Por ejemplo, si se crea el segmento en Enero, entonces el sistema traerá todos los registros en los cuales la fecha sea de diciembre. Adicionalmente, cuando se selecciona este operador, entonces no se debe parametrizar los campos “Igual/Desde” y “Hasta”.
- **Hoy:** Permite segmentar todos los registros que en el campo a filtrar tengan la fecha igual a la fecha en la que se crea el segmento, es decir, no incluirá a los registros con fechas anteriores o posteriores. Cuando se selecciona este operador, entonces no se debe parametrizar los campos “Igual/Desde” y “Hasta”.
- **Últimos N días:** Este operador permite seleccionar la cantidad de días hacia atrás que tendrá en

cuenta el segmento para filtrar los registros que hagan parte de dicho rango. Por ejemplo, si se parametrizan los últimos 30 días, entonces el sistema va a segmentar los registros que contengan fechas iguales o anteriores a 30 días a la que se creó el segmento.

- **Próximos N días:** Este operador permite seleccionar la cantidad de días hacia adelante que tendrá en cuenta el segmento para filtrar los registros que hagan parte de dicho rango. Por ejemplo, si se parametrizan los próximos 60 días, entonces el sistema va a segmentar los registros que contengan fechas iguales o posteriores a los 60 días a la que se creó el segmento.
- **Este año:** Permite segmentar todos los registros que en el campo a filtrar, tenga una fecha que haga parte del año en el que se creó el segmento. Cuando se selecciona este operador, entonces no se debe parametrizar los campos “Igual/Desde” y “Hasta”.
- **Año pasado:** Permite segmentar todos los registros que en el campo a filtrar, en la fecha tenga el año pasado al que se creó el segmento. Cuando se selecciona este operador, entonces no se debe parametrizar los campos “Igual/Desde” y “Hasta”.
- **Próximo año:** Permite segmentar todos los registros que en el campo a filtrar, en la fecha tengan el próximo año al que se creó el segmento. Por ejemplo, si se crea el segmento en el 2023, entonces el sistema traerá los registros con fecha al 2024. Adicionalmente, cuando se selecciona este operador, entonces no se debe parametrizar los campos “Igual/Desde” y “Hasta”.



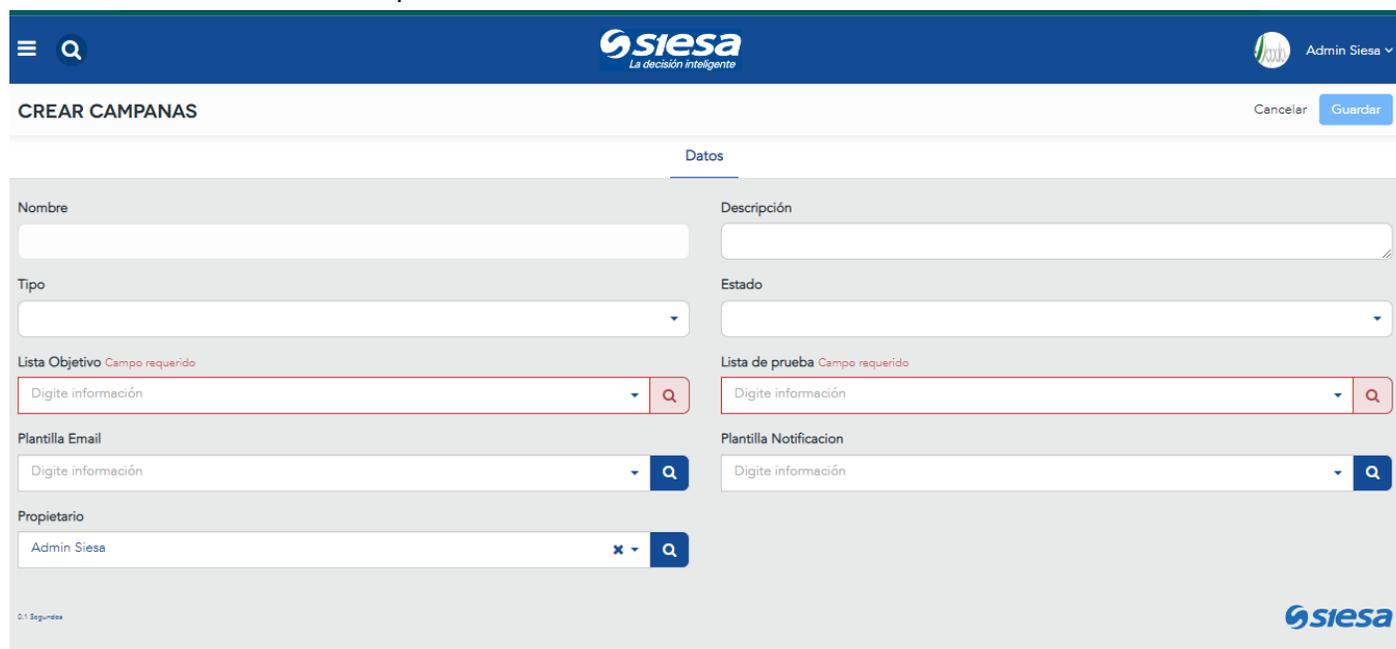
Campo	Descripción	Obligatorio
Posición	Esta columna funciona de manera informativa, indicando la posición o el orden de los campos seleccionados previamente en la pestaña Campos.	No
Módulo	Esta columna funciona de manera informativa, mostrando el módulo al	No

	cual pertenece el campo de la fila.	
Campo	Esta columna muestra el nombre de los campos seleccionados para generar el segmento. También funciona netamente informativo, ya que este nombre es como el sistema identifica al campo para realizar el filtrado del segmento.	No
Etiqueta	Esta columna muestra el nombre de los campos seleccionados para generar el segmento, sin embargo, esta columna permite modificar el nombre o etiqueta del campo en caso tal de que el usuario administrador quiera reconocer el campo dentro del sistema de otra manera.	No
Campo Correo	Esta columna le permite al usuario administrador indicar por medio de un check, que el campo seleccionado corresponde al campo que contiene el correo electrónico del usuario final al que se le enviará la campaña. IMPORTANTE: Si no se selecciona al menos un campo correo electrónico, entonces el sistema no podrá enviar las campañas. También es importante tener en cuenta que si el campo que se seleccionó no contiene correos electrónicos, entonces el sistema no podrá enviar la campaña correctamente.	Si
Campo Único	Este check permite indicarle al sistema que valide que los registros segmentados no repitan la misma información en el campo seleccionado. Por ejemplo, si segmentamos Contactos y este módulo tiene 3 contactos con el mismo correo electrónico, entonces al activar "Campo Único" el sistema solo agrupará solamente una vez el contacto con este correo.	No
Acción	Esta columna le permite al usuario administrador eliminar de la visualización los campos seleccionados, es decir que, en el listado de los registros segmentados, no aparecerá esta columna.	No

Módulo Campañas

Este módulo permite escoger el canal de comunicación (Correo electrónico o SMS) que se utilizará para promocionar productos, servicios o realizar campañas de marketing. También permite seleccionar el contenido creativo previamente creado que se utilizará para la campaña, además del listado del público objetivo o también conocido en SIESA CRM como el segmento, por último, por medio del módulo Campañas se puede hacer el envío masivo de esta.

Ruta de acceso: Menú / Campanas / Crear



Campo	Descripción	Obligatorio
Nombre	Este campo le permite al usuario administrador definir un nombre con el que se identificará la campaña en el Core App, es decir que, este nombre es de uso interno.	Si
Descripción	Este campo le permite al administrador comentar la intención y/o indicar observaciones y consideraciones pertinentes sobre la campaña a crear.	No
Tipo	Esta lista desplegable permite seleccionar si la campaña que se va a enviar es una campaña de SMS o de Correo electrónico.	No
Estado	Corresponde al estado en el que se creará la campaña, indicando al sistema si se envía la campaña o no. Los estados disponibles son:	No

	<ul style="list-style-type: none"> • Activo: Permite enviar la campaña a los segmentos. • Borrador: Le indica al sistema que la campaña está en creación, por lo tanto, no enviaría la campaña a los segmentos. • Inactivo: Bloquea las campañas, es decir, no enviaría la campaña a los segmentos. <p>IMPORTANTE: Actualmente el sistema envía las campañas sin importar el estado seleccionado.</p>	
Lista Objetivo	Corresponde al segmento previamente creado, el cual contiene los registros finales que recibirán la campaña.	Si
Lista de prueba	Le permite al usuario administrador seleccionar un segmento previamente creado, el cual contiene los registros que se utilizarán como prueba del envío de la campaña.	Si
Plantilla Email	Este campo le permite al administrador seleccionar la plantilla de correo o el mensaje que enviará la campaña a los segmentos seleccionados anteriormente.	Si
Plantilla Notificación	Este campo le permite al administrador seleccionar la plantilla de notificación o el mensaje SMS que enviará la campaña a los segmentos seleccionados anteriormente.	
Propietario	<p>Este campo permite seleccionar uno de los usuarios registrados en el Core App, el cual quedará como dueño y creador del segmento a crear. Por defecto, el sistema selecciona como propietario al usuario que esté creando la campaña.</p> <p>Este campo se utiliza en el caso de manejar permisos de visualización de la información solo a los propietarios, estos permisos son configurados en el módulo Roles.</p>	No

Módulo Automatización / Workflow React

El Módulo Workflow React es una herramienta que permite automatizar ejecuciones o acciones del marketing a partir de iniciadores y condiciones cumplidas. Esta herramienta permite crear flujos de trabajo

al estilo de diagramas de flujo, donde la creación de estos está relacionado con las necesidades de cada compañía.

⚙ Configuración

Nombre

Descripción

[Continuar](#)

Campo	Descripción	Obligatorio
Nombre	Corresponde al nombre con el que se identificará el workflow o el flujo dentro del Core App.	Si
Descripción	Este campo le permite al administrador comentar la intención del Workflow o indicar observaciones y consideraciones pertinentes sobre este.	No

Los iniciadores son los eventos que permiten indicarle al sistema cuando se debe iniciar el Workflow React que se está creando. La solución de marketing avanzado ofrece los siguientes iniciadores:

Iniciadores

- Abrió el correo
- Click en URL
- Rebotó correo
- Registro landing page
- Creación de registro
- Inscripción a segmento
- Carrito abandonado
- Checkout Carrito
- Cliente creado E-Commerce

Cerrar

Iniciador

Haga click aquí para empezar

Campo	Descripción	Obligatorio
Abrió el correo	<p>Este iniciador le indica al sistema que el flujo debe empezar siempre y cuando el usuario o segmento haya abierto el correo que se le envió ya sea por campañas o flujos de trabajo.</p> <p>Una vez se selecciona el iniciador, entonces el sistema va a preguntar por una plantilla de correo, entendiendo que dicha plantilla es la que el usuario debe abrir en su correo para que se active el flujo.</p>	No
Click en URL	<p>Este evento le indica al sistema que puede iniciar a ejecutar el flujo cuando un usuario le de click en un URL que hace parte del contenido de una plantilla de correo seleccionada también previamente.</p> <p>Para configurar el iniciador, primero se debe seleccionar una plantilla de correo y posteriormente se debe seleccionar uno de los URL que tiene la plantilla. El URL seleccionado es el que el sistema va a rastrear.</p>	No
Rebotó correo	<p>Este iniciador le indica al sistema que el flujo debe iniciar cuando rebote un correo, en este caso, el sistema no pregunta por plantilla de email, sino que lee los correos de los contactos MA que fueron rebotados.</p> <p>Además, cuando un correo rebota, Amazon SES envía un correo el mensaje y el correo electrónico que no se pudo enviar.</p>	No
Registro landing page	Corresponde al evento que inicia el flujo siempre y cuando se ha creado un Contacto MA vía un formulario previamente seleccionado.	No
Creación de registro	<p>Este iniciador le indica al sistema que debe comenzar el flujo cuando se cree un registro en el módulo seleccionado.</p> <p>IMPORTANTE: Actualmente este iniciador no funciona, para crear flujos de trabajo bajo el iniciador “Creación de Registro” se debe utilizar el módulo Flujo de Trabajo estándar.</p>	No
Inscripción a segmento	Este iniciador permite iniciar el flujo cuando un Contacto MA se ha inscrito o hace parte de un segmento seleccionado previamente	No

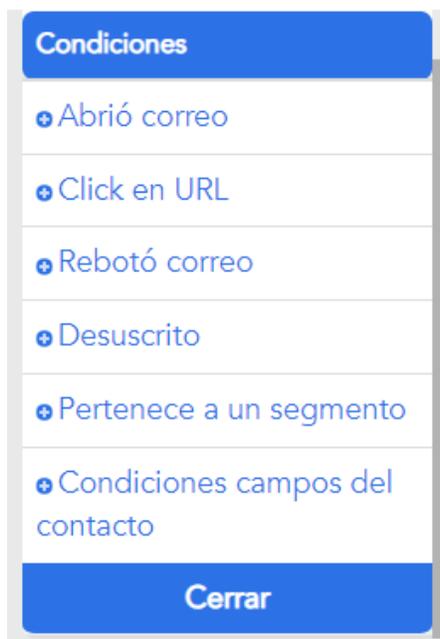
Carrito abandonado	<p>Permite iniciar el flujo cuando un usuario ha abandonado el carrito en el Ecommerce de la compañía asociado a la solución de marketing avanzado.</p> <p>IMPORTANTE: Este iniciador aún no está disponible para la solución de Siesa MA</p>	No
Checkout Carrito	<p>Este iniciador permite iniciar el Workflow react cuando el usuario ha finalizado el pedido desde el Ecommerce de la compañía asociado a la solución de marketing avanzado.</p> <p>IMPORTANTE: Este iniciador aún no está disponible para la solución de Siesa MA</p>	No
Cliente creado E-Commerce	<p>Permite ejecutar el flujo de trabajo cuando se crea un tercero cliente desde el Ecommerce integrado a la solución de marketing avanzado.</p> <p>IMPORTANTE: Este iniciador aún no está disponible para la solución de Siesa MA</p>	No

Las acciones son eventos que el sistema puede realizar con los Contactos MA después de cumplir ciertos criterios previos a la acción. Las acciones disponibles en el sistema son:



Campo	Descripción	Obligatorio
Enviar un correo	<p>Esta acción permite enviar un correo electrónico al Contacto MA que haya cumplido con un iniciador o una condición.</p> <p>IMPORTANTE: Para que el módulo Workflow React pueda enviar un correo, el campo “Correo electrónico” que viene por defecto en el módulo Contactos MA no puede estar vacío.</p>	No
Enviar un SMS	<p>Esta acción permite enviar un mensaje de texto o SMS al Contacto MA que haya cumplido con un iniciador o una condición.</p> <p>IMPORTANTE: Para que el módulo Workflow React pueda enviar SMS sin problema alguno, el campo “Teléfono celular” que viene por defecto en el módulo Contactos MA debe estar diligenciado y debe incluir el indicativo telefónico, por ejemplo: “573112223344”.</p>	Np

Enviar notificación push	<p>Esta acción permite enviar notificaciones push a los usuarios internos del CRM.</p> <p>IMPORTANTE: Esta acción actualmente no se encuentra disponible para la solución de Marketing Avanzado.</p>	No
Crear un registro	<p>Corresponde a la creación de un registro en cualquiera de los módulos disponibles en el CRM. Para crear un registro del Workflow React, el sistema va solicitar seleccionar el módulo y solicitará indicar los campos y la información que estos van a contener.</p>	No
Modificar registro actual	<p>Esta acción permite modificar los datos del Contacto MA que haya cumplido con el iniciador o con las condiciones. Para modificar los datos actuales de Contacto MA el sistema le va solicitar que indique con exactitud qué campos y por cual información desea modificar la actual.</p>	No
Postergar	<p>Esta acción permite indicarle al sistema cuántos días, horas, minutos y segundos el usuario administrador desea que el flujo espere para continuar validando condiciones y realizando acciones..</p>	No
Postergar hasta	<p>Esta acción permite indicarle al sistema que debe pausar o retardar el flujo hasta la fecha específica que se configure, una vez esta fecha se cumpla, el sistema puede seguir validando condiciones y realizando acciones.</p>	No
Inscribir a otro Workflow	<p>Permite que el Contacto MA que cumple con el flujo diseñado, inicie a ser parte de otro flujo previamente creado y seleccionado, validando condiciones y acciones que en el otro flujo se estructuraron.</p>	No
Inscribir a segmento	<p>Esta acción permite enviar o inscribir un Contacto MA a un segmento previamente seleccionado.</p> <p>IMPORTANTE: La acción “Inscribir a segmento” no valida si el Contacto MA cumple o no con los filtros del segmento a inscribir, es decir, el sistema lo inscribe sin importar los filtros.</p>	No



Campo	Descripción	Obligatorio
Abrió correo	Esta condición valida que el Contacto MA al que se le envió un correo con una plantilla de correo previamente seleccionada, haya abierto el correo electrónico.	No
Click en URL	Esta condición valida que el Contacto MA al que se le envió un correo con una plantilla de correo que contiene un URL previamente seleccionado, le haya dado click en la URL y posteriormente la URL lo direcciona hacia el sitio. IMPORTANTE: Para que el sistema lea si el contacto MA le dio click en el URL, este debe dirigirse hacia el enlace que direcciona el URL, ya que antes de redireccionar al sitio, lo pasa rápidamente por un endpoint del CRM, donde lee si abrió el URL o no.	No
Rebotó correo	Esta condición verifica si los correos electrónicos enviados vía campañas no fueron entregados con éxito a sus destinatarios, es decir, si el correo no rebotó ya sea porque está mal escrito o porque el correo destinatario está bloqueado para recibir correos electrónicos. IMPORTANTE: Cada que se intente enviar un correo electrónico y	No

	este rebota, entonces amazon ses le enviará un correo al correo remitente configurado en Administración / Administrador de parámetros / aws_ses_confi indicando el mensaje y los correos que rebotaron.	
Desuscrito	Esta condición se encarga de validar si el Contacto MA se ha desuscrito para no recibir más correos electrónicos o no.	No
Pertenece a un segmento	Esta condición verifica si el Contacto MA hace parte de los registros agrupados un segmento previamente seleccionado	No
Condiciones campos del contacto	Este campo se encarga de validar si el Contacto MA cumple ciertas condiciones para continuar el flujo. Las condiciones que valida son referente a la información que se deposita en los campos que tiene el módulo Contacto MA, por ejemplo si el color favorito es azul.	

IMPORTANTE: Cuando se están creando automatizaciones en un ambiente de pruebas y estás se desean ejecutar, entonces se debe ejecutar manualmente dirigiéndose al menú / Administración / Planificador / Consultar / Workflow: Ejecución Workflows PMA / Ejecutar ahora. Esta tarea programada se debe ejecutar al igual que el número de nodos o recuadros que tenga la automatización.

Cuando se crea la automatización en un ambiente de producción, entonces esta se ejecuta automáticamente.

Módulo Plantillas Notificación (SMS - PUSH)

Las plantillas de notificaciones, le permiten al usuario administrador crear el contenido de los mensajes de texto (SMS) o notificaciones push que se enviarán a los Contactos MA y a los usuarios internos del CRM ya sea por medio de Campañas, Flujos de Trabajo o Workflow React.

☰ 🔍


Admin Siesa ▾

CREAR PLANTILLAS DE NOTIFICACIÓN Cancelar Guardar

Datos básicos

Nombre de la plantilla Campo requerido

Cabecera

Cuerpo

Tipo Campo requerido

Workflow

Insertar Variable

Insertar

0.09 Segundos 

Campo	Descripción	Obligatorio
Nombre de la plantilla	Este campo permite al administrador definir el nombre de la plantilla con la que se enviarán los mensajes SMS o texto.	Si
Cabecera	Este campo le permite al administrador definir la cabecera o el título del mensaje que se enviará por medio de la notificación push.	No
Cuerpo	Este campo le permite al administrador definir el contenido y las variables del mensaje. IMPORTANTE: El mensaje o contenido no puede pasar de 159 caracteres, si tiene entre 160 y 300 caracteres el mensaje será cobrado por 2 SMS.	No
Tipo	Este campo le permite al administrador seleccionar el tipo de mensaje de texto o sms o el icono que acompañará el mensaje que se enviará, los tipos de mensajes o icono son: <ul style="list-style-type: none"> Recordatorio Informativo Alerta 	Si
WorkFlow	Permite al administrador asociar a la plantilla de notificación un Flujo de Trabajo (Workflows) creado previamente.	No
Insertar Variable	Este campo le permite al administrador insertar en el cuerpo del mensaje una o varias variables del módulo escogido en el campo WorkFlow.	No

Reportes Predeterminados con O-Report

Los reportes que ofrece predeterminados la solución de Marketing Avanzado permite ver la cantidad de campañas creadas, el número de veces que se ha enviado cada campaña, además de los emails rebotados y los emails abiertos. Por otro lado también muestra el listado de las campañas que se han enviado indicando el nombre del segmento, plantilla e información del contacto MA al que se le envió la campaña.

