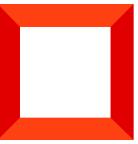


## Лицензии Marketing Creatio

Особенности лицензирования Marketing Creatio

Версия 8.0







Эта документация предоставляется с ограничениями на использование и защищена законами об интеллектуальной собственности. За исключением случаев, прямо разрешенных в вашем лицензионном соглашении или разрешенных законом, вы не можете использовать, копировать, воспроизводить, переводить, транслировать, изменять, лицензировать, передавать, распространять, демонстрировать, выполнять, публиковать или отображать любую часть в любой форме или посредством любые значения. Обратный инжиниринг, дизассемблирование или декомпиляция этой документации, если это не требуется по закону для взаимодействия, запрещены.

Информация, содержащаяся в данном документе, может быть изменена без предварительного уведомления и не может гарантировать отсутствие ошибок. Если вы обнаружите какие-либо ошибки, сообщите нам о них в письменной форме.

## Содержание

Особенности лицензирования Marketing Creatio	4
Определить количество используемых лицензий на активных контактов	5

## Особенности лицензирования Marketing Creatio

ПРОДУКТЫ: MARKETING

Для работы с Marketing Creatio и CRM-линейкой Creatio помимо основных лицензий используются:

- Лицензии на **маркетинговые кампании** ("marketing creatio"). Дают доступ к функциональности всех разделов продукта Marketing Creatio. Количество лицензий должно соответствовать количеству пользователей системы.
- Серверные лицензии на **активных контактов** ("marketing creatio 1000 active contacts"). Используются для создания записей в разделах [ *Email* ], [ *Кампании* ] и [ *Мероприятия* ]. Количество лицензий должно соответствовать или превышать размер базы активных контактов, по которым выполняется рассылка.

**На заметку.** В названии лицензий содержатся приставки, обозначающие способ развертывания приложения — onsite или cloud. Эти данные стоит учитывать, чтобы загруженная лицензия соответствовала конфигурации сборки.

**Активные контакты** — это контакты, с которыми в течение года была выполнена хотя бы одна из перечисленных ниже коммуникаций:

- контакт входил в аудиторию рассылки и по результатам отправки был получен отклик;
- контакт входил в аудиторию мероприятия;
- контакт входил в аудиторию кампании;
- контакт является участником программы лояльности и совершил минимум одну покупку в течение года (при использовании продуктов Marketplace по автоматизации программ лояльности).

Срок действия лицензий ограничен **периодом лицензирования**. Период лицензирования равен 360 дням и начинается с даты отсчета срока действия лицензии, а заканчивается датой, которая указана в менеджере лицензий как "Дата завершения".

За период лицензирования контакт может стать активным только один раз. Если контакт был активным в предыдущем периоде лицензирования, но с ним не было маркетинговых коммуникаций в течение текущего периода, то контакт не считается активным в текущем периоде.

Для эффективной работы в системе **необходимо контролировать, чтобы количество активных контактов (используемых лицензий) не превышало количество оплаченных лицензий**.

Если используемых лицензий больше, чем оплаченных, то могут возникать ограничения и блокировки в работе системы:

- при сохранении или отправке рассылок;
- при редактировании шаблона рассылки в дизайнере контента;
- при переходе кампании на шаг [ Email-рассылка ];

• также может быть ограничена доступность некоторых операций в разделах [ *Мероприятия* ] и [ *Кампании* ].

Сгеаtio отправляет уведомления пользователям в том случае, если число доступных лицензий на активные контакты становится меньше порогового процента от общего количества оплаченных лицензий (по умолчанию — 10%). Уведомления отправляются только системным пользователям, контакты которых — ответственные или создатели рассылок, кампаний, мероприятий за последние 30 дней. Таким пользователям рекомендуется **регулярно проверять вкладку [ Центр уведомлений ]** на коммуникационной панели.

**На заметку.** Вы можете изменить пороговый процент в системной настройке "Активные контакты - условие предупреждения, %" (код "ActiveContactsWarningThreshold").

Если количество активных контактов превышает количество купленных лицензий, то необходимо приобрести дополнительные лицензии. Для этого обратитесь в службу технической поддержки Terrasoft.

Чтобы предупредить возможные ограничения и блокировки из-за недостаточного количества доступных лицензий, учитывайте следующие факторы:

- При добавлении группы контактов в аудиторию рассылки обязательно проверяйте условия фильтрации, настроенные для этой группы. Настройки фильтров могли быть изменены, вследствие чего в группу могут попасть те пользователи, которые не являются целевой аудиторией рассылки или кампании. Подсчет количества активных контактов и доступных лицензий выполняется по расписанию (один раз в четыре часа), а также после завершения отправки рассылки. Поэтому в момент формирования аудитории рассылки информация о несоответствии количества лицензий количеству доступных контактов может быть недоступна.
- Если на момент запуска рассылки или кампании количество активных контактов не превышает количество доступных лицензий, то система отправит столько email-сообщений, сколько адресатов вы добавите в аудиторию. Например, если у вас есть 10000 лицензий, 9999 активных контактов, а в аудиторию рассылки были добавлены 50000 адресатов, то письма будут отправлены всем контактам из аудитории рассылки. После отправки рассылки будет выполнен пересчет количества активных контактов и доступных лицензий, зафиксировано недостаточное количество лицензий и в результате может произойти ограничение работы функциональности Creatio.
- При отправке email-рассылок учитываются следующие настройки, которые позволяют управлять отправкой писем и ограничивают отправку для неактивных контактов:
  - Запрет на использование электронного адреса контакта (признак [ *He использовать Email* ] на детали [ *Средства связи* ] контакта).
  - Возможность подписки на определенные типы рассылок или отписки от них.

## Определить количество используемых лицензий на активных контактов

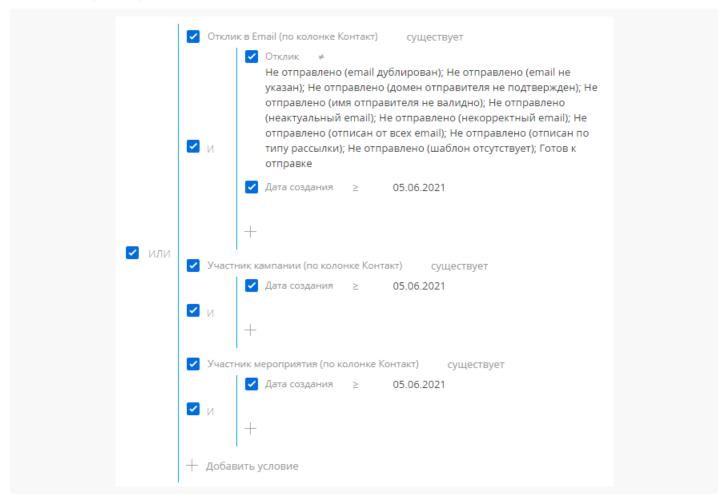
Количество используемых лицензий (активных контактов) можно узнать в разделе [ *Итоги* ] на вкладке [ *Лицензии* ]. Эти показатели могут незначительно отличаться от фактических показателей на текущий момент, т. к. рассчитываются не в режиме реального времени, а раз в день.

Превышение количества активных контактов и недостаточное количество доступных лицензий могут быть зафиксированы только в ходе планового пересчета или после отправки рассылки. Поэтому при подготовке email-коммуникаций с клиентами очень важно контролировать наличие достаточного количества лицензий на активных контактов.

Чтобы просмотреть список активных контактов, настройте фильтр в разделе [ Контакты ], как на Рис. 1.

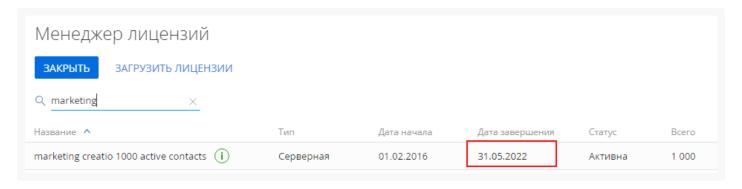
Важно. Обратите внимание, что этот фильтр не учитывает участников программы лояльности.

Рис.  $1-\Phi$ ильтр для определения количества активных контактов



В этом фильтре "Дата создания" — это дата, с которой начинается отсчет срока действия лицензий. Для расчета нужной даты выполните следующие действия:

Рис. 2 — Просмотр срока действия лицензии



- 1. Перейдите в дизайнер системы по кнопке 👛.
- 2. В блоке "Пользователи и администрирование" перейдите по ссылке "Менеджер лицензий".
- 3. На открывшейся странице с помощью формы поиска найдите нужную лицензию и посмотрите дату ее завершения (Рис. 2).
- 4. Отнимите от этой даты 360 дней. Для правильного расчета даты рекомендуется использовать онлайн-калькулятор.

В результате вы получите дату отсчета, которую необходимо ввести в колонку [ *Дата создания* ] при построении фильтра для отбора активных контактов. Например, если лицензия действует до 31.05.2022, как на Рис. 2, то дата отсчета для построения фильтра — 5.06.2021.