

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 дизайнера контента;
- при переходе кампании на шаг [*Email-рассылка*];

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

Creatio 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 [*Не 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 — Фильтр для определения количества активных контактов

☒ Отклик в Email (по колонке Контакт) существует

☒ Отклик \neq

 Не отправлено (email дублирован); Не отправлено (email не указан); Не отправлено (домен отправителя не подтвержден); Не отправлено (имя отправителя не валидно); Не отправлено (неактуальный email); Не отправлено (некорректный email); Не отправлено (отписан от всех email); Не отправлено (отписан по типу рассылки); Не отправлено (шаблон отсутствует); Готов к отправке

☒ И

☒ Дата создания \geq 05.06.2021

+

☒ ИЛИ

☒ Участник кампании (по колонке Контакт) существует

☒ Дата создания \geq 05.06.2021

☒ И

+

☒ Участник мероприятия (по колонке Контакт) существует

☒ Дата создания \geq 05.06.2021

☒ И


+

+ Добавить условие

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

| Менеджер лицензий | | | | | | |
|---|-----------|-------------|-----------------|---------|-------|--|
| <div> <div>ЗАКРЫТЬ</div> <div>ЗАГРУЗИТЬ ЛИЦЕНЗИИ</div> </div> | | | | | | |
| <div> <div>marketing</div> <div>×</div> </div> | | | | | | |
| Название ^ | Тип | Дата начала | Дата завершения | Статус | Всего | |
| marketing creatio 1000 active contacts i | Серверная | 01.02.2016 | 31.05.2022 | Активна | 1 000 | |

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.