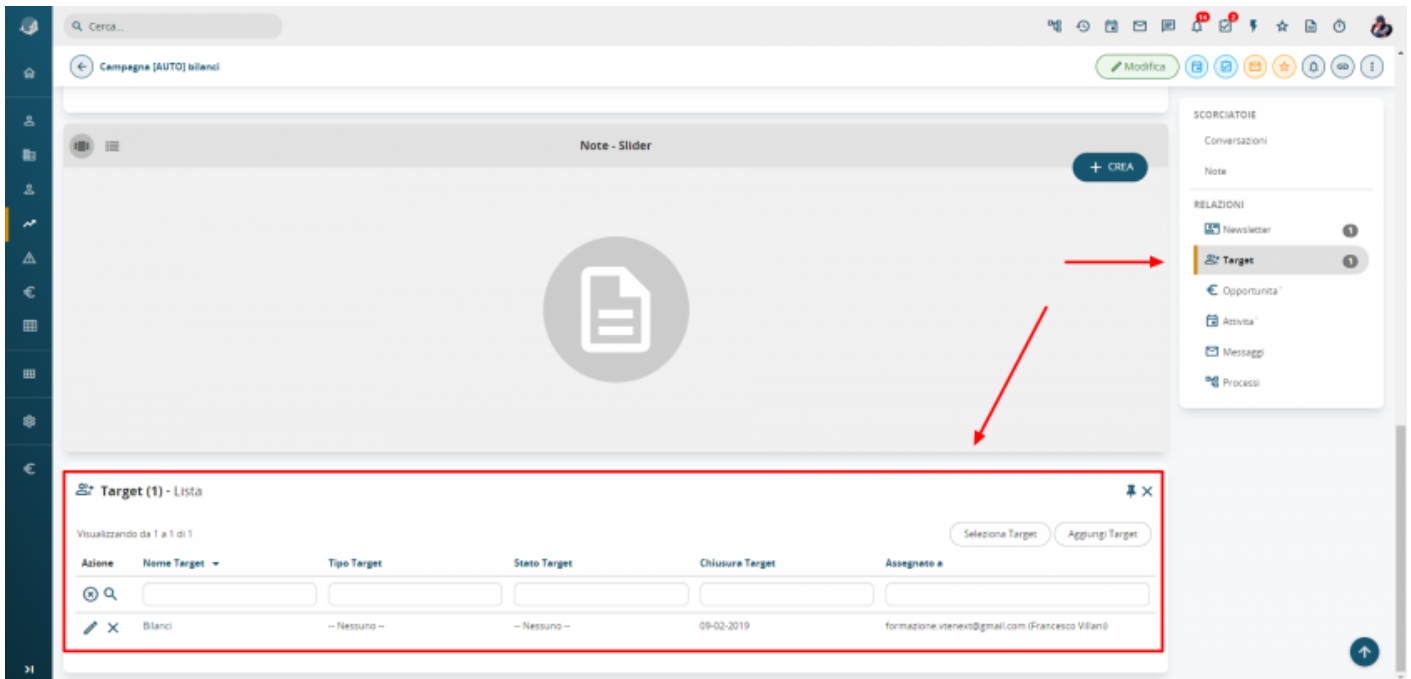


6.1.2 Passo 2: Target









A questo punto è necessario definire il target di destinatari per la campagna, associando Target a Campagne. Nella scheda campagna, dal menù relazioni selezionate il modulo Target, quindi Aggiungi Target. Se il target fosse già stato creato, con Seleziona Target lo andate a scegliere.

N.B.: è possibile aggiungerne più di uno.



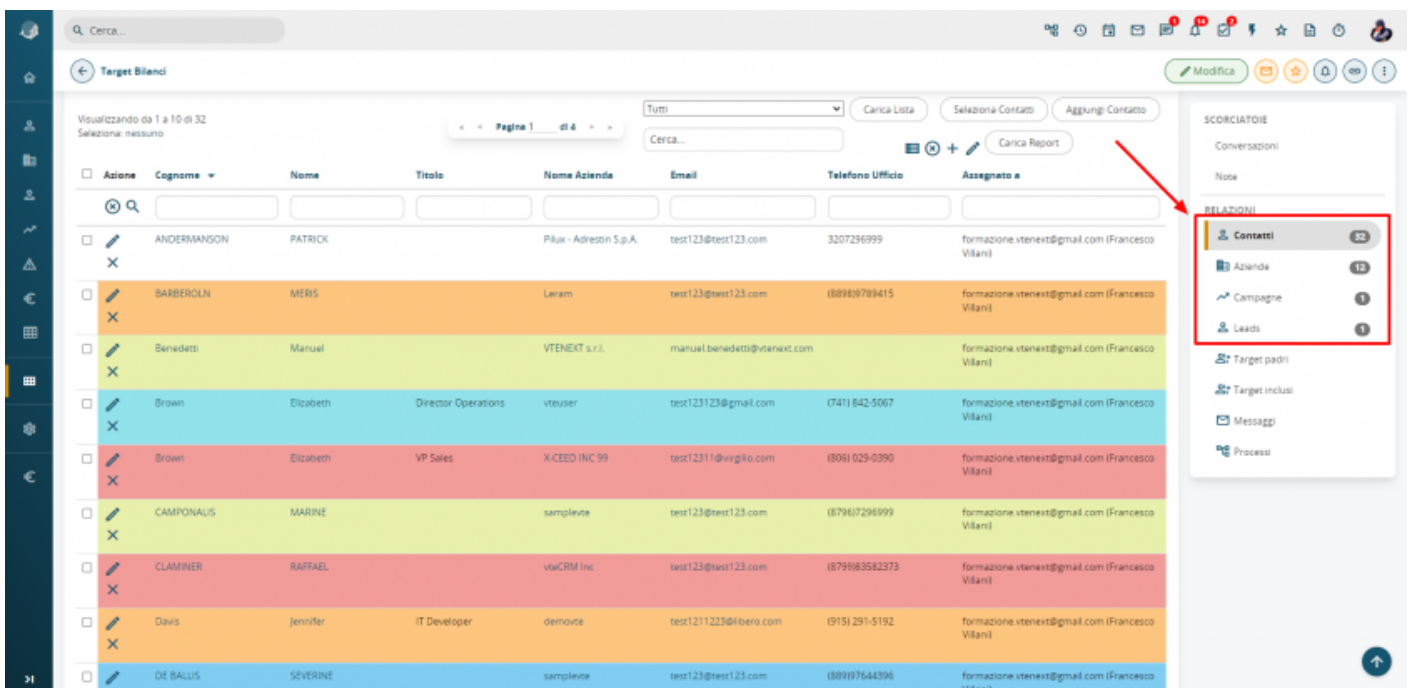
Il target è costituito da liste di nominativi, un insieme di aziende, contatti e/o leads (ma anche altri target). I nominativi sono caricati o singolarmente (con ricerca del singolo nome) o tramite i filtri.

Relazioni

	Leads	13
	Aziende	10
	Contatti	10
	Campagne	1
	Messaggi	
	Target padri	
	Target inclusi	
	Processi	
	Ulteriori	

Nel menù relazioni scegliete il modulo interessato, selezionate il filtro dal menù a tendina e cliccate Carica Lista.

Dovete quindi avere già disponibile il filtro (esempio: filtro Clienti Esteri in Aziende) per poi sfruttarlo come target.



The screenshot shows the CRM interface. On the left, there's a sidebar with a 'Target Bilanci' section. The main area displays a list of contacts with columns: Azione, Cognome, Nome, Titolo, Nome Azienda, Email, Telefono Ufficio, and Assegnato a. The list includes contacts like ANDERMANSON, BARBEROLN, Benedetti, Brown, CAMPRONALIS, CLAMINER, Davis, and DE BALUS. On the right, there's a 'RELAZIONI' sidebar with a red box highlighting the 'Contatti' option (10) and the 'Leads' option (1). A red arrow points from the 'Carica Report' button in the main area to the 'Contatti' option in the sidebar.

N.B.: Con questa nuova funzionalità non è più necessario ricaricare un target per gestire una newsletter. Esso infatti si aggiornerà automaticamente in due modi (selezionabili dall'utente):

- **Incrementale:** aggiunge nominativi al target in base al filtro di partenza. Non tiene conto delle variazioni del filtro che determinano esclusioni da quest'ultimo;
- **Sincronizzata:** varia in aggiunta e diminuzione in base al filtro.

Questo aggiornamento avverrà automaticamente ogni 6 ore grazie ad un cron che permette di ricaricare in automatico le anagrafiche nel target. Inoltre la sincronizzazione automatica avviene anche al momento dell'invio della Newsletter, ovvero quando si decide di premere il pulsante Invia Email.

Se il Target viene impostato a **Tipo Target = Dinamico** e **Tipo Sincronizzazione = Sincronizzata**, nelle relazioni Aziende, Contatti e Leads, non saranno disponibili i pulsanti **Aggiungi** e **Seleziona** delle relative entità.

Nell'esempio in figura qui sopra, il target include una serie di aziende, contatti e leads. A questo insieme di destinatari sarà rivolta la campagna, che nel nostro caso sarà l'invio di una newsletter.

E' necessario rammentare che il target caricherà solamente le anagrafiche che avranno il campo "Riceve newsletter" impostato a sì (flag attivo).

Nota. Il modulo Newsletter è in grado di gestire gli indirizzi email duplicati impedendo invii ripetuti allo stesso indirizzo. Pertanto se all'interno del target vi sono un'azienda e un contatto a cui è associato lo stesso indirizzo email, la newsletter verrà inviata una sola volta senza la necessità di interventi di "pulizia" manuali.

I target possono essere annidati ed inclusi tra loro, solo a scopo di raggruppare determinati clienti. Per esempio, posso fare un target Italia (target padre) che contiene un target per ogni regione d'Italia (target inclusi). Quando mando la newsletter, viene inviata a tutti indiscriminatamente. La funzione è solo di visualizzazione.

