



# 4orange Connect

4orange, 2017

## Inhoud

Inhoud .....	2
1. Achtergrond .....	3
2) Browsen .....	4
3) Scheduler .....	4
4) Frequenties en kruistabellen .....	4
5) Virtuele velden.....	5
6) Selectie module.....	5
7) Campagne manager .....	5
8) Schematische weergave van 4orange connect:.....	6

## 1. Achtergrond

4orange Connect is het Data- & Campagne Management platform van 4orange.

Voor uitvoer van campagnemanagement en marketing analyses, is een aantal functionaliteiten cruciaal. Een combinatie van de functionaliteiten zoals deze wordt aangeboden met 4orange Connect, geeft een organisatie de mogelijkheid om op basis van haar eigen systemen en data, campagnemanagement optimaal in te zetten en marketing analyses uit te voeren.

De essentie van 4orange Connect is het leggen van een verbinding tussen de verschillende data sets (tabellen) voor een eenduidig klantbeeld en uitvoeren van rapportages en analyses die direct input kunnen zijn voor selecties en campagnes die je ook binnen dezelfde omgeving definieert.

Connect betreft de volgende onderdelen:

1. Browsen (in gerelateerde tabellen)
2. Scheduler; Inplannen van bestaande processen (tellingen, rapportages, exports en selecties)
3. Tellingen en Kruistabellen
4. Virtuele velden
5. Selectie module
6. Campagne manager

Per onderdeel wordt een gedetailleerde beschrijving gegeven van de opzet van de functionaliteit. Uiteraard zijn binnen de functionaliteiten klant specifieke aanpassingen mogelijk en kunnen deze opgenomen worden in 4orange Connect.

## 2) Browsen

Om vragen vanuit de front office te kunnen beantwoorden of campagnes te kunnen controleren, is het wenselijk om de specifieke data makkelijk te kunnen opzoeken en bekijken.

Het bekijken en doorzoeken van de tabellen op specifieke vulling van velden kan met behulp van een Browse functionaliteit.

Deze is mogelijk op 2 manieren:

- Verschillende tabellen kunnen door 4orange Connect op basis van klant specifieke business rules aan elkaar gekoppeld worden in een hiërarchische structuur.
- De verschillende tabellen kunnen individueel benaderd en bekeken worden. Er is geen link tussen de verschillende tabellen.

## 3) Scheduler

Sommige selecties zullen met grote regelmaat gedraaid worden. Het is belangrijk dat deze acties geen intensieve bezigheid worden maar ingepland kunnen worden via een scheduler. Daarnaast kunnen ook database triggers (bijvoorbeeld een klant switcht, zegt op, of is nieuw) reden zijn voor automatische campagnes. Wanneer de criteria eenmalig worden opgegeven, wordt middels een scheduler een dergelijke flow repeterend (bijvoorbeeld iedere nacht) gedraaid.

Daarnaast is het voor een gebruiker ook handig om flows of triggers ad hoc/eenmalig of repeterend, buiten kantooruren in te plannen, om de belasting op de server te reduceren gedurende de kantooruren.

## 4) Frequenties en kruistabellen

### Frequentie module

Hierin kan middels een wizard een selectie van velden worden opgegeven waarover een rechte telling wordt gedraaid. Het resultaat bevat per veld:

- De verschillende waardes
- Aantallen en percentages
- Resultaat in een 3D grafiek
- Export mogelijkheden

### Kruistabel/OLAP module

Hierin kan middels een wizard een selectie van velden worden opgegeven waarvan een kubus wordt gecreëerd. Het resultaat wordt weergegeven in een grid zoals die ook bekend is in Excel.

Functionaliteiten in deze module:

- Standaardrapportages bepalen en opslaan die telkens gevuld worden met nieuwe data.
- Rij- of kolompercentages, indices en grafieken
- In- en uitzoom mogelijkheden

- Vastleggen van je kubus definitie(s)

## 5) Virtuele velden

De marketing database geeft de gebruiker de mogelijkheid om via de virtuele velden alle afgeleide variabelen te maken van basis variabelen. Omdat de data in de marketing database voor een (groot) deel nog gedetailleerde informatie bevat en niet alleen geclusterde data, kan de gebruiker zelf deze clustering op maat definiëren en bewaren. Deze nieuwe afgeleide variabelen kunnen in alle functionaliteiten gebruikt worden net als de basisvariabelen. De variabelen worden bewaard en telkens 'on the fly' berekend. Dit kunnen bijvoorbeeld de volgende bewerkingen zijn:

- Clustering van variabelen (onder voorwaarden)
- Categorisering
- Datumveld bewerkingen
- Rekenkundige bewerkingen
- Toevoegen van constante waarden
- Zoeken op tekst binnen variabelen of variabelen juist samenvoegen

## 6) Selectie module

In de selectiemodule van Connect wordt de definitie (criteria) voor de selectie gemaakt en vastgelegd. De selectie kan van eenvoudig tot zeer complex gemaakt worden met vele groepen binnen de selectie. De selectiemodule werkt met alle gecombineerde data op alle verschillende niveaus die beschikbaar zijn binnen Connect. Zo kunnen ook trigger-based campagnes vanuit de aanwezige data gebouwd worden. De uitkomst van de selectie kan via de campagne manager een record teruggeven aan de individuele relaties die geselecteerd zijn en een bestand creëren voor bijvoorbeeld een emailprovider. De uitkomst kan ook direct geëxporteerd worden (zonder campagne manager) voor bijvoorbeeld verdere analyse.

## 7) Campagne manager

De campagne manager zorgt voor de creatie van (e-)mailbestanden op basis van selecties aangemaakt in de selectiemodule. Campagnecoderingen datums worden meegegeven aan de campagne en op individueel niveau teruggekoppeld aan de relaties in de marketing database en tegelijk doorgestuurd naar de emailprofider. Het helpt gebruikers om consequent te zijn in codering en campagne proces. Daarnaast bevat deze functionaliteit een overzicht per campagne, met de bijbehorende campagnegegevens, aantallen (per subgroep in de campagne), en of de campagne reeds actief, afgelopen (inactief) dan wel gereserveerd is. Dit om een overall inzicht in de campagnes te krijgen.

## 8) Schematische weergave van 4orange connect:

