Durchführung

⚙ Verwaltung und Anlage neuer Trigger

Neue Trigger können im System über das **Kampagnenkontrollzentrum** angelegt und verwaltet werden.
Da **jede Kampagne über eigene Trigger verfügt**, beginnt die **Zählung der Trigger-IDs pro Kampagne immer bei** `1`.
So bleibt jede Kampagne in sich geschlossen und übersichtlich strukturiert.

□□ Anlage von Triggern im Kampagnenkontrollzentrum

Neue Trigger werden unter dem Menüpunkt **„Provision“** angelegt und gepflegt.
In der **Übersicht unter „Trigger“** werden alle bestehenden Trigger einer Kampagne mit **Name** und **Trigger-ID** aufgelistet.

Ein Klick auf einen Trigger öffnet die **Detailansicht** mit den **Einstellungen** und Konfigurationsmöglichkeiten.

□□ Einstellmöglichkeiten eines Triggers

In den **Trigger-Einstellungen** stehen – je nach Systemnutzung und gebuchtem Leistungsumfang – folgende Felder zur Verfügung:

Feld	Beschreibung
Titel	Bezeichnung des Triggers (z. B. „Sale“, „Lead“, „Newsletter-Anmeldung“).
Versteckt (Checkbox)	Legt fest, ob der Trigger beim Publisher im Frontend oder Reporting ausgeblendet werden soll.
Trigger-Typ	Definiert die Art der Transaktion (z. B. Sale, Lead, Signup).
Cluster	Gruppierung ähnlicher Trigger zur einfacheren Auswertung.
Status	Steuert, ob der Trigger aktuell für Transaktionen verwendet werden kann.
Attribution	Gibt an, nach welcher Logik Conversions diesem Trigger zugeordnet werden.
Autofreigabe Orders	Automatische Freigabe von Transaktionen nach X-Tagen.
Autostorno Orders	Automatisches Stornieren von Transaktionen nach X-Tagen.
In Statistik anzeigen	Steuert, ob der Trigger in den Statistiken und Reports sichtbar ist.

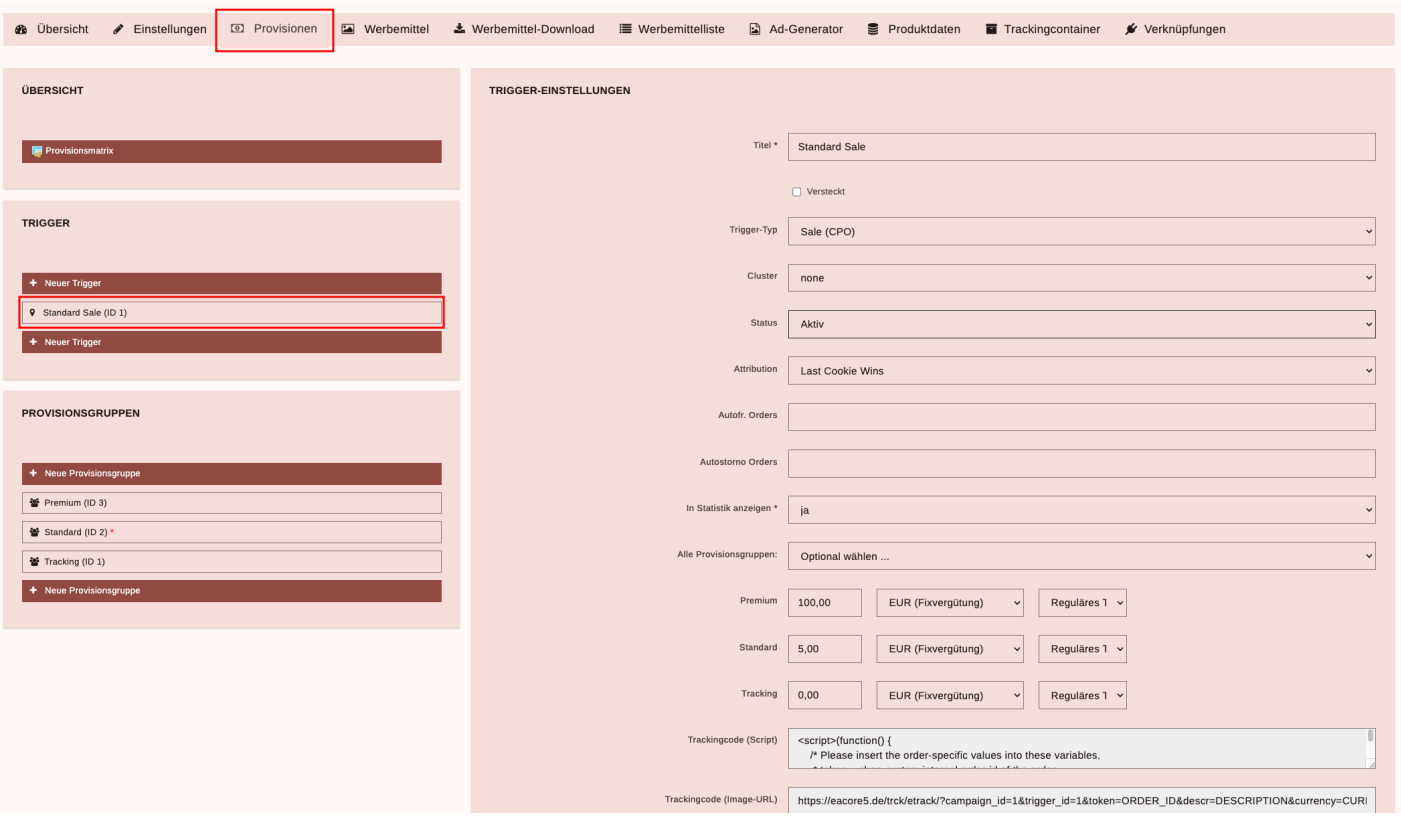
□□ Vergütungslogik pro Trigger

Unterhalb der allgemeinen Einstellungen werden die **einzelnen Vergütungen pro Provisionsgruppe** definiert.
Diese Vergütungsregeln bestimmen, **welche Provision bei einer Transaktion angewendet wird**, wenn der Trigger ausgelöst wird.

So kann z. B. festgelegt werden, dass:

- Neukunden-Sales eine höhere Provision erhalten als Bestandskunden.
- Leads aus bestimmten Clustern unterschiedlich vergütet werden.

□□ Screenshot aus dem System



Revision #1
Created 2025-10-30 10:17:37 UTC by Daniel Hörenkamp
Updated 2025-10-30 10:30:13 UTC by Daniel Hörenkamp