

# Depuración de las bases de Datos

## **Objetivos de la depuración: mejorar la entregabilidad y reputación**

El principal objetivo de una depuración de bases de datos es detectar los email incorrectos, los spamtraps (emails trampa) que nos pueden bloquear los envíos.

A su vez nuestro sistema de depuración genera una lista de contactos con los que tenemos un buen “engagement” contactos fieles, una lista de contactos que suelen quejarse o marcar como spam “complainers” con estos datos podemos limpiar nuestra base de datos y a su vez clasificar a nuestros usuarios para mejorar la segmentación de la campañas.

Todos estos procesos, limpieza y clasificación nos permitirán mejorar la entregabilidad de nuestras campañas a corto y largo plazo y mejorar nuestra reputación online.

## **Proceso de depurado**

Durante el proceso de depuración de bases de datos se generan dos bases de datos en excel .csv. La primera es la que esta limpia lista para mandar que podemos subir directamente a la herramienta.

La segunda es el total de la base de datos donde se clasifican los emails en diferentes tipologías. A continuación nombramos las categorías.

## Tipología de la depuración

La columna más importante es "Grade" =grado

**A+ Deliverable + Engagement Activity** Estos emails son entregables y tienen una historia de email abierto y clicks. Están a punto para enviar.

**A Deliverable** Emails de envío seguro.

**B Accepts All** Pueden ser rechazados. Se recomienda enviarlos por segmentos para que no afecte la entregabilidad de los demás emails.

**D Indeterminate** Indeterminados, mejor no incluirlos en la lista o hacer envíos pequeños hasta determinar si son buenos o no.

**F Undeliverable** Direcciones inválidas. No mandar nada a estos emails.

Los siguientes códigos están clasificados del 1-4, **1 es el que menos grado de entregabilidad tiene y 4 el que mejor entregabilidad puede tener.**

**Hard Bounces (H)** (rechazado alto)

H1-H4 especifica el grado de información que tenemos a cerca de histórico como rechazado.

- H4: Sin histórico como Hard Bounce
- H3: Una sola fuente que lo marca como Hard Bounce
- H2: Dos fuentes que lo marca como Hard Bounce
- H1: Múltiples fuentes que lo marca como Hard Bounce

## **Opt-Outs (O)**

O1-O4 especifica la información del historico de “no permission marketing” “no facilitación del consentimiento” de cada usuario:

- O4: Sin historico como OptOut
- O3: Una sola fuente que lo marca como OptOut
- O2: Dos fuentes fuentes que lo marca como OptOut
- O1: Multiples fuentes que lo marca como OptOut

## **Complainers (W)**

W1-W4 especifica el histórico de información sobre quejas de un usuario/email:

- W4: Sin historico como Complainer
- W3: Una sola fuente que lo marca como Complainer
- W2: Dos fuentes fuentes que lo marca como Complainer
- W1: Multiples fuentes que lo marca como Complainer

## **Spam-Traps (T)**

T1 o T4 especifica el historico de información como “spam-trap”(email trampa):

- T4: Sin información histórica como Spam-trap
- T1: Con información histórica como Spam-trap

## **Deceased Individuals (D)**

D4 o D1 especifica si el email o usuario no existe o no se usa:

- D4: Sin historico deceased
- D1: No existe o no se usa

### **Historical Opens (R) (Histórico de aperturas)**

Es una referencia historica de apertura en campañas que no significa que vaya a abrir la proxima campaña que envíes.

R4 o R1 especifica el historico de información de apertura de emails en campañas.

- R4: Abre casi todos los emails
- R3: Abre la mayoría de emails
- R2: Abre pocos emails
- R1: Abre muy pocos emails
- R0: Sin datos historicos

### **Historical Clicks (K)**

Es una referencia historica de clics en campañas que no significa que vaya a abrir y clicar en la proxima campaña que envíes.

K4 o K1 especifica el historico de clicks en las campañas de este email/usuario:

- K4: clica en casi todos los emails
- K3: clica en la mayoría de emails
- K2: clica en pocos emails
- K1: clica muy pocos emails
- K0: Sin datos historicos