

Manual de **usuario** 



#### 1. Acerca de Lead Retrieval

#### 2. Configura el servicio en el Portal Web

- 1. Acceso al Portal Web
- 2. Dashboard
- 3. Company Code
- 4. Encuestas
- 5. Tags
- 6. Sube documentos y enlaces

#### 3. Accede a la App

- 1. Log in
- 2. Ingresa el Company Code

#### 4. Uso de la App

- 1. Escanear Leads
- 2. Perfil del Lead y apuntar notas
- 3. Encuestas
- 4. Tags
- 5. Envía documentos
- 6. Guarda como contacto
- 7. Reporting

#### 5. Estadísticas de tus leads en el Portal Web

6. Gestiona información de tusLeads





### 01. Acerca de Lead Retrieval

Lead Retrieval es un servicio para capturar y hacer seguimiento de los leads que obtienes durante un evento, feria o congreso.

# El sistema de **Lead Retrieval** tiene dos componentes:



Con la **Solución Móvil**, el usuario puede escanear los leads, realizar encuestas, definir etiquetas y enviar documentos. Los leads escaneados están sincronizados con el Portal Web.

El **Portal Web** ofrece acceso a la información y estadísticas de los leads. Es donde se crean las encuestas y etiquetas, y donde se suben los documentos a compartir.

La Solución Móvil viene con la **Lead Retrieval App** instalada, configurada y lista para ser usada. Será entregada en tu estand.





#### 2.1. Acceso al PortalWeb

El Administrador es responsable del sistema Lead Retrieval y tiene acceso a todas las funciones del Portal Web. Fira asignará el rol de Administrador a la persona indicada en el formulario de compra como responsable del servicio durante elevento.

En el primer ingreso, solo el Administrador puede acceder al Portal Web a través de la URL: Irback.firabarcelona.com





Por razones de seguridad y simplicidad, nuestra recomendación es solo tener un Administrador. Si necesitas tener más de uno por razones organizaci onales, por favor contáctanos en leadretrieval@firabarcelona.com.





#### 2.2. Dashboard

En la página principal del Portal Web, el Administrador verá un tablero que incluye la información más importanteacerca del progreso de captura de leads y el rendimiento del equipo.





¿Cuál es la diferencia entre un lead y un escaneo? Un lead define una visita a tu estand. Escanea el pase de tus visitante para conseguir leads. El mismo visitante (lead) puede venir varias veces al estand y cada vez que es escaneado contará como un nuevo registro.





#### 2.3. Company Code

En los casos excepcionales en que el Administrador necesite cambiar el código de compañía por motivos de seguridad, esto se puede realizar en la sección de Licencias. Un nuevo '**Company Code'** será generado automáticamente siguiendo unas reglas, por ejemplo, no puede ser un código de su preferencia.

				Pulsa este botón si deseas
Leadretrieval		Ş	R Lond Review	cambiar el ' <b>Company Code'</b> .
R mote	0.) intracte			
8 Lisenses	tradition operation and formal formation			
ۍ مسر G	Lead Retrieval Fira Barcelo	na		
Documents	Company Code: LEA130 💿 🖂			Litarge Lambary Cade
🥑 Tapa	Licenses. 13			
💿 Lank	Rattase detail 💼			
and Reporting		G TI AVAILABLE		
🙍 Ank us	Sireni 10 • anorias			Sevid: Q
	E-mail	Firstname	Lastnome	Operations
	Systemication is care	James	Sham	0
	strown@test.company.com	Sophia	Rown	0
	Showing Tits 2 of 2 tentnes			Mizievicais 1 Ness
		iquieres <b>desco</b>	onectar algún	
			<b>isuario</b> de esca	neo, pulsa este
		i	cono.	



Al cambiar el Company Code ningún usuario de escaneo podrá acceder a la App hasta que sea informado del nuevo Company Code. No recomendamos esta función a menos que sea estrictamente necesario.



#### 2.4. Encuestas

Las encuestas que podrán realizarse a través de la App del dispositivo móvil deben ser definidas en el Portal Web por el Administrador. Se pueden crear encuestas ilimitadas.

Para **crear encuestas**, dirígete a 'Section Surveys' > 'Surveys' y haz click en **'Add Survey'**.

Leadretrieval		<b>Description</b> 'es un campo para
R Profile B Licenses	Current Information	describir la encuesta. No será visible en laApp.
e Serveye e	Useringian * Darkang 1	
An groun arress arress Concuments arress Concuments arress Concuments arress Concuments	Cuestions:	<b>'Survey Name</b> ' es el nombre de la encuesta visible para el usuario de la App. Por defecto siempre selecciona 'Visible'.
👔 Askus	Valise 🗶 Ordinarsonersactisationa 💷 Decosponer	0

(selección simple, selección múltiple, texto corto, texto largo, fecha).



#### 2.4. Encuestas

			Haz click en ' <b>Mandatory'</b> si deseas que
Leadretrieval		R Street Renter Least Rentered Fire Re	esta pregunta sea obligatoria para que
A monte	Question 1		la encuesta sea considerada completa.
🔒 Licenses	Question type" mutate d	tam ¥	
ی surveya پ	Mendeory 📽 🥢		Deja <b>'Visible</b> ' por defecto, a menos que
The maps	Order answers eich aberiad		desees dejar una pregunta para
Documeros	Description*		editarla posteriormente.
🛷 Taga	Question Text*		
🛛 Lands			Common Carlos
and Repercing	Ansiver 1		
🔊 Assus	Description * Answer Test *		
	Wearle	×	Ve a ' <b>Add Answer'</b> para definir las
	ND0 GUCSTICH		respuestas a las preguntas
			creadas.

Haz click en el botón de '**Order Answers Alphabetica**l' si deseas que las respuestas sean organizadas alfabéticamente en caso de preguntas de selección simple o selección múltiple.

Cuando tus preguntas y respuestas estén definidas, puedes editarlas, eliminarlas u ordenarlas utilizando los botonesa la derecha de cada una de ellas. Simplemente haz click en **'Save**' al final de la pantalla cuando la encuesta esté finalizada y ésta serácreada.

Si deseas obtener una vista anticipada de tu encuesta ve a la pestaña **'Viewer**'.



#### 2.5. Tags

Cuando se escanea un lead, el usuario tendrá la opción de **etiquetarlo** en cualquier categoría previamente creada en el Portal Web. Esto puede ser usado como un filtro para contactar clientes potenciales después delevento.

Solo el Administrador puede crearcategorías y etiquetas. Para esto, debe ir a la sección 'Tags' en el Portal Web y rellenar las casillas correspondientes. Se puede repetir este proceso en cualquier momento para crear una nueva etiqueta.



'**Category Name**': Selecciona y da nombre a camposgenéricos, como 'Interesado en nuestros productos'

**Tag Name**': Pon una etiqueta que te permita reducir cualquier búsqueda que necesites después de escanear, como 'Interesado en nuestra Ap p'.



#### 2.6. Sube documentos yenlaces

Una vez escaneado un contacto con la App podrás **enviar documentos como catálogos o presentaciones de producto**. Para realizarlo deberás subir previamente estos documentosal Portal Web desde la sección '**Documents**'.

Sube hasta 10 documentos y enlaces

Leadretrieval		오 teachers	Au Tim A
R mone	2 / BOCHMENTS		Sube documentos o agrega enlaces, como
& Litenses			por ejemplo un video tutorial del
en and	Show 18 • annies		producto que tengas en Youtube o una
1000 C	ILIONS	Rie rume	presentación de producto en una carpeta
Decuments.	features	Portures intelestives	presentacion de producto en una carpeta
🧭 Taca	OrderForm:2016	Order town 2015, Mack	pública deDropbox.
	Sales Casalogue 2016	Sales catalogue 2016 pdf	
O Lands	Latione Documentation	Software documentation pot	@ ft
ណា៍ Reperring	Software Documentation	Sofiware documentation and	0 8
😥 Anicus	Software Presentation 2018	Software presentation 2005 poor	• b
	Showing 1 to 6 at 6 entries		Mithematics Y Source
			Los archivos subidos pueden ser de cualquier formato estándar de documentos:
			ndf. Excel. PowerPoint, Word, zip. etc. Los
			archivos subidos pueden ser hasta de 5MB.

Asegúrate de que tus leads tengan permiso para abrir los enlaces que les envíes.



### 03. Accede a la App

Para acceder a la App, necesitas estar registrado como asistente al evento y tener un 'Company Code' asignado a tu compañía. Este código debe ser compartido con los usuarios escáneres por la persona a cargo del servicio Lead Retrieval en tu compañía. Hay dos pasos: 'Login' y 'Input Company Code'

#### 3.1. Log in

Hay 2 maneras de acceder a la App:



**Escanea tu propia entrada.** Esta es la manera mas rápida y fácil. Debes colocar tu código QR ubicado en la entrada debajo de la cámara de tu dispositivo para que la App obtenga la información de contacto e ingrese automáticamente.

'Manual Access'. Aparecerán 2 opciones:

1.Haz click en '**Badge ID**' e ingresa el código de 8 dígitos que aparece en la parte inferior derecha, bajo el código QR de tu entrada. Haz click en '**BadgeLogin**'.

2.Ir al campo de texto '**Username'** y '**Password**' e introduce tus credenciales de registro al evento obtenidas al momento de registrart. Haz click en '**UserLogin**'.



# 03. Accede a la App

#### 3.2. Ingresa el CompanyCode

El **'Company Code'** es el código de acceso común que necesitan tener todos los usuarios de la compañía que usan el servicio de Lead Retrieval. Consiste en seis carácteres (3 letras

+ 3 números) y se entregará al responsable de servicio Lead Retrieval de lacompañía.



**Introduce el 'Company Code'** en el campo de texto y haz click en **'Validate**' para acceder a la página principal de la App.



El nombre del usuario registrado aparecerá en la esquina superior izquierda y al hacer click en el botón de logout, el usuario podrá cerrar su sesión de laApp.



# 04. Uso de la App

#### 4.1. Escanea Leads

La App ofrece dos modalidades de escaneo: **'Fast Scan'** y **'Advanced Scan'**.

Puedes seleccionar la modalidad al hacer click en los botones de la página principal de la App. La modalidad seleccionada aparecerá en amarillo.



**'Fast Scan':** Escanea contactos sin ir a la funcionalidad avanzada. Puede escanear un contacto y mantenerse lista para realizar otro escaneo. Puede ser útil para escanear a personas en la entrada del estand.

'Advanced Scan': Escanea un contacto y luego accede a la funcionalidad avanzada (encuestas, toma de notas, compartir documentos). Un uso adecuado puede ser cuando el representante de ventas escanea clientes potenciales para un producto en particular. Cuando el lead es escaneado, se puede hacer una encuesta, o compartir con el/ella un catálogo vía email.



**'Manual input':** Conduce a una pantalla donde el usuario tiene que ingresar la información de la entrada del contacto que se desea captar. También se puede registrar un lead sin entrada simplemente introduciendo los datos manualmente.

0

Para escanear, situar el código QR de la entrada debajo de la cámara del dispositivo. La cámara de la App reconocerá automáticamente el código que está apuntando, y la información del lead será capturada.



## 04. Uso de la App

#### 4.2. Perfil del lead y apuntar notas

Una vez que el contacto ha sido escaneado en la modalidad de '**Advanced Scan**', la funcionalidad avanzada aparecerá.



Tendrá acceso a los datos del contacto, podrás apuntar notas, realizar encuestas o enviar documentos allead.

Al hacer click en este icono, tendrás acceso a la información de contacto o perfil del lead. Ahí, tendrás distintas pestañas: **'Contact Details'** (Detalles de Contacto), **jobDetails'** (Detalles de Trabajo), y '**Surveys'** (Encuestas). Podrás navegar las pestañas para ver esta información. Además, podrás guardar la información del contacto directamente en la agenda del teléfono.



Al hacer click en el botón '**My Leads**' en la pantalla principal de la App, accederás a la lista de todos tus leads. Si seleccionas uno de tus leads, irás a su perfil.





#### 4.3. Encuestas

Una vez que el contacto sea escaneado utilizando 'Advanced Scan', la pantalla de funcionalidad avanzada aparecerá. Tendrás **acceso a losdatos del contacto**, podrás tomar notas, realizar encuestas o enviar documentos al lead. Al hacer click en '**Surveys'** procederás a realizar una encuesta a tulead.



En '**Surveys**', en la pantalla principal de la App, podrás acceder a las encuestas para visualizarlas, ver las preguntas previamente y así alinear los equipos intern

amente



# 04. Uso de la App

#### 4.4. **Tags**

. e 🖬 🛛

< My leads order by

John Johanson Company A Marketing director

Hay dos maneras para etiquetar un contacto:



**1.** Después de escanear un lead con la modalidad 'Advanced Scan', solo haz click en el icono de etiqueta y selecciona quéetiquetas quieres aplicar a esecontacto.

**2.** También puedes acceder a la lista de leads escaneados en cualquier momento y seleccionar un contacto específico.

**Etiqueta un contacto :** Selecciona entre las etiquetas previamente creadas en el Portal Web y aplícalas a eselead.



😤 "🖬 46% 📕 17:35

朣

-







#### 4.5. Enviar Documentos

En la pantalla de funcionalidad avanzada (después de escanear un lead en la modalidad 'Advanced Scan') haz click en '**Documents**' para enviar documentos a tu lead vía email. También puedes hacerlo desde la pantalla principal al hacer click en el icono de '**Documents**' e introduciendo el email de la persona a la cual deseas enviarle la documentación.



Selecciona qué documentos o enlaces deseas enviarle a tu lead de la lista de documentos que previamente has subido en el Portal Web. Luego haz click en '**SendDocuments**'.



Una nueva pantalla surgirá automáticamente con el correo electrónico del lead que has escaneado solicitando tu**confirmación**.

**Un correo con los enlaces a los documentos será enviado al email del lead**, que podrá descargar los documentos al hacer click en ellos.



# 04. Uso de la App

#### 4.6. Guardar como contacto

El usuario podrá fácilmente guardar cualquier contacto en su teléfono al seleccionar el lead y **hacer click en el icono de agenda de contactos**.

#### 4.7. Reporting

La funcionalidad de reporting está limitada en la App, a diferencia de la del Portal Web, que ofrece un reporting más exhaustivo y funciones estadísticas.

Se puede acceder al reporting de la App desde la página principal haciendo click en '**Reports**'. Podrás visualizar estadísticas como los leads y escaneos diarios (un lead puede tener varios escaneos si ha sido escaneado en distintas ocasiones).







Para un reporting más detallado y visualización de información de leads, **recomendamos acceder al Portal Web**, el cual ofrece una información y estadística más extensa.



#### 05. Estadísticas de tus Leads en el Portal Web

#### Estadísticas de tus leads en el Portal Web

El Portal Web ofrece estadísticas de tus leads y reporting con distintas opciones y filtros. Ingresa en el Portal Web y ve a la sección de **'Reporting**'.

Tendrás la posibilidad de observar estadísticas de tus leads por día, por hora o por usuario de escaneo. También podrás ver estadísticas por diferentes etiquetas y categorías de los leads que has escaneado. Hay gráficos circulares a la derecha para una fácil interpretación de los datos. Solo el Administrador tiene acceso a la información consolidada de la compañía. Los usuarios no podrán acceder a esa información pero sí que podrán acceder a toda la información de susleads.









#### Gestionar y Exportar Información de tus leads a través del Portal Web

Los usuarios podrán acceder al Portal Web haciendo click en la sección **'leads**' para tener acceso a la información de sus leads escaneados. Solo el Administrador podrá ver todos los leads consolidados y filtrar por usuario de escaneo.



podrá visualizar toda la información: Datos de Contacto, Datos de Trabajo, Encuestas,Notas.

Tu informe de leads / scans se generará en segundos y una vez generado, **recibirás una notificación en tu correo electrónico**.





# 06. Gestiona información de tus

La información de visitantes podrá ser exportada en un fichero Excel para la posterior inclusión en el CRM. Haz click en el botón de '**Export Leads**' o '**Export Scans**'y tu informede leads / scans se generará en segundos. Una vez generado, recibirás una notificación en tu correo electrónico.



¿Cuál es la diferencia entre un lead y un escaneo? Un lead define una visita a tu estand. Escanea el pase de tus visitante para conseguir leads. El mismo visitante (lead) puede venir varias veces al estand y cada vez que es escaneado contará como un nuevo registro.

# Llévate la **feria** en tu bolsillo



\_\_\_\_\_

Contacta con nosotros:



leadretrieval@firabarcelona.com

+34 93 233 2773

Horario de atención alpúblico: 23-25 Mayo - 9:00 - 18:00 26 Mayo - 9:00 - 16:00



Fira de Barcelona Av. Reina Maria Cristina s/n 08004 Barcelona, Spain T. +34 93 233 2000