



# LEAD RETRIEVAL DE FIRA BARCELONA



# Resum

1. [Què és Lead Retrieval i com funciona?](#)
2. [Per a què es fa servir l'escàner mòbil i quan s'utilitza?](#)
3. [Per a què es fa servir el portal web i quan s'utilitza?](#)
4. [Per què fer servir Lead Retrieval? Quins beneficis té?](#)
5. [Quines dades es poden capturar amb Lead Retrieval?](#)
6. [Com funcionen les característiques avançades de Lead Retrieval? ENQUESTES, ETIQUETES \(TAGS\), DOCUMENTS, NOTES?](#)
7. [Quines dades necessito per accedir al meu compte de Lead Retrieval?](#)
8. [Què és l'administrador? Com puc aconseguir les dades per iniciar la sessió?](#)
9. [Què és el codi de l'empresa? Com puc aconseguir les dades per iniciar la sessió?](#)
10. [Com es descarreguen els contactes després de l'esdeveniment?](#)
11. [Què inclou el servei de lloguer de l'escàner mòbil de Lead Retrieval?](#)
12. [Com es tramita la comanda de Lead Retrieval?](#)
13. [Què s'ha de fer després de realitzar la comanda? Com es poden recollir els escàners mòbils i on?](#)
14. [Quin tipus de suport s'ofereix durant l'esdeveniment?](#)
15. [Necessito contactar de manera urgent amb l'equip de Lead Retrieval, com ho he de fer?](#)
16. [Procés general de LR](#)

## 1. Què és Lead Retrieval i com funciona?

Lead Retrieval és un nou gestor de contactes amb el qual podràs escanejar, fer seguiment i obtenir informació detallada dels visitants que et vinguin a veure a l'estand.

Lead Retrieval és un sistema per escanejar amb dos components: l'escàner mòbil i el portal web.

Amb l'escàner mòbil s'escaneja els passis dels visitants i tota la informació de contacte és accessible (i descarregable) a través del portal web.

## 2. Per a què es fa servir l'escàner mòbil i quan s'utilitza?

### Escàner mòbil:

- Es fa servir **durant l'esdeveniment** per escanejar els passis dels visitants dels estands
- Permet una captura eficient de contactes (sincronització de tota la informació en temps real)
- Ajuda a qualificar i a classificar els contactes capturats (enquestes i etiquetes)
- Habilita el contacte amb els visitants en temps real (tramesa de missatges i documentació)
- Permet consultar estadístiques bàsiques dels contactes escanejats a través de l'escàner mòbil. Es pot accedir a les dades completes a través del portal web.

*Com s'escaneja amb l'escàner mòbil?*

Has d'apropar l'escàner mòbil al passí del visitant, i automàticament la informació s'escanejarà i es transferirà en temps real al sistema.

## 3. Per a què es fa servir el portal web i quan s'utilitza?

### Portal web:

- **Abans de l'esdeveniment** Es fa servir per configurar el servei per a l'esdeveniment: es poden definir les enquestes, crear les etiquetes i carregar-hi els documents. Les enquestes, les etiquetes i els documents apareixeran automàticament a l'aplicació de l'escàner mòbil per poder-los fer servir durant l'esdeveniment.

- **Durant l'esdeveniment** Es pot fer seguiment dels contactes escanejats en temps real a través del compte de l'administrador de Lead Retrieval. Hi ha diferents estadístiques i informes per valorar l'èxit de l'esdeveniment i dels contactes aconseguits.

- **Després de l'esdeveniment** Es pot accedir a tots els contactes i a la informació corresponent des del portal web a través del compte de l'administrador de Lead Retrieval, i es poden descarregar en un fitxer d'Excel. Tota la informació (enquestes, etiquetes, notes) també es reflecteix en les exportacions de contactes.

El portal web és accessible des de qualsevol navegador d'Internet a través d'un ordinador.

## 4. Per què fer servir Lead Retrieval? Quins beneficis té?

Els beneficis més importants:

- Lead Retrieval estalvia temps i augmenta eficiència (durant els esdeveniments els estands solen estar molt concorreguts i això fa difícil gestionar i agafar contactes manualment)
- Redueix la possibilitat d'equivocar-se a l'hora d'annotar els contactes
- Permet capturar més informació que la d'una targeta de visita
- Permet contactar amb el visitant immediatament, en temps real
- Funciona com una eina de classificació de contactes

Lead Retrieval de Fira no només és un escàner de contactes, sinó que també ajuda a obtenir més informació i més detallada dels visitants de l'estand. Si es fan servir les característiques avançades de Lead Retrieval es pot aconseguir un perfil més ampli del que permetria una targeta de visita.

Es poden capturar dades com ara:

- Nom i cognoms del visitant
- Empresa i càrrec
- Dades de contacte: adreça electrònica, número de telèfon
- Resultats de les enquestes i informació dels interessos del visitant

A més, els perfils dels visitants es poden classificar amb etiquetes per poder-hi contactar de manera més personalitzada, i immediatament després de l'esdeveniment.

Igualment, es pot contactar el visitant de manera immediata mitjançant la tramesa de documents (catàlegs, vídeos, etc.) en temps real.

## 5. Quines dades es poden capturar amb Lead Retrieval?

Es poden capturar dades com ara:

- Nom i cognoms del visitant
- Empresa i càrrec
- Dades de contacte: adreça electrònica, número de telèfon
- Resultats de les enquestes i informació dels interessos del visitant

A més, els perfils dels visitants es poden classificar amb etiquetes per poder-hi contactar de manera més personalitzada, i immediatament després de l'esdeveniment.

Igualment, es pot contactar el visitant de manera immediata mitjançant la tramesa de documents (catàlegs, vídeos, etc.) en temps real.

## 6. Com funcionen les característiques avançades de Lead Retrieval? ENQUESTES, ETIQUETES (TAGS), DOCUMENTS, NOTES?

### - Enquestes

Quina importància té el contacte en el negoci? Quins productes li interessin? Què coneix del negoci? Utilitza Lead Retrieval per obtenir informació més completa sobre els visitants, fes enquestes amb preguntes il·limitades i coneix els clients potencials. Després de l'esdeveniment es pot utilitzar tota aquesta informació per a un seguiment més personalitzat.

Com funciona?

Abans de l'esdeveniment crea formularis d'enquestes des del portal web, on podràs escollir entre una àmplia oferta de tipus de preguntes: resposta simple, resposta múltiple, text lliure, etc. Les enquestes són accessibles des de l'escàner mòbil i les pots realitzar just després d'escanejar un contacte.

Després de l'esdeveniment utilitza aquesta informació per fer el seguiment personalitzat dels contactes.

### - Documents

El visitant està altament interessat a conèixer més detalls sobre els productes? O potser ja vol fer una comanda? Envia-li el catàleg de productes o un formulari de comanda mentre hi estàs parlant. Lead Retrieval et permet enviar diversos formats dels documents o enllaços fins i tot de vídeo en temps real a través de l'escàner mòbil.

Com funciona?

Penja fitxers (PDF, Word, Excel, Power Point, ZIP, RAR) o enllaços (de vídeos, pàgines web) a través del portal web de Lead Retrieval abans de l'esdeveniment i envia els documents durant l'esdeveniment als contactes.

### - Etiquetes (Tags)

Classifica els contactes escanejats en les categories que prèviament hagis definit per facilitar l'anàlisi de contactes i fer-ne el seguiment personalitzat després de l'esdeveniment.

Hi ha una gran quantitat de visitants que et venen a veure a l'estand, però no tots ells poden ser clients potencials. Per filtrar i classificar els contactes de qualitat es poden crear etiquetes, per exemple, "Interessat en el producte A", "Interessat en el producte B", "No és un contacte potencial", "Fer-ne seguiment de manera immediata". Etiquetar els contactes t'ajudarà a segmentar els visitants de manera més eficaç i a realitzar-ne un seguiment més personalitzat després de l'esdeveniment.

Com funciona?

Les etiquetes es poden crear a través del portal web de Lead Retrieval abans de l'esdeveniment. Durant l'esdeveniment etiqueta els contactes després d'escanejar el passí.

### - Notes de text

Agafa notes de la informació important sobre el visitant després d'escanejar-li el passí.

Has parlat amb un dels visitants i està molt interessat en els teus productes. Potser vols reunir-te amb aquest contacte un cop s'hagi acabat l'esdeveniment?

Fes una nota a sobre d'aquest contacte. La nota apareixerà en el fitxer exportat de tots els contactes després de l'esdeveniment.

Com funciona?

Escaneja el passí del visitant i anota-hi el que vulguis.

O busca el contacte a la llista de tots els contactes escanejats i afegeix la nota des d'allà.

La nota és privada, només la pots veure tu (els visitants, no).

### - Estadístiques i informes

Estigues informat del progrés de la captura de contactes i del rendiment de l'equip en qualsevol moment i des de qualsevol lloc.

**Escàner mòbil:** Visualitza les estadístiques dels contactes escanejats a través dels informes amb diferents filtres des de l'escàner mòbil.

**Portal web:** Vols conèixer el rendiment de l'equip pel que fa als contactes escanejats mentre ets a l'oficina? Sempre pots accedir al portal web i visualitzar el procés de captura de contactes a través d'opcions avançades dels informes i de les estadístiques. A més, es pot visualitzar els resultats dels contactes que ha escanejat cada membre de l'equip.

## 7. Quines dades necessito per accedir al meu compte de Lead Retrieval?

Per iniciar la sessió de Lead Retrieval necessites dues dades:

- Per al portal web, has d'iniciar la sessió d'**administrador** (usuari i contrasenya).
- Per a l'escàner mòbil de Lead Retrieval es necessita el **codi d'empresa** (codi de sis caràcters).

## 8. Què és l'administrador? Com puc aconseguir les dades per iniciar la sessió?

En el moment de comprar una llicència de servei, es demana el nom i l'adreça electrònica de la persona que serà responsable del servei de Lead Retrieval durant la fira o l'esdeveniment. A aquesta persona se li assignarà el paper d'administrador i Fira utilitzarà el seu correu electrònic per a les comunicacions relatives al servei Lead Retrieval, com ara per informar-la de les credencials d'accés al servei.

L'administrador és l'única persona que pot accedir al portal web i configurar-lo.

## 9. Què és el codi de l'empresa? Com puc aconseguir les dades per iniciar la sessió?

Per connectar-se a l'aplicació des de l'escàner mòbil s'ha de fer servir el codi de l'empresa.

Aquest codi es facilita a l'administrador de LR, que és la persona responsable de distribuir-lo als membres de l'equip que faran servir els escàners mòbils.

El codi de l'empresa és el codi d'accés que tots els usuaris que accedeixen als escàners mòbils hauran d'introduir per iniciar la sessió. Sense el codi de l'empresa els usuaris no poden accedir a l'aplicació de l'escàner mòbil de Lead Retrieval.

Fira Barcelona enviarà el codi de l'empresa a l'administrador de Lead Retrieval, que serà la persona responsable de distribuir-lo als membres de l'equip que utilitzaran els escàners mòbils de Lead Retrieval.

## 10. Com es descarreguen els contactes després de l'esdeveniment?

Per descarregar els contactes després de l'esdeveniment, l'administrador ha d'accedir al portal web i descarregar el fitxer Excel amb tota la informació acumulada durant l'esdeveniment. Es pot accedir al portal web fins a tres mesos després de l'esdeveniment.

## 11. Què inclou el servei de lloguer de l'escàner mòbil de Lead Retrieval?

El servei de Lead Retrieval de Fira Barcelona inclou:

- Accés al portal web a través d'Internet
- Accés a les aplicacions per escanejar i a totes les seves característiques
- Lloguer de l'escàner mòbil (el dispositiu mòbil Android configurat per fer servir, amb connexió a Internet —SIM de 4G— durant el període de l'esdeveniment, el carregador mòbil i l'aplicació de Lead Retrieval)
- Atenció al client abans, durant i després de l'esdeveniment a través de correu electrònic i de telèfon
- Atenció al client durant l'esdeveniment de manera presencial a l'estand de l'expositor
- Lliurament de l'escàner mòbil de Lead Retrieval abans de l'esdeveniment i recollida l'últim dia de l'esdeveniment (contacta amb l'equip de LR per programar-ho)

## 12. Com es tramita la comanda de Lead Retrieval?

Hi ha dues maneres de tramitar la comanda de Lead Retrieval:

- Pots accedir a AEX (eCommerce) de l'esdeveniment i tramitar la comanda a través de l'apartat de Lead Retrieval
- Pots omplir el formulari de comanda de Lead Retrieval i enviar-ne una còpia signada a través de l'adreça electrònica a la persona de contacte de Fira Barcelona (equip de ServiFira o Lead Retrieval)

## 13. Què s'ha de fer després de realitzar la comanda? Com es poden recollir els escàners mòbils i on?

Un cop s'ha tramitat la comanda, l'equip de Lead Retrieval es posarà en contacte amb l'administrador de Lead Retrieval per facilitar les dades per iniciar la sessió (usuari i contrasenya del portal web i codi de l'empresa per a l'aplicació de l'escàner mòbil).

També es preguntaran els horaris preferits per lliurar-vos el servei (el lliurament es farà abans de l'esdeveniment).

El lliurament es fa directament a l'estand, l'expositor no l'ha d'anar a buscar a enlloc. La recollida del dispositiu també es farà directament a l'estand, el vindrem a recollir l'últim dia de l'esdeveniment, a l'hora que ens indiqui l'expositor.

## 14. Quin tipus de suport s'ofereix durant l'esdeveniment?

Tenim atenció al client disponible per telèfon, correu electrònic i, en casos necessaris, el suport presencial que vindrà directament a l'estand.

## 15. Necessito contactar de manera urgent amb l'equip de Lead Retrieval, com ho he de fer?

Adreça electrònica: [leadretrieval@firabarcelona.com](mailto:leadretrieval@firabarcelona.com)

Tel. +34 93 233 2773

## 16. Com s'utilitza normalment Lead Retrieval?

### Abans de l'esdeveniment:

1. Un expositor pot tramitar la comanda així:
  - Pot omplir i signar un formulari de comanda de LR i enviar-lo per correu electrònic a un agent de Fira
  - Pot entrar la comanda a AEX (eCommerce de l'esdeveniment)
2. Un cop s'ha tramitat la comanda, l'equip de LR contacta amb el responsable per confirmar la comanda realitzada.
3. A més, l'equip de LR envia a l'expositor o al client la informació següent:
  - les dades per iniciar la sessió al portal web de Lead Retrieval per a l'administrador
  - el codi per accedir a l'aplicació per escanejar de l'escàner mòbil (codi de l'empresa)
  - les instruccions per configurar el servei de Lead Retrieval
  - es demana a l'expositor que indiqui les dates i l'horari de lliurament de l'escàner (el lliurament es fa directament a l'estand abans de l'esdeveniment, intentem lliurar-lo a l'hora indicada, però és possible que l'hora variï una mica).
  - les dades de contacte necessàries per a l'atenció al client abans, durant i després de l'esdeveniment.
4. L'expositor ha de confirmar la data i l'horari de lliurament del dispositiu per a l'equip de Lead Retrieval.
5. Abans de l'esdeveniment, l'expositor ha d'accedir al portal web amb l'usuari de l'administrador i crear les enquestes i les etiquetes i penjar els documents. Aquesta configuració no és obligatòria, però la recomanem perquè l'expositor pugui obtenir la màxima quantitat de dades i classificar-les durant l'esdeveniment.
6. Abans de l'esdeveniment és imprescindible que l'administrador distribueixi el codi de l'empresa als membres de l'equip que faran servir els escàners mòbils durant l'esdeveniment.

### Durant l'esdeveniment:

1. Durant l'esdeveniment s'escanegen els contactes. Tota la informació se sincronitza automàticament i de manera immediata (en temps real), i l'administrador hi pot accedir i visibilitzar-la al portal web.
2. Cada escàner mòbil porta un adhesiu a darrere amb el número de telèfon d'atenció al client per resoldre qualsevol dubte. També facilitarem atenció al client via correu electrònic. En casos especials també tindrem disponibles agents de suport presencial que aniran directament a l'estand per resoldre les incidències.
3. L'últim dia de l'esdeveniment l'equip de LR recollirà tots els escàners mòbils directament a l'estand.

### Després de l'esdeveniment:

1. L'administrador ha d'accedir al portal web i descarregar-se la informació capturada durant l'esdeveniment en un fitxer d'Excel.





### **Disclaimer**

This presentation contains general information only and FIRA BARCELONA is not, by means of this presentation, rendering accounting, business, financial, investment, legal, tax, or other professional advice or services. This presentation is not a substitute for such professional advice or services, nor should it be used as a basis for any decision or action that may affect your business. Before making any decision or taking any action that may affect your business, you should consult a qualified professional advisor.

FIRA BARCELONA, its affiliates, and related entities shall not be responsible for any loss sustained by any person who relies on this presentation

DO NOT DISTRIBUTE