



Leadretrieval

by Fira de Barcelona

MANUAL DE USUARIO



Fira Barcelona

[Log In](#)

1. Lead Retrieval de Fira Barcelona

2. Portal Web: Configura tu servicio

2.1. Acceso al Portal Web

2.2. Tablero

2.3. Gestionar Licencias

2.4 Herramientas adicionales

2.4.1. GDPR pop-up

2.4.2 Encuestas y Workgroups

2.4.3. Etiquetas

2.4.4 Documentos y Links

3. Lead Retrieval APP

3.1. Log in y Company code

3.2. Escanear Leads

3.3 Perfil del Lead y Notas

3.4 Herramientas adicionales

3.4 .1 GDPR: Pop-up

3.4.2 Encuestas

3.4 .3 Enviar documentos

3.4.4 Etiquetas

3.5. Reportes

4. Estadísticas de tus leads en el Portal Web

5. Gestionar y exportar información



1. Lead Retrieval de Fira Barcelona

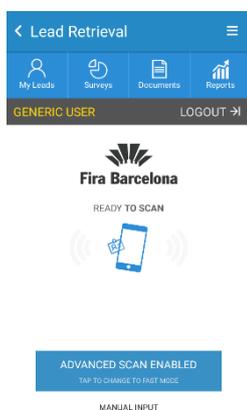
Lead Retrieval es un servicio para capturar y hacer seguimiento de los leads que obtienes durante un evento, feria o congreso.

El sistema de Lead Retrieval tiene dos componentes :



La **APP** escanea la insignia del visitante y la convierte en un leads.

El **Portal Web** actúa como una base de datos para gestionar leads.



Para eventos con NFC

Para eventos con QR

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

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.



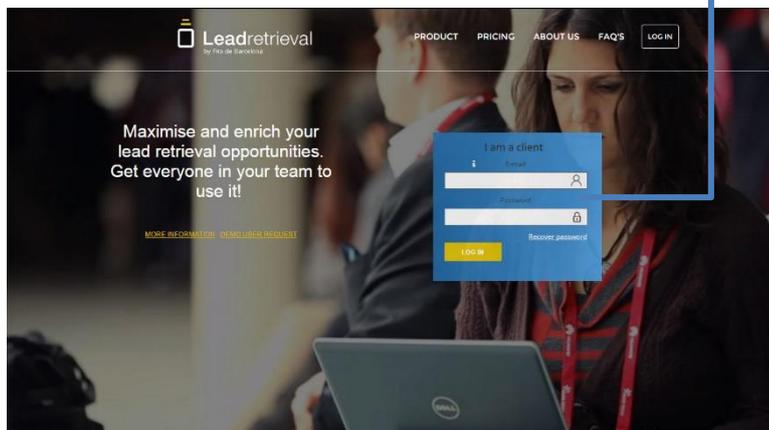
2. Portal web: Configura tu servicio

2.1. Acceso al Portal Web

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 Lead Retrieval durante el evento.

En el primer ingreso, solo el Administrador puede acceder al Portal Web. Accediendo a la URL

<http://lback.firabarcelona.com/>



El Administrador tiene que ingresar con las credenciales enviadas por el equipo de Lead Retrieval

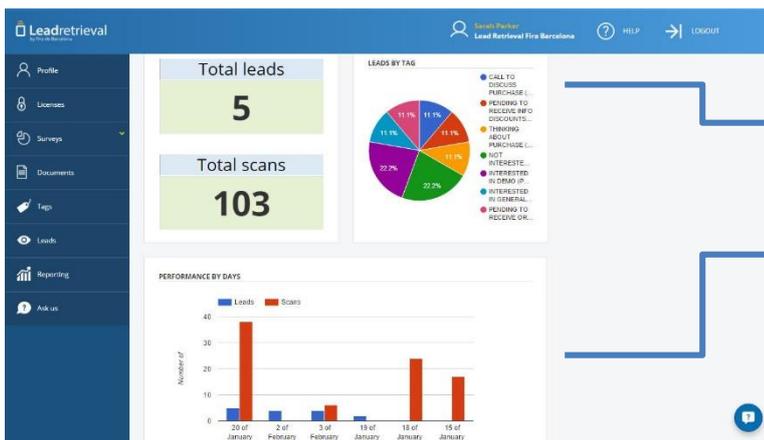
IMPORTANTE: Solo hay **1 Administrador** asignado por compañía por razones de seguridad y simplicidad. Si existe una necesidad de tener más de uno, por favor contáctanos en leadretrieval@firabarcelona.com.



2. Portal web: Configura tu servicio

2.2. Tablero/Dashboard

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



Estadísticas de escaneos y Leads.

Gráfico de rendimiento:

MY TEAM

Name	Badge number	Device Id	Logged In	Total Leads (per scanner)	Total Scans
Sharon Hutton	36A30Z23	10c0...998b	Yes	2	2
Brodie Morse	3UAV0Z1R	10c0...998b	No	1	1
Sharon Hutton	36A30Z23	3b2e...8cda	Yes	4	5
Lance Carroll	3SAI0Z12	3b2e...8cda	No	3	6
Angie Barrera	3DAY0Z1Z	3b2e...8cda	No	2	2
Generic scanner	-	3b2e...8cda	No	1	1
Natalia Álvarez	3WAY0Z10	fc92...ad62	Yes	2	9

Miembros de Equipo y sus estadísticas del escaneo:



Cual es la diferencia entre un lead y un escaneo?

Un lead define una visita de estante. Un escaneo define el escaneo de la entrada de un visitante. El mismo visitante (lead) puede venir varias veces al estante y cada vez que es escaneado contará como un nuevo escaneo.



2. Portal web: Configura tu servicio

2.3. Gestionar Licencias

El **Company Code** es necesario para conectarse a la app del Escaner Móvil de Lead Retrieval. Se puede consultar el **Company Code** en el apartado de **Licenses**.

En cualquier momento, el Administrador puede monitorear el número de licencias que están en uso usando **el Portal Web**, en la sección de **Licencias**.

Preste atención: no configure como "libre" una licencia de escaneo que esté en uso por uno de sus usuarios, ya que la aplicación podría dejar de funcionar y podría ser necesario volver a iniciar sesión.

Envía el 'Company Code' al Admin

Leadretrieval
by Fira de Barcelona

Search Partner
Lead Retrieval Fira Barcelona

HELP → LOGOUT

Profile
Licenses
Surveys
Documents
Tags
Leads
Reporting
Ask us

LICENCES

Update recently purchased licenses

Lead Retrieval Fira Barcelona

Company Code: **LEA130** ⓘ ⓘ [Change Company Code](#)

Licenses: **13**

Purchase detail

USAGE CONTROL: **2 SCANNING** **11 AVAILABLE**

Show 10 entries Search

E-mail	Firstname	Lastname	Operations
jshaw@testcompany.com	James	Shaw	⊖
sbrown@testcompany.com	Scotia	Brown	⊖

Showing 1 to 2 of 2 entries

Previous Next

Cambiar código de empresa, utilizado en casos excepcionales y generado automáticamente

Desconecte cualquier escáner activo

IMPORTANTE: Al cambiar el Código de Compañía ningún usuario de escaneo podrá acceder al App hasta que sean informados del nuevo **Company Code**. No recomendamos esta función al menos sea estrictamente necesario.



2. Portal web: Configura tu servicio

2.4 Herramientas adicionales

2.4.1 GDPR: Pop-up

En el caso de un simple intercambio de información con el propósito de compartir información específica en relación al context donde los datos han sido compartidos, al igual que sería con el uso de tarjetas de negocio, el hecho de que el visitante se deje escanear su propio badge significa que da consentimiento suficiente en esta comunicación limitada.

Para **personalizar** tu pop-up, dirígete a la sección GDPR:

1. Activar el GDPR pop-up
2. Hacer obligatorio el GDPR pop-up en Advanced scan
3. Hacer que sea obligatorio usar el GDPR en fast scan
4. (Como en el ejemplo de la imagen) Un resumen/descripción personalizable
5. URL y su descripción al cual se redijirá. (Por ejemplo la política de privacidad de su compañía)
6. Diferentes casillas a rellenar.

***Para más información a cerca de GDPR porfavor consulte nuestra [GUÍA GDPR](#) o contáctenos.**



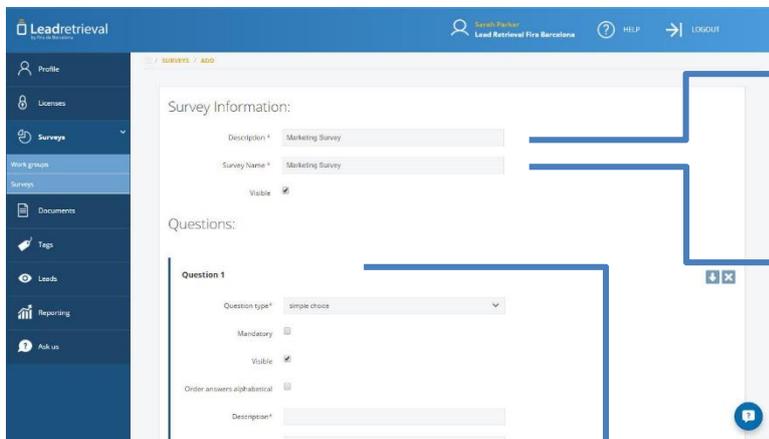
2. Portal web: Configura tu servicio

2.4 Herramientas adicionales

2.4.2 Encuestas

Las encuestas que podrán realizarse a través del App del dispositivo móvil deben ser definidas en el Portal Web por el Administrador.

Para **crear** encuestas, dirígete a la sección Surveys → haz click en **'Add Survey'**.



'Survey Description' No será visible en la App

'Survey Name' es el nombre de la encuesta visible para el usuario del App. Por defecto 'Visible'.

'Add Questions': 5 tipos disponibles (selección simple, selección múltiple, texto corto, texto largo, fecha).



2. Portal web: Configura tu servicio

Mandatory: si deseas que esta pregunta sea obligatoria para que la encuesta sea considerada completa.

Visible: desmarque para ocultar la pregunta

para definir las respuestas a las preguntas creadas

Haz click en el botón de ‘Order answers alphabetical’ 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 editar, eliminar u ordenar utilizando los botones a la derecha de cada una de ellas.

Simplemente haz click en ‘**Save**’, al final de la pantalla cuando la encuesta esté finalizada y la encuesta será creada.

Si deseas obtener una vista anticipada de tu encuesta para ver como se verá cuando se está realizando a un lead, ve a la pestaña ‘**Viewer**’.



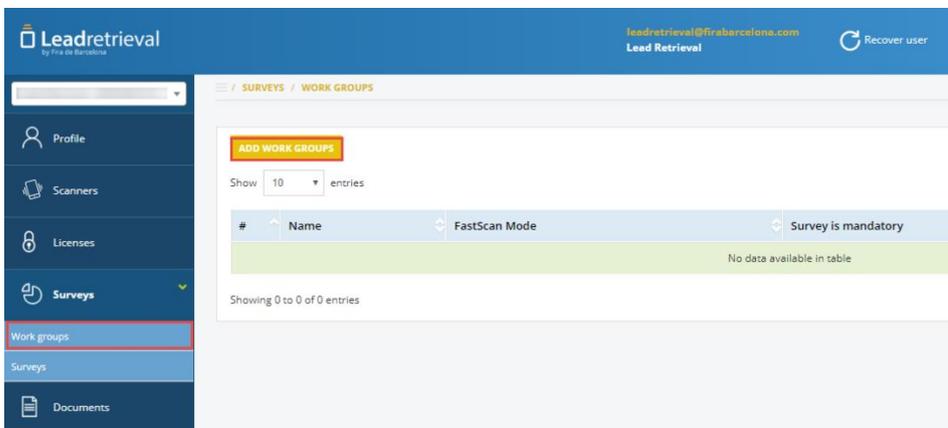
2. Portal web: Configura tu servicio

2.4 Herramientas adicionales

2.4.2 Encuestas

Workgroups

Asigna Encuestas a escáners específicos de tu compañía.



i Create Work Groups to assign different surveys to different scanners. A scanner can only be in one Work Group.

Nombre del workgroup

Escoge que encuesta se les asignará.

Asigna la encuesta como mandatoria, esta aparecerá nada más escanear.

Desactiva la encuesta mandatoria en Fast Scan

Elige que personas/escáners asignar al work group

Añade a personas/escáners por número de acreditación (badge).

Work group name * Test1

Survey * Choose one

Survey is mandatory

Fast Scan Mode disabled

Scanners of my company available

Other scanners by badge number

Badge number: Add

ADD



2. Portal web: Configura tu servicio

2.4 Herramientas adicionales

2.4.3 Etiquetas

Cuando se escanea un lead, el usuario tendrá la opción de etiquetar el lead con cualquier categoría y etiqueta previamente creada en el Portal Web. Esto puede ser usado para clasificar por categorías clientes potenciales.

Por favor tener en cuenta que solo el Administrador puede crear categorías y etiquetas. Para esto, debe ir a la sección 'Tags' en el Portal Web y rellenar las casillas. Se puede repetir este proceso en cualquier momento para crear una nueva etiqueta.

NEW TAG

Category name *

Tag name *

AVAILABLE TAGS

Category name	Tag name	Actions
FOLLOW UP	CALL TO DISCUSS PURCHASE	
FOLLOW UP	PENDING TO RECEIVE INFO DISCOUNTS	
FOLLOW UP	THINKING ABOUT PURCHASE	
NO INTEREST	NOT INTERESTED IN SOFTWARE	
POTENTIAL CLIENTS	INTERESTED IN DEMO	
POTENTIAL CLIENTS	INTERESTED IN GENERAL INFO	

'Category name':
Por Ejemplo 'Tipo de Lead'

'Tag name':
Por Ejemplo 'Interesado en nuestra App'.

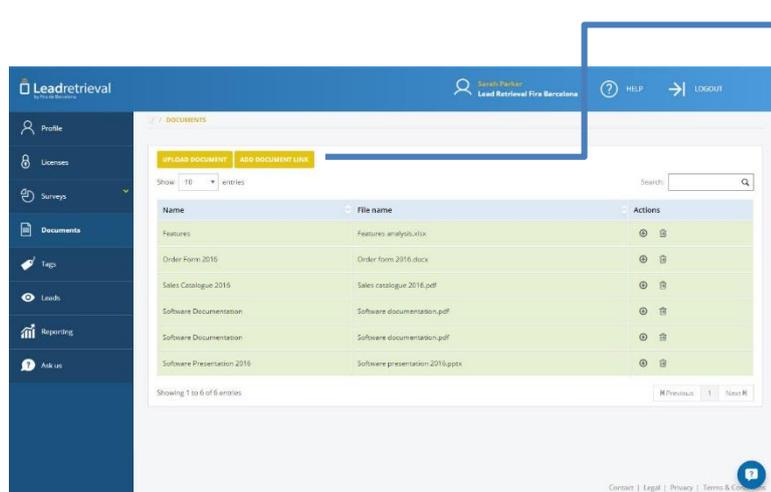


2. Portal web: Configura tu servicio

2.4 Herramientas adicionales

2.4.4 Documentos y Links

Luego de escanear un contacto con el App podrás enviar documentos como catálogos o presentaciones de producto. Para realizar esto, necesitaras subir previamente cualquier documento al Portal Web. Ve a la sección 'Documents'.



Sube **documentos** o agrega **links**,
Cargue archivos de hasta 5MB.
Puede cargar hasta 10
documentos y enlaces.

Los archivos cargados
pueden ser **de cualquiera
de los formatos de
documentos estándar**:
pdf, Excel, PowerPoint,
Word, zip, etc. Los archivos
cargados pueden ser de
cualquier tamaño hasta
5MB.

Al usar la aplicación, podrá seleccionar cualquier cantidad de estos documentos / enlaces y enviarlos automáticamente al visitante compilado en un correo electrónico.

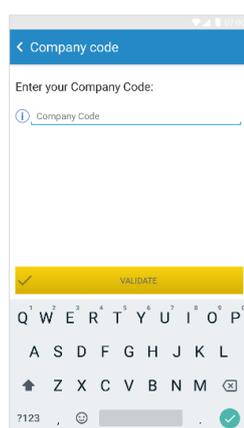
IMPORTANTE: Asegúrate de que tus leads tengan permiso para abrir los links que les envíes.



3. Lead Retrieval APP

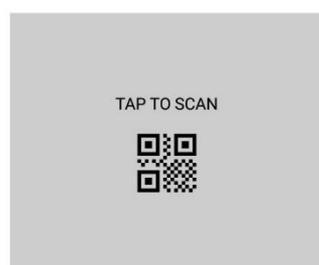
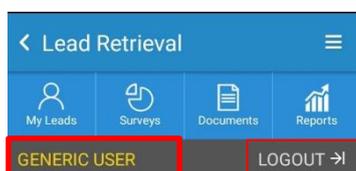
3.1. Log-in

El '**Company Code**' es el código de acceso común que necesitan tener todos los usuarios de su empresa que usan el servicio de Lead Retrieval. En general consiste en 6 caracteres (3 letras + 3 números) y debe ser compartido con todos los usuarios de escaneo. Es lo que vincula sus esfuerzos de escaneo a la cuenta de su empresa.



Introduce el '**Company Code**' en el campo de texto y luego haz click en 'Validate'.

Al acceder a la aplicación, una licencia de escaneo debe ser libre para poder acceder al servicio. Si por alguna razón no quedan licencias, el usuario administrador puede verificar dos veces la cantidad de licencias asignadas en el portal web en el apartado "Licencias".



Si ya has iniciado sesión:

El nombre del usuario registrado aparecerá en la esquina superior izquierda justo encima del área de escaneo. Al hacer clic en el botón de cerrar sesión, el usuario podrá cerrar la sesión de la aplicación.



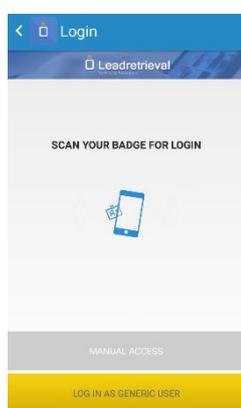
MANUAL INPUT



3. Lead Retrieval APP

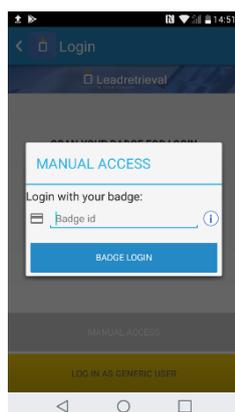
3.1. Log in

Hay 3 formas alternativas de iniciar sesión:



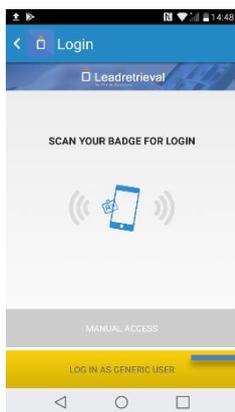
Escanea tu propia pase. Esta es la forma más rápida y fácil. Al acercar el dispositivo móvil a su pase, la aplicación recuperará su información de contacto e iniciará sesión automáticamente.

Para eventos con QR Para eventos con NFC



Acceso manual

1. Haga clic en 'Badge ID' e ingrese el código de 8 dígitos que aparece debajo del código QR en su pase. Haz clic en 'Badge Login'.



Usuario genérico

Le permitirá iniciar sesión rápidamente sin necesidad de escanear una insignia de la persona que utiliza el escáner. Una vez que el mismo dispositivo se haya conectado con una **insignia**, la base de datos actualizará todos los escaneos anteriores con 'nombre genérico' al nombre de la persona que inició sesión.



3. Lead Retrieval APP

3.2. Escanear Leads

La aplicación ofrece 2 modos de escaneo.

Para eventos con NFC

Para eventos con QR

ADVANCED SCAN ENABLED
TAP TO CHANGE TO FAST MODE

Advanced Scan: Escanea un contacto y luego accede a la funcionalidad avanzada (encuestas, toma de notas, compartir documentos). Cuando el lead esta escaneado, se puede hacer una encuesta, o compartir con el/ella un catálogo vía email..

FAST SCAN ENABLED
TAP TO CHANGE TO ADVANCED MODE

Fast Scan: Escanea contactos sin ir a la funcionalidad avanzada. Puede escanear un contacto y mantenerse lista para realizar otro escaneo.

Manual input: Conduce a una pantalla en donde el usuario tiene que ingresar el 'Badge ID' del contacto que se desea recolectar. También se puede introducir un lead sin pase simplemente introduciendo los datos manualmente.



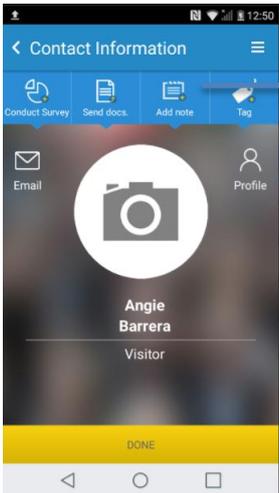
Para escanear, asegúrese de que el código QR en el pase esté claramente visible y enfocado. Preste especial atención al resplandor en el plástico y la distancia al código. En el caso de NFC simplemente acerque la acreditación a la parte trasera del dispositivo.



3. Lead Retrieval APP

3.3. Perfil del Lead y Notas

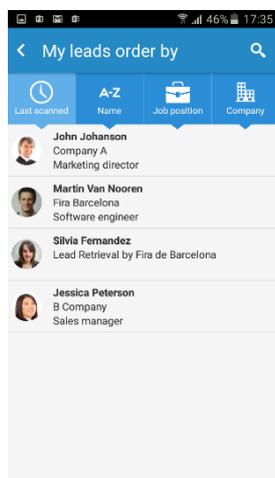
Funciones del **modo avanzado** de escaneo:



Para tomar una nota simplemente haga clic en 'Add Note'

Realice encuestas, envíe documentos, escriba notas y asigne etiquetas.

Ícono de perfil para ver información más detallada. Allí, verá un par de pestañas diferentes: Detalles de contacto, Detalles del trabajo y Encuestas.




El botón **My Leads** en la pantalla de inicio de la aplicación le permite acceder a una lista de todos los clientes potenciales escaneados por su perfil de escáner actual. Si selecciona un contacto de esta lista, vaya a su perfil.

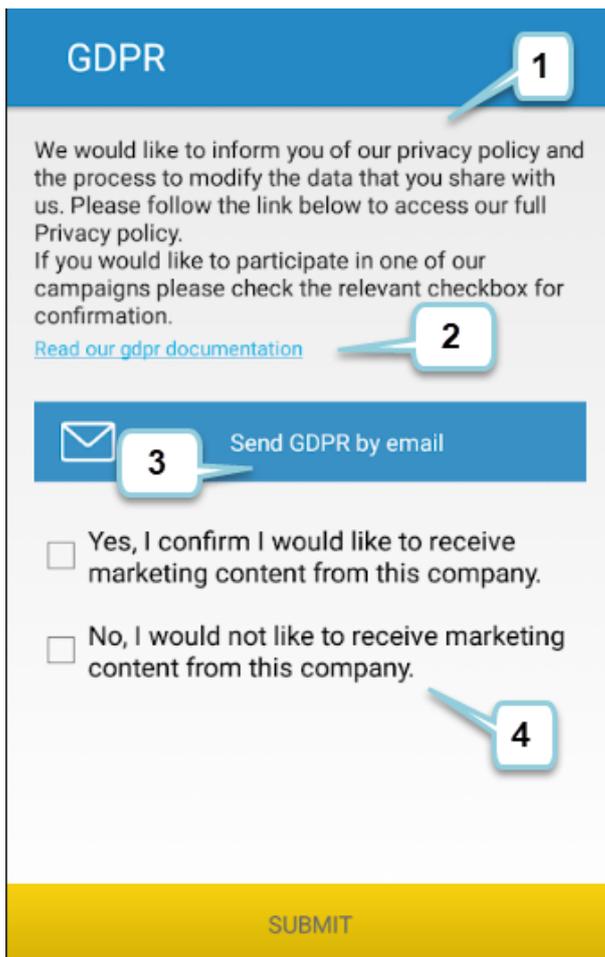


3. Lead Retrieval APP

3.4 Herramientas adicionales

3.4.1 GDPR: Pop-up

Vista después de cada escaneo (si está configurado como obligatorio)



The screenshot shows a GDPR pop-up form with a blue header and a yellow 'SUBMIT' button at the bottom. The form contains the following elements:

- 1:** A blue header with the text 'GDPR'.
- 2:** A blue callout box pointing to a blue link labeled 'Read our gdpr documentation'.
- 3:** A blue callout box pointing to a blue button with an envelope icon and the text 'Send GDPR by email'.
- 4:** A blue callout box pointing to two checkboxes with their respective labels: 'Yes, I confirm I would like to receive marketing content from this company.' and 'No, I would not like to receive marketing content from this company.'

- 
1. Resumen mencionado en el portal web
 2. Link (URL).
 3. Enviar un e-mail del resumen + link.
 4. Diferentes casillas.

(la información añadida será personalizada por usted en el portal web previamente si se desea hacer uso del pop-up)

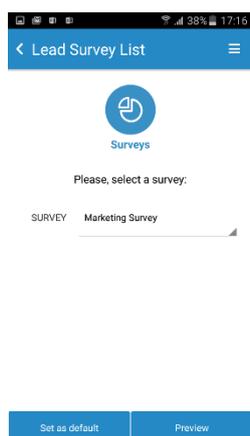


3. Lead Retrieval APP

3.4 Herramientas adicionales

3.4.2. Encuestas

Una vez que el contacto sea escaneado utilizando **'Advanced Scan'**, la pantalla de funcionalidad avanzada aparecerá. En esta, el usuario tiene acceso a los datos del contacto, puede tomar notas, realizar encuestas o enviar documentos al lead. Al hacer click en **'Surveys'** procederás a realizar una encuesta a tu lead.



Primero debes seleccionar una **encuesta** de las que has definido en el **Portal Web**.



Realiza la encuesta mientras respondes a las distintas preguntas. Puedes moverte fácilmente entre las preguntas y grabar cuando desees, también cuando no hayas completado la encuesta. Podrás abrir una encuesta otra vez desde el perfil del lead para continuar o editar la encuesta.

En **'Surveys'**, en la pantalla principal del App, puedes visualizar las encuestas y ver las preguntas previamente.

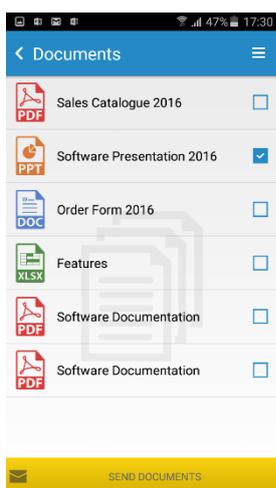


3. Lead Retrieval APP

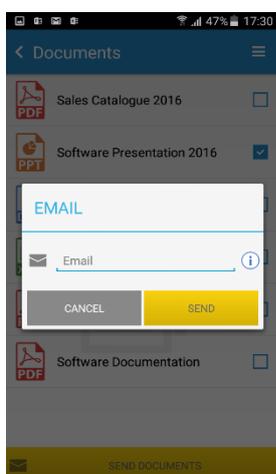
3.4 Herramientas adicionales

3.4.3 Enviar documentos

En la pantalla de funcionalidad avanzada (después de escanear un lead en la modalidad '**Advanced Scan**') hacer 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.



Seleccionar que documentos o links deseas enviarle a tu lead de la lista de documentos previamente subidos por el usuario admin en el Portal Web. Luego haz click en '**Send Documents**'.



Una nueva pantalla surgirá automáticamente con el correo electrónico del lead que haz escaneado y te preguntará por tu confirmación.

Un correo con los links a los documentos será enviado al lead a través del email indicado por el lead. El lead podrá descargar los documentos al hacer click en ellos. Los textos del correo pueden ser modificados a través del **Portal Web**.

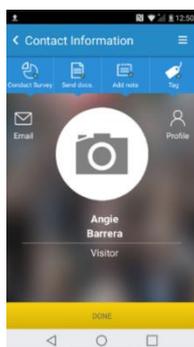


3. Lead Retrieval APP

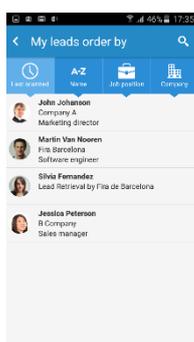
3.4 Herramientas adicionales

3.4.4 Etiquetas

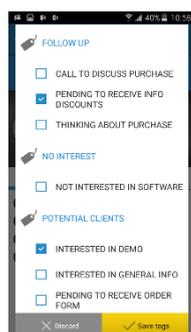
Hay dos maneras para etiquetar un contacto:



1. Después de escanear un lead con la modalidad '**Advanced Scan**', haz click en el icono de etiqueta y selecciona que etiquetas quieres aplicar a ese contacto.



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



Etiqueta un contacto: Selecciona de las etiquetas previamente creadas en el Portal Web y aplícalas a ese lead.



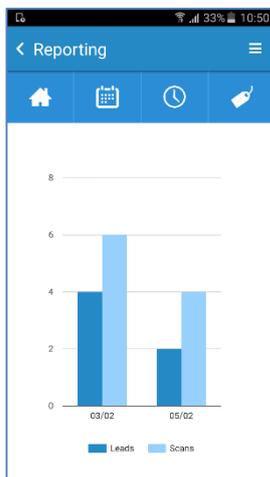
3. Lead Retrieval APP

3.5 Reportes

El **App** permite funcionalidad limitada de reporting. El **Portal Web** ofrece reporting y estadísticas más exhaustivo.

Se puede acceder al **Reporting** en la página principal de la **App**. Podrás visualizar estadísticas como los leads y escaneos diarios correspondientes al usuario de escaneo que esta conectado en ese momento.

Para informes más detallados y visualización de clientes potenciales, sugerimos acceder al **portal web**.



TOTAL CONTACTS		4
YOUR CONTACTS		4
1.)	Sandra Lund	5
2.)	Giedre Ciapaitė	4
3.)	Sarah Parker	4



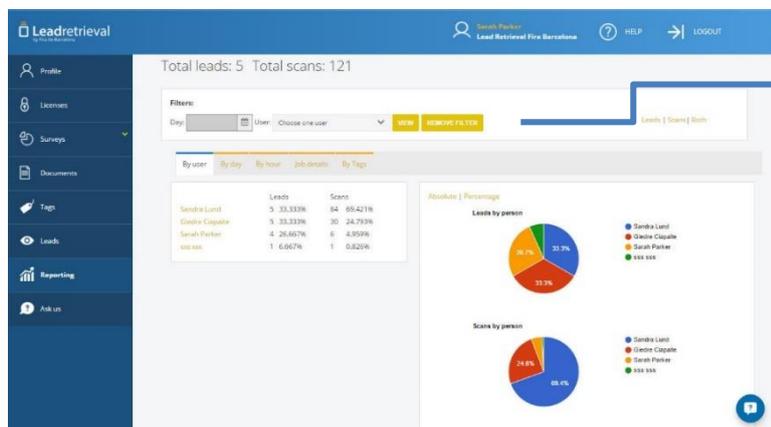


4. Estadísticas de tus Leads en el Portal Web

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 como leads o escaneos por día, por hora o por usuario de escaneo. También podrás ver estadísticas por Detalle de Trabajo de los leads que has escaneado. Hay gráficos circulares a la derecha para una fácil interpretación de la data



Filtra por data o/y usuario, y selecciona como deseas visualizar la información (por etiquetas, por hora...)

El **usuario administrador** tiene acceso a la información consolidada de la empresa y las estadísticas que aparecen incluyen información de todos los clientes potenciales.

IMPORTANTE: Solo el usuario Administrador tiene acceso al **Portal Web**.



5. Gestionar y Exportar Información de tus Leads

Gestionar y Exportar Información de tus Leads a través del Portal Web

El **Portal Web** ofrece acceso a la información de los leads. Accede al **Portal Web** <https://lrback.firabarcelona.com> y haz click en la sección **'Leads'**. Verá una lista de todos los clientes potenciales escaneados. El **administrador** puede ver todos los clientes potenciales consolidados de la empresa y puede filtrar por usuario del escáner.

Hay 2 informes:

- Por clientes potenciales (todos los visitantes, que fueron escaneados usando su código de empresa, una línea por cliente potencial)
- Por escaneos (todos los escaneos, que fueron hechos usando su código de empresa, posiblemente varias líneas por lead en caso de múltiples instancias de escaneo)

Genera los ficheros pulsando los botones de **'Export Leads'** o **'Export Scans'**

Accede los ficheros generados pulsando **'Download exported Leads/Scans'**.

Este botón abrirá el histórico de exportaciones (**History of Exports**) desde donde se puede descargar los ficheros generados.

El fichero puede tardar desde unos segundos hasta unas horas al ser generado.



IMPORTANTE: puede acceder al portal web y descargar sus datos desde el momento en que recibe sus datos de inicio de sesión hasta 3 meses después del último día del evento.



Acceda al Portal Web: <https://lrback.firabarcelona.com>
Lead Retrieval Official page: <http://leadretrieval.firabarcelona.com/en/>



leadretrieval@firabarcelona.com



+34 93 233 27 73



Call Center schedule: 9AM to 18PM daily.

**Márchate con la
feria en tu bolsillo!**

