



# Leadretrieval

by Fira de Barcelona



## MANUAL DE USUARIO



Fira Barcelona

INICIE  
SESIÓN

## **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 Grupos de trabajo

2.4.3. Etiquetas

2.4.4 Documentos y Links

## **3. Lead Retrieval APP**

3.1. Inicio de sesión y Código de Compañía

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. Salas de reuniones

3.6 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 contactos que obtienes durante un evento, feria o congreso.

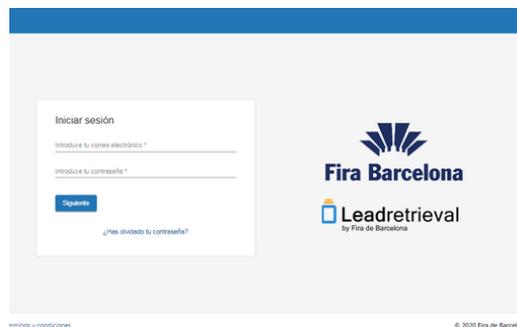
El sistema de Lead Retrieval tiene dos componentes :



La **APP** escanea el pase del visitante y lo convierte en un lead.



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



Con la **Escáner Móvil**, el usuario puede escanear a los visitantes, 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.



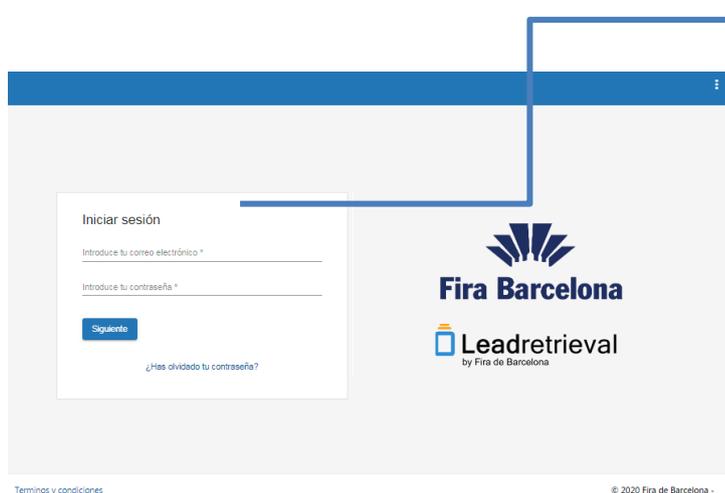
## 2. Portal web: Configura tu servicio

### 2.1. Acceso al Portal Web

El Administrador es el responsable de Lead Retrieval y tiene acceso a todas las funciones del **Portal Web**. Se asignará el rol de Administrador a la persona que se indique en el formulario de compra como responsable.

Solo el Administrador puede acceder al **Portal Web**. Accediendo a la URL <http://lrbac.firabarcelona.com/>

Si no eres el Administrador o tienes sus claves de acceso no podrás ver toda la información del **Portal Web**, solamente usar la **App**.



Para iniciar sesión, debes acceder con las credenciales que el equipo de Lead Retrieval envió al Administrador

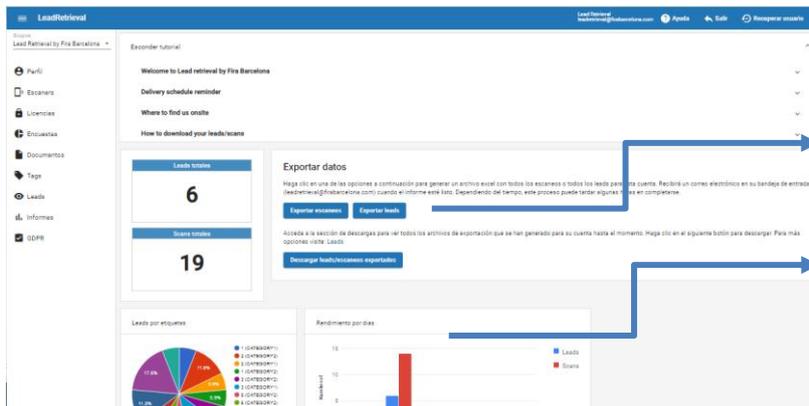
**IMPORTANTE:** Solo hay **1 Administrador** asignado por compañía por razones de seguridad y simplicidad. Si existe una necesidad de tener más de uno, por favor contáctanos en [leadretrieval@firabarcelona.com](mailto:leadretrieval@firabarcelona.com).



## 2. Portal web: Configura tu servicio

### 2.2. Tablero/Dashboard

En la página principal del **Portal Web**, verás 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.

Nombre	Leads	%	Escaneos	%
-	6	60.00	9	50.00
-	1	10.00	2	11.11
-	2	20.00	5	27.78
-	1	10.00	2	11.11

Miembros del Equipo y sus estadísticas de escaneo.



**¿Cuál es la diferencia entre un lead y un escaneo?**

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



## 2. Portal web: Configura tu servicio

### 2.3. Gestionar Licencias

El **Código de Compañía o Company Code** es necesario para conectarse a la app de Lead Retrieval. Se puede consultar el **Company Code** en el apartado de **Licencias del Portal Web**.

Desde la sección de **Licencias**, también se puede monitorear el número de licencias que están en uso en cualquier momento.

Presta atención: si configuras como **libre** una licencia de escaneo que esté en uso, la aplicación dejará de funcionar para la persona de tu equipo que la esté usando y esta deberá volver a iniciar sesión.

Envía el **Company Code** al Administrador

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

En **Administra Escáners**, podrás desconectar cualquier escáner activo

Terminos y condiciones leadretrieval@firabarcelona.com  
© 2020 Fira de Barcelona - v1.0.9

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



## 2. Portal web: Configura tu servicio

### 2.4 Herramientas adicionales

#### 2.4.1 GDPR: Pop-up

Cuando el visitante deja que le escanees si u pase, da su consentimiento para que puedas enviarle y compartir con él información específica en relación al contexto donde los datos han sido compartidos, al igual que sería con el uso de tarjetas de negocio.

Si quieres enviarle algún otro tipo de información, puedes **personalizar** el pop-up del GDPR para adaptarlo a tu empresa, para ello, dirígete a la sección **GDPR** del **Portal Web**:

1. Activar el GDPR pop-up

2. Hacer obligatorio el GDPR pop-up en Advanced scan

Hacer que sea obligatorio usar el GDPR en Fast scan

3. Un resumen/descripción personalizable (Como en el ejemplo de la imagen)

4. URL a la cual se redirigirá y su descripción (Por ejemplo la política de privacidad de tu compañía)

5. Diferentes casillas a rellenar

\*Para más información acerca de GDPR por favor consulta nuestra [GUÍA GDPR](#) o contáctanos.



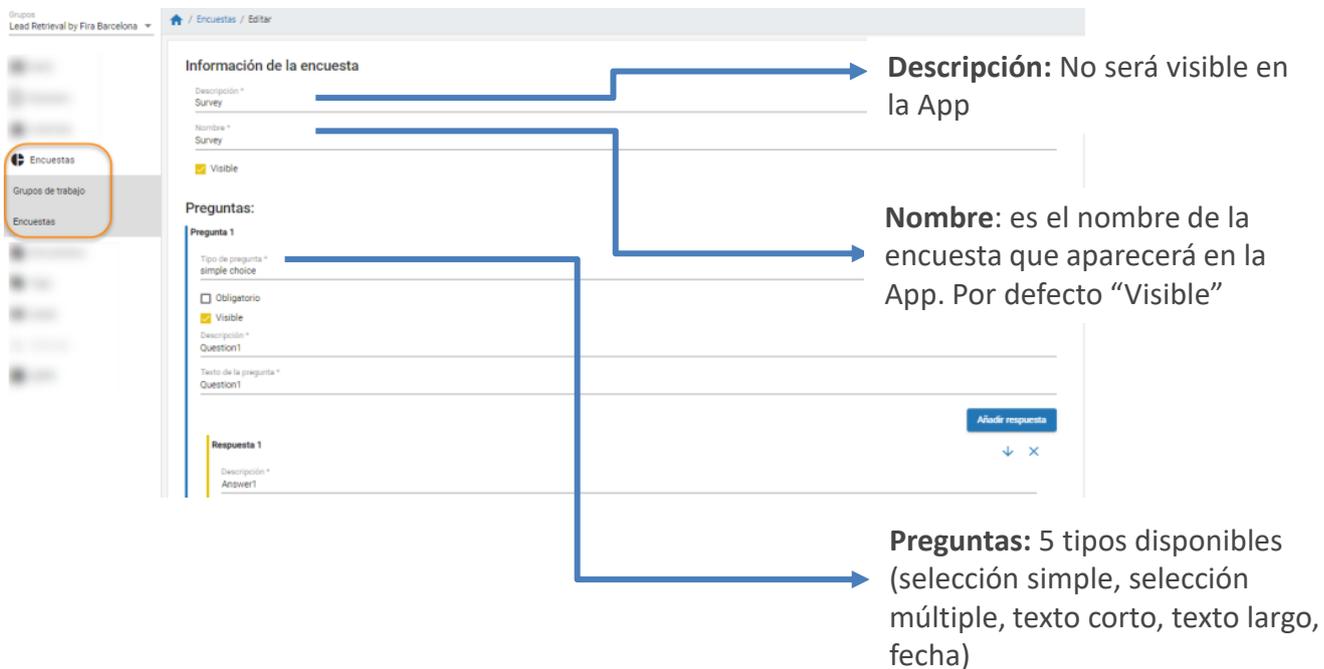
## 2. Portal web: Configura tu servicio

### 2.4 Herramientas adicionales

#### 2.4.2 Encuestas

Las encuestas podrán realizarse a través de la App, pero el Administrador debe crearlas en el Portal Web.

Para **crearlas**, dirígete a la sección **Encuestas** → haz clic en **Añadir Encuesta**.



The screenshot shows the 'Encuestas / Editar' interface. The left sidebar has 'Encuestas' highlighted. The main form is divided into 'Información de la encuesta' and 'Preguntas:'. Annotations with arrows point to specific fields:

- Descripción:** No será visible en la App (points to the 'Descripción' field in the 'Información de la encuesta' section).
- Nombre:** es el nombre de la encuesta que aparecerá en la App. Por defecto "Visible" (points to the 'Nombre' field in the 'Información de la encuesta' section).
- Preguntas:** 5 tipos disponibles (selección simple, selección múltiple, texto corto, texto largo, fecha) (points to the 'Tipo de pregunta' dropdown in the 'Preguntas' section).



## 2. Portal web: Configura tu servicio

The screenshot shows the 'Encuestas / Editar' interface. On the left, a sidebar menu has 'Encuestas' highlighted. The main content area is divided into sections: 'Información de la encuesta' and 'Preguntas:'. The 'Preguntas:' section contains 'Pregunta 1' with fields for 'Tipo de pregunta \* simple choice', 'Obligatorio' (checkbox), 'Visible' (checkbox), 'Descripción \* Question1', and 'Texto de la pregunta \* Question1'. Below this is 'Respuesta 1' with a 'Descripción \* Answer1' field. Annotations with arrows point from text boxes to these fields: 'Obligatorio' points to the 'Obligatorio' checkbox; 'Visible' points to the 'Visible' checkbox; and 'Respuesta' points to the 'Descripción \* Answer1' field. A 'Añadir respuesta' button is also visible.

**Obligatorio:** si deseas que esta pregunta sea obligatoria para completar la encuesta.

**Visible:** desmárcala para ocultar la pregunta

**Respuesta:** para definir las respuestas a las preguntas creadas

Haz clic en el botón de **Ordenar respuestas alfabéticamente** si deseas que las respuestas sean organizadas alfabéticamente. Esto puede usarse con las preguntas de selección simple o selección múltiple.

Cuando tus preguntas y respuestas estén definidas, puedes editarlas, eliminarlas u ordenarlas utilizando los botones a la derecha de cada una de ellas.

Cuando hayas acabado de crear la encuesta, simplemente haz clic en **Guardar encuesta** al final de la pantalla.

Si quieres ver como se verá la encuesta cuando se le haga a un lead, ve a la pestaña **Vista previa**.



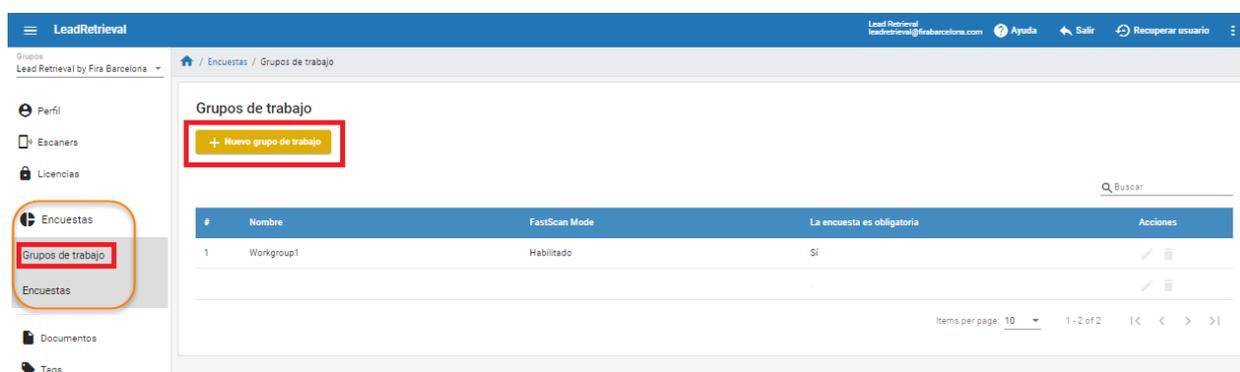
## 2. Portal web: Configura tu servicio

### 2.4 Herramientas adicionales

#### 2.4.2 Encuestas

#### Grupos de trabajo

Asigna Encuestas a escáneres específicos de tu compañía.



**Creación de grupo de trabajo**

**Nombre \***  
Workgroup1 → Nombre del Grupo de trabajo

**Encuesta \***  
Survey → Escoge la encuesta que se les asignará

La encuesta es obligatoria → Asigna la encuesta como obligatoria, esta aparecerá nada más escanear

Modo FastScan deshabilitado → Activa o desactiva la encuesta obligatoria en Fast Scan

**Escáneres de mi empresa disponibles:**  
 Número Badge → Elige que personas/escáneres asignar al Grupo de trabajo

Otros escáneres por número Badge:  
Número Badge → Añade a personas/escáneres por número de acreditación (pase)

**Guardar** **Añadir**



## 2. Portal web: Configura tu servicio

### 2.4 Herramientas adicionales

#### 2.4.3 Etiquetas

Cuando escanees un visitante (lead), tendrás la opción de etiquetarlo con cualquier **categoría** y **etiqueta** que hayáis creado previamente en el **Portal Web**. Esto puede usarse para clasificar a los clientes potenciales.

Ten en cuenta que solo el Administrador puede crear categorías y etiquetas. Para ello, debe ir a la sección **Tags** en el **Portal Web** y rellenar la información necesaria. Se puede repetir este proceso en cualquier momento para crear una nueva etiqueta.

**Nombre categoría:**  
Por ejemplo “Cliente potencial”.

**Nombre del tag:**  
Por ejemplo “Interés en Producto A”.

Nombre categoría	Nombre del Tag	Acciones
SEGUIMIENTO	PONERSE EN CONTACTO PARA CONFIRMAR COMPRA	
NO INTERÉS	NO INTERÉS EN 'PRODUCTO A'	
CLIENTE POTENCIAL	INTERÉS EN DEMO	
CLIENTE POTENCIAL	INTERÉS EN INFO GENERAL	



## 2. Portal web: Configura tu servicio

### 2.4 Herramientas adicionales

#### 2.4.4 Documentos y Links

Después de escanear un contacto con la App, podrás enviar documentos como catálogos o presentaciones de producto. Para hacerlo, necesitarás subir previamente los documentos al **Portal Web**, en la sección **Documentos**.

Sube **documentos** o agrega **links**. Puedes subir un máximo de 10 documentos de hasta 5MB y un número de enlaces ilimitado.

Nombre	Archivo	Acciones
FILE1	ENG MWC USER GUIDE.pdf	[Iconos de acciones]
FILE2	ENG_MWC APP MANUAL.pdf	[Iconos de acciones]
FILE3	ENG_MWC How to download your data.pdf	[Iconos de acciones]
FILE5	User manual_ENG 03 2019.pdf	[Iconos de acciones]

Items per page: 10 1-7 of 7 |< < > >|

© 2020 Fira de Barcelona - v1.0.8

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

Al usar la aplicación, podrás seleccionar cualquiera de estos documentos / enlaces y enviarlos automáticamente al visitante 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 **Código de Compañía** o **Company Code**, es el código de acceso común que necesitan tener todos los usuarios de tu empresa que usan el servicio de Lead Retrieval. En general consiste en 6 caracteres (3 letras + 4 números) y debes compartirlo con todos los usuarios de escaneo. Es lo que vincula vuestros esfuerzos de escaneo a la cuenta de la empresa.



Introduce el **Company Code** en el campo de texto y luego haz clic en **Validar**



Al acceder a la aplicación, una licencia de escaneo debe estar libre para poder usar el servicio. Si por alguna razón no quedan licencias, el usuario administrador puede verificar 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. Puedes **cerrar la sesión** haciendo clic en el botón de cerrar sesión que encontrarás en la esquina superior derecha, al lado del nombre de usuario.



## 3. Lead Retrieval APP

### 3.1. Log in

Hay 3 formas alternativas de iniciar sesión:



**Escanea tu propio pase.** Esta es la forma más rápida y fácil. Al acercar el dispositivo móvil a tu pase, la aplicación recuperará tu información de contacto e iniciará sesión automáticamente. También puede acceder con el código de 8 dígitos manualmente.



#### Usuario genérico

Te permitirá iniciar sesión rápidamente sin necesidad de escanear tu pase. Una vez que el mismo dispositivo se haya conectado con un **pase**, **la base de datos actualizará todos los escaneos anteriores con “nombre genérico” al nombre de la persona que inició sesión.**



#### Nombre personalizado

1. Acceda como Usuario Genérico y acepte añadir un nombre personalizado.
2. Escriba el nombre personalizado y acepte **IMPORTANTE: Sólo 1 nombre personalizado por escáner. Si no, se sobrescribirá con el más nuevo.**



## 3. Lead Retrieval APP

### 3.2. Escanear Leads

La aplicación ofrece 3 modos de escaneo.



ADVANCED SCAN

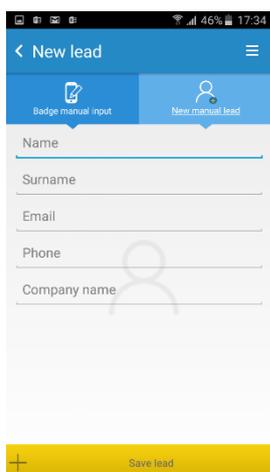
**Advanced Scan:** Cuando escanees a un contacto podrás usar todas las funcionalidades avanzadas que haya configurado tu empresa (encuestas, toma de notas, compartir documentos, etc.).

FAST SCAN

**Fast Scan:** Escanea contactos sin ir a las funcionalidades avanzadas. Puedes escanear un contacto detrás de otro sin tener que ver su información o las funcionalidades avanzadas.

MEETING ROOMS

**Meeting Rooms:** Creando una sesión **Meeting Room** podrás escanear a los visitantes de tus reuniones o eventos.



**Manual input:** Se abrirá una pantalla donde escribir el **Badge ID** del contacto que quieres escanear. También puedes introducir un lead sin pase simplemente introduciendo los datos manualmente.



Para escanear, asegúrate de que el código QR en el pase esté claramente visible y enfocado. Presta especial atención al resplandor en el plástico y la distancia al código. En el caso de NFC simplemente acerca 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 haz clic en **Añadir nota**.

Realiza **encuestas**, envía **documentos**, escribe **notas** y asigna **etiquetas**.

El **ícono de perfil** te permitirá ver información más detallada del contacto. Allí, verás pestañas diferentes según la información que te interese: Detalles de contacto, Detalles del trabajo y Encuestas.

El botón **My Leads** en la pantalla de inicio de la aplicación te permite acceder a una lista de todos los clientes potenciales que has escaneado. Si seleccionas cualquier contacto de esta lista, irás a su perfil.

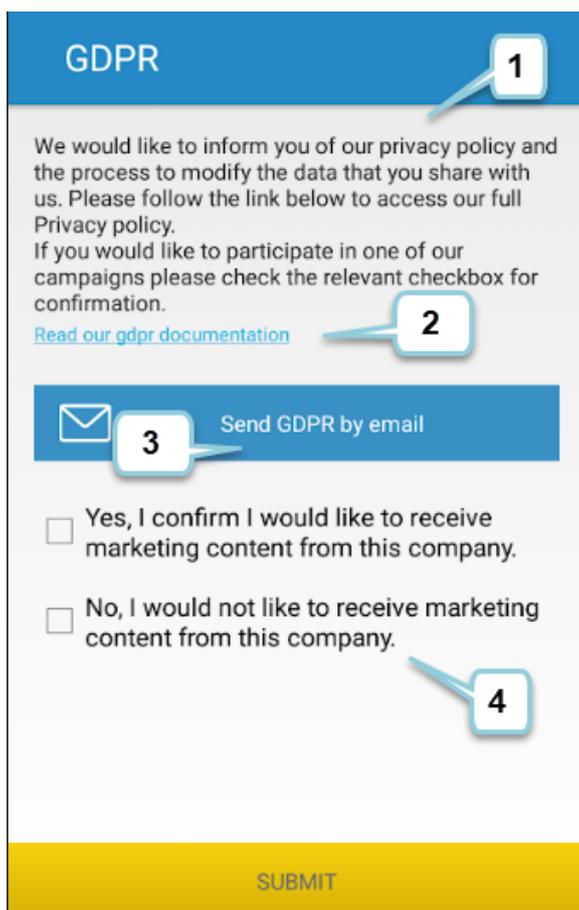


## 3. Lead Retrieval APP

### 3.4 Herramientas adicionales

#### 3.4.1 GDPR: Pop-up

Si has configurado el **GDPR pop-up** como obligatorio en el **Portal Web**, cuando escanees a un contacto te aparecerá la siguiente pantalla:



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 bar with the text 'GDPR'.
- 2**: A paragraph of text: 'We would like to inform you of our privacy policy and the process to modify the data that you share with us. Please follow the link below to access our full Privacy policy. If you would like to participate in one of our campaigns please check the relevant checkbox for confirmation.' Below this is a blue link: 'Read our gdpr documentation'.
- 3**: A blue button with an envelope icon and the text 'Send GDPR by email'.
- 4**: Two checkboxes with corresponding text: '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 configuradas en el Portal Web

(puedes personalizar la información añadida en el Portal Web previamente si quieres hacer uso del pop-up)



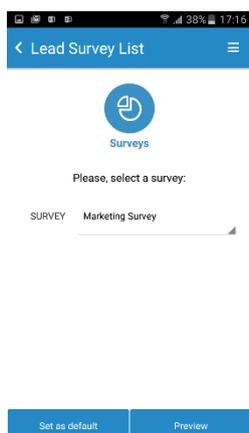
## 3. Lead Retrieval APP

### 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 ella, tendrás acceso a los datos del contacto, podrás tomar notas, realizarle encuestas o enviarle documentos.

Al hacer clic en **Encuestas** te aparecerán las encuestas que tengas preparadas para poder hacérsela al contacto.



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 guardar cuando desees, también cuando no hayas completado la encuesta. **Podrás abrir una encuesta otra vez desde el perfil del lead para continuar o editarla.**

En la pantalla principal de la App encontrarás la sección **Encuestas**, en ella, puedes visualizar las encuestas y las preguntas que tienes creadas.



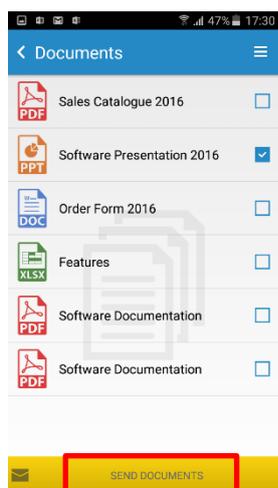
## 3. Lead Retrieval APP

### 3.4 Herramientas adicionales

#### 3.4.3 Enviar documentos

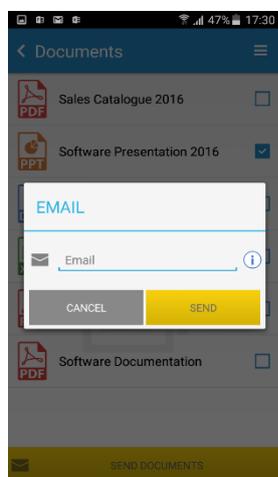
En la pantalla de funcionalidad avanzada (después de escanear un lead en la modalidad de **Advanced Scan**) puedes enviar documentos a tu contacto vía email haciendo clic en **Documentos**.

También puedes hacerlo desde la pantalla principal al hacer clic en el icono de Documentos e introduciendo el email de la persona a la cual deseas enviarle la documentación.



Selecciona que documentos o links deseas enviarle a tu contacto ( recuerda que debes subir previamente los documentos en el Portal Web).

Luego haz clic en “**Enviar Documentos**”.



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

Se enviará un correo con los links a los documentos al contacto a través de su email. El contacto podrá descargar los documentos al hacer clic en ellos. Puedes modificar los textos del correo a través del **Portal Web**.

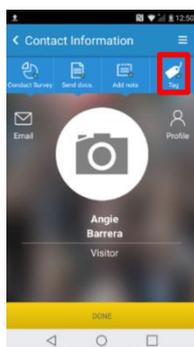


## 3. Lead Retrieval APP

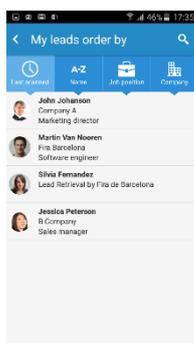
### 3.4 Herramientas adicionales

#### 3.4.4 Etiquetas

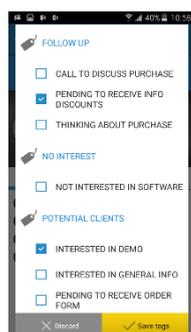
Hay dos maneras para etiquetar un contacto:



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



2. También puedes acceder a la lista de contactos escaneados en cualquier momento y seleccionar uno en específico.



**Etiqueta un contacto:** Selecciona las etiquetas que te interesen de las creadas previamente en el **Portal Web** y aplícalas a ese contacto.



## 3. Lead Retrieval APP

### 3.5 Sala de Reuniones

El modo de escaneo **Sala de Reuniones** o **Meeting Rooms** te permitirá escanear a los visitantes como “IN” o “OUT” dentro de una reunión o, incluso, de un evento en tu stand en el que quieras controlar el acceso.



#### NOMBRE DE LA REUNIÓN

Empieza una reunión añadiendo el nombre.

#### IN / OUT



Escanea a los visitantes como IN/OUT de tu reunión.

En el **Portal Web** podrás ver los scans con la información del visitante con IN/OUT y el día y la hora en que fueron escaneados.

Para empezar otra reunión, cambia el nombre y escanea en IN otra vez.

Por favor ten en cuenta que la información obtenida solo será visible en los siguientes exportaciones: **Meeting Rooms** y **scans**.



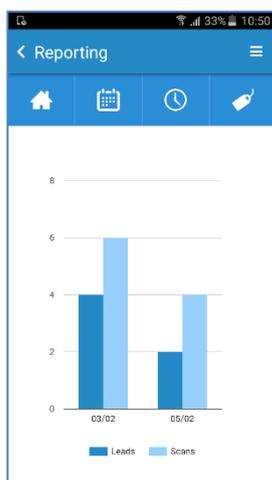
## 3. Lead Retrieval APP

### 3.6 Reportes

La **App** tiene la funcionalidad de reportes básica. Se puede acceder a los **Reportes** en la página principal de la **App**.

Podrás visualizar estadísticas como los leads y escaneos diarios correspondientes al usuario conectado en ese momento a la App.

Para informes más detallados y visualización de clientes potenciales, te sugerimos acceder al **Portal Web**.



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



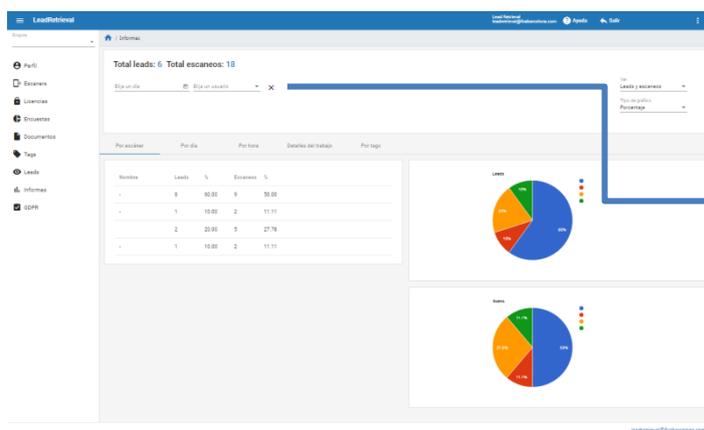


## 4. Estadísticas de tus Leads en el Portal Web

### Estadísticas de tus Leads en el Portal Web

El **Portal Web** te ofrece estadísticas de tus leads (contactos) y reportes con distintas opciones y filtros. Ingresa en el **Portal Web** y ve a la sección de **Reporting**.

Podrás observar estadísticas como los 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 los datos.



Filtra por fecha y/o usuario de escaneo, 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 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. Para ello, accede al [Portal Web](#) y haz clic en la sección **Leads**. Verás una lista de todos los clientes potenciales escaneados y podrás filtrar por usuario de escaneo.

Hay 2 informes:

- Por clientes potenciales o leads (todos los visitantes, una línea por cliente potencial)
- Por escaneos (todos los escaneos, posiblemente varias líneas por lead en caso de múltiples instancias de escaneo)

2. Genera los ficheros pulsando los botones de **Exportar Leads** o **Exportar Scans**.

3. Accede a los ficheros generados pulsando **Descargar leads/escaneos exportados**.

Este botón abrirá el **Historial de Exportaciones** desde donde podrás descargarte los ficheros generados.

El fichero puede tardar desde unos segundos hasta unas horas en generarse y poderse descargar.



**IMPORTANTE:** puedes acceder al portal web y descargar tus datos desde el momento en que recibes tus credenciales de inicio de sesión hasta 3 meses después del último día del evento.



Portal Web: <https://lrback.firabarcelona.com>  
Página Oficial de Lead Retrieval: <https://leadretrieval.firabarcelona.com>



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



+34 93 233 27 73



Horario de **atención telefónica**: de **9AM** a **18PM** de lunes a viernes.

