

Seu guia para usar RX Lead Manager App

Aplicativo de celular para captura de dados de credenciais para um rápido escaneamento e confiável captura de leads durante o evento.

O que RX Lead Manager App oferece a você

Permite capturar, qualificar, salvar e baixar os dados dos leads em um processo de captação e geração de leads de qualidade.



In the business of
building businesses

Contents

Utilizando o RX Lead Manager App

Início: Login no aplicativo	<u>3</u>
Você agora já está pronto para escanear	<u>4</u>
Homepage do Aplicativo	<u>4</u>
Veja e edite detalhes dos seus leads	<u>5</u>

Introdução ao Hub do Expositor

Acessando a página RX Lead Manager no hub	<u>6</u>
Código de acesso	<u>7</u>
Compartilhe conteúdo com seus leads	<u>8</u>
Perguntas personalizadas	<u>9</u>
Faça download do seu relatório de leads	<u>10</u>
Após o evento	<u>10</u>

Using the Lead Manager App

Início: Login no Aplicativo

- 1. Encontrando as informações de login:** O administrador nomeado pela sua empresa deve se logar no hub do expositor e verificar o código de acesso que estará disponível no link RX Lead Manager. Você também receberá um email detalhado para esse acesso antes do evento.
- 2. Download do App:** Acesse a loja de aplicativos do seu celular Android ou IOS e procure RX Lead Manager



Requisitos mínimos do dispositivo: iOS: requer iOS 10.3+ ou superior. Android OS: requer OS 5.1.1 ou superior e câmera com foco automático.

- 3. Log in no Lead Manager App:** Utilize seu **Nome** e **Sobrenome** e o **Código de acesso** enviado no email de boas-vindas do RX Lead Manager App ou no hub do expositor.



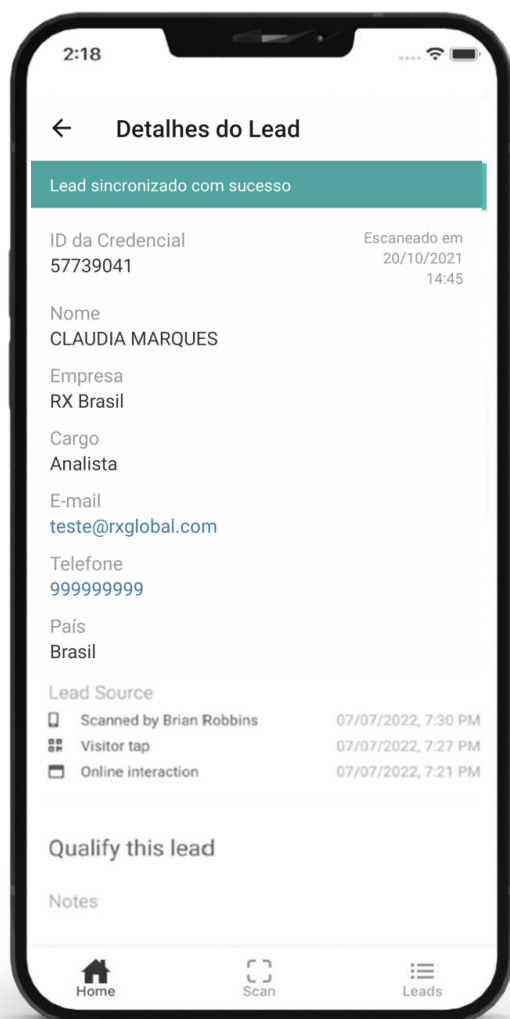
Se você não conseguir encontrar o e-mail, verifique sua caixa de lixo eletrônico/spam. **Se você não conseguir encontrar o código de acesso** da sua empresa, entre em contato com a equipe de Atendimento ao Expositor.

Se você estiver escaneando os dados das credenciais dos visitantes em nome da sua empresa, peça ao administrador da empresa o código de acesso, ou dirija-se ao **CAEX** (Centro de Atendimento do Expositor) para obter ajuda no local do evento.

Você agora já está pronto para escanear

capturando os dados da credencial: Clique no botão “escanear” e aponte a câmera do seu celular sobre o código QR que está nas credenciais dos visitantes para capturar seus dados. As informações são salvas automaticamente. Detalhes de qualificação e comentários podem ser adicionados a cada lead.

Você também pode realizar o escaneamento se estiver offline!



Conforme você captura os dados, o contador de leads será atualizado. Os leads também podem ser atualizados puxando a tela para baixo, para dar um “refresh” no App. Você deve sincronizar os dados diariamente para garantir que eles estão sendo salvos no relatório de leads.

Homepage do Aplicativo

Os leads serão exibidos na página inicial do aplicativo. Isso pode incluir os leads digitalizados por outros representantes da sua empresa, e outras origens, como os produtos digitais Lead Booster, e o Colleqt.

O número total de leads únicos capturados também será apresentado aqui. Clicar em qualquer um desses blocos o levará à lista filtrada de leads.

Veja e edite detalhes dos seus leads

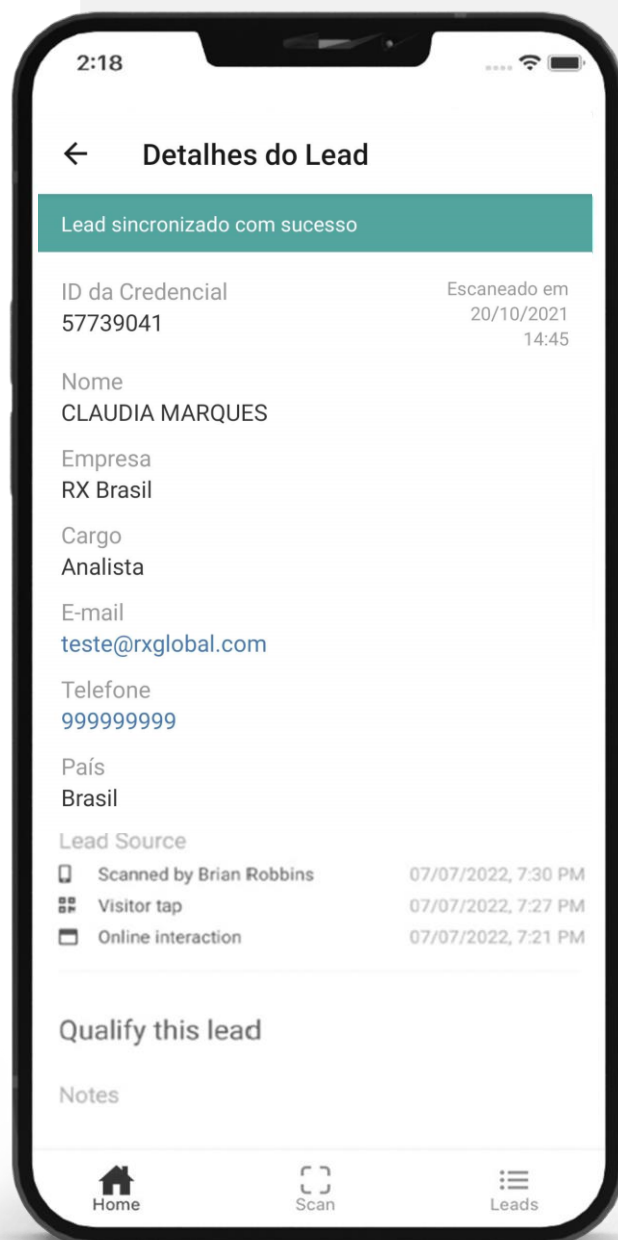
Selecione o ícone “Leads” que aparece no menu.

A lista de contatos capturados (leads) estará disponível nessa página. Você pode localizar um contato utilizando o filtro, a busca e selecionando opções na página.

- ! **Busca:** Você pode buscar um lead por nome, empresa, cargo ou País.
- ! **Seleção:** Você pode ordenar os leads mais recentes ou baseado pelo ranking atribuído.
- ! **Filtro:** Você pode filtrar os leads pela origem, por exemplo verificando as capturas realizadas pelos outros representantes.

Incluindo qualificação: Você pode selecionar o lead para incluir informações e comentários importantes:

- ! **Notas**
- ! **Ranking**
- ! Responder às **perguntas customizadas** que você incluiu anteriormente.



Não será possível editar os dados dos contatos.

Você deve estar conectado à internet para que os dados capturados sejam sincronizados com o portal onde você receberá todos os seus leads; porém o escaneamento dos contatos pode ser feito em modo offline, e os dados serão sincronizados automaticamente quando a conectividade por restabelecida.

Introdução ao Hub do Expositor

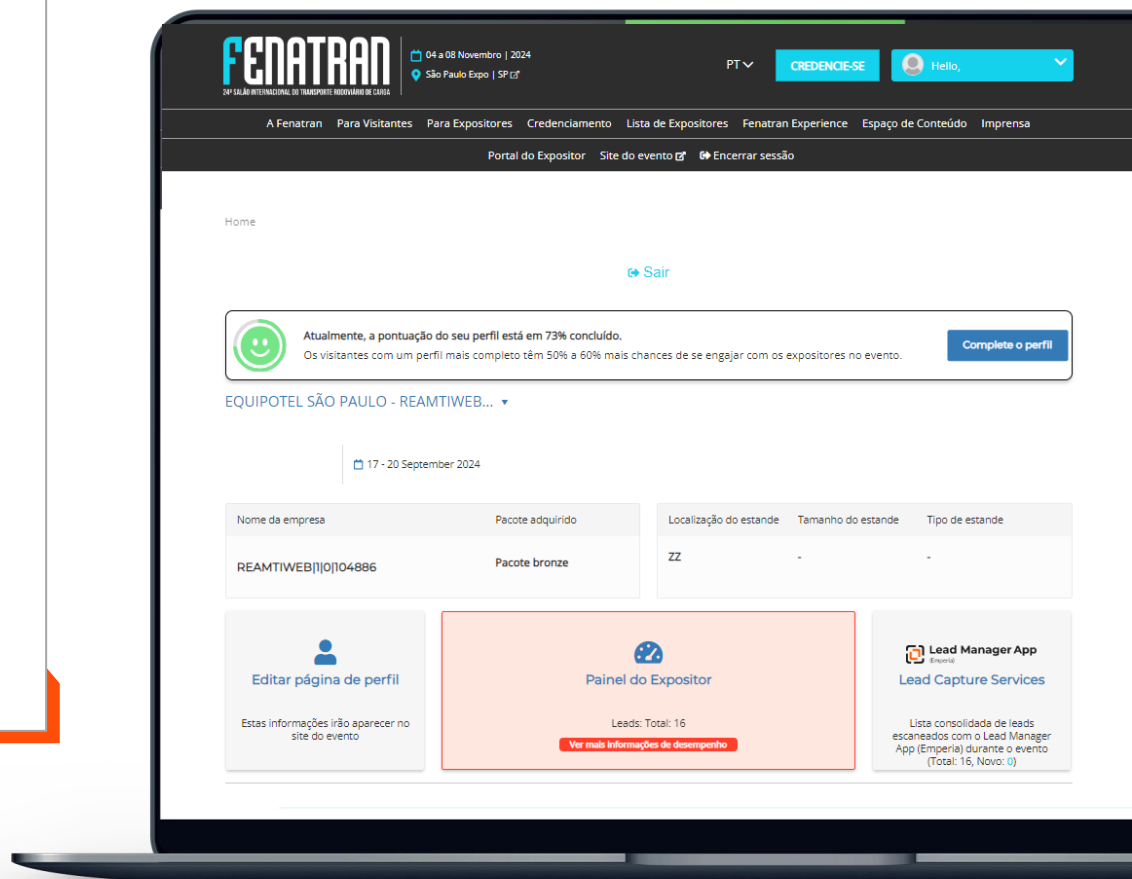
Como expositor, você estará habilitado a realizar as seguintes ações dentro do Painel Lead Manager, dentro do hub do expositor:

- ! Incluir perguntas customizadas
- ! Incluir documentos que irá compartilhar com os seus leads e serão disparados por email durante o evento
- ! Verificar o seu código de acesso ao App
- ! Realizar o download de seus leads

Acessando a página RX Lead Manager no hub

Ao realizar o login no hub do expositor você verá "Lead Manager".

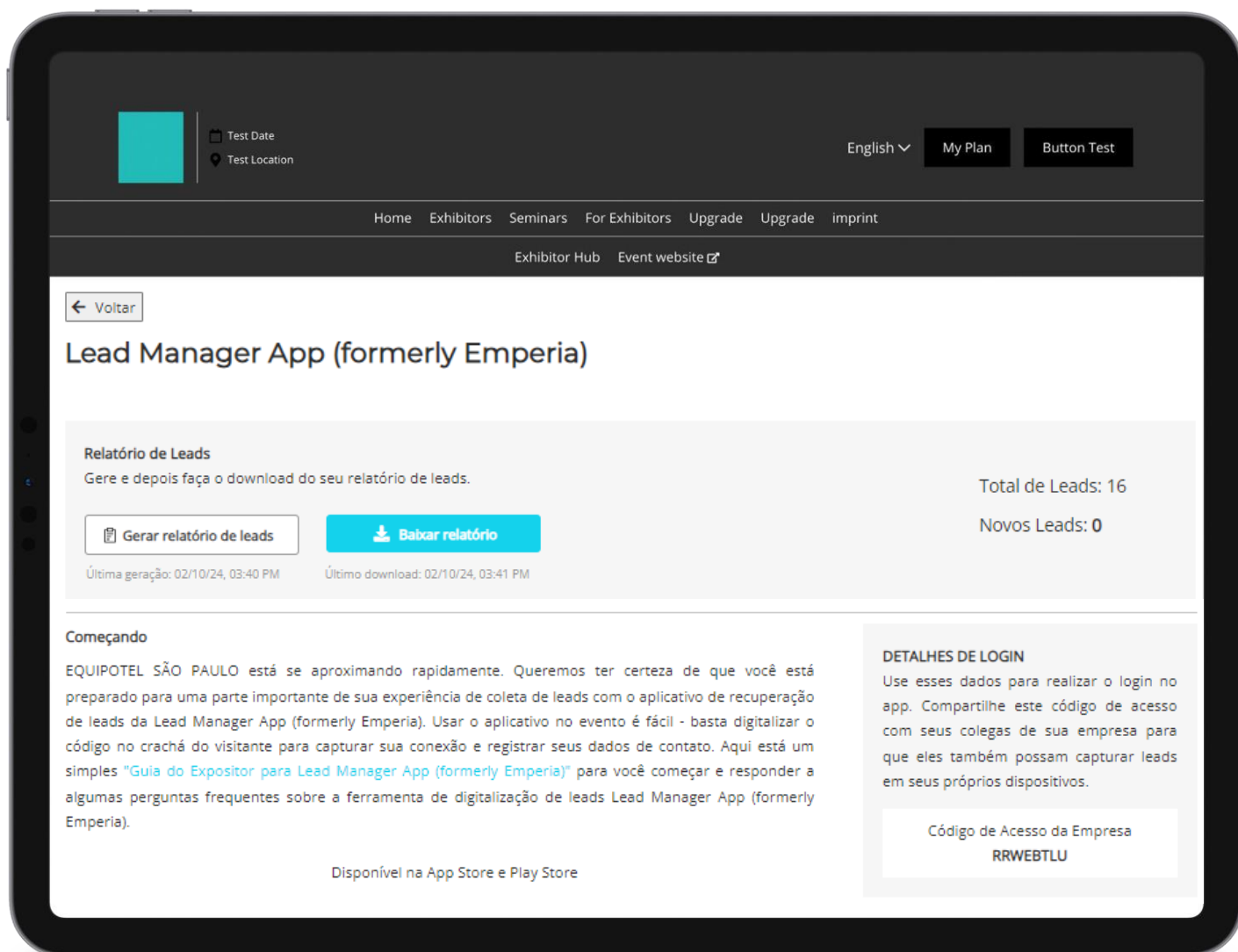
Clicando nesse box, você será levado à página do aplicativo, onde você poderá configurar os serviços de captura de leads e realizar o download de seus leads.



Acima: Acesse o box à direita: Lead Manager App no hub do expositor.

Código de acesso

Se você possui Lead Manager App em seu contrato (antigo Emperia), você encontrará o código de acesso de sua empresa na página do Lead Manager. Esse código poderá ser compartilhado com seus representantes de vendas e funcionários que estarão trabalhando no estande do evento, dessa forma eles poderão realizar o login quando baixarem o aplicativo, e iniciar a captura de leads.



Acima: Detalhes de login e código de acesso da empresa disponíveis no acesso do box Lead Manager App, no hub do expositor.

Compartilhe conteúdo com os seus leads

Você pode compartilhar conteúdos como catálogos, white papers, brochuras e informações de produtos com os seus leads. Quando o lead é capturado por qualquer um dos representantes de vendas, ele poderá receber esses documentos junto com as informações e dados de contato da sua empresa, que seguem em um email no final do evento.

Adicionando documentos: Os materiais podem ser selecionados e incluídos através de upload na **“Página do Perfil”** que também é acessado no hub do expositor.

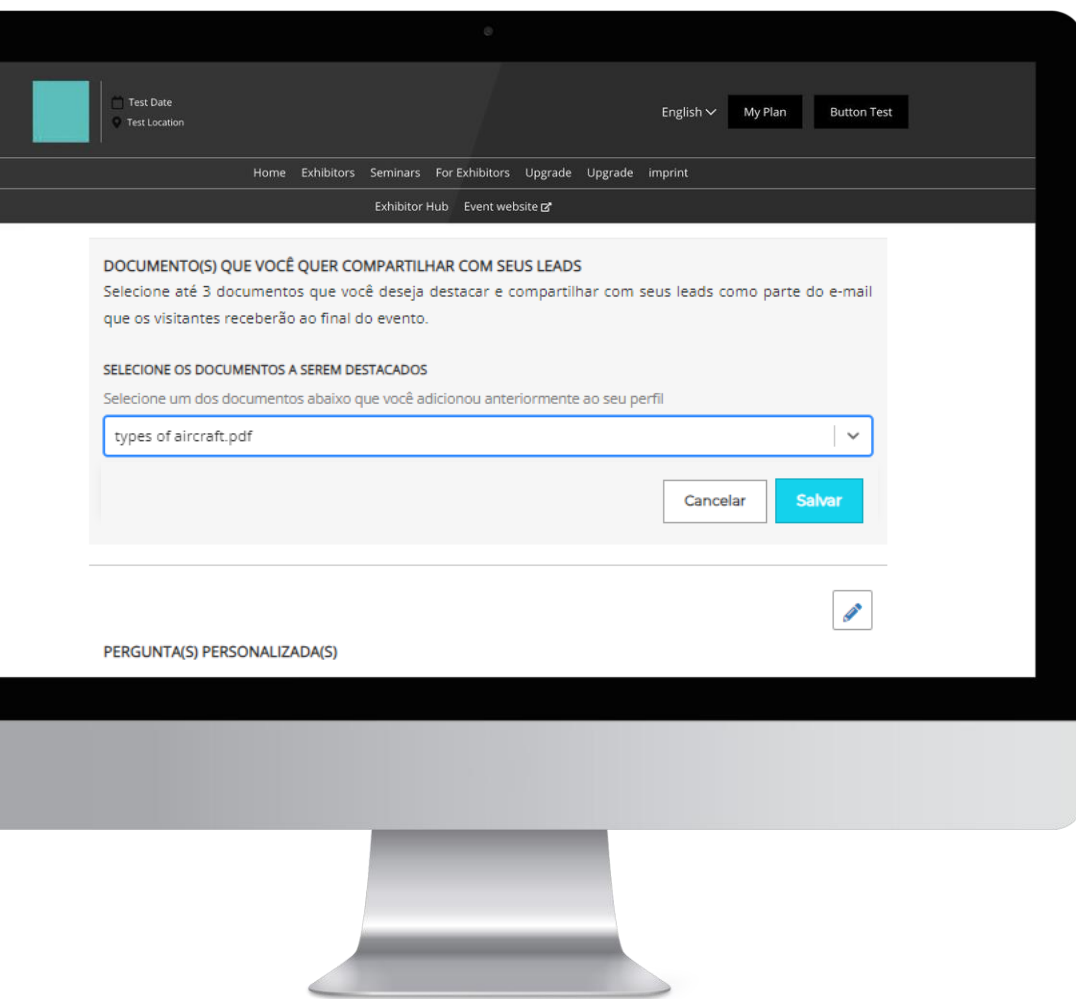
Upload Documents

Select a category (Brochure, Case Study, White Paper, Press Release or Other) and upload the PDF file.

- 1 Select a category...
- 2 Upload PDF file

Maximum size 5MB per file.

Faça o upload de documentos no box da ativação digital



Selecione os documentos:

Agora os documentos que você quer compartilhar com os seus leads podem ser selecionados no

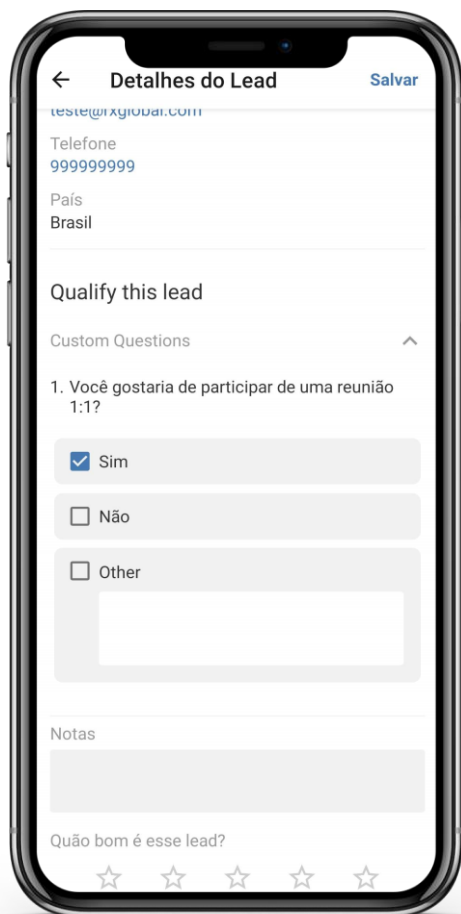
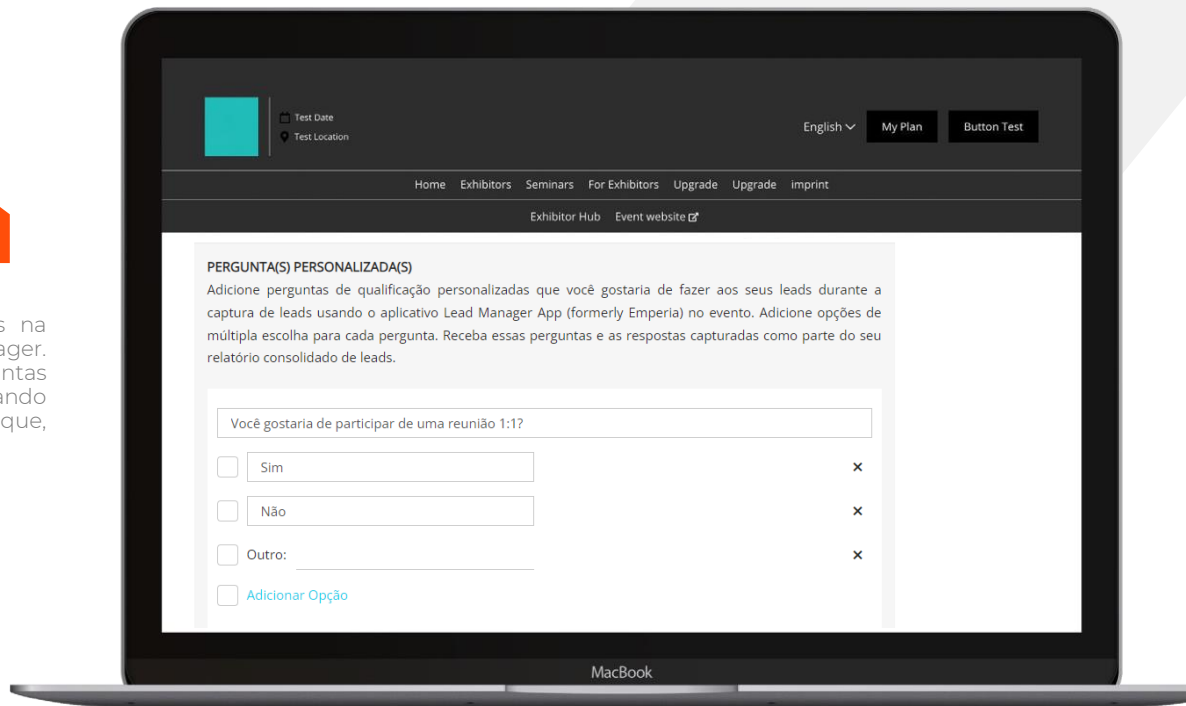
“Lead Manager App”

box no hub do expositor.

Ao lado: selecionando documentos que serão compartilhados dentro da página do Lead Manager, no hub do expositor.

Perguntas Personalizadas

Ao lado: incluindo perguntas na página RX Lead Manager. Personalize as suas perguntas para aparecer no App quando estiver escaneando e qualifique, categorize os seus leads.



Você pode incluir um número ilimitado de perguntas no formulário de captura de leads, assim você poderá adicionar valor na coleta de informações, categorizar ou identificar contatos com maior potencial.

Para adicionar as perguntas, vá para o box **Lead Manager App** dentro do **Hub do Expositor**. Embaixo da sessão “Perguntas Personalizadas”, crie as suas perguntas e inclua as opções de resposta.

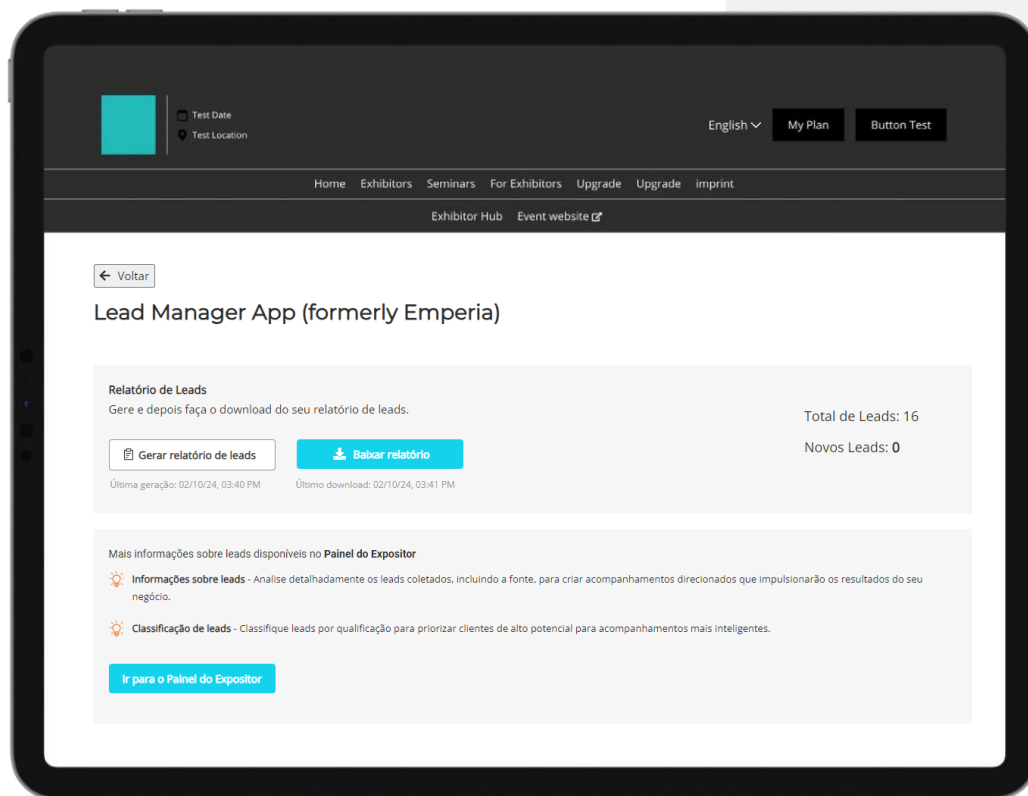
As perguntas vão aparecer para todos os representantes da empresa quando baixarem RX Lead Manager App

As perguntas não poderão ser editadas ou excluídas após o início do evento, mas novas perguntas podem ser incluídas.

Faça download do seu relatório de leads

Abaixo: Página do Lead Manager, dentro do hub do expositor, onde a empresa poderá baixar o relatório de leads.

Você consegue realizar o **download do relatório de leads** a qualquer momento, sincronizando os dados online e acessando a página **Lead Manager**.



Você também encontrará o link para o relatório consolidado de leads no email de boas-vindas do Lead Manager App. Você também pode checar o email no final de cada dia do evento para acessar o link para o **relatório de leads**.

O relatório de leads é acessado exclusivamente pelo contato autorizado da sua empresa que foi nomeado administrador.

Após o evento

Todos os celulares serão automaticamente **desconectados do Lead Manager App após 20 dias do último dia do evento**. O relatório de leads deve ser baixado assim que possível evitando problemas no acesso aos seus dados coletados.