

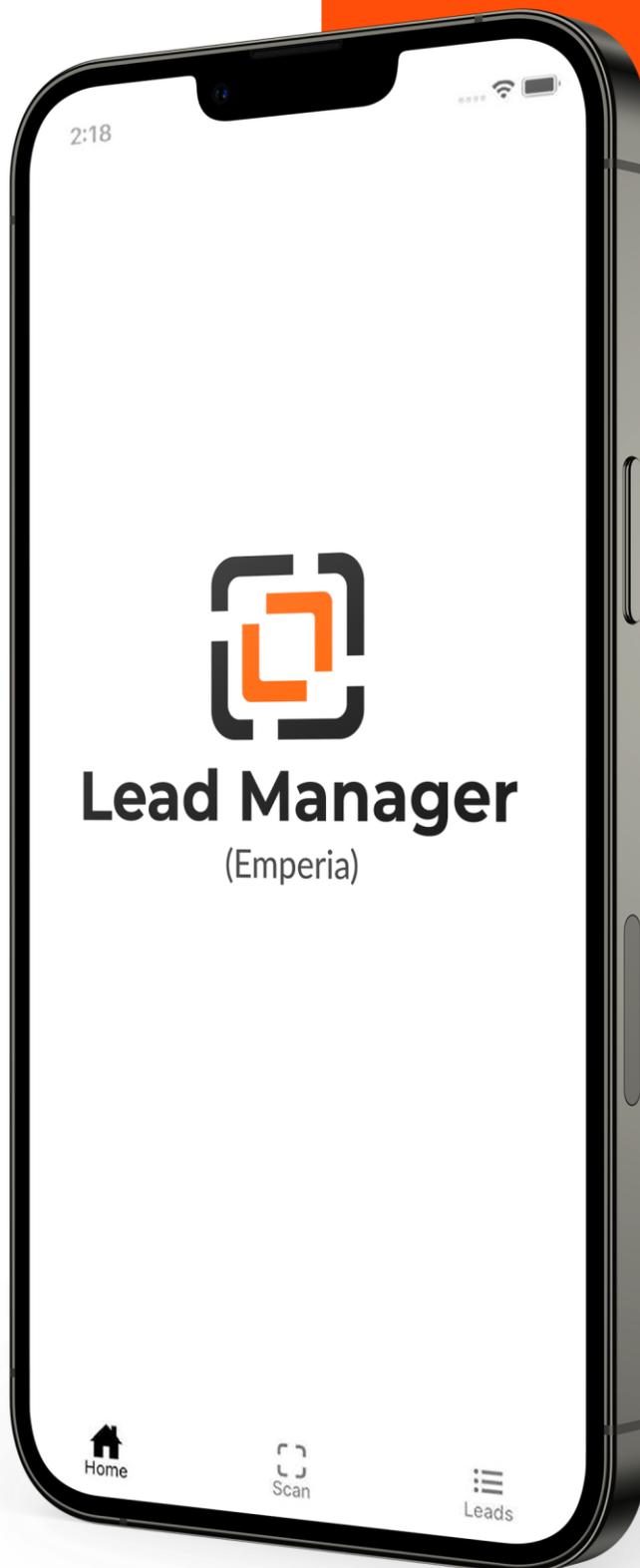
Tu guía para usar la app Lead Manager

(antes Emperia)

Aplicación móvil de escaneo de gafetes para capturar de forma rápida y confiable clientes potenciales durante el evento.

¿Qué te ofrece la app Lead Manager (antes Emperia)?

Lead Manager es una aplicación móvil que te permite capturar, calificar, guardar y descargar tus clientes potenciales, agilizando tu proceso de captura para generar leads de alta calidad.



In the business of
building businesses

Contenido

Uso de la app Lead Manager (antes Emperia)

Empecemos: Ingresa a Lead Manager	<u>3</u>
Ahora estás listo para escanear	<u>4</u>
Panel de inicio	<u>4</u>
Ver y editar los detalles de tus leads	<u>5</u>

Introducción al Hub del Expositor

Ingreso a la app Lead Manager	<u>6</u>
Código de acceso de la empresa	<u>7</u>
Comparte contenido digital personalizado con clientes potenciales	<u>8</u>
Preguntas de clientes	<u>9</u>
Descarga tu reporte de leads	<u>10</u>
Después del evento	<u>10</u>

Uso de la app Lead Manager (antes Emperia)

Empecemos: Ingresa a Lead Manager

- 1. Encuentra tus credenciales:** El administrador de la empresa puede iniciar sesión en el Hub de Expositores y obtener los datos de acceso para tu empresa a través del menú de la app Lead Manager. También recibirás un e-mail con estos detalles antes del evento.
- 2. Descarga la app:** desde iTunes o Google Play Store. Encuentra las ligas aquí:



Los requisitos mínimos del dispositivo:
iOS: Requiere iOS 10.3 o superior.
Android OS: Requiere OS 5.1.1 o superior y una cámara con autoenfoco.

- 3. Inicia sesión en la app Lead Manager:** Usa tu **nombre completo** y el **código de acceso de tu empresa** proporcionado en el correo de bienvenida a la app Lead Manager y en el Hub de Expositores.



Si no puedes encontrar el correo electrónico, revisa tu bandeja de entrada y la carpeta de correo no deseado/spam en busca de un email de tu equipo para la expo. **Si no puedes encontrar el código de acceso de tu empresa,** contacta a tu representante de ventas o visita servicios al expositor en sitio.
Si vas a capturar leads a nombre de tu empresa, pide al administrador de tu empresa el código de acceso o contacta a servicios al expositor en sitio para obtener ayuda.

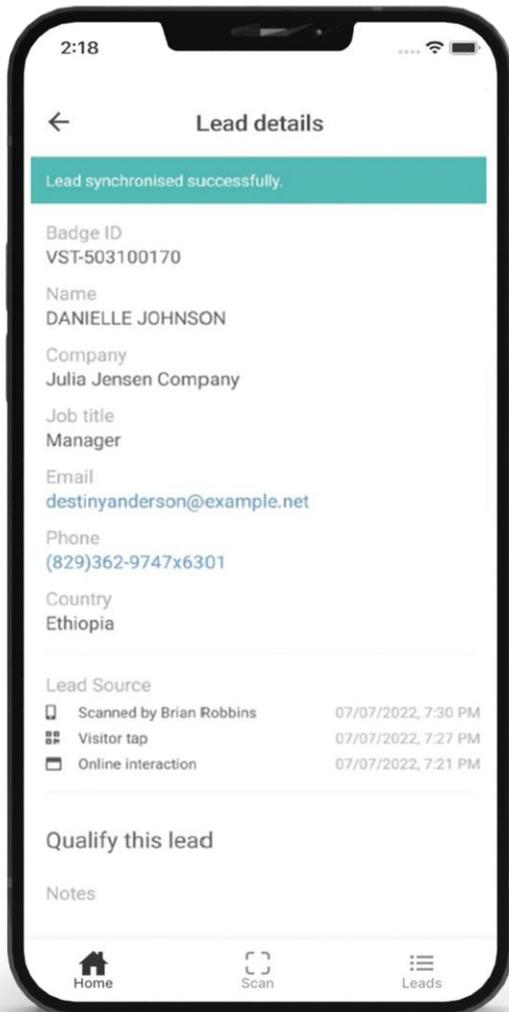
Ahora estás listo para escanear

Para capturar un lead: Haz clic en el ícono "Escanear" y coloca la cámara de tu celular sobre el código QR del gafete del visitante para capturar sus detalles como un cliente potencial. La información del visitante se guarda automáticamente. Puedes añadir detalles de calificación a cada lead.

Incluso puedes escanear sin conexión



A medida que se leads, el conteo en Lead Manager se actualizará. Los leads también se pueden actualizar deslizando la pantalla hacia abajo para refrescar la aplicación.



Panel de inicio

A medida que comiencen a llegar los leads de diversas fuentes, los menús se mostrarán en la página de inicio de la aplicación. Dependiendo del tipo de evento, esto podría incluir conexiones en línea, toques de visitantes y leads escaneados por otros representantes de tu empresa. El número total de leads únicos capturados también se mostrará aquí. Al hacer clic en cualquiera de estos menús, te llevará a la lista filtrada de leads.

Ver y editar detalles de tus leads

Selecciona el ícono “Leads” del menú.

La lista de todos los leads estará disponible en esta página. Para encontrar un lead puedes usar las opciones de Filtrar, Buscar y Ordenar de esta página.

! **Buscar:** Puedes buscar tus leads por nombre, empresa, cargo o país.

! **Sort:** Puedes ordenar tus leads dependiendo de qué tan reciente fueron escaneados o por calificación asignada.

! **Filtrar:** Puedes filtrar tus leads por fuente, por ejemplo, Mis escaneos, Escaneados por otros representantes, En línea y Toques de los visitantes.

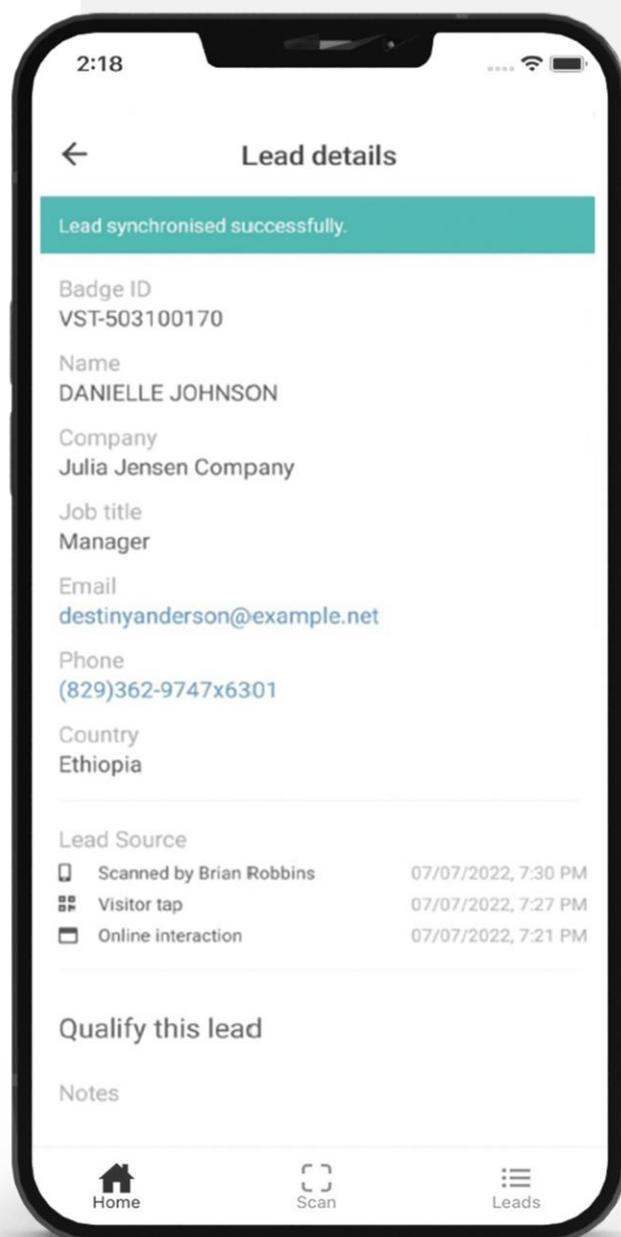
Agregar detalles de calificación:

Selecciona un lead para ver o editar sus detalles. La información importante del lead se puede capturar aquí.

! **Notas**

! **Calificación**

! Respuestas a **preguntas personalizadas**



No puedes editar detalles de contacto

Debes estar en línea para que los leads se sincronicen. El escaneo y la edición se pueden hacer sin conexión y se sincronizarán automáticamente cuando se restablezca la conectividad de red.

Introducción al Hub del Expositor

Como expositor, podrás realizar las siguientes acciones en el Hub de Expositores:

- ! Responder preguntas personalizadas
- ! Subir documentos para compartir con tus clientes potenciales durante el evento
- ! Recuperar el código de acceso de la empresa
- ! Descargar tus leads

Ingresa a la app Lead Manager desde el Hub del Expositor

Al iniciar sesión en el Hub de Expositores, verás "Emperia Lead Capture Services" como una opción en la página de inicio. Al seleccionarla, accederás a la página de la app Lead Manager, donde podrás configurar los servicios de captura y descargar tus leads.

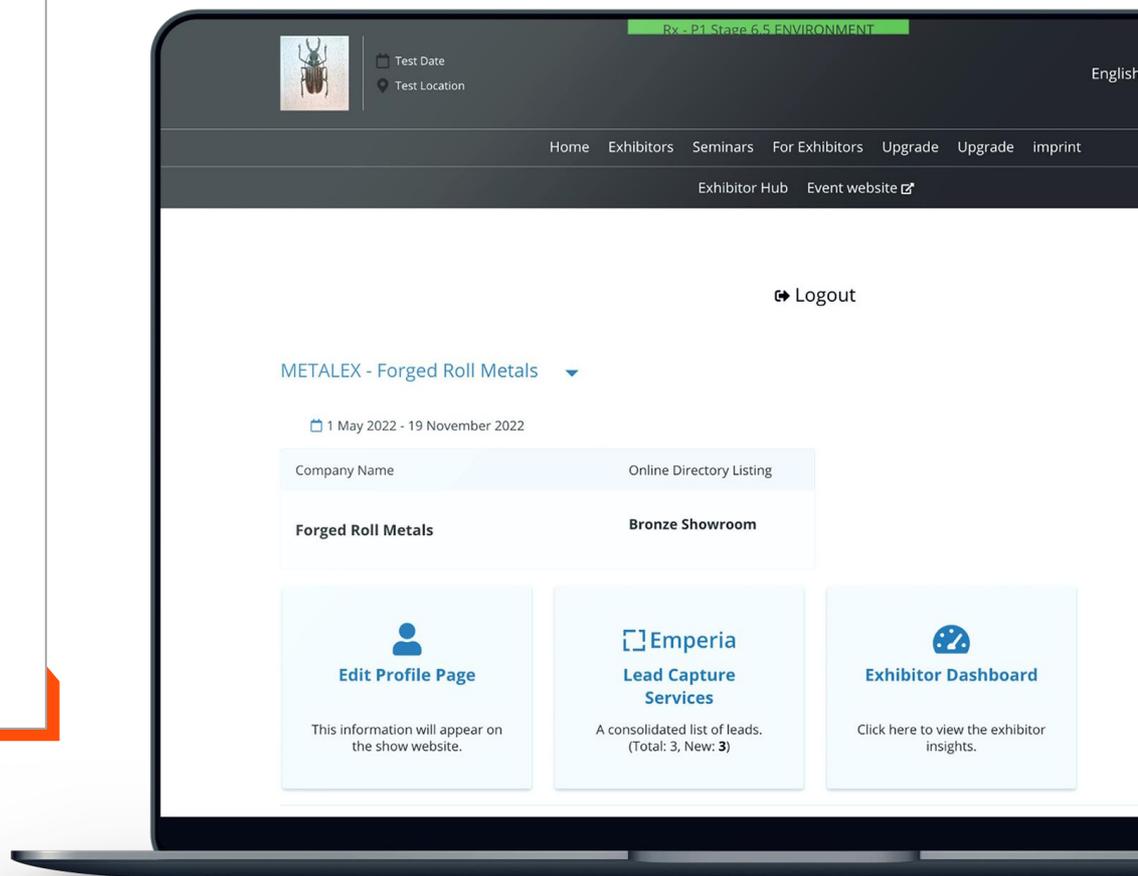


Imagen: Ingreso a la página de Emperia para la aplicación Lead Manager

Código de acceso de la empresa

Si adquiriste la app Lead Manager, puedes encontrar el código de acceso para tu empresa en la página Lead Manager del Hub del Expositor. Este código puedes compartirlo con tus representantes de ventas/colegas que asistan al evento para que puedan **iniciar sesión en la aplicación** y comiencen a capturar leads..

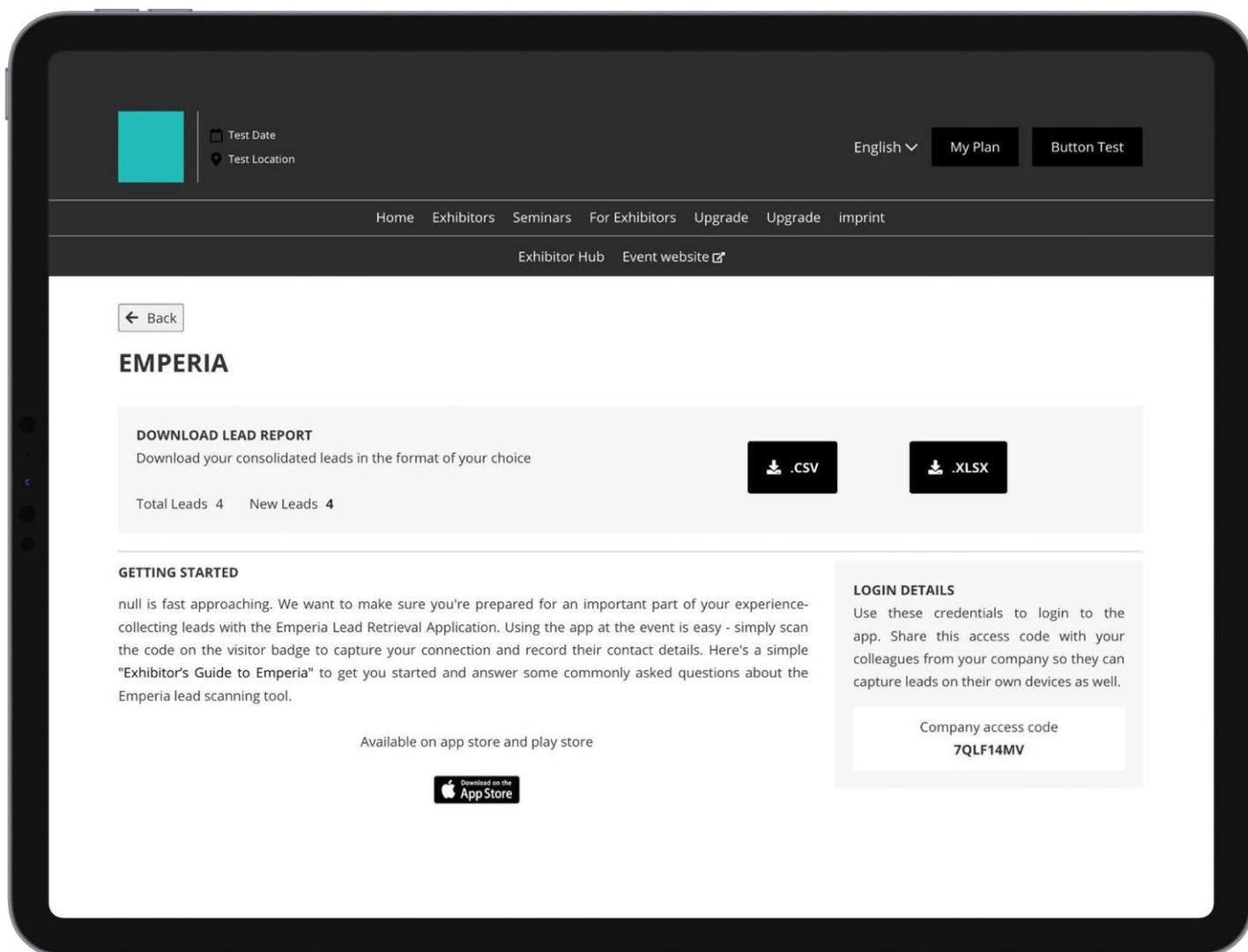


Imagen: detalles de inicio de sesión y código de acceso de la empresa disponibles en la opción de la app Lead Manager en el Hub del Expositor.

Comparte contenido digital personalizado con clientes potenciales

Puedes compartir contenido personalizado, como folletos y detalles de productos, con tus clientes potenciales. Cuando uno de tus representantes de ventas capture un lead, este recibirá los documentos junto con los detalles de tu empresa y la información de contacto en un e-mail consolidado al final del evento.

Agregar documentos: Los documentos pueden ser cargados a través del **“Perfil del Expositor”**



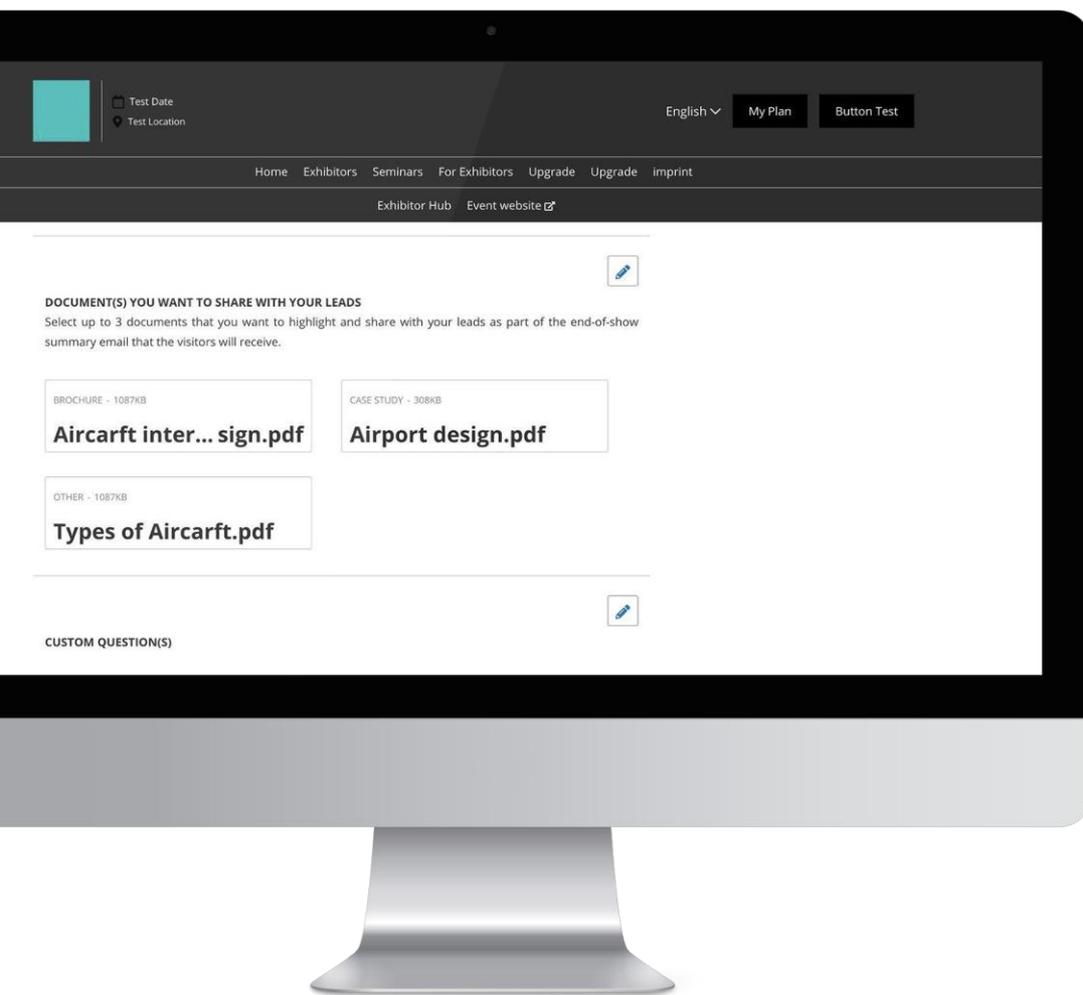
Upload Documents
Select a category (Brochure, Case Study, White Paper, Press Release or Other) and upload the PDF file.

1 Select a category...

2 Upload PDF file

Maximum size 5MB per file.

Imagen: Función "Subir documentos" dentro de las opciones en el perfil del expositor en el Hub de Expositores



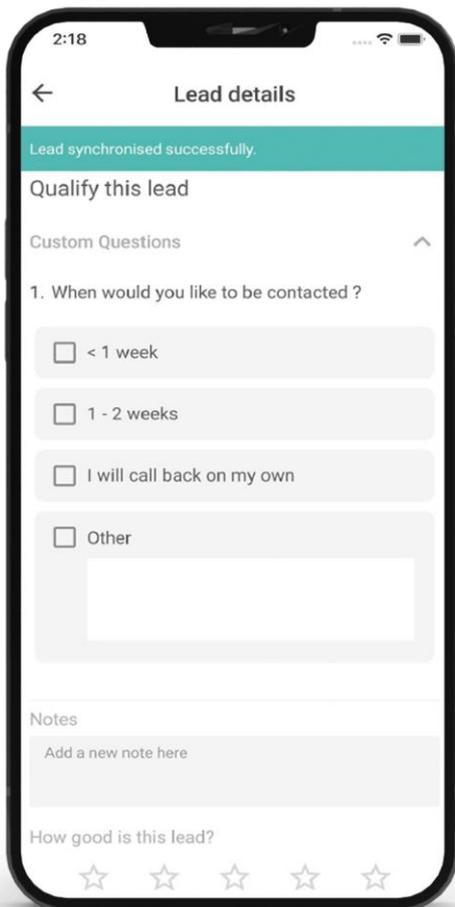
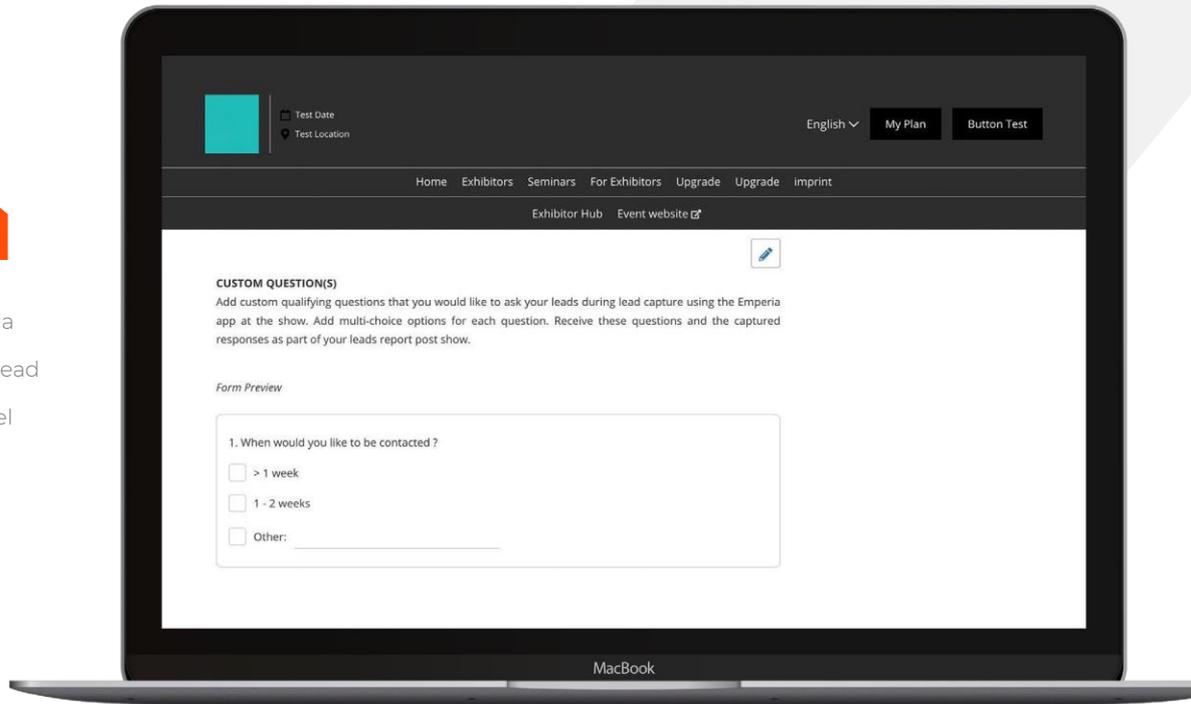
Seleccionar los documentos:

Los documentos para compartir con tus leads se pueden seleccionar en la opción **“Lead Manager App”** en el Hub del Expositor.

Imagen: Seleccionar documentos para compartir con los leads dentro de la opción Lead Manager (app) en el Hub de Expositores..

Preguntas de clientes

Imagen: Configuración de la función "Preguntas personalizadas" de la app Lead Manager dentro del menú Lead Manager en el Hub del Expositor.



Podrás agregar preguntas personalizadas ilimitadas al formulario de captura de leads para que puedas recopilar toda la información necesaria para tener una captura de leads de calidad.

Para agregar preguntas, ve a la opción **Lead Manager** en el Hub del Expositor. En la sección "Preguntas personalizadas", crea preguntas y proporciona las opciones de respuesta.

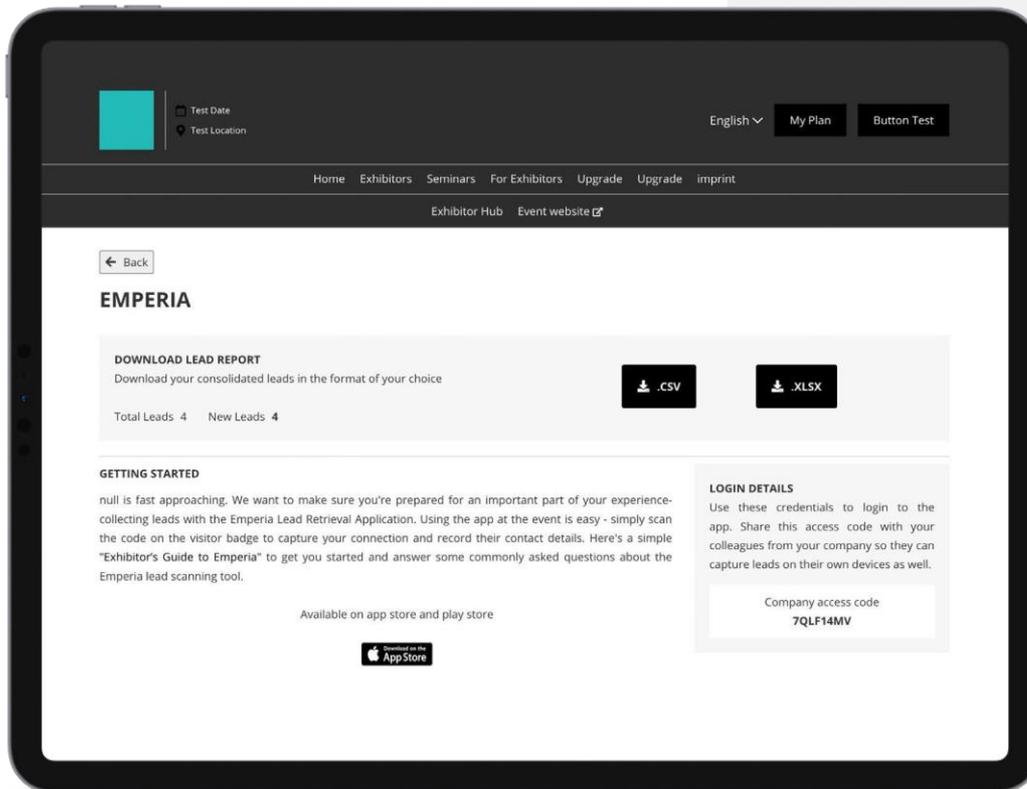
Estas adiciones **se reflejarán en la aplicación para todos los representantes de la empresa** cuando la descarguen y comiencen a usarla.

Las preguntas personalizadas no se pueden editar ni eliminar una vez que comienza el evento, pero se pueden agregar nuevas preguntas.

Descarga tu reporte de leads

Imagen: página de la aplicación Lead Manager dentro del Exhibitor Hub, desde donde se puede descargar el informe de clientes potenciales.

Puedes **desgargar** una lista consolidada de todos los leads en cualquier momento desde la opción **Lead Manager App** en el Hub del Exhpositor.



Se proporcionará un enlace al informe de leads en el "correo de bienvenida" a la app Lead Manager. También enviaremos al final de cada día un correo electrónico con el enlace al **informe de leads**.

El informe consolidado de leads solo estará disponible para el punto de contacto autorizado o el administrador de tu empresa.

Después del evento

20 días después de la fecha de finalización del evento se cerrará automáticamente tu sesión en la aplicación Lead Manager. Los detalles de los leads en la app y el informe de leads en el Hub de Expositores seguirán estando disponibles en cualquier momento.