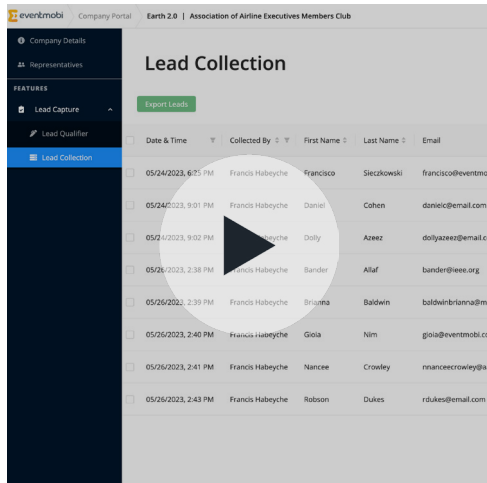


Schritt-für-Schritt-Anleitung: Lead-Capture

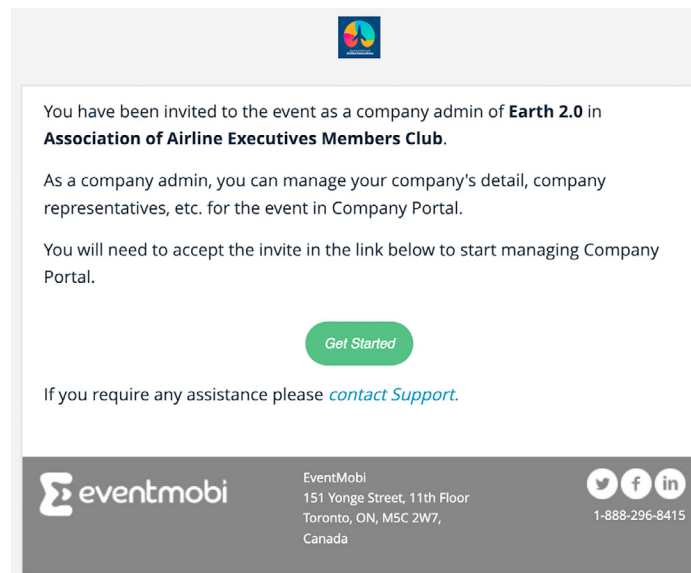
Für Admins



Klicken Sie auf die Grafik oder scannen Sie den QR-Code, um das Video-Tutorial anzusehen.

1: Einladung zum Unternehmensportal annehmen

Damit Sie auf das Unternehmensportal zugreifen können, erhalten Sie eine E-Mail, mit der Sie als Admin Ihrer Organisation zu dem Event eingeladen werden. Nehmen Sie die E-Mail-Einladung über einen Klick auf den Button "Einladung akzeptieren" an. Wenn Sie keine E-Mail erhalten haben, wenden Sie sich bitte an die Event-Verantwortlichen.

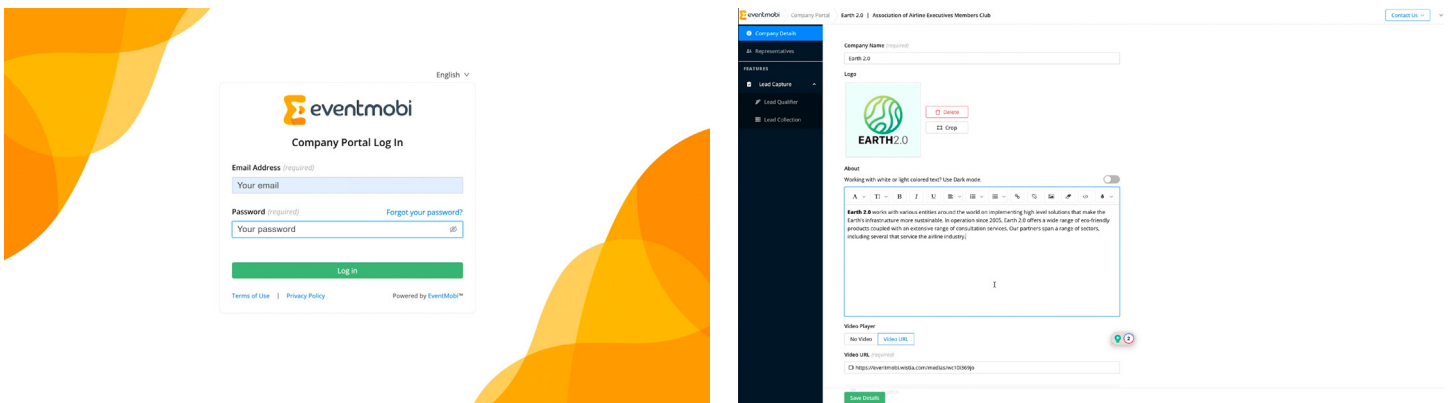


Schritt-für-Schritt-Anleitung: Lead-Capture

2: Auf dem Portal ein Profil anlegen

Sobald Sie Ihre Einladung angenommen haben, werden Sie aufgefordert, ein Konto zu erstellen, um sich beim Unternehmensportal anzumelden. Wenn Sie noch kein Konto bei EventMobi haben, werden Sie aufgefordert, eines zu erstellen.

Mit der Annahme Ihrer Einladung erhalten Sie eine Aufforderung, einen Account einzurichten, mit dem Sie sich auf dem Portal einloggen. Sobald Sie eingeloggt sind, werden Sie auf die Seite mit Ihren Unternehmensdetails geleitet. Dort können Sie Ihr Unternehmenslogo, Text, Videos, Dokumente, Kontaktdaten und externe Links hinzufügen.

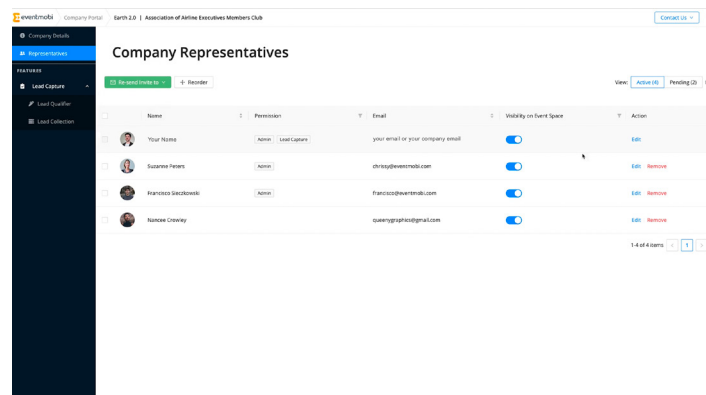


3: Vertreter*innen des Unternehmens verwalten

Auf dem Unternehmensportal sehen Sie unter „Representatives“ (also sozusagen „Vertreter*innen“), eine Liste aller Unternehmens-Admins und des Standpersonals Ihrer Organisation.

Sie haben hier die Möglichkeit, Personen für Lead-Capture freizuschalten und/oder sie zum Admin zu machen. Darüber hinaus können Sie hier auch erneut Einladungen versenden, Berechtigungen ändern oder sie aus der Liste der Vertreter*innen des Unternehmens entfernen.

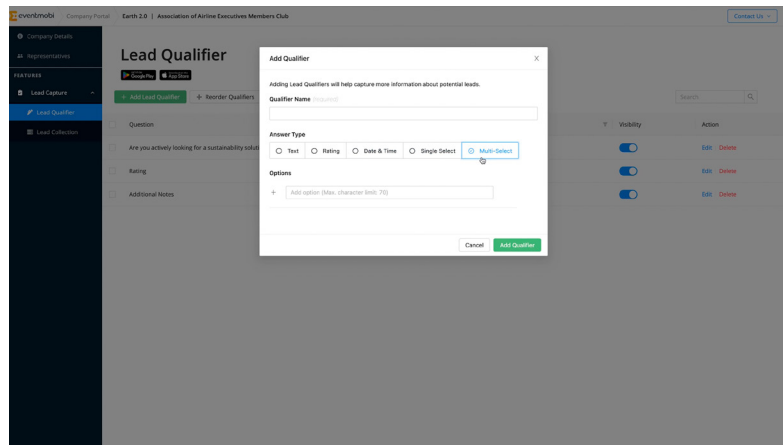
Um zusätzliches Standpersonal hinzuzufügen, wenden Sie sich bitte an die Eventplaner*innen.



Schritt-für-Schritt-Anleitung: Lead-Capture

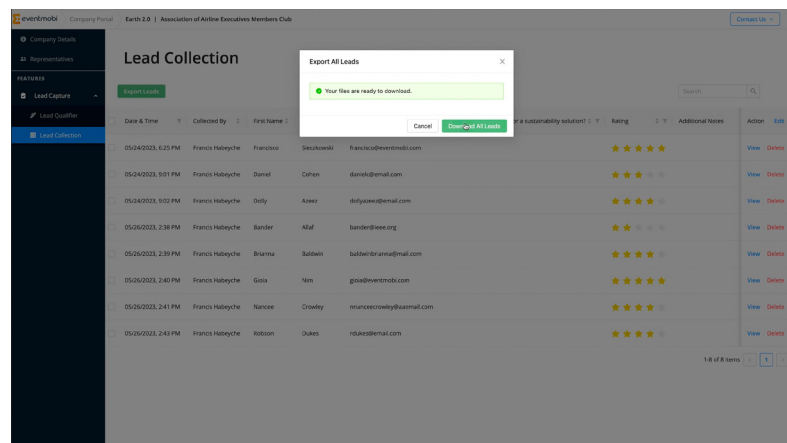
4: Qualifizierende Kriterien einrichten

Unter „Lead Capture“ können Sie die gewünschten Kriterien für die Bewertung der Leads durch Ihr Standpersonal vor Ort anlegen. Klicken Sie einfach auf „Add Lead Qualifier“, geben Sie einen Namen für Ihre Frage ein und wählen Sie eine Antwortoption aus (Einfach- oder Mehrfachoption, Textfelder, Sternebewertung oder Tag und Uhrzeit). Es gibt keine Begrenzung der Anzahl qualifizierender Fragen.



5: Leads verwalten und exportieren

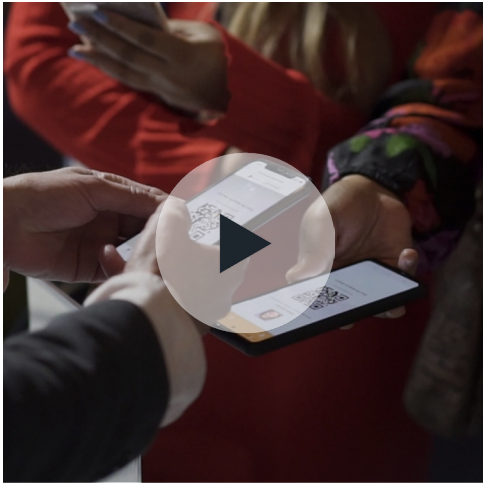
Sie können jederzeit im Verlauf des Events und auch im Anschluss daran das Lead-Capture-Unternehmensportal aufrufen und auf alle erfassten Leads zugreifen. Dabei können Sie auch die detaillierten Angaben zu den Leads prüfen und als CSV-Datei exportieren, um sie in Ihr CRM zu übernehmen. Benötigen Sie Unterstützung? Klicken Sie den „Kontakt“-Button oben rechts im Portal, um einen unserer Support-Spezialisten zu erreichen.



Brauchen Sie Hilfe? Klicken Sie auf die Schaltfläche „Kontaktieren Sie uns“ oben rechts im Unternehmensportal, um sich mit unserem Support-Team zu verbinden.

Schritt-für-Schritt-Anleitung: Lead-Capture

Für die Aussteller



Klicken Sie auf die Grafik oder scannen Sie den QR-Code, um das Video-Tutorial anzusehen.

2: Die Lead-Capture-App herunterladen

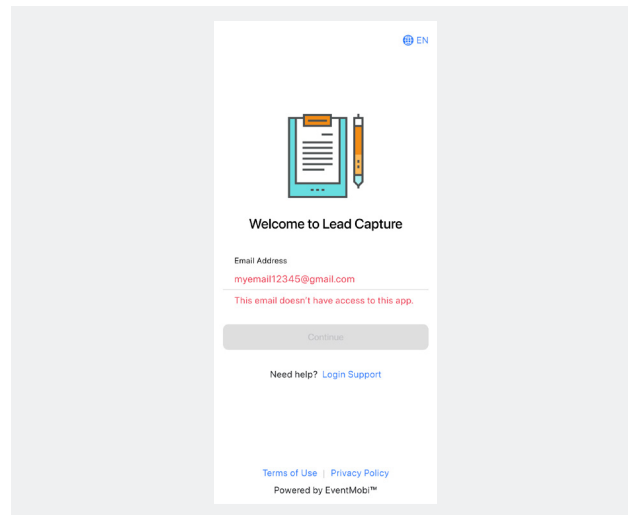
Öffnen Sie den App Store oder Google Play Store und suchen Sie darin „EventMobi Lead Capture App“. Oder scannen Sie den jeweiligen QR-Code hier:



Schritt-für-Schritt-Anleitung: Lead-Capture

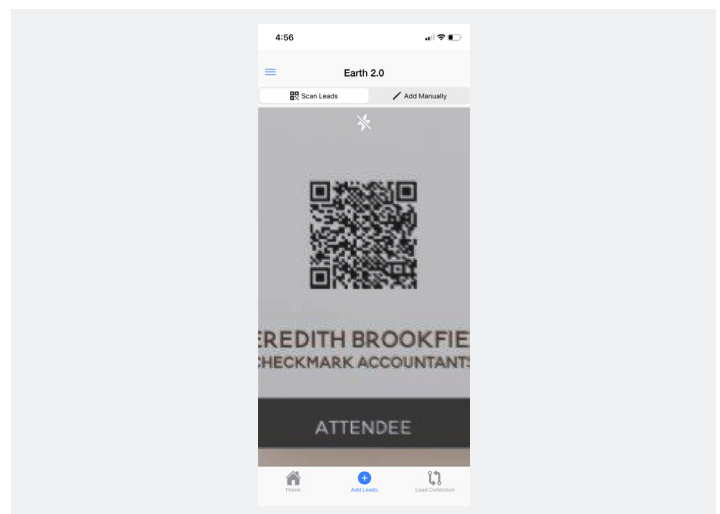
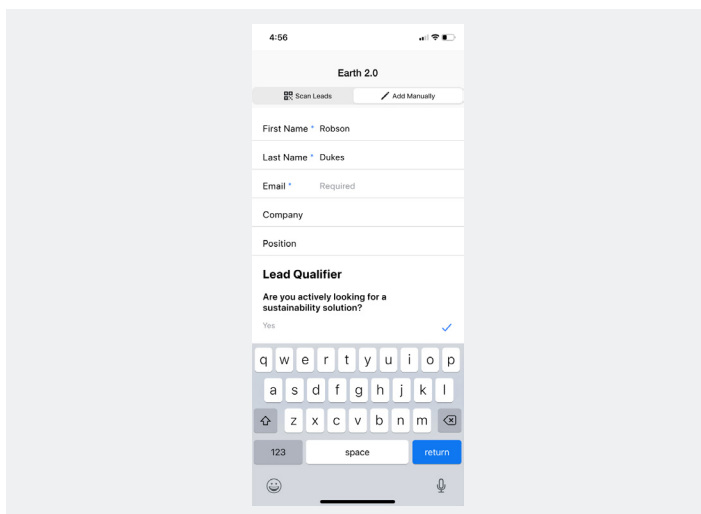
2: In der Lead-Capture-App einloggen

Verwenden Sie für die Anmeldung dasselbe E-Mail-Passwort, das Sie für die Anmeldung bei der EventMobi Event-App festgelegt haben. Wenn Sie sich nicht mehr an Ihr Passwort erinnern können, verwenden Sie den Link "Passwort vergessen", um es zurückzusetzen. Wenn Sie noch kein Passwort festgelegt haben, wird Ihnen automatisch ein entsprechender Link gesendet, sobald Sie Ihre E-Mail-Adresse eingegeben haben.



4: Leads erfassen

Stellen Sie sicher, dass die Lead-Capture-App Zugriff auf die Kamera Ihres Gerätes hat. Richten Sie dann einfach über die App die Kamera auf den QR-Code auf dem Badge Ihres Gegenübers, um die Person zu scannen oder wählen Sie "Add Manually", um die Informationen des Kontakts von Hand einzugeben. Sobald Sie den Namen und die Kontaktdaten der Person erfasst haben, können Sie die Fragen zur Lead-Qualifizierung ausfüllen, bevor Sie den Kontakt in Ihrer Liste speichern.



Schritt-für-Schritt-Anleitung: Lead-Capture

5: Die auf dem Event erfassten Leads prüfen

Ihre Organisation kann eine Liste sämtlicher Leads aufrufen, die mit der Lead-Capture-Komponente der Vor-Ort-App erfasst wurden. Dort gibt es eine Suchoption, mit der sich bestimmte Leads finden und mit den jeweiligen Details anzeigen lassen.

