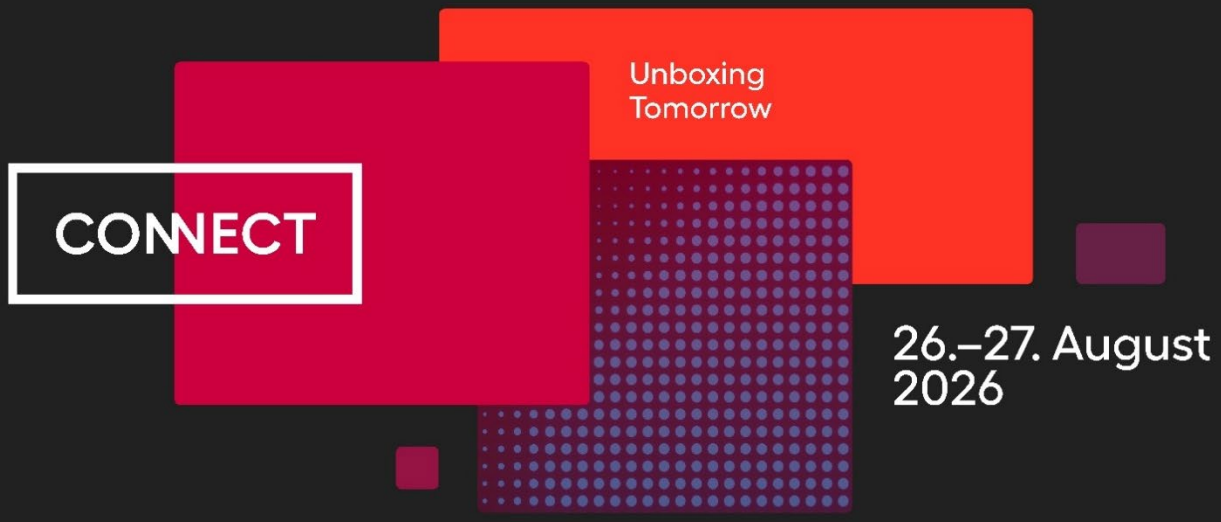


Leadprozess CONNECT

Detaillierter Leitfaden für **Ausstellende**

Inhaltsverzeichnis

Einführung Leadlösung **3**

Benötigtes Gerät für Scan 3

Internetzugang 3

Login Leadlösung **3**

Scan eines Leads **4**

Fehlendes Namensschild **5**

Lead-Export **7**

Ausfüllen des Formulars **5**

Lead Formulare für Aussteller 5

Abschluss und Einreichen **6**

Troubleshooting und Support **7**

Einführung Leadlösung

Leads lassen sich einfach via QR-Code auf dem Namensschild der Besucherinnen und Besucher scannen, mit Informationen anreichern und erfassen.

Benötigtes Gerät für Scan

Für den Scan und die Abwicklung benötigen Sie **Ihr persönliches Smartphone und Zugang zum lokalen WLAN**. Das Gerät muss eine Kamera haben.

Internetzugang

Die Leadlösung benötigt einen Internetzugang. Für eine einwandfreie Abwicklung der Leaderfassung, loggen Sie sich bitte mit Ihrem persönlichen Gerät ins Aussteller-WLAN ein. So ist eine stabile Verbindung gewährleistet.

Hinweis: Die Zugangsdaten für das Aussteller-WLAN finden Sie im Aussteller-Handout, welches den Standverantwortlichen vor der Messe zugestellt wurde.

Login Leadlösung

Um die erfassten Leads den richtigen Ständen zuzuweisen, ist ein Login erforderlich. Um sich einzuloggen, befolgen Sie die folgenden Schritte:

1. Öffnen Sie die Leadlösung unter https://lead.ticketino.com/ im Browser. **Wir empfehlen die Verwendung des Google Chrome Browsers für optimale Kompatibilität.**

2. Geben Sie die Logindaten Ihres Standes ein. Der Benutzername ist ihre Standnummer.
   Hinweis: Jeder Aussteller erhält ein persönliches Login/Passwort. Dieses erhält die Kontaktperson gemäss Anmeldung bis spätestens am 19. August per E-Mail. Sollten Sie kein Passwort erhalten haben, wenden Sie sich bitte an connect@brackalltron.ch oder suchen sie an der CONNECT selbst das Messebüro (1. OG) auf.

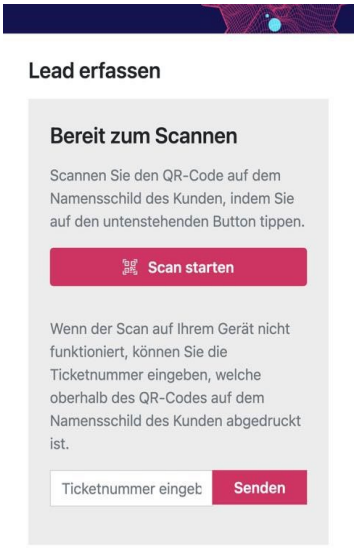
3. Nach dem erfolgreichen Login erscheint ein Feld für die Eingabe Ihres Namens. Bitte geben Sie hier Ihren Vor- und Nachnamen ein, damit die Leads mit Ihnen in Verbindung gebracht werden können. Die Eingabe des Namens ist individuell und kann für jeden Mitarbeitenden anders lauten, auch mit dem gleichen Login.

4. Der Name bleibt für die Dauer der Session gültig und muss bei erneutem Login wieder eingegeben werden.

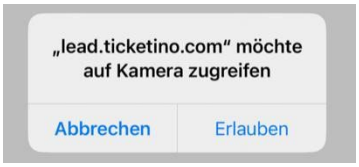
5. Nach der Eingabe des Namens bleibt Ihr Browser eingeloggt, solange Sie den Browsertab nicht schliessen. Sie sind bereit, die QR-Codes von Besucherinnen und Besuchern zu scannen.

Scan eines Leads

Nach erfolgreichem Login ist die Leadlösung im Standby-Modus und bereit, Scans zu tätigen. Befolgen Sie dazu die folgenden Schritte:

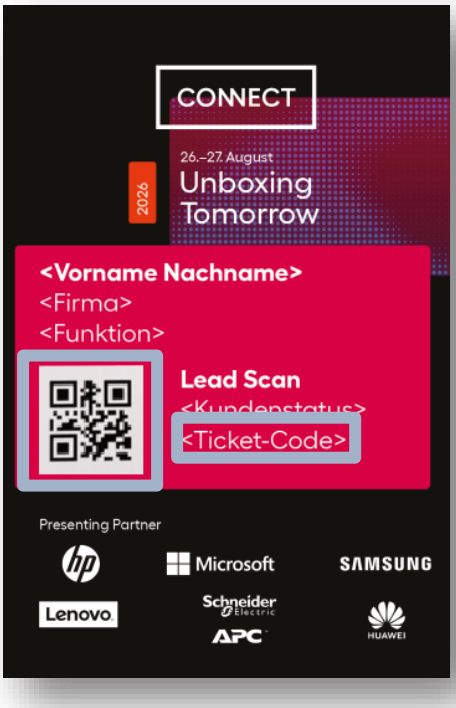


Tippen Sie auf den Button «Scan starten»



Je nach Browser erscheint eine vergleichbare Meldung, dass die Lösung auf die Kamera zugreifen möchte. Tippen Sie auf «Erlauben».

Hinweis: Sollte diese Meldung nicht erscheinen, prüfen Sie bitte, ob Sie über HTTPS verbunden sind. Wenn Sie die Leadlösung über HTTP aufrufen, erlauben die meisten Smartphones keine Kamera. Im Normalfall sollten Sie automatisch auf die HTTPS-Version weitergeleitet werden.



Richten Sie nun die Kamera auf den QR-Code auf dem Badge der Kundin/des Kunden, um den Lead zu scannen.

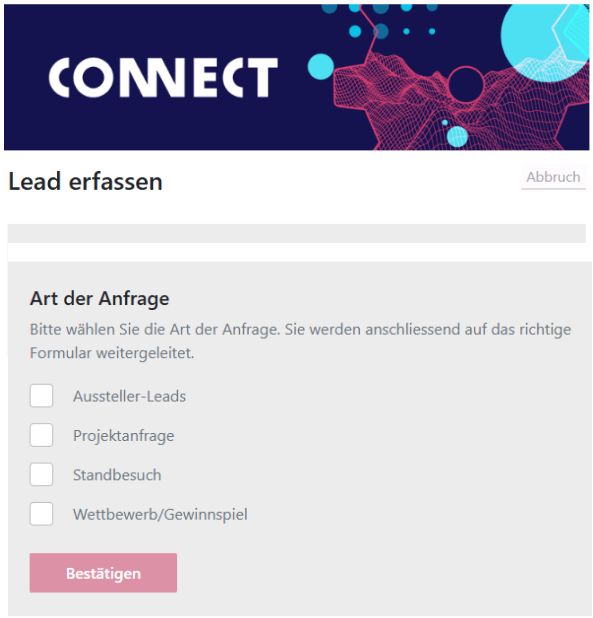
Wenn der Scan auf Ihrem Gerät aus unbekannten Gründen nicht funktioniert, können Sie die Ticketnummer/Ticket-Code eingeben, welche oberhalb des QR- Codes auf dem Namensschild der Kundin/des Kunden aufgedruckt ist.

Fehlendes Namensschild

Wenn eine Kundin/ein Kunde sein Namensschild nicht zur Hand hat, kann auch der QR-Code auf dem Eintrittsticket gescannt werden, welches der Kundin/dem Kunden vor der CONNECT per E-Mail als PDF zugestellt wurde.

Ausfüllen des Formulars

Der QR-Code oder die Ticketnummer leitet Sie anschliessend direkt zum Formular weiter. Oben beim grünen Symbol sehen Sie, dass die Kundin/der Kunde erfasst wurde, zur Kontrolle wird Ihnen ein Auszug der Daten gezeigt.



Abbruch: Sie möchten die Leaderfassung abbrechen, und erneut scannen.
Bestätigung des Scans mit einem Auszug der Daten Beginn des Leadformulars.

Hinweise: Um eine einwandfreie Bearbeitung des Leads zu gewährleisten, gibt es Pflichtfelder, die mit einem * entsprechend gekennzeichnet sind. Bei Feldern, die mit ** gekennzeichnet sind, handelt es sich um «Entweder-oder-Pflichtfelder». In diesen Fällen muss eines der Felder ausgefüllt sein. Pro Scan kann nur eine Lead-Art gewählt werden kann.

Lead Formulare für Aussteller

Für Aussteller wurden dieses Jahr folgende beiden neuen Formulare hinzugefügt. Diese Leads werden durch Brack.Alltron-Mitarbeitenden grundlegend nicht nachbearbeitet.

Wir empfehlen allen Ausstellern grundlegend die Lead-Art "Aussteller-Leads".

Aussteller-Leads

Diese Lead-Art verfügt einzig über ein freies Textfeld, wo Sie die Bedürfnisse der Kund:innen oder sonstige Informationen zur Anfrage eingeben können.
Hinweis: Diese Lead-Art wird auf dem Export in Spalte U (Lead-Art) mit dem Wert "manufacturer" gespeichert. In Spalte AI (Weiteres) finden sie die Werte aus dem Textfeld.

Projektanfrage
Mit dieser Lead-Art können sie konkrete Anfragen erfassen. Nutze Sie dazu folgende Felder:
- Budget (Pflichtfeld): Geplantes Budget aus dem Drop-Down Menü wählen.
- Gewünschter Liefertermin (Optional): Wenn bereits ein gewünschter Liefertermin besteht, kann dies in diesem freien Textfeld eingetragen werden.
- Artikel (Optional): Wenn die Kundin/der Kunden mehrere Artikel anfragt, können über das «+» oben rechts weitere Artikel-Felder hinzugefügt werden.
- Weitere Informationen (Optional): Mittels dieses Feldes können Sie weitere Bedürfnisse des Kunden oder sonstige Informationen zur Anfrage aufnehmen.

Hinweis: Diese Lead-Art wird auf dem Export in Spalte U (Lead-Art) mit dem Wert "Projektanfrage" gespeichert. In Spalte AI (Weiteres) finden sie die Werte aus dem Textfeld.

Standbesuch
Diese Lead-Art eignet sich in erster Linie für Newsletter-Anmeldungen oder Kundendatenprüfungen. Wählen Sie die «Fokusbereiche», welche sich bei Alltron und Brack Business Kunden unterscheiden, oder wählen sie "Anderes", wodurch ein Textfeld (= Pflichtfeld) eingeblendet wird. Bei den Feldern «Informationsmaterial» & «Kundendaten (Überprüfung)» handelt es sich um «Entweder-Oder-Pflichtfelder». Bitte fühlen Sie eines davon aus.

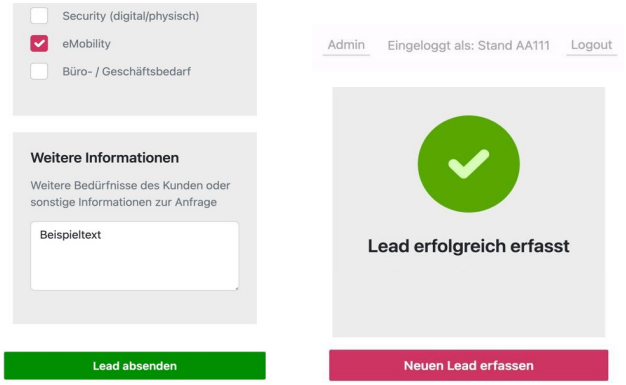
Wettbewerb
Wenn Sie einen Wettbewerb veranstalten, können sie diese Lead-Art nutzen. Optional können Sie bei dieser Lead-Art in einem freien Textfeld weitere Informationen eingeben.

Hinweis: Diese Lead-Art wird auf dem Export in Spalte U (Lead-Art) mit dem Wert "manufacturer" gespeichert. In Spalte AI (Weiteres) finden sie die Werte aus dem Textfeld.

Abschluss und Einreichen

Nachdem erfolgreichen Ausfüllen des Formulars bestätigen Sie die Erfassung mit dem Button «Lead absenden». Danach werden Sie zu einer Bestätigungsseite weitergeleitet.

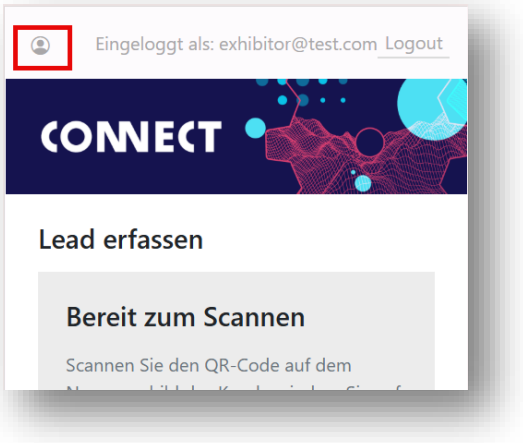
Hinweis: Wenn nicht alle Pflichtfelder ausgefüllt sind, ist der Button nur abgeschwächt sichtbar und Sie können den Lead nicht abschicken. Prüfen Sie in diesem Fall, ob Sie alle Pflichtfelder korrekt ausgefüllt haben.



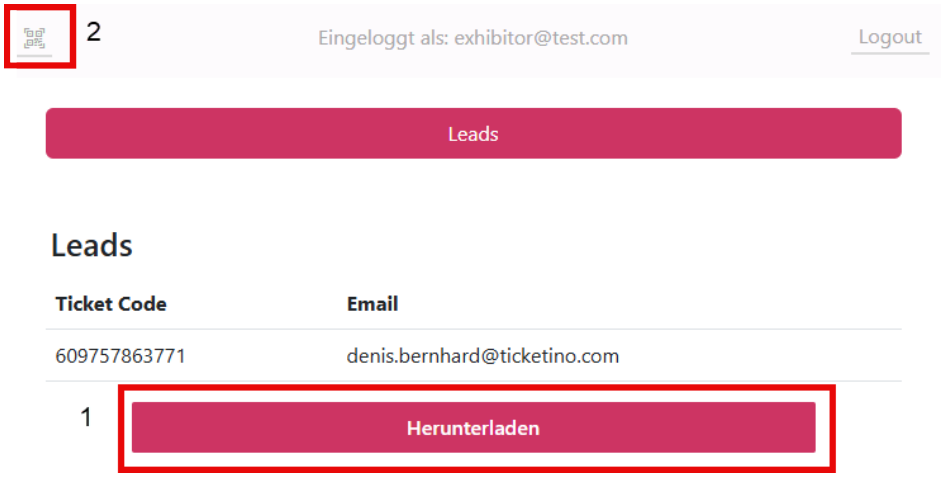
Wenn die Erfassung bestätigt wurde, können Sie auf den Button „Neuen Lead erfassen“ drücken. Die Leadlösung ist wieder bereit für einen neuen Scan.

Lead-Export

Sie haben r jederzeit die Möglichkeit die erfassten Leads als Excel-Datei herunterzuladen. Klicken Sie dazu oben links auf dieses Symbol:



Anschliessend senden sie alle Leads und können sie als Excel-File herunterladen (1). Um wieder Leads zu scannen, klicken sie oben links auf das entsprechende Symbol (2).



Troubleshooting und Support

Wenn der Scan nicht korrekt funktioniert oder das Formular sich nicht richtig bedienen lässt, loggen Sie sich aus der Lösung aus, schliessen Sie den Browsertab und loggen Sie sich anschliessend in einem neuen Tab wieder in die Lösung ein. Dies hilft in den meisten Fällen, Fehler zu beheben.

Zusätzlich können Sie auch die Cookies und Browserdaten vollständig löschen und / oder Ihren Browser neustarten.

Falls Sie Fragen haben oder Hilfe benötigen, wenden Sie sich an unsere Mitarbeitenden im Messebüro. Wir finden gemeinsam eine Lösung, damit Sie die Leadsoftware optimal nutzen können.