

Lead Management

Zielgenau die Kommunikation nach der Messe planen



Informationen zu
potenziellen Kund:innen
direkt am Messestand
erfassen und pflegen

Düsseldorf | 27.–30.09.2023



Nutzen Sie das neue Lead Management, um Informationen zu Ihren potenziellen Kund:innen direkt am Messestand zu erfassen und zu pflegen.

Lead Management ist eine Funktion, die auf Messen eingesetzt wird, um Informationen über potenzielle Kunden (Leads) direkt am Messestand zu erfassen und zu pflegen. So bleibt mehr Zeit für den persönlichen Austausch vor Ort und Vertriebs- und Marketingmaßnahmen können direkt nach der Messe optimal aufeinander abgestimmt werden.

4 Gründe für den Einsatz von Lead Management

1

Effektive Lead-Erfassung: Die Informationen von Messebesucher:innen werden einfach und effizient erfasst.

2

Lead-Qualifizierung: Leads können auf der Grundlage ihrer Interessen und der Wahrscheinlichkeit, mit der sie zu Kund:innen werden, qualifiziert und nach Priorität geordnet werden.

3

Messung des Messeerfolgs: Es kann analysiert werden, wie viele Leads generiert wurden und welche Strategien oder Angebote am effektivsten waren.

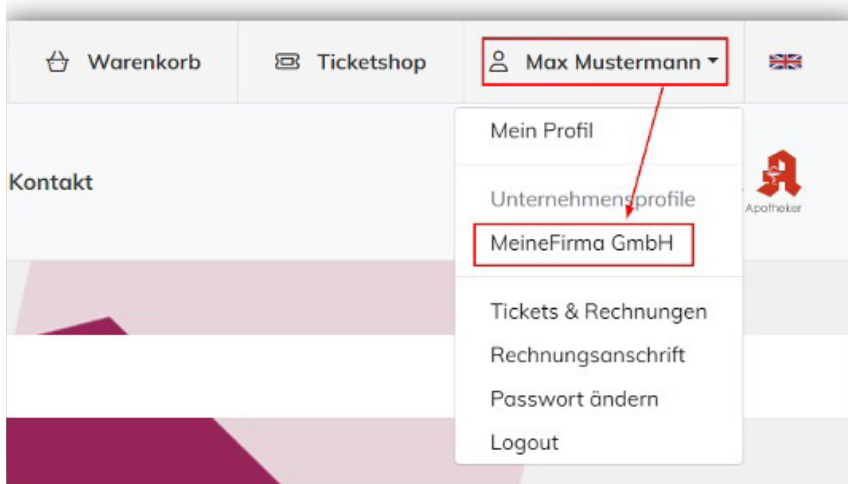
4

Leichtere Integration mit CRM-Systemen: Die erfassten Daten können exportiert und in ein CRM-System importiert werden. Dadurch entfällt die manuelle Dateneingabe nach der Messe.



So funktioniert es

Für die Nutzung ist eine Registrierung unter www.expopharm.de erforderlich. Nach der Anmeldung finden Sie in Ihrem persönlichen Menü für jedes Aussteller- oder Markenprofil einen eigenen Menüpunkt. Durch Anklicken dieses Menüpunktes gelangen Sie zu den Verwaltungsoptionen für das entsprechende Unternehmen bzw. die entsprechende Marke. Klicken Sie anschließend auf den Button „Lead Management“. Eine ausführliche Anleitung finden Sie unter www.expopharm.de/download-bereich.



Diese Funktionen sind verfügbar

Scan

Um einen neuen Lead zu erfassen, scannen Sie einfach den QR-Code auf dem Besucher:innenticket mit der Kamera Ihres mobilen Endgeräts. Die erfassten Daten umfassen Anrede, Titel, Name, Arbeitsort und E-Mail-Adresse.

Leadnutzer anlegen

Bestimmen Sie hier, wer in Ihrem Team für die Nutzung des Lead Managements berechtigt ist.

Dateiupload

Hier können Sie Informationen wie z. B. Produktflyer hochladen. Wenn Sie die Informationen einem Interessenten vorgelegt haben, setzt das System automatisch ein Häkchen neben das Dokument.

Kontaktformular mit Interessengebieten

Hier haben Sie die Möglichkeit, Themen zu definieren und den Datensätzen zuzuordnen.

Partner Leads exportieren

Alle gescannten Leads werden als Excel-Datei exportiert.

Was mache ich mit den Daten?

Mit den erfassten Leads können Sie Ihre Kommunikation nach der Messe gezielt planen. So stellen Sie sicher, dass der Lead nur relevante Informationen erhält. Ihr Vertriebsteam kann seine Aktivitäten personalisieren, während Ihr Marketingteam den Kontext für gezielte E-Mail-Kampagnen bekommt.

Wichtige Hinweise und technische Voraussetzungen

- + Das Lead Management steht Ihnen ab sofort zur Verfügung.
- + Es ist keine spezielle Hardware erforderlich – Sie benötigen lediglich ein mobiles Endgerät. Wir empfehlen ein Tablet oder ggf. ein Smartphone.
- + Stellen Sie sicher, dass Ihr Stand über einen Internetzugang verfügt. Um eine sichere WLAN-Nutzung zu gewährleisten, besteht die Möglichkeit, ein 4-Tages-Ticket zum Preis von 80,- € pro Benutzer:in/Gerät zu erwerben. Für jedes Gerät wird ein eigener Zugangscode vergeben. Diese Maßnahme gewährleistet die individuelle Sicherheit und Zugangskontrolle für die Nutzer:innen.

Hinweise zum Datenschutz

Das Verarbeiten personenbezogener Daten von Besucher:innen, was ebenfalls das Scannen oder Verwenden der personenbezogenen Daten oder von Ausweispapieren einschließt, ist nur dann gemäß Artikel 6 Absatz 1 Satz 1 Buchstabe a der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) rechtmäßig, wenn der/die Besucher:innen Ihnen freiwillig hierzu eine ausdrückliche und unmissverständliche Einwilligung erteilt haben.

Im Rahmen unserer Verpflichtung zum Schutz personenbezogener Daten möchten wir Sie daher an die wesentlichen Bestimmungen des „Art. 6 Abs. 1 S. 1 lit. a DSGVO“ erinnern:

1. Personenbezogene Daten dürfen nur mit ausdrücklicher Zustimmung der betroffenen Personen verarbeitet werden.
2. Vor dem Verarbeiten, Scannen oder Verwenden von Daten muss eine klare und verständliche wie freiwillige Einwilligung der betroffenen Person eingeholt werden.
3. Die Einwilligung darf nicht von der Erfüllung eines Vertrages oder der Erbringung einer Dienstleistung abhängig gemacht werden (Kopplungsverbot).
4. Sie haben die betroffene Person über den Zweck der Datenverarbeitung und ihr Recht, die Einwilligung jederzeit zu widerrufen, zu informieren.