

Lead Management – la clé de votre succès

Avec transparence sur la voie du succès

Notre nouvel outil de Lead Management entièrement numérique est la solution parfaite pour gérer vos données relatives aux visiteurs pendant et après le salon: vous gardez une vue d'ensemble, éditez et exportez les données de manière professionnelle, efficace et en temps réel.



Vos avantages

- ◆ Numérisation et collecte rapides des données des visiteurs durant le salon
- ◆ Création et envoi de rapports depuis votre portail internet Lead Management
- ◆ Transfert des données dans votre système CRM

Mode de fonctionnement

Vous saisissez et complétez les données des visiteurs simplement et de manière intuitive via l'application pour smartphones Lead Management avec votre propre smartphone ou tablette. La fonction «Questionnaire visiteur» vous permet de saisir des informations supplémentaires prédéfinies pour chaque visiteur.

1. Vous invitez vos clients; chaque personne se voit attribuer un code promotionnel individuel.
2. Votre client s'enregistre en ligne avec son code promotionnel et imprime son billet Print@home. À partir de ce moment, vous pouvez consulter ses données en temps réel et les éditer.
3. À Igeho, le visiteur scanne son billet, obtient son badge et passe les tourniquets.
4. Sur votre stand, vous scannez le code-barres sur le badge du visiteur et savez immédiatement qui se trouve devant vous.
5. Toutes les données scannées sont regroupées sur votre portail internet Lead Management et peuvent y être complétées, exportées, transférées et réutilisées. Pour la connexion ou l'intégration de vos propres systèmes, une interface de données est également possible sur demande.

Portail web Lead Management

Le portail Lead Management est le lieu central où vous accédez à vos données visiteurs et pouvez les éditer, évaluer et exporter. De plus, vous pouvez ici administrer et configurer vos appareils et les licences. Le portail Lead Management est inclus.

- ♦ Ici, vous gérez l'ensemble des données visiteurs
- ♦ Vous obtenez toujours les données visiteurs actuelles
- ♦ Vous savez le nombre précis de vos opportunités
- ♦ Vous administrez tous les appareils Lead Management de votre stand
- ♦ Vous identifiez le nombre d'opportunités par collaborateur
- ♦ Vous pouvez faire afficher des statistiques intéressantes
- ♦ Vous administrez vos dossiers visiteurs
- ♦ Vous exportez, d'un seul clic, vers Excel
- ♦ Vous configurez vos formulaires d'opportunités personnelles

COMMANDE

Lead Management Tool

Nombre de licences* (CHF 229.-** chacune):

Adresse de l'exposant ou du coexposant

Entreprise

Complément

Adresse

Pays/NPA/localité

Lieu/date

* Les licences Lead Management ne peuvent pas être utilisées en même temps sur plusieurs appareils. Les licences peuvent toutefois être transférées en cas de changement de personnel de stand.

** À partir de 5 licences: 5 % de remise, à partir de 10 licences: 10 % de remise, à partir de 20 licences: 20 % de remise.

Interlocuteur Madame Monsieur

Nom/prénom

Téléphone/mobile

E-mail

Signature

En apposant sa signature authentique, le mandant accepte les dispositions contractuelles suivantes.

Veillez envoyer le formulaire de commande rempli et signé par e-mail à info@igeho.ch ou par fax au numéro +41 58 206 21 88.

Conditions générales du contrat

1. L'outil de gestion des opportunités (ci-dessous LeadScan) et les services connexes sont fournis par une société partenaire sur ordre et au nom de MCH Foire Suisse (Bâle) SA (ci-dessous MCH) en tant qu'organisatrice de foires et salons. Avec LeadScan, les exposants ont la possibilité de recevoir les données des visiteurs collectées lors de l'inscription pour l'obtention du badge/du ticket de visiteur, par la lecture du code QR/code-barres sur les badges/tickets des visiteurs. Pour cela, des smartphones ou des tablettes dotés de l'application correspondante peuvent servir de lecteurs.
2. MCH ne garantit pas l'exactitude des données des visiteurs enregistrées. Le bloc de données respectif est saisi par chaque visiteur. Pour des raisons juridiques, techniques et organisationnelles, il est impossible de garantir que les données de chaque visiteur sont enregistrées dans LeadScan.
3. L'exposant a la possibilité de compléter/d'enrichir les données collectées par la lecture par d'autres informations. Les données suivantes sont transmises automatiquement à MCH:

Informations sur les données personnelles lues (heure de saisie, nom, adresses, numéros de téléphone, e-mail, profession, fonction, position dans l'entreprise, etc.).

Par la commande de LeadScan, l'exposant s'engage à respecter impérativement les dispositions suivantes:
4. MCH attire l'attention de l'exposant sur le fait que la saisie, le traitement, l'enregistrement et la transmission des données des visiteurs sont soumis à la législation suisse sur la protection des données, en particulier à la loi fédérale sur la protection des données ainsi qu'à d'autres dispositions sur la protection des données applicables (en particulier au règlement général sur la protection des données [RGPD]). L'exposant s'engage à considérer et à respecter ces dispositions légales. L'exposant est tenu d'informer de manière transparente les visiteurs du salon de la saisie et du traitement de leurs données ainsi que de la transmission des données collectées à MCH. Il doit obtenir l'autorisation nécessaire de la personne concernée. De cette manière, MCH ne subit aucun dommage en cas de violation des dispositions en matière de protection des données.
5. Frais de résiliation: il est possible d'annuler gratuitement une commande jusqu'au 18 septembre 2019. Passé ce délai, le prix complet est facturé.
6. Concernant la lecture des badges/tickets des visiteurs, l'exposant s'engage à
 - a. lire les badges/tickets des visiteurs uniquement sur ou à l'intérieur de son stand d'exposition;
 - b. ne pas lire les badges des visiteurs qui s'opposent au point susmentionné (autorisation dans le traitement et la transmission des données), ne veulent pas remettre ou montrer leur badge.
7. Les données des visiteurs saisies par l'exposant sont mises à disposition dans le portail LeadScan. Le portail est ouvert pendant quatre semaines, à la fin de la manifestation. Il est ensuite fermé pour raisons relatives à la protection des données. L'exposant peut recevoir des copies de ses données si elles sont archivées par MCH. La mise à disposition des données archivées peut être payante pour l'exposant et est facturée le cas échéant au coût réel.

Juillet 2018, MCH Foire Suisse (Bâle) SA

