

# Hướng dẫn sử dụng LeadGrab bởi Informa

Cho người dùng ngoài Informa



Chào mừng bạn đến với LeadGrab bởi Informa, một công cụ kỹ thuật số mới giúp bạn thu thập và quản lý khách hàng tiềm năng hiệu quả hơn tại các triển lãm thương mại của Informa Markets ở Châu Á.

Hướng dẫn này sẽ cung cấp cho bạn tất cả thông tin cần thiết để bắt đầu sử dụng LeadGrab.



# Mục lục



## 1 Giới thiệu chung

- [Giới thiệu về LeadGrab bởi Informa](#)

## 2 Sử dụng cổng LeadGrab cho đơn vị triển lãm

- [Truy cập cổng LeadGrab cho đơn vị triển lãm \(LeadGrab Exhibitor Portal\)](#)
- [Trao quyền truy cập ứng dụng LeadGrab cho nhân viên trực quầy của bạn](#)
- [Trích xuất dữ liệu khách hàng \(Lead Data\)](#)

## 3 Ứng dụng LeadGrab

- [Cài đặt ứng dụng LeadGrab bởi Informa](#)
- [Đăng nhập](#)
- [Quét thông tin khách hàng tiềm năng](#)
- [Lưu hồ sơ khách hàng tiềm năng](#)
- [Tìm kiếm và chỉnh sửa hồ sơ khách hàng tiềm năng](#)
- [Ghi chú cho hồ sơ khách hàng tiềm năng](#)
- [Gắn thẻ cho hồ sơ khách hàng tiềm năng](#)

## 4 Hỗ trợ

- [Liên hệ đội ngũ hỗ trợ](#)

## 5 Câu hỏi thường gặp (FAQ)

- [Tôi có phải tải ứng dụng về không?](#)
- [Thiết bị nào có thể sử dụng được ứng dụng LeadGrab bởi Informa?](#)
- [Tôi vào ứng dụng như thế nào?](#)
- [Một công ty được bao nhiêu người sử dụng ứng dụng?](#)
- [Khi nào tôi có thể trích xuất dữ liệu?](#)
- [Làm cách nào để xuất dữ liệu khách hàng tiềm năng của tôi ra bảng tính hoặc phần mềm khác?](#)
- [Tại sao tôi không thể chỉnh sửa thông tin hồ sơ của khách truy cập?](#)
- [Tại sao thông tin hồ sơ của khách truy cập lại khác so với danh thiếp?](#)
- [Dữ liệu sẽ có sẵn để tải xuống trong bao lâu sau khi triển lãm kết thúc?](#)
- [Tôi nên làm gì nếu thiết bị của tôi không quét được dữ liệu khách hàng?](#)
- [Có thể sử dụng ứng dụng khi không có mạng được không?](#)

# 1 – Giới thiệu chung

# Giới thiệu về LeadGrab bởi Informa

[← Quay lại mục lục](#)

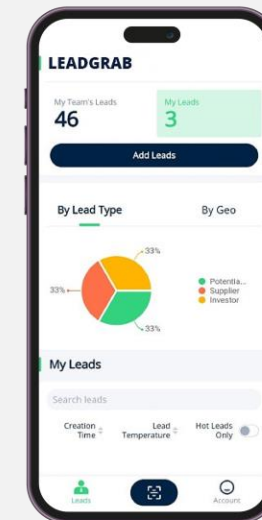
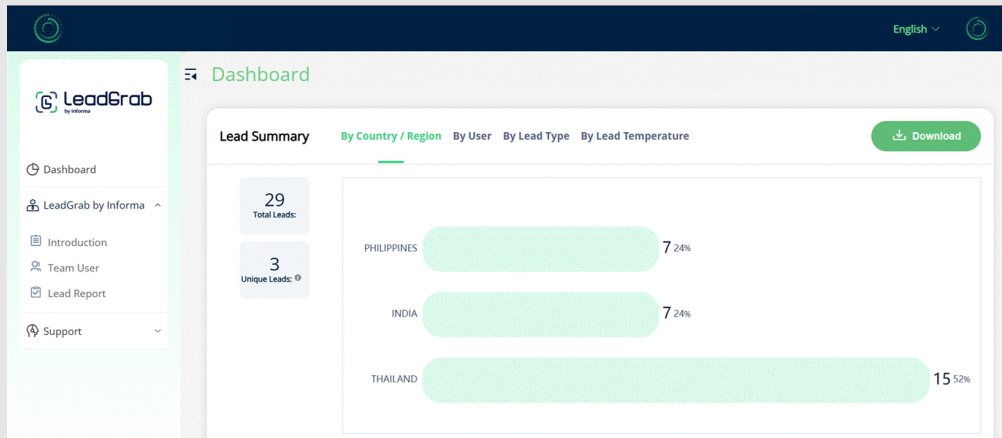
Là một công cụ số giúp đơn vị triển lãm quản lý hiệu quả quy trình thu thập thông tin khách hàng tiềm năng trước, trong, và sau các triển lãm thương mại.

**Bảng dữ liệu LeadGrab (LeadGrab dashboard)**

**Ứng dụng LeadGrab trên thiết bị di động**

Dành cho người phụ trách đơn vị tham gia triển lãm, để quản lý nhân viên tại gian hàng khi sử dụng ứng dụng LeadGrab, từ đó theo dõi hiệu suất tạo hồ sơ và trích xuất dữ liệu khách hàng tiềm năng.

Dành cho nhân viên tại gian hàng triển lãm, để thu thập dữ liệu hồ sơ khách tham quan bằng thiết bị cá nhân trong sự kiện.



## 2 – Cổng LeadGrab cho đơn vị tham gia triển lãm (LeadGrab Exhibitor Portal)

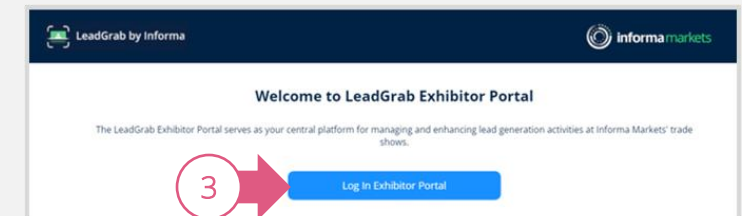
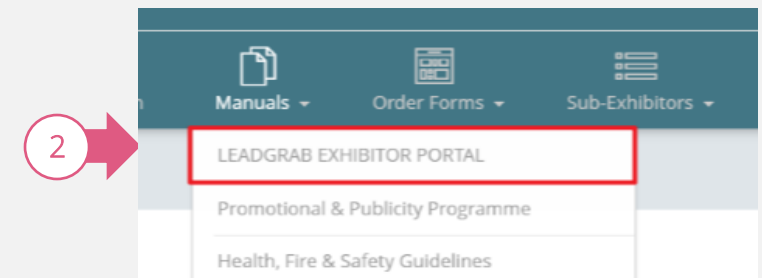
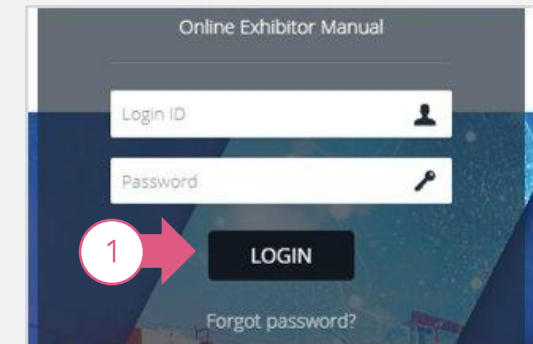
# Cổng LeadGrab cho đơn vị tham gia triển lãm (LeadGrab Exhibitor Portal)

Cổng thông tin dành cho đơn vị tham gia triển lãm giúp quản lý nhân viên gian hàng sử dụng ứng dụng di động LeadGrab của Informa, theo dõi hiệu quả thu hút khách hàng tiềm năng, và trích xuất dữ liệu khách hàng tiềm năng thu thập được trong quá trình triển lãm.

Các bước truy cập vào cổng thông tin LeadGrab

- 1 Đăng nhập bằng tài khoản OEM
- 2 Trên thanh menu, vào mục Manuals > LeadGrab Exhibitor Portal
- 3 Nhấp vào Log In Exhibitor Portal và bạn sẽ tự động đăng nhập vào cổng thông tin

[← Quay lại mục lục](#)



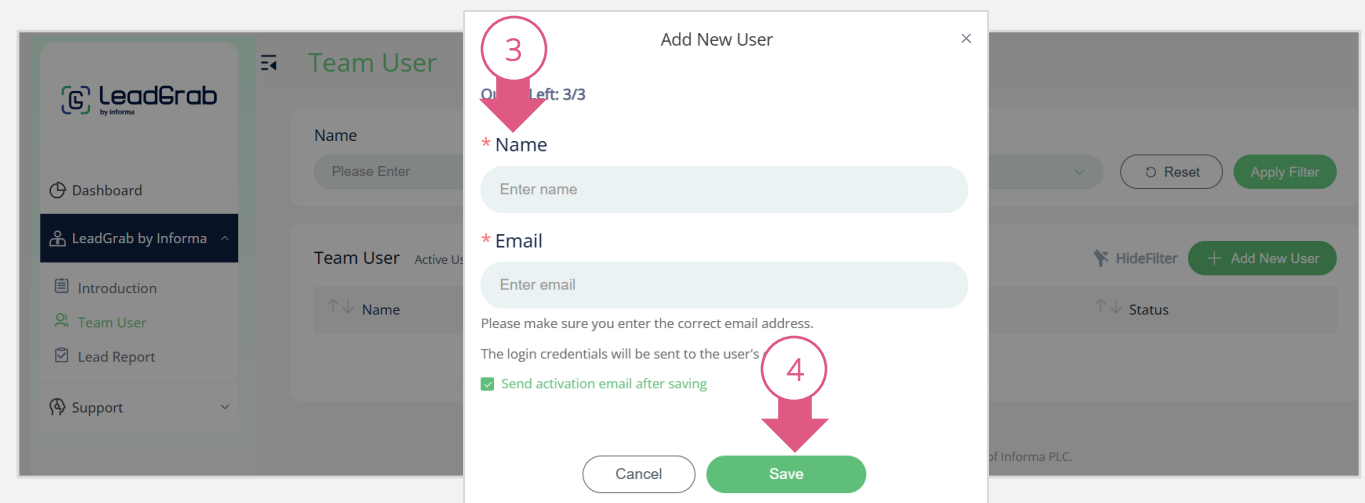
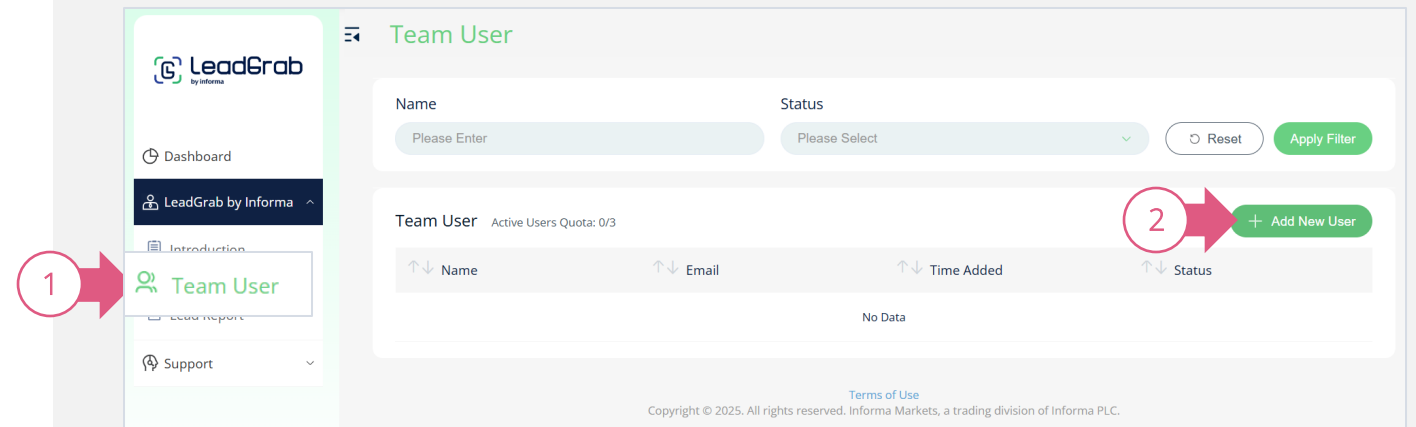
# Trao quyền truy cập ứng dụng LeadGrab cho nhân viên gian hàng triển lãm

Các bước tạo tài khoản mới:

- 1 Vào mục Team User
- 2 Nhấp Add New User
- 3 Nhập username và email của nhân viên để tạo tài khoản mới
- 4 Ấn **Save** và người dùng sẽ tự động nhận email chứa thông tin đăng nhập ứng dụng LeadGrab

*Chú ý: Tài khoản này chỉ sử dụng cho phần mềm LeadGrab để quét dữ liệu khách hàng, không có quyền truy cập để trích xuất dữ liệu khách hàng.*

[← Quay lại mục lục](#)



# Trích xuất dữ liệu khách hàng tiềm năng (Lead Data)

Các bước trích xuất dữ liệu khách hàng:

1 Đến mục Lead Report

2 Để trích xuất dữ liệu, ấn **Download All**. Dữ liệu khách hàng tiềm năng sẽ được tải xuống dưới dạng file Microsoft Excel

Dữ liệu khách hàng tiềm năng được thu thập theo thời gian thực, cho phép bạn xem và xuất bất cứ lúc nào.

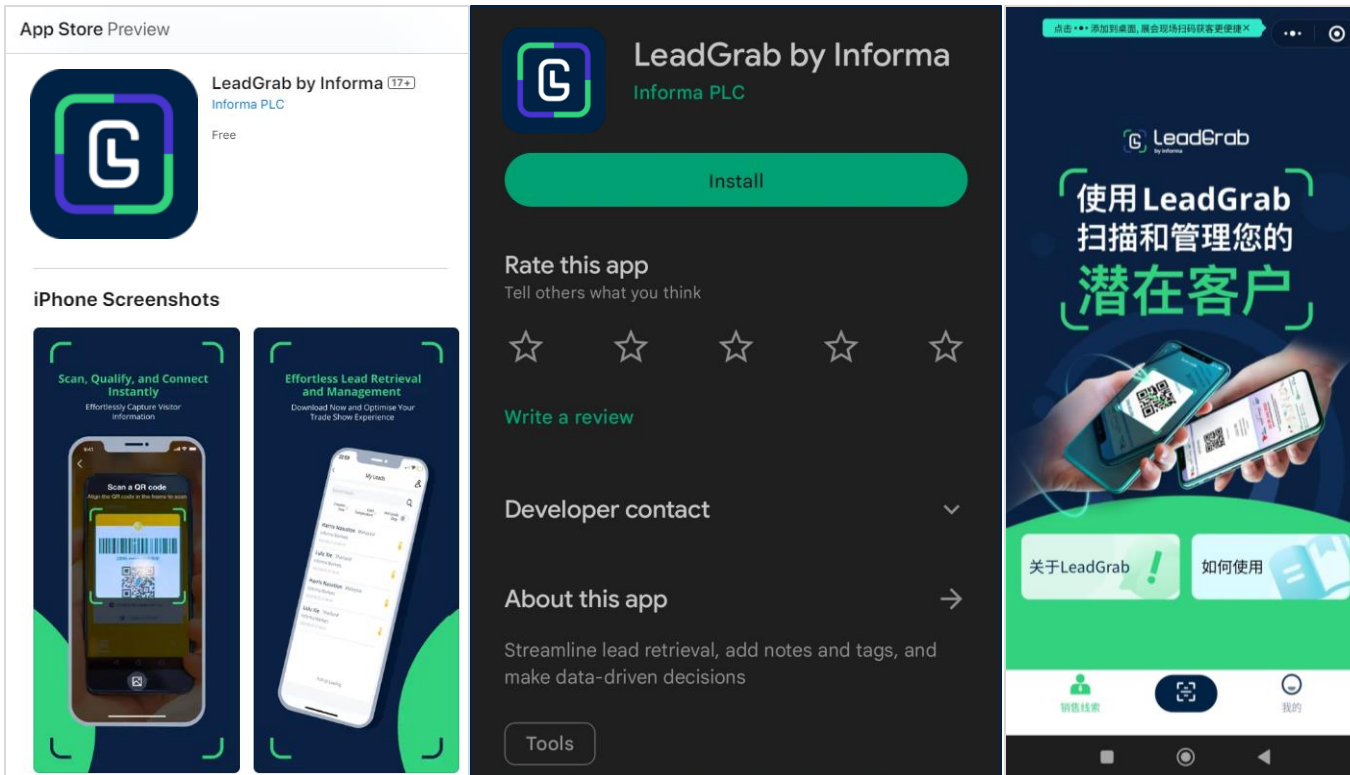
## Mẹo nhanh

Nếu chỉ muốn trích xuất thông tin các khách hàng tiềm năng cụ thể, bạn có thể đánh dấu bên cạnh từng hồ sơ khách hàng. Sau khi bạn đã chọn các khách hàng tiềm năng mong muốn, nhấp **Download Selected**.

## 3 – Ứng dụng LeadGrab

# Tải và cài đặt ứng dụng LeadGrab by Informa

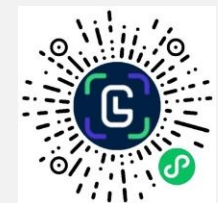
[← Quay lại mục lục](#)



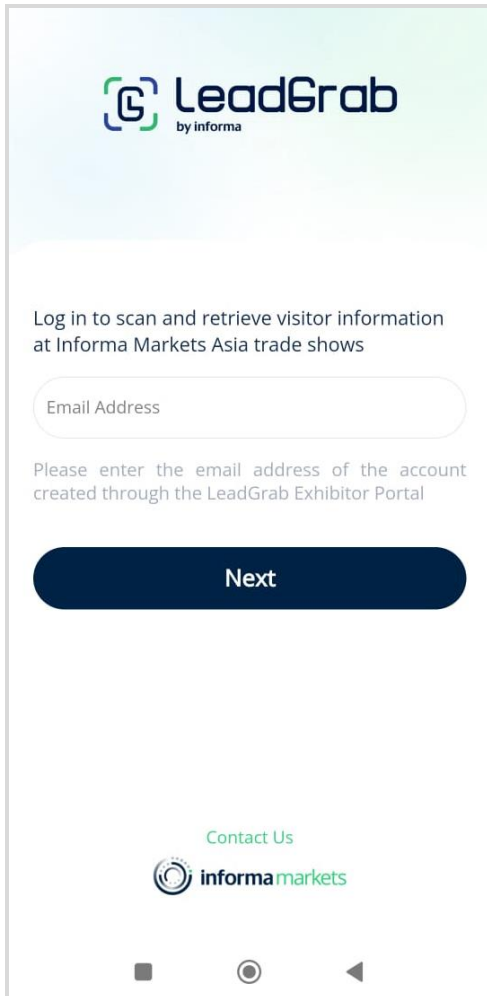
Tìm kiếm và cài đặt ứng dụng "LeadGrab by Informa" từ App Store (iOS), Google Play (android) hoặc WeChat Mini Program.

Bạn cũng có thể ấn vào các link sau để đến thẳng trang tải ứng dụng:

- 1 iOS: [Apple App Store](#)
- 2 Android: [Google Play Store](#)
- 3 WeChat Mini Program:



# Đăng nhập LeadGrab

[← Quay lại mục lục](#)

**LeadGrab**  
by informa

Log in to scan and retrieve visitor information  
at Informa Markets Asia trade shows

Email Address

Please enter the email address of the account  
created through the LeadGrab Exhibitor Portal

Next

Contact Us  
informamarkets

Kiểm tra email đã đăng ký LeadGrab hoặc được người phụ trách trao quyền từ LeadGrab dashboard để lấy thông tin đăng nhập ứng dụng LeadGrab.

Khi được yêu cầu, hãy chọn sự kiện mà bạn đang tham gia và tiếp tục đăng nhập vào ứng dụng.

*Chú ý: Nếu bạn chưa nhận được thông tin đăng nhập, hãy liên hệ người phụ trách đơn vị triển lãm để xin quyền truy cập. Thông tin đăng nhập sẽ được gửi đến email của bạn.*

## Mẹo nhanh

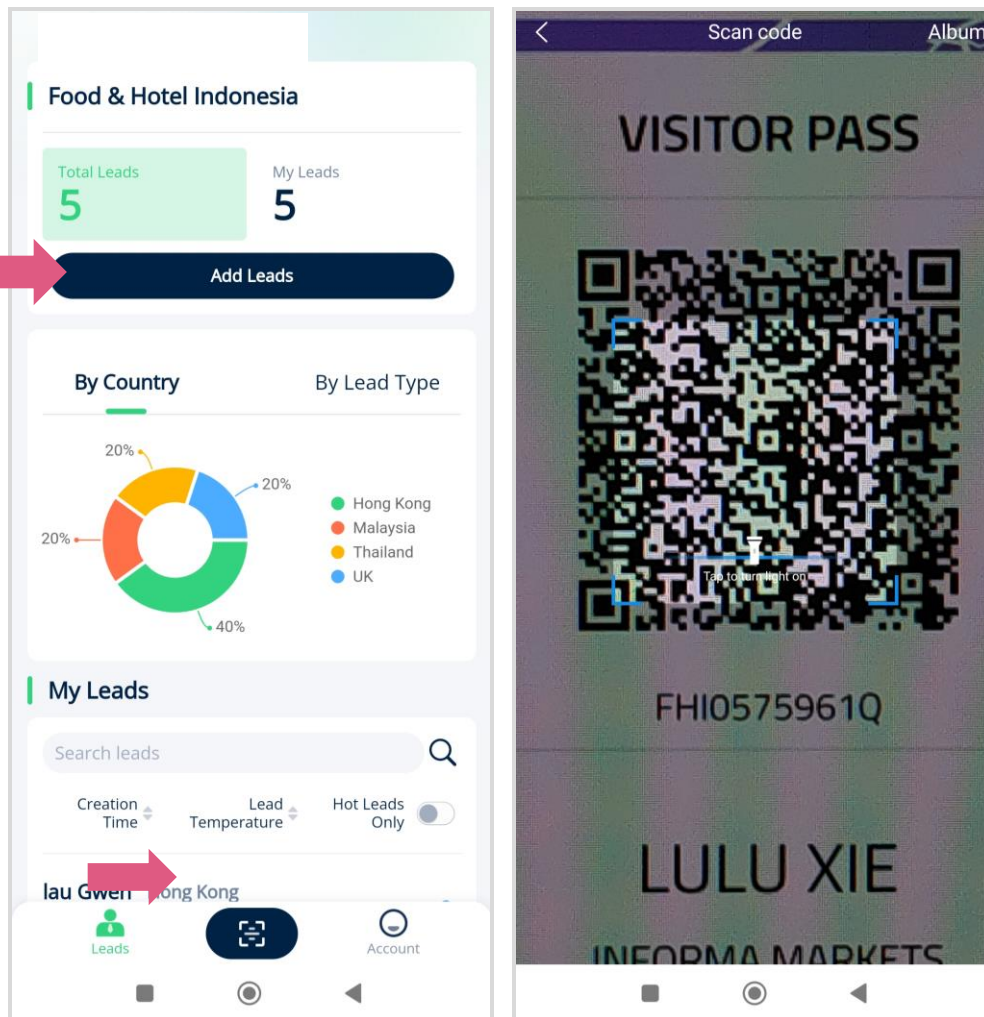
Trong trường hợp không thấy email trong inbox, hãy kiểm tra cả hòm thư rác (spam).

Nếu vẫn chưa thấy email, hãy gửi tới email [leadgrab@informa.com](mailto:leadgrab@informa.com) các thông tin sau


- Email công việc của bạn
- Sự kiện bạn đang tham gia
- Tên công ty
- Số booth của bạn tại sự kiện

# Quét thông tin khách hàng tiềm năng

[← Quay lại mục lục](#)



Ứng dụng sẽ tự động lấy thông tin liên hệ của khách tham quan và lưu trữ trong mục **Leads**.

- 1 Mở ứng dụng LeadGrab bởi Informa trên điện thoại di động
- 2 Ấn nút  hoặc **Add Leads**.
- 3 Ngắm máy ảnh sau của điện thoại vào **QR code** trên thẻ tham quan của khách
- 4 Đợi ứng dụng quét và hiện ra dữ liệu khách hàng tiềm năng

# Lưu hồ sơ khách hàng tiềm năng

[← Quay lại mục lục](#)

4:15

Add Leads

Profile Tags Notes

**NATTHAWAT KHAMPHONG**  
MANAGER  
INFORMA MARKETS - THAILAND  
PHILIPPINES

Contact Info  
Email: natthawat.k@informa.com

Lead Temperature  
Cold Warm Hot

Lead Type  
 Existing Customer  Potential Customer  
 Supplier  Partner  
 Investor  Not A Lead

Delete Save

Sau khi quét mã QR, thông tin hồ sơ của khách sẽ tự động hiển thị.

Bạn sẽ thấy danh xưng, họ tên, khu vực, chức danh, công ty, địa chỉ email và số điện thoại của khách.

Lưu hồ sơ khách hàng tiềm năng bằng cách nhấn **Lưu**.

## Mẹo Nhanh

- Bạn có thể lưu khách hàng tiềm năng ngay lập tức và quay lại để thêm Ghi chú và Thẻ sau.
- Bạn cũng có thể sao chép hoặc gửi email cho khách hàng tiềm năng bằng cách nhấn vào địa chỉ email.

# Tìm kiếm & sắp xếp hồ sơ khách hàng tiềm năng

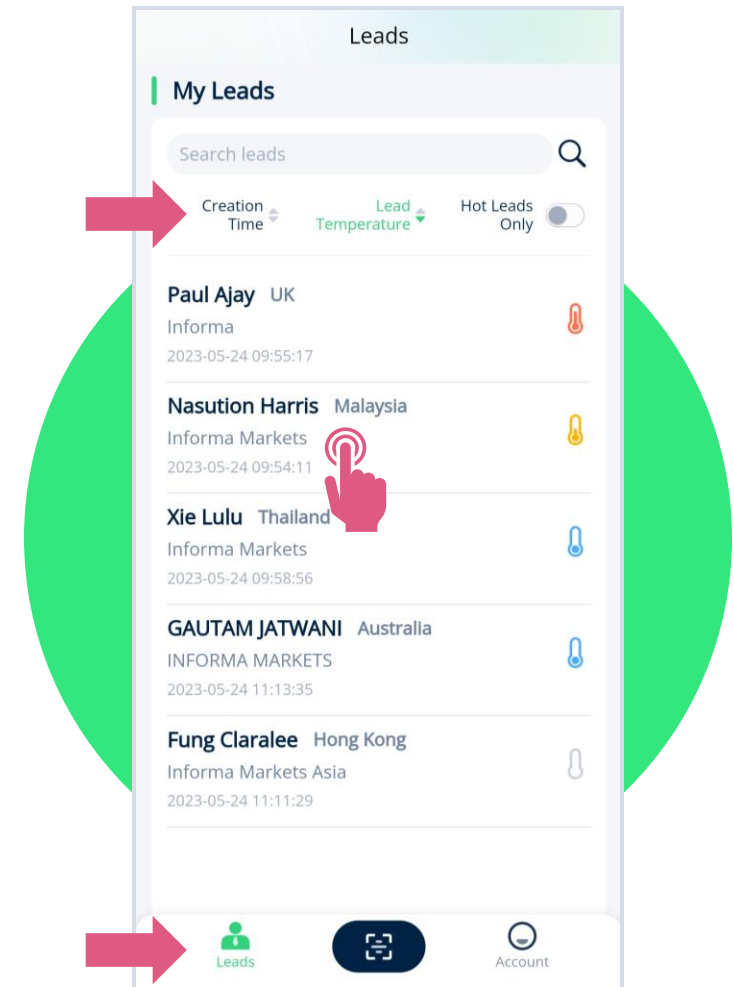
[← Quay lại mục lục](#)

Vào mục Khách Hàng Tiềm Năng để xem danh sách khách đã quét.

Sử dụng thanh tìm kiếm hoặc sắp xếp khách hàng theo Thời Gian Tạo và Mức Độ Tiềm Năng để tìm hồ sơ bạn muốn chỉnh sửa.

Nhấn trực tiếp vào hồ sơ khách hàng để mở trang thông tin.

Bạn có thể chỉnh sửa chi tiết trong phần Ghi Chú và Thẻ, sau đó nhấn Lưu dưới dạng Khách Hàng Tiềm Năng để lưu thay đổi.



# Thêm ghi chú cho khách hàng tiềm năng

Bạn có thể nhập ghi chú cho từng hồ sơ khách hàng để ghi nhớ các chi tiết quan trọng.

Trong phần Ghi Chú, bạn có thể tải lên danh thiếp của khách và nhập thêm thông tin về cuộc trò chuyện với khách.

← Quay lại mục lục

Add Leads

Profile Tags **Notes**

Add Business Card

Front Back

Type Notes

Remember what I discussed with the visitor at the event...

0/400

Save

# Thêm thẻ cho khách hàng tiềm năng

Bạn có thể thêm thẻ để ghi nhớ chất lượng của khách hàng tiềm năng.

Trong phần Thẻ, hãy chọn các tiêu chí phù hợp để ghi nhận loại khách hàng, mức độ tiềm năng và hành động theo dõi.

4:15 5G 40

< Add Leads

Profile Tags

Lead Temperature

Cold Warm Hot

Lead Type

Existing Customer  Potential Customer

Supplier  Partner

Investor  Not A Lead

Follow-up actions

Arrange a call

Arrange a meeting (Face-to-face)

Send an introduction email

Send quotation

Other

Save

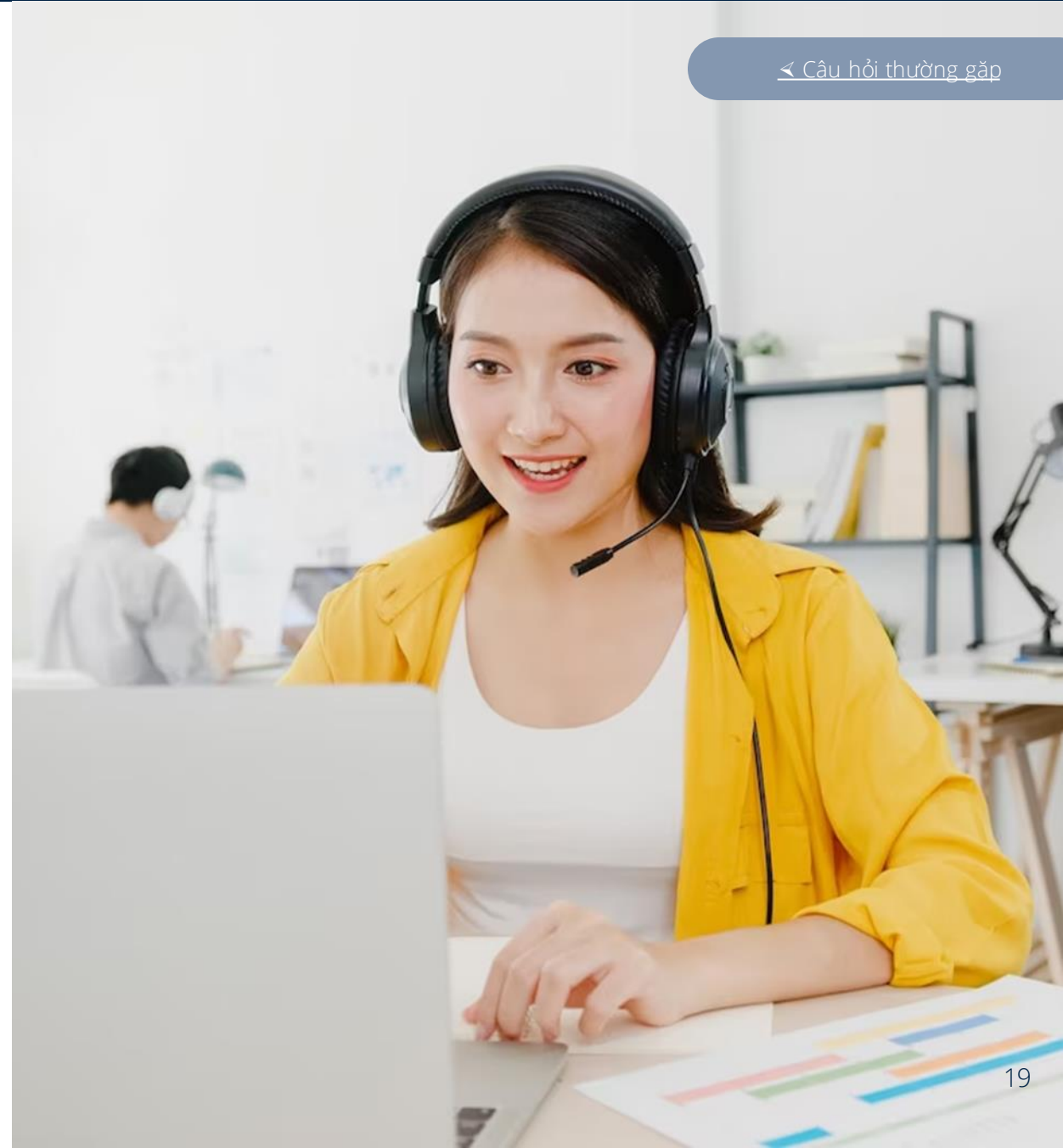
# 4 – Hỗ trợ

# Liên hệ đội ngũ hỗ trợ

Nếu bạn có bất kỳ câu hỏi hay thắc mắc nào, đừng ngần ngại liên hệ đội ngũ hỗ trợ của chúng tôi qua email [leadgrab@informa.com](mailto:leadgrab@informa.com)

Đội ngũ hỗ trợ của chúng tôi sẽ có mặt trực tiếp trong suốt thời gian triển lãm để cung cấp bất kỳ sự hỗ trợ nào.

← Câu hỏi thường gặp



## 5 – Câu hỏi thường gặp (FAQ)

# Câu hỏi thường gặp (FAQ)

[← Quay lại mục lục](#)

- 1** Tôi có phải tải ứng dụng về không?

Mặc dù việc tải xuống ứng dụng không phải là bắt buộc, nhưng chúng tôi khuyến khích bạn làm điều này vì ứng dụng đã được thiết kế đặc biệt để tối ưu hóa năng suất thu thập dữ liệu khách hàng tại sự kiện. Ứng dụng này sẽ giúp bạn nhanh chóng thu thập khách hàng tiềm năng và tạo ra danh sách liên hệ dựa trên các tương tác của bạn.
- 2** Thiết bị nào có thể sử dụng được ứng dụng LeadGrab bởi Informa?

Đối với người dùng Android, ứng dụng yêu cầu Android 8.0 (Oreo) hoặc phiên bản mới hơn. Đối với người dùng iOS, ứng dụng tương thích với các thiết bị chạy iOS 15 hoặc phiên bản mới hơn.
- 3** Tôi vào ứng dụng như thế nào?

Bạn sẽ cần được quản lý sự kiện của mình cấp quyền truy cập. Quản lý sự kiện của bạn có thể thực hiện [các bước sau](#) để quản lý quyền truy cập của bạn.
- 4** Một công ty được bao nhiêu người sử dụng ứng dụng?

Số lượng tối đa tài khoản người dùng mà bạn có thể kích hoạt tại một thời điểm là 3 người dùng.

# Câu hỏi thường gặp (FAQ)

[← Quay lại mục lục](#)

5

## Khi nào tôi có thể trích xuất dữ liệu?

Bạn có thể xuất dữ liệu khách hàng tiềm năng của mình bất kỳ lúc nào. Bạn cần đăng nhập vào cổng thông tin khách hàng tiềm năng và điều hướng đến mục "Lead Report" trong LeadGrab by Informa để xuất dữ liệu khách hàng tiềm năng đã quét của mình.

6

## Làm cách nào để xuất dữ liệu khách hàng tiềm năng của tôi ra bảng tính hoặc phần mềm khác?

Đi tới mục "Lead Report" và nhấn vào "Download All" để xuất toàn bộ dữ liệu dưới định dạng Microsoft Excel Worksheet, hoặc chọn từng dữ liệu cụ thể mà bạn muốn xuất riêng lẻ.

7

## Tại sao tôi không thể chỉnh sửa thông tin hồ sơ của khách truy cập?

Dữ liệu hồ sơ của khách truy cập cần được giữ kết nối với hệ thống của chúng tôi để phục vụ cho mục đích đồng bộ hóa. Bạn có thể sử dụng [mục Ghi chú](#) để thêm bất kỳ thông tin chi tiết nào về khách truy cập, những thông tin này sẽ được lưu lại khi bạn xuất dữ liệu. Ngoài ra, bạn cũng có thể chỉnh sửa chi tiết này một cách thủ công sau khi đã xuất dữ liệu ra bảng tính.

8

## Tại sao thông tin hồ sơ của khách truy cập lại khác so với danh thiếp?

Thông tin hồ sơ của khách truy cập được đồng bộ hóa để khớp với biểu mẫu đăng ký mà khách đã điền. Do đó, thông tin đã đăng ký có thể không giống với các chi tiết được hiển thị trên danh thiếp của khách truy cập. Sử dụng [mục Ghi chú](#) để tải lên hình ảnh của danh thiếp, hình ảnh này sẽ được liên kết với hồ sơ của khách truy cập.

# Câu hỏi thường gặp (FAQ)

[← Quay lại mục lục](#)

9

**Dữ liệu sẽ có sẵn để tải xuống trong bao lâu sau khi triển lãm kết thúc?**

Bạn chỉ có thể tải dữ liệu trong vòng 30 ngày sau khi triển lãm kết thúc. Nghĩa là 30 ngày sau triển lãm, bạn không còn quyền truy cập vào OEM nữa.

10

**Tôi nên làm gì nếu thiết bị của tôi không quét được dữ liệu khách hàng?**

Nếu bạn không thể quét được dữ liệu khách hàng, hãy ghi lại mã vé của khách truy cập được hiển thị trên thẻ đăng ký của họ. Vào cuối sự kiện, tổng hợp các mã vé và gửi cho ban tổ chức để yêu cầu thông tin liên hệ đã đăng ký của khách truy cập.

11

**Tôi có thể sử dụng ứng dụng nếu không có mạng internet không?**

Bạn vẫn có thể quét mã QR của khách truy cập mà không cần kết nối internet. Các khách hàng tiềm năng đã quét sẽ tự động xuất hiện khi thiết bị của bạn kết nối lại trực tuyến. Quá trình đồng bộ hóa có thể mất vài phút. Xin hãy yên tâm rằng tất cả dữ liệu đều được thu thập và lưu lại.



Cảm ơn!