



使用 *LeadGrab* 扫描和管理您的 潜在客户！



扫描潜在客户：扫描并收集所有潜在客户的联络讯息，包括姓名，电子邮件，国家、地区，公司名称及职位。



标签分类潜在客户：透过标签来确定各种潜在客户的后续行

- Hot Lead （高度感兴趣并准备转换）。
- Warm Lead （表现出兴趣，但需要进一步培养）。
- Cold Lead （没有表现出兴趣）。



整理潜在客户：根据兴趣程度，国家，其他标注等对潜在客户进行分类，以便您可以规划后续步骤。

扫描下载



Google Play Store
(适用于安卓设备)



Apple App Store
(适用于iOS 设备)



WeChat Mini
Program

如何使用 LeadGrab

1

打开微信小程序：

打开微信，在上方搜索栏搜索“Lead Grab”，打开小程序

2

登录微信小程序：

使用发送到邮箱的密码登录微信小程序。可搜索含有LeadGrab关键字的邮件。

3

扫描并标注潜在客户：

扫描方可胸卡上的二维码即可立即获取详细咨询并开始标注您的潜在客户，以便后续更轻松地跟进。

4

批量汇出您的资料：

您可以扫描的潜在客户发送到 Excel 电子表格中，并用于营销和销售。
如果您想下载潜在客户数据，请登录“Online Exhibitor Manual” (OEM)。寻觅“LeadGrab Exhibitor Portal”并点击“Lead Report”。

需要帮忙？

我们的支援团队将在活动现场提供任何协助。
请透过以下方式联络我们的支援团队：

leadgrab@informa.com