

# Informa LeadGrab 用户指南



欢迎使用Informa推出的LeadGrab——这是一款全新的数字化工具，旨在帮助您更高效地收集和管理亚洲地 Informa Markets 贸易展会中的潜在客户信息。

本指南将为您提供开始使用LeadGrab所需的所有信息。



# 目录



## 1 简介

- [Informa LeadGrab 产品介绍](#)

## 2 [使用LeadGrab参展商门户](#)

- [访问LeadGrab参展商门户](#)
- [为团队成员开通LeadGrab应用访问权限](#)
- [导出潜在客户数据](#)

## 3 [使用LeadGrab应用程序](#)

- [下载 Informa LeadGrab 应用程序](#)
- [登录系统](#)
- [扫描潜在客户](#)
- [保存客户记录](#)
- [搜索与排序现有潜在客户记录](#)
- [添加客户备注](#)
- [设置客户标签](#)

## 4 [支持服务](#)

- [支持服务](#)

## 5 [常见问题解答 \(FAQ\)](#)

- [我必须下载这个应用吗?](#)
- [LeadGrab by Informa 兼容哪些设备?](#)
- [我如何访问该应用?](#)
- [有多少用户可以使用该应用?](#)
- [我可以通过应用收集的潜在客户数量有限制吗?](#)
- [我什么时候可以导出我的潜在客户数据?](#)
- [如何将我的潜在客户数据导出为电子表格或导入其他软件?](#)
- [为什么我无法编辑访客的个人资料信息?](#)
- [为什么访客的个人资料信息与名片上的信息不同?](#)
- [展会结束后, 数据可以下载多长时间?](#)
- [如果我的设备没有网络连接, 应用还能正常工作吗?](#)
- [如果扫描器无法获取访客资料, 该怎么办?](#)

# 1 - 简介

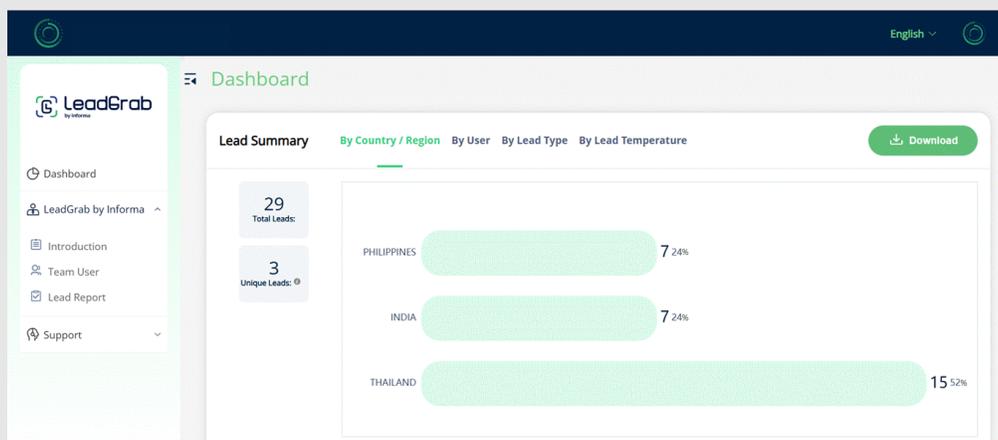
# Informa LeadGrab 产品介绍

[←返回目录](#)

一款为参展商打造的数字化工具，帮助您在展会前、中、后期高效管理潜在客户开发全流程。

## LeadGrab 管理后台

供展会管理人员管理用户、查看客户开发成效并下载潜在客户数据



## 移动端应用

让参展商工作人员在展会期间可使用自有设备获取观众资料数据



## 2 - 使用LeadGrab参 展商门户

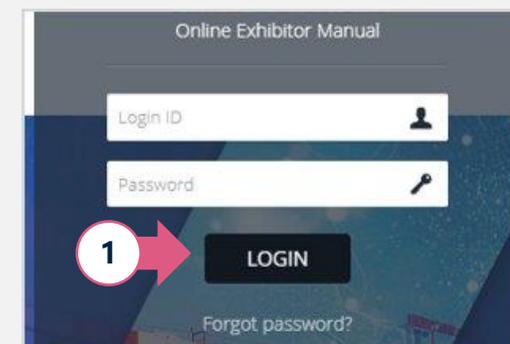
# 访问LeadGrab参展商门户

通过参展商门户，您可以管理团队成员对Informa LeadGrab移动应用的访问权限、查看潜在客户开发成效，并导出团队收集的客户数据。

访问LeadGrab门户的操作步骤：

- 1 登录您的OEM账户
- 2 在导航菜单中选择Manuals > LeadGrab参展商门户
- 3 点击"登录参展商门户"，系统将自动为您跳转至门户界面

[返回目录](#)



# 为团队成员开通LeadGrab应用访问权限

请按以下步骤添加新用户：

- 1 进入"团队用户"管理界面
- 2 点击"添加新用户"
- 3 输入团队成员的姓名和电子邮箱
- 4 点击"保存"，系统将自动向该用户发送包含登录凭证的邮件

The screenshot displays the '团队' (Team) management page. At the top, there are search and filter options for names and status. Below this, a table lists team members with columns for name, email, creation time, and status. A red arrow labeled '1' points to the '团队' menu item in the sidebar. Another red arrow labeled '2' points to the '+ 添加新用户' button. A third red arrow labeled '3' points to the '姓名' field in the '添加新用户' dialog box. A fourth red arrow labeled '4' points to the '保存' button in the dialog box.

# 导出潜在客户数据

潜在客户数据将实时更新，您可以随时查看或导出数据。

导出全部数据：

1

进入"潜在客户报告"标签页

2

点击"下载全部"按钮，数据将以Microsoft Excel格式导出

**重要说明：**潜在客户报告仅可通过 LeadGrab 参展商门户 导出，无法通过 OEM 平台操作

The screenshot shows the '线索报告' (Lead Report) page in the LeadGrab interface. The left sidebar has a menu with '线索报告' selected. The main area contains search filters for '观众姓名' (Audience Name), '观众公司' (Audience Company), '用户' (User), '线索温度' (Lead Temperature), '线索类型' (Lead Type), and '创建日期' (Creation Date). Below the filters is a table of lead reports. A red arrow labeled '1' points to the '线索报告' menu item. Another red arrow labeled '2' points to the '全部下载' (Download All) button.

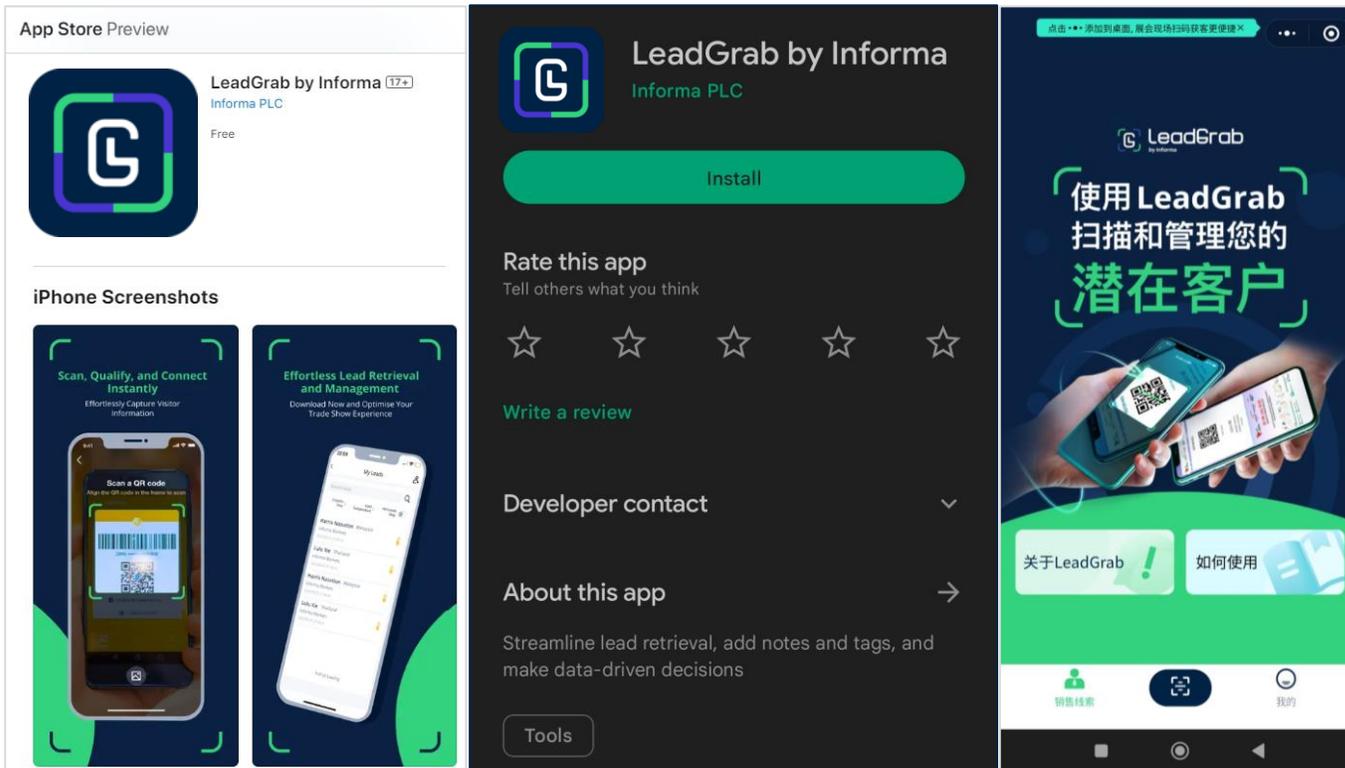
观众姓名	观众公司	职位名称	线索温度	线索类型	用户	创建时间	
<input type="checkbox"/>	DANIEL PRAWIRO	ECOLEAN INDONESIA	COUNTRY MANAGER	没有数据	没有数据	huynhv uthuyha ng@gm ail.com	2025-03-19 14:03:42

## 快速提示

- 如果您只想导出选定的潜在客户，可以使用每条潜在客户记录旁边的复选框。选中所需的潜在客户后，点击“下载所选”。

## 3 - 使用LeadGrab应用程序

# 下载 Informa LeadGrab 应用程序

[返回目录](#)


在App Store (iOS)、Google Play (安卓) 或微信小程序中搜索并安装"LeadGrab by Informa"。

您也可以直接点击以下链接跳转至应用下载页面。

1

iOS: [Apple App Store](#)

2

Android: [Google Play Store](#)

3

WeChat Mini Program:



# 登录系统

[←返回目录](#)

LeadGrab  
by Informa

繁體中文

登入掃描取得Informa Markets Asia 展會的訪客資訊

郵件地址

請輸入通過LeadGrab參展商門戶註冊的帳戶的電子郵件地址

下一步

聯繫我們

informa markets

请检查您的电子邮箱收件箱，查收用于登录 LeadGrab 应用的账号信息。  
在提示时，选择您所参与的正确活动，然后继续登录应用。

**注意：**如果您尚未收到登录账号信息，请联系您的活动负责人获取访问权限。  
登录信息将通过电子邮件发送至您的收件箱。

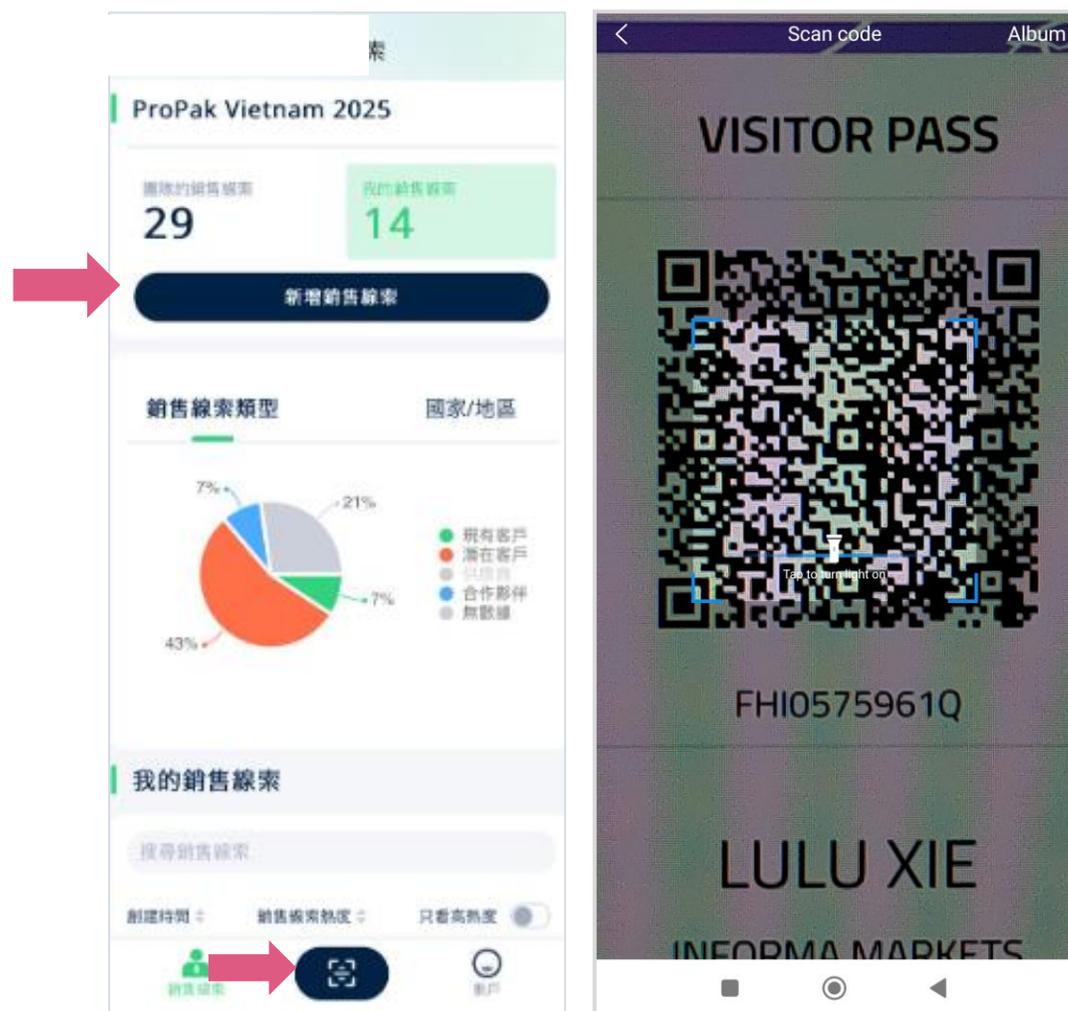
## 快速提示

如果您在收件箱中未看到该邮件，请检查您的垃圾邮件文件夹。

如果仍然找不到邮件，请将以下信息发送至 [leadgrab@informa.com](mailto:leadgrab@informa.com)：

- 您的工作邮箱
- 您的公司名称
- 活动名称
- 您的展位号码

# 扫描潜在客户



该应用将自动获取访客联系方式并存储至客户管理系统。

- 1 在您的移动设备上打开 Informa 的 LeadGrab 应用。
- 2 点击扫描按钮  或“添加潜在客户”。
- 3 将设备的摄像头对准访客注册胸牌上的二维码。
- 4 等待应用扫描二维码并获取潜在客户的详细信息。

# 保存客户记录

新增銷售線索

資訊 標籤 備註

MSNGOC TRAN  
 ▲ MARKETING  
 ■ INFORMA-MARKETS-IN-VIETNAM  
 ● VIETNAM

聯絡資訊

郵件地址 jenny.tran.vn@informa.com

手機號碼 8402836222588

銷售線索熱度

低 中 高

銷售線索類型

現有客戶  潛在客戶

供應商  合作夥伴

投資者  不是銷售線索

刪除 儲存

扫描二维码后，访客的个人资料信息将自动显示。

您将看到访客的称呼、姓名、地区、职位、公司名称、电子邮箱地址、\*手机号码以及业务性质。

点击“保存”以保存该潜在客户记录。

*\*手机号码仅适用于 LeadGrab Premium 版本*

## 快速提示

- 您可以先立即保存潜在客户，稍后再添加备注和标签。
- 点击电子邮件地址，即可复制或发送邮件给潜在客户。

# 搜索与排序现有潜在客户记录

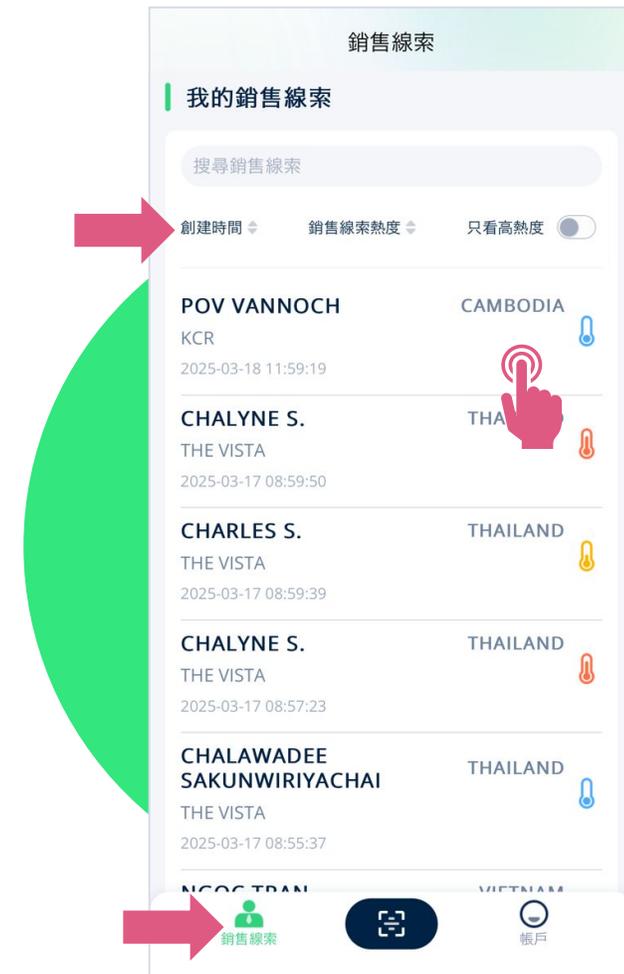
[返回目录](#)

前往“潜在客户”页面查看您已扫描的客户列表。

可使用搜索栏，或按创建时间和潜在客户热度进行排序，以查找您要编辑的客户记录。

点击客户记录即可打开该客户的详细资料。

您可以在“备注”和“标签”部分编辑相关信息，然后点击“保存为潜在客户”以保存所做的更改。



## 添加客户备注

您可以为每条潜在客户记录填写备注，以帮助您记住关于该客户的重要信息。

在“备注”部分，您可以上传该客户的名片，并填写与客户交流时获得的其他信息。

新增銷售線索

資訊 標籤 **備註**

發送介紹電子郵件

發送報價

其他

添加名片

正面 背面

輸入備註

記錄我和訪客的討論內容...

0/400

刪除 儲存

## 设置客户标签

您可以为潜在客户添加标签，以帮助您记住该客户的质量。

在“标签”部分，点击相关的筛选项，以记录客户类型、潜在客户热度以及后续跟进行动。

新增銷售線索

資訊 標籤

銷售線索熱度

低 中 高

銷售線索類型

現有客戶  潜在客户

供應商  合作夥伴

投資者  不是銷售線索

後續行動

安排電話會議

安排會議（面對面）

發送介紹電子郵件

發送報價

其他

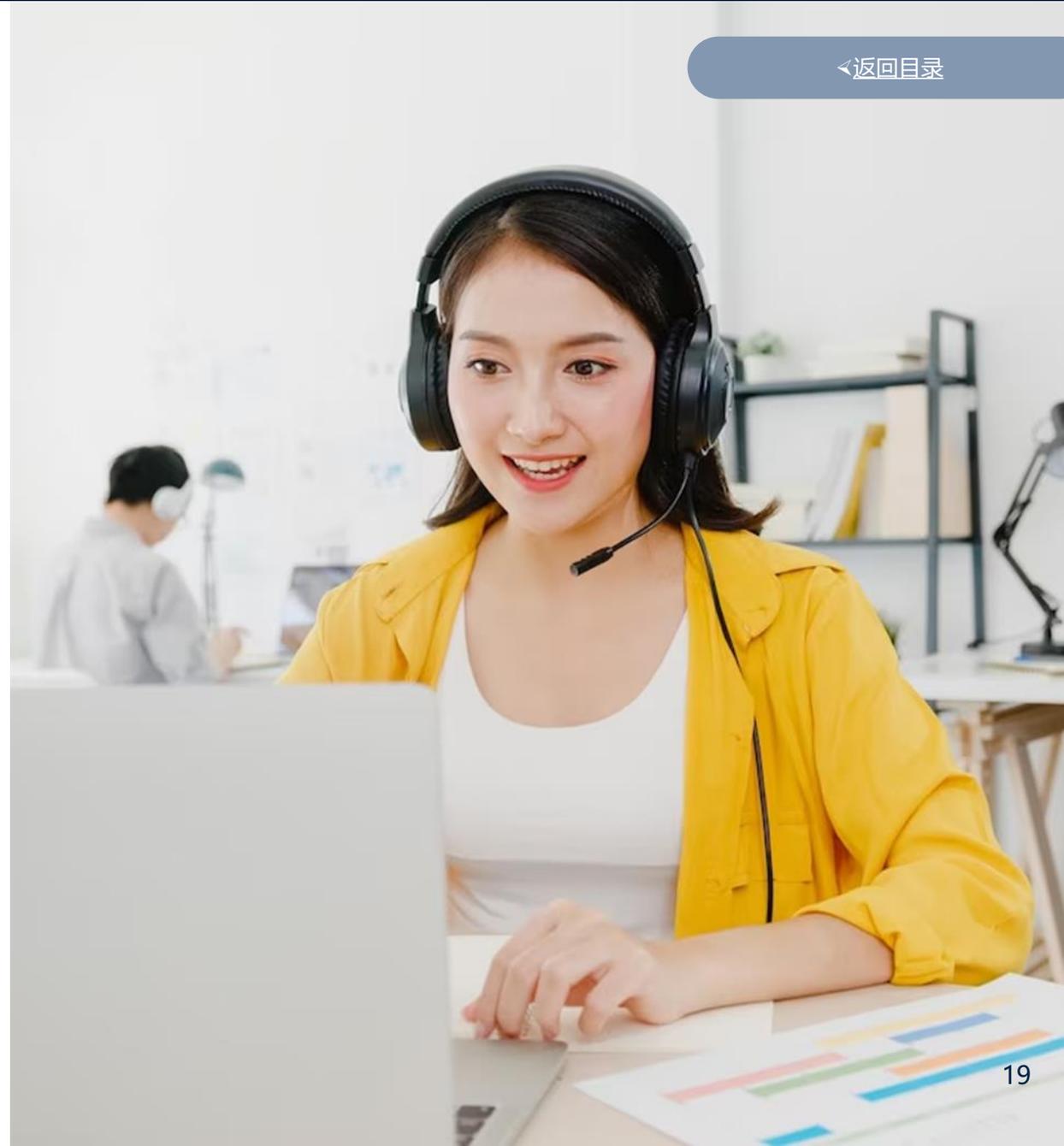
刪除 儲存

# 4 – 支持服务

## 联系支持团队

如果您有任何问题或疑虑，欢迎随时通过邮箱 [leadgrab@informa.com](mailto:leadgrab@informa.com) 联系我们的支持团队。

在整个展会期间，我们的支持团队将在现场为您提供协助。



# 5 – 常见问题解答 (FAQ)

# 常见问题解答 (FAQ)

1

## 我必须下载这个应用吗？

虽然不是强制要求下载该应用，但我们强烈建议您下载使用。该应用专为提升您在展会期间的团队效率而设计，能帮助您以数字方式收集潜在客户信息，并根据您的互动生成联系人列表。

2

## LeadGrab by Informa 兼容哪些设备？

对于 Android 用户，应用支持 Android 8.0 (Oreo) 及以上版本。对于 iOS 用户，应用兼容 iOS 15 或以上系统的设备。

3

## 我如何访问该应用？

您需要由活动负责人授权访问权限。活动负责人可按照以下步骤来管理您的访问权限

4

## 有多少用户可以使用该应用？

LeadGrab Basic 版本可供 2 位用户使用，LeadGrab Premium 版本则支持最多 3 位用户使用。

# 常见问题解答 (FAQ)

[返回目录](#)

5

## 我可以通过应用收集的潜在客户数量有限制吗？

Basic 版本最多可扫描 100 条潜在客户数据，而 Premium 版本则可无限扫描。

6

## 我什么时候可以导出我的潜在客户数据？

您可以随时导出潜在客户数据。只需登录潜在客户门户，进入 LeadGrab by Informa 的“潜在客户报告”页面，即可导出已扫描的客户数据。

7

## 如何将我的潜在客户数据导出为电子表格或导入其他软件？

进入“潜在客户报告”页面，点击“下载全部”即可将所有数据导出为 Microsoft Excel 工作表格式，或选择您想要导出的特定数据逐一导出。

8

## 为什么我无法编辑访客的个人资料信息？

为了保持与系统的同步，访客的资料信息必须保持连接状态，无法直接编辑。不过，您可以在“备注”部分添加任何有关访客的具体信息，这些信息将在您导出数据时一并记录。或者，您也可以在将数据导出为电子表格后手动进行修改。

# 常见问题解答 (FAQ)

[←返回目录](#)

9

## 为什么访客的个人资料信息与名片上的信息不同？

访客的个人资料信息是根据其填写的注册表单同步的，因此注册信息可能与名片上的信息不一致。您可以在“备注”部分上传访客名片的照片，系统会将其与该访客的记录关联。

10

## 展会结束后，数据可以下载多长时间？

展会结束后，数据仅在 30 天内可供下载。这意味着您无法在活动结束 30 天后登录展商门户下载数据。

11

## 如果扫描器无法获取访客资料，该怎么办？

如果您的扫描器无法读取详细信息，请记录访客注册胸牌上显示的访客胸牌编号。在活动结束时，请整理这些胸牌的照片，并提交给主办方，以申请获取访客的注册联系方式。

12

## 如果我的设备没有网络连接，应用还能正常工作吗？

即使在没有网络连接的情况下，您仍然可以扫描访客的二维码。设备重新联网后，扫描的潜在客户数据将自动显示。同步过程可能需要几分钟，请放心，所有数据都会被记录和保存。



谢谢您