



CARD CAPTURE AI

DESIGN FOR YOUR BUSINESS.

Vorbereitet von :

SIC S.r.l.

Kontaktdaten

Bastioni Porta Nuova, 21
20121 MILANO (Italia)

Kontakte

W: salesforceitaliaconsulting.it
C : salesforceitaliaconsulting.it/contacts

DANKSAGUNGEN



Das Entwicklungsteam von SIC möchte Ihnen für das Interesse an **Card Capture AI** danken.

Ihre Entscheidung motiviert uns jeden Tag, weiterzugehen, dieses Produkt mit Hingabe zu verbessern und zu innovieren, um Ihnen neue Veröffentlichungen anzubieten, die Ihr Erlebnis immer flüssiger, kraftvoller und bedeutungsvoller machen.





INDEX

PRODUKTFORMATIONEN

Bietet einen Überblick über die Produktfunktionalität, Schlüsselmerkmale und operative Vorteile sowie wie die Lösung Geschäftsprozesse unterstützt und optimiert

PRODUKTKONFIGURATION

Zeigt, wie das Produkt konfiguriert ist, zeigt die wichtigsten verfügbaren Optionen und die Vorteile einer korrekten Parametrisierung entsprechend den Geschäftsanforderungen

NUTZUNG IM DESKTOP-MODUS

Beschreibt, wie das Produkt im Desktop-Modus verwendet werden kann, einschließlich der wichtigsten verfügbaren Funktionen und der operativen Vorteile in Bezug auf Effizienz, Kontrolle und Produktivität

NUTZUNG DES MOBILEN MODUS

Erklären Sie die Details des mobilen Erlebnisses, heben Sie Funktionen hervor, die für Smartphones und Tablets optimiert sind, sowie die Vorteile der Datenerfassung und -verwaltung in Echtzeit, egal wo Sie sich befinden

UNTERSTÜTZUNG

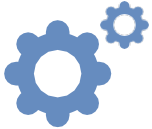
Er bietet einen Überblick über die auf Kundenwunsch erbrachten Unterstützungsleistungen und hebt gezielte und maßgeschneiderte Maßnahmen hervor, die darauf ausgelegt sind, die Entwicklung der Lösung zu begleiten und ihren Wert im Laufe der Zeit zu maximieren

KONTAKTE

Sammelt wichtige nützliche Referenzen, einschließlich Kontaktkanäle und ausführliche Links, um den Zugang zu Support, Dokumentation und Online-Ressourcen zu erleichtern



PRODUKTINFORMATIONEN



CARD CAPTURE AI wurde nativ auf der Salesforce-Plattform aufgebaut , um maximale Integration, Sicherheit und Konsistenz mit den Prozessen zu gewährleisten, CRM.La Lösung ist darauf ausgelegt, die Funktionalität von Salesforce auf natürliche Weise zu erweitern und ein Erlebnis zu bieten, das vollständig orientiert und in die Geschäftsprozesse des Kunden integriert ist.



01

Salesforce Editions

- Salesforce Classic
- Enterprise Edition
- Unlimited Edition
- Salesforce Partner Community e relative varianti



02

Sprachen

Mit der Installation von **Card Capture AI** werden auch die folgenden Sprachen automatisch installiert und konfiguriert:

- Englisch
- Italienisch
- Französisch
- Spanisch
- Deutsch



03

Inhaltsverzeichnis des Pakets

Mit der Installation von **Card Capture AI** werden auch die folgenden Metadatenkomponenten automatisch installiert und konfiguriert, die für das korrekte Funktionieren der Anwendung notwendig sind

Type	#	Type	#
App	2	Lightning Page	2
Apex Class	21	Lightning Web Component	11
		Bundle	
Action	1	List View	1
Apex Trigger	4	Page Layout	4
Asset File	2	Permission Set	1
Custom Field	45	Remote Site	1
Custom Object	4	Static Resource	5
Tab	4		

Installation und Integration

Card Capture AI ist die nativ in Salesforce entwickelte Lösung, die es Ihnen ermöglicht:

- Scannen Sie Visitenkarten, Fotos oder Screenshots
- Erstellen Sie automatisch Leads, Kontakte oder persönliche Konten in Salesforce

Card Capture AI nutzt:

- Fortschrittliche OCR-Prozesse zur Umwandlung von Bild in Text
- KI verarbeitet die Texte, die nicht vollständig durch OCR konvertiert werden, und vervollständigt die Informationen mit zusätzlichen Daten

um die umfassendsten Informationen in Salesforce zu haben.

Card Capture AI :

- funktioniert direkt in Salesforce und Salesforce Mobile, keine zusätzlichen Anwendungen installieren müssen
- Erbt automatisch die für den Benutzer vorhandenen Konfigurationen hinsichtlich Sichtbarkeit, Dateneingabelayout, Validierungsregeln, zu einfügenden Daten sowie Sichtbarkeit von Objekten und Datensatztypen

Card Capture AI :

- garantiert die Sicherheit der Einfügung von Leads, Kontakten und Personenkonten sowie deren anschließende Verwaltung entsprechend der Salesforce-Konfiguration des Kunden für jeden einzelnen Nutzer, wodurch doppelte Daten oder die Eingabe unvollständiger Daten vermieden werden.



Installation und Integration

Card Capture AI ist eine Lösung, die darauf ausgelegt ist, schnell und intuitiv zu sein.

Mit einem Ein-Klick-Prozess kann die App sofort installiert und integriert werden, was eine einfache Einführung und vollständige native Integration in Ihre bestehende Salesforce-Umgebung gewährleistet.



Zentrale Installation auf der Salesforce ORG des Kunden

Card Capture AI wird direkt auf der Salesforce ORG des Kunden installiert und zentral von der IT-Abteilung oder einem fortgeschrittenen Nutzer verwaltet, was Governance, Sicherheit und die vollständige Kontrolle über die Anwendungsumgebung gewährleistet.



100 % native Salesforce-Lösung

Entwickelt nach Salesforce-Richtlinien und Best Practices, gewährleistet die Lösung Zuverlässigkeit, Kontinuität über die Zeit und eine vollständige Integration mit dem Salesforce-Ökosystem – sowohl im Desktop- als auch in mobilen Umgebungen.



Native und erweiterbare mehrsprachige Unterstützung

Es umfasst nativ Italienisch, Englisch, Französisch, Deutsch und Spanisch, mit der Möglichkeit, den Support einfach auf andere bereits im Salesforce ORG des Kunden verwaltete Sprachen auszuweiten, was es ideal für internationale Organisationen macht.



Eingebautes OCR und Künstliche Intelligenz

Fortschrittliche OCR- und KI-Fähigkeiten sind nativ in die Lösung integriert, ohne dass externe Komponenten oder zusätzliche Integrationen benötigt werden – für unmittelbaren Nutzen und ein nahtloses Nutzererlebnis.



Konfiguration und Verwaltung

Card Capture AI ist darauf ausgelegt, sich leicht an Geschäftsprozesse und organisatorische Bedürfnisse anzupassen. Administratorfunktionen ermöglichen eine zentrale und kontrollierte Verwaltung, sodass Salesforce-Administratoren das Produkt schnell, sicher und konsistent mit den Unternehmensrichtlinien konfigurieren können.



Zentralisierte Konfiguration auf der Salesforce ORG des Kunden

Card Capture AI wird direkt im Salesforce ORG des Kunden konfiguriert und zentral von der IT-Abteilung verwaltet, wodurch Konsistenz, Kontrolle und die Abstimmung mit den Unternehmensrichtlinien gewährleistet ist.



Zentrale Verwaltung von Versorgungsunternehmen und Lizenzen

Die IT kann Salesforce-Nutzer direkt von der Plattform aus aktivieren oder deaktivieren, mit der Möglichkeit, einzelne Lizenzen flexibler als im Grundpaket hinzuzufügen.



Mapping der Standard- und Custom-Felder in Salesforce

Die Lösung beinhaltet eine vorab ausgefüllte Abbildung von Standard-Salesforce-Feldern und ermöglicht eine dynamische, benutzerdefinierte Feldauswahl, was die Einrichtungszeit verkürzt und die Einführung beschleunigt.



Auswahl und Verwaltung von Mapping bei Leads, Kontakten und Personenkonten

Die Datenzuordnung ist für Leads, Contacts und Person Accounts konfigurierbar und gewährleistet so eine vollständige Abdeckung wichtiger Salesforce-Objekte.



Nutzung und Benutzererfahrung

Card Capture AI ist eine Lösung, die darauf ausgelegt ist, ein einfaches, intuitives und unmittelbares Nutzererlebnis zu bieten.

Nahtlos sowohl auf Desktop als auch mobil nutzbar, ermöglicht es den Nutzern, Daten innerhalb des Salesforce-Ökosystems schnell und natürlich zu erfassen und zu verwalten, egal wo sie sich befinden, was die Produktivität steigert und manuelle Aufgaben reduziert



Direkter Zugriff über den Salesforce-Tab

- **Card Capture AI** ist als zusätzlicher nativer Tab innerhalb von Salesforce verfügbar, der verwendet werden kann:
 - su in der Standard-Salesforce-Mobile-App
 - auf dem Desktop
 - im Kontext von Salesforce-Kampagnen



Einheitliche Benutzererfahrung auf Mobile und Desktop

Die Benutzeroberfläche ist so gestaltet, dass sie ein nahtloses und intuitives Erlebnis bietet, sodass Nutzer arbeiten können, ohne die Werkzeuge zu wechseln – sei es unterwegs oder am Desktop.



Automatische und sequentielle OCR- und KI-Prozesse

OCR- und Künstliche Intelligenzprozesse werden automatisch und sequentiell durchgeführt, um Daten zu extrahieren, zu integrieren und abzuschließen, wodurch manuelle Aufgaben minimiert werden.



Daten nativ in Salesforce gespeichert

Die Daten werden direkt in Salesforce gespeichert, können von Mobilgeräten und Desktops aus abgerufen werden und bleiben Eigentum des Unternehmens. Die Informationen befinden sich nicht auf dem Gerät des Nutzers, was Sicherheit und Compliance gewährleistet und es Ihnen ermöglicht, später Leads, Kontakte oder persönliche Konten zu erstellen.



Sichtbarkeit und Datenmanagement

Card Capture AI garantiert eine fortschrittliche Verwaltung der Sichtbarkeit der erfassten Daten, die vollständig durch ein zentralisiertes Kontroll- und Governance-Modell konfigurierbar ist. Dieser Ansatz ermöglicht es Ihnen, verschiedene Zugriffsstufen präzise zu definieren, was Sicherheit, Einhaltung der Unternehmensrichtlinien und vollständige Kontrolle über Informationen für jeden Nutzertyp gewährleistet.



Konfigurierbare Sichtbarkeit zwischen persönlichem Umfang und Kampagnen

Card Capture AI ermöglicht es, verschiedene Sichtbarkeitsstufen für Erfassungs- und Scan-Aktivitäten einzurichten und zwischen persönlichen Operationen und Operationen im Zusammenhang mit Salesforce-Kampagnen zu unterscheiden.



Scannt persönliche Tickets mit privater Sichtbarkeit

Scans und Tickets, die auf individueller Ebene erhoben werden, können mit privater Transparenz verwaltet werden, sodass der Nutzer seine Daten vertraulich und kontrolliert verarbeiten kann.



Kampagnendaten mit gemeinsamer Sichtbarkeit

Crawl-Aktivitäten und Daten, die mit Salesforce-Kampagnen verbunden sind, können mit öffentlicher oder gemeinsamer Sichtbarkeit konfiguriert werden, sodass sie für autorisierte Teams für Nachverfolgungs- und Analyseaktivitäten für jede einzelne Kampagne zugänglich sind.



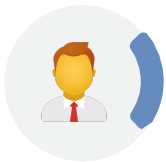
Zentralisierte Kontrolle und Verwaltung

Sichtbarkeitsregeln sind zentral von der IT konfigurierbar, was die Konsistenz mit Salesforce-Sicherheitsmodellen und Unternehmensrichtlinien für Datenmanagement gewährleistet.



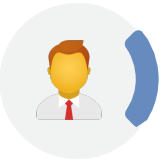
Erstellung von Lead, Contact e P. Account

Card Capture AI ermöglicht es Ihnen, jederzeit Leads, Kontakte oder Personenkonten zu erstellen, indem Sie ausschließlich die bereits im Kunden-Salesforce-Org konfigurierten Regeln verwenden, einschließlich Datensatztypen, Layouts und aktiver Automatisierungen, um vollständige Konsistenz mit den Geschäftsprozessen und Berechtigungen für jeden Benutzer sicherzustellen.



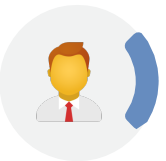
Datenerfassung im Einklang mit den Unternehmensregeln

Die Erstellung von Leads, Kontakten und Personenkonten erfolgt unter Verwendung vordefinierter Layouts und Datensatztypen für jeden Nutzer, einschließlich verpflichtender Felder und Kompilierungsregeln. Dies gewährleistet Einheitlichkeit der Einträge, Datenqualität und vollständige Einhaltung der Konfigurationen der Salesforce ORG des Unternehmens (Zuweisungsregeln, Sichtbarkeit, Deduplikation usw.).



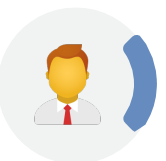
Die Datenqualität von Anfang an garantiert

Die von Ihnen eingegebenen Informationen folgen automatisch den gleichen Unternehmensrichtlinien, die normalerweise in Salesforce gelten, vermeiden Unstimmigkeiten und stellen sicher, dass jeder neue Datensatz vollständig, gültig und einsatzbereit für Ihre Vertriebs- und Marketingteams ist.



Schnelles Laden von Bildern aus Katalogen oder Seiten

Die Lösung ermöglicht es, Fotos von Katalogen, Webseiten oder lokalen Dateien direkt vom Desktop zu verwenden, was die Zuordnung von Bildern zu Datensätzen beschleunigt und die Identifizierung erworbener Kontakte erleichtert.



Sofortige Verbindung zu Salesforce-Kampagnen

Sie können Tickets, Leads, Kontakte und Person Accounts bereits zum Zeitpunkt der Erstellung oder später mit einer bestimmten Salesforce-Kampagne verknüpfen. Dies ermöglicht eine genaue Nachverfolgung der Aktivitäten und eine Verbesserung der Performance-Marketing-Analysen.



Mobilgerät im OFF-LINE-Modus (add-on)

Card Capture AI kann auch im Offline-Modus eingesetzt werden, sodass Nutzer auch ohne Verbindung weiterarbeiten und Informationen erfassen können; um diese Funktion zu ermöglichen, ist die Nutzung der **Salesforce Mobile App Plus** erforderlich, mit automatischer Datensynchronisation, sobald die Verbindung wiederhergestellt ist.



Mobiler Betrieb auch ohne Verbindung

Card Capture AI ermöglicht es Nutzern, auch im Offline-Modus von mobilen Geräten aus zu arbeiten, wodurch Tickets und Informationen auch ohne Internetverbindung (z. B. Messen, Veranstaltungen, Kontexte mit begrenzter Konnektivität) erfasst werden können.



Deferred Data Transmission an Salesforce

Daten, die im Offline-Modus gesammelt werden, werden automatisch synchronisiert und an Salesforce übertragen, sobald die Verbindung wieder verfügbar ist, um die Geschäftskontinuität und Informationsintegrität sicherzustellen.



Salesforce Mobile App Plus Lizenzanforderung

Der Offline-Modus erfordert die mobile Version mit einer speziellen Salesforce Mobile App Plus-Lizenz, die erforderlich ist, um erweiterte Offline-Nutzung und Datensynchronisationsfunktionen zu ermöglichen.



Nahtloses und sicheres Nutzererlebnis

Auch offline sorgt das Nutzererlebnis für eine konsistente Benutzererfahrung, während das Datenmanagement und die Datenverwaltung mit den Sicherheitsrichtlinien von Salesforce übereinstimmen.



Pardot e Marketing Cloud (add-on)

Card Capture AI ist mit **Pardot** und **Marketing Cloud integriert** und ermöglicht die direkte Erstellung von Masterdaten innerhalb dieser Plattformen, in voller Übereinstimmung mit bestehenden Marketingprozessen. Die Lösung ermöglicht es Ihnen, manuelle Aufgaben zu reduzieren, die Datenqualität zu verbessern und einen durchgängigen Ablauf zu ermöglichen – von der Kontakterfassung bis zur sofortigen Aktivierung von Marketinginitiativen.



Native Integration mit Salesforce Marketing-Lösungen

Die Lösung kann durch ein dediziertes ADD-ON erweitert werden, das eine direkte Integration mit Salesforce-Marketingplattformen wie Pardot (Marketing Cloud Account Engagement) und Marketing Cloud ermöglicht.



Direkte Erstellung von Marketing-Masterdaten

Dank des ADD-ON ist es möglich, innerhalb von Pardot oder Marketing Cloud direkt verschiedene Arten von Kontaktdaten zu erstellen, ohne Zwischenschritte, was die Aktivierung von Marketingkampagnen beschleunigt.



Abstimmung mit bestehenden Marketingprozessen

Die generierten Masterdaten entsprechen den bereits in den Marketingplattformen definierten Strukturen und Regeln und gewährleisten so Datenkonsistenz und operative Kontinuität zwischen Vertrieb und Marketing.



Verwenden Sie Salesforce Flows, das bereits in der ORG des Kunden liegt.

Das Addd-ON ermöglicht es Ihnen, die bestehenden Salesforce-Flows in der Kundenorganisation zu aktivieren und auszunutzen, wodurch die Lösung in die bereits genutzten Automatisierungsprozesse integriert werden (Nurturing, Assignments, Qualifizierung, Datenanreicherung usw.).



Campaign Badge Scanner (add-on)

Card Capture AI ist darauf ausgelegt, sich nativ mit den von Messeorganisationen bereitgestellten Diensten zur Lead-Rückholung und Badge-Scanning zu integrieren, sodass Sie automatisch Besucherinformationen an die jeweilige Messe oder Veranstaltung erfassen und verknüpfen können, was das Kontaktmanagement vereinfacht und den Wert der geschäftlichen Nachverfolgungsaktivitäten maximiert.



Für die Implementierung der Integration ist es notwendig, dass der Kunde eine detaillierte Beschreibung des von der jeweiligen Messe verwendeten Lead-Retrieval-Services bereitstellt, einschließlich der technischen Integrationsmethoden sowie Informationen, die direkt vom Messeverband angefordert werden können, um eine korrekte Verbindung zu den für die Verwaltung der Daten der jeweiligen Veranstaltung verwendeten Systemen zu ermöglichen.



Basierend auf den vom Kunden bereitgestellten Informationen stellt **Card Capture AI** einen dedizierten Dienst für die spezifische Integration bereit; dieser Dienst wird erst aktiviert und verfügbar gemacht, nachdem der Kunde den spezifischen Integrationsdienst erhalten hat, der für die Einzelausgabe der Referenzmesse oder Veranstaltung gültig ist.



Sobald die Integration entwickelt wurde, kann sie auch für spätere Ausgaben derselben Messe oder Veranstaltung wiederverwendet werden, indem einfach die Authentifizierungsdaten aktualisiert werden, die der Messeverband dem Kunden beim Kauf des Lead-Retrieval-Services für jede Ausgabe der Veranstaltung oder Messe zur Verfügung stellt.



Configurazione SALESFORCE



Card-Capture-Konfiguration

App Launcher

Search apps or items...

[Visit AppExchange](#)



Card Capture
Card Capture AI



Card Capture Setup



Mit der Installation von **Card Capture AI** werden zwei dedizierte Anwendungen automatisch im System installiert: **Card Capture** für die operative Nutzung der Lösung und **Card Capture Setup** für die Konfiguration und Verwaltung von Einstellungen.

Die **Card Capture Setup** APP stellt die Hauptkonfigurationsfunktionen der Salesforce-App in den folgenden Bereichen bereit:

- **License Management**
- **Settings**
- **Field Mapping**

Die **Card Capture** APP stellt die Hauptfunktionen für die betriebliche Nutzung der App in den folgenden Abschnitten bereit

- **Card Capture**
- **Campaigns**

Es liegt in der Verantwortung des Salesforce-Systemadministrators des Kunden, den Zugriff auf und die Nutzung der darin enthaltenen Anwendungen und Tabs korrekt zu konfigurieren und die entsprechenden Berechtigungen für die Salesforce-Nutzer zu definieren, für die die Lösung vorgesehen ist.

Die Konfiguration muss außerdem notwendigerweise die Aktivierung und Einstellung der Standard-Salesforce-Mobile-App beinhalten, um die volle Nutzung der Lösung auch im mobilen Modus zu gewährleisten und betriebliche Konsistenz, Sicherheit und ein einheitliches Nutzererlebnis auf allen Geräten zu gewährleisten.



Configurazione CARD CAPTURE SETUP



Card-Capture-Konfiguration



Card Capture Configuration

License Management

Settings

Field Mapping

Die **Card Capture Configuration** APP stellt die wichtigsten Konfigurationsfunktionen der Salesforce-App in den folgenden Abschnitten bereit:

- **License Management**
Sie ermöglicht es Administratoren, Anwendungslizenzen zu verwalten, sie Benutzern zuzuweisen und deren Nutzung zu überwachen, um eine ordnungsgemäße Zugriffskontrolle sicherzustellen.
- **Settings**
Ermöglicht es Ihnen, allgemeine Anwendungseinstellungen zu konfigurieren und das Verhalten an Ihre Geschäftsanforderungen anzupassen (wie Aktivierungsoptionen, globale Einstellungen oder Standardverhalten).
- **Field Mapping**
Es ermöglicht Ihnen, die Abbildung der von der App erfassten Daten auf Salesforce-Objekte und -Felder zu definieren und sicherzustellen, dass die Informationen korrekt und im Einklang mit dem Salesforce-Datenmodell gespeichert werden.

Mit diesen Abschnitten können Administratoren die Card Capture-App vollständig konfigurieren und deren Zugriff, Betrieb und Datenintegration innerhalb der Salesforce-Organisation verwalten.



License Management

Configuration Manage Licenses							Product Info
* Show	All	Available Licences: 10			Assigned Licences: 1		
License Number	Subscription	License Activation Date	Next Renewal Date	Subscription End Date	User	Status	
L-0000000091	A-000019	19/11/2025	19/11/2026		Admin Sic	●	
L-0000000092	A-000019	19/11/2025	19/11/2026			●	
L-0000000093	A-000019	19/11/2025	19/11/2026			●	
L-0000000094	A-000019	19/11/2025	19/11/2026			●	
L-0000000095	A-000019	19/11/2025	19/11/2026			●	
L-0000000096	A-000019	19/11/2025	19/11/2026			●	
L-0000000097	A-000019	19/11/2025	19/11/2026			●	
L-0000000098	A-000019	19/11/2025	19/11/2026			●	
L-0000000099	A-000019	19/11/2025	19/11/2026			●	
L-0000000100	A-000019	19/11/2025	19/11/2026			●	

Der Bereich **License Management** ermöglicht es Administratoren, die Lizenzen der Salesforce-Anwendung sowie deren Nutzung durch die Benutzer zentral zu verwalten.

Über diesen Bildschirm können Sie:

- Sehen Sie sich die Liste der verfügbaren Lizenzen und deren Status an
- Überprüfen Sie die mit jeder Lizenz verbundenen Informationen (z. B. Kennung, Lizenztyp und Anwendungsbereich)
- Lizenzen an autorisierte Benutzer zuweisen oder widerrufen
- Überwachung der Lizenznutzung, um die Einhaltung und den ordnungsgemäßen Zugriff auf die Anwendung sicherzustellen
- Verwalten Sie etwaige Nutzungsbeschränkungen oder Schwellenwerte, sofern vorhanden

Diese Konfiguration ermöglicht es Ihnen, die volle Kontrolle über den Zugriff auf die **Card Capture AI-App** zu behalten, sodass nur aktivierte Nutzer die Funktionen der Anwendung entsprechend den verfügbaren Lizenzen nutzen können.



General Settings

Configuration
General Settings

Sharing Settings

Personal Sharing Model: Private

Campaign Sharing Model: Private

User	All	Personal Permissions				Campaign Permissions			
		Create	Edit	Delete	Convert	Create	Edit	Delete	Convert
Admin Sic - (admin.salesforce@salesforcehalloconsulting.it)	☒	☒	☒	☒	☒	☒	☒	☒	☒

Der Bereich **General Settings** ermöglicht es Administratoren, die allgemeinen Einstellungen der Salesforce-Anwendung zentral zu verwalten.

In diesem Bereich können Sie:

- Definieren Sie die Sichtbarkeitsregeln für das "Personal Sharing Model" oder für die "Privat"-Einträge, indem Sie die spezifische Sichtbarkeit als "Privat" oder "Öffentlich" festlegen
- Geben Sie die "Persönlichen Berechtigungen" für jeden einzelnen Nutzer an, also für mögliche Aktionen in Bezug auf
 - Erschaffen
 - Bearbeiten
 - Löschen
 - Konvertieren
- Definieren Sie die Sichtbarkeitsregeln für das "Campaign Sharing Model" oder für die Einfügungen "verknüpft mit einer bestimmten Kampagne", indem Sie die spezifische Sichtbarkeit auf "Privat" oder "Öffentlich" setzen
- Spezifizieren Sie die "Kampagnenberechtigungen" für jeden einzelnen Nutzer, also für die möglichen Aktionen in Bezug auf:
 - Erschaffen
 - Bearbeiten
 - Löschen
 - Konvertieren

Die in diesem Abschnitt definierten Einstellungen gelten global und gelten für alle aktivierten Benutzer, um ein einheitliches Anwendungsverhalten in der gesamten Salesforce-Umgebung sicherzustellen.



Fields Mapping

Configuration **Fields Mapping** Reset Mapping

Card Field	Lead	Contact
First Name	First Name	First Name
Last Name	Last Name	Last Name
Role	Title	Title
Email	Email	Email
Phone	Phone	Business Phone
Mobile	Mobile Phone	Mobile Phone
Company	Company	

Der Bereich **Field Mapping** ermöglicht es Administratoren, die Zuordnung der Felder zwischen den von der Anwendung erfassten Daten und den Standard- oder benutzerdefinierten Objekten von Salesforce zu konfigurieren.

Durch diese Konfiguration ist es möglich:

- Definieren Sie für jedes von der App erfasste Feld (z. B. Name, Nachname, E-Mail, Telefon, Unternehmen, Rolle) das Zielfeld, Standard oder Benutzerdefiniert, das in Salesforce vorhanden ist
- Wählen Sie das Salesforce-Objekt, auf dem Sie die Daten speichern möchten (z. B. Lead, Kontakt, Person Account)
- Ändern oder aktualisieren Sie die Feldzuordnung flexibel, ohne dass eine Entwicklung erforderlich ist
- Stellen Sie sicher, dass die gesammelten Daten korrekt und im Einklang mit dem Datenmodell der Organisation gespeichert werden
- Unterstützung der Datenintegration und Qualitätsprozesse, wodurch Fehler und Doppelarbeit reduziert werden

Die Konfiguration von Field Mapping ermöglicht es Ihnen, die **Card Capture AI-App** auf Ihre spezifischen Geschäftsbedürfnisse zuzuschneiden und so eine vollständige Ausrichtung zwischen den gesammelten Informationen und Ihrer Salesforce-Datenstruktur sicherzustellen.



Configurazione CARD CAPTURE



Card Capture

The screenshot shows the 'Card Capture AI' interface. On the left, a sidebar contains a 'Select a photo or add manually' section with camera and plus icons. Below this is a 'LATEST CAPTURED CARDS (2)' section with a search bar and two card entries. The first card is for Olivia Wilson, a consultant at CELLAVORO, with contact details. The second card is for Jason Smith, a graphic designer at DREAMPIX DESIGN SOLUTIONS, also with contact details. The main area on the right is mostly empty, with a small icon and text 'Select or upload a business card to manage it' at the bottom right.

Die **Card Capture** APP stellt die Hauptfunktionen für die betriebliche Nutzung der App in den folgenden Abschnitten bereit

- **Card Capture**

Über den **Reiter Card Capture** kann jeder Nutzer seine digitalisierten Visitenkarten ganz einfach und unabhängig verwalten, in voller Übereinstimmung mit den vom Salesforce-Administrator definierten Autorisierungen und Regeln.

Die Lösung ermöglicht es Ihnen, die erworbenen Informationen einzugeben, anzuzeigen, zu bearbeiten und zu löschen sowie Visitenkarten in Leads, Contacts oder Person Accounts umzuwandeln, was ein nahtloses Erlebnis bietet, das die Produktivität der einzelnen Persönlichkeiten steigert und gleichzeitig Kontrolle, Sicherheit und Konsistenz mit Geschäftsprozessen garantiert.



Campaigns

Die **Card Capture** APP stellt die Hauptfunktionen für die betriebliche Nutzung der App in den folgenden Abschnitten bereit

▪ Campaign

Über den **Reiter Kampagne** kann der Nutzer:

- Sehen Sie sich alle für ihn sichtbaren Salesforce-Kampagnen ganz einfach und auf einen Blick an, basierend auf konfigurierten Berechtigungen und Zugriffsregeln.
- Wählen Sie die Kampagne von Interesse aus, klicken Sie direkt in der Kampagne auf den Reiter Kartenerfassung und laden Sie die Informationen nach den von der Kampagne selbst bereitgestellten Methoden hoch und verwalten Sie sie, etwa durch eine Visitenkarte, einen QR-Code oder andere konfigurierte Methoden.
Wie oben erwähnt, können die Regeln für Datenerfassung, -verwaltung und Sichtbarkeit je nach Kontext variieren, wobei zwischen Personalinformationsmanagement und kampagnenbezogenem Geschäftsmanagement unterschieden wird, in voller Übereinstimmung mit den von der Organisation definierten Konfigurationen und Governance.

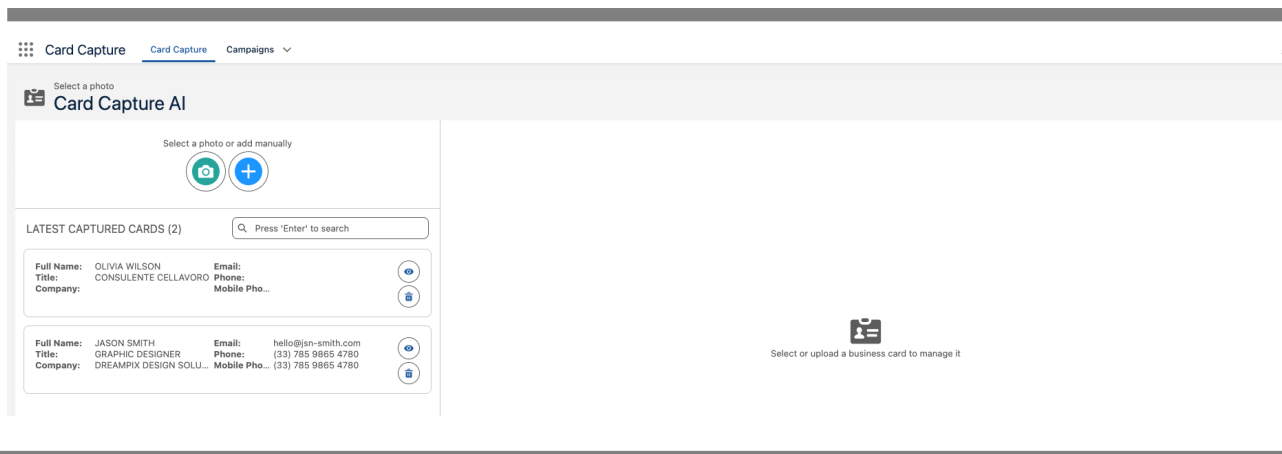
Nutzung ... DESKTOP



CARD CAPTURE



Card Capture



L'app **Card Capture AI** offre diverse modalità operative per acquisire e gestire informazioni relative a Lead, Contatti e Person Account, garantendo massima flessibilità in ogni contesto:

- Scansione tramite fotografia del biglietto da visita
- Selezione di una fotografia già presente su PC, tablet o smartphone
- Acquisizione di informazioni direttamente da una sezione di un sito web contenente dati di contatto
- Estrazione dati da immagini che includono informazioni analoghe a un recapito o biglietto da visita
- Inserimento manuale dei dati aziendali e personali

Card Capture AI consente così di raccogliere i contatti in modo rapido, intelligente e integrato in Salesforce, adattandosi a qualsiasi situazione operativa.

Card Capture

Fornisce funzionalità intuitive per l'acquisizione delle informazioni, la visualizzazione e la gestione dei dati, consentendo la conversione rapida e controllata in Lead, Contact e Person Account, con una gestione personalizzata a livello utente.

Campaigns

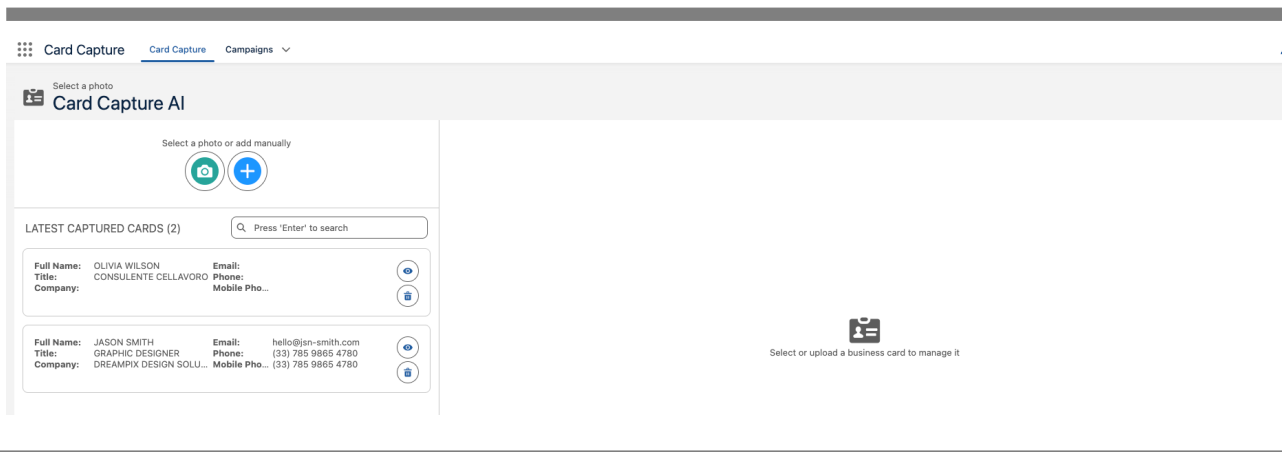
Fornisce funzionalità dedicate per l'inserimento di informazioni associate a specifiche Campagne, Fiere, Manifestazioni o Eventi, consentendo una gestione strutturata e condivisa dei dati da parte di diversi ruoli e uffici aziendali, nel rispetto dei processi interni.

Campaigns - Badge Scanner (ADD ON)

Questo Add-On consente di scansionare i badge dei visitatori messi a disposizione dai principali enti fieristici, grazie all'integrazione con i loro sistemi e con i servizi dedicati agli espositori. La soluzione permette di rilevare, tracciare e gestire in modo strutturato tutti i visitatori, inclusi gli hosted buyer, nonché le persone che hanno visitato lo stand, partecipato a eventi specifici o incontrate durante una determinata fiera o manifestazione, associandole facilmente alle relative Campaign Salesforce

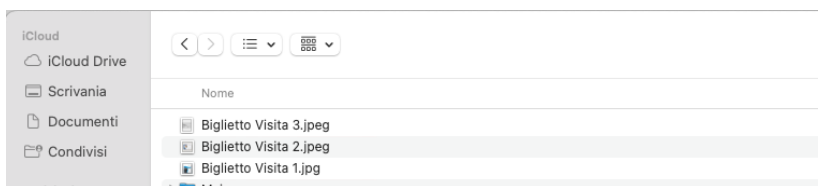


Seleziona Foto



Selezionando l'opzione  di caricamento da desktop, l'utente potrà accedere alla cartella dei file presente sul proprio PC e scegliere una fotografia precedentemente salvata.

(Nella versione Mobile sarà possibile accedere alla fotocamera e fare fotografia direttamente al biglietto da visita)



Selezionando il file da processare saranno avviati i successivi processi di:

Processo OCR (Optical Character Recognition)

Viene avviato un processo OCR che consente di acquisire automaticamente le informazioni testuali presenti nell'immagine (nome, azienda, ruolo, email, telefono, indirizzo).

L'immagine viene analizzata, il testo riconosciuto ed estratto viene strutturato in campi dati, che possono essere verificati, modificati e successivamente salvati.

Processo AI

Successivamente al processo OCR viene avviato un processo AI per migliorare, completare e normalizzare i dati estratti dal biglietto da visita.

Le informazioni riconosciute vengono analizzate da modelli di intelligenza artificiale che correggono eventuali errori, identificano il significato dei campi (nome, cognome, azienda, ruolo, contatti), completano dati mancanti quando possibile e uniformano i formati (email, numeri di telefono, indirizzi).

Il risultato è un set di dati più accurato, coerente e pronto all'utilizzo.



Inserimento Manuale

Card Capture Card Capture Campaigns

Select a photo

Card Capture AI

Select a photo or add manually

LATEST CAPTURED CARDS (2)

Full Name: OLIVIA WILSON Email: 

Title: CONSULENTE CELLAVORO Phone: 

Company: Mobile Pho...

Full Name: JASON SMITH Email: hello@jan-smith.com 

Title: GRAPHIC DESIGNER Phone: (33) 785 9865 4780 

Company: DREAMPIX DESIGN SOLU... Mobile Pho... (33) 785 9865 4780 



First Name

Title

Phone

Company

Street

City

Country

Notes

Last Name

Email

Mobile Phone

Website

Zip/Postal Code

State/Province

Selezionando l'opzione  di inserimento manuale desktop, è invece possibile inserire manualmente i dati relativi a una azienda e al relativo interlocutore, qualora non sia presente un biglietto da visita o una foto precedentemente salvata.



Card Capture AI

Select a photo or manually



LATEST CAPTURED CARDS (2)

Full Name: OLIVIA WILSON

Title: CONSULTANT CELLAVORD

Company:

Email:

Phone:

Mobile Phone:

Full Name: JASON SMITH

Title: GRAPHIC DESIGNER

Company: DREAMPIX DESIGN SOLUTION

Email: hello@jason-smith.com

Phone: (33) 785 9865 4780

Mobile Phone: (33) 785 9865 4780



First Name
JASON

Title
GRAPHIC DESIGNER

Phone
(33) 785 9865 4780

Company
DREAMPIX DESIGN SOLUTION

Street
Up 12, 12th Floor, M Road Street no

City

Country

Notes

Last Name
SMITH

Email
hello@jason-smith.com

Mobile Phone
(33) 785 9865 4780

Website
www.jason-smith.com

Zip/Postal Code
12345

State/Province
NY



Cards Capture AI

I dati estratti dal biglietto da visita, tramite i processi di OCR e AI, o inseriti manualmente vengono salvati automaticamente in Salesforce all'interno di uno specifico oggetto dedicato denominato CAPTURED CARD.

Questo approccio garantisce che le informazioni acquisite siano immediatamente disponibili come dati aziendali, centralizzati, sicuri e conformi ai processi CRM, evitando la memorizzazione locale su dispositivi personali (smartphone, tablet o PC), con evidenti vantaggi in termini di controllo, sicurezza e continuità operativa.

La conservazione diretta dei dati in Salesforce consente a più utenti e reparti aziendali di accedere alle informazioni raccolte, favorendo la collaborazione e assicurando che i contatti non vadano persi o duplicati.

All'interno dell'oggetto CAPTURED CARD è inoltre possibile effettuare ricerche testuali rapide per individuare immediatamente uno specifico biglietto da visita, visualizzarne i dettagli e gestire i dati in modo completo.

Le informazioni salvate possono essere in qualsiasi momento modificate, cancellate oppure convertite in Lead, Contact o Person Account, garantendo un flusso di lavoro semplice, tracciabile e perfettamente integrato con Salesforce.



Creazione Lead

Card Capture Card Capture Campaigns

Select a photo
Card Capture AI

Select a photo or add manually

LATEST CAPTURED CARDS (2) Press 'Enter' to search

Full Name: OLIVIA WILSON Email: Phone: Mobile Pho...
Title: CONSULENTE CELLAVORO
Company:

Full Name: JASON SMITH Email: hello@j-sm-smith.com
Title: GRAPHIC DESIGNER Phone: (33) 785 9865 4780
Company: DREAMPIX DESIGN SOLU... Mobile Pho... (33) 785 9865 4780

OLIVIA WILSON
CONSULENTE CELLAVORO
+33 486 10361
hello@oliviawilson.com
100 Boulevard St. Mary City

First Name
OLIVIA

Title
CONSULENTE CELLAVORO

Phone

Company

Street

City

Country

Notes
Any tity

Last Name
WILSON

Email

Mobile Phone

Website

Zip/Postal Code

State/Province

Star icon QR icon

Creazione Lead

A partire da un record presente in Card Capture, selezionando  è possibile creare un nuovo Lead direttamente all'interno di Salesforce selezionando

Durante il processo di creazione, l'applicazione identifica automaticamente se nell'organizzazione Salesforce del cliente sono configurati diversi Record Type di Lead e verifica quali di questi siano disponibili per l'utente che sta eseguendo l'operazione.

L'utente può quindi selezionare il Record Type di Lead da utilizzare, scegliendo la tipologia di Lead più appropriata in base al contesto operativo o ai processi aziendali.

Una volta selezionato il Record Type, viene presentato il layout di inserimento del Lead specifico per quella tipologia, garantendo coerenza con le configurazioni Salesforce esistenti.

I campi presenti nel layout vengono compilati automaticamente con i dati estratti dal biglietto da visita (tramite OCR, AI o inserimento manuale), riducendo i tempi di inserimento e minimizzando il rischio di errori.

New Lead

Lead Information

*Lead Status: Nuovo

*Company: DREAMPIX DESIGN SOLUTION

*Name: First Name: OLIVIA, Middle Name: WILSON, Last Name: WILSON

Lead Owner: Admin Sic

Lead Source: --None--

Email:

Additional Information

Codice Prodotto:

Description: Any tity

Address Information

Address Search:

Street:

Postal Code:

Buttons: Cancel, Save & New, Save

Durante la creazione del Lead, il sistema rispetta tutte le regole di Salesforce relative all'obbligatorietà dei campi, ai controlli di validazione e alle regole di assegnazione del Lead, assicurando un inserimento completo, corretto e conforme ai processi aziendali.

Lead: JASON SMITH

Company: DREAMPIX DESIGN SOLUTION | Title: GRAPHIC DESIGNER | Phone ((3) 785 9865 4780) | Email: hello@jason-smith.com

Status: Nuovo

Details

Lead Information

Lead Status: Nuovo

Company: DREAMPIX DESIGN SOLUTION

Name: JASON SMITH

Lead Owner: Admin Sic

Lead Source:

Email: hello@jason-smith.com

Additional Information

Codice Prodotto:

Description:

Address Information

Address: 141 17, 11th Floor, M Road Street no 12345 NY

Created By: Admin Sic, 22/12/2025, 18:08

Last Modified By: Admin Sic, 22/12/2025, 18:08

Files (1)

Biglietto Visita 1.jpg

Alla creazione del Lead, la fotografia inizialmente utilizzata viene salvata nei file collegati al Lead, mentre l'anagrafica del biglietto da visita contenuta nella coda di **Card Capture AI** viene Cancellata in modo da lasciare nella **Card Capture AI** solamente le anagrafiche ancora da convertire



Creazione Contatto

Select a photo

Card Capture AI

Select a photo or add manually

LATEST CAPTURED CARDS (2)

Full Name: OLIVIA WILSON
Title: CONSULTANTE CELLAVORD
Company: [Logo]
Email: [Email]
Phone: [Phone]
Mobile Phone: [Mobile Phone]

Full Name: JASON SMITH
Title: GRAPHIC DESIGNER
Company: DREAMPIX DESIGN SOLUTION
Email: hello@jason-smith.com
Phone: (33) 785 9865 4780
Mobile Phone: (33) 785 9865 4780

First Name: JASON
Title: GRAPHIC DESIGNER
Phone: (33) 785 9865 4780
Company: DREAMPIX DESIGN SOLUTION
Street: 101 15th Floor, M Road Street no
City: [City]
Country: [Country]
Notes: [Notes]

Last Name: SMITH
Email: hello@jason-smith.com
Mobile Phone: (33) 785 9865 4780
Website: www.jason-smith.com
Zip/Postal Code: 12345
State/Province: NY

Creazione Contatto

A partire da un record presente in Card Capture, selezionando  è possibile creare un nuovo Contatto direttamente all'interno di Salesforce.

Il processo di inserimento del Contatto segue la stessa modalità operativa prevista per la creazione del Lead, garantendo un'esperienza utente coerente e guidata.

Prima del completamento dell'inserimento, è necessario indicare l'Account sotto il quale il Contatto dovrà essere associato. L'Account può essere selezionato tra quelli esistenti (tramite ricerca) oppure definito secondo le regole e le configurazioni Salesforce previste dall'organizzazione.

SIC

Card Capture

Search...

Select a photo

Card Capture AI

Select a photo or add manually

LATEST CAPTURED CARDS (1)

Full Name: OLIVIA WILSON
Title: CONSULTANTE CELLAVORD
Company: [Logo]
Email: [Email]
Phone: [Phone]
Mobile Phone: [Mobile Phone]

New Contact

Contact Information

Account Name: Search Accounts... * Contact Currency: EUR - Euro

* Name: [Name] Phone: [Phone]

Salutation: [Salutation]
First Name: [First Name]
Middle Name: [Middle Name]
* Last Name: [Last Name]
Suffix: [Suffix]

Chiave Univoca: [Chiave Univoca] Mobile: [Mobile]

Lingua: [Lingua] Email: [Email]

Cancel Save & New Save

Durante la creazione del Contatto, il sistema rispetta tutte le regole di Salesforce relative all'obbligatorietà dei campi, ai controlli di validazione del Contatto, assicurando un inserimento completo, corretto e conforme ai processi aziendali.

The screenshot displays the Salesforce 'Card Capture' interface for a contact named Olivia Wilson. The top navigation bar includes 'Card Capture', 'Campaigns', and a dropdown menu for 'OLIVIA WILSON / Contact'. The contact's profile shows a title of 'CONSULENTE CELLAVORO', an account name of 'DUMMY', and a phone number '(2)'. The contact owner is 'Admin'. The 'Details' section is expanded, showing 'Contact Information' with fields for Account Name (DUMMY), Name (OLIVIA WILSON), Chiave Univoca, Lingua, Contact Currency (EUR - Euro), Phone, Mobile, and Email. The right sidebar shows the 'Files' tab with a file named 'Biglietto Visita 2.jpeg' uploaded on 3 Dec 2025.

Contact Information	
Account Name	DUMMY
Name	OLIVIA WILSON
Chiave Univoca	
Lingua	
Contact Currency	EUR - Euro
Phone	
Mobile	
Email	

Alla creazione del Contatto, la fotografia inizialmente utilizzata viene salvata nei file collegati al Contatto, mentre l'anagrafica del biglietto da visita contenuta nella coda di **Card Capture AI** viene Cancellata in modo da lasciare nella **Card Capture AI** solamente le anagrafiche ancora da convertire



Creazione Persona Account

Select a photo or manually

Card Capture AI

LATEST CAPTURED CARDS (2)

Full Name: OLIVIA WILSON
Title: CONSULTANT CELLAVORD
Company: [icon]
Email: [icon]
Phone: [icon]
Mobile Phone: [icon]

Full Name: JASON SMITH
Title: GRAPHIC DESIGNER
Company: DREAMPIX DESIGN SOLUTION
Email: hello@jason-smith.com
Phone: (33) 785 9865 4780
Mobile Phone: (33) 785 9865 4780

First Name: JASON
Title: GRAPHIC DESIGNER
Phone: (33) 785 9865 4780
Company: DREAMPIX DESIGN SOLUTION
Street: 101 15th Floor, M Road Street no
City: [icon]
Country: [icon]
Notes: [icon]

Last Name: SMITH
Email: hello@jason-smith.com
Mobile Phone: (33) 785 9865 4780
Website: www.jason-smith.com
Zip/Postal Code: 12345
State/Province: NY

[icon] [icon]

Creazione Person Account

A partire da un record presente in Card Capture, è possibile creare un nuovo Person Account direttamente all'interno di Salesforce.

Il processo di creazione del Person Account segue la stessa modalità operativa prevista per la creazione del Lead e del Contatto, garantendo un'esperienza utente uniforme e guidata.

La creazione del Person Account comporta automaticamente la generazione sia dell'Account che del Contatto associato, secondo il modello dati standard previsto da Salesforce per questa tipologia di record.

Questa funzionalità è disponibile esclusivamente nel caso in cui:

- l'organizzazione Salesforce del cliente abbia attivato la gestione dei Person Account;
- l'utente che esegue l'operazione sia abilitato alla loro creazione e gestione, in base ai permessi assegnati.



Creazione Contatto Pardot o Marketing Cloud (add-on)

Creazione Contatti Pardot o Marketing Cloud

A partire da un record presente in Card Capture, è possibile creare direttamente anagrafiche Contatti di diverse tipologie all'interno di Pardot o Marketing Cloud, senza passaggi intermedi, velocizzando l'attivazione delle campagne marketing.

Questa funzionalità è disponibile in caso di:

- presenza delle licenze **Estensione Marketing Cloud & Pardot (ADD-ON)**
- presenza delle licenze **Pardot o Marketing Cloud nella ORG Salesforce del Cliente**

CARD CAPTURE - CAMPAIGNS



Campaigns

Card Capture

Card Capture

Campaigns

OLIVIA WILSON / Contact

Recently Viewed

1 item • Updated a few seconds ago

☐	Campaign Name	Parent Cam...	Type	Status	Start Date	End Date	Response...	Owner Alias
1	☐ Campagna Business Card		Other	In Progress	01/11/2025	31/12/2030	0	ASic

Attraverso il tab **Campaign**, l'utente può visualizzare in modo semplice, immediato e centralizzato tutte le campagne Salesforce a lui visibili, in base alle autorizzazioni e alle regole di accesso configurate dall'organizzazione.

Selezionando la campagna di interesse, è possibile operare direttamente su di essa secondo le regole definite, aggiungendo nuovi visitatori, modificando le informazioni dei visitatori inseriti anche da altri utenti, inserendo commenti specifici legati all'interesse del visitatore e trasformando i visitatori in Lead, Referenti o Person Account.

Details	Card Capture
Campaign Name	Campagna Business Card
Active	☒
Parent Campaign	
Type	Other
Campaign Currency	EUR - Euro
Description	
Created By	Admin Sic, 19/11/2025, 11:44
Created Date	19/11/2025
End Date	31/12/2030
Status	In Progress
Campaign Owner	Admin Sic
Start Date	01/11/2025
End Date	31/12/2030
Last Modified By	Admin Sic, 19/11/2025, 11:44

Le attività possono essere svolte in modo settoriale e coordinato da diversi profili utente, ad esempio :

- le receptionist possono occuparsi dell'inserimento dei biglietti da visita,
- i venditori possono qualificare i visitatori una volta entrati nello stand,
- il team marketing può gestire la conversione dei visitatori e la loro assegnazione definitiva ai venditori, garantendo una gestione strutturata ed end-to-end dell'intero ciclo di vita del contatto.

E' inoltre possibile configurare la visibilità dei visitatori associati alle campagne in modalità **pubblica** o **privata**, permettendo di mantenere riservate le informazioni inserite da ciascun utente oppure di estenderne la visibilità a tutti gli utenti che hanno accesso alla campagna.



Campaigns – Card Capture

The screenshot shows the 'Card Capture' interface for a campaign named 'Campagna Business Card'. The interface is divided into several sections:

- Header:** Includes a navigation bar with 'Card Capture', 'Campaigns', and a user profile 'OLIVIA WILSON / Contact'. There are buttons for 'Send Email', 'Edit', and 'Delete'.
- Campaign Details:** Shows the campaign name 'Campagna Business Card' with a status of 'In Progress', start date '01/11/2025', and end date '31/12/2030'.
- Details Section:** Has tabs for 'Scans' and 'Leads & Contacts'. The 'Scans' tab is active, showing a 'Card Capture AI' section with a 'Select a photo or add manually' button and a 'LATEST CAPTURED CARDS (1)' list. The list contains one entry for 'Full Name: Adriano Zucchi' with contact details.
- Activity Section:** On the right, it shows a list of activities with filters for 'All time', 'All activities', and 'All types'. It indicates 'No activities to show' and provides instructions on how to get started.

Scans

Attraverso questa funzionalità è possibile operare secondo le modalità già descritte, con l'ulteriore vantaggio che tutti gli inserimenti effettuati per una specifica campagna vengono automaticamente associati alla campagna stessa e risultano visibili esclusivamente all'interno di essa, senza essere inclusi nel repository privato di **Card Capture AI**, garantendo così una gestione separata e coerente dei dati di campagna..

Leads & Contacts & Person Account

Elenca tutti i visitatori che sono stati convertiti, i quali restano inizialmente associati alla campagna di provenienza, garantendo tracciabilità e continuità nel processo di gestione del contatto.

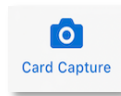
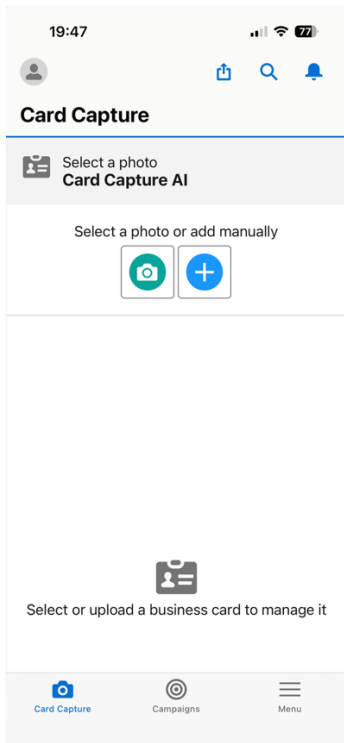


Nutzung ... MOBILE



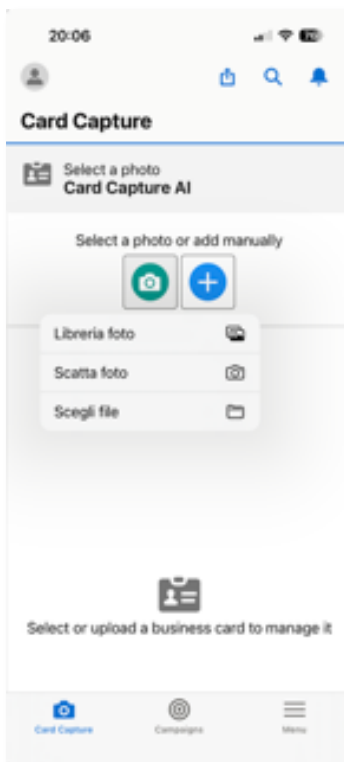


MOBILE – Card Capture



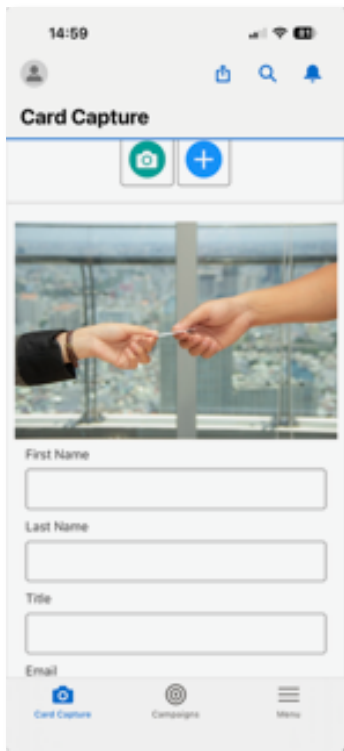
Das Auswählen des Kartenfang-Symbols führt Sie zur "Privaten" KI-Kartenerfassung, von der aus Sie Folgendes erreichen können:

- Wählen Sie ein Foto aus
- Manuell eine Karte hinzufügen



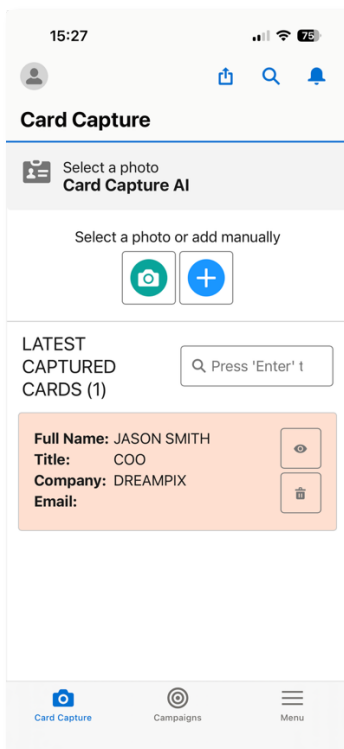
Wenn Sie das Symbol "Auswählen eines Fotos" auswählen, können Sie :

- Greifen Sie auf die Fotos-Bibliothek Ihres mobilen Geräts zu.
- Machen Sie direkt ein Foto von der Visitenkarte / dem Abzeichen
- Wähle eine Datei



Wenn du das manuelle Hinzufügen-Symbol auswählst, kannst du das

- Informationen manuell eingeben



- Eingefügte Capture-Karten sind als Liste im Bereich Private AI Card Capture sichtbar



Indem Sie "Symbol anzeigen" auswählen:

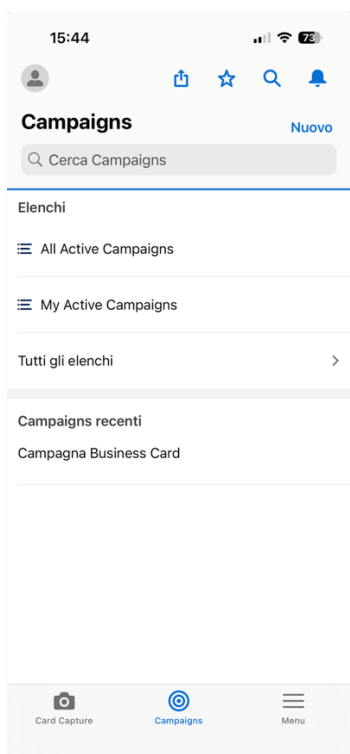
- Sie werden die Details der ausgewählten Kartenerfassung einsehen können



- Führe eine Leitung ein
- Einen Kontakt einfügen
- Geben Sie ein Personenkonto ein (falls von der Unternehmensorganisation verlangt)
- Zurück nach oben

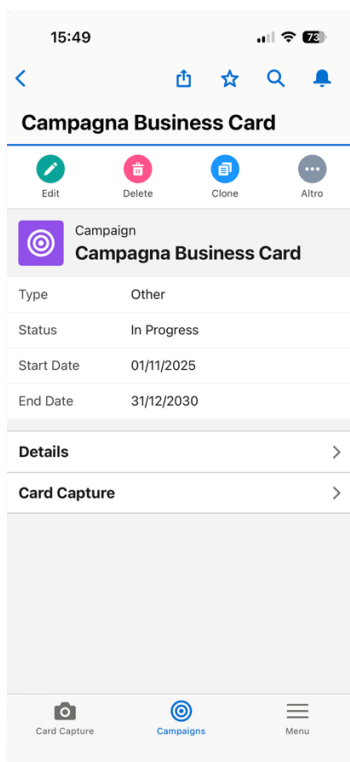


MOBILE – Campaigns



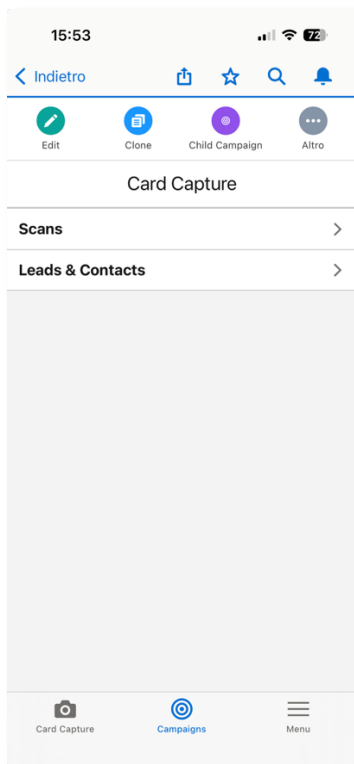
Indem Sie das Kampagnen-Symbol auswählen, können Sie auf die Card Capture AI "Kampagnen" zugreifen, von der aus Sie Folgendes erreichen können:

- Wählen Sie eine bestimmte Liste aus. Kampagnen.
- Kampagnen in der Liste anzeigen
- Wählen Sie eine bestimmte Kampagne aus



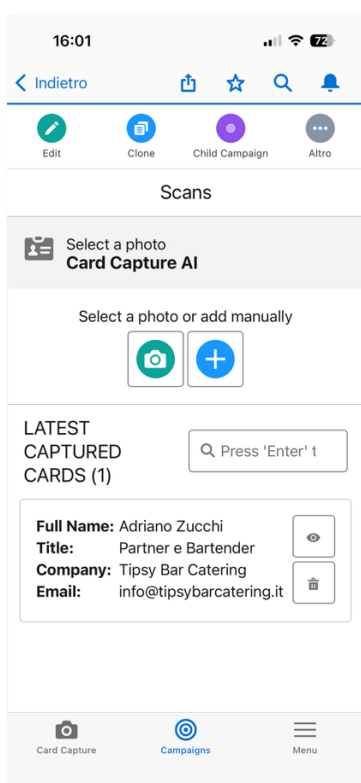
Durch Auswahl einer bestimmten Kampagne ist es möglich:

- die Kampagnendaten anzuzeigen
- die Liste der mit der Kampagne verknüpften Objekte anzuzeigen
- Card Capture auszuwählen



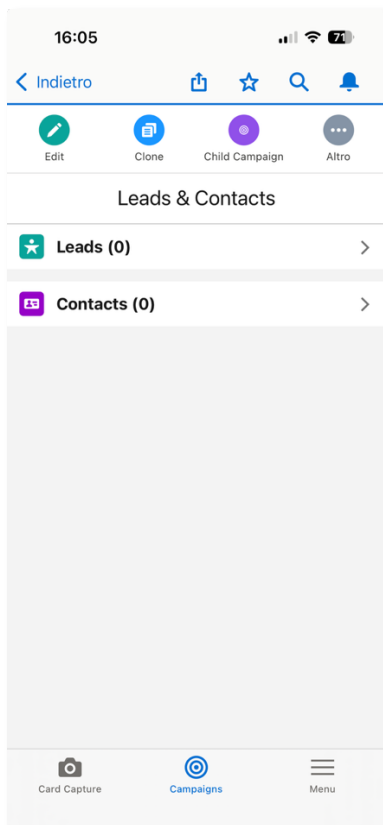
Durch die Auswahl von Card Capture ist es möglich, eine weitere Auswahl zu treffen :

- **Scan**
Kartenaufnahmen anzeigen, die in der jeweiligen Kampagne eingefügt wurden
Neue Kartenfang in der jeweiligen Kampagne einfügen
- **Lead & Contacts**
Sehen Sie Leads und Kontakte aus Card Capture in der jeweiligen Kampagne an



Die Auswahl von Scan ermöglicht es Ihnen, :

- Die in der jeweiligen Kampagne erfassten Card Captures anzeigen
- Neue Card Captures in der jeweiligen Kampagne hinzufügen
- Einen Lead aus einer Card Capture erstellen
- Einen Kontakt aus einer Card Capture erstellen
Einen Person Account aus einer Card Capture erstellen (sofern in der Unternehmens-ORG vorgesehen)
- Zur Seitenoberkante zurückkehren



Durch Auswahl von Lead & Contact ist es möglich:

- Die Liste der durch Card Capture erstellten Leads anzeigen, die der jeweiligen Kampagne zugeordnet sind
- Die Liste der durch Card Capture erstellten Contacts anzeigen, die der jeweiligen Kampagne zugeordnet sind



Add-On

Alle im Dokument beschriebenen Add-on-Module und -Funktionen sind über spezielle Lizenzen verfügbar, die zusätzlich zur Standardlizenz des Produkts Card Capture AI erworben werden können

Es ist möglich, das gesamte Add-on-Modulpaket zu aktivieren oder nur die gewünschten Module auszuwählen und die Lösung entsprechend den eigenen spezifischen geschäftlichen Anforderungen zu individualisieren.

Add-on-Module und -Funktionen :

- Mobiler Betrieb im Offline-Modus (add-on)
- Pardot e Marketing Cloud (add-on)
- Campaign Badge Scanner (add-on)



Assistenza

Das Entwicklungsteam von SIC begleitet die Kunden in allen Phasen der Einführung der Lösung und bietet spezialisierte Unterstützung bei der Konfiguration des Produkts, um die Vorteile schnell zu maximieren

Wir stehen zur Verfügung, um spezifische Anforderungen zu analysieren, funktionale Erweiterungen zu bewerten und maßgeschneiderte Integrationen mit den bereits im Unternehmen vorhandenen Systemen zu entwerfen

Auf Anfrage unterstützen wir zudem die Übersetzung und Lokalisierung der Anwendung in weitere Sprachen, sodass die Lösung sofort für den internationalen Einsatz bereit ist

Unser Ziel ist es, eine flexible, skalierbare und perfekt auf die Anforderungen des Kunden abgestimmte Erfahrung zu gewährleisten



Kontakte und Links

- Inserire link a Contattaci
- Inserire link a Pagina Sito Card Capture

© 2025 [SIC s.r.l.]. Alle Rechte vorbehalten.

Il Dieses Dokument und sein Inhalt sind durch die Urheberrechtsgesetze geschützt. Eine Vervielfältigung, auch auszugsweise, ist ohne schriftliche Genehmigung des Rechteinhabers untersagt.

Alle in diesem Dokument genannten Marken, Handelsbezeichnungen, Logos sowie Produkt- oder Dienstleistungsnamen sind ausschließliches Eigentum der jeweiligen Inhaber; jede Verwendung erfolgt ausschließlich zu beschreibenden Zwecken und impliziert keinerlei Form von Zugehörigkeit, Genehmigung oder Sponsoring durch die rechtmäßigen Eigentümer.