



CARD CAPTURE AI

DESIGN FOR YOUR BUSINESS.

Preparado por :

SIC S.r.l.

Dirección

Bastioni Porta Nuova, 21
20121 MILANO (Italia)

Contactos

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

Agradecimientos



El equipo de desarrollo de **SIC** desea agradecerles el interés mostrado en **Card Captur AI**.

Su elección nos motiva cada día a superarnos, mejorando e innovando este producto con dedicación, para ofrecerles nuevas versiones capaces de hacer que su experiencia sea cada vez más fluida, potente y significativa.





INDICE

INFORMACIÓN DEL PRODUCTO

Ofrece una visión general de las funcionalidades del producto, de las principales características y de las ventajas operativas, mostrando cómo la solución apoya y optimiza los procesos empresariales

CONFIGURACIÓN DEL PRODUCTO

Muestra los modos de configuración del producto, ilustrando las principales opciones disponibles y las ventajas derivadas de una correcta parametrización según las necesidades empresariales

USO CON DISPOSITIVO DE ESCRITORIO

Describe el uso del producto en modo escritorio, ilustrando las principales funcionalidades disponibles y las ventajas operativas en términos de eficiencia, control y productividad

USO CON DISPOSITIVOS MÓVILES

Ilustra las especificidades de la experiencia móvil, destacando las funcionalidades optimizadas para smartphones y tabletas, así como las ventajas relacionadas con la recopilación y la gestión de datos en tiempo real, desde cualquier lugar

ASISTENCIA

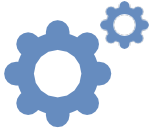
Proporciona una visión general de los servicios de soporte prestados a solicitud del cliente, destacando intervenciones específicas y personalizadas, diseñadas para acompañar la evolución de la solución y maximizar su valor a lo largo del tiempo

CONTACTOS

Recopila las principales referencias útiles, incluyendo canales de contacto y enlaces de profundización, para facilitar el acceso al soporte, a la documentación y a los recursos en línea



Información del PRODUCTO



CARD CAPTURE AI ha sido desarrollado de forma nativa sobre la plataforma Salesforce para garantizar la máxima integración, seguridad y coherencia con los procesos de CRM.

La solución está diseñada para ampliar las funcionalidades de Salesforce de manera natural, ofreciendo una experiencia totalmente orientada e integrada con los procesos empresariales del Cliente



01

Salesforce Editions

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



02

Idiomas

Con la instalación de Card Capture AI, también se instalan y configuran automáticamente los siguientes idiomas:

- Inglés
- Italiano
- Francés
- Español
- Alemán



03

Package Contents

Con la instalación de Card Capture AI, también se instalan y configuran automáticamente los siguientes componentes de metadatos, necesarios para el correcto funcionamiento de la aplicación

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		

Instalación e Integración

Card Capture AI es la solución desarrollada de forma nativa en Salesforce que permite:

- escanear tarjetas de visita, fotografías o capturas de pantalla
- crear automáticamente en Salesforce Leads, Contactos o Cuentas de Persona

Card Capture AI utiliza :

- procesos avanzados de OCR para convertir la imagen en texto
- procesos de IA para perfeccionar los textos no completamente convertidos por el OCR y completar la información con posibles datos adicionales

con el fin de disponer en Salesforce de la información más completa posible.

Card Capture AI :

- funciona directamente en Salesforce y Salesforce Mobile, no requiere la instalación de aplicaciones adicionales
- hereda automáticamente las configuraciones existentes para el usuario en uso en términos de visibilidad, diseño de entrada de datos, reglas de validación, obligatoriedad de los datos a introducir y visibilidad sobre objetos y tipos de registro

Card Capture AI :

- garantiza la correcta creación de Leads, Contactos y Cuentas de Persona, así como su posterior gestión conforme a la configuración de Salesforce del Cliente para cada usuario específico, evitando la duplicación de datos o la introducción de información incompleta



Instalación e Integración

Card Capture AI es una solución diseñada para ser rápida e intuitiva.

Gracias a un proceso one-click, la aplicación puede instalarse e integrarse de inmediato, garantizando una adopción sencilla y una plena integración nativa con el entorno Salesforce existente.



Instalación centralizada en la ORG del cliente

Card Capture AI se instala directamente en la ORG de Salesforce del cliente y es gestionada de forma centralizada por el departamento de TI o por un usuario avanzado, garantizando gobernanza, seguridad y pleno control del entorno aplicativo.



Solución 100% nativa de Salesforce

Desarrollada conforme a las directrices y las mejores prácticas de Salesforce, la solución garantiza fiabilidad, continuidad en el tiempo y una integración total con el ecosistema Salesforce, tanto en el entorno de escritorio como en el móvil.



Soporte multilingüe nativo y ampliable

Incluye de forma nativa italiano, inglés, francés, alemán y español, con la posibilidad de ampliar fácilmente el soporte a otros idiomas ya gestionados en la ORG de Salesforce del cliente, lo que la hace ideal para organizaciones internacionales.



OCR e Inteligencia Artificial integradas

Las funcionalidades avanzadas de OCR y de IA están integradas de forma nativa en la solución, sin necesidad de componentes externos ni integraciones adicionales, ofreciendo un valor inmediato y una experiencia de usuario fluida.

Configuración y Administración

Card Capture AI está diseñada para adaptarse fácilmente a los procesos empresariales y a las necesidades organizativas.

Las funcionalidades de administración permiten una gestión centralizada y controlada, lo que permite a los administradores de Salesforce configurar el producto de forma rápida, segura y coherente con las políticas corporativas.



Configuración centralizada en la ORG de Salesforce del cliente

Card Capture AI se configura directamente en la ORG de Salesforce del cliente y es gestionada de forma centralizada por el departamento de TI, garantizando coherencia, control y alineación con las políticas corporativas.



Gestión centralizada de usuarios y licencias

El departamento de TI puede activar o desactivar los usuarios de Salesforce directamente desde la plataforma, con la posibilidad de añadir licencias individuales de forma flexible respecto al paquete base



Mapeo de campos estándar y personalizados

La solución incluye un mapeo preconfigurado de los campos estándar de Salesforce y permite la selección dinámica de los campos personalizados, reduciendo los tiempos de configuración y acelerando la adopción



Selección y gestión del mapeo en Leads, Contactos y Person Account

El mapeo de datos es configurable para Leads, Contactos (Contact) y Person Account, garantizando una cobertura completa de los principales objetos de Salesforce



Uso y Experiencia de Usuario

Card Capture AI es una solución diseñada para ofrecer una experiencia de usuario sencilla, intuitiva e inmediata.

Utilizable de forma fluida tanto en escritorio como en móvil, permite a los usuarios capturar y gestionar datos de manera rápida y natural dentro del ecosistema Salesforce, estén donde estén, mejorando la productividad y reduciendo las tareas manuales



Acceso directo mediante la pestaña de Salesforce

- **Card Capture AI** está disponible como una pestaña adicional nativa dentro de Salesforce, utilizable:
 - en Salesforce Mobile estándar
 - en escritorio
 - en el contexto de las campañas de Salesforce



Experiencia de usuario coherente en móvil y escritorio

La interfaz está diseñada para ofrecer una experiencia uniforme e intuitiva, permitiendo a los usuarios trabajar sin cambiar de herramienta, tanto en movilidad como desde un puesto de trabajo de escritorio.



Procesos automáticos y secuenciales de OCR e IA

Los procesos de OCR e Inteligencia Artificial se ejecutan de forma automática y secuencial para la extracción, integración y completado de los datos, reduciendo al mínimo las actividades manuales



Datos guardados de forma nativa en Salesforce

Los datos se guardan directamente en Salesforce, son accesibles desde móvil y escritorio y permanecen como propiedad de la empresa. La información no reside en el dispositivo del usuario, garantizando seguridad y conformidad, y permite crear Leads, Contactos o Person Account incluso en un momento posterior



Visibilidad y Gestión de Datos

Card Capture AI garantiza una gestión avanzada de la visibilidad de los datos capturados, totalmente configurable mediante un modelo de control y gobernanza centralizada. Este enfoque permite definir con precisión diferentes niveles de acceso, garantizando la seguridad, el cumplimiento de las políticas corporativas y el pleno control de la información para cada tipo de usuario



Visibilidad configurable entre ámbito personal y campañas

Card Capture AI permite establecer diferentes niveles de visibilidad para las actividades de captura y escaneo, distinguiendo entre la operativa personal y la operativa vinculada a las campañas de Salesforce



Escaneos de tarjetas personales con visibilidad privada

Las digitalizaciones y las tarjetas capturadas a nivel individual pueden gestionarse con visibilidad privada, permitiendo al usuario trabajar con sus propios datos de forma confidencial y controlada.



Datos relativos a las campañas con visibilidad compartida

Las actividades de escaneo y los datos asociados a las campañas de Salesforce pueden configurarse con visibilidad pública o compartida, haciéndolos accesibles a los equipos autorizados para actividades de seguimiento y análisis de cada campaña específica



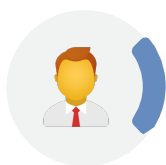
Control y gobernanza centralizados

Las reglas de visibilidad pueden configurarse de forma centralizada por el departamento de TI, garantizando la coherencia con los modelos de seguridad de Salesforce y con las políticas corporativas de gestión de datos



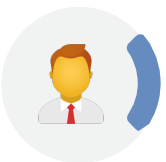
Creación de Lead, Contact y P. Account

Card Capture AI permite en cualquier momento crear Leads, Contactos o Person Account utilizando exclusivamente las reglas ya configuradas en la ORG de Salesforce del cliente, incluidos los tipos de registro, los diseños de página y las automatizaciones activas, garantizando una plena coherencia con los procesos empresariales y con las autorizaciones previstas para cada usuario



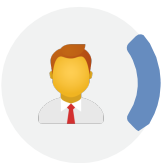
Introducción de datos coherente

La creación de Leads, Contactos y Person Account se realiza utilizando los diseños de página y los tipos de registro ya predefinidos para cada usuario, incluyendo campos obligatorios y reglas de validación. Esto garantiza la uniformidad de los registros, la calidad de los datos y el pleno cumplimiento de las configuraciones de la ORG corporativa de Salesforce.



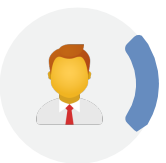
Calidad de los datos garantizada desde el origen

La información introducida sigue automáticamente las mismas políticas corporativas que se aplican normalmente en Salesforce, evitando inconsistencias y garantizando que cada nuevo registro sea completo, válido y esté listo para su uso por parte de los equipos comerciales y de marketing.



Carga rápida de imágenes desde catálogos o sitios web

La solución permite utilizar fotos procedentes de catálogos, sitios web o archivos locales directamente desde el escritorio, acelerando la asociación de imágenes a los registros y facilitando la identificación de los contactos capturados.



Asociación inmediata a campañas de Salesforce

Es posible asociar tarjetas, Leads, Contactos y Person Account a una campaña específica de Salesforce ya en la fase de creación o posteriormente. Esto permite un seguimiento preciso de las actividades y una mejora de los análisis de rendimiento de marketing.



Móvil en modo OFF LINE (add-on)

Card Capture AI también puede utilizarse en modo offline, permitiendo a los usuarios continuar trabajando y capturando información incluso en ausencia de conectividad; para habilitar esta funcionalidad es necesario utilizar la aplicación con sincronización automática de los datos en cuanto se restablece la conexión.



Operatividad móvil incluso sin conexión

Card Capture AI permite a los usuarios trabajar desde dispositivos móviles también en modo offline, posibilitando la captura de tarjetas e información incluso en ausencia de conexión a Internet (por ejemplo, ferias, eventos, entornos con conectividad limitada).



Transmisión diferida de los datos a Salesforce

Los datos recopilados en modo offline se sincronizan y se transmiten automáticamente a Salesforce tan pronto como la conexión vuelve a estar disponible, garantizando la continuidad operativa y la integridad de la información.



Requisito de licencia Salesforce Mobile App Plus

El uso del modo offline requiere la versión móvil con licencia específica Salesforce Mobile App Plus, necesaria para habilitar las funcionalidades avanzadas de uso sin conexión y sincronización de datos.



Experiencia de usuario continua y segura

Incluso en modo offline, el usuario mantiene una experiencia de uso coherente, mientras que la gestión y la conservación de los datos permanecen alineadas con las políticas de seguridad de Salesforce.



Pardot e Marketing Cloud (add-on)

Card Capture AI está integrada con **Pardot y Marketing Cloud** y permite la creación directa de los registros dentro de estas plataformas, respetando plenamente los procesos de marketing ya existentes. La solución permite reducir las actividades manuales, mejorar la calidad de los datos y habilitar un flujo end-to-end, desde la captación del contacto hasta la activación inmediata de las iniciativas de marketing



Integración nativa con las soluciones de Marketing de Salesforce

La solución puede ampliarse mediante un ADD-ON dedicado que habilita la integración directa con las plataformas de Marketing de Salesforce, como Pardot (Marketing Cloud Account Engagement) y Marketing Cloud.



Creación directa de los registros de Marketing

Gracias al ADD-ON, es posible crear directamente registros de contactos de distintos tipos dentro de Pardot o Marketing Cloud, sin pasos intermedios, acelerando la activación de las campañas de marketing.



Alineación con los procesos de marketing existentes

Los registros generados respetan las estructuras y las reglas ya definidas en las plataformas de marketing, garantizando la coherencia de los datos y la continuidad operativa entre Ventas y Marketing.



Uso de los Flows de Salesforce ya presentes en la ORG del cliente

El ADD-ON permite activar y aprovechar los Flows de Salesforce existentes en la ORG del cliente, integrando la solución en los procesos de automatización ya en uso (nurturing, asignaciones, calificación, enriquecimiento de datos, etc.).



Campaign Badge Scanner (add-on)

Card Capture AI está diseñada para integrarse de forma nativa con los servicios de lead retrieval y escaneo de credenciales proporcionados por las entidades feriales, permitiendo capturar y asociar automáticamente la información de los visitantes a la feria o evento específico, simplificando la gestión de contactos y maximizando el valor de las actividades de seguimiento comercial



Para la realización de la integración, es necesario que el Cliente proporcione una descripción detallada del servicio de lead retrieval utilizado por la feria específica, incluyendo las modalidades técnicas de integración. Esta información puede solicitarse directamente a la entidad ferial, con el fin de permitir la correcta conexión con los sistemas utilizados para la gestión de los datos del evento.



Sobre la base de la información proporcionada por el Cliente, Card Capture AI pondrá a disposición un servicio dedicado para la integración específica; dicho servicio se activará y estará disponible exclusivamente previa adquisición por parte del Cliente del servicio de integración correspondiente, válido para la edición específica de la feria o del evento de referencia.



Una vez desarrollada la integración, esta podrá reutilizarse también para las ediciones posteriores de la misma feria o evento, simplemente actualizando las credenciales de autenticación que la entidad ferial proporcionará al Cliente en el momento de la contratación del servicio de lead retrieval para cada edición específica del evento o de la manifestación ferial.



Configuración de Card Capture AI SETUP



Configuración de Card Capture

App Launcher

Search apps or items...

Visit AppExchange



Card Capture
Card Capture AI



Card Capture Setup



Con la instalación de **Card Capture AI**, se instalan automáticamente en el sistema dos aplicaciones dedicadas: **Card Capture**, para el uso operativo de la solución, y **Card Capture Setup**, para la configuración y la gestión de los ajustes..

La aplicación **Card Capture Setup** pone a disposición las principales funcionalidades de configuración de la app de Salesforce a través de las siguientes secciones:

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

La aplicación **Card Capture** pone a disposición las principales funcionalidades para el uso operativo de la app a través de las siguientes secciones :

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

Será responsabilidad del administrador de sistemas de Salesforce del Cliente configurar correctamente el acceso y el uso de las aplicaciones y de las pestañas incluidas en ellas, definiendo las autorizaciones adecuadas para los usuarios de Salesforce a los que se desea habilitar la solución.

La configuración deberá prever además obligatoriamente la habilitación y la configuración de la aplicación móvil estándar de Salesforce, con el fin de garantizar el pleno uso de la solución también en modalidad móvil, asegurando coherencia operativa, seguridad y una experiencia de usuario uniforme en todos los dispositivos.



Configuración de Card Capture

Card Capture Configuration License Management Settings Field Mapping

La aplicación Card Capture Configuration pone a disposición las principales funcionalidades de configuración de la app de Salesforce a través de las siguientes secciones:

- **License Management**
Permite a los administradores gestionar las licencias de la aplicación, asignarlas a los usuarios y supervisar su uso, garantizando un correcto control de los accesos
- **Settings**
Permite configurar los ajustes generales de la aplicación, adaptando su comportamiento a las necesidades empresariales (por ejemplo, opciones de activación, preferencias globales o comportamientos predeterminados).
- **Field Mapping**
Permite definir el mapeo de los datos capturados por la aplicación hacia los objetos y campos de Salesforce, asegurando que la información se almacene correctamente y de acuerdo con el modelo de datos de Salesforce.

Gracias a estas secciones, los administradores pueden configurar de forma completa la aplicación Card Capture, gestionando el acceso, el funcionamiento y la integración de los datos dentro de la organización de Salesforce



License Management

Configuration Manage Licenses						Product Info
* Show	All	Available Licenses: 10		Assigned Licenses: 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			

La sección **License Management** permite a los administradores gestionar de forma centralizada las licencias de la aplicación de Salesforce y su uso por parte de los usuarios.

A través de esta pantalla es posible:

- visualizar la lista de licencias disponibles y su estado correspondiente
- consultar la información asociada a cada licencia (por ejemplo, identificador, tipo de licencia y ámbito de uso)
- asignar o revocar licencias a los usuarios autorizados
- supervisar el uso de las licencias para garantizar el cumplimiento y un acceso correcto a la aplicación
- gestionar posibles limitaciones o umbrales de uso, cuando estén previstos

Esta configuración permite mantener un control total sobre el acceso a la aplicación **Card Capture AI**, asegurando que solo los usuarios habilitados puedan utilizar las funcionalidades de la aplicación, de acuerdo con las licencias disponibles



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@salesforceitaliaconsulting.it)	☒	☒	☒	☒	☒	☒	☒	☒	☒

La sección **de Configuración General** permite a los administradores gestionar de forma centralizada las licencias de las aplicaciones de Salesforce y su uso por parte de los usuarios.

En esta área, puedes:

- definir las reglas de visibilidad para el "Modelo de Compartir Personal" o para las entradas "Privadas" estableciendo la visibilidad específica como "Privada" o "Pública"
- especificar los "Permisos Personales" para cada usuario individual, es decir, para las posibles acciones en términos de
 - create
 - edit
 - delete
 - convert
- definir las reglas de visibilidad para el "Modelo de Participación de Campañas" o para las inserciones "vinculadas a una campaña específica" estableciendo la visibilidad específica como "Privada" o "Pública"
- especificar los "Permisos de campaña" para cada usuario individual, es decir, para las posibles acciones en términos de:
 - create
 - edit
 - delete
 - convert

La configuración definida en esta sección se aplica globalmente y a todos los usuarios habilitados, asegurando un comportamiento coherente de las aplicaciones en todo el entorno Salesforce.



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	

La sección **de Mapeo de Campos** permite a los administradores configurar el mapeo de campos entre los datos capturados por la aplicación y los objetos estándar o personalizados de Salesforce.

A través de esta configuración es posible:

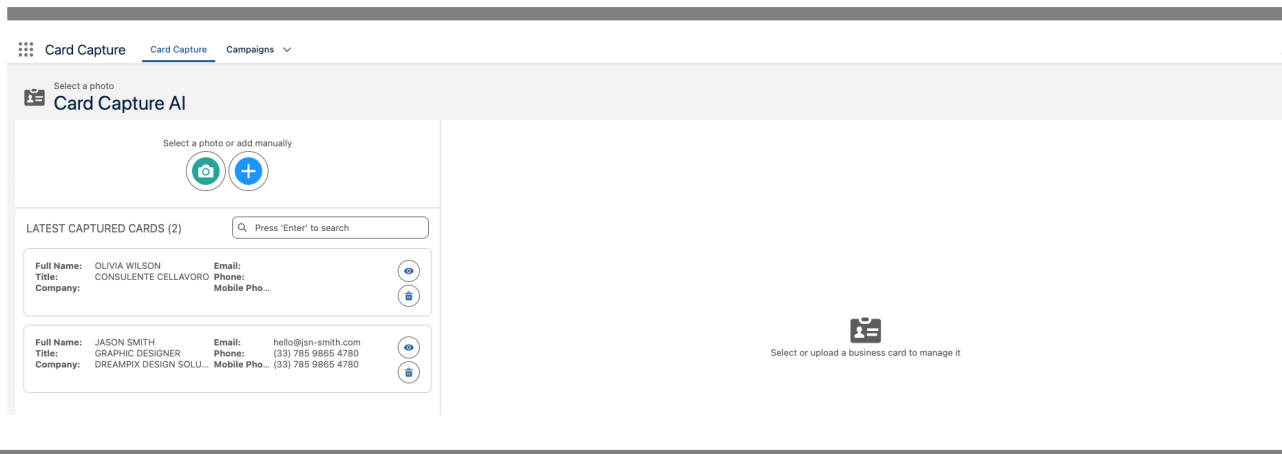
- define para cada campo adquirido por la app (por ejemplo, nombre, apellido, correo electrónico, teléfono, empresa, rol) el campo de destino, estándar o personalizado, presente en Salesforce
- elegir el objeto Salesforce en el que guardar los datos (como Lead, Contacto, Cuenta Persona)
- Modificar o actualizar el mapeo de campos de forma flexible, sin necesidad de desarrollo
- Asegúrate de que los datos recogidos se almacenen correctamente y de manera coherente con el modelo de datos de la organización
- Apoyar la integración de datos y procesos de calidad, reduciendo errores y duplicaciones

Configurar el mapeo de campos te permite adaptar la aplicación **Card Capture AI** a las necesidades específicas de tu negocio, asegurando una alineación completa entre la información recopilada y la estructura de datos de tu Salesforce.

Configuración de CAPTURA DE



Card Capture



La APP de **Captura de Tarjetas** proporciona las principales características para el uso operativo de la aplicación a través de las siguientes secciones

- **Card Capture**

A través de la pestaña **Captura de Tarjetas**, cada usuario puede gestionar fácil e independientemente sus tarjetas de visita digitalizadas, cumpliendo plenamente con las autorizaciones y reglas definidas por el administrador de Salesforce.

La solución te permite introducir, ver, editar y eliminar la información obtenida, así como transformar tarjetas de visita en Leads, Contactos o Cuentas Personales, ofreciendo una experiencia fluida que mejora la productividad individual y, al mismo tiempo, garantiza control, seguridad y coherencia con los procesos empresariales.



Campaigns

The screenshot displays the Salesforce Campaigns interface. At the top, there's a navigation bar with 'Card Capture' and 'Campaigns' tabs. Below this, a 'Recently Viewed' section shows a list of campaigns. The main section displays a detailed view of the 'Campagna Business Card' campaign. This view includes a header with 'Send Email', 'Edit', and 'Delete' buttons. Below the header, there's a 'Details' section with a table of campaign information, and an 'Activity' section on the right showing a list of activities.

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

Details	
Campaign Name	Campagna Business Card
Active	☒
Parent Campaign	
Type	Other
Campaign Currency	EUR - Euro
Description	
Created By	Admin Sic, 19/11/2025, 11:44
Last Modified By	Admin Sic, 19/11/2025, 11:44

Activity	
Filters:	All time - All activities - All types
Upcoming & Overdue	No activities to show.
Get started by sending an email, scheduling a task, and more.	
No past activity. Past meetings and tasks marked as done show up here.	

La APP de **Captura de Tarjetas** proporciona las principales características para el uso operativo de la aplicación a través de las siguientes secciones :

▪ Campaign

A través de la **pestaña Campaña**, el usuario podrá:

- Visualizar fácilmente e instantáneamente todas las campañas de Salesforce visibles para ellos, basándose en permisos configurados y reglas de acceso.
- selecciona la campaña de interés, haz clic en la pestaña **Captura de Tarjetas** directamente dentro de la campaña y procede a subir y gestionar la información según los métodos proporcionados por la propia campaña, como la adquisición a partir de una tarjeta de visita, un código QR u otros métodos configurados.
Como ya se ha indicado, las normas para la introducción, gestión y visibilidad de datos pueden variar según el contexto, distinguiendo entre **la gestión** de información personal y **la gestión empresarial** vinculada a campañas, en pleno cumplimiento con las configuraciones y gobernanza definidas por la organización.

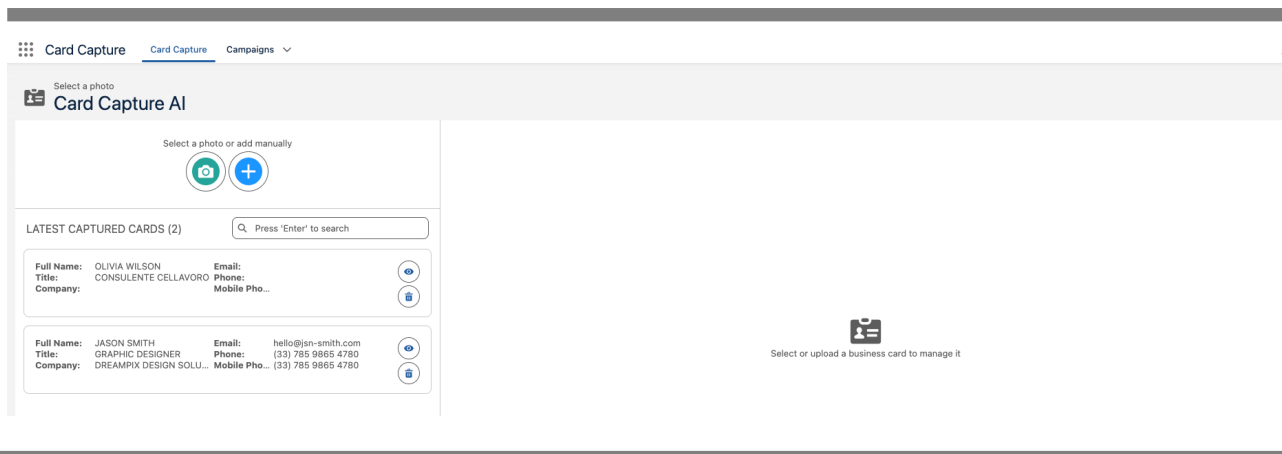
USAR... ESCRITORIO



CARD CAPTURE



Card Capture



La aplicación **Card Capture AI** ofrece diferentes modos operativos para capturar y gestionar información relacionada con Leads, Contactos y Cuentas Personales, garantizando la máxima flexibilidad en cualquier contexto:

- Escaneo fotografiado de la tarjeta de visita
- Seleccionar una fotografía que ya esté en tu PC, tablet o smartphone
- Adquisición de información directamente de una sección de un sitio web que contiene datos de contacto
- Extraer datos de imágenes que incluyen información similar a una dirección o tarjeta de visita
- Entrada manual de datos empresariales y personales

Card Capture AI te permite recopilar contactos de forma rápida, inteligente e integrada en Salesforce, adaptándote a cualquier situación operativa.

Card Capture

Proporciona capacidades intuitivas de captura de información, visualización y gestión de datos, permitiendo una conversión rápida y controlada a Cuenta de Lead, Contacto y Persona, con una gestión personalizada a nivel de usuario.

Campaigns

Proporciona funciones dedicadas para introducir información asociada a campañas, ferias, exposiciones o eventos específicos, permitiendo una gestión estructurada y compartida de datos por diferentes roles y oficinas de la empresa, en cumplimiento con procesos internos.

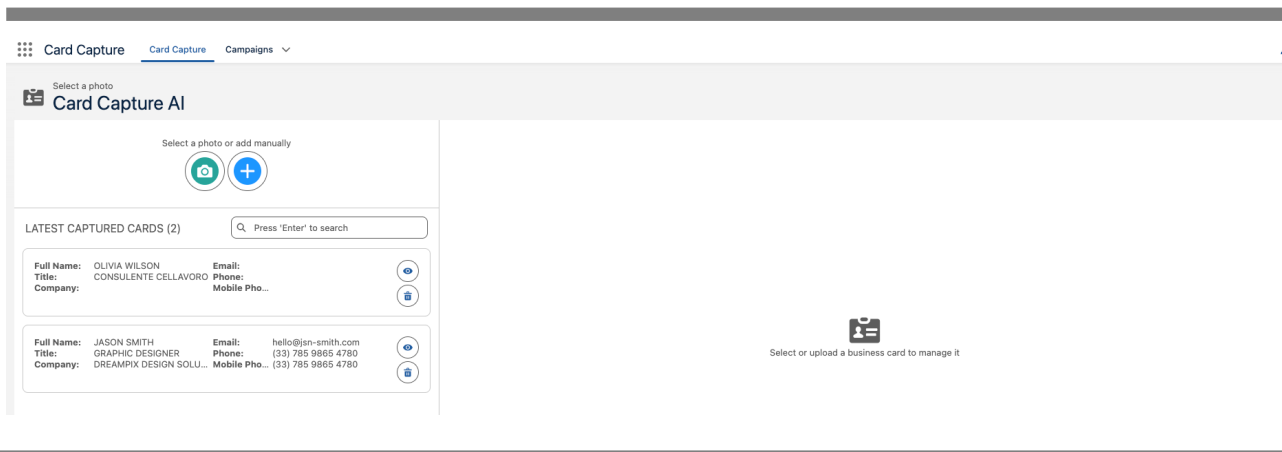
Campaigns - Badge Scanner (ADD ON)

Este complemento te permite escanear las acreditaciones de visitante disponibles por las principales organizaciones de ferias, gracias a la integración con sus sistemas y con los servicios dedicados a los expositores.

La solución te permite detectar, rastrear y gestionar a todos los visitantes de forma estructurada, incluyendo compradores alojados, así como personas que han visitado el puesto, participado en eventos concretos o se han reunido durante una feria o evento determinado, asociándolos fácilmente con las campañas relacionadas de Salesforce

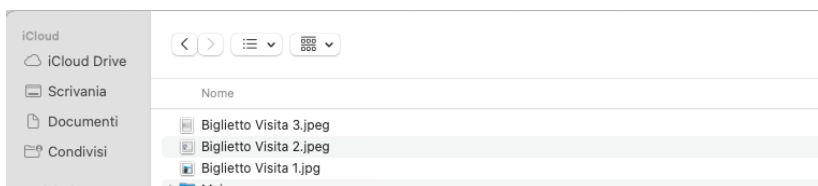


Fotos seleccionadas



Selección de la  Al subir el escritorio, el usuario podrá acceder a la carpeta de archivos en su PC y elegir una fotografía guardada previamente.

(En la versión móvil será posible acceder a la cámara y hacer una fotografía directamente a la tarjeta de visita)



Al seleccionar el archivo a procesar, los procesos posteriores de:

Proceso OCR (Optical Character Recognition)

Se inicia un proceso OCR que permite capturar automáticamente la información textual de la imagen (nombre, empresa, rol, correo electrónico, teléfono, dirección). Se analiza la imagen, el texto reconocido y extraído se estructura en campos de datos, que pueden comprobarse, editarse y posteriormente **guardarse**.

Proceso AI

Tras el proceso OCR, se inicia un proceso de IA para mejorar, completar y normalizar los datos extraídos de la tarjeta de visita. La información reconocida es analizada por modelos de inteligencia artificial que corrigen cualquier error, identifican el significado de los campos (nombre, apellido, empresa, rol, contactos), completan los datos faltantes cuando es posible y estandarizan los formatos (correos electrónicos, números de teléfono, direcciones). El resultado es un conjunto de datos más preciso, consistente y listo para usar.



Entrada manual

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

Title: CONSULENTE CELLAVORO

Company:

Email: Mobile Pho...



Full Name: JASON SMITH

Title: GRAPHIC DESIGNER

Company: DREAMPIX DESIGN SOLU...

Email: hello@jan-smith.com

Phone: (33) 785 9865 4780

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



Selección de la  Entrada manual en escritorio, en cambio es posible introducir manualmente los datos relacionados con una empresa y su interlocutor, si no hay una tarjeta de visita o foto guardada previamente.



Card Capture AI

Select a photo

Card Capture AI

Select a photo or add manually



LATEST CAPTURED CARDS (2)

Full Name:

OLIVIA WILSON

Title:

CONSULTANTE CELLAVORD

Company:

Email:

hello@jenn-smith.com

Phone:

(33) 785 9865 4780

Mobile Phone:

(33) 785 9865 4780

Full Name:

JASON SMITH

Title:

GRAPHIC DESIGNER

Company:

DREAMPIX DESIGN SOLUTION

Email:

hello@jenn-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@jenn-smith.com

Mobile Phone

(33) 785 9865 4780

Website

www.jenn-smith.com

Zip/Postal Code

12345

State/Province

NY



Cards Capture AI

Los datos extraídos de la tarjeta de visita, mediante procesos OCR e IA, o introducidos manualmente, se guardan automáticamente en Salesforce dentro de un objeto dedicado específico llamado CAPTURED CARD.

Este enfoque garantiza que la información adquirida esté disponible de inmediato como datos de la empresa, centralizada, segura y conforme a los procesos CRM, evitando el almacenamiento local en dispositivos personales (smartphones, tabletas o PCs), con ventajas evidentes en términos de control, seguridad y continuidad del negocio.

La retención directa de datos en Salesforce permite que múltiples usuarios y departamentos de negocio accedan a la información recopilada, fomentando la colaboración y asegurando que los contactos no se pierdan ni se dupliquen.

Dentro del objeto CAPTURED CARD, también puedes realizar búsquedas rápidas de texto para localizar instantáneamente una tarjeta de visita específica, ver sus datos y gestionar los datos de forma exhaustiva.

La información guardada puede editarse, eliminarse o convertirse a Lead, Contacto o Cuenta Persona en cualquier momento, asegurando un flujo de trabajo sencillo y rastreable que se integra perfectamente con Salesforce.



Creación de 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: Title: CONSULENTE CELLAVORO Phone: Mobile Pho... 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 10360
hello@j-sm-smith.com
33 Ruepierre St, Joly 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 Plus icon

Creación de Lead

Comenzando con un registro en Captura de Cartas, seleccionando  puedes crear un nuevo Lead directamente dentro de Salesforce seleccionando

Durante el proceso de creación, la aplicación identifica automáticamente si hay diferentes Tipos de Registro de Leads configurados en la organización de Salesforce del cliente y comprueba cuáles están disponibles para el usuario que realiza la operación.

El usuario puede entonces seleccionar el Tipo de Registro de Cliente Potencial a utilizar, eligiendo el tipo de Prospecto más apropiado según el contexto operativo o los procesos de negocio. Una vez seleccionado el Tipo de Registro, se presenta el diseño específico de inserción de Leads para ese tipo, asegurando la coherencia con las configuraciones existentes de Salesforce.

Los campos en el diseño se rellenan automáticamente con datos extraídos de la tarjeta de visita (mediante OCR, IA o entrada manual), reduciendo el tiempo de entrada y minimizando el riesgo de errores.

New Lead

Lead Information

*Lead Status: Nuovo

*Company: [Empty]

*Name: [Empty]

Lead Owner: Admin Sic

Lead Source: --None--

Email: [Empty]

Additional Information

Codice Prodotto: [Empty]

Description: Any tity

Address Information

Address Search: [Empty]

Street: [Empty]

Postal Code: [Empty]

Buttons: Cancel, Save & New, Save

Durante la creación del Lead, el sistema cumple con todas las reglas de Salesforce relativas a la naturaleza obligatoria de los campos, las comprobaciones de validación y las reglas de asignación de Leads, asegurando una entrada completa, correcta y conforme con los procesos empresariales.

Lead JASON SMITH

Company: DREAMPIX DESIGN SOLUTION | Title: GRAPHIC DESIGNER | Phone (3): (33) 785 9865 4780 | Email: hello@jxn-smith.com

Status: **Nuovo**

Details

Lead Information

Lead Status: Nuovo

Company: DREAMPIX DESIGN SOLUTION

Name: JASON SMITH

Lead Owner: Admin Sic

Lead Source: hello@jxn-smith.com

Additional Information

Codice Prodotto: [Empty]

Description: [Empty]

Address Information

Address: 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

Cuando se crea el Lead, la fotografía inicialmente utilizada se guarda en los archivos vinculados al Lead, mientras que los datos maestros de tarjetas de visita contenidos en la **cola de Card Capture AI** se eliminan para dejar en **Card Capture AI** solo los datos maestros que aún no se han convertido



Creación de contactos

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: 1012 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

Creación de contactos

Comenzando con un registro en Captura de Cartas, seleccionando  Puedes crear un nuevo contacto directamente dentro de Salesforce.

El proceso de incorporación de Contact sigue el mismo modo operativo que la creación de leads, asegurando una experiencia de usuario coherente y guiada.

Antes de completar la entrada, es necesario indicar la cuenta bajo la que debe estar asociado el Contacto. La cuenta puede seleccionarse de las existentes (mediante búsqueda) o definirse según las reglas y configuraciones de Salesforce proporcionadas por la organización.

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: Salutation: --None-- Phone: [Phone]

First Name: OLIVIA

Middle Name: [Middle Name]

* Last Name: WILSON

Suffix: [Suffix]

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

Lingua: --None-- Email: [Email]

Cancel Save & New Save

Durante la creación del Contacto, el sistema cumple con todas las normas de Salesforce relativas a la naturaleza obligatoria de los campos, las comprobaciones de validación del Contacto, asegurando una entrada completa, correcta y conforme con los procesos empresariales.

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. The contact's name 'OLIVIA WILSON' is prominently displayed, along with a 'Follow' button and a 'New Case' button. Below the name, the contact's title 'CONSULENTE CELLAVORO' and account name 'DUMMY' are shown. The 'Details' section is expanded, revealing a table of contact information. The table includes fields for Account Name, Name, Chiave Univoca, Lingua, Contact Currency, Phone, Mobile, and Email. The 'Files' section on the right shows a single file named 'Biglietto Visita 2.jpeg' with a 'View All' link.

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

Files (1)

- Biglietto Visita 2.jpeg (3 Dec 2025 - 6KB - jpeg)

[View All](#)

Cuando se crea el Contacto, la fotografía utilizada inicialmente se guarda en los archivos vinculados al Contacto, mientras que los datos maestros de la tarjeta de visita contenidos en la **cola de Card Capture AI** se eliminan para dejar en **Card Capture AI** solo los datos maestros que aún deben convertirse



Creación de Persona Account

Select a photo or add manually

Card Capture AI

Select a photo or add manually

LATEST CAPTURED CARDS (2)

Full Name: OLIVIA WILSON
Title: CONSULTANTE 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

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: 1012 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]

Creación de Person Account

Partiendo de un registro en Card Capture, puedes crear una nueva Cuenta Persona directamente dentro de Salesforce.

El proceso de creación de la Cuenta Persona sigue el mismo modo operativo que la creación del Lead y el Contacto, asegurando una experiencia de usuario uniforme y guiada.

La creación de la Cuenta Persona implica automáticamente la generación tanto de la Cuenta como del Contacto asociado, según el modelo de datos estándar proporcionado por Salesforce para este tipo de registro.

Esta función solo está disponible si:

- la organización Salesforce del cliente ha activado la gestión de las Cuentas Personales;
- El usuario que realiza la operación puede crearlos y gestionarlos, en función de los permisos asignados.



Creación de contactos Pardot o Marketing Cloud

Partiendo de un registro en Card Capture, es posible crear directamente Contactos de diferentes tipos dentro de Pardot o Marketing Cloud, sin pasos intermedios, acelerando la activación de campañas de marketing.

Esta función está disponible en caso de:

- Presencia de **licencias de Marketing Cloud y Pardot Extension (ADD-ON)**
- la presencia de **licencias Pardot o Marketing Cloud en la organización de Salesforce del cliente**

CARD CAPTURE - CAMPAIGNS



Campaigns

The screenshot shows the 'Campaigns' list view in Salesforce. The breadcrumb trail is 'Card Capture > Card Capture > Campaigns'. The user is 'OLIVIA WILSON / Contact'. The view is 'Recently Viewed'. There is a search bar and buttons for 'New' and 'Assign Label'. The table has columns: Campaign Name, Parent Cam..., Type, Status, Start Date, End Date, Response..., and Owner Alias. One item is listed: 'Campagna Business Card' with status 'In Progress', start date '01/11/2025', end date '31/12/2030', response '0', and owner 'ASic'.

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

A través de la **pestaña Campaña**, el usuario puede visualizar fácil, de forma inmediata y centralizada todas las campañas de Salesforce visibles para él, basándose en los permisos y reglas de acceso configuradas por la organización.

Seleccionando la campaña de interés, es posible operar directamente sobre ella según las reglas definidas, añadiendo nuevos visitantes, modificando la información de visitantes también introducida por otros usuarios, insertando comentarios específicos relacionados con el interés del visitante y transformando a los visitantes en Leads, Referentes o Cuentas Personales.

The screenshot shows the details view for the 'Campagna Business Card' campaign. The breadcrumb trail is 'Card Capture > Card Capture > Campaigns'. The user is 'OLIVIA WILSON / Contact'. The view is 'Campagna Business Card'. There are buttons for 'Send Email', 'Edit', and 'Delete'. The details section shows: Campaign Name 'Campagna Business Card', Active checkbox checked, Parent Campaign, Type 'Other', Campaign Currency 'EUR - Euro', Description, Created By 'Admin Sic' on '19/11/2025, 11:44', Last Modified By 'Admin Sic' on '19/11/2025, 11:44', Campaign Owner 'Admin Sic', Status 'In Progress', Start Date '01/11/2025', and End Date '31/12/2030'. The activity section shows 'Upcoming & Overdue' with 'No activities to show. Get started by sending an email, scheduling a task, and more.' and 'No past activity. Past meetings and tasks marked as done show up here.'

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
Last Modified By	Admin Sic, 19/11/2025, 11:44
Campaign Owner	Admin Sic
Status	In Progress
Start Date	01/11/2025
End Date	31/12/2030

Las actividades pueden llevarse a cabo de manera sectorial y coordinada por diferentes perfiles de usuario, por ejemplo:

- Las recepcionistas pueden encargarse de insertar las tarjetas de visita,
- Los vendedores pueden calificar a los visitantes una vez que entran en el stand,
- El equipo de marketing puede gestionar la conversión de visitantes y su asignación final a los comerciales, asegurando una gestión estructurada y completa de todo el ciclo de vida del contacto.

También es posible configurar la visibilidad de los visitantes asociados a campañas en **modo público** o **privado**, lo que te permite mantener confidencial la información introducida por cada usuario o extender su visibilidad a todos los usuarios que tengan acceso a la campaña.



Campaigns – Card Capture

The screenshot displays the 'Card Capture AI' interface within a campaign management system. The top navigation bar includes 'Card Capture', 'Campaigns', and a user profile 'OLIVIA WILSON / Contact'. The main header shows the campaign name 'Campagna Business Card' with a status of 'In Progress' and dates from 01/11/2025 to 31/12/2030. The interface is divided into three main sections: 'Details', 'Scans', and 'Activity'. The 'Details' section on the left shows campaign metadata. The 'Scans' section in the center features a 'Card Capture AI' header, a 'Select a photo or add manually' button, and a 'LATEST CAPTURED CARDS (1)' list containing contact information for Adriano Zucchi. The 'Activity' section on the right shows a timeline of actions with filters for 'All time', 'All activities', and 'All types'. It includes a 'Send Email' button and a 'No activities to show' message.

Scans

Gracias a esta funcionalidad es posible operar según los métodos ya descritos, con la ventaja adicional de que todas las entradas hechas para una campaña específica se asocian automáticamente con la propia campaña y solo son visibles dentro de ella, sin estar incluidas en el repositorio privado de **Card Capture AI**, asegurando así una gestión separada y coherente de los datos de campaña.

Leads & Contacts & Person Account

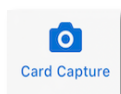
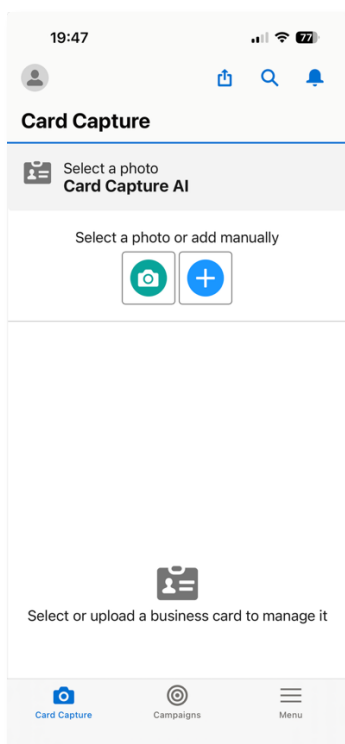
Enumera todos los visitantes que han sido convertidos y que inicialmente permanecen asociados con la campaña de origen, garantizando la trazabilidad y continuidad en el proceso de gestión de contactos.

USAR... MÓVIL



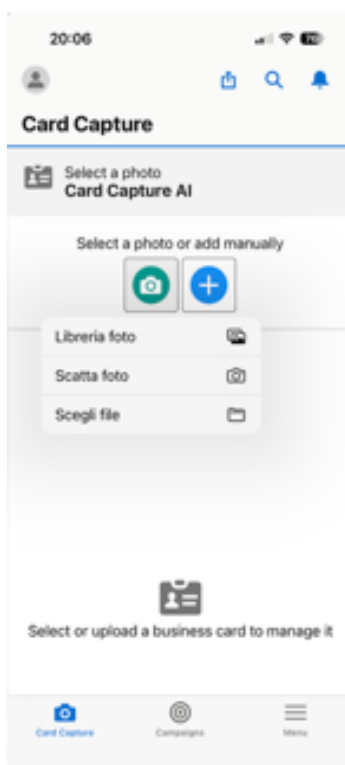


MOBILE – Card Capture



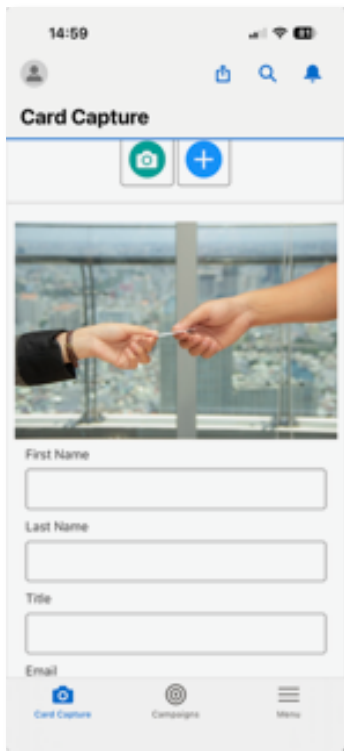
Seleccionar el icono de Captura de Tarjetas te llevará a la Captura de Tarjetas AI "Privada", desde la que puedes :

- Selecciona una fotografía
- Añadir manualmente una carta



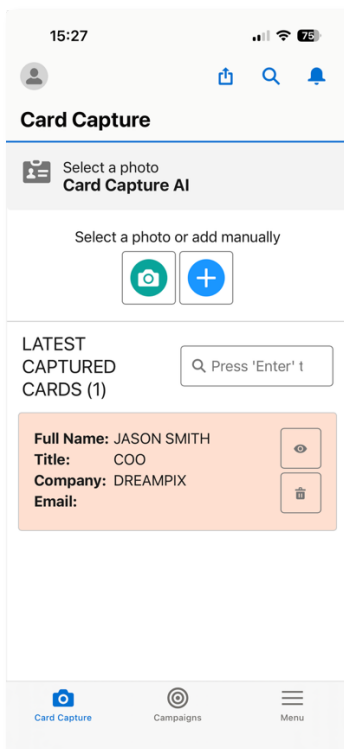
Seleccionar el icono Seleccionar una foto te permitirá

- Accede a la biblioteca de fotos de tu dispositivo móvil
- Haz una foto directamente de la tarjeta de visita o placa
- Elige un archivo



Seleccionar el icono de añadir manualmente te permitirá

- Introducir información manualmente

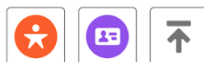


- Las tarjetas de captura insertadas serán visibles como una lista en la sección de Captura de Tarjetas Privadas con IA



Seleccionando "icono de ver":

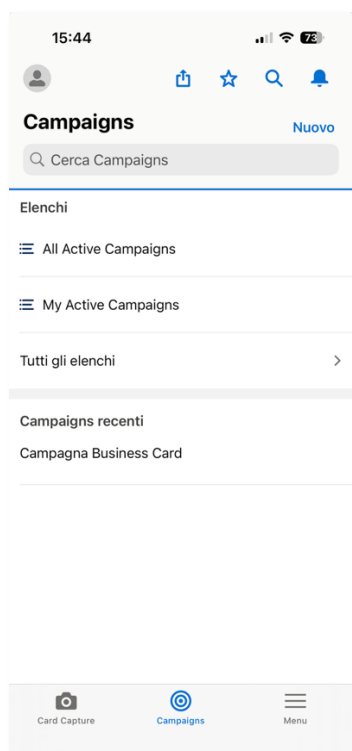
- Podrás ver los detalles de la captura de cartas seleccionada



- Insertar un cable
- Insertando un contacto
- Introduzca una cuenta individual (si la organización de la empresa lo requiere)
- Volver al principio

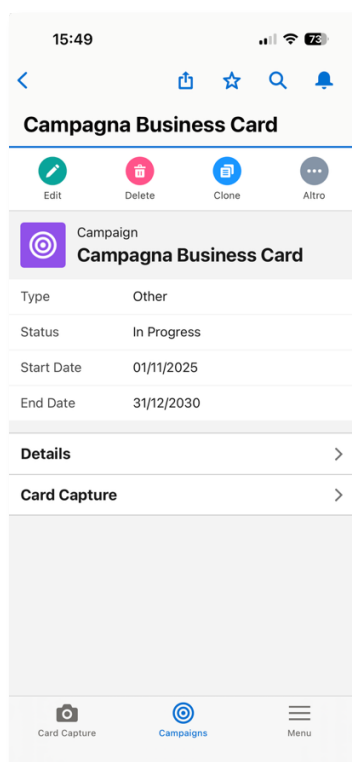


MOBILE – Campaigns



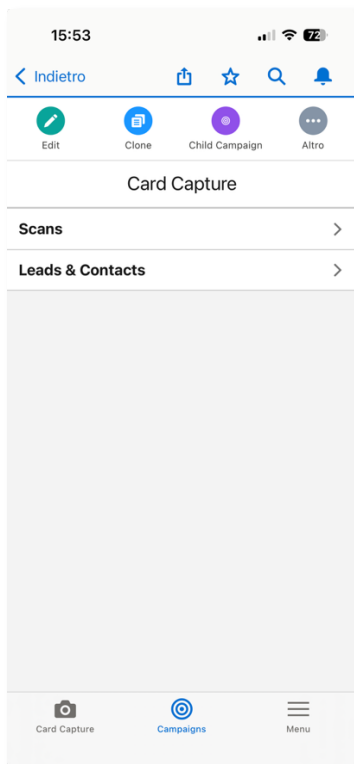
Seleccionando el icono de Campañas puedes acceder a las "Campañas" de Card Capture AI, desde donde puedes:

- Seleccione una lista específica Campañas
- Ver campañas en la lista
- Selecciona una campaña específica



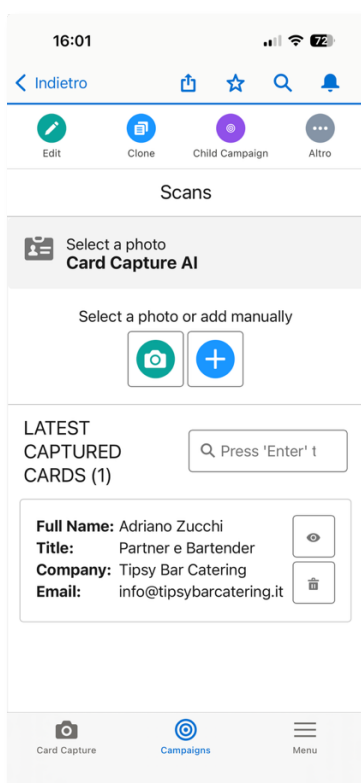
Seleccionando una campaña específica será posible:

- Ver datos de campaña
- Ver lista de objetos relacionados con campañas
- Captura de Carda Selecta



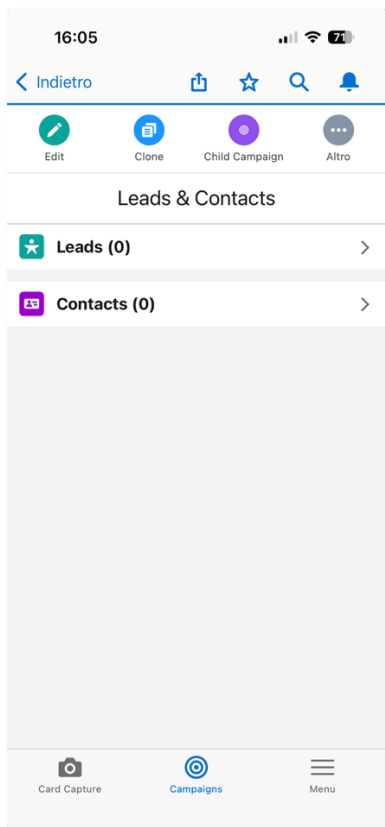
Seleccionando Captura de Cartas será posible hacer una selección adicional:

- **Scan**
Ver capturas de cartas insertadas en la campaña específica
Insertar nuevas capturas de cartas en la campaña específica
- **Lead & Contacts**
Ver leads y contactos de Card Capture en la campaña específica



Seleccionar Escanear te permitirá :

- Ver capturas de cartas insertadas en la campaña específica
- Insertar nuevas capturas de cartas en la campaña específica
- Insertando un lead desde una captura de tarjetas
- Insertar un contacto desde una captura de tarjetas
- Introducción a una cuenta personal desde una captura de tarjeta
(si la organización de la empresa lo requiere)
- Volver al principio



Al seleccionar Contacto y Contacto, podrás:

- Ver lista de leads creados por Card Capture y que coincidan con la campaña específica
- Ver lista de contactos creada por Card Capture adaptada a la campaña específica



Add-On

Todos los módulos y características adicionales descritos en el documento están disponibles mediante licencias dedicadas, que se añadirán a la licencia estándar del **producto Card Capture AI**.

Es posible activar todo el paquete de módulos adicionales o seleccionar solo los que te interesen, personalizando la solución según las necesidades específicas de tu negocio.

Moduili e Funzionalità add-on :

- Móvil en modo OFF LINE (add-on)
- Pardot e Marketing Cloud (add-on)
- Campaign Badge Scanner (add-on)



Asistencia

El equipo de Desarrollo de SIC acompaña a los clientes en todas las fases de adopción de la solución, ofreciendo soporte especializado en la configuración del producto para maximizar rápidamente sus beneficios.

Estamos disponibles para analizar necesidades específicas, evaluar extensiones funcionales y diseñar integraciones a medida con los sistemas ya presentes en la empresa.

A petición, también soportamos la traducción y localización de la aplicación a otros idiomas, haciendo que la solución esté lista de inmediato para uso internacional.

Nuestro objetivo es garantizar una experiencia flexible y escalable que esté perfectamente alineada con las necesidades del cliente.



Contactos y enlaces

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

© 2025 [SIC s.r.l.]. Todos los derechos reservados.

Este documento y su contenido están protegidos por las leyes de derechos de autor. La reproducción, incluso parcial, está prohibida sin el permiso escrito del titular de los derechos.

Todas las marcas, nombres comerciales, logotipos y nombres de productos o servicios mencionados aquí son propiedad exclusiva de sus respectivos propietarios; Todo uso es solo para fines descriptivos y no implica ningún tipo de afiliación, aprobación o patrocinio por parte de los propietarios legítimos.