



CARD CAPTURE AI

DESIGN FOR YOUR BUSINESS.

Préparé par :

SIC S.r.l.

Adresse :

Bastioni Porta Nuova, 21
20121 MILANO (Italia)

Contacts

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

RINGRAZIAMENTI



L'équipe de développement de **SIC** souhaite vous remercier pour l'intérêt que vous avez porté à **Card Captur AI**.

Votre choix nous motive chaque jour à aller toujours plus loin, en améliorant et en innovant ce produit avec engagement, afin de vous proposer de nouvelles versions capables de rendre votre expérience toujours plus fluide, plus performante et plus significative.





SOMMAIRE

INFORMATIONS SUR LE PRODUIT

Il offre une vue d'ensemble des fonctionnalités du produit, de ses principales caractéristiques et de ses avantages opérationnels, en montrant comment la solution soutient et optimise les processus de l'entreprise.

CONFIGURATION DU PRODUIT

Il présente les modalités de configuration du produit, en illustrant les principales options disponibles et les avantages découlant d'un paramétrage correct en fonction des besoins de l'entreprise.

UTILISATION EN MODE DESKTOP

Il décrit l'utilisation du produit en mode bureau, en présentant les principales fonctionnalités disponibles et les avantages opérationnels en termes d'efficacité, de contrôle et de productivité.

UTILISATION EN MODE MOBILE

Il met en évidence les spécificités de l'expérience mobile, en soulignant les fonctionnalités optimisées pour smartphones et tablettes ainsi que les avantages liés à la collecte et à la gestion des données en temps réel, où que l'on se trouve.

ASSISTENZA

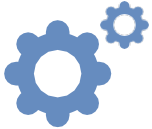
Il fournit une vue d'ensemble des services de support fournis à la demande du client, en mettant en évidence des interventions ciblées et personnalisées, conçues pour accompagner l'évolution de la solution et en maximiser la valeur dans le temps.

CONTATTI

Il regroupe les principales références utiles, y compris les canaux de contact et les liens d'approfondissement, afin de faciliter l'accès au support, à la documentation et aux ressources en ligne.



Informations sur le PRODUIT



CARD CAPTURE AI a été développé nativement sur la plateforme Salesforce afin de garantir une intégration, une sécurité et une cohérence maximales avec les processus CRM.

La solution est conçue pour étendre naturellement les fonctionnalités de Salesforce, en offrant une expérience entièrement orientée et intégrée aux processus métier du Client.



01

Salesforce Editions

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



02

Langages

Lors de l'installation de Card Capture AI, les langues suivantes sont automatiquement installées et configurées :

- Anglais
- Italien
- Français
- Espagnol
- Allemand



03

Package Contents

Lors de l'installation de Card Capture AI, les composants de métadonnées suivants, nécessaires au bon fonctionnement de l'application, sont également automatiquement installés et configurés.

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		

Installazione e Integrazione

Card Capture AI est une solution développée nativement sur Salesforce qui permet de :

- scanner des cartes de visite, des photographies ou des captures d'écran
- créer automatiquement dans Salesforce des Leads, des Contacts ou des Person Accounts

Card Capture AI s'appuie sur:

- des processus OCR avancés pour convertir les images en texte
- des processus d'IA pour affiner les textes partiellement convertis par l'OCR et compléter les informations avec d'éventuelles données supplémentaires

afin d'obtenir dans Salesforce les informations les plus complètes possibles

Card Capture AI :

- fonctionne directement dans Salesforce et Salesforce Mobile, sans nécessiter l'installation d'applications supplémentaires
- hérite automatiquement des configurations définies pour l'utilisateur en cours, notamment en matière de visibilité, de mise en page de saisie des données, de règles de validation, d'obligation de saisie des données, ainsi que de visibilité sur les objets et les types d'enregistrements

Card Capture AI :

- garantit la création fiable des Leads, Contacts et Person Accounts ainsi que leur gestion ultérieure, conformément à la configuration Salesforce du Client pour chaque utilisateur spécifique, en évitant la duplication des données ou la saisie de données incomplètes



Installazione e Integrazione

Card Capture AI est une solution conçue pour être rapide et intuitive.

Grâce à un processus en un clic, l'application peut être installée et intégrée immédiatement, garantissant une adoption simple et une intégration native complète avec l'environnement Salesforce existant.



Installation centralisée sur l'ORG Salesforce du client

Card Capture AI est installée directement sur l'ORG Salesforce du client et est gérée de manière centralisée par le service informatique ou par un utilisateur avancé, garantissant la gouvernance, la sécurité et un contrôle total de l'environnement applicatif.



Solution 100% native Salesforce

Développée conformément aux directives et aux bonnes pratiques Salesforce, la solution garantit fiabilité, pérennité et une intégration totale avec l'écosystème Salesforce, aussi bien en environnement desktop que mobile.



Support multilingue natif et extensible

Inclut nativement l'italien, l'anglais, le français, l'allemand et l'espagnol, avec la possibilité d'étendre facilement la prise en charge à d'autres langues déjà gérées dans l'ORG Salesforce du client, ce qui la rend idéale pour les organisations internationales.



OCR et intelligence artificielle intégrés

Les fonctionnalités avancées d'OCR et d'IA sont intégrées nativement à la solution, sans nécessité de composants externes ni d'intégrations supplémentaires, offrant une valeur immédiate et une expérience utilisateur fluide.



Configuration et Administration

Card Capture AI est conçue pour s'adapter facilement aux processus métier et aux besoins organisationnels.

Les fonctionnalités d'administration permettent une gestion centralisée et maîtrisée, en donnant aux administrateurs Salesforce la possibilité de configurer le produit de manière rapide, sécurisée et conforme aux politiques de l'entreprise.



Configuration centralisée sur l'ORG Salesforce du client

Card Capture AI est configurée directement sur l'ORG Salesforce du client et gérée de manière centralisée par le service informatique, garantissant la cohérence, le contrôle et l'alignement avec les politiques de l'entreprise.



Gestion centralisée des utilisateurs et des licences

Le service informatique peut activer ou désactiver les utilisateurs Salesforce directement depuis la plateforme, avec la possibilité d'ajouter des licences individuelles de manière flexible par rapport au package de base.



Mapping des champs standard et personnalisés

La solution inclut un mapping préconfiguré des champs standard Salesforce et permet la sélection dynamique des champs personnalisés, réduisant les temps de configuration et accélérant l'adoption.



Sélection et gestion du mapping sur les Leads, Contacts et Person Accounts

Le mapping des données est configurable pour les Leads, les Contacts et les Person Accounts, garantissant une couverture complète des principaux objets Salesforce.



Utilisation et Expérience Utilisateur

Card Capture AI est une solution conçue pour offrir une expérience utilisateur simple, intuitive et immédiate.

Utilisable de manière fluide aussi bien sur desktop que sur mobile, elle permet aux utilisateurs de capturer et de gérer les données rapidement et naturellement au sein de l'écosystème Salesforce, où qu'ils se trouvent, améliorant la productivité et réduisant les activités manuelles.



Accès direct via l'onglet Salesforce

- **Card Capture AI** est disponible en tant qu'onglet natif supplémentaire au sein de Salesforce, utilisable:
 - sur Salesforce Mobile standard
 - sur Desktop
 - dans le contexte des campagnes Salesforce



Expérience utilisateur cohérente sur mobile et desktop

L'interface est conçue pour offrir une expérience uniforme et intuitive, permettant aux utilisateurs de travailler sans changer d'outil, aussi bien en mobilité que depuis un poste desktop.



Processus OCR et IA automatiques et séquentiels

Les processus d'OCR et d'intelligence artificielle sont exécutés automatiquement et de manière séquentielle pour l'extraction, l'intégration et la complétion des données, réduisant au minimum les activités manuelles.



Données enregistrées nativement dans Salesforce

Les données sont enregistrées directement dans Salesforce, accessibles sur mobile et desktop, et restent la propriété de l'entreprise. Les informations ne résident pas sur le dispositif de l'utilisateur, garantissant la sécurité et la conformité, et permettent de créer des Leads, des Contacts ou des Person Accounts ultérieurement.



Visibilité et Gestion des Données

Card Capture AI garantit une gestion avancée de la visibilité des données collectées, entièrement configurable via un modèle de contrôle et de gouvernance centralisée. Cette approche permet de définir précisément différents niveaux d'accès, garantissant la sécurité, la conformité aux politiques de l'entreprise et un contrôle total des informations pour chaque type d'utilisateur.



Visibilité configurable entre périmètre personnel et campagnes

Card Capture AI permet de définir différents niveaux de visibilité pour les activités de capture et de numérisation, en distinguant l'usage personnel des activités liées aux campagnes Salesforce.



Numérisation de cartes personnelles avec visibilité privée

Les numérisations et les cartes capturées à titre individuel peuvent être gérées avec une visibilité privée, permettant à l'utilisateur de travailler sur ses propres données de manière confidentielle et contrôlée.



Données relatives aux campagnes avec visibilité partagée

Les activités de numérisation et les données associées aux campagnes Salesforce peuvent être configurées avec une visibilité publique ou partagée, les rendant accessibles aux équipes autorisées pour les activités de suivi et d'analyse de chaque campagne spécifique.

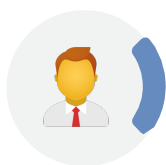


Contrôle et gouvernance centralisés

Les règles de visibilité sont configurables de manière centralisée par le service informatique, garantissant la cohérence avec les modèles de sécurité Salesforce et avec les politiques de gestion des données de l'entreprise.

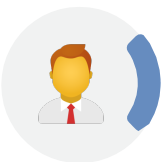
Création de Leads, Contacts et Person

Card Capture AI permet, à tout moment, de créer des Leads, des Contacts ou des Person Accounts en utilisant exclusivement les règles déjà configurées dans l'org Salesforce du client, y compris les types d'enregistrements, les mises en page et les automatisations actives, garantissant une cohérence totale avec les processus métier et les autorisations prévues pour chaque utilisateur.



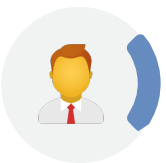
Saisie des données conforme aux règles métier Salesforce

La création des Leads, des Contacts et des Person Accounts s'effectue en utilisant les mises en page et les types d'enregistrements déjà prédéfinis pour chaque utilisateur, incluant les champs obligatoires et les règles de saisie. Cela garantit l'uniformité des saisies, la qualité des données et la pleine conformité aux configurations de l'ORG Salesforce de l'entreprise (règles d'affectation, visibilité, déduplication, etc.).



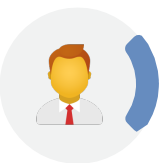
Qualité des données garantie dès l'origine

Les informations saisies suivent automatiquement les mêmes politiques d'entreprise que celles habituellement appliquées dans Salesforce, évitant les incohérences et garantissant que chaque nouvel enregistrement est complet, valide et prêt à être utilisé par les équipes commerciales et marketing.



Chargement rapide d'images depuis des catalogues ou des sites

La solution permet d'utiliser des images provenant de catalogues, de sites web ou de fichiers locaux directement depuis le desktop, accélérant l'association des images aux enregistrements et facilitant l'identification des contacts capturés.



Association immédiate aux campagnes Salesforce

Il est possible d'associer des cartes, des Leads, des Contacts et des Person Accounts à une campagne Salesforce spécifique dès la phase de création ou ultérieurement. Cela permet un suivi précis des activités et une amélioration des analyses de performance marketing.



Mobile en mode hors ligne (add-on)

Card Capture AI peut également être utilisée en mode hors ligne, permettant aux utilisateurs de continuer à travailler et à capturer des informations même en l'absence de connectivité. Pour activer cette fonctionnalité, l'utilisation de l'application **Salesforce Mobile App Plus** est nécessaire, avec une synchronisation automatique des données dès que la connexion est rétablie.



Fonctionnement mobile même sans connexion

Card Capture AI permet aux utilisateurs de travailler sur des appareils mobiles même en mode hors ligne, en autorisant la capture de cartes et d'informations même en l'absence de connexion Internet (par exemple lors de salons, d'événements ou dans des environnements à connectivité limitée).



Transmission différée des données vers Salesforce

Les données collectées en mode hors ligne sont synchronisées et transmises automatiquement vers Salesforce dès que la connexion redevient disponible, garantissant la continuité opérationnelle et l'intégrité des informations.



Exigence de licence Salesforce Mobile App Plus

L'utilisation du mode hors ligne nécessite la version mobile avec une licence spécifique Salesforce Mobile App Plus, indispensable pour activer les fonctionnalités avancées d'utilisation hors ligne et de synchronisation des données.



Expérience utilisateur continue et sécurisée

Même en mode hors ligne, l'utilisateur conserve une expérience d'utilisation cohérente, tandis que la gestion et la conservation des données restent alignées sur les politiques de sécurité Salesforce.



Pardot e Marketing Cloud (add-on)

Card Capture AI est intégrée à **Pardot et Marketing Cloud** et permet la création directe des fiches de contacts au sein de ces plateformes, dans le plein respect des processus marketing existants. La solution permet de réduire les tâches manuelles, d'améliorer la qualité des données et de mettre en place un flux de bout en bout, depuis la collecte du contact jusqu'à l'activation immédiate des initiatives marketing.



Intégration native avec les solutions Marketing Salesforce

La solution peut être étendue via un module complémentaire dédié qui permet l'intégration directe avec les plateformes Marketing Salesforce, telles que Pardot (Marketing Cloud Account Engagement) et Marketing Cloud.



Création directe des fiches Marketing

Grâce au module complémentaire, il est possible de créer directement différents types de fiches de contacts au sein de Pardot ou de Marketing Cloud, sans étapes intermédiaires, accélérant ainsi l'activation des campagnes marketing.



Alignement avec les processus marketing existants

Les fiches générées respectent les structures et les règles déjà définies dans les plateformes marketing, garantissant la cohérence des données et la continuité opérationnelle entre les équipes Sales et Marketing.



Utilisation des Flow Salesforce déjà présents dans l'ORG du client

Le module complémentaire permet d'activer et d'exploiter les Flow Salesforce existants dans l'ORG du client, en intégrant la solution aux processus d'automatisation déjà en place (nurturing, affectations, qualification, enrichissement des données, etc.).



Campaign Badge Scanner (add-on)

Card Capture AI est conçue pour s'intégrer nativement aux services de récupération de leads et de lecture de badges fournis par les organisateurs de salons, permettant de capturer et d'associer automatiquement les informations des visiteurs à un salon ou un événement spécifique, simplifiant la gestion des contacts et maximisant la valeur des activités de suivi commercial.



Pour la mise en œuvre de l'intégration, il est nécessaire que le client fournisse une description détaillée du service de récupération de leads utilisé par le salon concerné, incluant les modalités techniques d'intégration. Ces informations peuvent être demandées directement à l'organisateur du salon, afin de permettre une connexion correcte avec les systèmes utilisés pour la gestion des données de l'événement concerné.



Sur la base des informations fournies par le client, Card Capture AI mettra à disposition un service dédié pour l'intégration spécifique ; ce service sera activé et rendu disponible exclusivement après l'acquisition par le client du service d'intégration correspondant, valable pour l'édition spécifique du salon ou de l'événement concerné.



Une fois l'intégration développée, celle-ci pourra également être réutilisée pour les éditions ultérieures du même salon ou événement, en mettant simplement à jour les identifiants d'authentification fournis par l'organisateur au client lors de l'achat du service de récupération de leads pour chaque édition spécifique de l'événement ou de la manifestation.



Configuration SALESFORCE



Configuration de Card Capture

App Launcher

Search apps or items...

[Visit AppExchange](#)



Card Capture
Card Capture AI



Card Capture Setup



Lors de l'installation de **Card Capture AI**, deux applications dédiées sont automatiquement installées dans le système : **Card Capture**, pour l'utilisation opérationnelle de la solution, et **Card Capture Setup**, pour la configuration et la gestion des paramètres.

L'APP **Card Capture Setup** met à disposition les principales fonctionnalités de configuration de l'application Salesforce à travers les sections suivantes:

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

L'APP **Card Capture** met à disposition les principales fonctionnalités pour l'utilisation opérationnelle de l'application à travers les sections suivantes :

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

Il incombe à l'administrateur système Salesforce du client de configurer correctement l'accès et l'utilisation des applications et des onglets qu'elles contiennent, en définissant les autorisations appropriées pour les utilisateurs Salesforce auxquels la solution doit être activée.

La configuration doit également impérativement prévoir l'activation et le paramétrage de l'application mobile standard Salesforce, afin de garantir une utilisation complète de la solution en mode mobile, en assurant la cohérence opérationnelle, la sécurité et une expérience utilisateur homogène sur tous les appareils.



Configuration CARD CAPTURE SETUP



Configuration de Card Capture



Card Capture Configuration

License Management

Settings

Field Mapping

L'application **Card Capture Configuration** met à disposition les principales fonctionnalités de configuration de l'application Salesforce à travers les sections suivantes :

- **License Management**
Permet aux administrateurs de gérer les licences de l'application, de les attribuer aux utilisateurs et d'en suivre l'utilisation, garantissant un contrôle approprié des accès.
- **Settings**
Permet de configurer les paramètres généraux de l'application, en adaptant son comportement aux besoins de l'entreprise (par exemple options d'activation, préférences globales ou comportements par défaut).
- **Field Mapping**
Permet de définir la cartographie des données capturées par l'application vers les objets et les champs Salesforce, en garantissant que les informations sont stockées correctement et conformément au modèle de données Salesforce.

Grâce à ces sections, les administrateurs peuvent configurer de manière complète l'application **Card Capture**, en gérant l'accès, le fonctionnement et l'intégration des données au sein de l'organisation Salesforce.



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			☐	☒

La section **License Management** permet aux administrateurs de gérer de manière centralisée les licences de l'application Salesforce ainsi que leur utilisation par les utilisateurs.

À partir de cet écran, il est possible de :

- visualiser la liste des licences disponibles et leur statut
- consulter les informations associées à chaque licence (par exemple identifiant, type de licence et périmètre d'utilisation)
- attribuer ou révoquer des licences aux utilisateurs autorisés
- suivre l'utilisation des licences afin de garantir la conformité et un accès approprié à l'application
- gérer d'éventuelles limitations ou seuils d'utilisation, le cas échéant

Cette configuration permet de conserver un contrôle total sur l'accès à l'application Card Capture AI, en garantissant que seuls les utilisateurs habilités puissent utiliser les fonctionnalités de l'application, conformément aux licences 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@salesforcehalloconsulting.it)	☒	☒	☒	☒	☒	☒	☒	☒	☒

La section General Settings permet aux administrateurs de gérer de manière centralisée les paramètres généraux de l'application Salesforce ainsi que leur application pour les utilisateurs.

Dans cette zone, il est possible de :

- définir les règles de visibilité pour le « Personal Sharing Model », c'est-à-dire pour les enregistrements « privés », en définissant une visibilité spécifique « Privée » ou « Publique »
- spécifier les « Personal Permissions » pour chaque utilisateur, c'est-à-dire les actions autorisées en termes de :
 - create
 - edit
 - delete
 - convert
- définir les règles de visibilité pour le « Campaign Sharing Model », c'est-à-dire pour les enregistrements liés à une campagne spécifique, en définissant une visibilité spécifique « Privée » ou « Publique »
- spécifier les « Campaign Permissions » pour chaque utilisateur, c'est-à-dire les actions autorisées en termes de :
 - create
 - edit
 - delete
 - convert

Les paramètres définis dans cette section ont une portée globale et s'appliquent à tous les utilisateurs habilités, garantissant un comportement cohérent de l'application dans l'ensemble de l'environnement 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 section **Field Mapping** permet aux administrateurs de configurer la cartographie des champs entre les données capturées par l'application et les objets standard ou personnalisés de Salesforce.

Grâce à cette configuration, il est possible de:

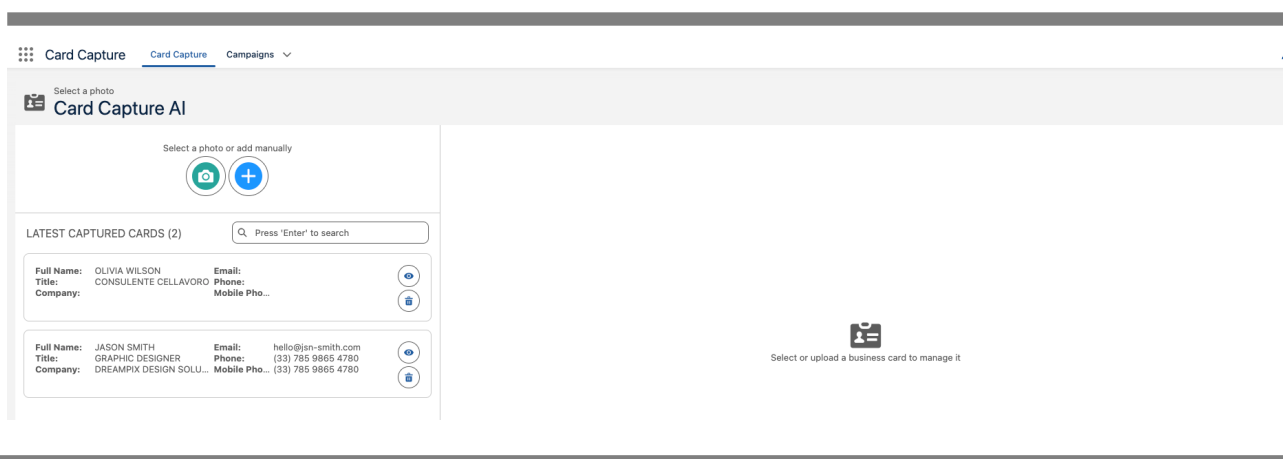
- définir, pour chaque champ capturé par l'application (par exemple nom, prénom, e-mail, téléphone, entreprise, fonction), le champ de destination — standard ou personnalisé — présent dans Salesforce
- choisir l'objet Salesforce dans lequel enregistrer les données (tel que Lead, Contact, Person Account)
- modifier ou mettre à jour la cartographie des champs de manière flexible, sans nécessiter d'interventions de développement
- garantir que les données collectées soient stockées correctement et de manière cohérente avec le modèle de données de l'organisation
- soutenir les processus d'intégration et de qualité des données, en réduisant les erreurs et les duplications

La configuration du Field Mapping permet d'adapter l'application Card Capture AI aux besoins spécifiques de l'entreprise, en assurant un alignement complet entre les informations collectées et la structure de données Salesforce.

Configuration CARD CAPTURE



Card Capture



L'APP **Card Capture** met à disposition les principales fonctionnalités pour l'utilisation opérationnelle de l'application à travers la section suivante

- **Card Capture**

Via l'onglet **Card Capture**, chaque utilisateur peut gérer de manière simple et autonome ses cartes de visite numérisées, dans le plein respect des habilitations et des règles définies par l'administrateur Salesforce.

La solution permet de saisir, consulter, modifier et supprimer les informations capturées, ainsi que de transformer les cartes de visite en Leads, Contacts ou Person Accounts, offrant une expérience fluide qui valorise la productivité individuelle tout en garantissant le contrôle, la sécurité et la cohérence avec les processus métier.



Campaigns

The screenshot displays the 'Card Capture' interface for managing campaigns. The top navigation bar includes 'Card Capture', 'Card Capture', and 'Campaigns'. The main section is titled 'Campaigns' and features a 'Recently Viewed' filter. A table lists campaigns with columns: Campaign Name, Parent, Type, Status, Start Date, End Date, Respo..., and Owner Alias. One campaign, 'Campagna Business Card', is shown with status 'In Progress' and dates '01/11/2025' to '31/12/2030'. Below the table, the details for 'Campagna Business Card' are shown, including its type (Other), status (In Progress), start and end dates, and owner (Admin Sic). The details are organized into two columns: Campaign Name, Active, Parent Campaign, Type, Campaign Currency, Description, Created By, and Last Modified By. The right side of the details section shows an 'Activity' tab with a list of activities and filters.

L'APP **Card Capture** met à disposition les principales fonctionnalités pour l'utilisation opérationnelle de l'application à travers la section suivante :

■ Campaign

Via l'onglet Campaign, l'utilisateur peut :

- visualizzare visualiser de manière simple et immédiate toutes les campagnes Salesforce auxquelles il a accès, en fonction des autorisations et des règles d'accès configurées
- sélectionner la campagne souhaitée, cliquer sur l'onglet Card Capture directement au sein de la campagne et procéder au chargement et à la gestion des informations selon les modalités prévues par la campagne elle-même, telles que la capture à partir d'une carte de visite, d'un QR Code ou d'autres modes configurés.

Comme indiqué précédemment, les règles de saisie, de gestion et de visibilité des données peuvent varier selon le contexte, en distinguant une gestion personnelle des informations d'une gestion d'entreprise liée aux campagnes, dans le plein respect des configurations et de la gouvernance définies par l'organisation.

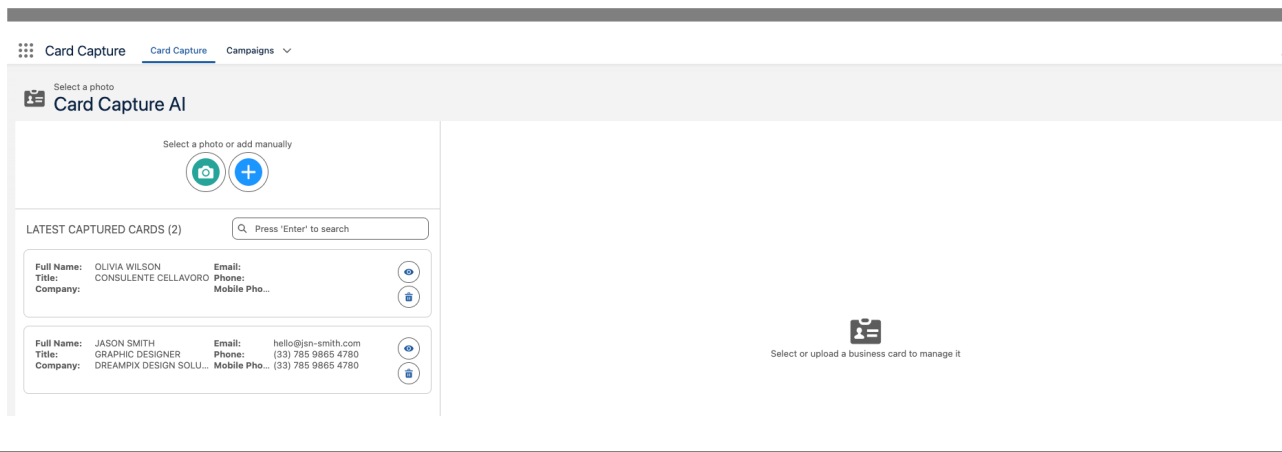
Utilisation sur DESKTOP



CARD CAPTURE



Card Capture



L'app **Card Capture AI** offre plusieurs modes opératoires pour capturer et gérer les informations relatives aux Leads, Contacts et Person Accounts, garantissant une flexibilité maximale dans tous les contextes:

- Scan par photographie de la carte de visite
- Sélection d'une photo déjà présente sur PC, tablette ou smartphone
- Capture d'informations directement depuis une section d'un site web contenant des données de contact
- Extraction de données à partir d'images incluant des informations similaires à un contact ou à une carte de visite
- Saisie manuelle des données professionnelles et personnelles

Card Capture AI permet ainsi de collecter les contacts de manière rapide, intelligente et intégrée dans Salesforce, en s'adaptant à toute situation opérationnelle.

Card Capture

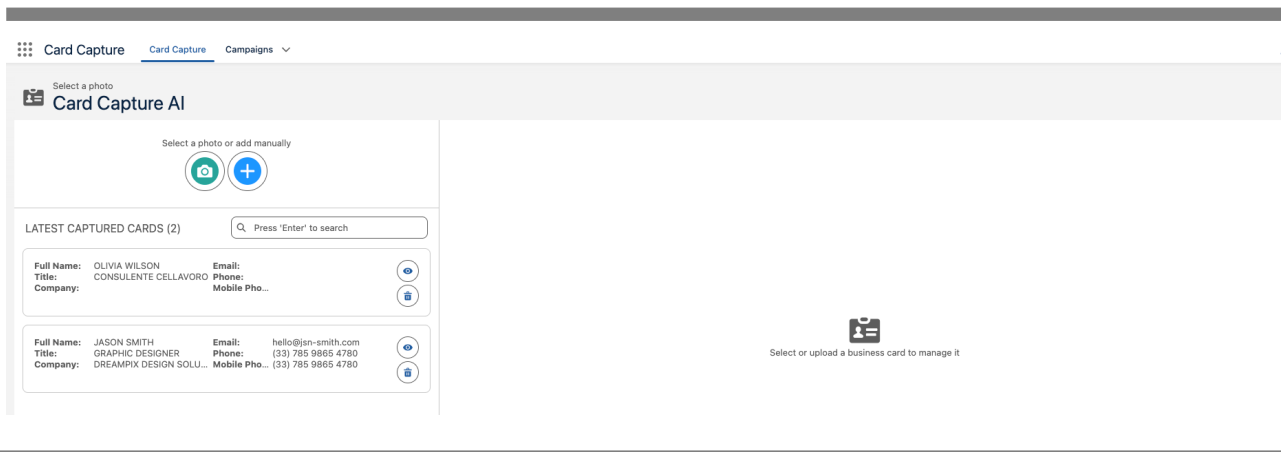
Fournit des fonctionnalités intuitives pour la capture des informations, la visualisation et la gestion des données, permettant une conversion rapide et contrôlée en Leads, Contacts et Person Accounts, avec une gestion personnalisée au niveau de l'utilisateur.

Campaigns

Fournit des fonctionnalités dédiées à la saisie d'informations associées à des campagnes, salons, manifestations ou événements spécifiques, permettant une gestion structurée et partagée des données par différents rôles et services de l'entreprise, dans le respect des processus internes.

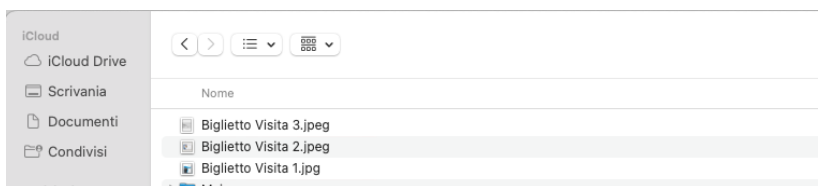
Campaigns - Badge Scanner (ADD ON)

Cet add-on permet de scanner les badges des visiteurs fournis par les principaux organisateurs de salons, grâce à l'intégration avec leurs systèmes et leurs services dédiés aux exposants. La solution permet d'identifier, de suivre et de gérer de manière structurée tous les visiteurs, y compris les hosted buyers, ainsi que les personnes ayant visité le stand, participé à des événements spécifiques ou rencontrées lors d'un salon ou d'une manifestation donnée, en les associant facilement aux campagnes Salesforce correspondantes.



En sélectionnant l'option  de chargement depuis le desktop, l'utilisateur peut accéder au dossier de fichiers présent sur son PC et choisir une photographie préalablement enregistrée.

(Dans la version mobile, il est possible d'accéder à l'appareil photo et de prendre directement une photo de la carte de visite)



En sélectionnant le fichier à traiter, les processus suivants sont lancés:

Processo OCR (Optical Character Recognition)

Un processus OCR est lancé afin de capturer automatiquement les informations textuelles présentes dans l'image (nom, entreprise, fonction, e-mail, téléphone, adresse).

L'image est analysée, le texte reconnu et extrait est structuré en champs de données, qui peuvent être vérifiés, modifiés puis enregistrés.

Processo IA

À la suite du processus OCR, un processus d'IA est lancé pour améliorer, compléter et normaliser les données extraites de la carte de visite.

Les informations reconnues sont analysées par des modèles d'intelligence artificielle qui corrigent d'éventuelles erreurs, identifient la signification des champs (nom, prénom, entreprise, fonction, contacts), complètent les données manquantes lorsque cela est possible et uniformisent les formats (e-mails, numéros de téléphone, adresses).

Le résultat est un ensemble de données plus précis, cohérent et prêt à l'utilisation.



Saisie manuelle

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



En sélectionnant l'option  de saisie manuelle sur desktop, il est possible de saisir manuellement les données relatives à une entreprise et à son interlocuteur, lorsqu'aucune carte de visite ou photo préalablement enregistrée n'est disponible.



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: [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
Last Name: SMITH
Title: GRAPHIC DESIGNER
Email: hello@jason-smith.com
Phone: (33) 785 9865 4780
Mobile Phone: (33) 785 9865 4780
Company: DREAMPIX DESIGN SOLUTION
Website: www.jason-smith.com
Street: 101 10th Floor, M Road Street no
City: [City]
Country: [Country]
Zip/Postal Code: 12345
State/Province: NY
Notes: [Notes]

[Star] [ES]

Cards Capture AI

Les données extraites de la carte de visite via les processus OCR et IA, ou saisies manuellement, sont automatiquement enregistrées dans Salesforce au sein d'un objet dédié spécifique appelé CAPTURED CARD.

Cette approche garantit que les informations collectées sont immédiatement disponibles en tant que données d'entreprise, centralisées, sécurisées et conformes aux processus CRM, en évitant tout stockage local sur des appareils personnels (smartphones, tablettes ou PC), avec des avantages évidents en termes de contrôle, de sécurité et de continuité opérationnelle.

L'enregistrement direct des données dans Salesforce permet à plusieurs utilisateurs et services de l'entreprise d'accéder aux informations collectées, favorisant la collaboration et garantissant que les contacts ne soient ni perdus ni dupliqués.

Au sein de l'objet CAPTURED CARD, il est également possible d'effectuer des recherches textuelles rapides afin d'identifier immédiatement une carte de visite spécifique, d'en afficher les détails et de gérer les données de manière complète.

Les informations enregistrées peuvent à tout moment être modifiées, supprimées ou converties en Lead, Contact ou Person Account, garantissant un flux de travail simple, traçable et parfaitement intégré à Salesforce.



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

OLIVIA WILSON
CONSULENTE CELLAVORO
hello@j-sm-smith.com
+33 456 7890
123 Ruepierre St, Any City, B

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

Création de Lead

À partir d'un enregistrement présent dans Card Capture, en sélectionnant l'option appropriée  il est possible de créer un nouveau Lead directement dans Salesforce.

Au cours du processus de création, l'application identifie automatiquement si plusieurs Record Types de Lead sont configurés dans l'organisation Salesforce du client et vérifie lesquels sont disponibles pour l'utilisateur qui effectue l'opération.

L'utilisateur peut ensuite sélectionner le Record Type de Lead à utiliser, en choisissant le type de Lead le plus approprié en fonction du contexte opérationnel ou des processus métier.

Une fois le Record Type sélectionné, le formulaire de saisie du Lead correspondant est affiché, garantissant la cohérence avec les configurations Salesforce existantes.

Les champs présents dans le formulaire sont automatiquement renseignés avec les données extraites de la carte de visite (via OCR, IA ou saisie manuelle), réduisant les temps de saisie et minimisant le risque d'erreurs.

The 'New Lead' form in Card Capture AI includes the following sections and fields:

- Lead Information:**
 - *Lead Status: Nuovo
 - *Company: DREAMPIX DESIGN SOLUTION
 - *Name: JASON SMITH
 - Lead Owner: Admin Sic
 - Lead Source: --None--
 - Email: hello@jason-smith.com
- Additional Information:**
 - Codice Prodotto
 - Description: Any tity
- Address Information:**
 - Address Search
 - Street
 - Postal Code

Buttons: Cancel, Save & New, Save.

Lors de la création du Lead, le système respecte toutes les règles Salesforce relatives au caractère obligatoire des champs, aux contrôles de validation et aux règles d'affectation des Leads, garantissant une saisie complète, correcte et conforme aux processus métier.

The 'Lead Details' page for Jason Smith includes the following sections and fields:

- Lead Information:**
 - Lead Status: Nuovo
 - Company: DREAMPIX DESIGN SOLUTION
 - Name: JASON SMITH
 - Lead Owner: Admin Sic
 - Lead Source: hello@jason-smith.com
- Additional Information:**
 - Codice Prodotto
 - Description
- Address Information:**
 - Address: Up 11, 11th Floor, M Road Street no 12345 NY

Buttons: + Follow, Edit, Delete, Clone, Mark Status as Completo.

Files (1): Biglietto Visita 1.jpg

Lors de la création du Lead, la photographie initialement utilisée est enregistrée dans les fichiers associés au Lead, tandis que la fiche de la carte de visite présente dans la file d'attente de Card Capture AI est supprimée, afin de ne conserver dans Card Capture AI que les fiches restant à convertir.



Creazione Contatto

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: DREAMPIX DESIGN SOLUTION

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: 1012 15th Floor M Road Street no
City: New York
Country: USA
Notes:

Last Name: SMITH
Email: hello@jenn-smith.com
Mobile Phone: (33) 785 9865 4780
Website: www.jenn-smith.com
Zip/Postal Code: 101245
State/Province: NY

Création de Contact

  partir d'un enregistrement présent dans Card Capture, en sélectionnant l'option appropriée il est possible de créer un nouveau Contact directement dans Salesforce.

Le processus de création du Contact suit les mêmes modalités opérationnelles que celles prévues pour la création d'un Lead, garantissant une expérience utilisateur cohérente et guidée.

Avant de finaliser la création, il est nécessaire d'indiquer le compte auquel le Contact doit être rattaché. Le compte peut être sélectionné parmi les comptes existants (via une recherche) ou défini conformément aux règles et aux configurations Salesforce prévues par l'organisation.

Card Capture

Card Capture AI

Select a photo or add manually

LATEST CAPTURED CARDS (1)

Full Name: OLIVIA WILSON
Title: CONSULTANTE CELLAVORD
Company: DREAMPIX DESIGN SOLUTION

Email: hello@jenn-smith.com
Phone: (33) 785 9865 4780
Mobile Phone: (33) 785 9865 4780

New Contact

Contact Information

Account Name: Search Accounts...

* Name: --None--

First Name: OLIVIA

Middle Name:

* Last Name: WILSON

Suffix:

Chiave Univoca:

Lingua: --None--

* Contact Currency: EUR - Euro

Phone:

Mobile:

Email:

Cancel Save & New Save

Lors de la création du Contact, le système respecte toutes les règles Salesforce relatives au caractère obligatoire des champs et aux contrôles de validation du Contact, garantissant une saisie complète, correcte et conforme aux processus métier.

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 is shown with fields for Title (CONSULENTE CELLAVORO), Account Name (DUMMY), Phone (2), Email, and Contact Owner (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.

Lors de la création du Contact, la photographie initialement utilisée est enregistrée dans les fichiers associés au Contact, tandis que la fiche de la carte de visite présente dans la file d'attente de Card Capture AI est supprimée, afin de ne conserver dans Card Capture AI que les fiches restant à convertir.



Création de Person Account

Select a photo

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

First Name: JASON
Title: GRAPHIC DESIGNER
Phone: (33) 785 9865 4780
Company: DREAMPIX DESIGN SOLUTION
Street: 10-12-13th 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]

Création de Person Account

À partir d'un enregistrement présent dans Card Capture, il est possible de créer un nouveau Person Account directement dans Salesforce.

Le processus de création du Person Account suit les mêmes modalités opérationnelles que celles prévues pour la création d'un Lead et d'un Contact, garantissant une expérience utilisateur uniforme et guidée.

La création d'un Person Account entraîne automatiquement la génération à la fois du compte et du contact associés, conformément au modèle de données standard prévu par Salesforce pour ce type d'enregistrement.

Cette fonctionnalité est disponible exclusivement dans les cas suivants:

- l'organisation Salesforce du client a activé la gestion des Person Accounts;
- l'utilisateur qui effectue l'opération est autorisé à les créer et à les gérer, conformément aux autorisations attribuées.



Création de contacts Pardot o Marketing Cloud

À partir d'un enregistrement présent dans Card Capture, il est possible de créer directement différents types de fiches de contacts au sein de Pardot ou de Marketing Cloud, sans étapes intermédiaires, accélérant ainsi l'activation des campagnes marketing.

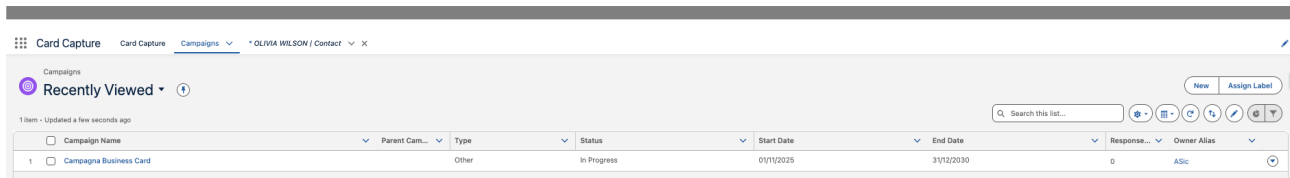
Cette fonctionnalité est disponible dans les cas suivants:

- présence des licences d'extension **Marketing Cloud & Pardot (ADD-ON)**
- présence des licences **Pardot ou Marketing Cloud** dans l'ORG Salesforce du client

CARD CAPTURE - CAMPAIGNS

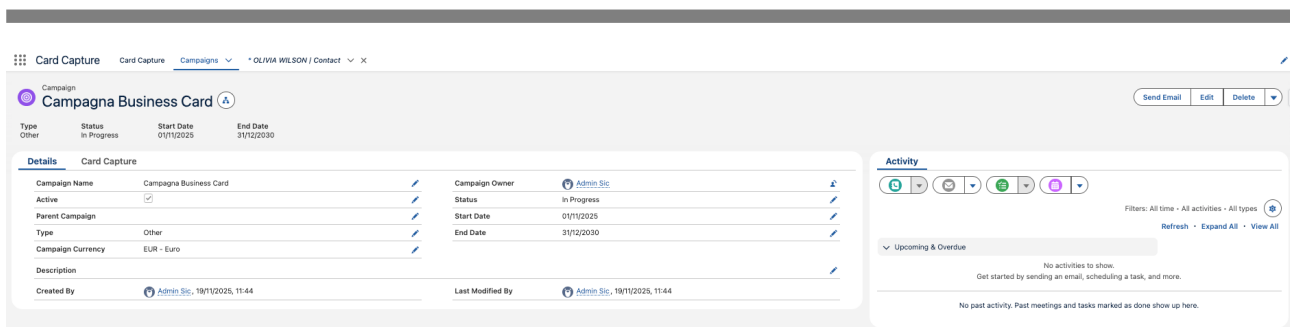


Campaigns



Via l'onglet Campaign, l'utilisateur peut visualiser de manière simple, immédiate et centralisée toutes les campagnes Salesforce auxquelles il a accès, en fonction des autorisations et des règles d'accès définies par l'organisation.

En sélectionnant la campagne souhaitée, il est possible d'intervenir directement sur celle-ci selon les règles définies, en ajoutant de nouveaux visiteurs, en modifiant les informations des visiteurs saisis également par d'autres utilisateurs, en ajoutant des commentaires spécifiques liés à l'intérêt du visiteur et en transformant les visiteurs en Leads, Contacts ou Person Accounts.



Les activités peuvent être réalisées de manière sectorielle et coordonnée par différents profils utilisateurs, par exemple:

- les réceptionnistes peuvent se charger de la saisie des cartes de visite,
- les commerciaux peuvent qualifier les visiteurs une fois qu'ils entrent sur le stand,
- il l'équipe marketing peut gérer la conversion des visiteurs et leur affectation définitive aux commerciaux, garantissant une gestion structurée et de bout en bout de l'ensemble du cycle de vie du contact.

Il est également possible de configurer la visibilité des visiteurs associés aux campagnes en mode **public** ou **privé**, permettant soit de conserver la confidentialité des informations saisies par chaque utilisateur, soit d'en étendre la visibilité à tous les utilisateurs ayant accès à la campagne.



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', start date '01/11/2025', and end date '31/12/2030'. The left sidebar has tabs for 'Details', 'Scans', and 'Leads & Contacts'. The 'Scans' tab is active, showing a 'Select a photo or add manually' section with a camera icon and a plus sign. Below this is a search bar for 'LATEST CAPTURED CARDS (1)' with a placeholder 'Press Enter to search'. A card is displayed with the following details: Full Name: Adriano Zucchi, Title: Partner e Bartender, Company: Tipoy Bar Catering, Email: info@tipoybarcateri..., Phone: +39 345 3234987, and Mobile P... The right sidebar shows an 'Activity' section with filters for 'All time', 'All activities', and 'All types'. It includes a 'Refresh' button and a 'View All' link. The activity list is currently empty, with a message: '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.'

Scans

Grâce à cette fonctionnalité, il est possible d’opérer selon les modalités déjà décrites, avec l’avantage supplémentaire que toutes les saisies effectuées pour une campagne spécifique sont automatiquement associées à cette campagne et restent visibles exclusivement au sein de celle-ci, sans être incluses dans le référentiel privé de **Card Capture AI**, garantissant ainsi une gestion séparée et cohérente des données de campagne.

Leads & Contacts & Person Account

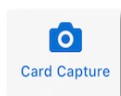
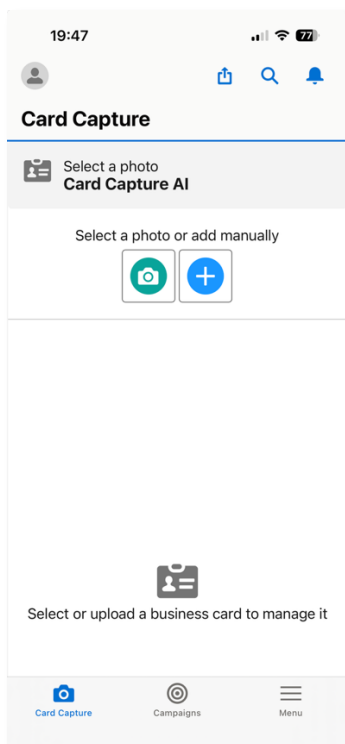
Il répertorie tous les visiteurs qui ont été convertis, lesquels restent initialement associés à la campagne d’origine, garantissant la traçabilité et la continuité dans le processus de gestion du contact.

Utilisation sur MOBILE



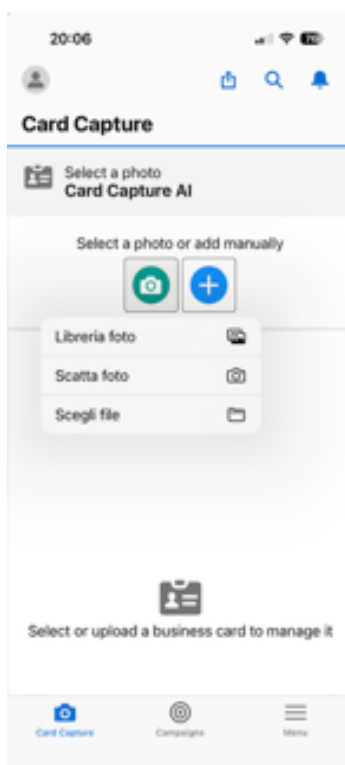


MOBILE – Card Capture



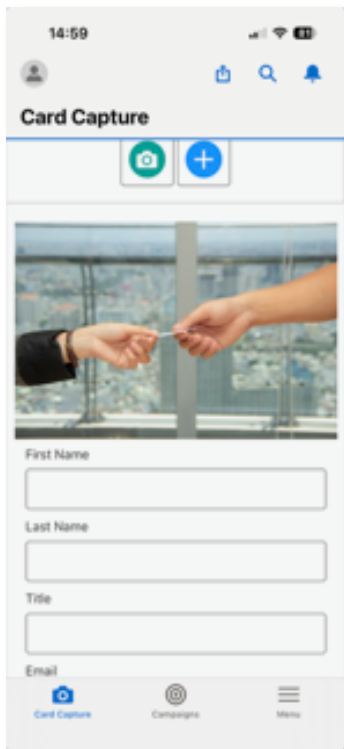
En sélectionnant l'icône Card Capture, on accède à la Card Capture AI « Privée », à partir de laquelle il est possible de:

- Sélectionner une photographie
- Ajouter manuellement une carte



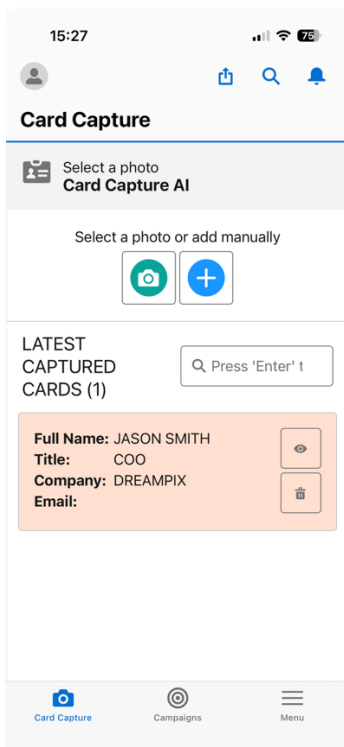
En sélectionnant l'icône « Select a Photo », il est possible de :

- Accéder à la bibliothèque de photos de l'appareil mobile
- Prendre directement une photo du badge ou de la carte de visite
- Choisir un fichier



En sélectionnant l'icône « Add manually », il est possible de :

- Saisir manuellement les informations



- Les Card Captures saisies seront visibles sous forme de liste dans la section Card Capture AI Privée

15:31

Card Capture

JASON SMITH
COO
DREAM-XX

First Name
JASON

Last Name
SMITH

Title
COO

Email

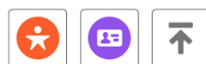
Phone

Card Capture Campaigns Menu



En sélectionnant l'icône « Afficher »:

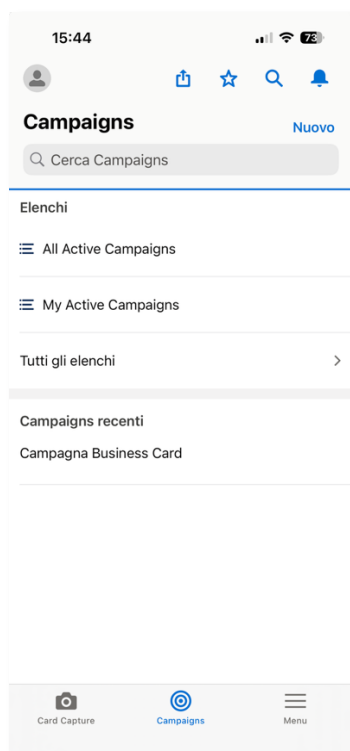
- Il sera possible d'afficher le détail de la Card Capture sélectionnée



- Créer un Lead
- Créer un Contact
- Créer un Person Account (si prévu par l'org. de l'entreprise)
- Revenir en haut de la page

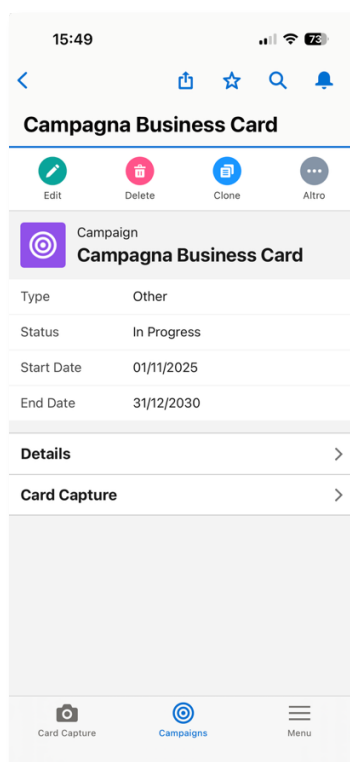


MOBILE – Campaigns



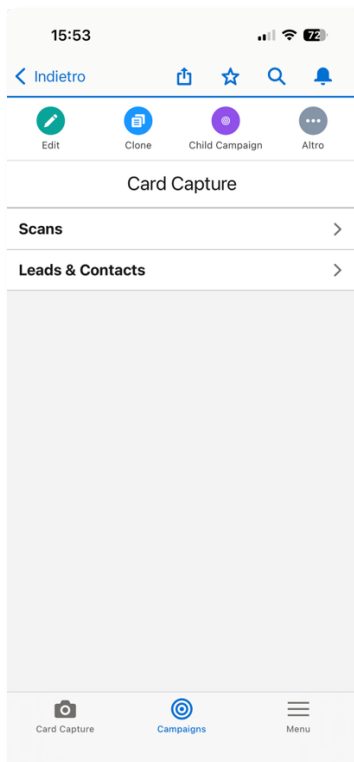
En sélectionnant l'icône « Campaigns », on accède à la Card Capture AI « Campaigns », à partir de laquelle il est possible de:

- Sélectionner une liste spécifique de campagnes
- Visualiser les campagnes présentes dans la liste
- Sélectionner une campagne spécifique



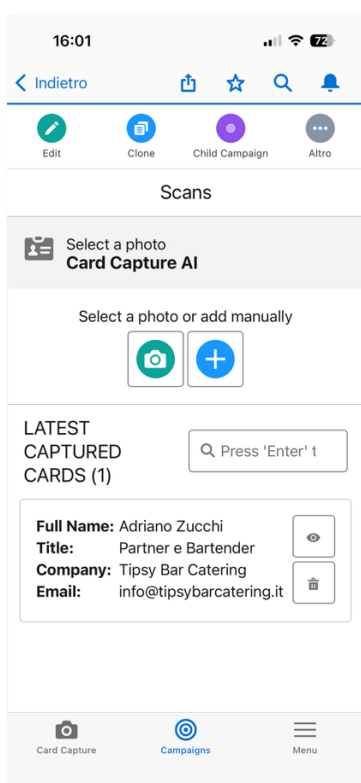
En sélectionnant une campagne spécifique, il est possible de:

- Visualiser les données de la campagne
- Visualiser la liste des objets associés à la campagne
- Sélectionner Card Capture



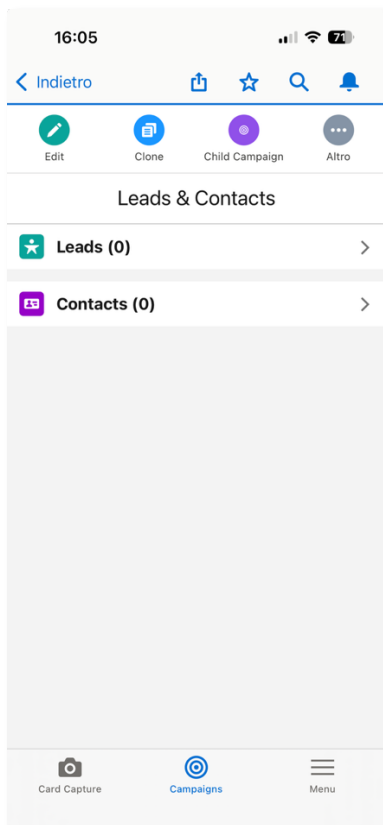
En sélectionnant Card Capture, il est possible d'effectuer une sélection supplémentaire:

- **Scan**
visualiser les Card Captures saisies pour la campagne spécifique
ajouter de nouvelles Card Captures pour la campagne spécifique
- **Lead & Contacts**
visualiser les Leads et les Contacts créés à partir de Card Capture pour la campagne spécifique



En sélectionnant « Scan », il est possible de:

- Visualiser les Card Captures saisies pour la campagne spécifique
- Ajouter de nouvelles Card Captures pour la campagne spécifique
- Créer un Lead à partir d'une Card Capture
- Créer un Contact à partir d'une Card Capture
- Créer un un Person Account à partir d'une Card Capture (si prévu par l'organisation de l'entreprise)
- Revenir en haut de la page



En sélectionnant « Leads & Contacts », il est possible de:

- Visualiser la liste des Leads créés à partir des Card Captures associées à la campagne spécifique
- Visualiser la liste des Contacts créés à partir des Card Captures associées à la campagne spécifique



Add-On

Tous les modules et fonctionnalités Add-On décrits dans le document sont disponibles via des licences dédiées, à ajouter à la licence standard du produit **Card Capture AI**

Il est possible d'activer l'ensemble du pack de modules Add-On ou de sélectionner uniquement ceux qui présentent un intérêt, en personnalisant la solution en fonction de ses besoins métiers spécifiques.

Modules et fonctionnalités Add-On:

- Mobile en mode hors ligne (add-on)
- Pardot e Marketing Cloud (add-on)
- Campaign Badge Scanner (add-on)



Assistenza

L'équipe de développement SIC accompagne les clients à toutes les étapes de l'adoption de la solution, en offrant un support spécialisé pour la configuration du produit afin d'en maximiser rapidement les bénéfices.

Nous sommes à disposition pour analyser les besoins spécifiques, évaluer les extensions fonctionnelles et concevoir des intégrations sur mesure avec les systèmes déjà en place dans l'entreprise.

Sur demande, nous accompagnons également la traduction et la localisation de l'application dans d'autres langues, rendant la solution immédiatement prête pour un usage international.

Notre objectif est de garantir une expérience flexible, évolutive et parfaitement alignée avec les besoins du client.



Contact e Link

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

© 2025 [SIC s.r.l.]. Tous droits réservés.

Le présent document et son contenu sont protégés par les lois sur le droit d'auteur. Toute reproduction, même partielle, est interdite sans l'autorisation écrite du titulaire des droits.

Toutes les marques, dénominations commerciales, logos et noms de produits ou de services mentionnés dans le présent document sont la propriété exclusive de leurs titulaires respectifs ; toute utilisation est effectuée à des fins purement descriptives et n'implique aucune forme d'affiliation, d'approbation ou de parrainage de la part des propriétaires légitimes.

.