



CARD CAPTURE AI

DESIGN FOR YOUR BUSINESS.

Preparato da :

SIC S.r.l.

Recapiti

Bastioni Porta Nuova, 21
20121 MILANO (Italia)

Contatti

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

RINGRAZIAMENTI



Il Team di sviluppo si **SIC** desidera ringraziarvi per l'interesse mostrato per **Card Captur AI**.

La vostra scelta ci motiva ogni giorno a spingerci oltre, migliorando e innovando con dedizione questo prodotto, per offrirvi nuove release capaci di rendere la vostra esperienza sempre più fluida, potente e significativa.





INDICE

INFORMAZIONI PRODOTTO

Offre una panoramica delle funzionalità del prodotto, delle principali caratteristiche e dei vantaggi operativi, illustrando come la soluzione supporta e ottimizza i processi aziendali

CONFIGURAZIONE PRODOTTO

Mostra le modalità di configurazione del prodotto, illustrando le principali opzioni disponibili e i vantaggi derivanti da una corretta parametrizzazione in base alle esigenze aziendali

UTILIZZO IN MODALITÀ DESKTOP

Descrive l'utilizzo del prodotto in modalità desktop, illustrando le principali funzionalità disponibili e i vantaggi operativi in termini di efficienza, controllo e produttività

UTILIZZO IN MODALITÀ MOBILE

Illustra le specificità dell'esperienza mobile, mettendo in evidenza le funzionalità ottimizzate per smartphone e tablet e i vantaggi legati alla raccolta e gestione dei dati in tempo reale, ovunque ci si trovi

ASSISTENZA

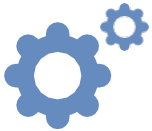
Fornisce una panoramica dei servizi di supporto erogati su richiesta del cliente, evidenziando interventi mirati e personalizzati pensati per accompagnare l'evoluzione della soluzione e massimizzarne il valore nel tempo

CONTATTI

Raccoglie i principali riferimenti utili, includendo canali di contatto e link di approfondimento, per facilitare l'accesso al supporto, alla documentazione e alle risorse online



Informazioni **PRODOTTO**



CARD CAPTURE AI è stato realizzato nativamente su piattaforma Salesforce per garantire la massima integrazione, sicurezza e coerenza con i processi CRM. La soluzione è progettata per estendere le funzionalità di Salesforce in modo naturale, offrendo un'esperienza completamente orientata e integrata ai processi aziendali del Cliente,



01

Salesforce Editions

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



02

Languages

Con l'installazione di **Card Capture AI**, vengono automaticamente installate e configurate anche le seguenti lingue:

- Inglese
- Italiano
- Francese
- Spagnolo
- Tedesco



03

Package Contents

Con l'installazione di **Card Capture AI**, vengono automaticamente installati e configurati anche i seguenti metadata components, necessari al corretto funzionamento dell'applicazione

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 è la soluzione sviluppata nativamente in Salesforce che permette di:

- scannerizzare biglietti da visita, fotografie o screen capture
- creare automaticamente in Salesforce Lead, Referenti o Person Account

Card Capture AI si avvale di :

- processi OCR avanzati per convertire l'immagine in testo
- processi AI per rifinire i testi, non convertiti completamente da OCR, e completare l'informazione con eventuali dati aggiuntivi

così da avere in Salesforce l'informazione più completa possibile.

Card Capture AI :

- funziona direttamente in Salesforce e Salesforce Mobile, non necessità dell'installazione di ulteriori Applicazioni aggiuntive
- eredita automaticamente le configurazioni presenti per l'utente in uso in termini di visibilità, layout inserimento dati, regole di convalida, obbligatorio dati da inserire e visibilità su oggetti e tipi record

Card Capture AI :

- garantisce la certezza di un inserimento di Lead, Referenti e Person Account e di una loro successiva gestione in linea con la configurazione Salesforce del Cliente per ogni specifico utente evitando la duplicazione di dati o l'inserimento di dati incompleti.



Installazione e Integrazione

Card Capture AI è una soluzione progettata per essere rapida e intuitiva.

Grazie a un processo one-click, l'app può essere installata e integrata immediatamente, garantendo un'adozione semplice e una piena integrazione nativa con l'ambiente Salesforce esistente.



Installazione centralizzata su ORG Salesforce del cliente

Card Capture AI viene installata direttamente sull'ORG Salesforce del cliente ed è gestita centralmente dal reparto IT o da un Utente evoluto, garantendo governance, sicurezza e pieno controllo dell'ambiente applicativo.



Soluzione 100% nativa Salesforce

Sviluppata secondo le linee guida e le best practice Salesforce, la soluzione assicura affidabilità, continuità nel tempo e un'integrazione totale con l'ecosistema Salesforce, sia in ambito desktop che mobile.



Supporto multilingua nativo ed estendibile

Include nativamente Italiano, Inglese, Francese, Tedesco e Spagnolo, con la possibilità di estendere facilmente il supporto ad altre lingue già gestite nell'ORG Salesforce del cliente, rendendola ideale per organizzazioni internazionali.



OCR e Intelligenza Artificiale integrate

Le funzionalità avanzate di OCR e AI sono integrate nativamente nella soluzione, senza necessità di componenti esterni o integrazioni aggiuntive, per un valore immediato e un'esperienza utente fluida.



Configurazione e Amministrazione

Card Capture AI è pensata per adattarsi facilmente ai processi aziendali e alle esigenze organizzative.

Le funzionalità di amministrazione consentono una gestione centralizzata e controllata, permettendo agli amministratori Salesforce di configurare il prodotto in modo rapido, sicuro e coerente con le policy aziendali.



Configurazione centralizzata su ORG Salesforce del cliente

Card Capture AI è configurata direttamente sull'ORG Salesforce del cliente e gestita centralmente dal reparto IT, assicurando coerenza, controllo e allineamento alle policy aziendali.



Gestione centralizzata delle utenze e delle licenze

Il reparto IT può attivare o disattivare le utenze Salesforce direttamente dalla piattaforma, con la possibilità di aggiungere licenze singole in modo flessibile rispetto al pacchetto base.



Mapping dei campi standard e custom Salesforce

La soluzione include un mapping precompilato dei campi standard Salesforce, e permette la selezione dinamica dei campi custom riducendo i tempi di configurazione e accelerando l'adozione.



Selezione e Gestione del mapping su Lead, Referenti e Person Account

Il mapping dei dati è configurabile per Lead, Referenti (Contact) e Person Account, garantendo copertura completa dei principali oggetti Salesforce.



Utilizzo e User Experience

Card Capture AI è una soluzione progettata per offrire un'esperienza utente semplice, intuitiva e immediata.

Utilizzabile in modo fluido sia su desktop sia su mobile, consente agli utenti di acquisire e gestire i dati in modo rapido e naturale all'interno dell'ecosistema Salesforce, ovunque si trovino, migliorando la produttività e riducendo le attività manuali



Accesso diretto tramite Tab Salesforce

- **Card Capture AI** è disponibile come tab aggiuntivo nativo all'interno di Salesforce, utilizzabile:
 - su Mobile Salesforce standard
 - su Desktop
 - nel contesto delle Campagne Salesforce



Esperienza utente coerente su mobile e desktop

L'interfaccia è progettata per offrire un'esperienza uniforme e intuitiva, consentendo agli utenti di lavorare senza cambi di strumento, sia in mobilità che da postazione desktop.



Processi OCR e AI automatici e sequenziali

I processi di OCR e Intelligenza Artificiale sono eseguiti automaticamente e in modo sequenziale per l'estrazione, l'integrazione e il completamento dei dati, riducendo al minimo le attività manuali.



Dati salvati nativamente in Salesforce

I dati vengono salvati direttamente in Salesforce, sono accessibili da mobile e desktop e restano di proprietà aziendale. Le informazioni non risiedono sul dispositivo dell'utente, garantendo sicurezza e conformità, e consentono di creare Lead, Referenti o Person Account anche in un secondo momento.



Visibilità e Gestione Dati

Card Capture AI garantisce una gestione avanzata della visibilità dei dati acquisiti, completamente configurabile attraverso un modello di controllo e governance centralizzata. Questo approccio consente di definire con precisione differenti livelli di accesso, garantendo sicurezza, conformità alle policy aziendali e pieno controllo delle informazioni per ogni tipologia di utente



Visibilità configurabile tra ambito personale e campagne

Card Capture AI consente di impostare livelli di visibilità differenti per le attività di acquisizione e scansione, distinguendo tra operatività personale e operatività legata alle campagne Salesforce.



Scansioni biglietti personali con visibilità privata

Le scannerizzazioni e i biglietti acquisiti a livello individuale possono essere gestiti con visibilità privata, permettendo all'utente di lavorare sui propri dati in modo riservato e controllato.



Dati relativi alle campagne con visibilità condivisa

Le attività di scansione e i dati associati alle Campagne Salesforce possono essere configurati con visibilità pubblica o condivisa, rendendoli accessibili ai team autorizzati per attività di follow-up e analisi per ogni specifica Campagna.



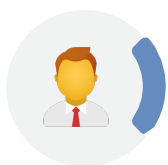
Controllo e governance centralizzati

Le regole di visibilità sono configurabili centralmente dall'IT, garantendo coerenza con i modelli di sicurezza Salesforce e con le policy aziendali di gestione dei dati.



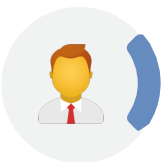
Creazione Lead, Contact e P. Account

Card Capture AI permette in qualsiasi momento di creare Lead, Referenti o Person Account utilizzando esclusivamente le regole già configurate nella Org Salesforce del Cliente, inclusi record type, layout e automazioni attive, garantendo piena coerenza con i processi aziendali e le autorizzazioni previste per ciascun utente.



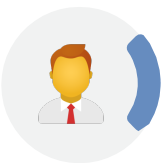
Inserimento dati coerente con regole aziendali Salesforce

La creazione di Lead, Referenti e Person Account avviene utilizzando Layout e Tipi Record già predefiniti per ciascun utente, includendo campi obbligatori e regole di compilazione. Questo garantisce uniformità degli inserimenti, qualità del dato e piena aderenza alle configurazioni dell'ORG Salesforce aziendale (regole di assegnazione, visibilità, deduplica, ecc.).



Qualità del dato garantita fin dall'origine

Le informazioni inserite seguono automaticamente le stesse policy aziendali normalmente applicate in Salesforce, evitando inconsistenze e assicurando che ogni nuovo record sia completo, valido e pronto per l'utilizzo da parte dei team commerciali e marketing.



Caricamento rapido di immagini da cataloghi o siti

La soluzione consente di utilizzare foto provenienti da cataloghi, siti web o file locali direttamente da Desktop, velocizzando l'associazione di immagini ai record e facilitando l'identificazione dei contatti acquisiti.



Associazione immediata a Campagne Salesforce

È possibile associare Biglietti, Lead, Referenti e Person Account a una specifica Campagna Salesforce già in fase di creazione o successivamente. Questo permette un tracciamento accurato delle attività e un miglioramento delle analisi di performance marketing.



Mobile in modalità OFF LINE (add-on)

Card Capture AI può essere utilizzata anche in modalità offline, consentendo agli utenti di continuare a lavorare e acquisire informazioni anche in assenza di connettività; per abilitare questa funzionalità è necessario l'utilizzo della **Salesforce Mobile App Plus**, con sincronizzazione automatica dei dati non appena la connessione viene ripristinata.



Operatività mobile anche senza connessione

Card Capture AI consente agli utenti di lavorare da dispositivi mobili anche in modalità offline, permettendo l'acquisizione di biglietti e informazioni anche in assenza di connessione Internet (es. fiere, eventi, contesti con connettività limitata).



Trasmissione differita dei dati a Salesforce

I dati raccolti in modalità offline vengono sincronizzati e trasmessi automaticamente a Salesforce non appena la connessione ritorna disponibile, garantendo continuità operativa e integrità delle informazioni.



Requisito di licenza Salesforce Mobile App Plus

L'utilizzo della modalità offline richiede la versione mobile con licenza specifica Salesforce Mobile App Plus, necessaria per abilitare le funzionalità avanzate di utilizzo offline e sincronizzazione dei dati.



Esperienza utente continua e sicura

Anche in modalità offline, l'utente mantiene un'esperienza d'uso coerente, mentre la gestione e la conservazione dei dati restano allineate alle policy di sicurezza Salesforce.



Pardot e Marketing Cloud (add-on)

Card Capture AI è integrata con **Pardot e Marketing Cloud** e consente la creazione diretta delle anagrafiche all'interno di queste piattaforme, nel pieno rispetto dei processi di marketing già esistenti. La soluzione permette di ridurre le attività manuali, migliorare la qualità dei dati e abilitare un flusso end-to-end, dalla raccolta del contatto fino all'attivazione immediata delle iniziative marketing.



Integrazione nativa con le soluzioni Marketing Salesforce

La soluzione può essere ampliata tramite un ADD-ON dedicato che abilita l'integrazione diretta con le piattaforme Marketing Salesforce, come Pardot (Marketing Cloud Account Engagement) e Marketing Cloud.



Creazione diretta delle anagrafiche Marketing

Grazie all'ADD-ON è possibile creare direttamente anagrafiche Contatti di diverse tipologie all'interno di Pardot o Marketing Cloud, senza passaggi intermedi, velocizzando l'attivazione delle campagne marketing.



Allineamento ai processi marketing esistenti

Le anagrafiche generate rispettano le strutture e le regole già definite nelle piattaforme marketing, garantendo coerenza dei dati e continuità operativa tra Sales e Marketing.



Utilizzo dei Flow Salesforce già presenti nella ORG del cliente

L'ADD-ON consente di attivare e sfruttare i Flow Salesforce esistenti nella ORG del cliente, integrando la soluzione nei processi di automazione già in uso (nurturing, assegnazioni, qualificazione, arricchimento dati, ecc.).



Campaign Badge Scanner (add-on)

Card Capture AI è progettata per integrarsi nativamente con i servizi di lead retrieval e badge scanning messi a disposizione dagli enti fieristici, consentendo di acquisire e associare automaticamente le informazioni dei visitatori alla specifica fiera o evento, semplificando la gestione dei contatti e massimizzando il valore delle attività di follow-up commerciale.



Per la realizzazione dell'integrazione, è necessario che il Cliente fornisca una descrizione dettagliata del servizio di lead retrieval utilizzato dalla specifica fiera, comprensiva delle modalità tecniche di integrazione, informazioni che possono essere richieste direttamente all'ente fieristico, al fine di consentire il corretto collegamento con i sistemi utilizzati per la gestione dei dati della specifica manifestazione.



Sulla base delle informazioni fornite dal Cliente, **Card Capture AI** metterà a disposizione un servizio dedicato per la specifica integrazione; tale servizio sarà attivato e reso disponibile esclusivamente previa acquisizione da parte del Cliente dello specifico servizio di integrazione, valido per la singola edizione della fiera o evento di riferimento.



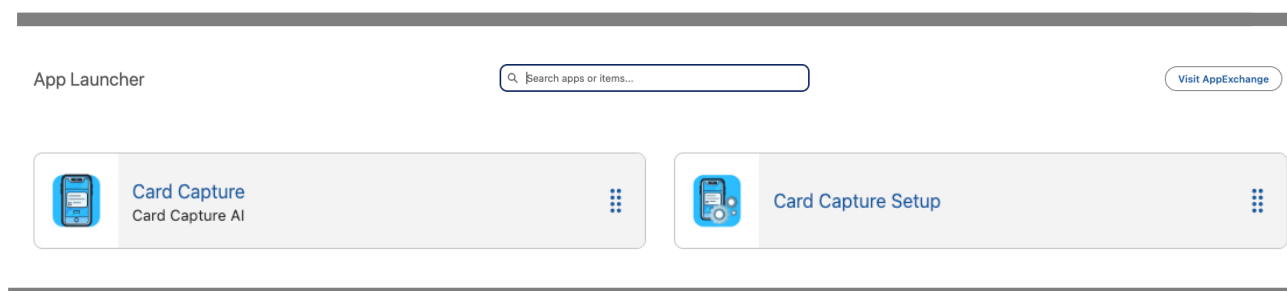
Una volta sviluppata l'integrazione, la stessa potrà essere riutilizzata anche per le edizioni successive della medesima fiera o evento, semplicemente aggiornando le credenziali di autenticazione che l'ente fieristico fornirà al Cliente al momento dell'acquisto del servizio di lead retrieval per ciascuna specifica edizione dell'evento o manifestazione fieristica.



Configurazione SALESFORCE



Card Capture Configuration



Con l'installazione di **Card Capture AI**, vengono automaticamente installate nel sistema due applicazioni dedicate: **Card Capture**, per l'utilizzo operativo della soluzione, e **Card Capture Setup**, per la configurazione e la gestione delle impostazioni.

L'APP **Card Capture Setup** mette a disposizione le principali funzionalità di configurazione dell'app Salesforce tramite le seguenti sezioni:

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

▪

L'APP **Card Capture** mette a disposizione le principali funzionalità per l'utilizzo operativo dell'app tramite le seguenti sezioni

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

Sarà responsabilità dell'amministratore di sistema Salesforce del Cliente configurare correttamente l'accesso e l'utilizzo delle applicazioni e dei tab in esse contenuti, definendo le opportune autorizzazioni per gli utenti Salesforce ai quali si intende abilitare la soluzione.

La configurazione dovrà inoltre prevedere necessariamente l'abilitazione e l'impostazione dell'app mobile standard di Salesforce, così da garantire il pieno utilizzo della soluzione anche in modalità mobile, assicurando coerenza operativa, sicurezza e un'esperienza utente uniforme su tutti i dispositivi.



Configurazione CARD CAPTURE SETUP



Card Capture Configuration



Card Capture Configuration

License Management

Settings

Field Mapping

L'APP **Card Capture Configuration** mette a disposizione le principali funzionalità di configurazione dell'app Salesforce tramite le seguenti sezioni:

- **License Management**
Consente agli amministratori di gestire le licenze dell'applicazione, assegnarle agli utenti e monitorarne l'utilizzo, garantendo un corretto controllo degli accessi.
- **Settings**
Permette di configurare le impostazioni generali dell'applicazione, adattandone il comportamento alle esigenze aziendali (ad esempio opzioni di attivazione, preferenze globali o comportamenti predefiniti).
- **Field Mapping**
Consente di definire la mappatura dei dati acquisiti dall'app verso gli oggetti e i campi di Salesforce, assicurando che le informazioni vengano memorizzate correttamente e in linea con il modello dati di Salesforce.

Grazie a queste sezioni, gli amministratori possono configurare in modo completo l'app Card Capture, gestendone l'accesso, il funzionamento e l'integrazione dei dati all'interno dell'organizzazione 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 sezione **Licenses Management** consente agli amministratori di gestire in modo centralizzato le licenze dell'applicazione Salesforce e il loro utilizzo da parte degli utenti.

Attraverso questa schermata è possibile:

- visualizzare l'elenco delle licenze disponibili e il relativo stato
- consultare le informazioni associate a ciascuna licenza (ad esempio identificativo, tipo di licenza e ambito di utilizzo)
- assegnare o revocare le licenze agli utenti autorizzati
- monitorare l'utilizzo delle licenze per garantire la conformità e un corretto accesso all'applicazione
- gestire eventuali limitazioni o soglie di utilizzo, quando previste

Questa configurazione permette di mantenere il pieno controllo sull'accesso all'app **Card Capture AI**, assicurando che solo gli utenti abilitati possano utilizzare le funzionalità dell'applicazione, in linea con le licenze disponibili.



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 sezione **General Settings** consente agli amministratori di gestire in modo centralizzato le licenze dell'applicazione Salesforce e il loro utilizzo da parte degli utenti.

In questa area è possibile:

- definire le regole di visibilità per il “Personal Sharing Model” ovvero per gli inserimenti “Privati” impostando la visibilità specifica “Privata” o “Pubblica”
- specificare i “Personal Permission” per ogni singolo utente, ovvero per le azioni possibili in termini di
 - create
 - edit
 - delete
 - convert
- definire le regole di visibilità per il “Campaign Sharing Model” ovvero per gli inserimenti “legati ad uno specifico Campagna” impostando la visibilità specifica “Privata” o “Pubblica”
- specificare i “Campaign Permission” per ogni singolo utente, ovvero per le azioni possibili in termini di:
 - create
 - edit
 - delete
 - convert

Le impostazioni definite in questa sezione hanno validità globale e si applicano a tutti gli utenti abilitati, garantendo un comportamento coerente dell'applicazione in tutto l'ambiente 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 sezione **Field Mapping** consente agli amministratori di configurare la mappatura dei campi tra i dati acquisiti dall'applicazione e gli oggetti standard o personalizzati di Salesforce.

Attraverso questa configurazione è possibile:

- definire per ciascun campo acquisito dall'app (ad esempio nome, cognome, email, telefono, azienda, ruolo) il campo di destinazione, standard o Custom, presente in Salesforce
- scegliere l'oggetto Salesforce su cui salvare i dati (come Lead, Contact, Person Account)
- modificare o aggiornare la mappatura dei campi in modo flessibile, senza necessità di interventi di sviluppo
- garantire che i dati raccolti vengano archiviati correttamente e in modo coerente con il modello dati dell'organizzazione
- supportare processi di integrazione e qualità del dato, riducendo errori e duplicazioni

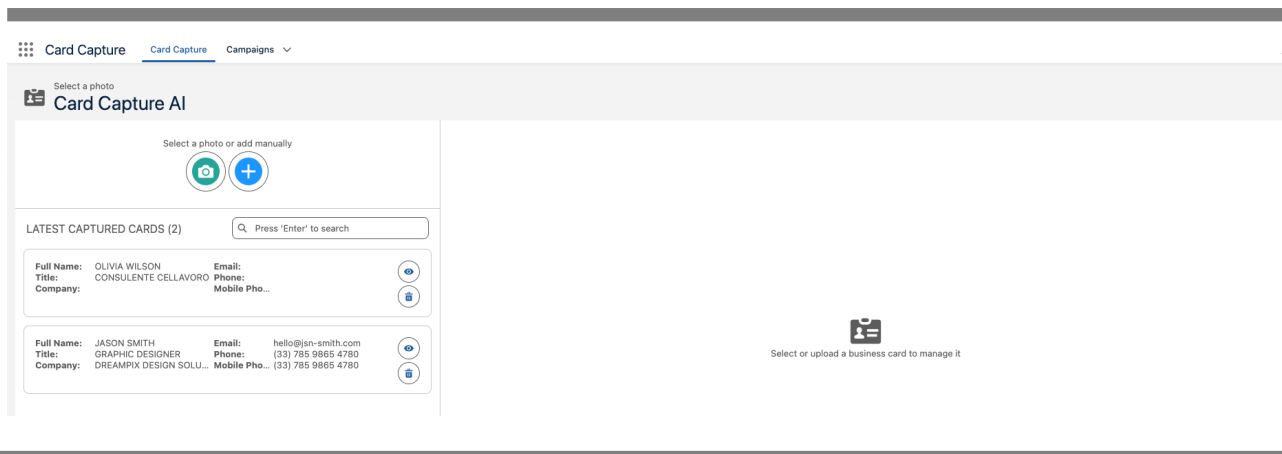
La configurazione del Field Mapping permette di adattare l'app **Card Capture AI** alle specifiche esigenze aziendali, assicurando un allineamento completo tra le informazioni raccolte e la struttura dati di Salesforce.



Configurazione CARD CAPTURE



Card Capture



L'APP **Card Capture** mette a disposizione le principali funzionalità per l'utilizzo operativo dell'app tramite le seguenti sezioni

- **Card Capture**

Attraverso il tab **Card Capture**, ogni utente può gestire in modo semplice e autonomo i propri biglietti da visita digitalizzati, nel pieno rispetto delle abilitazioni e delle regole definite dall'amministratore Salesforce.

La soluzione consente di inserire, visualizzare, modificare e cancellare le informazioni acquisite, nonché di trasformare i biglietti da visita in Lead, Referenti o Person Account, offrendo un'esperienza fluida che valorizza la produttività individuale e garantisce al contempo controllo, sicurezza e coerenza con i processi aziendali.



Campaigns

Card Capture Campaigns

Recently Viewed

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

Campaign: Campagna Business Card

Type: Other, Status: In Progress, Start Date: 01/11/2025, End Date: 31/12/2030

Details

Field	Value
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.

L'APP **Card Capture** mette a disposizione le principali funzionalità per l'utilizzo operativo dell'app tramite le seguenti sezioni

▪ Campaign

Attraverso il tab **Campaign**, l'utente potrà:

- visualizzare in modo semplice e immediato tutte le campagne Salesforce a lui visibili, in base alle autorizzazioni e alle regole di accesso configurate.
- selezionare la campagna di interesse, cliccare sul tab **Card Capture** direttamente all'interno della campagna e procedere al caricamento e alla gestione delle informazioni secondo le modalità previste dalla campagna stessa, come ad esempio acquisizione da biglietto da visita, QR Code o altre modalità configurate.
Come già indicato, le regole di inserimento, gestione e visibilità dei dati possono variare in base al contesto, distinguendo tra una **gestione personale** delle informazioni e una **gestione aziendale** legata alle campagne, nel pieno rispetto delle configurazioni e della governance definite dall'organizzazione.

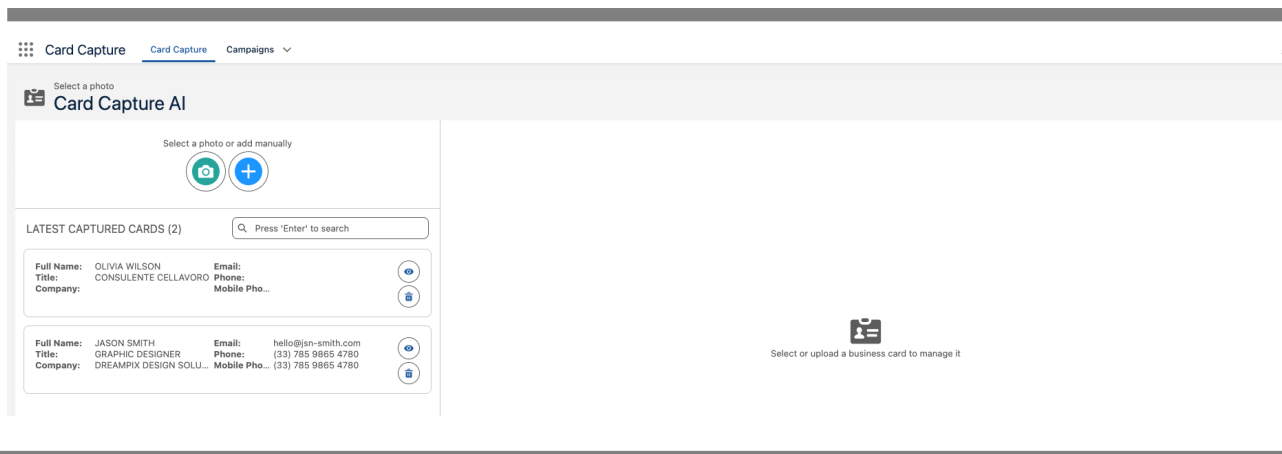
UTILIZZO ... DESKTOP



CARD CAPTURE



Card Capture



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

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

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

Card Capture

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

Campaigns

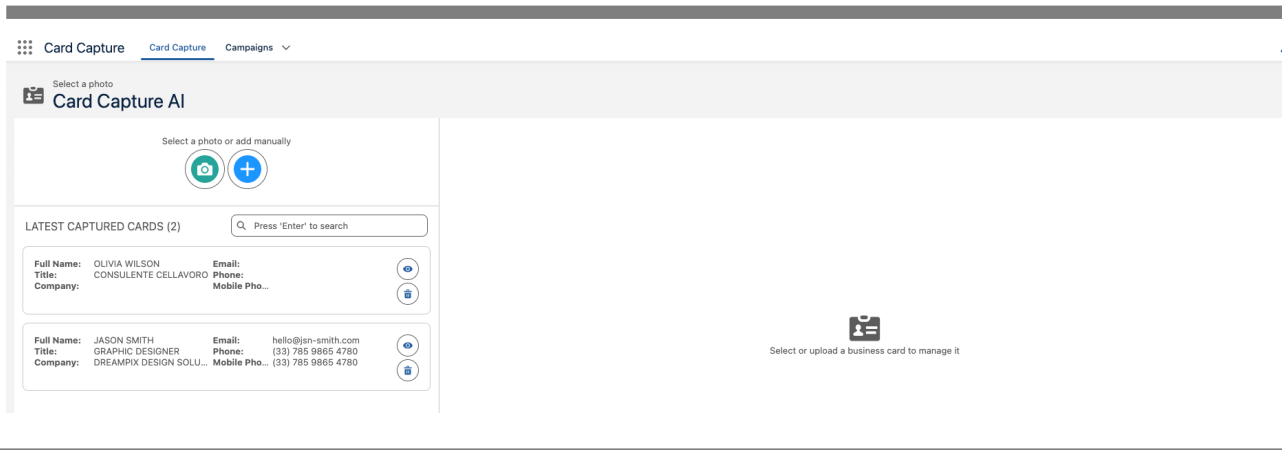
Fornisce funzionalità dedicate per l'inserimento di informazioni associate a specifiche Campagne, Fiere, Manifestazioni o Eventi, consentendo una gestione strutturata e condivisa dei dati da parte di diversi ruoli e uffici aziendali, nel rispetto dei processi interni.

Campaigns - Badge Scanner (ADD ON)

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

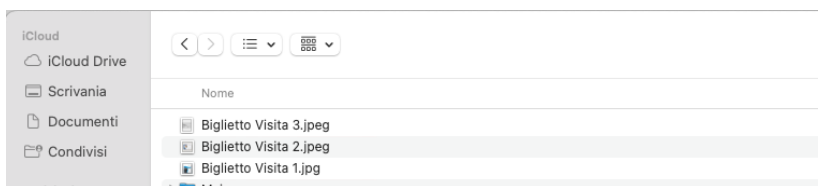


Seleziona Foto



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

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



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

Processo OCR (Optical Character Recognition)

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

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

Processo AI

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

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

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



Inserimento Manuale

Card Capture

Card Capture

Campaigns

Select a photo

Card Capture AI

Select a photo or add manually



LATEST CAPTURED CARDS (2)

Full Name: OLIVIA WILSON

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



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



Card Capture AI

Select a photo or manually



LATEST CAPTURED CARDS (2)

Full Name: OLIVIA WILSON

Title: CONSULTANT CELLAVORD

Company:

Email:

Phone:

Mobile Phone:

Full Name: JASON SMITH

Title: GRAPHIC DESIGNER

Company: DREAMPIX DESIGN SOLUTION

Email: hello@jason-smith.com

Phone: (33) 785 9865 4780

Mobile Phone: (33) 785 9865 4780



First Name

JASON

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

Zip/Postal Code

12345

Street

Up 12, 15th Floor, M Road Street no

City

State/Province

NY

Country

Notes



Cards Capture AI

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

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

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

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

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



Creazione Lead

Card Capture Card Capture Campaigns

Select a photo
Card Capture AI

Select a photo or add manually

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

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

Full Name: JASON SMITH Email: hello@jason-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@oliviawilson.com
100 Boulevard St. Mary City

First Name
OLIVIA
Title
CONSULENTE CELLAVORO
Phone
Company
Street
City
Country
Notes
Any title

Last Name
WILSON
Email
Mobile Phone
Website
Zip/Postal Code
State/Province

Star icon QR icon

Creazione Lead

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

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

L'utente può quindi selezionare il Record Type di Lead da utilizzare, scegliendo la tipologia di Lead più appropriata in base al contesto operativo o ai processi aziendali. Una volta selezionato il Record Type, viene presentato il layout di inserimento del Lead specifico per quella tipologia, garantendo coerenza con le configurazioni Salesforce esistenti.

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

New Lead

Lead Information

*Lead Status: Nuovo

*Company: DREAMPIX DESIGN SOLUTION

*Name: 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

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

Lead: JASON SMITH

Company: DREAMPIX DESIGN SOLUTION

Title: GRAPHIC DESIGNER

Phone (2): (33) 785 9865 4780

Email: hello@jason-smith.com

Status: **Nuovo** (In lavorazione)

Buttons: + Follow, Edit, Delete, Clone

Details

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

Map: [Map showing location]

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

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

Custom Links

Google Maps

Files (1)

Biglietto Visita 1.jpg

3 Dec 2025 - 4208 x 3100 - jpg

View All

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



Creazione Contatto

Select a photo

Card Capture AI

Select a photo or add manually

LATEST CAPTURED CARDS (2)

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

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

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

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

Creazione Contatto

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

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

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

SIC

Card Capture

Search...

Select a photo

Card Capture AI

Select a photo or add manually

LATEST CAPTURED CARDS (1)

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

New Contact

Contact Information

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

* Name: [None] Phone: [Phone]

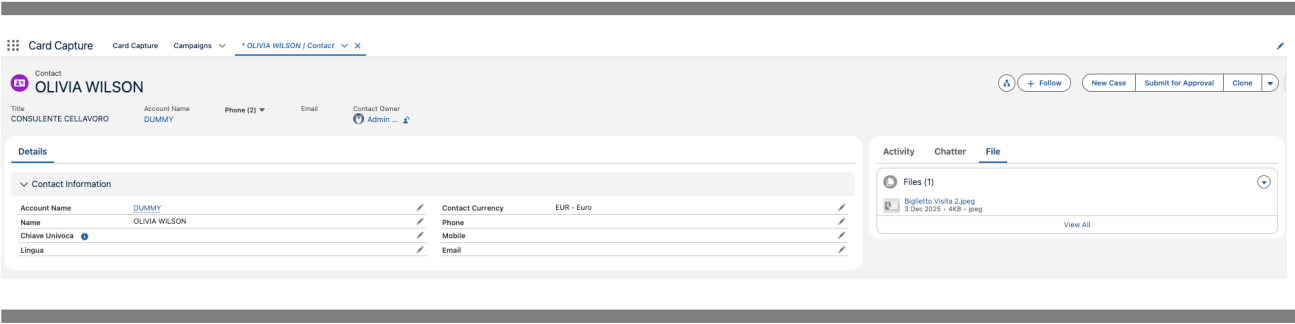
First Name: [First Name]
Middle Name: [Middle Name]
* Last Name: [Last Name]
Suffix: [Suffix]

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

Lingua: [None] Email: [Email]

Cancel Save & New Save

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



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



Creazione Persona Account

Select a photo or manually

Card Capture AI

Select a photo or add manually

LATEST CAPTURED CARDS (2)

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

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

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: 12345
City: NY
Country: NY
Notes: [text area]

[Star icon] [ES icon]

Creazione Person Account

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

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

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

Questa funzionalità è disponibile esclusivamente nel caso in cui:

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



Creazione Contatto Pardot o Marketing Cloud (add-on)

Creazione Contatti Pardot o Marketing Cloud

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

Questa funzionalità è disponibile in caso di:

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

CARD CAPTURE - CAMPAIGNS



Campaigns

The screenshot shows the 'Campaigns' list view in Salesforce. The header includes 'Card Capture', 'Campaigns', and a user profile 'OLIVIA WILSON / Contact'. Below the header, there's a 'Recently Viewed' section with a search bar and a table of campaigns. The table has columns: Campaign Name, Parent Cam..., Type, Status, Start Date, End Date, Response..., and Owner Alias. One campaign 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

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

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

The screenshot shows the 'Details' view for the 'Campagna Business Card' campaign. The header includes 'Card Capture', 'Campaigns', and a user profile 'OLIVIA WILSON / Contact'. Below the header, there's a 'Details' section with a table of campaign information. The table has columns: Campaign Name, Status, Start Date, End Date, Type, Parent Campaign, Campaign Currency, Description, Created By, and Last Modified By. The campaign is 'Campagna Business Card', status 'In Progress', start date '01/11/2025', end date '31/12/2030', type 'Other', parent campaign 'Other', currency 'EUR - Euro', created by 'Admin Sic' on '19/11/2025, 11:44', and last modified by 'Admin Sic' on '19/11/2025, 11:44'. To the right, there's an 'Activity' section with a table of activities. The table has columns: Activity, Status, and Date. There are no activities shown.

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

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

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

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



Campaigns – Card Capture

The screenshot 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 'Card Capture AI' with a 'Select a photo or add manually' button. Below this, a table lists 'LATEST CAPTURED CARDS (1)' with details for Adriano Zucchi, including his title, company, email, and phone number. The 'Scans' section in the center has a 'Select or upload a business card to manage it' prompt. The 'Activity' section on the right shows a list of activities 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, showing 'No activities to show' and 'No past activity'.

Scans

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

Leads & Contacts & Person Account

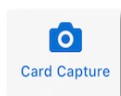
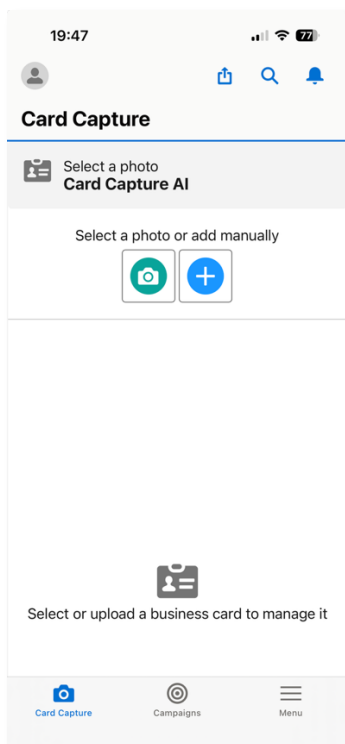
Elenca tutti i visitatori che sono stati convertiti, i quali restano inizialmente associati alla campagna di provenienza, garantendo tracciabilità e continuità nel processo di gestione del contatto.

UTILIZZO ... MOBILE



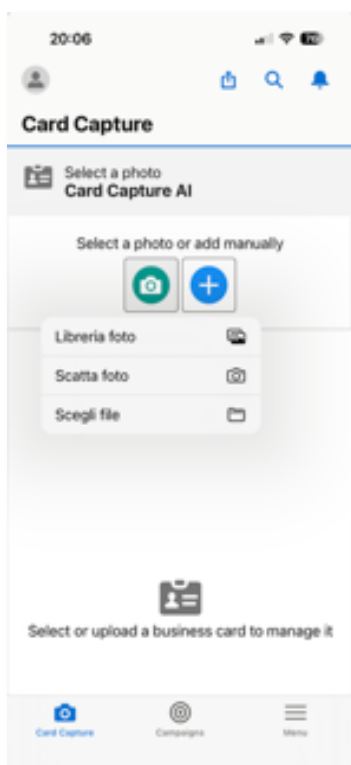


MOBILE – Card Capture



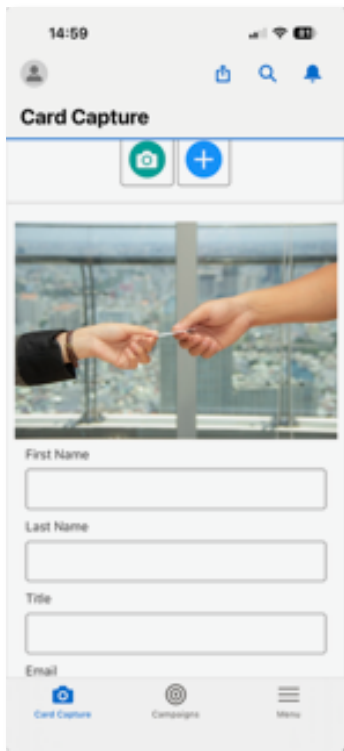
Selezionando l'icona Card Capture si accede alla Card Capture AI "Privata" da cui è possibile :

- Selezionare una Fotografia
- Aggiungere manualmente una Card



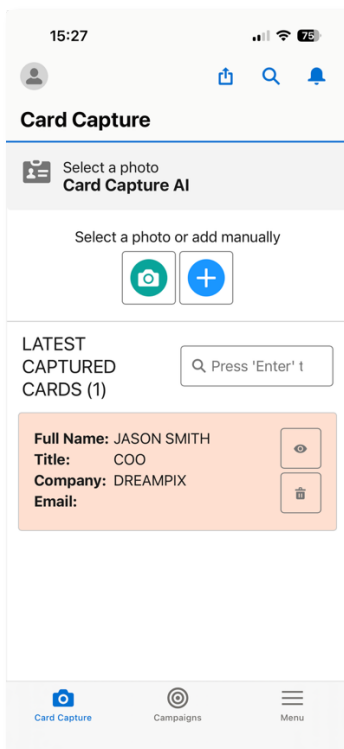
Selezionando l'icona Select a Photo sarà possibile

- Accedere alla libreria Fotografie del dispositivo mobile
- Scattare direttamente una foto al Biglietto da Visita / Badge
- Scegliere un file



Selezionando l'icona add manually sarà possibile

- Inserire manualmente le informazioni

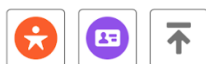


- Le Cards Capture Inserite saranno visibili come elenco nella sezione Card Capture AI Privata



Selezionando “icona visualizza” :

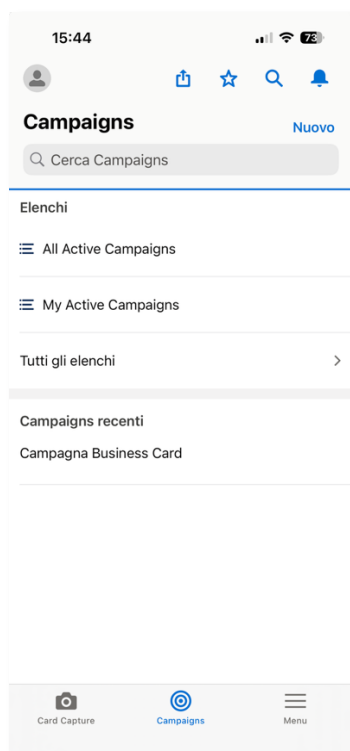
- Sarò possibile visualizzare il dettaglio della Card Capture selezionata



- Inserire un Lead
- Inserire un Contatto
- Inserire un Person Account (se previsto da Org. Aziendale)
- Tornare al top di pagina

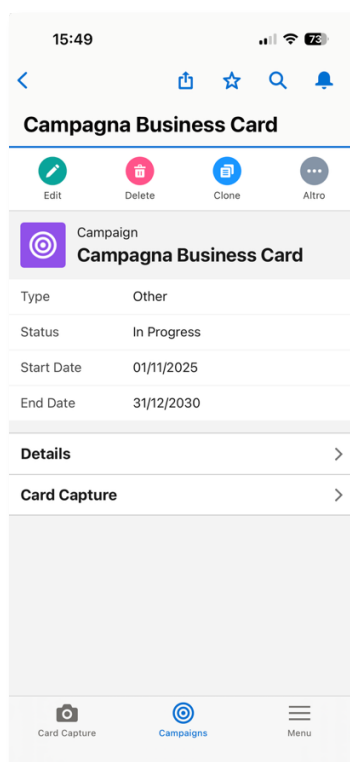


MOBILE – Campaigns



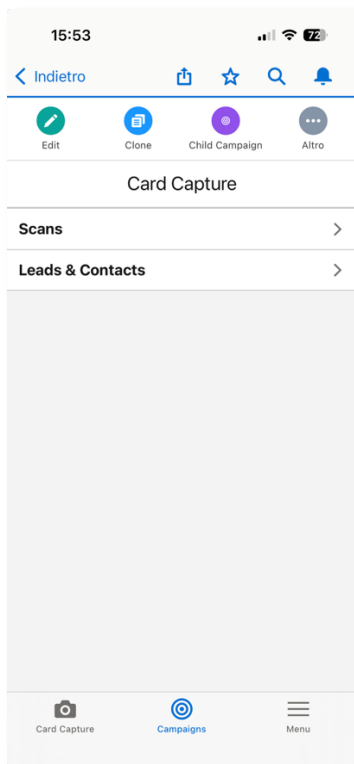
Selezionando l'icona Campaigns si accede alla Card Capture AI “Campagne” da cui è possibile :

- Selezionare un elenco specifico Campagne
- Visualizzare Campagne presenti in Elenco
- Selezionare una Campagna Specifica



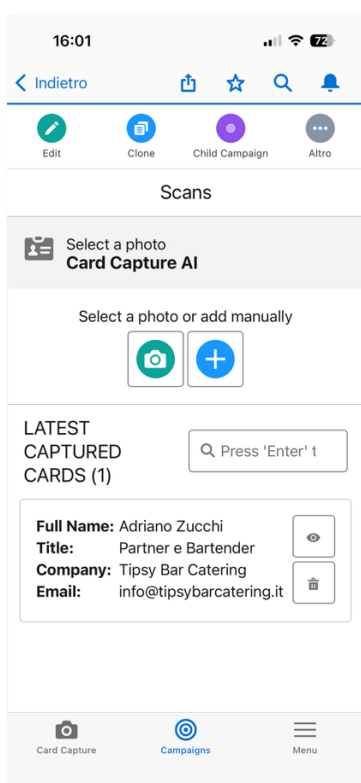
Selezionando una Campagna Specifica sarà possibile :

- Visualizzare i dati della campagna
- Visualizzare elenco oggetti correlati alla campagna
- Selezionare Carda Capture



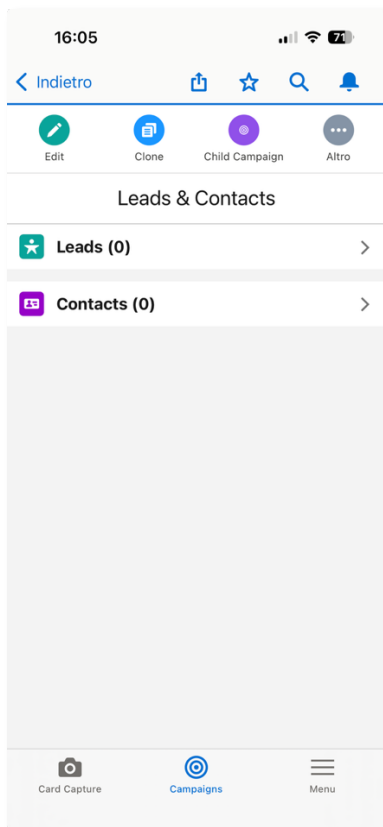
Selezionando Card Capture sarà possibile effettuare una ulteriore selezione :

- **Scan**
Visualizzare Card Capture inserite nella specifica Campagna
Inserire nuove Card Capture nella specifica Campagna
- **Lead & Contacts**
Visualizzare Lead e Contatti Creti da Card Capture sulla specifica Campagna



Selezionando Scan sarà possibile :

- Visualizzare Card Capture inserite nella specifica Campagna
- Inserire nuove Card Capture nella specifica Campagna
- Inserire un Lead da una Card Capture
- Inserire un Contatto da una Card Capture
- Inserire un Person Account da una Card Capture (se previsto da Org. Aziendale)
- Tornare al top di pagina



Selezionando Lead & Contact sarà possibile :

- Visualizzare Elenco Lead creati da Card Capture abbinate alla specifica Campagna
- Visualizzare Elenco Contact creati da Card Capture abbinate alla specifica Campagna



Add-On

Tutti i moduli e le funzionalità Add-On descritti nel documento sono disponibili tramite licenze dedicate, da affiancare alla licenza standard del prodotto **Card Capture AI**,

E' possibile attivare l'intero pacchetto di moduli Add-On oppure selezionare solo quelli di interesse, personalizzando la soluzione in base alle proprie specifiche esigenze di business.

Moduli e Funzionalità add-on :

- Mobile in modalità OFF LINE (add-on)
- Pardot e Marketing Cloud (add-on)
- Campaign Badge Scanner (add-on)



Assistenza

Il team di Sviluppo SIC accompagna i clienti in tutte le fasi di adozione della soluzione, offrendo supporto specializzato nella configurazione del prodotto per massimizzarne rapidamente i benefici.

Siamo a disposizione per analizzare esigenze specifiche, valutare estensioni funzionali e progettare integrazioni su misura con i sistemi già presenti in azienda.

Su richiesta, supportiamo inoltre la traduzione e localizzazione dell'applicazione in ulteriori lingue, rendendo la soluzione immediatamente pronta per un utilizzo internazionale.

Il nostro obiettivo è garantire un'esperienza flessibile, scalabile e perfettamente allineata alle necessità del cliente.



Contatti e Link

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

© 2025 [SIC s.r.l.]. Tutti i diritti riservati.

Il presente documento e i suoi contenuti sono protetti dalle leggi sul diritto d'autore. È vietata la riproduzione, anche parziale, senza autorizzazione scritta del titolare dei diritti.

Tutti i marchi, le denominazioni commerciali, i loghi e i nomi di prodotti o servizi citati nel presente documento sono di esclusiva proprietà dei rispettivi titolari; ogni utilizzo avviene a fini meramente descrittivi e non implica alcuna forma di affiliazione, approvazione o sponsorizzazione da parte dei legittimi proprietari.