



complexity made simple

Trasabilitatea leadurilor și integritatea datelor de marketing pentru Spatz Medical

STUDIU DE CAZ

Industria: Dispozitive medicale

Client: Spatz Medical

An: 2024

Spatz Medical este **un lider global în industria dispozitivelor medicale**, specializat în baloane gastrice concepute pentru a ajuta persoanele să slăbească fără intervenție chirurgicală.

Cu operațiuni care se extind pe mai multe continente, Spatz Medical avea nevoie de un sistem de trasabilitate a leadurilor și de gestionare a datelor pentru a îmbunătăți acuratețea procesului de identificare a sursei lor. Tehnologiile implicate sunt multiple, incluzând Wordpress și Hubspot.

În 2024, Spatz Medical a colaborat cu OPTI pentru a implementa o soluție care să acopere această nevoie.





PROVOCĂRI

1. LIPSEA URMĂRIREA LEADURILOR



Sistemul de urmărire al Spatz Medical nu captura date esențiale pentru determinarea sursei lead-ului, cum ar fi parametrii UTM ce conțineau informații precum sursa campaniei, setul de reclame etc.

2. EXISTAU INCONSISTENȚE ÎN DATE



Formularele completate de vizitatori conțineau date invalide și incomplete, cum ar fi numere de telefon cu coduri de zonă neacceptate sau caractere numerice insuficiente sau în număr prea mare.

3. LEADURILE NU ERAU CALIFICATE PER REGIUNE



Spatz Medical avea nevoie să direcționeze lead-urile către pagini diferite în funcție de regiunea geografică, însă sistemul nu avea capacitatea de a redirecționa dinamic utilizatorii după trimiterea formularelor web.



SOLUȚIE

OPTI a setat formularele de captare a lead-urilor ale Spatz Medical astfel încât acestea să capteze datele esențiale în formatul dorit.

1. TRASABILITATEA SURSEI LEADURILOR



S-au configurat câmpuri ascunse în formularele din site pentru a extrage automat parametrii UTM (de exemplu, sursa campaniei, mediul etc.) din URL-uri.



Un câmp ascuns a fost implementat pentru a captura numele clinicii selectate de vizitator la trimiterea formularelor web.

2. ASIGURAREA INTEGRITĂȚII DATELOR PRIN FORMATARE AUTOMATĂ



S-a realizat scripting PHP și Javascript pentru formatarea automată inclusiv a numerelor de telefon.

3. REDIRECȚIONAREA LEADURILOR PE BAZA REGIUNII DEMOGRAFICE



S-a integrat un sistem de redirecționare dinamică, care redirecționa leadul către pagina corespunzătoare pe baza datelor despre regiune din formularele trimise.



REZULTATE

Sistemul realizat încă produce rezultate.



Trasabilitate superioară

Urmărirea precisă a surselor leadurilor s-a putut realiza prin captarea automată a parametrilor UTM.



Consistența datelor

Implementarea formatării automate a garantat că toate datele trimise către HubSpot erau valide și standardizate.



Experiență de utilizare personalizată

Funcționalitate de redirecționare dinamică a permis redirecționarea leadurilor în funcție de regiunea acestora.



TESTIMONIAL

"Sunt întotdeauna extrem de receptivi și rapizi în a răspunde la orice solicitări avem."

– Ethan Harris, Spatz Medical

CONTACTAȚI-NE

Direct	Socials
 office@opti-software.com	 opti-software
 +(40) 774 453 302	 optisoftit
 www.opti-software.com	 opti-software
Str. Dr. Ioan Nanu Muscel 4, Bucharest, Romania	

SERVIM AGENȚIILE ȘI UTILIZATORII HUBSPOT DIN TOATĂ LUMEA



✓ HubSpot CMS

✓ Integrate HubSpot
with any software

✓ Integrate
Salesforce, Zoho,
Pipedrive

✓ Create HubSpot
apps

✓ Publish in HubSpot
Marketplace

✓ Customize email
and Preference Center

✓ Migrate and
merge portals

✓ Lead tracking
integrations

✓ FormAPI, HubDB and
HubL programming

OPTI

PRODUCT DEVELOPMENT, AUTOMATION AND DATA MIGRATION

Software company developing products and cutting costs by automations and data migrations. Founded in 2005, with extensive expertise in retail, medical, publishing, and gaming industries.

The OPTI team includes senior analysts and programmers, is ISO 9001 and ISO 27001 certified, HubSpot Solution Partner, Google Cloud Partner and certified in other technological stacks.

CERTIFICATIONS



KNOW-HOW

