

CATCH LEADS XML API

CATCH 6.5.10 aufwärts

Webseiten-Anfragen in CRM einbinden als XML

Der Betreff der E-Mail muss "CATCH LEADS XML API" sein. Optional können auch die Werte "CRM Anfrage Webseite" oder "CRM lead integration request" verwendet werden.

Die Informationen sollten in einer XML aufbereitet werden und in der E-Mail als Text auftauchen:

```
<?xml version="1.0" encoding="UTF-8"?>
<lead>
<vehicle>
<internalId>2G1F91EXXXX1600</internalId>
<make>Marke</make>
<model>Typ Modell</model>
<firstRegistration>mm/YYYY</firstRegistration>
<mileage>1000</mileage>
<price>35490</price>
<conditionType>new</conditionType>
<type>PKW</type>
<vin>XYZABCDEFGHJKLM</vin>
</vehicle>
<potentialBuyer>
<company/>
<salutation>Herr</salutation>
<title/>
<firstname>Thomas</firstname>
<lastname>Theel</lastname>
<street>Gerlachstr. 47-49</street>
<zip>14480</zip>
<city>Potsdam</city>
<email>info@prof4.net</email>
<additionalData>Zusatzinformation1: Text1&#13; Zusatzinformation2: Text2&#xD;
</additionalData>
<phone>
<internationalPrefix>49</internationalPrefix>
<prefix>0331</prefix>
<number>8700421</number>
</phone>
<message>Sehr geehrte Damen und Herren,&#13; &#13; können Sie mir bei dem Fahrzeug
einen Händlerpreis machen?&#xD; &#xD; Hat der Wagen Werksgarantie in Deutschland?
&#xD; &#xD; Mit freundlichen Grüßen&#xD; &#xD; Prof4Net&#xD;
</message>
<add_fields>
<field><key>Zusatzfeld 1</key><value>Text1</value></field>
<field><key>Zusatzfeld 2</key><value>Text2</value></field>
```

```

<field><key>Zusatzfeld 3</key><value>Text3</value></field>
</add_fields>
</potentialBuyer>
<subject>Probefahrtanfrage</subject>
<crm_dealercode/>
<crm_dealerid/>
<dms_dealercode/>
<locationString/>
<campaign_name/>
<lead_source/>
<lead_source2/>
<lead_type/>
<lead_channel/>
<marketing_campaign/>
<files>
<filename>name_of_file_in_utf8_1.pdf</filename>
<filename>name_of_file_in_utf8_2.pdf</filename>
</files>
</lead>

```

Bemerkungen:

-  oder  sind Zeilenumbrüche
- In <message> und in <additionalData> werden Zeilenumbrüche ( oder ) erwartet
- Vehicle / conditionType: NEW oder USED
- der Betreff der E-Mail muss "CATCH LEADS XML API" (alternativ: "CRM Anfrage Webseite" oder "CRM lead integration request")
- Jedes weitere Feld, was zur Anzeige nötig ist, muss in das Feld <additionalData />
- Wenn die Datenfelder UTF-8 sind, dann dies auch im Encoding-Teil angeben
- Im Feld <add_fields> können beliebig viele Wert-Paare hinzugefügt werden. Diese müssen zwingend <key> und <value> enthalten. <add_fields> ist ein complexType und ist wie eine Liste zu behandeln. Alle Wert-Paare die in Key und Value enthalten sind, werden dann als Zusatzfeld in dem jeweiligen Kunden bei der Zuordnung hinzugefügt. Im Key steht die Bezeichnung des Zusatzfelds und in Value der Wert des Zusatzfelds
- Optional: <lead_source> und <campaign_name> sind im Endeffekt die Zusammensetzung der Lead-Kampagne. Theoretisch reicht ein Wert in <campaign_name>
- Optional: <lead_source2> gibt die Lead-Quelle an
- Optional: <lead_channel> gibt den Lead-Kanal an
- Optional: <lead_type> ist die Lead-Art
- Optional: <locationString> wird der Nachricht angehängen und dient der Anzeige für den Benutzer in der Oberfläche

- Optional: <crm_dealerid> ist ein Integer und spiegelt die Mandanten/Lagerort-ID des CRM Systems wider.
- Optional: <crm_dealercode> ist die Bezeichnung des Lagerortes, der für die Zuordnung benötigt wird.
- Optional: <dms_dealercode> die Bezeichnung des Dealercodes des DMS Systems. Im CRM kann dieser Wert in der Mandantenpflege im Feld Dealernummer gepflegt werden
- Optional: <marketing_campaign> Die Möglichkeit die Anfragen unter einer Kampagne zu führen, aber für Auswertungen im CATCH unter einer eigenen Marketing-Kampagne zu führen. <campaign_name> ist weiterhin ein Pflichtfeld.

—> Die Such-Reihenfolge ist: <dms_dealercode>, <crm_dealercode>, <crm_dealerid>

Wird kein Lagerort/Mandant gefunden, wird der Lagerort aus den allg. Einstellungen zugewiesen.