TUTORIAL 18 · CRM & LEADS

Captação automática: leads de sites e formulários direto no funil

Para: **proprietário e gerente** | Plano: **todos** | Tempo: **3 minutos**

Com um **webhook de captura**, quem preenche um formulário externo (Elementor, Typeform e parecidos) vira lead na hora, no funil, na etapa e com a origem que você escolher. Ninguém precisa digitar nada.

PASSO 1 Criar o webhook

1. Abra **CRM & Leads**, clique em `Configurações` e escolha **Captura de Leads**.
2. Clique em `Novo Webhook` (ou `Criar Primeiro Webhook`, se for o primeiro).
3. Preencha **Nome do Webhook ***, **Pipeline ***, **Etapa Inicial *** e **Origem dos Leads ***. A origem pode ser escolhida ou criada na hora.
4. Se quiser, escolha o **Vendedor Padrão (opcional)**. Sem ele, os leads chegam sem responsável, a não ser que você use o rodízio (tutorial 38).
5. Clique em `Criar Webhook`.

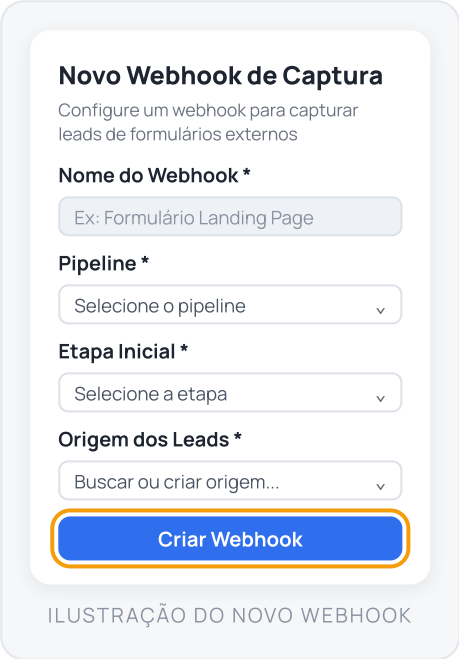


ILUSTRAÇÃO DO NOVO WEBHOOK

OPÇÕES Os campos extras do webhook

Campo	Para que serve
Tags Automáticas	**Tags Padrão (opcional)** são aplicadas a todo lead desse webhook. **Campo do Formulário para Tag (opcional)** vira tag com o valor que a pessoa preencheu.
Exigir telefone para criar o lead	Envios sem telefone são ignorados até o telefone chegar. Use em formulários que mandam um campo por vez, para não criar um cartão a cada resposta.
Mapeamento de Campos (Avançado)	Diz qual **Campo no Formulário** vai para qual **Campo no CRM**, inclusive campos personalizados. Use quando o lead chega sem nome ou telefone.

PASSO 2 Ligar ao formulário e testar

1. Na lista de **Captura de Leads**, encontre o cartão do webhook.
2. Clique no ícone de **copiar** (Copiar URL), à direita do endereço. Aparece "URL copiada!".
3. Cole o endereço na configuração de webhook da sua ferramenta de formulário.
4. Envie um teste e confira se o lead apareceu no funil, na etapa escolhida.

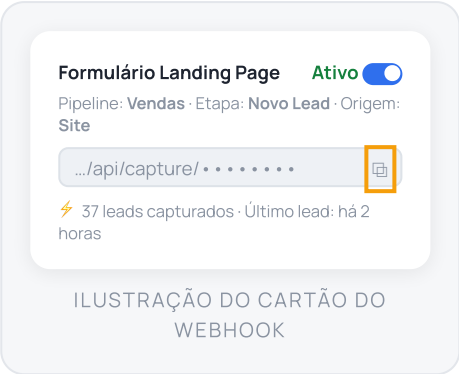


ILUSTRAÇÃO DO CARTÃO DO WEBHOOK

> **Trate o endereço como uma senha.** Quem tiver o endereço consegue enviar leads para o seu funil. Se ele vazar, use **Regenerar Token** e atualize o formulário.

ACOMPANHE Os botões do cartão

Item	O que faz
Chave Ativo / Inativo	Liga ou desliga o webhook. Desligado, os leads enviados pelo formulário são recusados e não entram no CRM.
Leads capturados e Último lead	O total recebido e quando chegou o mais recente. Bom para ver se o formulário parou.
Editar, Regenerar Token e Excluir	Mudam a configuração, trocam o endereço ou apagam o webhook. Ao excluir, o endereço para de funcionar na hora; os leads já capturados ficam.

PROBLEMAS Erros comuns e como resolver

O que aconteceu	O que fazer
O teste não criou lead	Confira se a chave está em **Ativo** e se o endereço colado está completo. Se regenerou o token, cole o endereço novo.
Chega um cartão por pergunta do formulário	Ligue **Exigir telefone para criar o lead**.
O lead chega sem nome ou sem telefone	Use o **Mapeamento de Campos (Avançado)** para ligar os nomes dos campos do seu formulário.
"Não foi possível copiar"	O navegador bloqueou a cópia. Selecione o endereço no cartão e copie à mão.

PRÓXIMO TUTORIAL
19 · Rastreamento de origem do Meta e do Google Ads (ver o criativo do lead)

PRECISA DE AJUDA?
Suporte: _____