

Integrações

O módulo de Integrações permite conectar o sistema a aplicativos e plataformas externas, centralizando informações de leads, imóveis, mídias sociais e atendimento em um único lugar. Com ele, você evita retrabalho manual e garante que os dados fluam automaticamente entre os sistemas que sua equipe já usa.

No dia a dia, esse módulo é o ponto de controle para ativar, configurar e monitorar cada integração disponível: desde a importação de lançamentos imobiliários e leads de redes sociais até ferramentas de atendimento por WhatsApp com inteligência artificial.

Algumas integrações exigem contratação adicional ou plano específico. O sistema avisa quando uma funcionalidade não está disponível no plano atual da empresa.

Rotina: Configurações > Integrações > Integrações

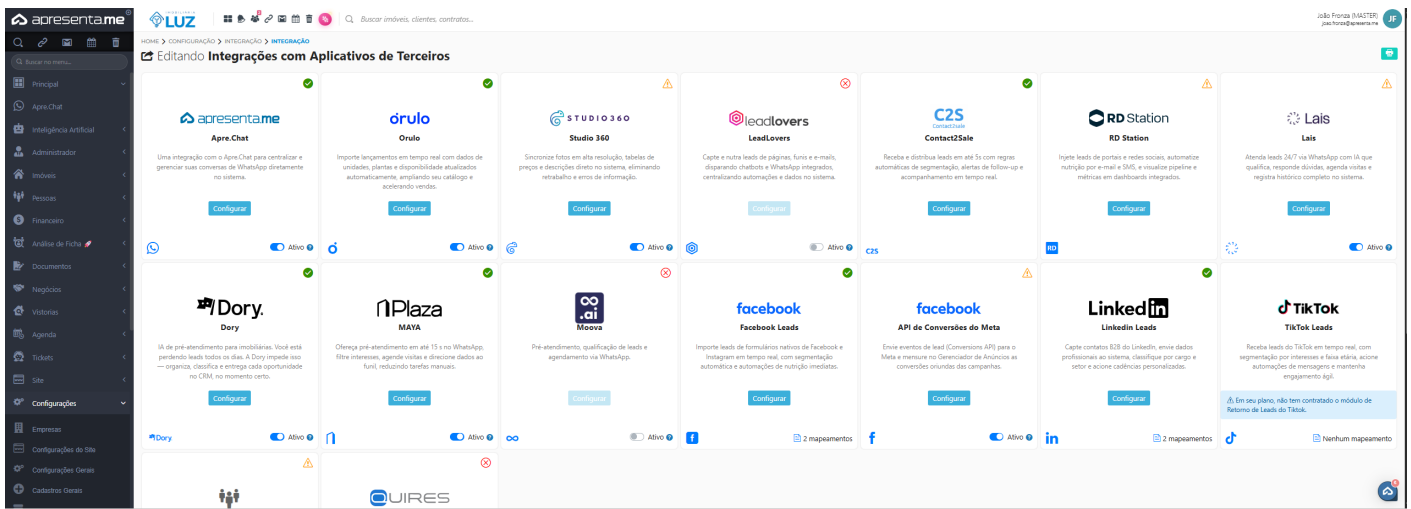
1. Navegação no módulo

The screenshot displays the Apresenta.me dashboard with a dark sidebar menu on the left. The main content area is divided into several sections:

- Resumo das cobranças no período selecionado:** Shows a 11.43% payment rate for 'Faturas Recebidas' (4 paid, 4 due, 27 overdue) and an 88.57% rate for 'Faturas Pendentes'.
- Contas a Pagar em 7 dias:** A table of upcoming payments totaling R\$ -10,543.71, including IPTU, legal fees, water bills, and car insurance.
- Contas a Receber em 7 dias:** A table of upcoming receivables totaling R\$ 13,730.00, including a seasonal contract and a real estate sale.
- Contratos por Status:** A summary of contract statuses, showing 2 'Em Andamento' and 1 'Pendente'.
- Leads:** Information about leads, showing 0 total, 0 archived, and 5 ignored.
- Funil de Negócios:** A sales funnel showing 70 leads waiting and 5 leads without response.

Este GIF mostra o caminho de acesso até a tela de Integrações dentro do menu de Configurações.

2. Como funciona



A tela principal exibe todas as integrações disponíveis na plataforma, organizadas em cartões. Cada cartão apresenta o nome da ferramenta, uma breve descrição do que ela faz e um botão **Configurar** para acessar as definições daquela integração. As integrações já habilitadas exibem a etiqueta **Ativo** ao lado do botão.

Algumas integrações podem apresentar o aviso **Nenhum mapeamento**, indicando que a integração ainda não foi configurada com as regras de distribuição ou segmentação necessárias para funcionar. Já o aviso sobre plano sinaliza que aquela funcionalidade não está contratada.

Você não precisa configurar todas as integrações. Ative apenas as ferramentas que sua equipe utiliza. As demais ficam disponíveis para uso futuro.

3. Integrações disponíveis

A tabela abaixo descreve cada integração listada na tela, seu propósito e observações importantes para uso.

Integração	Para que serve
Apre.Chat	Centraliza e gerencia conversas de WhatsApp diretamente no sistema. Requer conta ativa no Apre.Chat para funcionar.
Orulo	Importa lançamentos imobiliários em tempo real, com dados de unidades, plantas e disponibilidade atualizados automaticamente.
Studio 360	Sincroniza fotos em alta resolução, tabelas de preços e descrições diretamente no sistema, eliminando lançamento duplicado de informações.
LeadLovers	Importa leads de páginas e funis criados no LeadLovers, acionando automações de chatbot e WhatsApp de forma integrada.

Contact2Sale	Recebe e distribui leads em até 5 segundos com regras automáticas de segmentação e alertas de acompanhamento.
RD Station	Conecta leads vindos de portais e redes sociais ao RD Station, automatizando nutrição por e-mail e SMS.
Lais	Atendimento automático de leads 24 horas por dia via WhatsApp com inteligência artificial, incluindo qualificação, agendamento de visitas e registro de histórico.
Dory	Pré-atendimento inteligente que organiza, classifica e entrega oportunidades no funil no momento certo, evitando perda de leads.
MAYA	Pré-atendimento via WhatsApp em até 15 segundos, com filtragem de interesses, agendamento de visitas e envio automático dos dados ao funil.
Moova	Realiza pré-atendimento, qualificação de leads e agendamento de visitas via WhatsApp.
Facebook Leads	Importa leads gerados em formulários nativos do Facebook e Instagram em tempo real, com segmentação automática. Exige mapeamento de formulários para funcionar corretamente.
API de Conversões do Meta	Envia eventos de lead para o Meta, permitindo medir conversões de campanhas diretamente no Gerenciador de Anúncios.
LinkedIn Leads	Captura contatos do LinkedIn e os envia ao sistema com informações profissionais como cargo e setor. Exige mapeamento para funcionar.
TikTok Leads	Recebe leads do TikTok em tempo real com segmentação por interesses e faixa etária. Disponível apenas em planos que incluem o módulo de Retorno de Leads do TikTok.
Enviador de Leads	Envia dados de leads automaticamente para plataformas externas quando uma ação é realizada no lead dentro do sistema. Exige mapeamento de destino.
Quires	Transforma placas imobiliárias em experiências digitais usando QR Codes, conectando clientes ao imóvel de forma rápida.

Integrações com o aviso "Nenhum mapeamento" estão conectadas, mas não distribuirão leads ou dados enquanto o mapeamento não for concluído. Acesse o botão Configurar de cada uma para finalizar essa etapa.

4. Mídias sociais conectadas

Na parte inferior da tela, o sistema exibe as mídias sociais que já estão vinculadas à conta. Enquanto nenhuma estiver conectada, a mensagem "Você ainda não tem nenhuma mídia social

conectada" é exibida. A conexão de mídias sociais é necessária para que integrações como Facebook Leads e LinkedIn Leads funcionem corretamente.

Para conectar uma mídia social, acesse a configuração da integração correspondente e siga o processo de autenticação indicado na tela.

5. Perguntas frequentes

Uma integração marcada como "Ativo" já está funcionando completamente?

Nem sempre. Integrações marcadas como "Ativo" estão habilitadas, mas algumas exigem mapeamento de formulários ou regras de distribuição para que os dados sejam recebidos e processados corretamente. Verifique o aviso "Nenhum mapeamento" mesmo em integrações ativas.

O que significa "Nenhum mapeamento" em uma integração?

Significa que a integração está conectada ao sistema, mas ainda não foi configurada com as regras que indicam como os leads ou dados recebidos devem ser classificados e distribuídos. Sem o mapeamento, os dados não serão processados. Clique em Configurar para concluir essa etapa.

Por que o TikTok Leads aparece como indisponível?

Essa integração exige um módulo específico contratado no plano da empresa. Se o aviso de indisponibilidade aparecer, entre em contato com o suporte para verificar as opções de contratação.

Posso ativar mais de uma ferramenta de atendimento por WhatsApp ao mesmo tempo?

O sistema lista diversas opções de atendimento por WhatsApp com inteligência artificial, como Lais, Dory, MAYA e Moova. Cada uma possui configuração independente. Consulte a equipe responsável antes de ativar múltiplas ferramentas para o mesmo fluxo, a fim de evitar conflitos no atendimento de leads.

A integração com o Apre.Chat precisa de alguma configuração adicional?

Sim. É necessário ter uma conta ativa no Apre.Chat e estar conectado a ela para utilizar a funcionalidade. Caso o sistema apresente erro de autenticação, verifique se a sessão do Apre.Chat está ativa antes de tentar novamente.

Revisão #1

Criado 21 maio 2026 15:09:02 por João Fronza

Atualizado: 21 maio 2026 15:09:09 por João Fronza