

Como funciona o mapeamento de leads pelo Facebook Leads

Os anúncios do Facebook e do Instagram podem utilizar **formulários nativos**, permitindo que o interessado envie seus dados sem sair da rede social. Para que esses contatos sejam recebidos automaticamente no sistema da imobiliária, é necessário realizar o **mapeamento do formulário**, relacionando cada campo criado no Meta com a informação correspondente do lead.

A seguir, veja como configurar esse mapeamento.

Navegação no Módulo

The screenshot displays the 'apresentame' dashboard for user João Neto. The top navigation bar includes links for 'Negócio', 'Imóvel', 'Contatos', and 'Editar painel'. The main dashboard area features several summary cards and two detailed transaction lists.

Summary Cards:

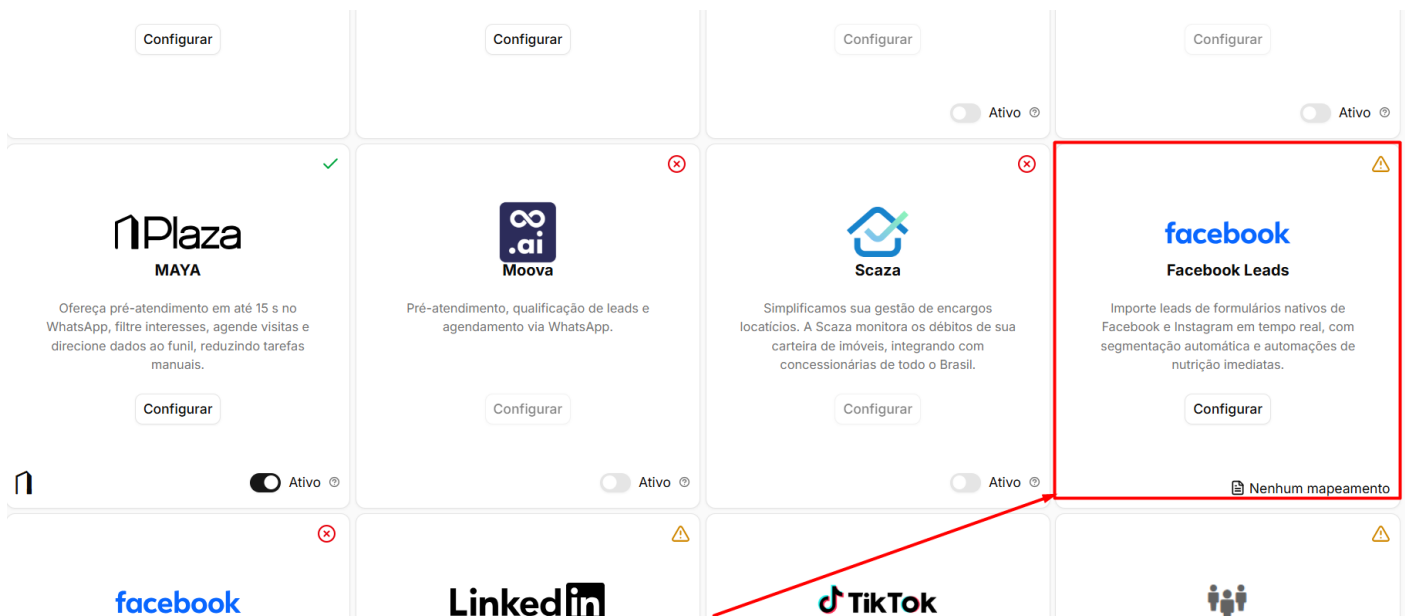
- Resumo das cobranças no período selecionado:** Shows a 28.57% success rate for 'Faturas Recebidas' (14 liquidadas, 9 a vencer, 26 atrasadas) and a 71.43% rate for 'Faturas Pendentes'.
- Contas a Receber em 7 dias:** Lists upcoming receivables with details like date, item, and amount.
- Contas a Pagar em 7 dias:** Lists upcoming payables with details like date, item, and amount.
- Inadimplência:** Shows the percentage of unpaid invoices.
- Carteira de Locação:** Shows the recurring revenue from active rental contracts.
- Contratos a Vencer:** Shows the number of contracts due for renewal or adjustment within the next 90 days.

Data	Item	Valor
15/08/2026	#138 @ #1354 - Apartamento com 3 Quartos para Aluguel (15/08/2026 ~ 13/30)	+3.000,00
05/09/2026	#143 @ #1192 - Casa Geminada com 1 Quarto, Centro - Aluguel (05/09/2026 ~ 11/12)	+2.500,00
16/02/2026	#151 @ #1184 - Sítio com 2 Quartos, Nereu Ramos - Venda contrato #151 (16/12/2025 ~ 10/10)	+14.400,00
17/09/2026	#1214 - Escritório, Barragem - Rio do Sul A. Marcos Lote Parcelado 12/30	+3.000,00
17/09/2026	#132 @ #1344 - Casa com 2 Quartos, Centro - Rio do Sul Aluguel (17/09/2026 ~ 12/36)	+1.000,00

Data	Item	Valor
18/08/2026	tijolo da obra	-5.000,00
19/08/2026	Aluguel do Escritório 24/09	-1.500,00
24/08/2026	#138 @ #1354 - Apartamento com 3 Quartos para IPTU 11/11	-50,00
04/08/2026	#184 @ #1400 - Alto Padrão com 2 Quartos, Barragem - teste agenor 3/6	-1.000,00
26/08/2026	A Padaria Senhor Nosso Assessoria Jurídica 8/12	-1.000,00
28/08/2026	#207 @ #1449 - Casa com 2 quartos para Locação - Repasse ~ Aluguel ~ Casa com 2 quartos para Locação - Progresso	-2.403,33

Rotina: Configurações > Integrações > **Integrações** > cartão **Facebook Leads**

Localize o cartão do **Facebook Leads** e acesse suas configurações.



Este recurso depende do módulo de Leads do Meta estar disponível no plano da imobiliária. Sem ele, o sistema apresenta o aviso correspondente e o mapeamento dos formulários não fica disponível.

Conectar a conta do Facebook

The screenshot shows the 'Cadastrando mapeamento Facebook Lead Ads' form. The 'Login com Facebook' button is highlighted with a red box. A red arrow points from the 'Login com Facebook' button to the 'Página' dropdown menu.

Para criar um mapeamento, primeiro é necessário autorizar o acesso à conta utilizada pela imobiliária.

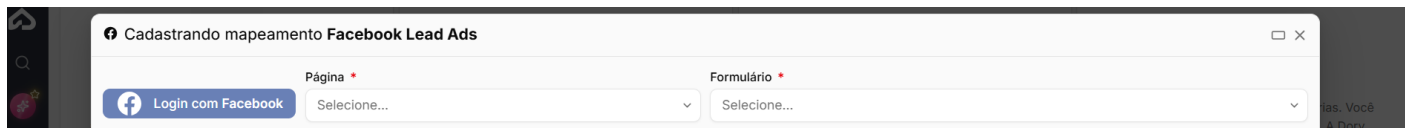
Clique em **Login com Facebook** e entre com uma conta que possua acesso administrativo às páginas utilizadas nos anúncios.

Opção	Descrição
-------	-----------

Login com Facebook	Autoriza o sistema a consultar as páginas e formulários disponíveis na conta conectada.
---------------------------	---

Somente as páginas às quais o usuário conectado possui acesso serão apresentadas para seleção.

Escolher a página e o formulário



Depois de conectar a conta, selecione a página e o formulário que deverão ser integrados.

Campo	Descrição
Página	Define a página do Facebook vinculada aos anúncios e formulários que serão utilizados.
Formulário	Define qual formulário nativo deverá enviar os leads ao sistema.

Cada formulário possui suas próprias perguntas e, por isso, precisa de um **mapeamento específico**.

Por exemplo, se a imobiliária utiliza três formulários diferentes em suas campanhas, será necessário possuir um mapeamento para cada um deles.

Mapear os campos do formulário

Nome *	E-mail	Fone	Detalhes da origem
Selecione...	Selecione...	Selecione...	Selecione...
ID remoto	ID lead remoto	Mensagem	Observações
Selecione...	Selecione...	Selecione...	Selecione...
Campanha AD	Interesse	detalhamento	☐ Ignora Nome e Conjunto do Anúncio ©
Selecione...	Selecione...	Selecione...	

Nesta etapa, relacione cada informação do sistema ao campo correspondente existente no formulário do Meta.

Campo	Descrição
Nome	Define qual campo do formulário contém o nome do interessado. O preenchimento é obrigatório.
E-mail	Define qual campo contém o endereço de e-mail.
Fone	Define qual campo contém o telefone do interessado.

Mensagem	Permite utilizar uma resposta do formulário como mensagem principal do lead.
Observações	Relaciona uma resposta do formulário às observações do lead.
Detalhes da origem	Permite registrar informações complementares sobre a origem daquele contato.
Campanha AD	Relaciona o lead à identificação ou informação da campanha publicitária.
ID remoto	Armazena um identificador externo utilizado para reconhecer o registro de origem.
ID lead remoto	Identifica especificamente o lead recebido do Meta e auxilia no controle de duplicidades.
Campos customizados	Permite relacionar perguntas do formulário aos campos customizados criados pela imobiliária.

Também está disponível a opção **Ignora Nome e Conjunto do Anúncio**, que impede o preenchimento automático dessas informações no lead.

Confira com atenção o mapeamento antes de ativar o formulário. Um campo relacionado incorretamente pode fazer com que informações como telefone, e-mail ou respostas personalizadas sejam gravadas no local errado.

Definir valores padrão

✎ Valores padrões para o Lead ®

Finalidade

Selecione...

Imóvel

Digite dados do Imóvel e selecione-o...

Q + Origem

Digite a Origem e selecione-a...

Detalhes da origem

Observações

Campanha AD

✎ Valores padrões dos Campos Customizados para o Lead ®

Nem todas as informações precisam existir como perguntas no formulário. Quando determinado dado não é enviado pelo Meta, podem ser definidos **valores padrão** para o lead.

Campo	Descrição
Finalidade	Define uma finalidade padrão, como venda, aluguel, temporada ou permuta.
Imóvel	Vincula os leads daquele formulário a um imóvel específico.
Origem	Define a origem que será utilizada quando essa informação não vier do formulário.
Detalhes da origem	Permite definir uma informação complementar padrão sobre a origem.

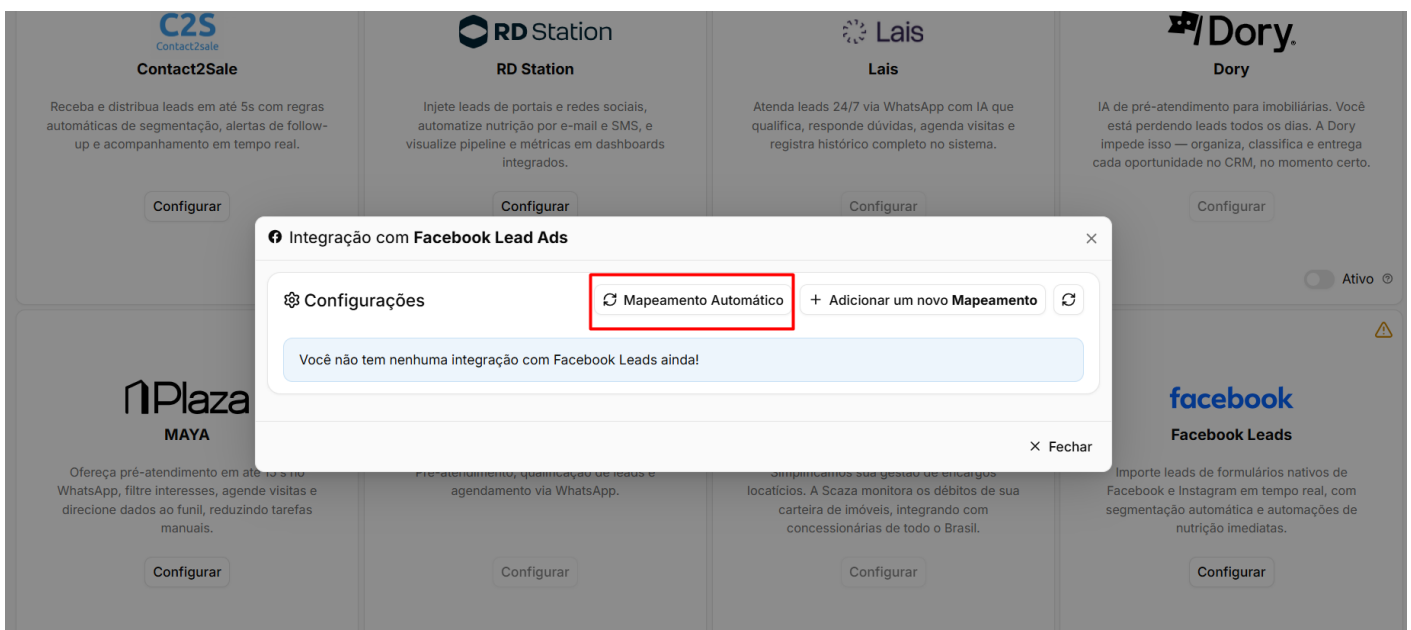
Observações	Adiciona uma observação padrão aos leads recebidos.
Campanha AD	Define uma campanha padrão quando essa informação não for recebida automaticamente.
Campos customizados	Permite preencher valores padrão para campos personalizados da ficha do lead.

Essas configurações permitem que um formulário simples, contendo apenas **nome e telefone**, por exemplo, gere um lead já classificado corretamente no sistema.

Alguns comportamentos são realizados automaticamente:

Situação	Comportamento
Origem não informada	O sistema pode tentar utilizar o nome do formulário como origem, desde que exista uma origem cadastrada com o mesmo nome.
Campanha AD não informada	O sistema pode utilizar o nome da campanha responsável pelo lead.
Nome e conjunto do anúncio	Quando a opção de ignorar estiver desativada, essas informações são preenchidas automaticamente quando disponibilizadas pelo Meta.

Utilizar o Mapeamento Automático



O recurso **Mapeamento Automático** permite criar mapeamentos para vários formulários de uma só vez.

Na configuração, selecione:

Opção	Descrição
Buscar	Procura pelo nome ou pelo número do formulário, ou pela referência do imóvel.
Página	Mostra só os formulários de uma página do Facebook.
Imóvel padrão	Mostra só os formulários "Com imóvel padrão" ou "Sem imóvel padrão".
Situação do vínculo	"Com imóvel padrão", "Sem imóvel padrão" ou "Imóvel indisponível", quando o imóvel ligado foi excluído ou você não tem acesso a ele.
Número do formulário	Clique no número, abaixo do nome, para copiá-lo.

Com filtro aplicado, o contador também mostra o total geral ("de X no total"). Se nada for encontrado, aparece "Nenhum mapeamento encontrado" com o botão **Limpar filtros**.

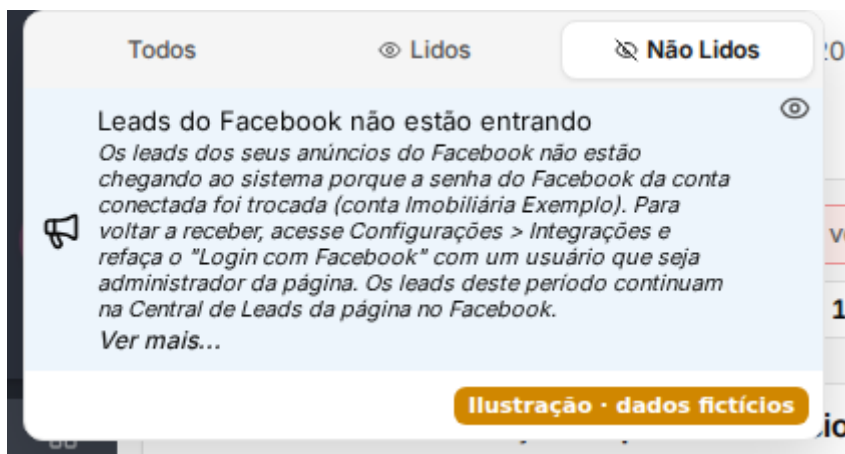
Quem não tem permissão para editar a integração vê o botão **Visualizar** no lugar de **Editar** : o mapeamento abre só para consulta, com os campos travados.

Conferir se o mapeamento funcionou

Depois de concluir a configuração, faça um teste utilizando o próprio formulário do anúncio.

1. Acesse o formulário publicado no Facebook ou Instagram.
2. Envie um contato de teste.
3. Acesse a listagem de leads do sistema.
4. Verifique se o lead foi recebido.
5. Confira se nome, telefone, e-mail, origem, campanha e demais informações foram gravados nos campos corretos.

Quando os leads param de entrar



Se o sistema perde o acesso à conta do Facebook conectada, os leads dos anúncios deixam de entrar. Nesse caso, os administradores da empresa e o usuário que conectou a conta recebem no sininho e por e-mail o aviso "**Leads do Facebook não estão entrando**", com o motivo:

- "a senha do Facebook da conta conectada foi trocada";
- "a conta conectada não é mais administradora, editora ou moderadora da página";
- "o Facebook bloqueou a conta conectada até ela entrar no facebook.com e seguir as instruções";
- "o acesso da conta conectada ao Facebook deixou de funcionar".

Para voltar a receber:

1. Clique no aviso. Abre **Configurações > Integrações**.
2. Refaça o **Login com Facebook** com um usuário que seja administrador da página.
3. Os novos leads voltam a entrar.

O aviso sai a partir do segundo lead que não entrou em 24 horas, no máximo uma vez por dia para cada página. Os leads do período parado continuam na Central de Leads da página no Facebook.

Perguntas frequentes

→ **Preciso mapear cada formulário separadamente?** Sim. Cada formulário pode possuir perguntas diferentes e, por isso, precisa do próprio mapeamento. O **Mapeamento Automático** pode ajudar a configurar vários formulários de uma só vez.

→ **Criei um formulário novo no anúncio. O que preciso fazer?** Crie o mapeamento desse novo formulário, manualmente ou utilizando o recurso de mapeamento automático. Sem o mapeamento, os leads daquele formulário podem não ser recebidos corretamente.

→ **As páginas não aparecem na lista. Por quê?** Verifique se a conta utilizada no **Login com Facebook** possui acesso às páginas desejadas. Caso necessário, refaça a conexão utilizando a conta correta.

→ **O lead chegou sem origem. Por quê?** Pode não existir uma origem padrão configurada e também não haver uma origem cadastrada com o mesmo nome do formulário. Defina uma origem no mapeamento ou cadastre a origem correspondente.

→ **Os leads do Instagram também podem ser recebidos?** Sim. Os formulários do Instagram vinculados às páginas e campanhas da conta Meta podem utilizar o mesmo processo de integração.

→ **Para que servem o ID remoto e o ID lead remoto?** São identificadores utilizados para relacionar o lead ao registro existente no Meta e auxiliar o sistema a reconhecer registros já recebidos.

→ **Leads repetidos podem ser criados duas vezes?** Os identificadores remotos auxiliam no reconhecimento dos registros e no controle de duplicidades durante o recebimento dos leads.

→ **Como encontro os formulários que estão sem imóvel?** No filtro **Imóvel padrão**, escolha "Sem imóvel padrão". A lista mostra só esses formulários.

→ **O que significa "Imóvel indisponível"?** O formulário aponta para um imóvel que foi excluído ou que você não tem acesso. Edite o mapeamento e escolha outro imóvel padrão.

→ **Os leads que não entraram se perderam?** Não. Eles continuam na Central de Leads da sua página no Facebook. O Facebook também tenta reenviar, e eles entram quando a conexão voltar.

→ **Recebi o aviso, mas o anúncio está rodando. O que faço?** O anúncio está ativo, mas o sistema perdeu a permissão de ler os leads. Refaça o **Login com Facebook**.

→ **Quem recebe o aviso de leads parados?** Os administradores da empresa e quem conectou a conta do Facebook. O aviso só aparece depois de pelo menos dois leads que não entraram em 24 horas.

Revisão #7

Criado 2026-09-15 08:19:43 -03 por João Neto

Atualizado: 2026-10-20 13:22:50 -03 por Maicon Venturi Andreatta