

Como funcionam os formulários do LinkedIn Leads

O **LinkedIn Leads** permite receber no sistema os contatos gerados pelos formulários nativos dos anúncios do LinkedIn. Como esses formulários podem coletar informações profissionais, como cargo, empresa e setor, são bastante utilizados em campanhas B2B, voltadas para investidores, empresas, incorporadoras e interessados em imóveis comerciais.

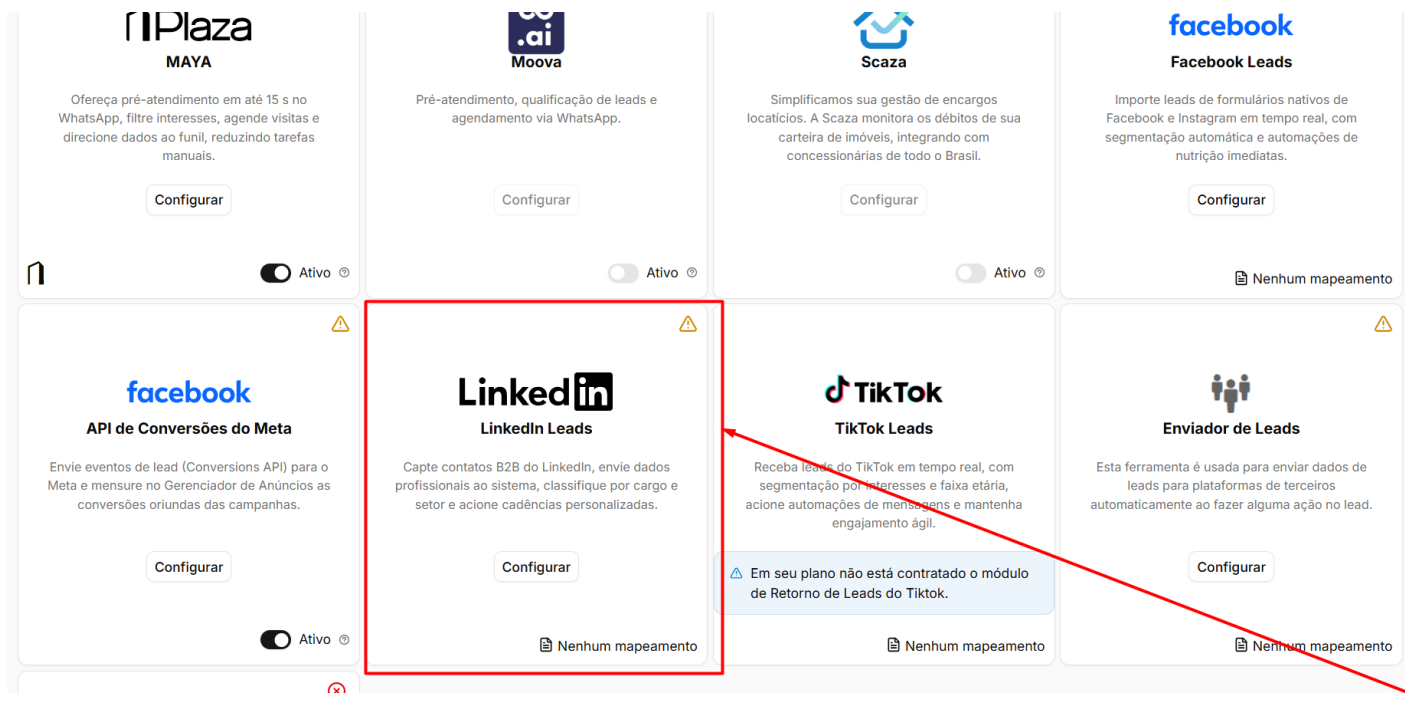
Para que os dados sejam recebidos corretamente, é necessário realizar o **mapeamento do formulário**, relacionando cada pergunta criada no LinkedIn com o campo correspondente do lead no sistema.

Navegação no Módulo

The screenshot displays the 'apresentame.com' dashboard for user João Neto (MASTER). The interface includes a sidebar with navigation options like 'Negócios', 'Marketing', 'Administrador', 'Telefonia', 'Vistorias', 'Agenda de Eventos', 'Tarefas', 'Tickets', 'Site', 'Relatórios', 'Fluxos de Processos', 'Configurações', and 'Master'. The main content area features a top navigation bar with a greeting and date, followed by a summary of overdue items (e.g., '1 Repasses com erro', '2 Faturas vencendo hoje'). A central section titled 'Resumo das cobranças no período selecionado' shows a bar chart with three categories: 'Faturas Recebidas' (28.57%), 'Faturas A vencer' (18.37%), and 'Faturas Pendentes' (53.08%). Below this, there are two main panels: 'Contas a Receber em 7 dias' and 'Contas a Pagar em 7 dias'. The 'Contas a Receber' panel lists several invoices with details like dates, amounts, and statuses (e.g., 'Não Pago', 'Pago'). The 'Contas a Pagar' panel lists outgoing payments with similar details. At the bottom, there are three sections: 'Inadimplência', 'Carteira de Locação', and 'Contratos a Vencer'.

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

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



Conectar a conta do LinkedIn

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

Opção	Descrição
Login com LinkedIn	Autoriza o sistema a consultar as páginas e os formulários disponíveis na conta conectada.

Utilize uma conta que possua acesso administrativo à página utilizada nos anúncios.

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

Escolher a página e o formulário

 Cadastrando mapeamento **LinkedIn Lead Ads**

 Login com LinkedIn

Página *

Selecione...

Formulário *

Selecione...

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

Campo	Descrição
Página	Define a página do LinkedIn responsável pelo anúncio.
Formulário	Seleciona o formulário nativo utilizado para captar os interessados.

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

Mapear os campos

Nome *

Selecione...

E-mail

Selecione...

Fone

Selecione...

Detalhes da origem

Selecione...

ID remoto

Selecione...

ID lead remoto

Selecione...

Mensagem

Selecione...

Observações

Selecione...

Campanha AD

Selecione...

Nesta etapa, defina qual pergunta do formulário corresponde a cada informação do lead.

Campo	Descrição
Nome	Define qual campo do formulário contém o nome do interessado.
E-mail	Define qual campo contém o endereço de e-mail.
Fone	Define qual campo contém o telefone do contato.
Mensagem	Permite utilizar uma resposta do formulário como mensagem principal do lead.
Observações	Relaciona uma resposta às observações internas do lead.
Detalhes da origem	Permite registrar informações complementares sobre a origem do contato.
Campanha AD	Relaciona o lead à campanha publicitária correspondente.
ID remoto	Armazena um identificador externo do registro recebido.

ID lead remoto	Identifica especificamente o lead recebido do LinkedIn e auxilia no controle de duplicidades.
-----------------------	---

Quando o formulário possuir informações profissionais ou perguntas específicas, esses dados também podem ser aproveitados em **observações** ou em **campos customizados**, quando disponíveis.

Confira o mapeamento antes de concluir. Um campo associado incorretamente pode fazer com que telefone, e-mail ou outras informações sejam gravados no local errado.

Definir valores padrão

 Valores padrão para o Lead [®]

Finalidade	 Imóvel	Q +	Origem	Detalhes da origem
Selecione...	Digite dados do Imóvel e selecione-o...		Digite a Origem e selecione-a...	
Observações	Campanha AD			

Caso não seja informada uma origem, o sistema tentará aplicar a origem como o nome do formulário, desde que a origem exista com o nome do formulário.

Os valores padrão são utilizados quando determinada informação não é enviada pelo formulário.

Campo	Descrição
Finalidade	Define uma finalidade padrão para os leads recebidos.
Origem	Define a origem utilizada quando essa informação não vier do formulário.
Detalhes da origem	Permite preencher uma informação complementar padrão sobre a origem.
Observações	Adiciona uma observação padrão aos contatos recebidos.
Campanha AD	Define uma campanha padrão quando essa informação não for recebida automaticamente.

Alguns comportamentos podem ocorrer automaticamente:

Situação	Comportamento
Origem não informada	O sistema tenta utilizar o nome do formulário como origem, desde que exista uma origem cadastrada com esse mesmo nome.
Campanha AD não informada	O sistema pode utilizar o nome da campanha responsável pela geração do lead.

Como o LinkedIn costuma ser utilizado em campanhas B2B, pode ser interessante criar uma origem específica para esse canal. Assim, esses contatos ficam separados dos demais leads nos relatórios de origem.

Importar um lead manualmente

Além do recebimento automático, o mapeamento permite importar manualmente um lead específico.

Opção	Descrição
Importar Lead	Permite buscar e importar um contato específico do LinkedIn para o sistema.

Esse recurso pode ser utilizado para trazer um lead que não tenha sido recebido anteriormente ou para validar o funcionamento do mapeamento.

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 LinkedIn.
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 corretamente.

Perguntas frequentes

→ **Preciso mapear cada formulário separadamente?** Sim. Cada formulário pode possuir perguntas diferentes e, por isso, precisa do próprio mapeamento.

→ **A página não aparece na lista. Por quê?** Verifique se a conta utilizada no **Login com LinkedIn** possui acesso administrativo à página desejada. Caso necessário, refaça a conexão com 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.

→ **Criei um formulário novo. O que preciso fazer?** Crie um novo mapeamento para esse formulário. Sem a configuração correspondente, os dados podem não ser recebidos corretamente.

→ **Consigo importar um lead antigo?**

Sim. Utilize a opção **Importar Lead** disponível dentro do mapeamento.

→ **Os dados profissionais do LinkedIn podem ser aproveitados?** Sim. As informações coletadas pelo formulário podem ser relacionadas aos campos disponíveis do lead, incluindo observações e campos customizados, quando aplicável.

→ **Para que servem o ID remoto e o ID lead remoto?** Eles identificam o registro recebido do LinkedIn e auxiliam o sistema a reconhecer leads já processados, reduzindo o risco de duplicidades.

Revisão #5

Criado 2026-09-15 08:20:19 -03 por João Neto

Atualizado: 2026-10-13 15:45:19 -03 por João Fronza