6. Integrações

- 6.1 Integrando o META ao Dommus
- 6.2 Integrando LPs ao Dommus
- 6.3 Integração de Landing Pages via WordPress
- 6.4 Integração LP Wix
- 6.5 Integrando o WhatsApp
- 6.6 Integração de Conversões Offline - Meta

6.1 Integrando o META ao Dommus

O **Dommus Prospecta** permite integrar diversas plataformas de captação de leads, tornando o processo de **recebimento e gerenciamento centralizado e automatizado**.
Com essa funcionalidade, é possível direcionar leads provenientes de diferentes canais para o CRM de forma simples e eficiente.

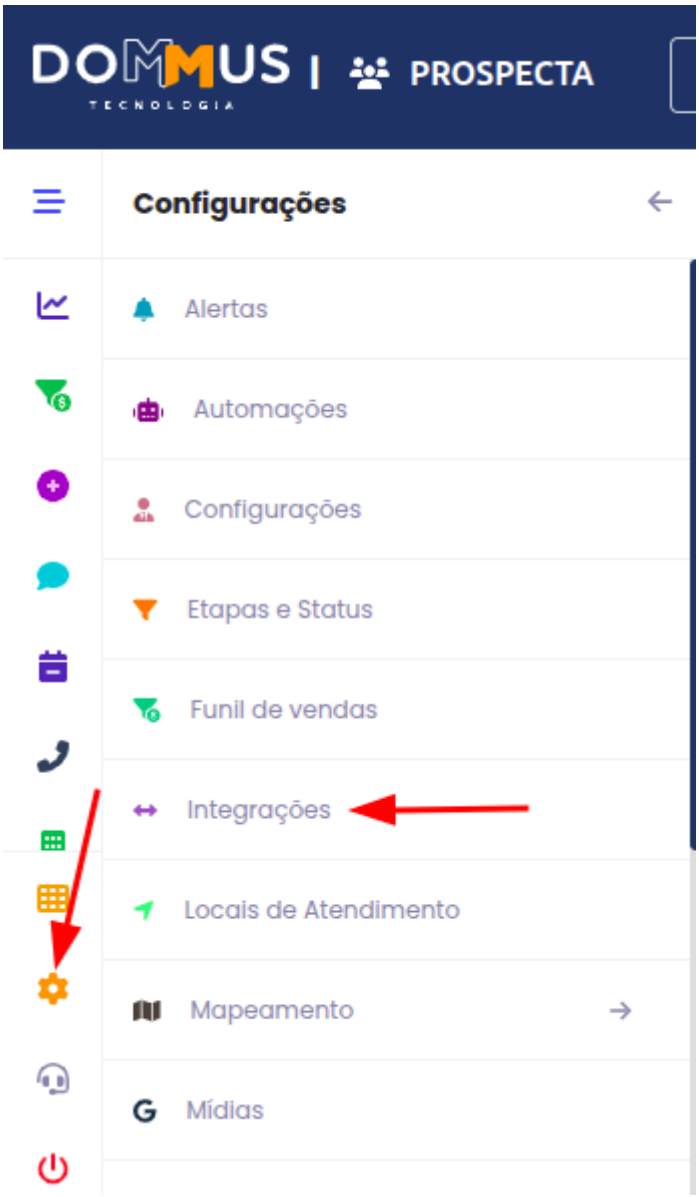
Exemplos de plataformas integráveis

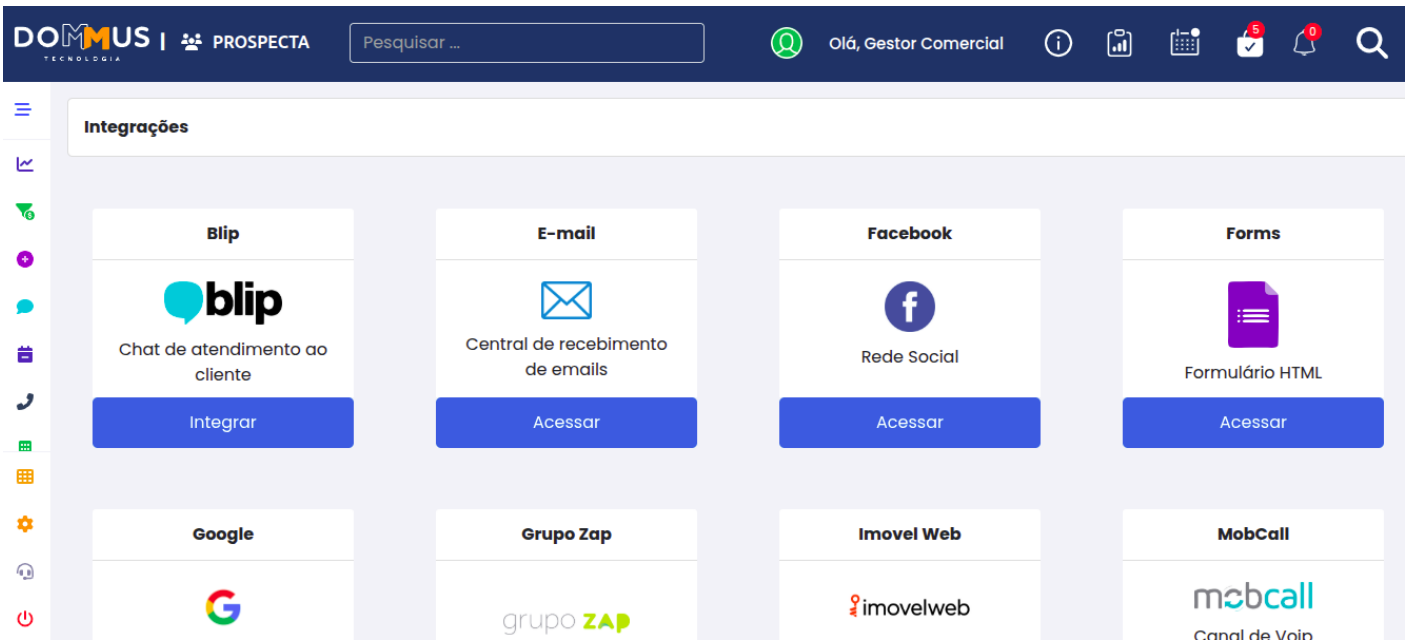
- **Facebook**
- **Google**
- **Landing Pages por Webhooks**
- **Outras ferramentas de marketing digital e captação de clientes**

Como acessar

1. No menu principal, clique em **Configurações**.
2. Selecione a opção **Integrações**.
3. A tela exibirá todas as plataformas disponíveis para integração.
4. Escolha a **plataforma desejada** e siga o processo de configuração apresentado pelo sistema.

> Essas configurações são acessíveis apenas por perfis administrativos (Gestor Comercial, BackOffice).

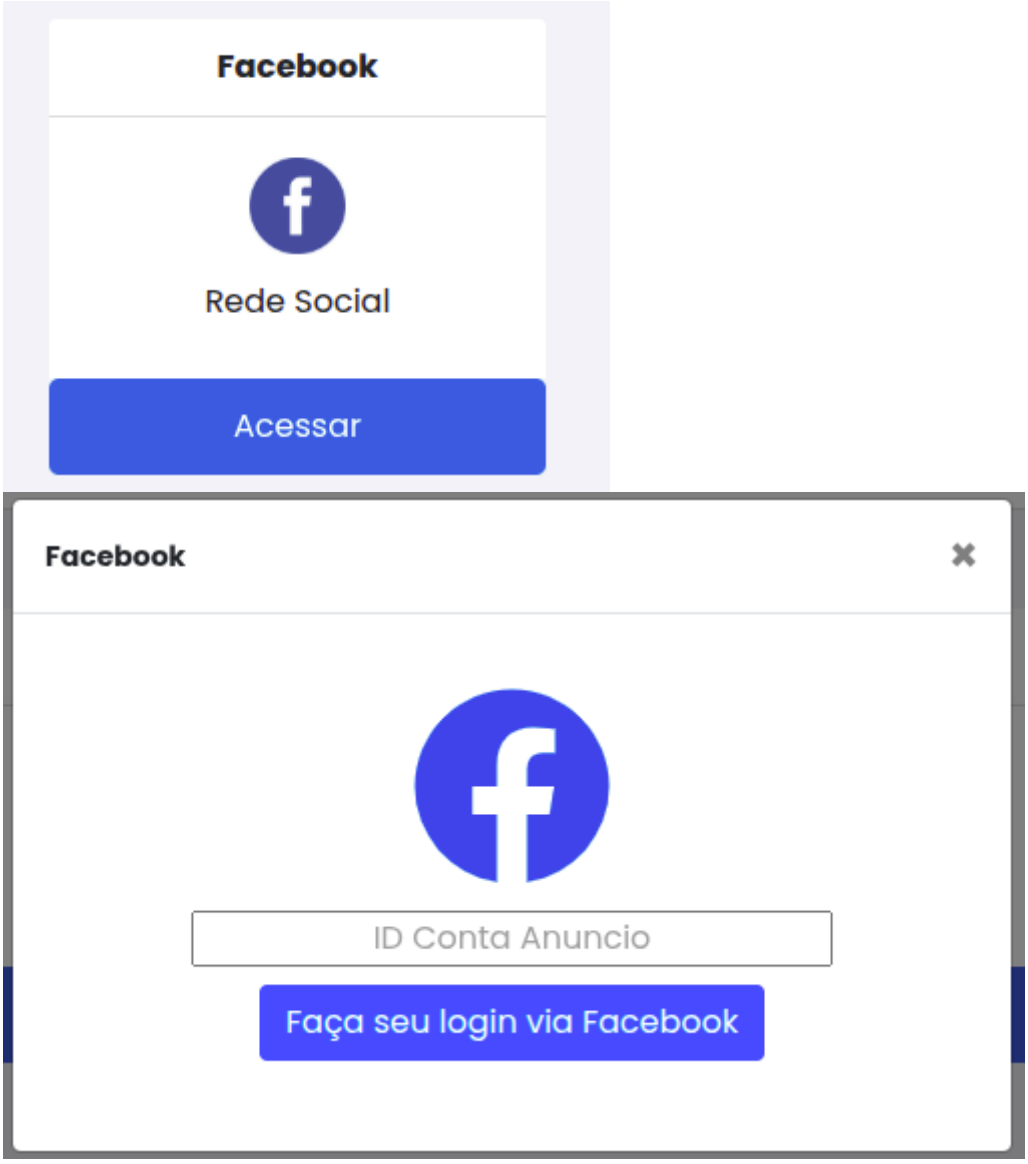

DOMMUS TECNOLOGIA | PROSPECTA
Configurações
Alertas
Automações
Configurações
Etapas e Status
Funil de vendas
Integrações
Locais de Atendimento
Mapeamento
Mídias


DOMMUS TECNOLOGIA | PROSPECTA
Pesquisar ...
Olá, Gestor Comercial
Integrações
Blip
Chat de atendimento ao cliente
Integrar
E-mail
Central de recebimento de emails
Acessar
Facebook
Rede Social
Acessar
Forms
Formulário HTML
Acessar
Google
Grupo Zap
Imovel Web
MobCall
Canal de Voip

Integrando com o Facebook

Para integrar com o Facebook é necessário que no navegador esteja logado na **Meta Business Suite (https://business.facebook.com/)** e que o usuário responsável seja do tipo **Gestor Comercial** ou **BackOffice** que é o mais recomendado para o Marketing.

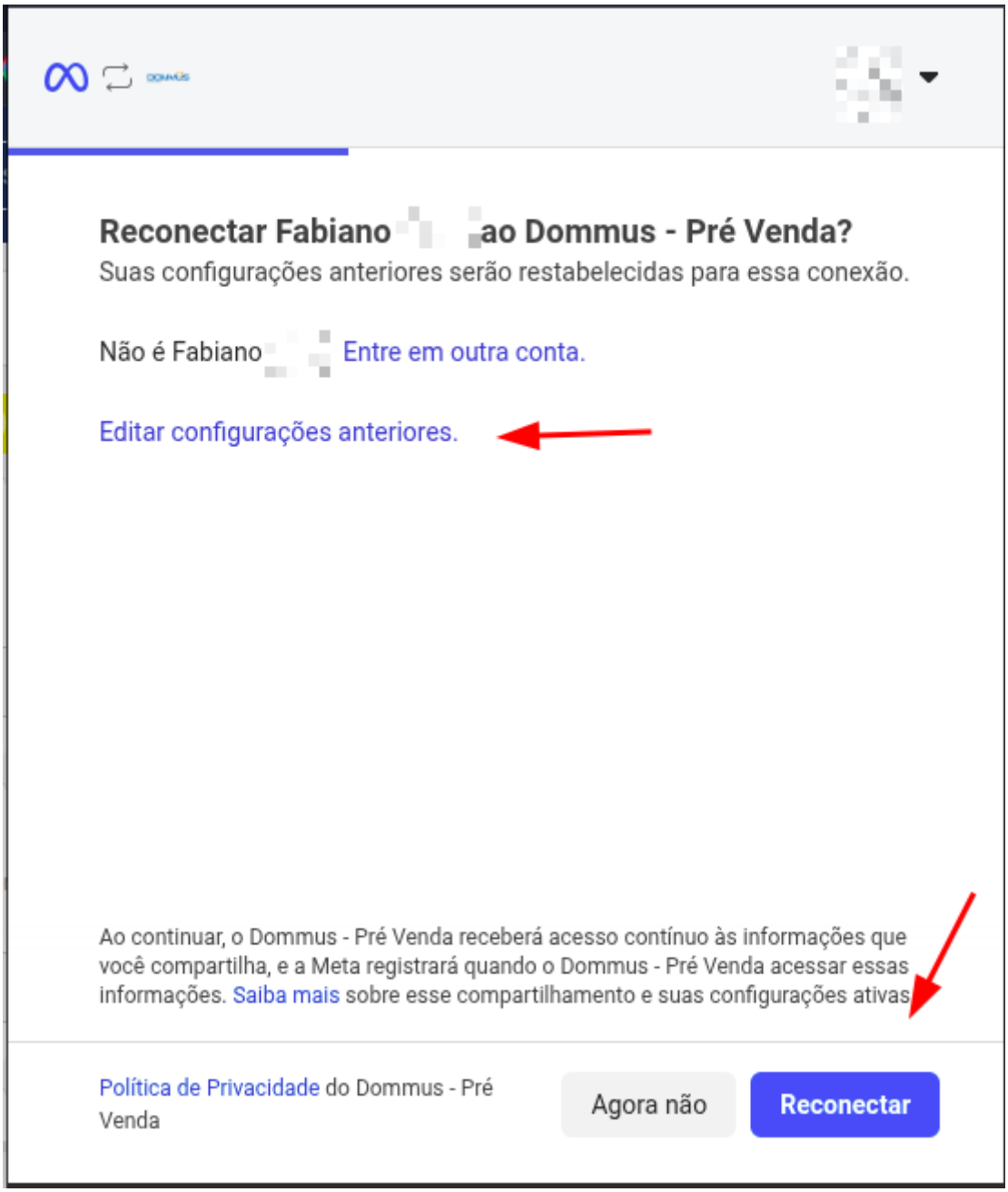
- Acessando as integrações, clicamos em **Facebook** e na tela que se abre clicaremos em **Faça seu login via Facebook**:



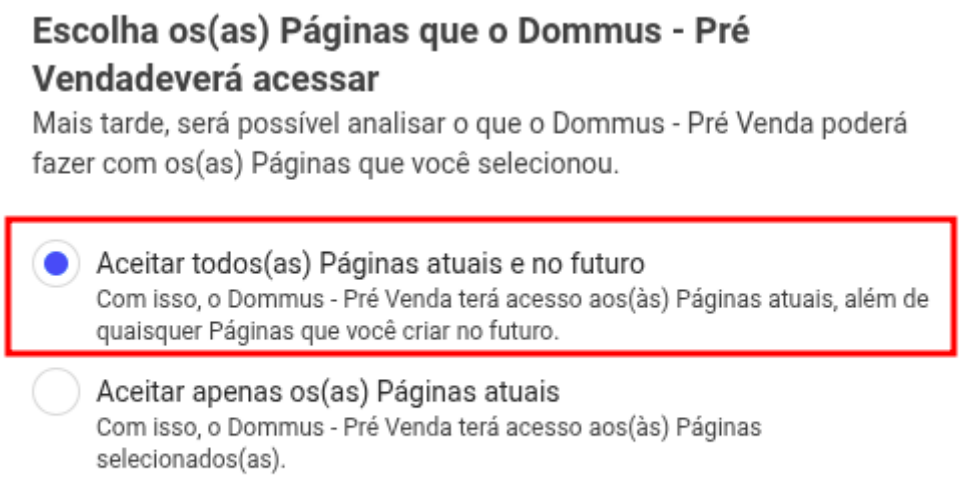
- Assim que você clicar, uma nova janela se abre e você vai precisar de confirmar a sua senha do Facebook



- Após inserir novamente a senha, bastar prosseguir com a conexão



- Em **Editar configurações anteriores** garanta que está aceitando todas as páginas atuais e no futuro.



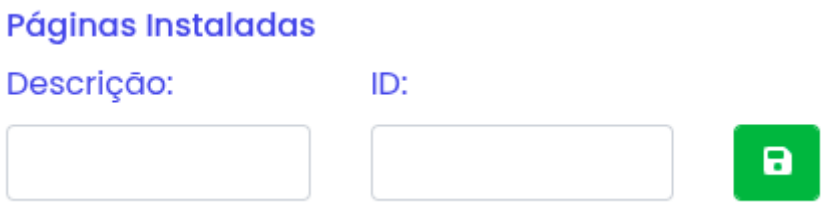
- Após concluir a conexão vai aparece a seguinte tela



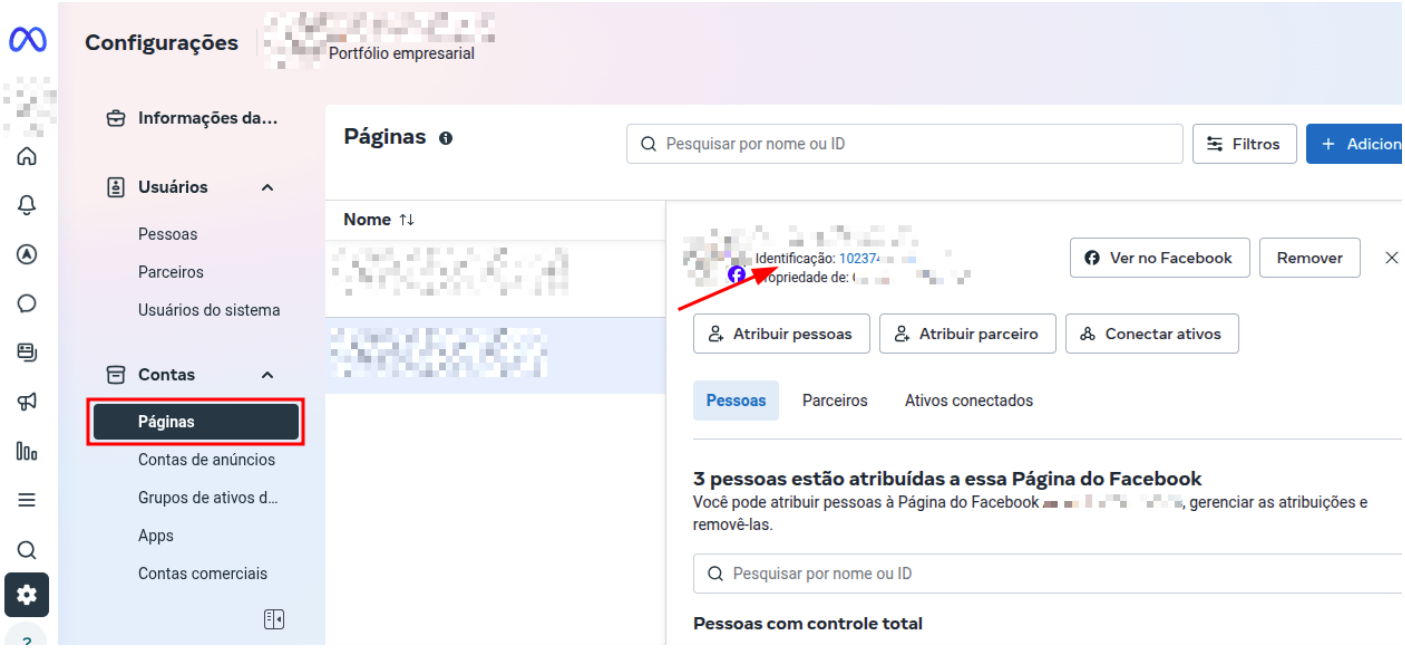
- Mostra a autenticação e o id da conta de anúncio, esse id é o mesmo que aparece na barra de endereços da BM



Note que aparece também um novo botão chamado **Adicionar nova página**, a partir dele vinculamos a página referente a construtora



- Inserimos a Descrição para identificar e também o ID, por fim basta clicar em salvar.

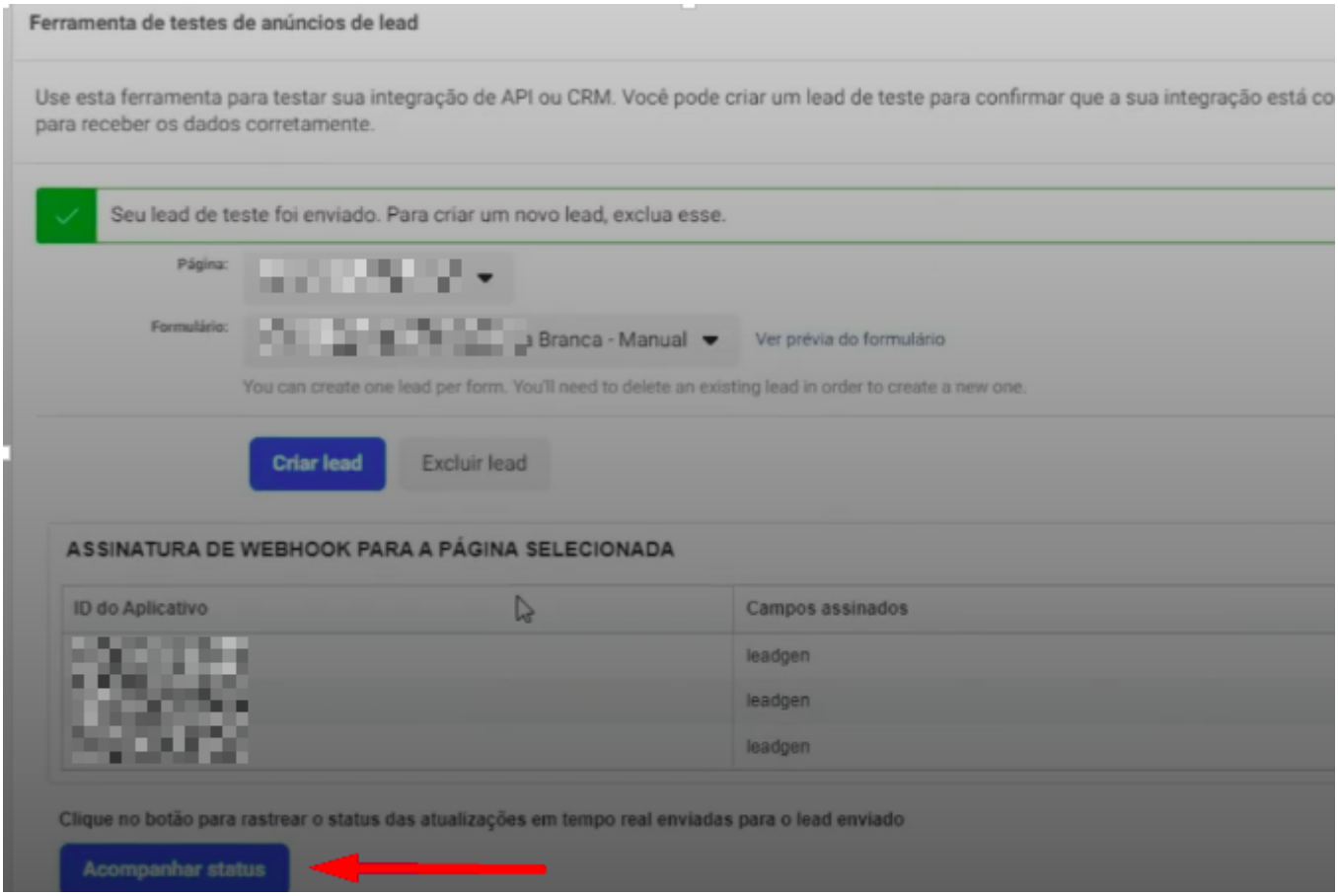


- Acima, o caminho correto para pegar o ID de identificação da página na BM, feito esses passos a configuração estará concluída com sucesso.

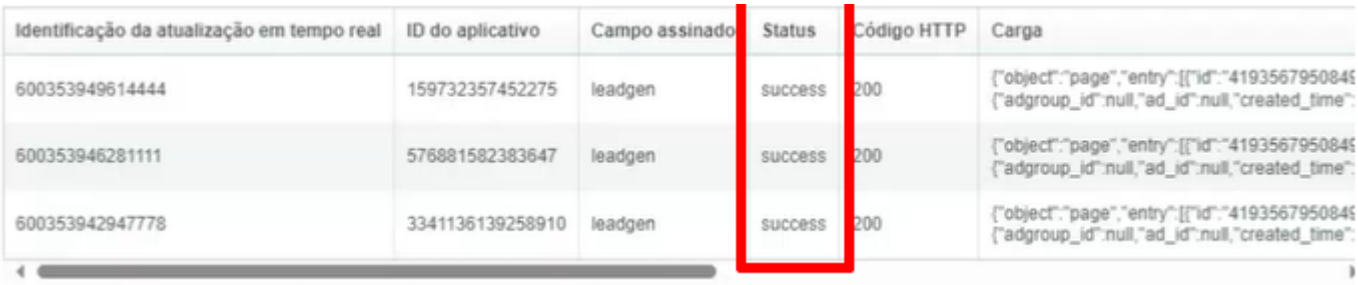
Como podemos testar a integração?

A Meta disponibiliza uma ferramenta para testar o envio de leads na integração, clicando no link abaixo

https://developers.facebook.com/tools/lead-ads-testing



Clicando em **Criar lead**, é enviado para o Dommus um teste utilizando o formulário informado.
Clicando em **acompanhar status**, é possível validar o retorno da criação.



Identificação da atualização em tempo real	ID do aplicativo	Campo assinado	Status	Código HTTP	Carga
600353949614444	159732357452275	leadgen	success	200	{"object":"page","entry":[{"id":"41935679508 {"adgroup_id":null,"ad_id":null,"created_time":
600353946281111	576881582383647	leadgen	success	200	{"object":"page","entry":[{"id":"41935679508 {"adgroup_id":null,"ad_id":null,"created_time":
600353942947778	3341136139258910	leadgen	success	200	{"object":"page","entry":[{"id":"41935679508 {"adgroup_id":null,"ad_id":null,"created_time":

6.2 Integrando LPs ao Dommus

No **Dommus Prospecta** também é possível integrar **Landing Pages** por meio de **Webhooks**, garantindo que os leads captados em formulários externos sejam automaticamente enviados para o CRM.

Essa funcionalidade permite que, sempre que um visitante preencher um formulário em uma landing page, os dados sejam transmitidos em tempo real para o Dommus, criando ou atualizando o lead sem necessidade de importações manuais.

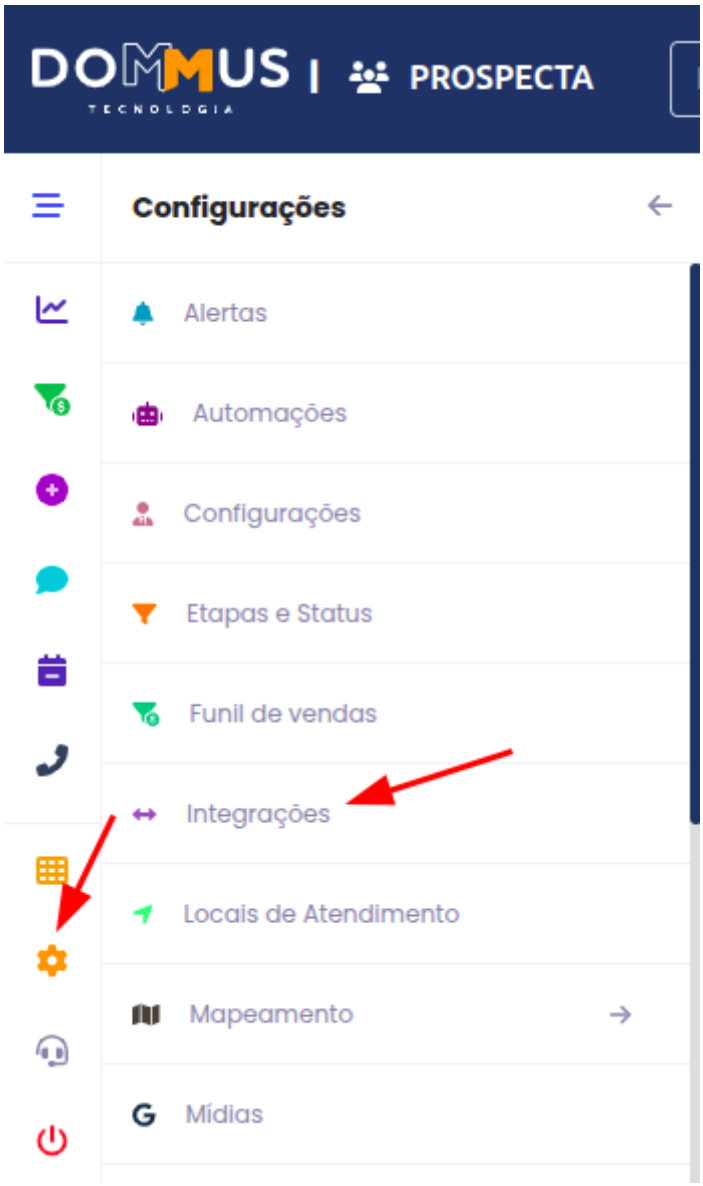
Vantagens da integração por Webhook

- **Automatização** do fluxo de captação de leads.
- **Agilidade** no registro, reduzindo o tempo entre o interesse do cliente e o atendimento.
- **Centralização** dos dados no Dommus Prospecta, independentemente da origem da landing page.
- **Flexibilidade** para conectar diferentes ferramentas de marketing e páginas personalizadas.

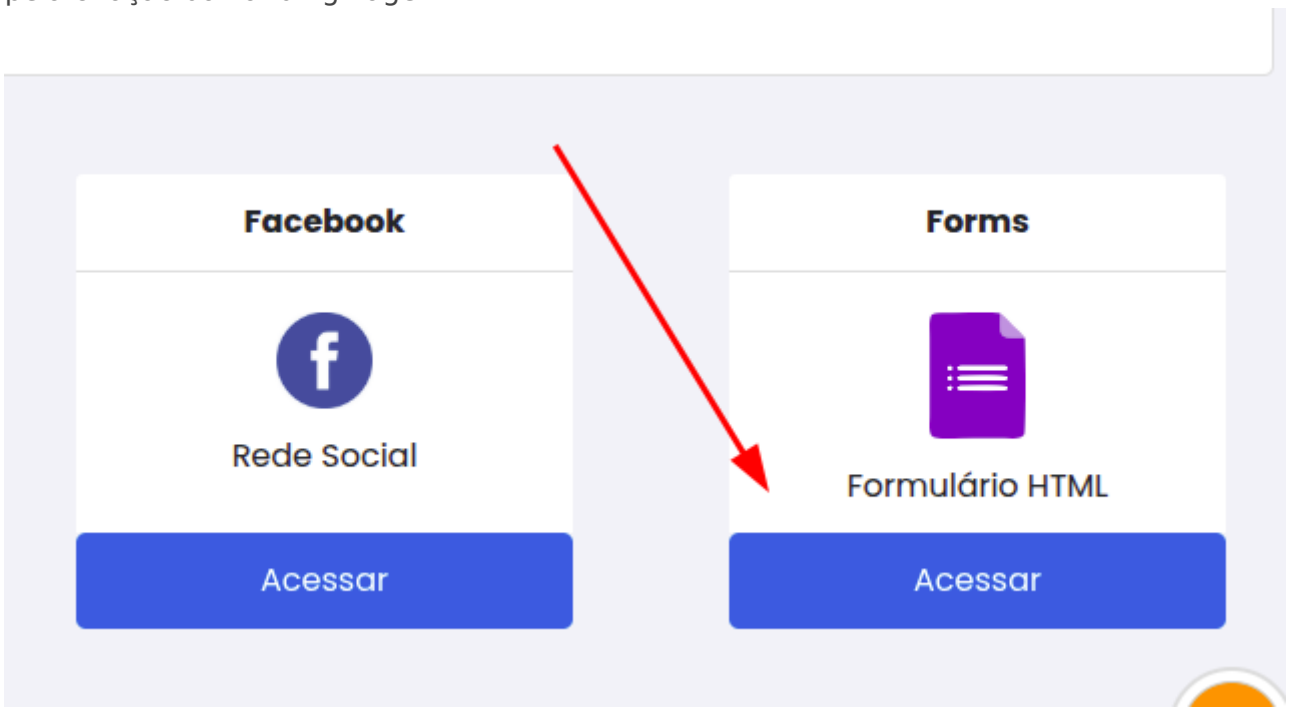
> Essa integração é ideal para empresas que utilizam **Landing Pages externas** como estratégia de captação, permitindo que todo o funil de vendas seja alimentado de forma imediata e organizada.

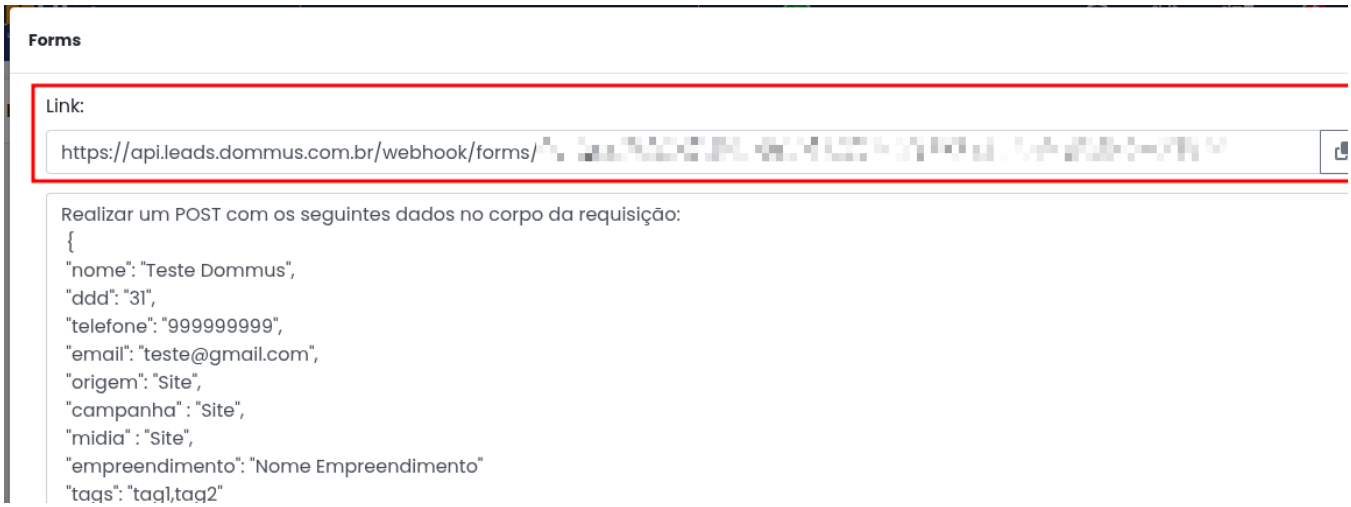
Como integrar?

1. O **usuário administrativo** deve acessar:
   Configurações > Integrações > Forms.



2. Nessa tela, será exibido o **Webhook da empresa**, que deve ser fornecido ao responsável pela criação da Landing Page.





3. A integração deve ser realizada por meio de uma requisição **HTTP POST**, enviando os dados do formulário para o Dommus no corpo da requisição.

Exemplo de requisição POST

```
Realizar um POST com os seguintes dados no corpo da requisição:
{
"nome": "Teste Dommus",
"ddd": "31",
"telefone": "999999999",
"email": "teste@gmail.com",
"origem": "Site",
"campanha" : "Site",
"midia" : "Site",
"empreendimento": "Nome Empreendimento"
"tags": "tag1,tag2"
}
```

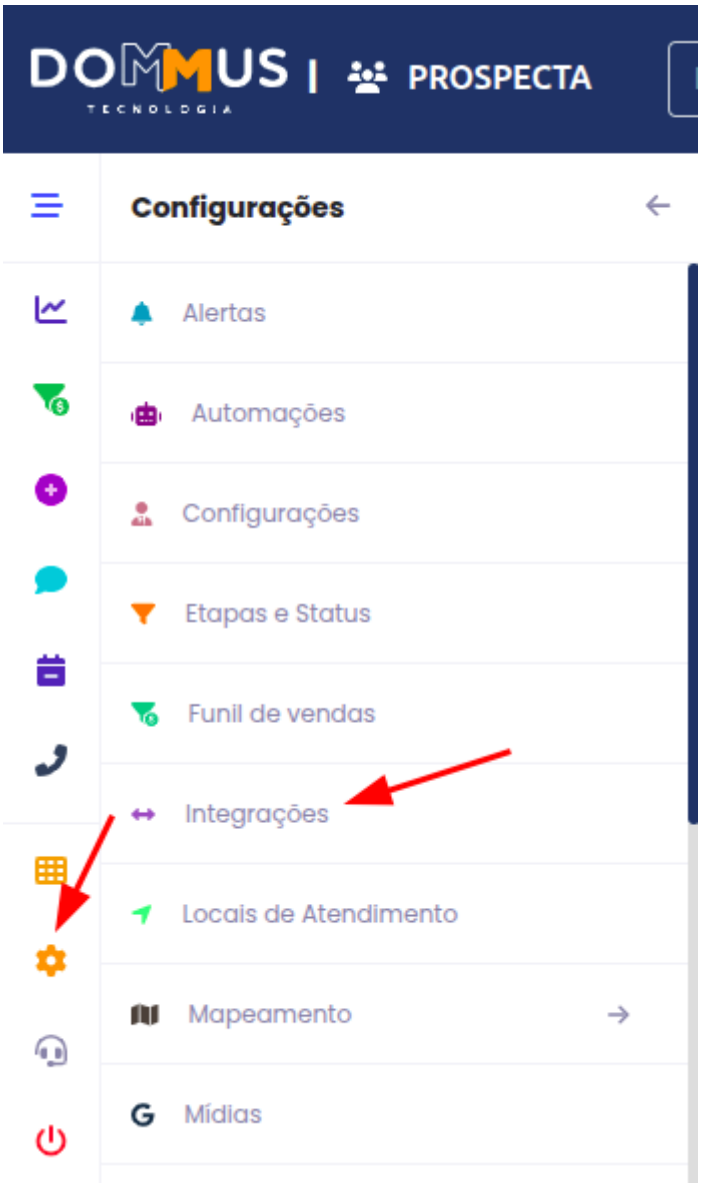
- **Campos obrigatórios**: `nome`, `ddd`, `telefone`, `email`, `origem`, `campanha`, `midia`, `empreendimento`.
- **Campo opcional**: `tags` (utilizado para informações extras, como segmentações ou marcações específicas).

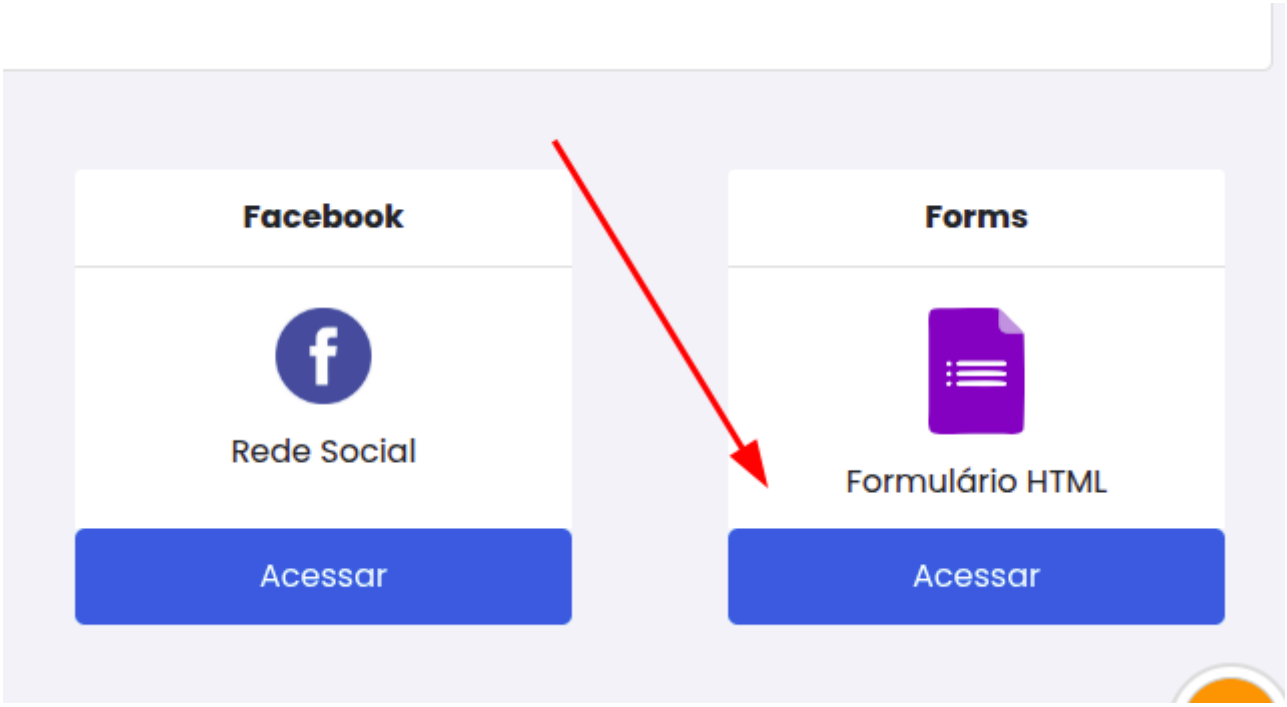
6.3 Integração de Landing Pages via WordPress

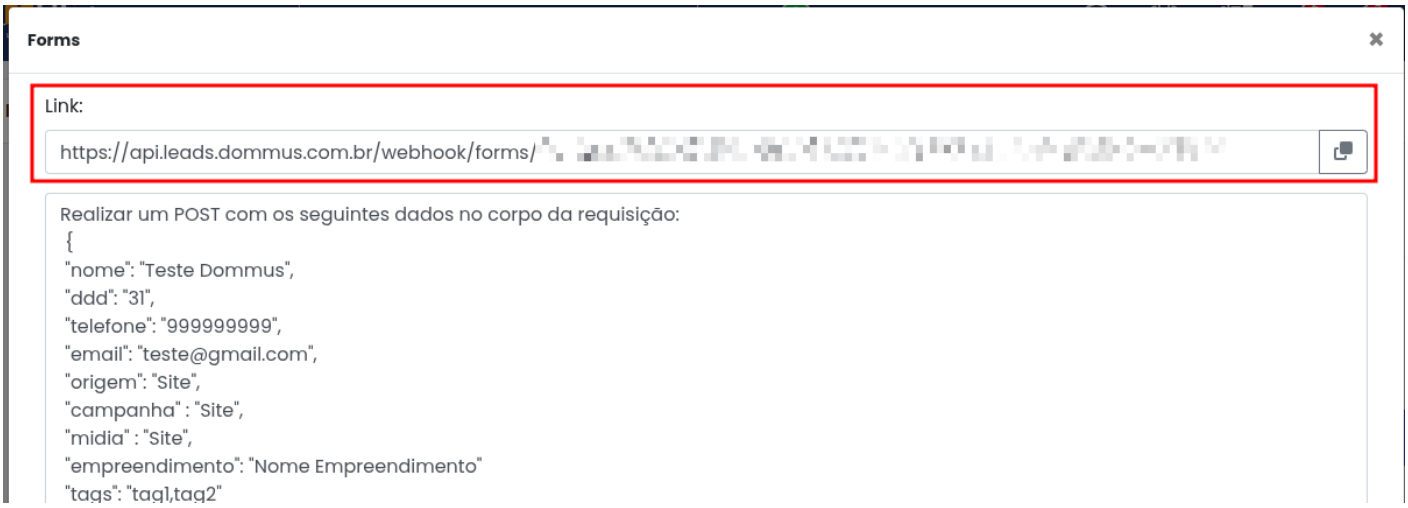
Outra forma bastante utilizada para integrar **Landing Pages (LPs)** ao **Dommus Prospecta** é por meio do **WordPress**, utilizando a funcionalidade de **Webhooks**.

Passo a passo para integração

1. **Acesse o Dommus Prospecta** logado com um **usuário do tipo administrativo**.
2. No menu principal, vá em **Configurações > Integrações**.
3. Selecione a opção **Forms**.
4. Copie o **endereço do Webhook** fornecido pelo sistema.


DOMMUS | PROSPECTA
TECNOLOGIA
Configurações
Alertas
Automações
Configurações
Etapas e Status
Funil de vendas
Integrações
Locais de Atendimento
Mapeamento
Mídias


Facebook
Rede Social
Acessar
Forms
Formulário HTML
Acessar

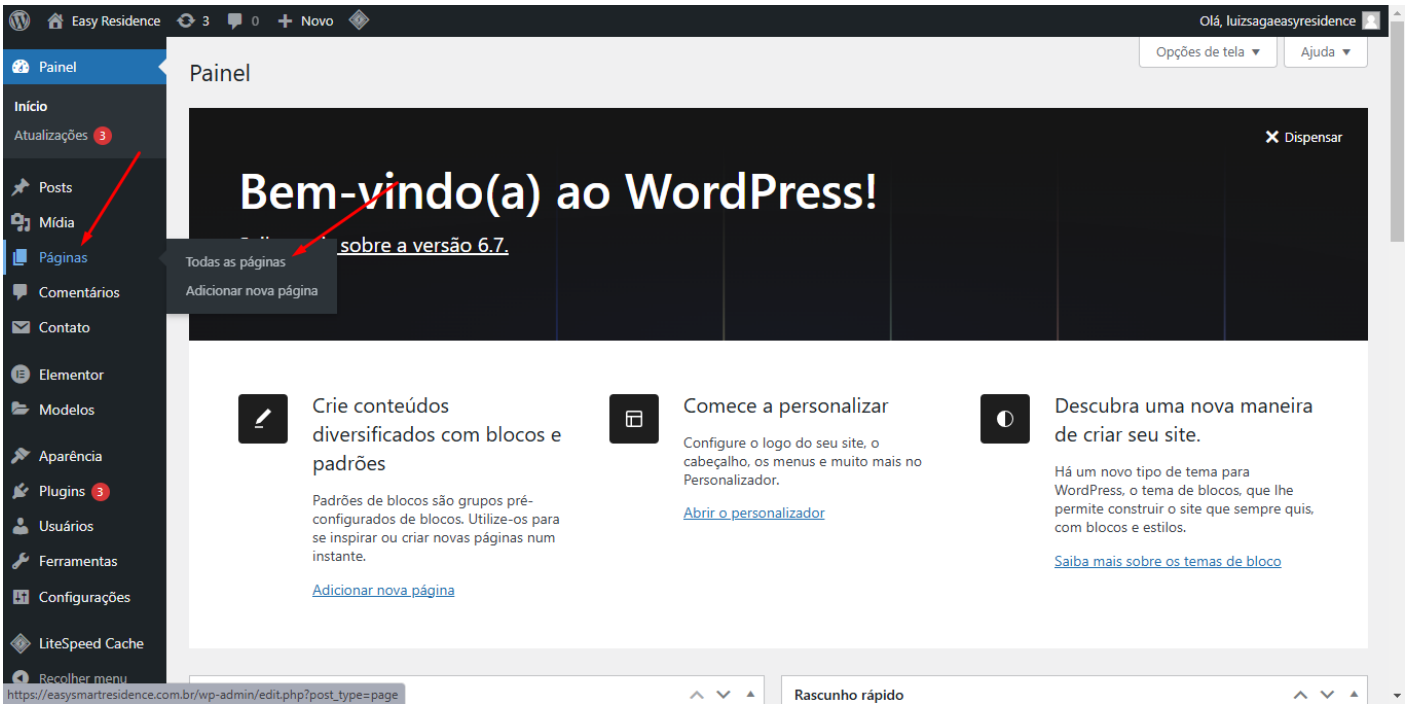


Configuração do Webhook no WordPress

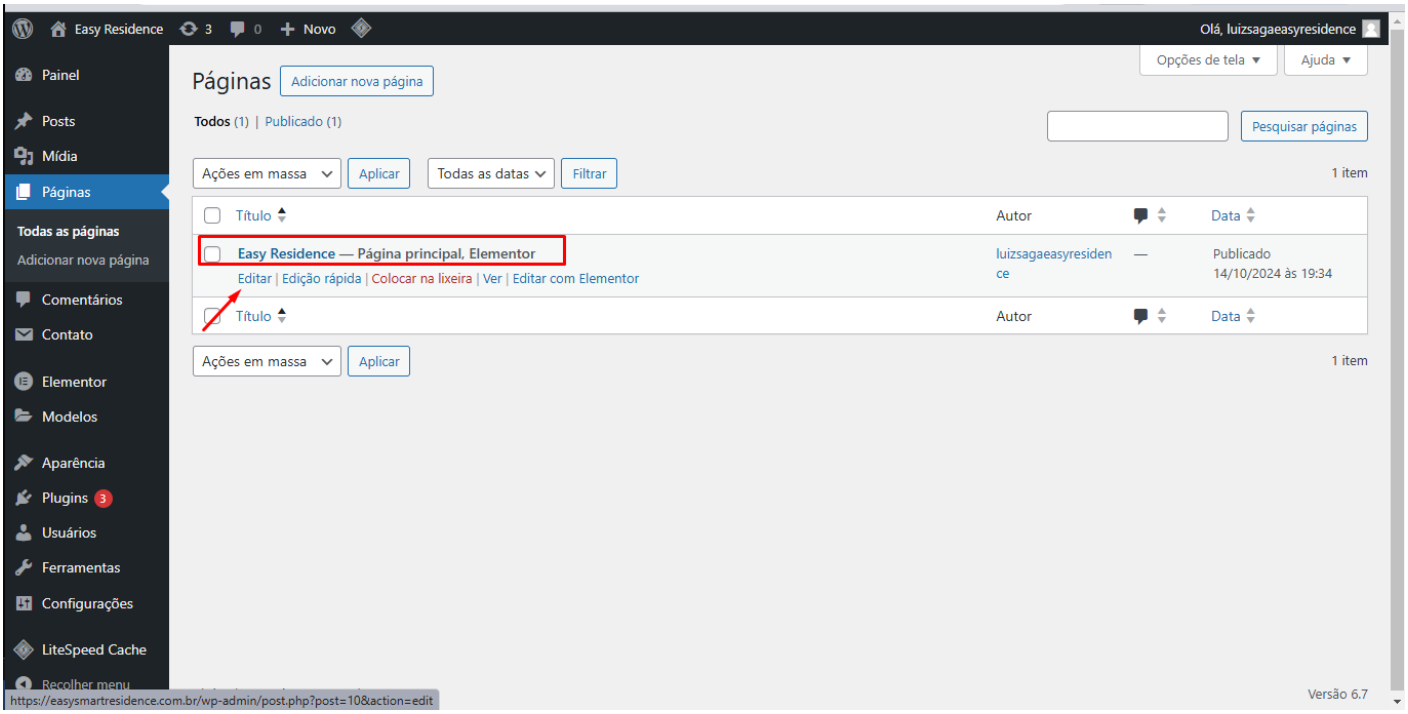
Após obter o **endereço do Webhook** no **Dommus Prospecta**, siga os passos abaixo para configurar sua Landing Page no **WordPress**:

1. Acesse o WordPress

1. Entre no **painel administrativo** do WordPress.
2. No menu lateral, clique em **Páginas > Todas as Páginas**.



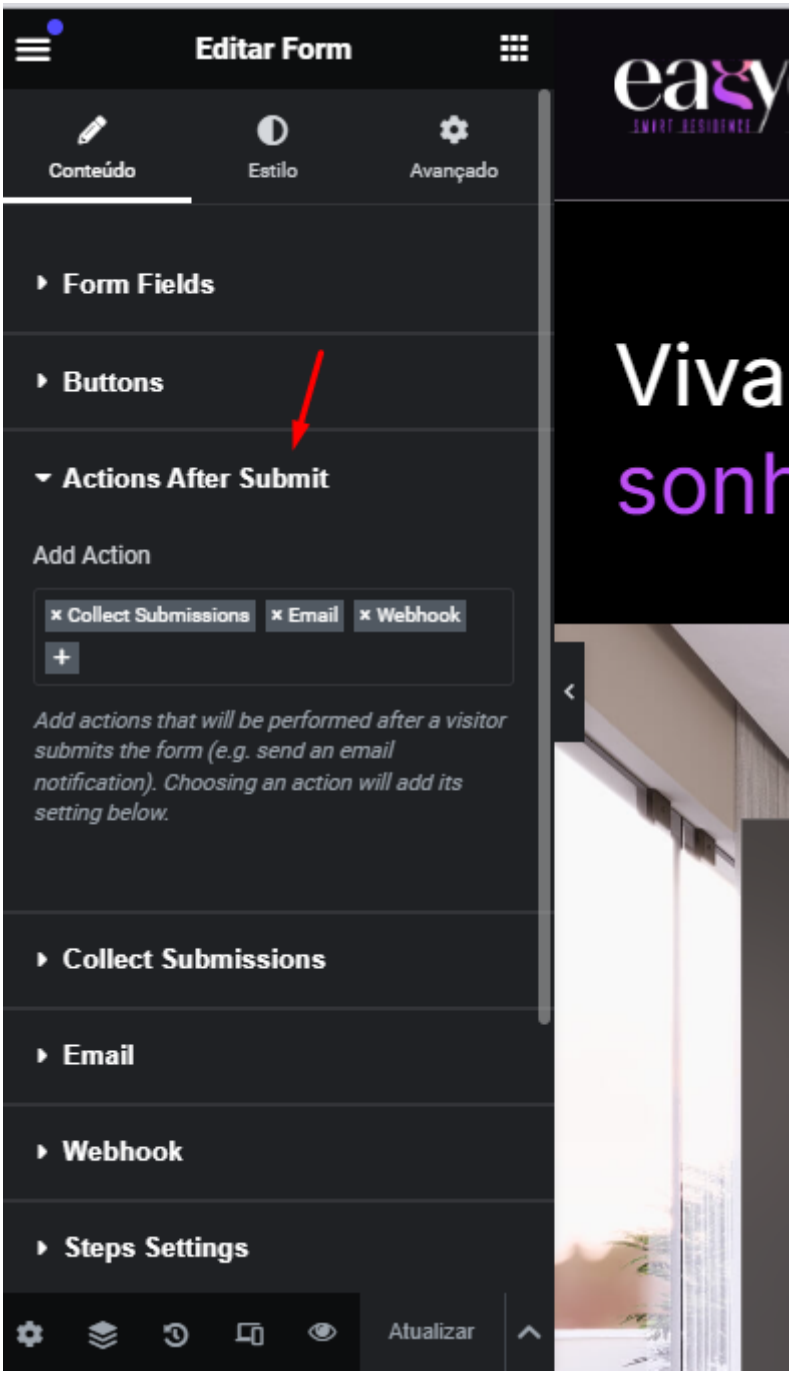
3. Localize a página desejada e clique em **Editar**.



2. Configuração do formulário

1. Dentro da página, localize o **formulário** que precisa ser editado.
2. No campo de configurações do formulário, encontre a opção referente à **ação pós-envio** e selecione **WebHook**.
3. Insira o **endereço de WebHook** obtido no passo anterior no campo correspondente.




Editar Form
Conteúdo
Estilo
Avançado
Form Fields
Buttons
Actions After Submit
Add Action
× Collect Submissions
× Email
× Webhook
+
Add actions that will be performed after a visitor submits the form (e.g. send an email notification). Choosing an action will add its setting below.
Collect Submissions
Email
Webhook
Steps Settings
Atualizar
Viva
sonh



> Observação: A flag Advanced Data precisa estar **desmarcada**

3. Mapeamento de campos

1. Acesse o campo **Form Fields**.
2. Configure todos os campos que precisam ser enviados ao sistema, como:
   - **Campanha**
   - **Mídia**
   - **Origem**
   - **Empreendimento**
3. Esses campos devem ser configurados como **HIDDEN (ocultos)**, para não serem exibidos ao usuário final.



4. Configuração de conteúdo

1. No campo **Content**, insira a informação que será enviada ao sistema.
2. No campo **Advanced**, defina como essa informação deverá ser **formatada** ao chegar ao Dommus.

Exemplo:

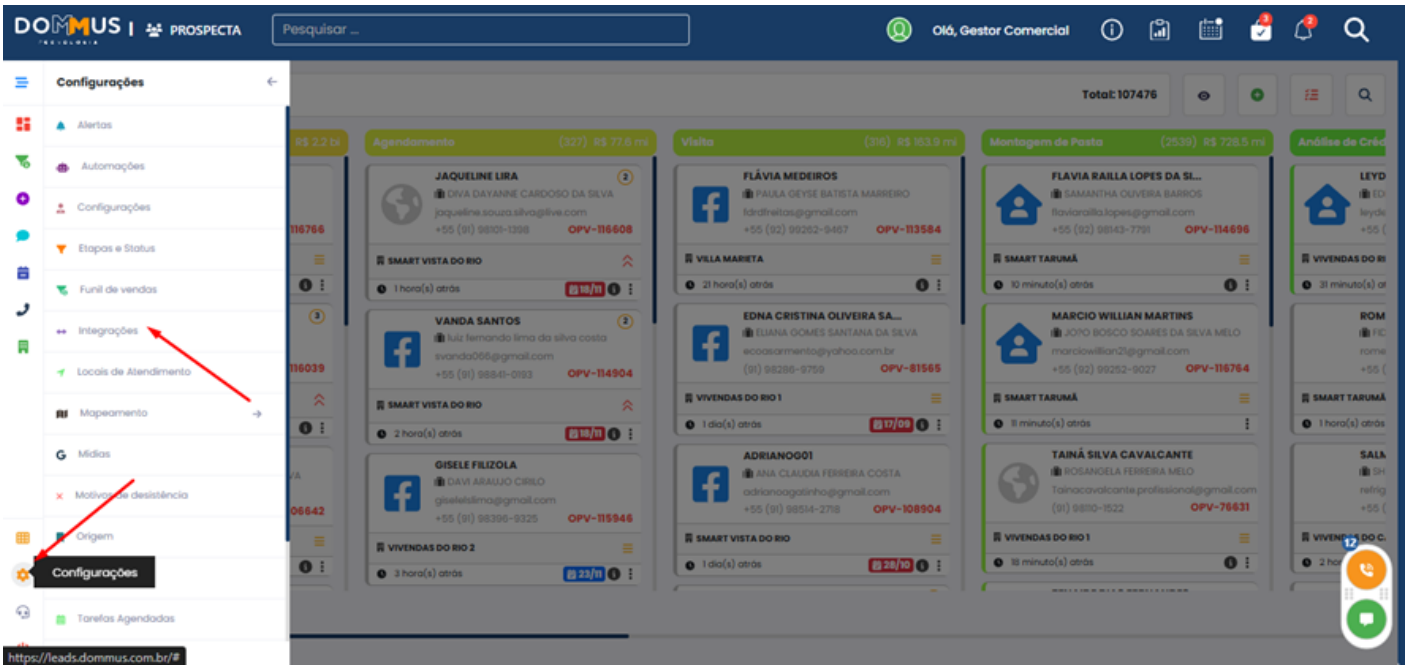
- **Content**: `midia`
- **Advanced**: `landing page`

> **Observação:**
> **Todos os dados ocultos devem ser enviados sem acentuação e com a primeira letra em minúscula, garantindo a correta leitura pelo sistema.**

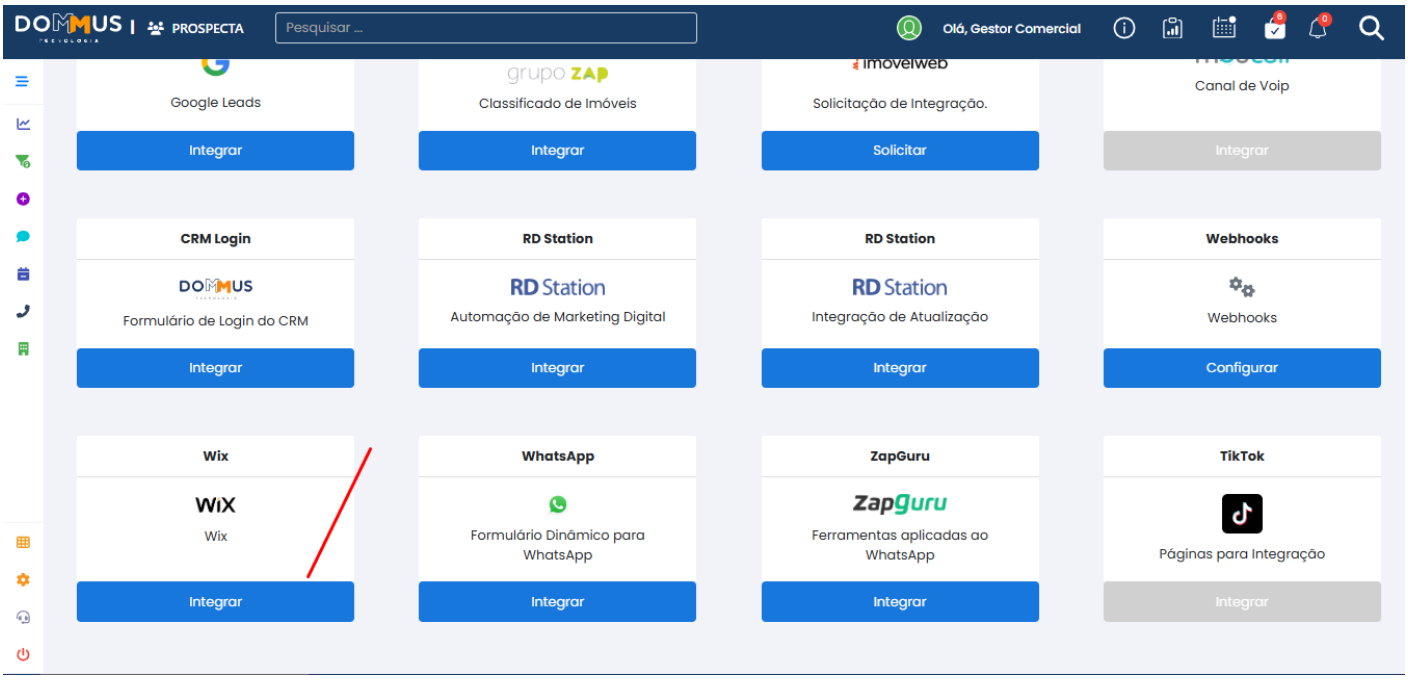
> **Observação:** se o formulário for criado com o **Elementor**, os campos de nome, e-mail e telefone devem ser enviados exatamente como **Nome**, **Email** e **Telefone**.

6.4 Integração LP Wix

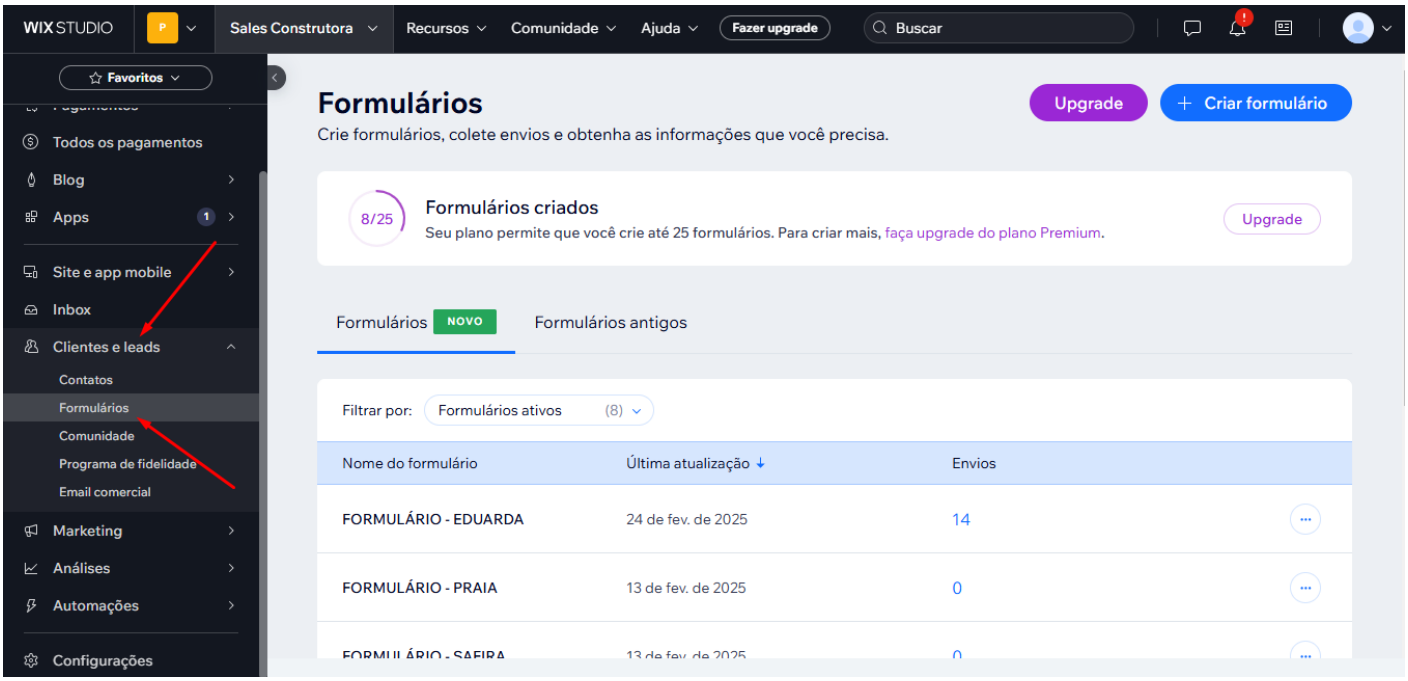
Para integrar a Landing Page pelo WIX do cliente ao Dommus, é necessário enviar alguns dados, os quais serão processados por um WebHook específico localizado no Dommus Prospecta. Vale ressaltar que o WebHook varia conforme o cliente.



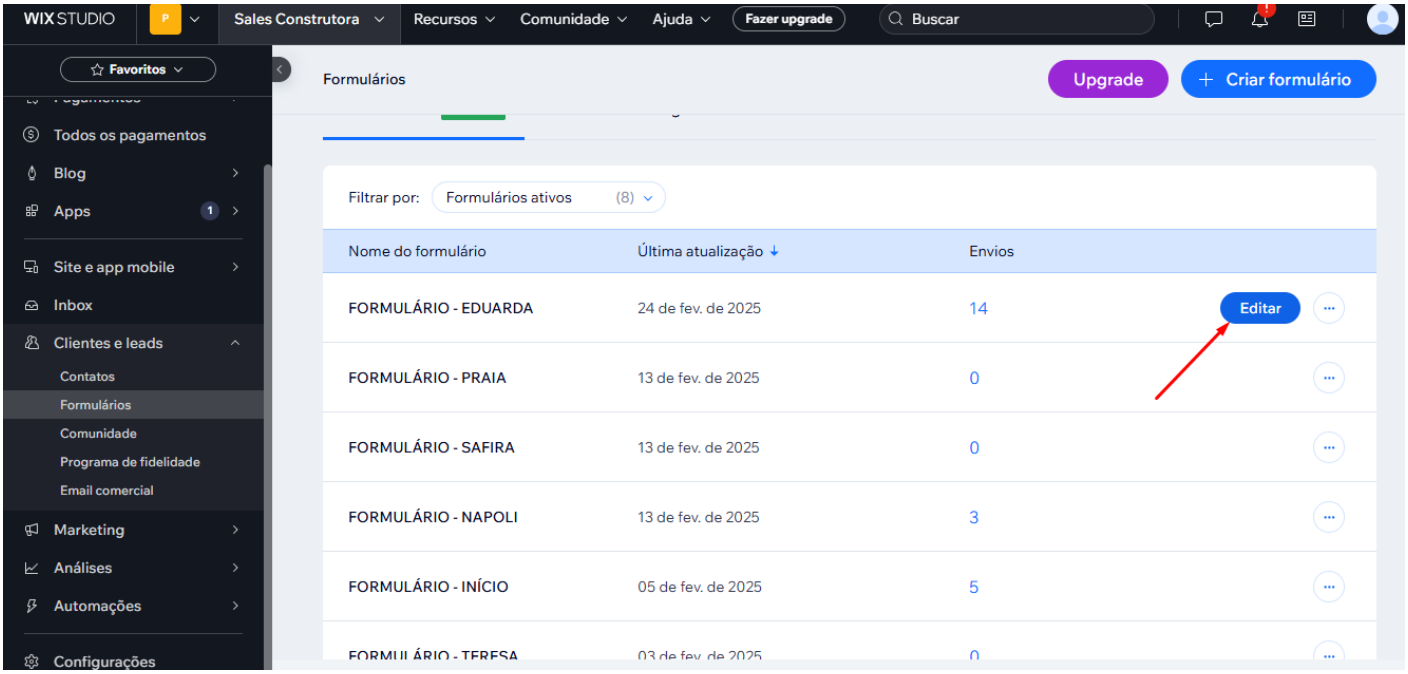
No caso do WIX, o sistema disponibiliza um WebHook especifico para a plataforma:



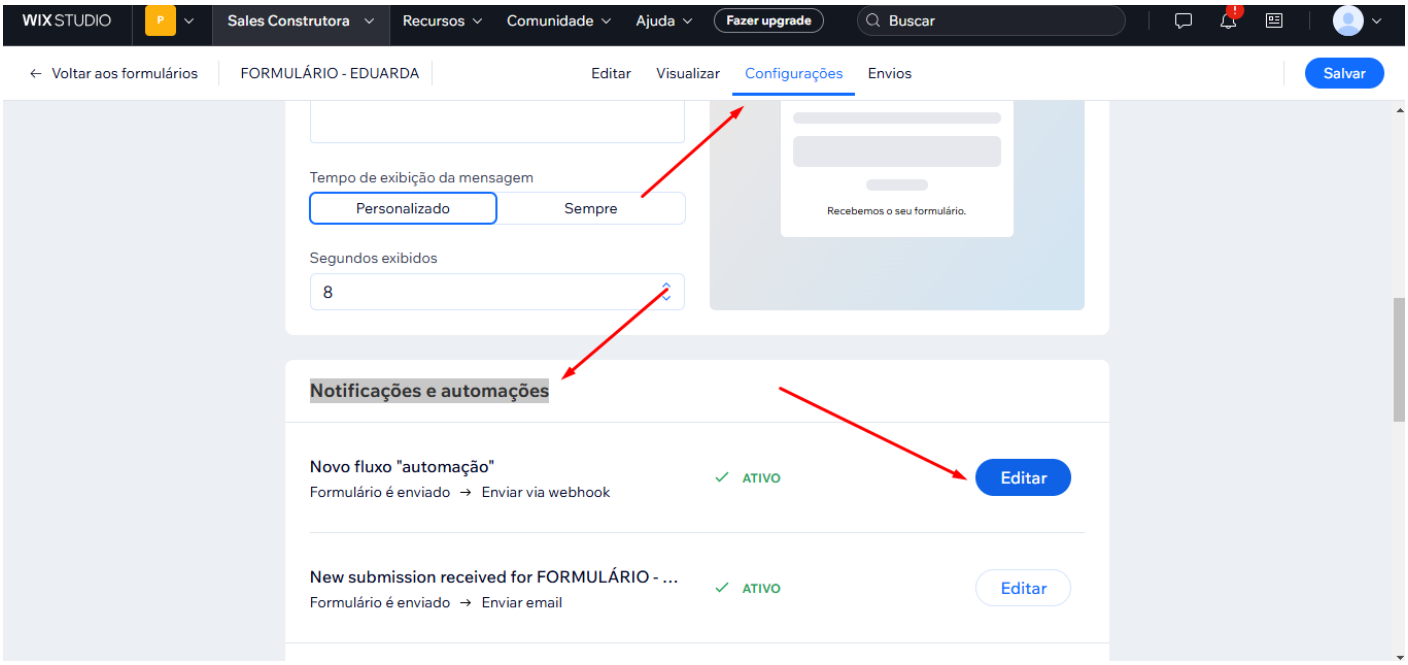
Ao acessar o Wix, navegue até a tela de ***Formulários:***



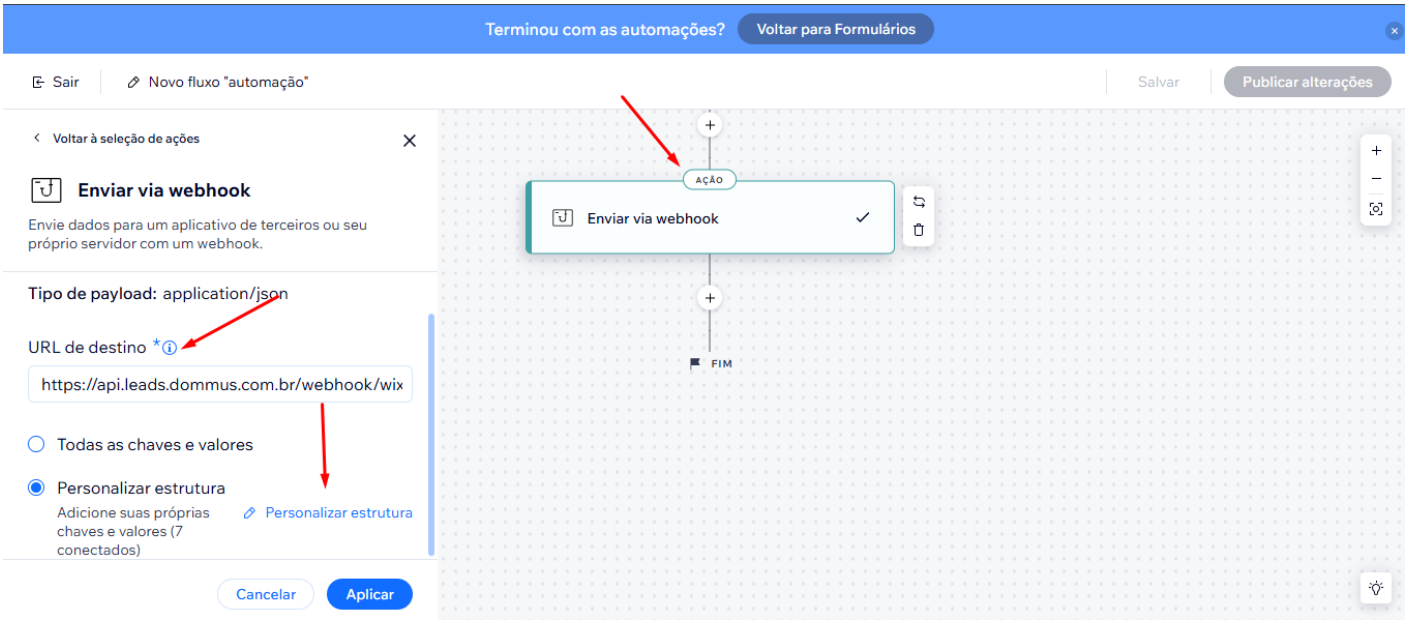
Aqui você poderá visualizar todos os formulários das páginas. Para editar o formulário correspondente, basta localizá-lo e clicar na opção 'Editar'.

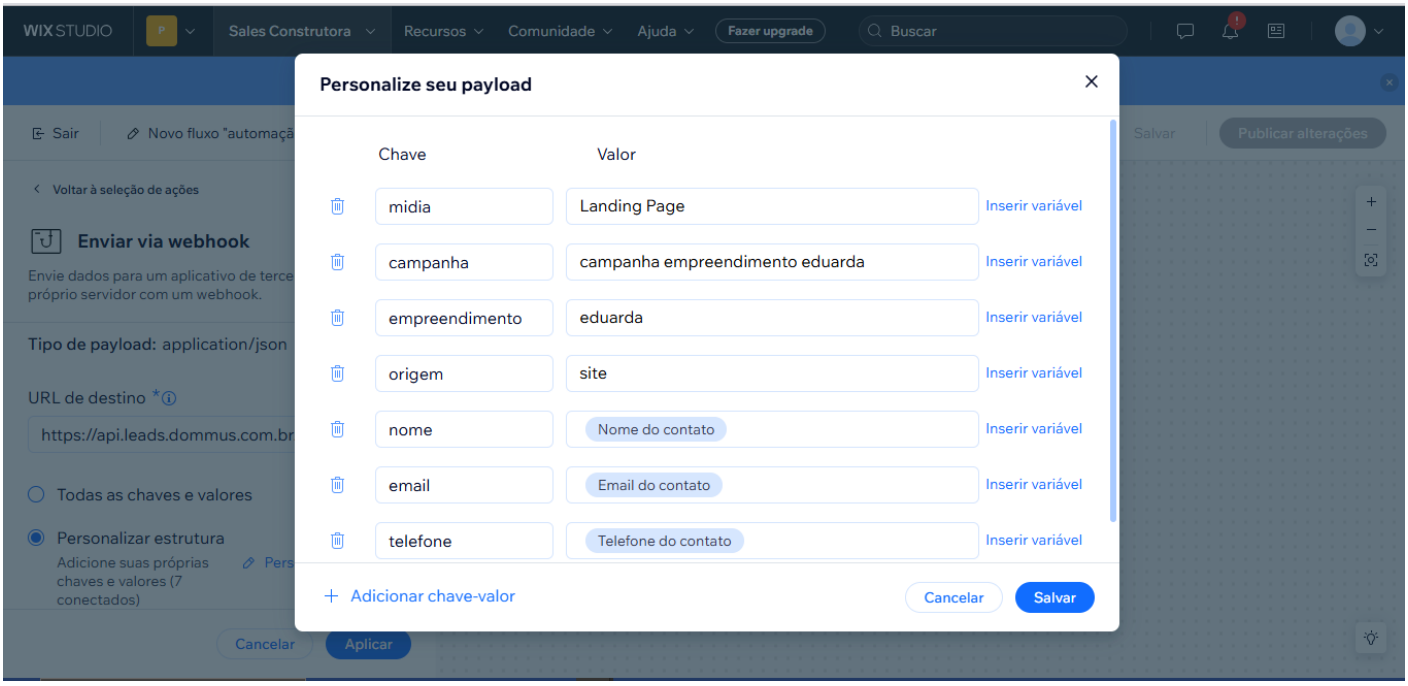


Ao acessar o formulário, navegue até a sub-aba 'Configurações' e localize a opção 'Notificações e Automações'. Nessa seção, será possível visualizar a automação WEBHOOK, onde poderá editar os campos enviados.



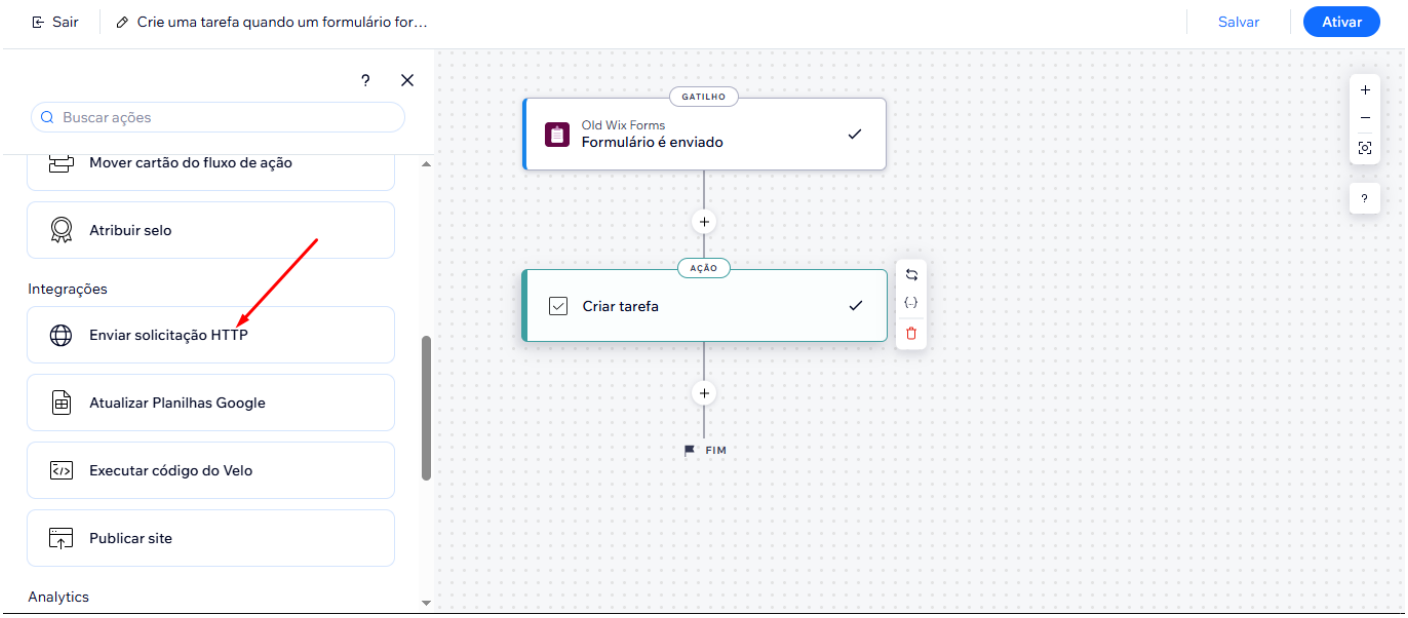
Após esse processo, basta inserir a URL de destino (WebHook obtidos no Dommus), selecionar a opção '**Personalizar Estrutura**' e incluir os campos necessários, conforme os critérios.





Feito isso, basta clicar em '**Salvar**' e realizar os testes e mapeamentos necessários.

Caso não haja Automação para envio de WebHook, é necessário realizar a criação:



6.5 Integrando o WhatsApp

6.6 Integração de Conversões Offline - Meta

Visão Geral

A funcionalidade de **Integração de Conversões Offline com a Meta** permite que o sistema envie automaticamente eventos de conversão para a Meta (Facebook) por meio da **API de Conversões (CAPI)**.

Com essa integração, sempre que uma oportunidade for movimentada para uma etapa configurada no funil de vendas, o Dommus poderá informar à Meta que aquele lead atingiu um determinado estágio, como **Lead**, **Qualified Lead** ou **Purchase**. Isso contribui para a otimização das campanhas de anúncios e melhora o aprendizado do algoritmo da plataforma.

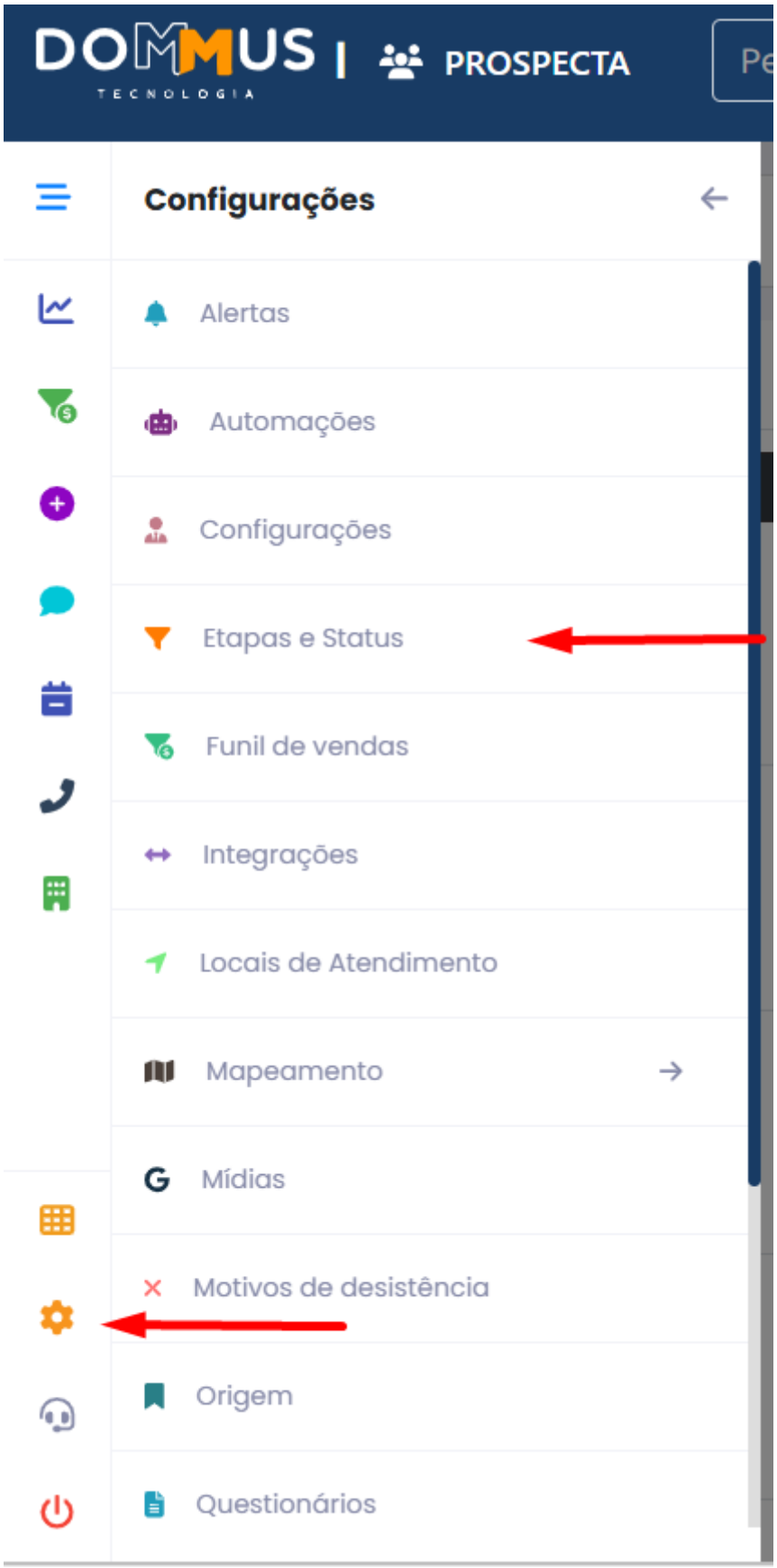
Antes de começar

Antes de realizar a configuração, verifique se os seguintes requisitos foram atendidos:

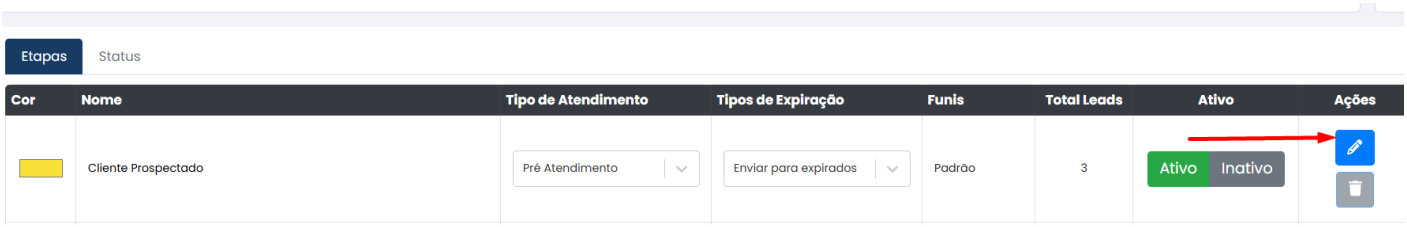
- Possuir uma conta da Meta integrada ao sistema.
- Ter um **Pixel** ou **Conjunto de Dados (Dataset)** ativo no Gerenciador de Eventos da Meta.
- Recomenda-se realizar novamente o login na integração com o Facebook para garantir que o token de acesso possua todas as permissões necessárias.
- A oportunidade que enviará o evento deve ter sido originada pela integração com anúncios do Facebook.

Como acessar

1. No menu lateral, acesse **Configurações**.
2. Clique em **Etapas e Status**.

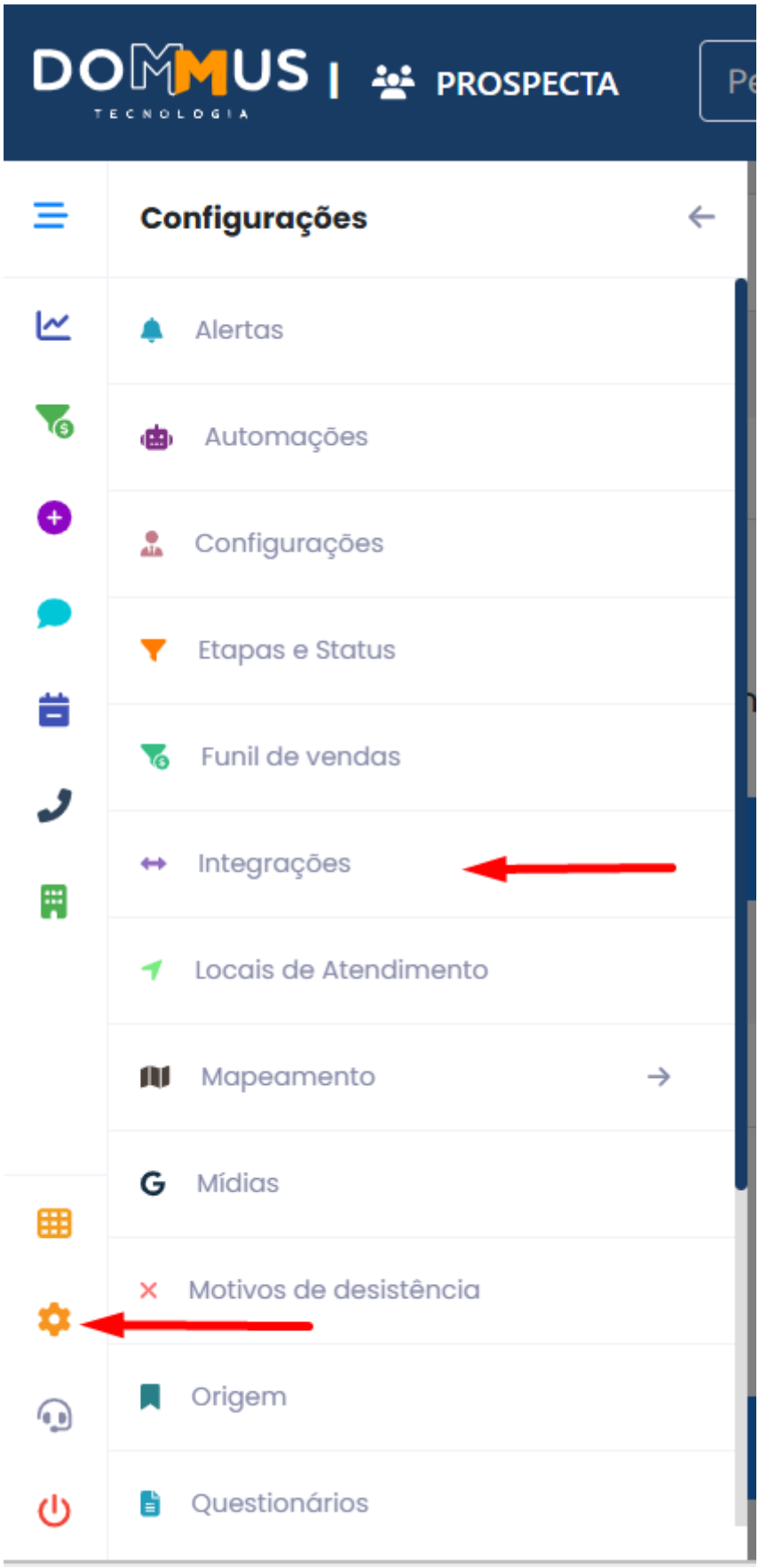


3. Localize a etapa que deseja configurar.
4. Clique no ícone de **Editar** (lápis azul).

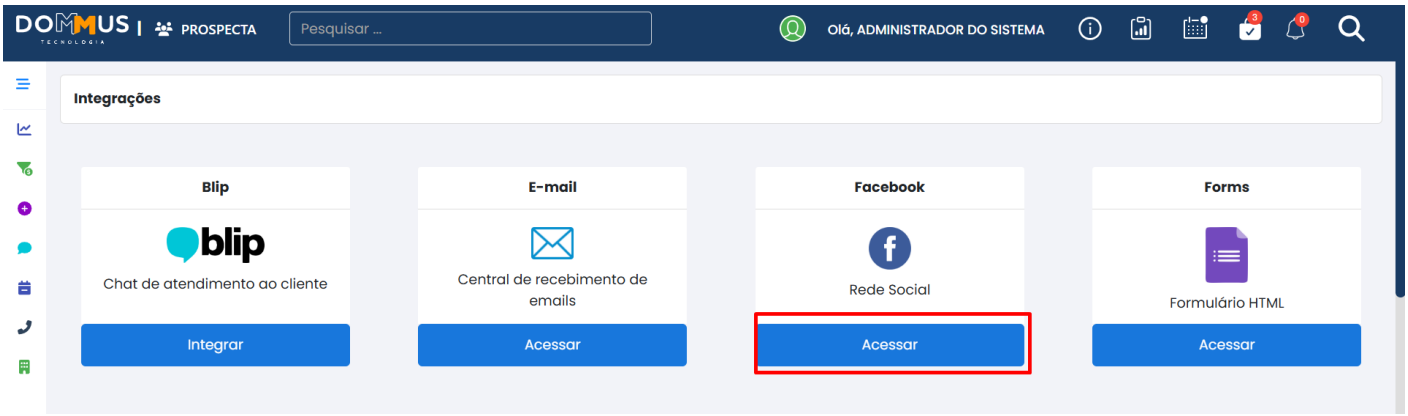


Caso seja necessário autenticar ou renovar a conexão com a Meta:

1. Acesse **Configurações**.
2. Clique em **Integrações**.

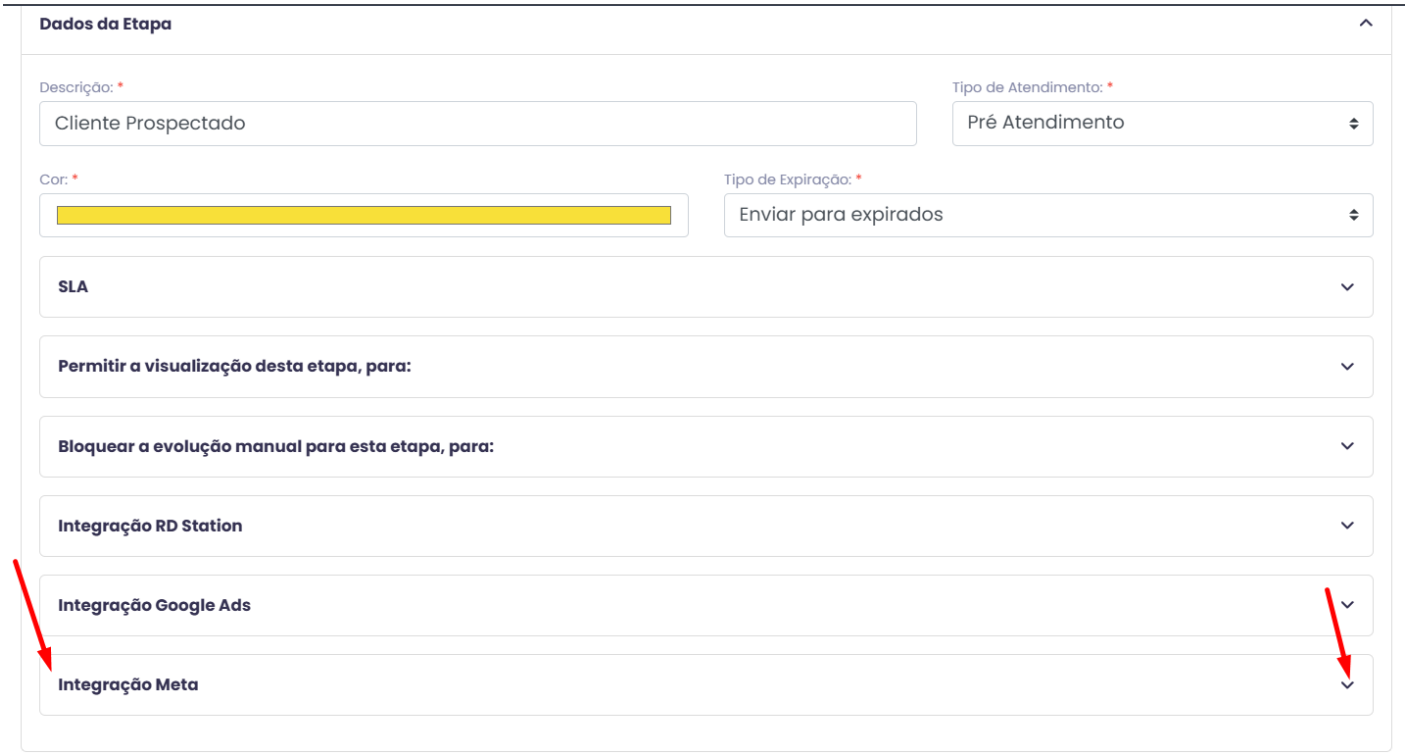


3. Localize a integração do **Facebook**.
4. Clique em **Acessar** e renove a autenticação da integração, realizando **logout** e **login** novamente na sua conta do Facebook.



Configurando a integração

Na tela **Atualizar Dados da Etapa**, localize a seção **Integração Meta**.



Nessa seção, o sistema exibirá automaticamente as informações obtidas pela integração, como a conta conectada e o Pixel ou Dataset disponível.

Selecione o evento que deverá ser enviado quando uma oportunidade entrar nessa etapa.



Campo	Descrição
Evento	Define qual evento será enviado para a Meta quando uma oportunidade for movimentada para esta etapa. Exemplos: **Lead**, **Qualified Lead** e **Purchase**.

Após selecionar o evento desejado, clique em **Salvar**.

Como funciona na prática

Depois que a etapa estiver configurada:

1. Acesse a **Lista de Oportunidades**.
2. Localize uma oportunidade proveniente de anúncios do Facebook.
3. Mova essa oportunidade para a etapa configurada.
4. Ao ocorrer a movimentação, o sistema enviará automaticamente o evento correspondente para a Meta.

O recebimento do evento poderá ser validado posteriormente no **Gerenciador de Eventos da Meta**, utilizando a área de **Eventos de Teste** ou a visão geral do Dataset.

O que acontece após a configuração

Quando uma oportunidade é movimentada para uma etapa vinculada a um evento:

- O Dommus envia automaticamente um evento de conversão para a Meta.
- O evento fica disponível no Gerenciador de Eventos da plataforma.
- As campanhas podem utilizar essas informações para melhorar a otimização e a qualidade da entrega dos anúncios.

Situações comuns de uso

Envio de Lead Qualificado

Um lead captado por um formulário do Facebook entra no CRM. Após o atendimento inicial, o corretor movimenta esse lead para uma etapa configurada com o evento **Qualified Lead**. Nesse momento, o sistema envia automaticamente essa conversão para a Meta.

Envio de Compra

Também é possível configurar etapas finais do funil para disparar eventos como **Purchase**, permitindo informar à Meta quando uma venda foi concluída.

Boas práticas

- Configure apenas etapas que realmente representem um avanço relevante do cliente no funil.
- Antes de iniciar os testes, renove o login da integração com o Facebook para evitar problemas de autenticação.
- Certifique-se de que a oportunidade tenha origem em campanhas do Facebook. Caso contrário, o evento não será enviado.
- Após configurar uma etapa, realize um teste movimentando uma oportunidade válida e confirme o recebimento do evento no Gerenciador de Eventos da Meta.

Solução de problemas

O evento não aparece na Meta

Verifique se:

- A integração com o Facebook está autenticada corretamente.
- O login foi renovado recentemente.
- A oportunidade foi originada por anúncios do Facebook.
- A etapa possui um evento configurado.
- As alterações foram salvas antes da movimentação da oportunidade.

Caso todas as verificações estejam corretas e o evento continue sem aparecer, entre em contato com o suporte da Dommus.

Glossário

Termo	Descrição
Meta	Plataforma responsável pelo Facebook e Instagram, utilizada para gerenciamento de campanhas de anúncios.

Termo	Descrição
Pixel	Recurso da Meta utilizado para rastreamento e mensuração de eventos.
Dataset (Conjunto de Dados)	Estrutura utilizada pela Meta para armazenar e processar eventos enviados pelas integrações.
CAPI (API de Conversões)	Interface que permite o envio direto de eventos do servidor do Dommus para a Meta, sem depender exclusivamente do navegador do usuário.