

7.1 Mapeamento Manual de Leads

Visão Geral

O **Mapeamento Manual de Leads** permite associar manualmente as informações obrigatórias de um lead quando elas não são identificadas automaticamente durante sua importação para o sistema.

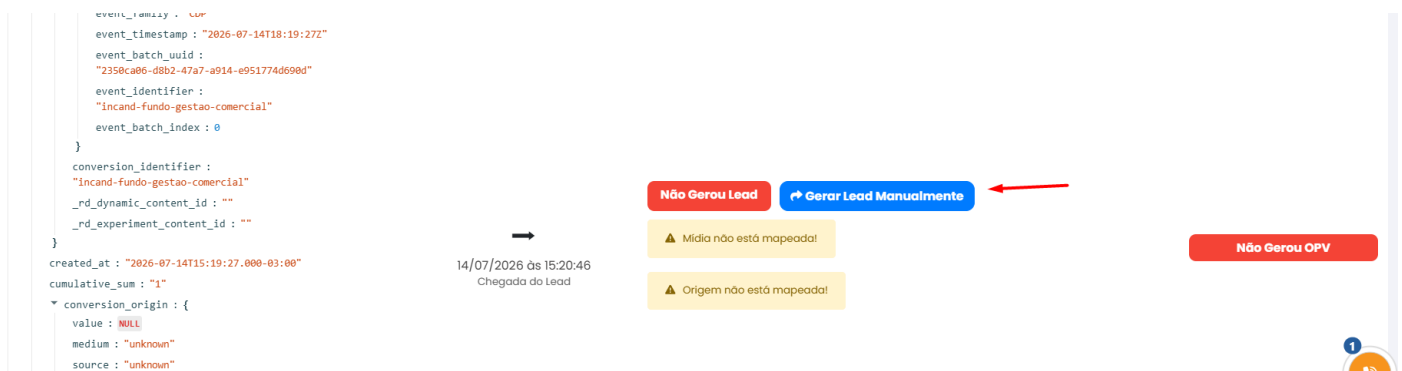
Essa funcionalidade deve ser utilizada quando um lead permanece na **Central de Recepção de Leads** devido à ausência de mapeamentos para informações como **Origem, Mídia, Campanha** ou **Empreendimento**. Nesses casos, o usuário pode realizar as associações necessárias para concluir o processamento do lead.

Após a conclusão do mapeamento, o lead é processado normalmente e os vínculos realizados passam a ser utilizados automaticamente para futuros leads que chegarem com os mesmos dados, reduzindo a necessidade de novas intervenções manuais.

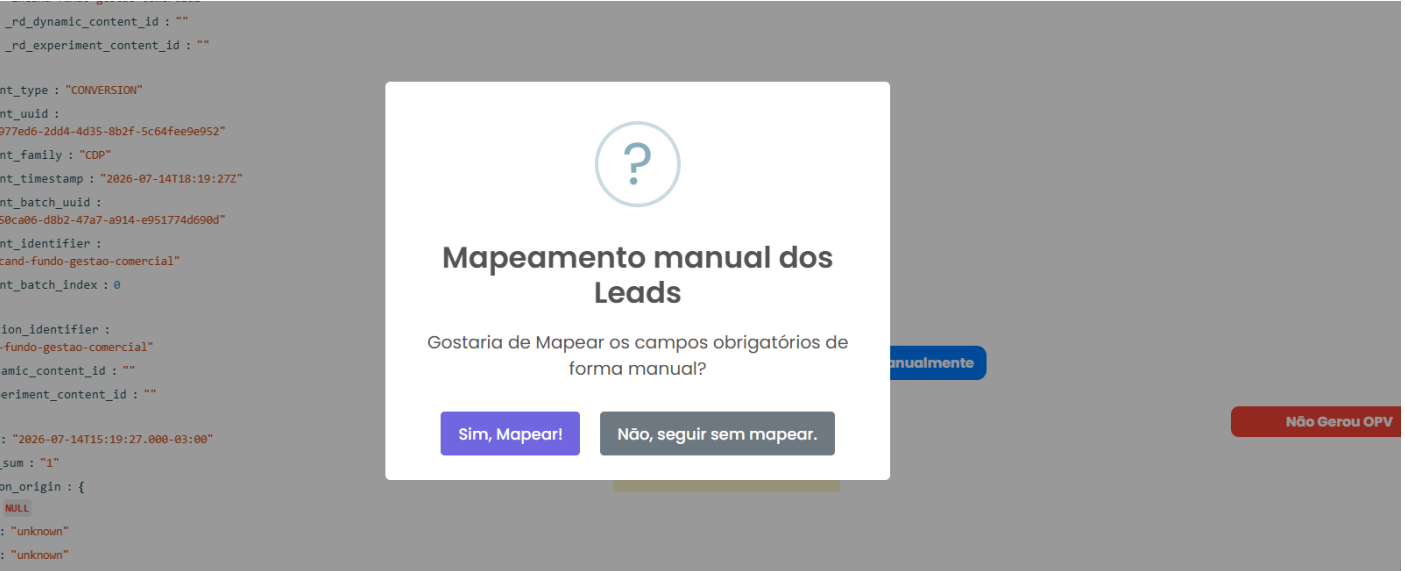
Como Acessar

Para acessar a funcionalidade, siga os passos abaixo:

1. Acesse o menu **CRM**.
2. Clique em **Central de Recepção de Leads**.
3. Localize o lead que está pendente de processamento.
4. Na coluna **Lead**, clique em **Gerar Lead Manualmente**.



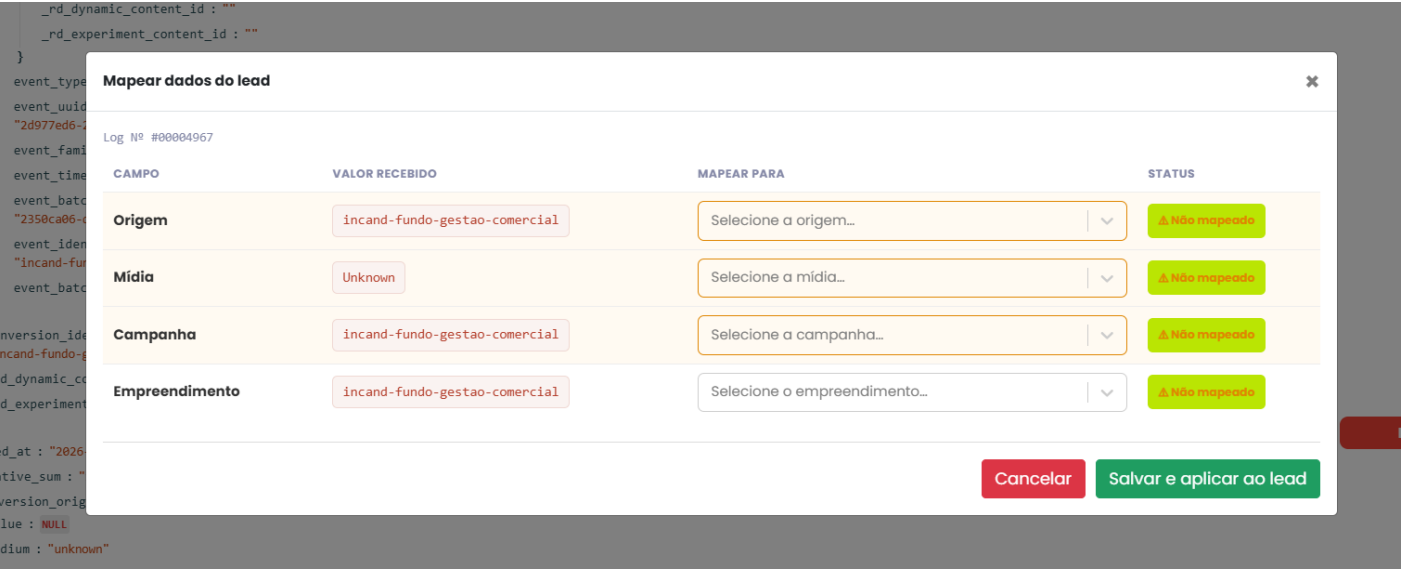
Após clicar no botão, o sistema exibirá uma janela de confirmação para que você escolha como deseja processar o lead.



Conhecendo a Tela

Ao selecionar a opção **Sim, Mapear!**, será exibida a tela **Mapear dados do lead**.

Nesta tela são apresentados os dados recebidos pela integração e os respectivos campos que deverão ser associados aos cadastros existentes no sistema.



Os principais elementos da tela são:

Campo	Descrição
Campo	Exibe a informação que precisa ser mapeada.
Valor Recebido	Mostra exatamente o valor recebido pela integração.
Mapear para	Permite selecionar o cadastro correspondente no sistema.
Status	Informa se o campo já está mapeado ou ainda necessita de associação.

Enquanto houver campos com o status **Não mapeado**, será necessário realizar sua associação antes de concluir o processo.

Como Utilizar

Para realizar o mapeamento manual de um lead:

1. Localize o lead desejado na **Central de Recepção de Leads**.
2. Clique em **Gerar Lead Manualmente**.
3. Na janela de confirmação, selecione **Sim, Mapear!**.
4. Para cada informação apresentada, selecione o cadastro correspondente no campo **Mapear para**.
5. Verifique se todos os itens passaram para o status **Mapeado**.
6. Clique em **Salvar e aplicar ao lead**.

Log Nº #00004967

CAMPO	VALOR RECEBIDO	MAPEAR PARA	STATUS
Origem	incand-fundo-gestao-comercial	Cadastro Manual	✓ Mapeado
Mídia	Unknown	Cadastro Avulso	✓ Mapeado
Campanha	incand-fundo-gestao-comercial	Campanha Geral	✓ Mapeado
Empreendimento	incand-fundo-gestao-comercial	DOMMUS VENDE	✓ Mapeado

Cancelar Salvar e aplicar ao lead

O sistema iniciará o processamento do lead.

Quando a operação for concluída com sucesso, será exibida uma mensagem de confirmação e o lead passará a aparecer normalmente na coluna **Lead**.

Resultado

Após concluir o mapeamento:

- O lead será processado normalmente.
- O registro ficará disponível para atendimento.
- Os mapeamentos realizados serão utilizados automaticamente para futuros leads que chegarem com os mesmos valores recebidos na integração.

```
event_batch_uuid :
  "2350ca06-d8b2-47a7-a914-e951774d690d"
event_identifier :
  "incand-fundo-gestao-comercial"
event_batch_index : 0
}
conversion_identifier :
  "incand-fundo-gestao-comercial"
_rd_dynamic_content_id : ""
_rd_experiment_content_id : ""
}
created_at : "2026-07-14T15:19:27.000-03:00"
cumulative_sum : "1"
▼ conversion_origin : {
  value : NULL
  medium : "unknown"
  source : "unknown"
  channel : "Unknown"
  campaign : "unknown"
}
```

→

14/07/2026 às 15:20:46
Chegada do Lead



Lead Nº: #006588
Campanha: Landing Pages -
Empreendimento: PACOTE DE MÓDULOS
Origem: RD Station

Mensagens do Sistema

Situação	Mensagem	O que significa
Sucesso	Reenviado com sucesso!	O lead foi processado corretamente.
Erro	Mídia não está mapeada!	O campo Mídia precisa ser associado antes do processamento.
Erro	Ooops... Ocorreu um erro ao reenviar o lead...	Existem campos obrigatórios que ainda não possuem mapeamento.

Boas Práticas

- Revise todas as informações antes de salvar o mapeamento.
- Certifique-se de selecionar o empreendimento correto para evitar direcionamentos incorretos.
- Confirme se todos os campos obrigatórios estão com o status **Mapeado** antes de concluir a operação.
- Utilize o processamento sem mapeamento apenas quando tiver certeza de que os vínculos necessários já existem.
- Lembre-se de que os mapeamentos realizados poderão ser reutilizados automaticamente para futuros leads com os mesmos dados.

Observações

- O mapeamento é necessário apenas quando o sistema não consegue identificar automaticamente as informações recebidas pela integração.
- Caso o processamento continue apresentando erro após o preenchimento dos campos obrigatórios, entre em contato com o suporte responsável.

Revision #6

Created 3 July 2025 18:41:13 by Suporte

Updated 16 July 2026 16:37:16 by Suporte