

Consultar as conversões do formulário

Acompanhe quantos leads cada formulário e cada link já trouxeram e onde eles caíram no seu CRM.

📖 Este recurso faz parte do módulo **Captação de Leads**. Se ele não aparecer na sua conta, fale com o administrador para ativá-lo. Veja [\[planos-modulos\]\(/books/comece-por-aqui/page/entender-planos-modulos-e-o-que-esta-incluido\)](#).

Objetivo

Ver o número de leads de cada captação e localizar as negociações que elas geraram.

Pré-requisitos

- Perfil **Administrador** ou **Supervisor**
- Módulo **Captação de Leads** ativo
- Acesse pelo computador — esta tela não está disponível no celular

Tempo estimado

3 minutos.

Caminho de acesso

Marketing → **Captação**

Passo a passo

1. Abra **Marketing** → **Captação**. A lista mostra cada captação com as colunas **Nome**, **Tipo**, **Número**, **Views/Cliques**, **Leads/Conversas** e **Conversão**.
2. Leia as colunas de números. Para uma captação do tipo **Formulário**: **Views/Cliques** mostra quantas vezes a página do formulário foi aberta, e **Leads/Conversas** conta os envios recebidos. Para **Clique direto**: **Views/Cliques** mostra os cliques no link, e **Leads/Conversas** conta as conversas que ele gerou no WhatsApp. A coluna **Conversão** mostra o percentual de **Leads/Conversas** sobre **Views/Cliques** ($\text{leads} \div \text{views}$, ou $\text{conversas} \div \text{cliques}$) e exibe "—" quando ainda não há base para calcular — nenhuma view ou clique registrado ainda.

Formulários								
Formulários e botões de WhatsApp que capturam a origem (UTMs) do lead direto no CRM.								+ Novo
Q Pesquisar								
Nome	Tipo	Número	Views/Cliques	Leads/Conversas	Conversão			
Link da bio (Instagram)	Clique direto	(11) 99999-0000	74	31	42%	Copiar link	Alterar	
Formulário do site	Formulário	—	129	10	8%	Copiar link	Alterar	
Form Parceiros	Formulário	—	—	—	—	Copiar link	Alterar	

3. Clique no ícone de atualizar (**Atualizar**), no topo, para trazer os números mais recentes.
4. Use o campo **Pesquisar** para filtrar por nome quando tiver muitas captações.
5. Para ver os leads em si de um formulário, vá ao **funil** de destino em **CRM** → **Painéis**: cada envio virou uma negociação, com a origem do lead registrada. Abra um card para conferir os detalhes (veja [detalhe-negociacao](#)).

Resultado esperado

Você vê, de relance, quais captações trazem mais leads e quais não convertem. As negociações geradas pelos formulários aparecem no funil escolhido, prontas para o time trabalhar.

Erros comuns

- **Sintoma:** a coluna **Leads/Conversas** mostra "—" mesmo depois de divulgar o link.
Solução: confirme que a captação está **Ativa** e que o link divulgado é o mesmo da lista; clique em **Atualizar** para recarregar.

- **Sintoma:** os leads não aparecem no funil. **Solução:** abra a captação e verifique o **Funil** e a **Etapa** em **Destino do lead no CRM** — é lá que as negociações caem.
- **Sintoma:** a tela mostra "Acesso restrito". **Solução:** apenas Administradores e Supervisores gerenciam a captação; peça o perfil ao administrador.

Artigos relacionados

- [Criar um formulário de captação](#)
- [Rastrear a origem dos leads por UTM](#)
- [detalhe-negociacao](#)
- [vendas-por-funil](#)

Revision #8

Created 2026-07-10 16:42:36 UTC by NoraLabs

Updated 2026-07-15 17:59:36 UTC by NoraLabs