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 e módulos.

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

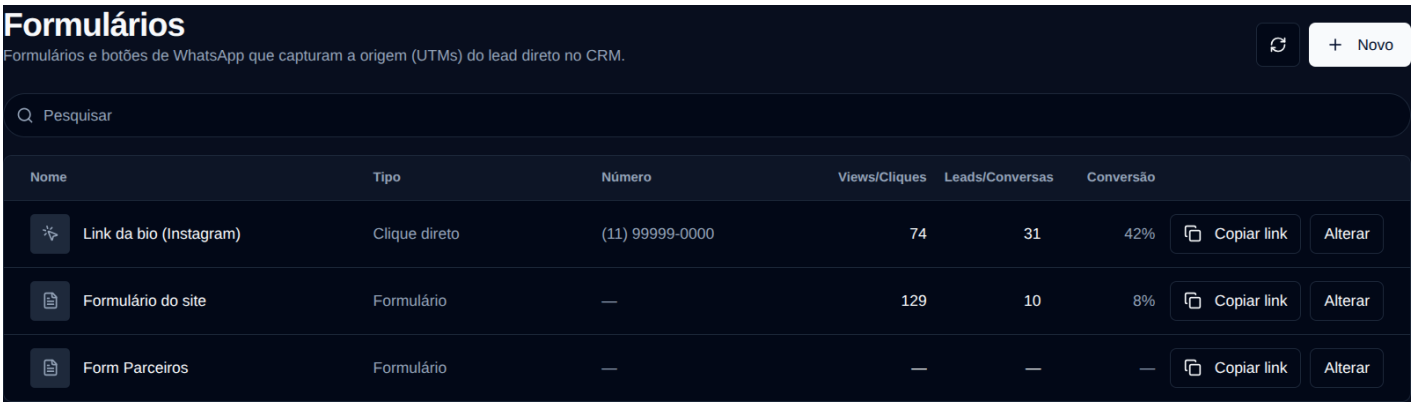
3 minutos.

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** (leads ÷ views, ou conversas ÷ cliques) e exibe um traço quando ainda não há base para calcular (nenhuma view ou clique registrado ainda).



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 → Kanban**: cada envio virou uma negociação, com a origem do lead registrada. Abra um card para conferir os detalhes (veja Abrir o detalhe da negociação (histórico, tarefas, produtos)).

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 um traço 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
- Abrir o detalhe da negociação (histórico, tarefas, produtos)
- Ver total de vendas e valor por funil

Revision #11
Created 2026-07-10 16:42:36 UTC by NoraLabs
Updated 2026-10-15 15:19:01 UTC by NoraLabs