

# Criar um formulário de captação

Crie uma página de formulário para captar leads na internet e transformar cada envio em um contato e uma negociação no seu CRM, já com a origem do lead registrada.

☐ 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

Montar um formulário do tipo **Formulário** que cria contato e negociação no CRM a cada envio.

## Pré-requisitos

- Perfil **Administrador** ou **Supervisor** (apenas eles gerenciam a captação)
- Módulo **Captação de Leads** ativo
- Um **funil** criado no CRM para receber os leads (veja [criar-funil](#))
- Acesse pelo computador — esta tela não está disponível no celular

## Tempo estimado

8 minutos.

## Caminho de acesso

**Marketing** → **Captação**

# Passo a passo

1. Na tela **Captação**, clique em **Novo**. Abre a tela **Nova captação**.

## 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 |

2. No bloco **Tipo**, escolha **Formulário** (Página com campos. Cria contato + card no CRM com a origem do lead).
3. Preencha o **Nome interno** (ex.: ). Ele só aparece para a sua equipe, nunca para o lead.
4. Em **Marca exibida (no formulário)**, informe o nome que o visitante verá no topo da página. Se deixar em branco, é usado o nome da empresa.
5. No bloco **Campos do formulário**, ajuste cada campo:
  - **Rótulo** — o texto que o lead lê (ex.: ).
  - **Chave no payload** — o nome desse campo nos dados de cada submissão, usado por integrações. É gerada automaticamente a partir do **Rótulo**; você pode informar a sua. Alterar a chave depois de publicado faz integrações que usavam a antiga deixarem de recebê-la.
  - **Vincula a** — a que dado o campo corresponde: **Nome**, **Telefone (WhatsApp)**, **E-mail** ou **Personalizado**.
  - **Tipo de campo** — **Texto**, **E-mail**, **Telefone**, **Área de texto** ou **Seleção** (a Seleção mostra **Opções (uma por linha)**).
  - **Obrigatório** — ative para exigir o preenchimento. Use **Adicionar campo** para incluir mais e o ícone de lixeira para remover.

## Campos do formulário

A origem (utm\_source, utm\_medium, utm\_campaign, fbclid, gclid...) é capturada automaticamente em campos ocultos e enviada ao CRM — não precisa adicioná-la aqui.

Campo 1



Rótulo

Nome

Chave no payload

nome

Como este campo aparece no payload das novas submissões. Alterar a chave faz integrações que usam a antiga deixarem de recebê-la.

Vincula a

Nome



Tipo de campo

Texto



Obrigatório

Campo 2



Rótulo

WhatsApp

Chave no payload

whatsapp

- No bloco **Ação após enviar**, escolha entre três opções: **Mostrar agradecimento** (exibe uma mensagem de obrigado), **Ir pro WhatsApp** (redireciona o lead ao WhatsApp após enviar) ou **Redirecionar para uma página** (leva o lead a uma página sua depois do envio — veja [Redirecionar o lead para sua página após o envio](#)). No agradecimento, escreva a **Mensagem de agradecimento**.
- No bloco **Destino do lead no CRM**, escolha o **Funil** e a **Etapa** onde a negociação nasce. Em branco, entra na primeira etapa do funil. Ajuste o **Título do card** se quiser — use `{{name}}` e `{{phone}}`.

8. Clique em **Salvar**. Depois, copie o endereço da página no campo do topo com **Copiar**.
9. Quer usar o formulário sem sair do seu site? No bloco **Instalar no seu site**, escolha o modo **Botão flutuante** ou **Incorporado na página**, copie o código de instalação e cole no seu site — veja o passo a passo em [Instalar o formulário no seu site \(widget\)](#). Se quiser restringir em quais domínios o formulário aparece, preencha **Domínios autorizados (opcional)**, no mesmo bloco.

## Resultado esperado

Aparece "Criado com sucesso" e a captação passa a constar na lista **Captação**, com o tipo **Formulário**. O link público começa por `/f/`. A cada envio, um contato e uma negociação surgem no funil escolhido, já com a origem do lead.

## Erros comuns

- **Sintoma:** aparece "Escolha o funil de destino do lead". **Solução:** selecione um **Funil** no bloco **Destino do lead no CRM**.
- **Sintoma:** aparece "Dê um texto a todos os campos". **Solução:** todo campo precisa de **Rótulo**; preencha ou remova os vazios.
- **Sintoma:** ao usar **Ir pro WhatsApp**, aparece "Para redirecionar ao WhatsApp, inclua um campo de telefone". **Solução:** garanta um campo com **Vincula a: Telefone (WhatsApp)** e escolha o canal.

## Artigos relacionados

- [Gerar um link direto de contato \(Clique direto para WhatsApp\)](#)
- [Rastrear a origem dos leads por UTM](#)
- [Consultar as conversões do formulário](#)
- [criar-funil](#)
- [Instalar o formulário no seu site \(widget\)](#)
- [Redirecionar o lead para sua página após o envio](#)

---

Revision #8

Created 2026-07-10 16:42:33 UTC by NoraLabs

Updated 2026-07-15 17:59:37 UTC by NoraLabs