

Redirecionar o lead para sua página após o envio

Leve o lead para uma página própria — como uma página de obrigado com pixel de conversão — assim que ele enviar o formulário de captação.

☐ 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

Configurar a ação **Redirecionar para uma página** no bloco **Ação após enviar**, para levar o lead a uma URL própria depois do envio do formulário.

Pré-requisitos

- Perfil **Administrador** ou **Supervisor**
- Módulo **Captação de Leads** ativo
- Um formulário de captação criado (veja [Criar um formulário de captação](#))
- A página de destino publicada no seu site, com o endereço completo (`https://`)
- Acesse pelo computador — esta tela não está disponível no celular

Tempo estimado

5 minutos.

Caminho de acesso

Passo a passo

1. Na tela de edição do formulário, no bloco **Ação após enviar**, escolha **Redirecionar para uma página** (Leva o lead para outra página, como uma página de obrigado.).

Ação após enviar

Mostrar agradecimento
Exibe uma mensagem de obrigado.
Não vai pro WhatsApp.

Ir pro WhatsApp
Redireciona o lead pro WhatsApp após enviar.

Redirecionar para uma página
Leva o lead para outra página, como uma página de obrigado.

URL de redirecionamento

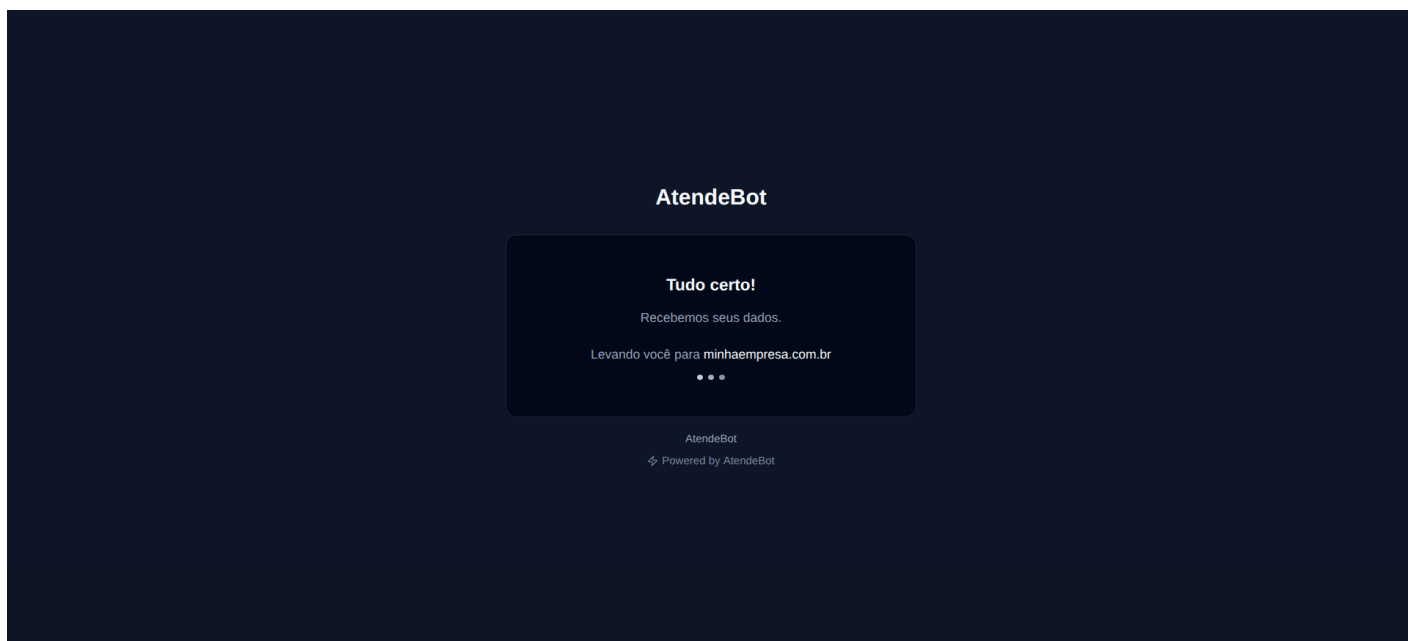
`https://minhaempresa.com.br/obrigado`

Use sua página de obrigado para disparar o pixel de conversão do Meta/Google.

2. Em **URL de redirecionamento**, informe o endereço completo da sua página, começando obrigatoriamente com `https://` (ex.: `https://seusite.com.br/obrigado`).
3. Use a própria página de obrigado do seu site como destino, e dispare nela o pixel de conversão do Meta (evento de Lead) ou do Google Ads/Analytics (evento de conversão). O AtendeBot não dispara nenhum pixel — quem faz isso é a página de destino —, e ter uma página própria para essa disparada dá ao Meta e ao Google o sinal de conversão no momento certo, o que deixa a otimização e o relatório de cada campanha mais precisos.
4. Clique em **Salvar**.

O que o lead vê

Ele preenche os campos e clica em enviar. Na página hospedada do formulário, aparece por cerca de 2,5 segundos uma tela de transição — "Tudo certo!", "Recebemos seus dados." e "Levando você para `<seu domínio>`..." — e só então o navegador é levado para a URL configurada. No formulário instalado como widget no seu site (embed), o redirecionamento acontece direto, sem essa tela intermediária.



Os outros modos continuam disponíveis

Trocar para **Redirecionar para uma página** não remove as outras opções do bloco **Ação após enviar** — **Mostrar agradecimento** e **Ir pro WhatsApp** continuam lá, e você pode alternar entre elas a qualquer momento; a mudança vale para os próximos envios, sem afetar os leads já recebidos.

Resultado esperado

Depois de salvar, cada envio do formulário leva o lead direto à URL configurada, em vez da mensagem de agradecimento.

Erros comuns

- **Sintoma:** "Informe uma URL de redirecionamento válida, começando com https://" ao clicar em **Salvar**. **Solução:** preencha **URL de redirecionamento** com um endereço completo iniciado por `https://` — não funciona com `http://` nem endereços incompletos.
- **Sintoma:** "A URL de redirecionamento precisa estar em um dos domínios autorizados" ao salvar. **Solução:** se o formulário tiver o campo **Domínios autorizados (opcional)** preenchido, a URL de redirecionamento só pode apontar para um desses domínios (ou

subdomínio deles) — ajuste a URL ou inclua o domínio na lista.

Artigos relacionados

- [Criar um formulário de captação](#)
- [Instalar o formulário no seu site \(widget\)](#)
- [Consultar as conversões do formulário](#)

Revision #9

Created 2026-07-15 15:15:00 UTC by NoraLabs

Updated 2026-07-15 17:59:39 UTC by NoraLabs