Marketing

Investimento e retorno dos anúncios da Meta.

- Ler o Relatório de Marketing

Ler o Relatório de Marketing

Acompanhe o retorno dos seus anúncios da Meta: investimento, leads, oportunidades e vendas geradas, campanha por campanha.

Objetivo

Ler o investimento, os leads e as vendas gerados pelas suas campanhas de anúncios da Meta.

Pré-requisitos

- Perfil de **administrador** ou **supervisor**
- Uma conta de anúncios da Meta conectada e sincronizada: veja Conectar sua conta de anúncios da Meta

Tempo estimado

5 minutos de leitura.

Caminho de acesso

Relatórios → Marketing

Passo a passo

1. No menu **Relatórios**, clique em **Marketing**. Este relatório é restrito a **administradores** e **supervisores**.
   - Sem conta de anúncios conectada, a tela mostra **Conecte sua conta de anúncios da Meta**, com um atalho direto para Conectar sua conta de anúncios da Meta.

- Com a conta conectada mas ainda sem sincronizar, a tela mostra **Sua conta está conectada. Falta a primeira sincronização.** Administradores veem o botão para sincronizar agora; os demais usuários veem o aviso para pedir a um administrador.

2. Escolha os filtros no topo: o **Funil** (Todos os funis ou um funil específico), o status das campanhas (**Todas as campanhas**, **Ativas** ou **Pausadas**) e o **Período**, com atalhos prontos além do calendário. Sem escolha, o período mostra os últimos 30 dias.
3. Confira os indicadores no topo: **Investimento**, **Leads (Meta)**, **CPL** (custo por lead: investimento dividido pelos leads reportados pela Meta), **Cliques**, **CTR**, **Conv. oportunidade** (leads no CRM divididos pelos cliques), **Vendas** e **Ticket médio**. Cada cartão compara com o período anterior de mesma duração: a seta e o percentual mostram se melhorou ou piorou, e um indicador sem período anterior para comparar aparece como **Novo**.
4. No gráfico **Investimento e leads por dia**, acompanhe o investimento diário ao lado dos leads reportados pela Meta e dos leads criados no CRM.
5. Na tabela **Campanhas**, veja o desempenho campanha a campanha: impressões, cliques, CTR, investimento, CPL, leads contados pela Meta e pelo CRM, oportunidades, negócios marcados como lixo ou perdidos, ganhos, taxa de conversão, vendas e ticket médio. Clique no cabeçalho de qualquer coluna para ordenar por ela.
6. Clique numa campanha para abrir os detalhes:
   - **Conjuntos e anúncios** lista os anúncios daquela campanha, agrupados por conjunto, com investimento, impressões, cliques, CTR, leads e vendas de cada um. Clique num anúncio para filtrar a seção de atendimentos abaixo só por ele.
   - **Atendimentos** lista as conversas geradas pela campanha (ou pelo anúncio escolhido), com os filtros **Todos**, **Com card** e **Ganhos**. Em cada atendimento, use **Abrir conversa** para ver a conversa, ou **Card** para ver o negócio no CRM.
7. Use **Exportar** para baixar a tabela de campanhas em Excel ou CSV, ou **Sincronizar agora** para atualizar os dados antes da próxima sincronização automática (a cada hora). O botão **Envio automático**, marcado **Em breve**, ainda está desativado.

Como o AtendeBot liga um contato a uma campanha

- **Clique para o WhatsApp**: quando o contato chega pelo botão "Enviar mensagem" de um anúncio, a conversa é atribuída à campanha, ao conjunto e ao anúncio de origem.
- **Formulários de anúncio (Lead Ads)**: o envio do formulário já entra no CRM com a campanha de origem, sem passar por uma conversa no WhatsApp. É por isso que uma campanha de Lead Ads pode ter leads na coluna **Meta** e nenhum atendimento na lista de **Atendimentos**.
- **Links com UTM**: contatos que chegam por um link de campanha com parâmetros UTM (de um formulário de captação, de uma postagem, de um link enviado por e-mail) são atribuídos pela origem gravada no link. Veja Rastrear a origem dos leads por UTM.

- Quando nenhuma dessas origens está disponível, o negócio ou contato entra na linha **Sem campanha identificada**, ao final da tabela.

Resultado esperado

Você enxerga, num só lugar, quanto foi investido e quantos leads e vendas cada campanha da Meta gerou, e consegue abrir a conversa ou o negócio por trás de qualquer lead.

Erros comuns

- **Sintoma:** o item **Marketing** não aparece em **Relatórios**, ou a tela mostra **Acesso restrito**. **Solução:** confira o seu perfil: o relatório é restrito a administradores e supervisores.
- **Sintoma:** os números de leads da Meta e do CRM não batem. **Solução:** é esperado: a Meta conta o envio do formulário ou o clique no anúncio, e o CRM conta o contato efetivamente criado.
- **Sintoma:** "Lixo" aparece com valor diferente de zero. **Solução:** são negócios perdidos com motivo marcado como desqualificado no funil. Confira os motivos de perda em Ver total de vendas e valor por funil.
- **Sintoma:** uma campanha de Lead Ads não mostra nenhum atendimento. **Solução:** esperado: os leads desse tipo de campanha entram direto no CRM, sem conversa no WhatsApp. Confira a coluna **Meta** e os cards abertos por ela.
- **Sintoma:** a Meta contou leads, mas a coluna **CRM** está zerada. **Solução:** confira em Conectar sua conta de anúncios da Meta se a página dos formulários está conectada e se há funil e etapa de destino configurados para os leads.
- **Sintoma:** no aviso de conta conectada mas nunca sincronizada, não aparece um botão para sincronizar. **Solução:** a primeira sincronização é uma ação de administrador; depois dela, qualquer pessoa da conta pode clicar em **Sincronizar agora**.

Artigos relacionados

- Conectar sua conta de anúncios da Meta
- Rastrear a origem dos leads por UTM
- Gerar um link direto de contato (Clique direto para WhatsApp)
- Ver total de vendas e valor por funil
- O que perguntar à IA e o que ela vê