

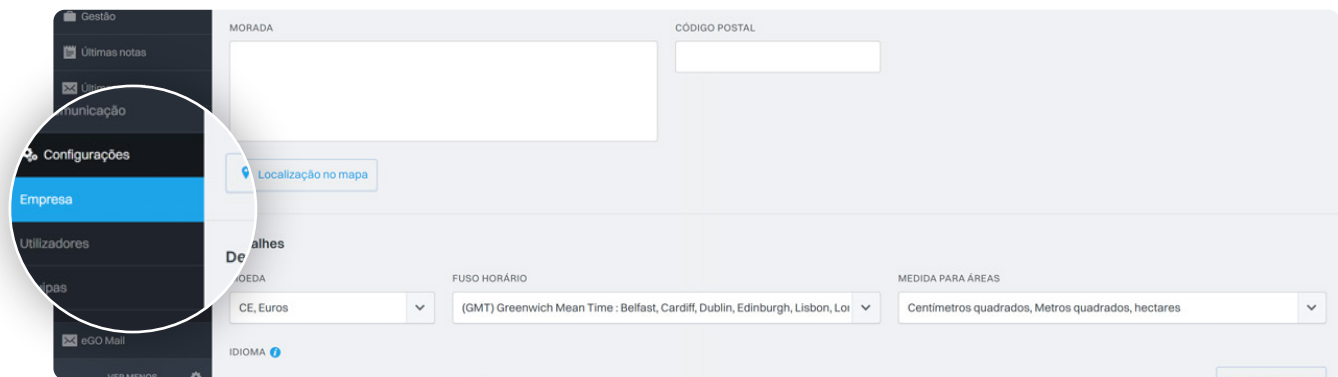
Integração de Google Ads com o CRM eGO Real Estate

Simplifique e trabalhe apenas a partir do seu eGO. Nos anúncios pagos da Google existe a possibilidade de criação de formulários de *leads*. Ative esta integração com o **Google Ads**, **otimize o seu tempo e receba as leads diretamente no eGO** onde poderá monitorizar resultados.

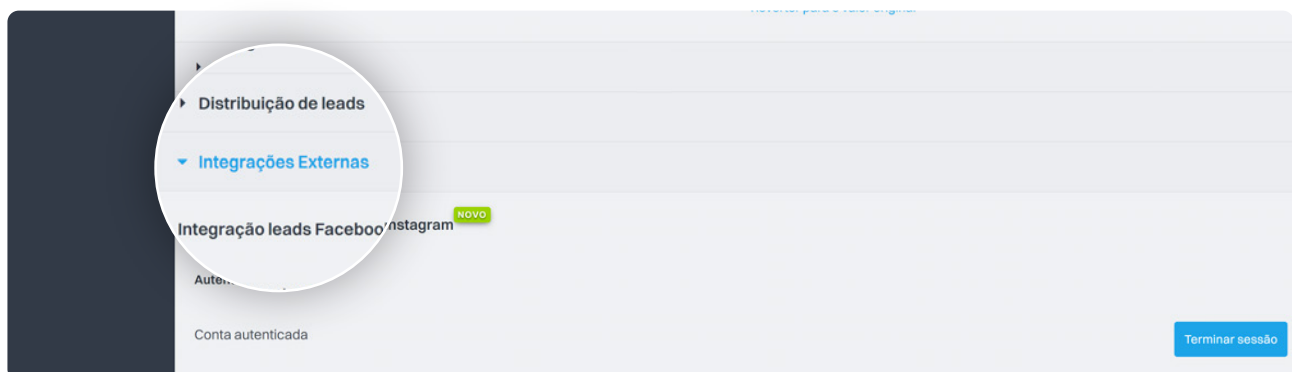
Para que possa usufruir desta funcionalidade - criação de formulários de leads em anúncios pagos, também é necessário cumprir as várias regras e requisitos da Google.

Veja como pode criar os formulários e os requisitos que precisa de ter (este é um link externo ao eGO, pelo que não temos responsabilidade da informação lá contida): <https://support.google.com/google-ads/answer/9423234?hl=pt-pt>

① Aceda às **Configurações** do eGO e de seguida em **Empresa**;



② Abra o separador **Integrações Externas**;

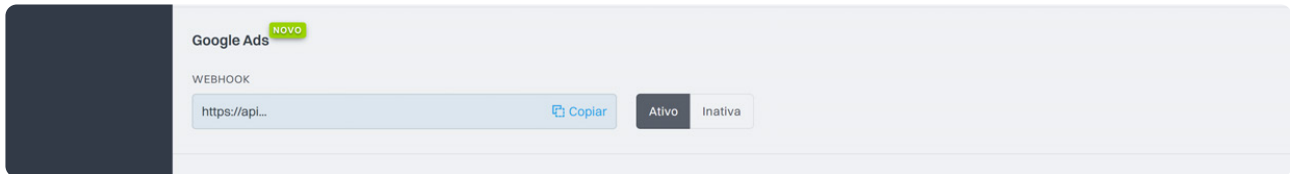


3 Na secção Google Ads;

Aparecem 2 opções:

1 - Webhook

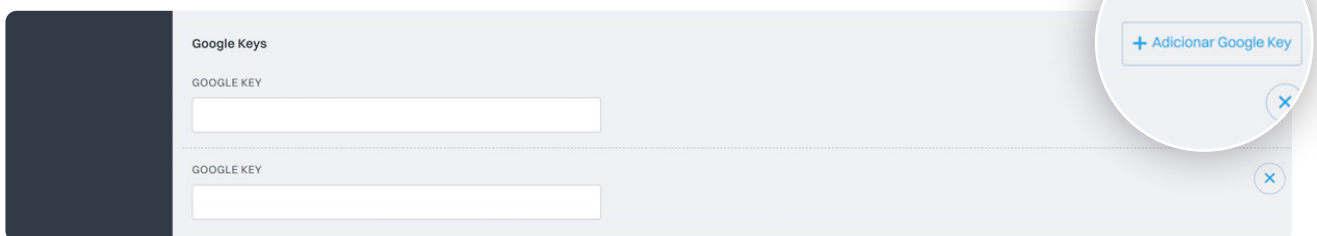
O *webhook* é um *URL* que deve ser colocado dentro de uma secção específica das configurações da campanha Google com formulário.



Nota: Este URL é único por cliente eGO e é sempre igual para todas as campanhas criadas na Google.

2 - Google Key

É a chave que identifica cada formulário e serve para validação das *leads*.



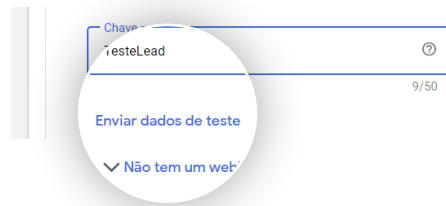
Esta chave é escolhida dentro da campanha Google com formulário e depois deve ser inserida no eGO na respetiva secção.

Atenção: Se um formulário tiver uma chave e essa chave não for inserida no eGO, a *lead* desse formulário não irá chegar ao eGO.

Nota: As novas chaves criadas na Google devem sempre ser adicionadas ao eGO.

Para garantir que acede a todas as *leads* do Google Ads num único local, é necessário criar uma campanha no Google Ads com Formulário de *Leads* e associar os dados necessários ao eGO.

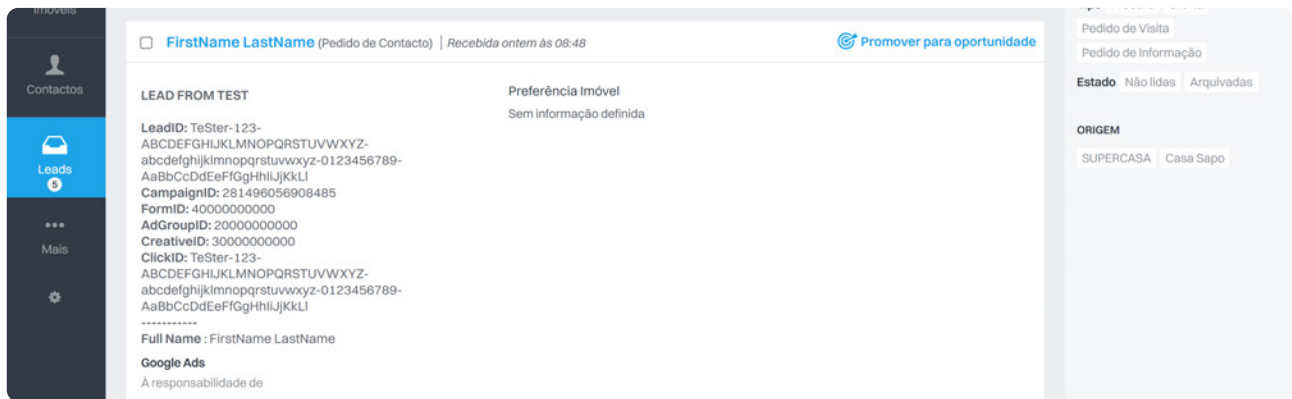
3 - **Pode logo gerar uma *lead* de teste clicando em ‘Enviar dados de teste’**, esse teste irá aparecer no seu eGO passado uns minutos.



Após a conclusão desta configuração e testes a ligação entre aquela campanha com formulário e o eGO estão prontos a serem utilizados.

5 O que vai aparecer no seu eGO;

1 - *Leads*



Irão aparecer as leads geradas, ao entrar no eGO irão aparecer com as seguintes regras:

- Tipo de *lead*: Pedido de contacto
- Origem: Internet
- Sub origem: Google Ads
- Dados da *Lead*: todos os campos disponíveis e preenchidos no formulário da Google vão aparecer na *lead* gerada no seu eGO. Assim, fica com a informação toda no eGO que é disponibilizada pela Google para estas leads via formulário.

2 - Oportunidade

Após promoção da *lead* para oportunidade vai ser preenchido automaticamente um novo campo - ID CAMPANHA.

Venda 2200VEN_3439 44% GANHA PERDIDA ALTA BAIXA ⚙️ ☰

À responsabilidade de

CampaignID: 21102472765
 FormID: 40000000000

 Full Name : FirstName LastName
 User Phone : +16505550123

[Ler mais](#)

20 março 2024, 17:27

Chat Externo 🔗 + Criar acesso externo

REFERÊNCIA 2200VEN_3439 ✎	RESPONSÁVEL ✎	EQUIPA Sem equipa ✎	PREÇO INDICATIVO Sem valor ✎
ORIGEM / SUB ORIGEM ⚙️ Google Ads	ID CAMPANHA 21102472765	PAÍS Sem país ✎	ÁREA PRETENDIDA M ² Sem valor ✎

Pesquisa avançada de Oportunidades

Foi adicionado um novo campo na pesquisa avançada para poder pesquisar rapidamente por oportunidades com origem nas campanhas criadas.

Pesquisa avançada de Oportunidades ✕

Referência +	Responsável v	Tipo v	Estado v
Criado por v	Origem / Sub origem v	Portal v	Equipa v
Criado em v	Editado em v	Editado pelo responsável em v	Escolher agência v
Estado da proposta v	Proposta a aguardar ação de v	Proposta criada desde v	Proposta alterada desde v
Etiquetas v	Tipo v	Probabilidade v	Fichas de visita v
Fichas de visita desde v	Tarefas v	Tarefas em atraso desde v	Etapas v
Fases concluídas v	Fases não concluídas v	Tipo de nota v	Nota criada em v
Motivo de desistência v	Estado fechado por v	Estado fechado em v	Imóveis v
Filtros de validação v	País v	ID Campanha <input type="text"/>	

Limpar Pesquisar