

Cockpit.CRM x Facebook - Como Receber Leads?

i Este artigo tem como objetivo ajudar o nosso time, parceiros e clientes a aprender o passo a passo para validar o recebimento de leads através de um teste gratuito ou de uma campanha paga no Facebook.

Pré-Requisitos:

1. Ter uma conta no facebook;
 - <https://www.facebook.com/cockpit.chile>
2. Esta conta, estar atrelada a uma página profissional;
 - <https://www.facebook.com/Cockpit-Chileautos-Pruebas-100211622165777>
3. Ter uma conta Facebook Business atrelada a sua página profissional
 - https://business.facebook.com/latest/home?asset_id=100211622165777&nav_id=522116663&nav_ref=bm_home_redirect
4. Ter uma conta no Cockpit;
 - <https://www.cockpitauto.cl>

i No caso acima, com uma única conta no facebook, consegui executar os passos 2 e 3, sem maiores problemas. Não é necessário criar múltiplas contas.

Como receber leads do facebook no cockpit?

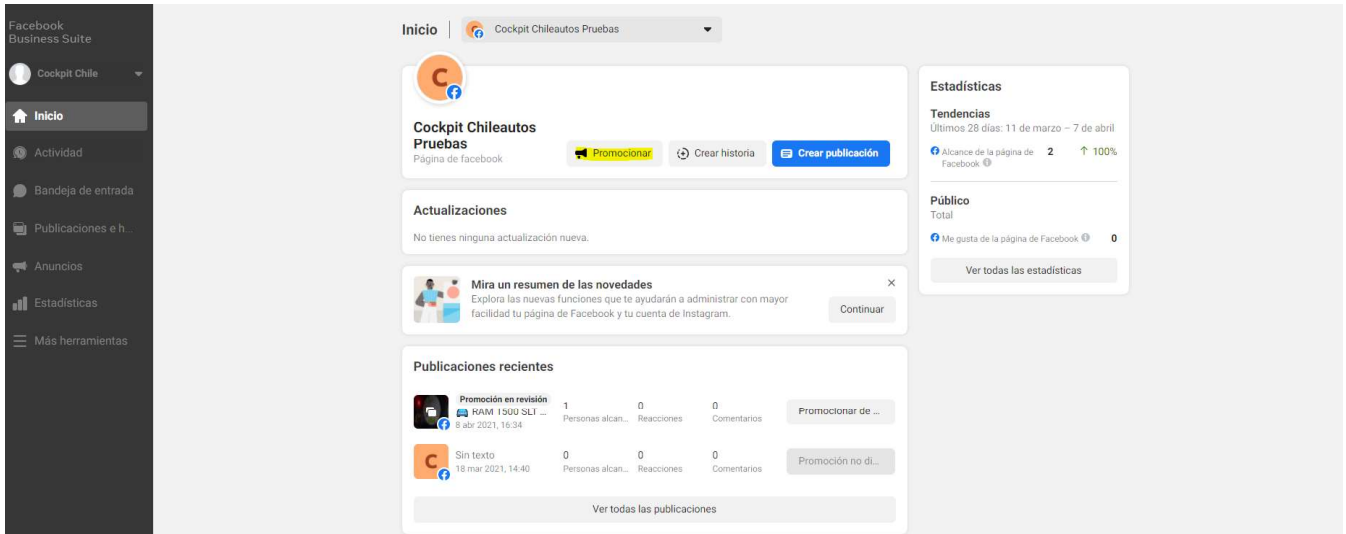
“Respeite as premissas!!!”

No Cockpit:

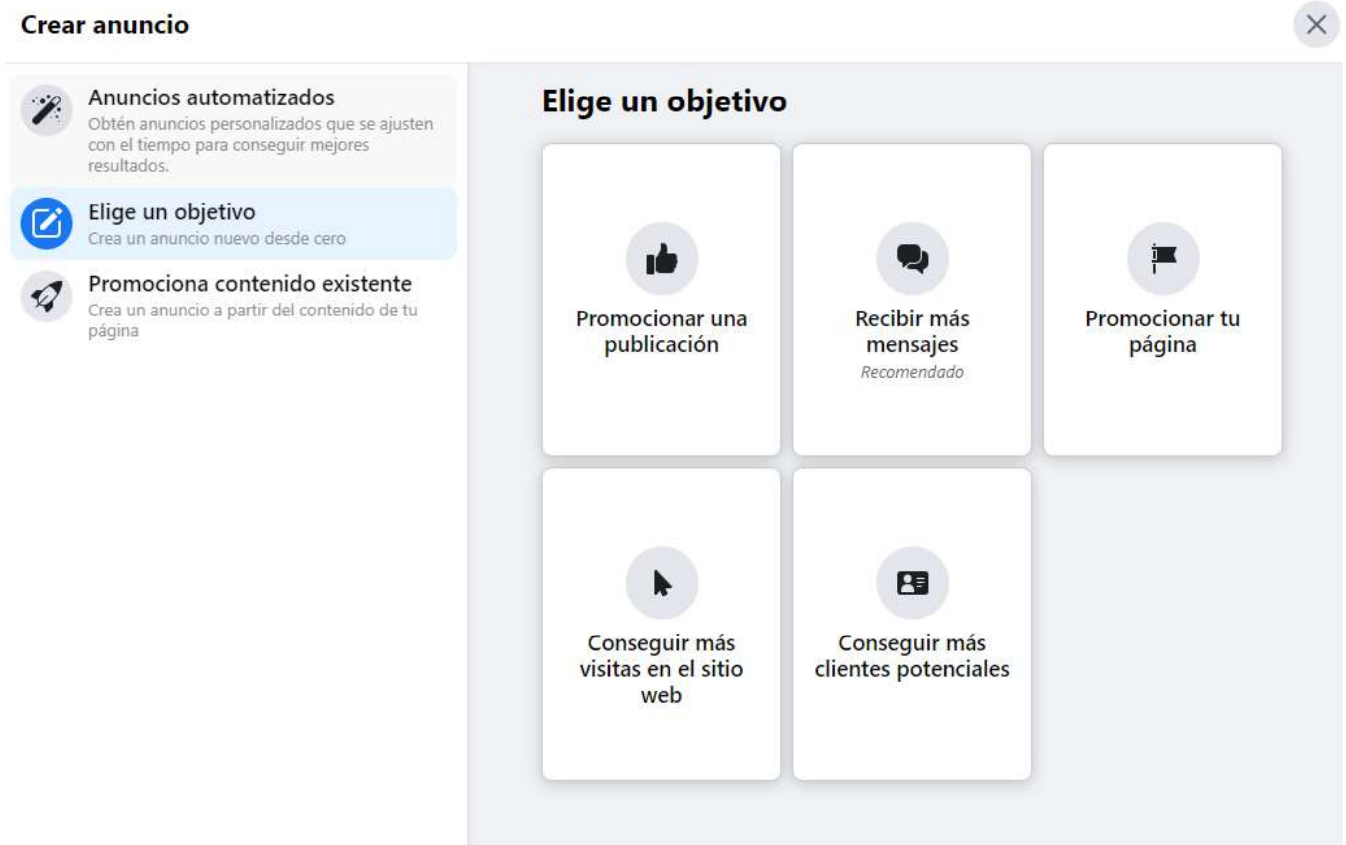
1. Realize a ativação da integração do Cockpit.CRM com o Facebook;

No Facebook:

1. Logue no Facebook;
3. Acesse a sua conta Facebook Business
4. Selecione a sua página profissional no menu lateral ou no topo da página;
5. Clique em “Promocionar”



6. Eleja o objetivo "Conseguir más clientes potenciales"



7. Formulario

- Será necesario crear un formulario con las siguientes informaciones (Nombre, Email, Telefono e Mensagem)

← **Conseguir más clientes potenciales en Facebook** ×

Formulario de contacto
Usa un formulario para recopilar información del cliente y contactarlo en relación con tu negocio.

Usar formulario guardado **Crear nuevo formulario**

Nombre del formulario (obligatorio)
Formulario de Cockpit Chileautos Pruebas creado el jueves, {

Personalizar texto del formulario (opcional)

Información del cliente
¿Qué información te gustaría obtener?

Nombre completo

Número de teléfono

Correo electrónico

Ver todo ▾

Información de contacto ⓘ
Confirma los datos que quieres compartir con nosotros:

Nombre completo
Escribe tu respuesta.

Correo electrónico
Escribe tu respuesta.

Número de teléfono
Escribe tu respuesta.

Siguiente

Siguiente

← **Conseguir más clientes potenciales en Facebook** ×


Nombre completo

Número de teléfono

Correo electrónico

Ver todo ▾

Pregunta de respuesta breve
Solicita información adicional mediante preguntas personalizadas de respuesta breve en el formulario.

Pregunta
Mensaje 

Agregar pregunta +

Idioma del formulario
Español ▾

Agregar una política de privacidad (opcional)

Preguntas personalizadas 1 de 4 ◀ ▶

Siguiente

Siguiente

- Caso já exista um formulário criado com estes campos básicos, selecione ele para seguir;

← Conseguir más clientes potenciales en Facebook



Formulario de contacto

Usa un formulario para recopilar información del cliente y contactarlo en relación con tu negocio.

Usar formulario guardado

Crear nuevo formulario

Formulario de Cockpit Chileautos Pruebas creado el jueves, 8 de abril de 2021 16:38

Título: No

Descripción: No

Categorías de información: Nombre completo, Correo electrónico, Número de teléfono

Pregunta de respuesta breve: Sí

Política de privacidad del cliente: Sí

Formulario de Cockpit Chileautos Pruebas creado el jueves, 8 de abril de 2021 16:22



Mensaje

Escribe tu respuesta.

Siguiente

Siguiente

8. Complemente a campanha com as informações de negócio/marketing que desejar (Textos, Público Alvo, Resultados Esperados, Quantidade de Clientes Potenciais, Imagens entre outros)

9. Defina o investimento e o período da campanha;

← **Conseguir más clientes potenciales en Facebook** ×

Duración ⓘ

Días: 7 - + Fecha de finalización: 15 abr 2021

Presupuesto total ⓘ

R\$ **200,00** ✎

Ubicaciones: Facebook, Messenger

Píxel de Facebook: Ningún píxel

Método de pago: Mastercard

Resultados diarios estimados

- Personas alcanzadas: 408 - 1,2 mil ⓘ
- Cientes potenciales: 15 - 44 ⓘ

Resumen del pago
Tu anuncio estará en circulación durante 7 días.

Presupuesto total: R\$200,00 BRL

Al hacer clic en "Promocionar", aceptas las [Condiciones](#) de Facebook | [Servicio de ayuda](#)

Atrás Promocionar

9. Insira o método de pagamento e os locais do facebook para execução da campanha (Facebook, Messenger e Instagram)

← **Conseguir más clientes potenciales en Facebook** ×

Días: 2 - + Fecha de finalización: 10 abr 2021

Presupuesto total ⓘ

R\$ **20,00** ✎

Ubicaciones: Facebook, Messenger

Píxel de Facebook: Ningún píxel

Método de pago: Mastercard

Resultados diarios estimados

- Personas alcanzadas: 143 - 413 ⓘ
- Cientes potenciales: 5 - 15 ⓘ

Resumen del pago
Tu anuncio estará en circulación durante 2 días.

Presupuesto total: R\$20,00 BRL

Al hacer clic en "Promocionar", aceptas las [Condiciones](#) de Facebook | [Servicio de ayuda](#)

Atrás Promocionar

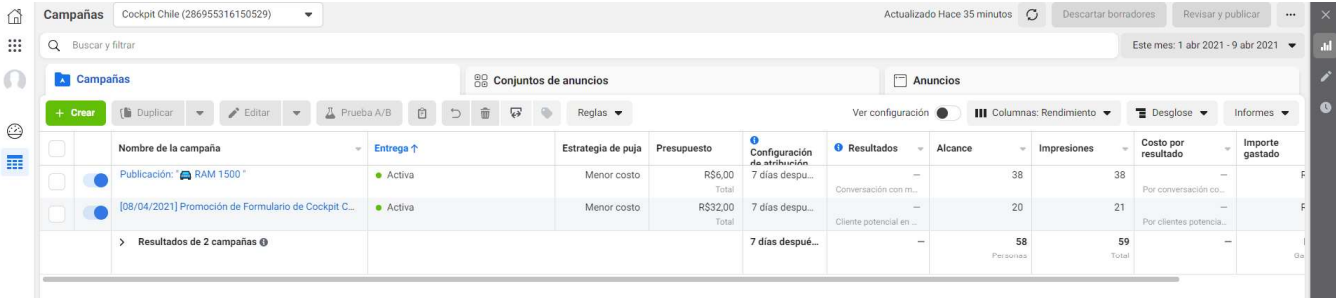
10. Clique em Promocionar;

11. Aguarde a revisão do facebook para que a campanha seja liberada, acompanhando pelo Facebook Business / Anúncios. (Status Em Revisão)

- https://business.facebook.com/latest/ad_center?asset_id=100211622165777&nav_id=2672889343&nav_ref=bm_home_redirect

12. Após aprovação da campanha, acesse o Ads Manager do Facebook;

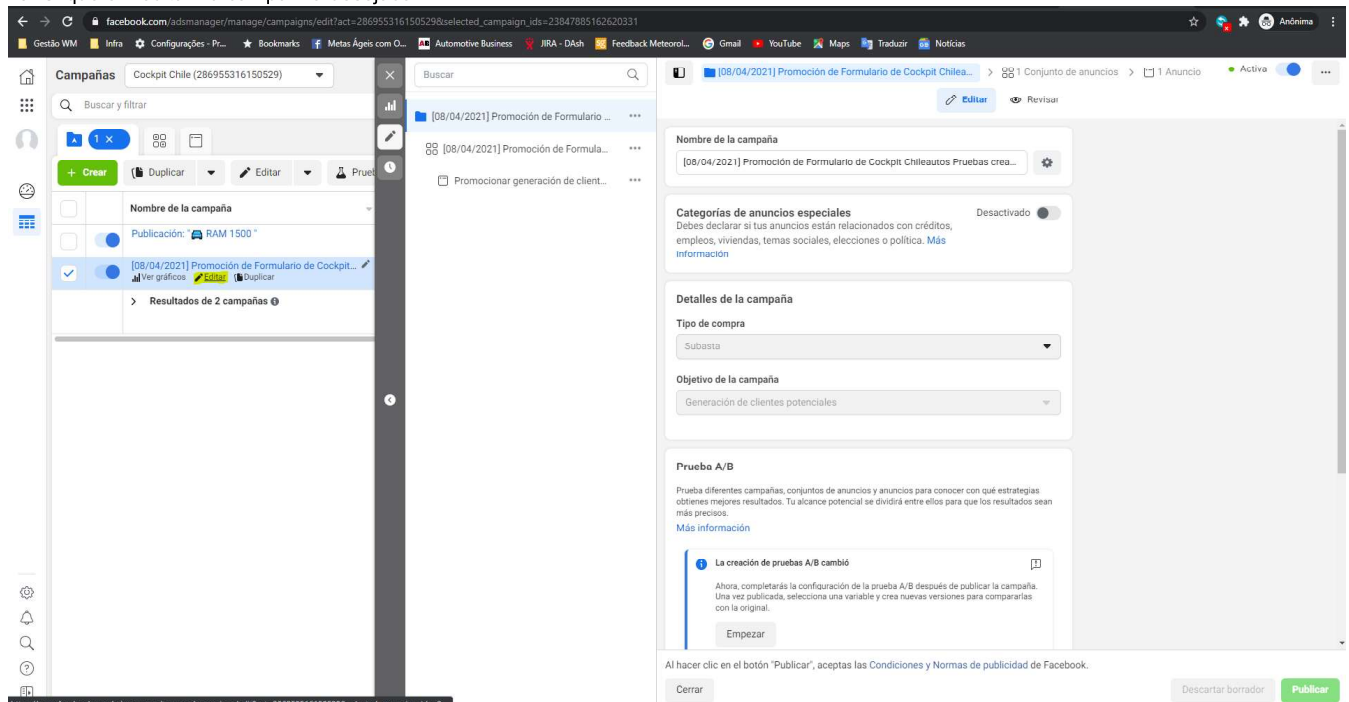
- <https://www.facebook.com/adsmanager/manage>



The screenshot shows the Facebook Ads Manager interface. At the top, there's a search bar and a date range selector for 'Este mes: 1 abr 2021 - 9 abr 2021'. Below that, there are tabs for 'Campañas', 'Conjuntos de anuncios', and 'Anuncios'. A table lists the campaigns with columns for 'Nombre de la campaña', 'Entrega', 'Estrategia de puja', 'Presupuesto', 'Configuración de atribución', 'Resultados', 'Alcance', 'Impresiones', 'Costo por resultado', and 'Importe gastado'. Two campaigns are visible, both with a status of 'Activa'.

Nombre de la campaña	Entrega	Estrategia de puja	Presupuesto	Configuración de atribución	Resultados	Alcance	Impresiones	Costo por resultado	Importe gastado
Publicación: RAM 1500 *	Activa	Menor costo	R\$6,00 Total	7 días despu...	Conversación con m...	38	38	Por conversación co...	F
[08/04/2021] Promoción de Formulario de Cockpit C...	Activa	Menor costo	R\$32,00 Total	7 días despu...	Cliente potencial en ...	20	21	Por clientes potencia...	F
Resultados de 2 campañas					7 días despu...	58 Personas	59 Total		

13. Clique em editar na campanha desejada



The screenshot shows the 'Edit' page for a campaign in Facebook Ads Manager. The left sidebar shows a list of campaigns, with the selected one highlighted. The main content area is divided into several sections: 'Nombre de la campaña', 'Categorías de anuncios especiales', 'Detalles de la campaña' (including 'Tipo de compra' and 'Objetivo de la campaña'), and 'Prueba A/B'. A notification at the bottom states 'La creación de pruebas A/B cambió'.

Nombre de la campaña
[08/04/2021] Promoción de Formulario de Cockpit Chileautos Pruebas crea...

Categorías de anuncios especiales
Desactivado

Detalles de la campaña
Tipo de compra: Subasta
Objetivo de la campaña: Generación de clientes potenciales

Prueba A/B
Prueba diferentes campañas, conjuntos de anuncios y anuncios para conocer con qué estrategias obtienes mejores resultados. Tu alcance potencial se dividirá entre ellos para que los resultados sean más precisos.
Más información

La creación de pruebas A/B cambió
Ahora, completará la configuración de la prueba A/B después de publicar la campaña. Una vez publicada, selecciona una variable y crea nuevas versiones para compararla con la original.
Empezar

Al hacer clic en el botón "Publicar", aceptas las Condiciones y Normas de publicidad de Facebook.

Cerrar Descartar borrador Publicar

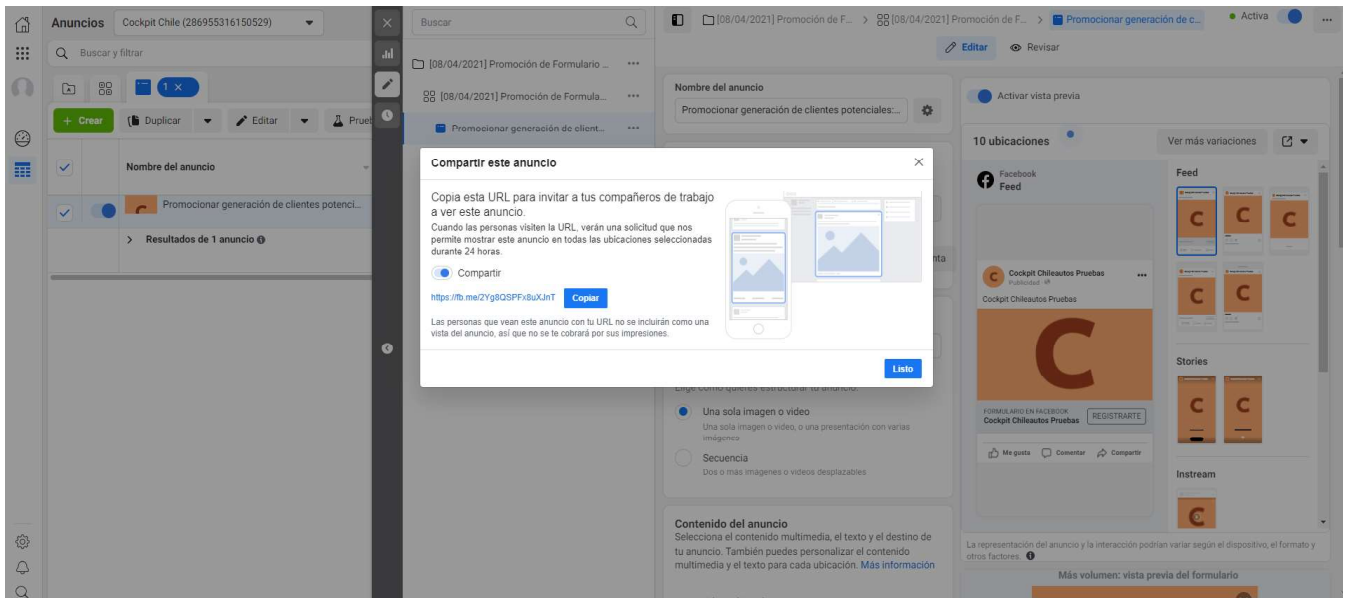
14. Clique no final da árvore do novo menu exibido "Promocionar gerenciador de clientes..."

Facebook Ads Manager interface showing the configuration for an advertisement titled "Promoción de generación de clientes potenciales". The interface includes a left sidebar with navigation options, a central search bar, and a main configuration area. The configuration area is divided into several sections: "Nombre del anuncio", "Identidad", "Configuración del anuncio", and "Contenido del anuncio". The "10 ubicaciones" section is active, showing a preview of the ad on a mobile device. The "Publicar" button is highlighted in green, indicating that the ad is ready to be published.

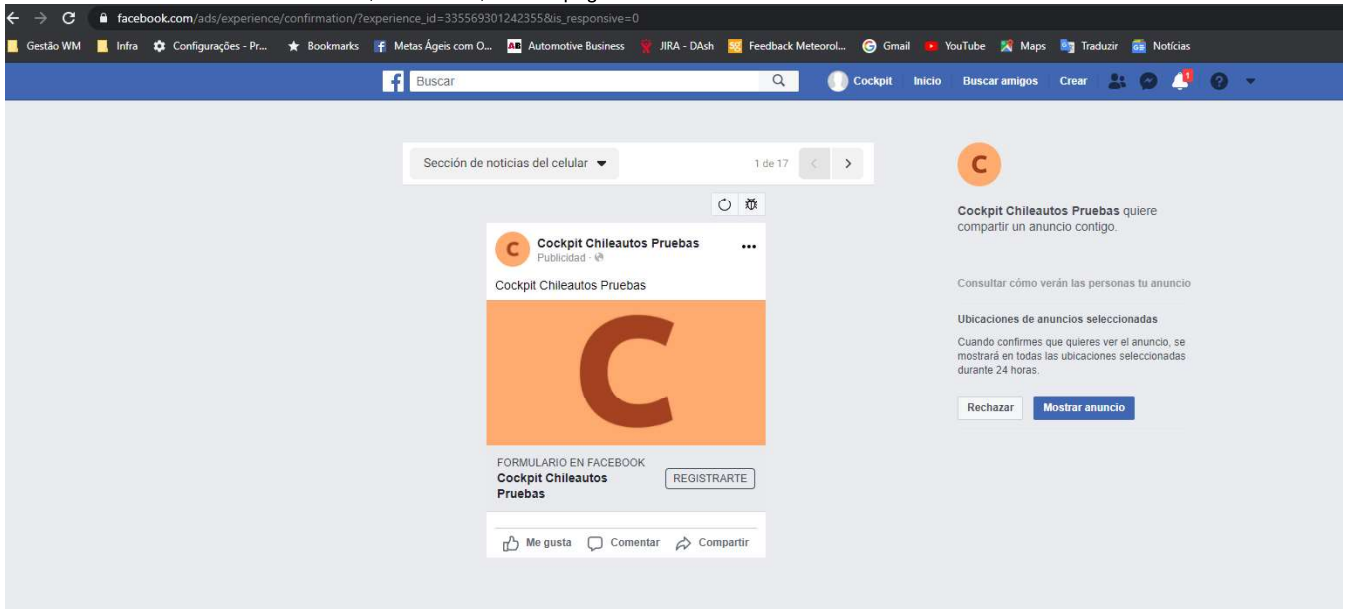
15. Clique em compartilhar

Facebook Ads Manager interface showing the configuration for an advertisement titled "Promoción de generación de clientes potenciales". The interface includes a left sidebar with navigation options, a central search bar, and a main configuration area. The configuration area is divided into several sections: "Nombre del anuncio", "Identidad", "Configuración del anuncio", and "Contenido del anuncio". The "10 ubicaciones" section is active, showing a preview of the ad on a mobile device. The "Compartir un enlace" option is highlighted in yellow, indicating that the user has clicked on the share button.

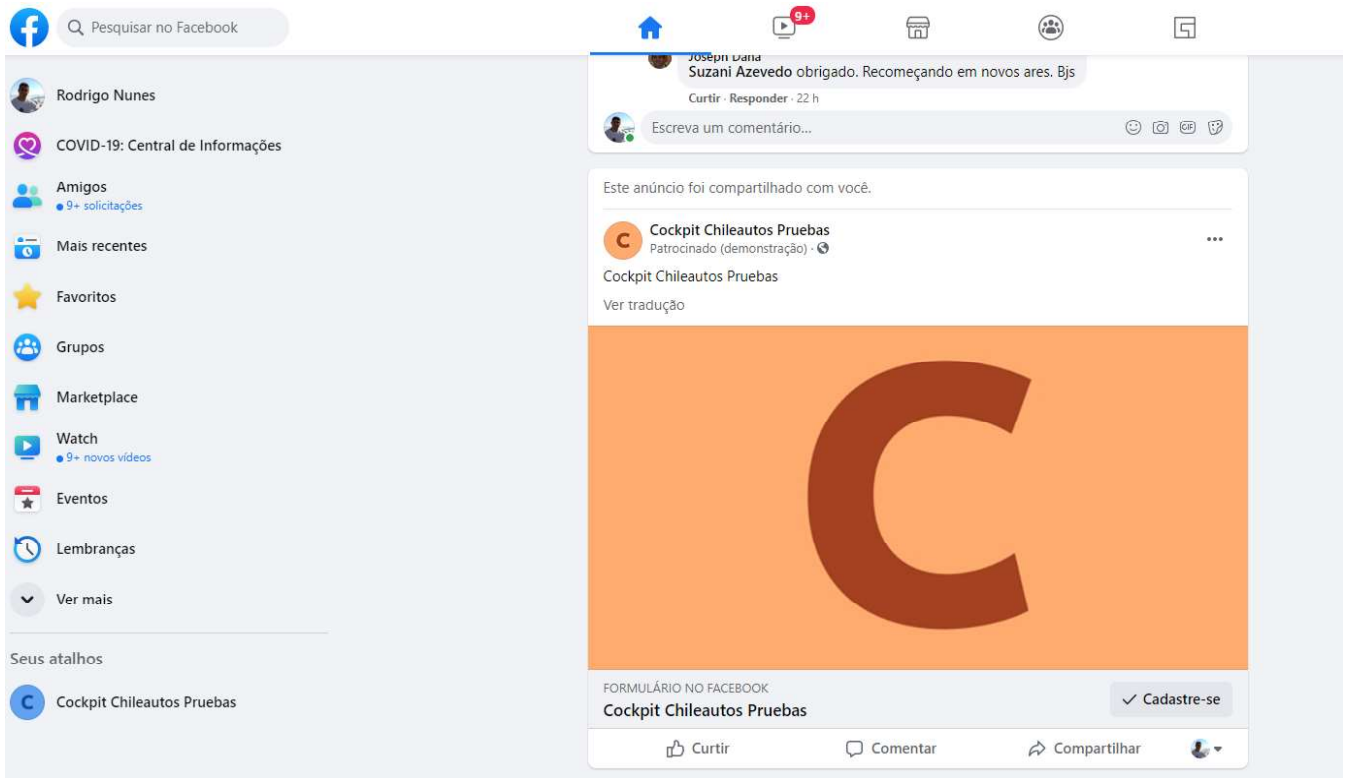
16. Clique em copiar



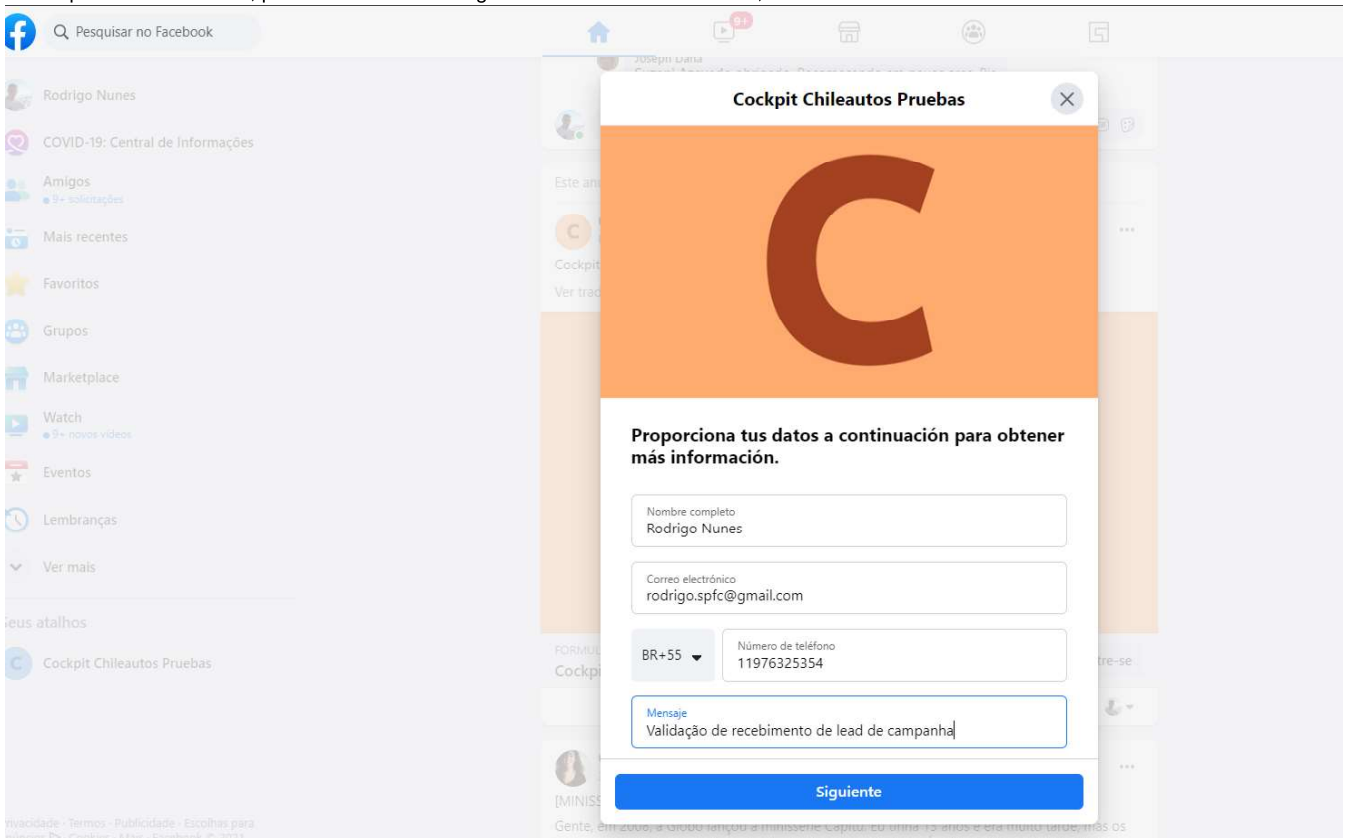
17. Abrir una nueva aba/tela do Browser, colar o link, exhibir a página e clicar em “Mostrar Anúncio”



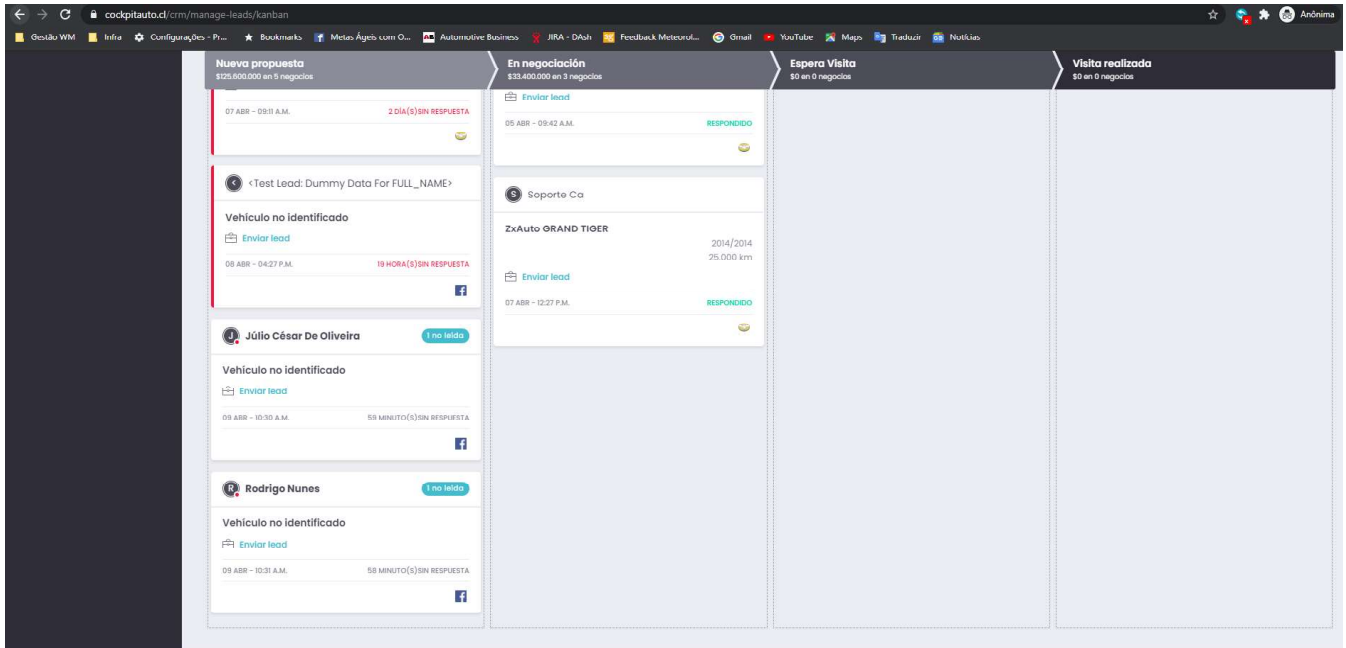
18. Seu feed será exibido no facebook, será necessário rolar o seu feed até encontrar o anúncio;



19. Clique em Cadastre-se, preencha os dados e siga até concluir o envio do lead;



20. Acesse o Cockpit.CRM > Gestionar Leads e identifique o lead enviado



© 1995-2021 Cockpit. Todos los derechos reservados.



ⓘ A informação do anúncio não é recebida, depende do vendedor adicionar manualmente o veículo interessado pelo cliente.

Como testar o recebimento de leads do facebook no cockpit, sem investir em campanhas?

“Respeite as premissas!!!”

No Cockpit:

1. Realize a ativação da integração do Cockpit.CRM com o Facebook;

No Facebook:

1. Logue no Facebook;
2. Acesse o Facebook Developers
 - a. <https://developers.facebook.com/tools/lead-ads-testing>
3. Clique em Criar Clientes Potenciais
4. Clique em Realizar Seguimiento del estado
 - a. Será criado um registro com status Pendente
5. Aguarde alguns segundos/minutos...
6. Clique em Realizar Seguimiento del estado
 - a. O registro será alterado para Success (201)

No Cockpit:

1. Acesse o Cockpit.CRM > Gestionar Leads
2. Atualize a página até receber um lead teste, similar ao do print abaixo.

Cockpit - CRM x Cockpit Chileautos Pruebas x Facebook Business Suite x Herramienta de prueba de x google translate - Pesquisa x Google Sala de Aula | Goo... x CUFA - Pesquisa Google x

cockpitauto.cl/crm/manage-leads/kanban

Gestão WM Infra Configurações - Pr... Bookmarks Metas Ágeis com O... Automotive Business JIRA - DAsh Feedback Meteorol... Gmail YouTube Maps Traduzir Notícias

Configuraciones Integraciones

INVENTARIO

Usuarios Política Dudas Frecuentes

Nueva propuesta
\$125.600.000 en 3 negocios

Checklist Cl

Ford Fiesta 2020/2020

Enviar lead

05 ABR - 08:31 A.M. 3 DÍAS SIN INTERACCIÓN

Checklist Chl

Renault Clio 2021/2021
560.000 km

Enviar lead

07 ABR - 09:11 A.M. 1 DÍA(S) SIN RESPUESTA

«Test Lead: Dummy Data For FULL_NAME»

Vehículo no identificado

Enviar lead

08 ABR - 04:27 P.M. 55 MINUTO(S) SIN RESPUESTA

En negociación
\$33.400.000 en 3 negocios

Soporte Ca

Kia Cerato 2021/2021
25.000 km

Enviar lead

07 ABR - 12:26 P.M. 1 DÍA(S) SIN RESPUESTA

Soporte Ca

RAM 1500 2015/2015
25.000 km

Enviar lead

05 ABR - 09:42 A.M. RESPONDIDO

Soporte Ca

ZxAuto GRAND TIGER 2014/2014
25.000 km

Enviar lead

07 ABR - 12:27 P.M. RESPONDIDO

Espera Visita
\$0 en 0 negocios

¿Has programado ya una visita con el cliente que envió la propuesta?Entonces, arrastra el card hacia acá.