

Integração direta no Integrações(na parte de config) ou integração pela automação(com gatilho http)?

Quando é que vocês usam a integração pela parte de configurações, e quando vocês usam a recepção de dados pela automação? Tem alguma preferência? Quais são os benefícios e limitações de cada uma em comparação?

Integração na parte de configurações

É mais fácil usar porém é limitado. Pode ir mapeando os campos e já pode dizer onde vai criar a negociação. O limite é esse, só até a parte de criar um negócio, podendo criar outras automações que são ativadas quando lead recebe uma tag sem poder fazer muitas ações.

<https://help.datacrazy.io/books/integracoes/page/integrando-o-google-forms-no-datacrazy>
<https://www.youtube.com/watch?v=7Zftr6pbKMk>

No flow(automação)

Há mais liberdade, pode-se construir um flow com cadastro, mapeando os campos, criando lead, criando negócio e já fazer ações, condições e colocar mensagens etc..

Etapa 1: Gerando uma planilha do seu formulário

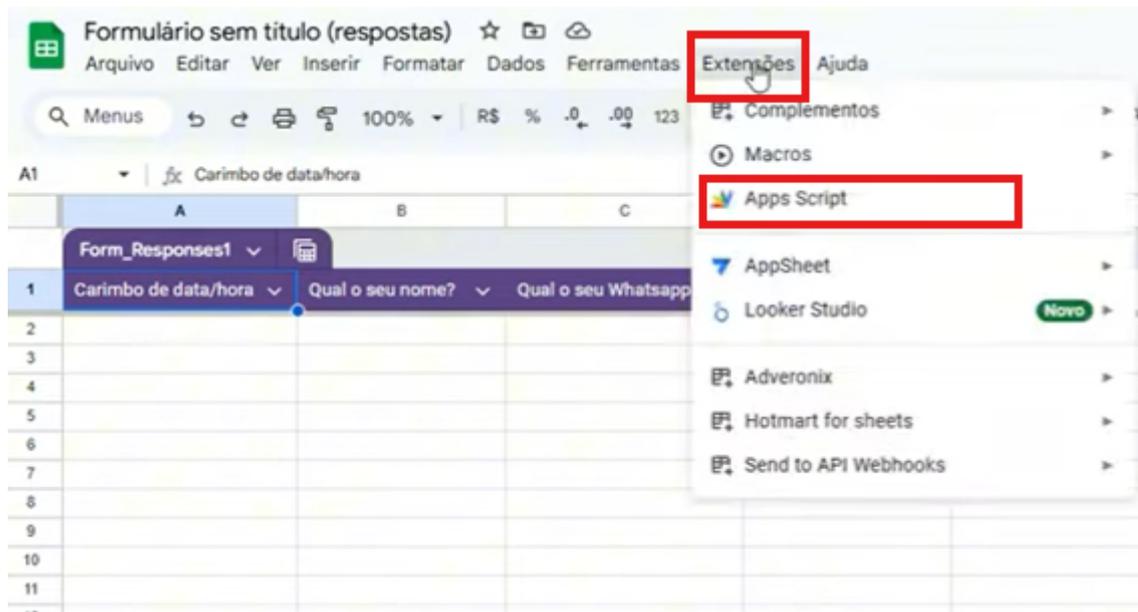
- Com o seu formulário criado, clique em “**Respostas**” e depois em “**Link para planilhas**”



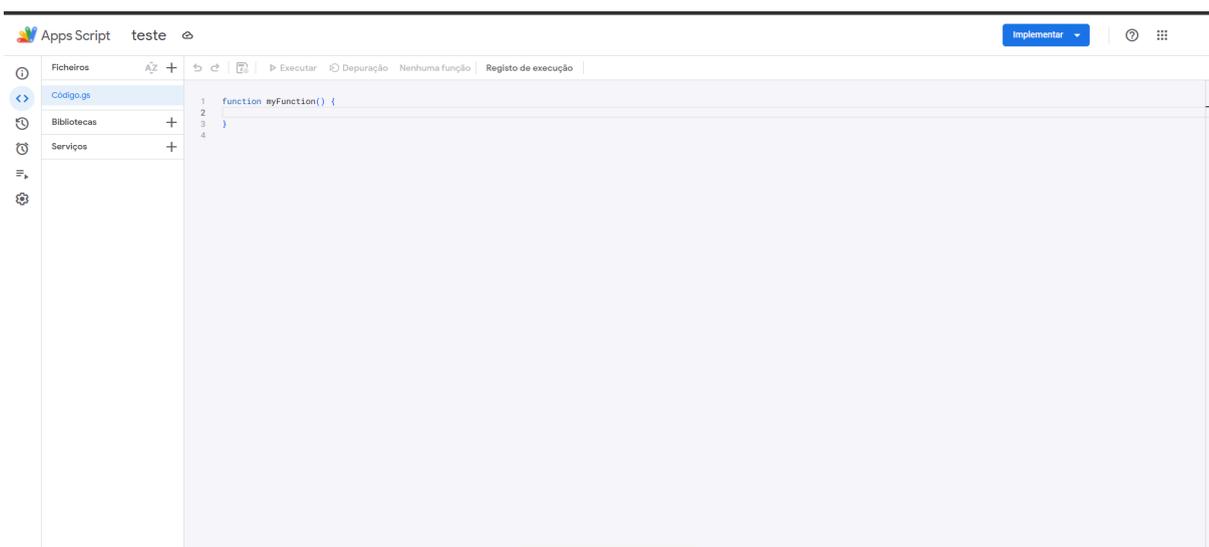
- Após isso será aberto uma tela onde você pode criar uma planilha com as respostas do formulário ou atribuir a uma planilha existente

Etapa 2: Integrando seu formulário

- Após criar a planilha, clique em “**Extensões**”
- Clique em “**Apps Script**”



- Essa é a parte de códigos na planilha onde você irá deixar apenas esse código:



[Código para inserir na planilha](#)

- No CRM Datacrazy você irá copiar a URL do seu webhook para substituir no código [Como pegar o link webhook da automação está na próxima Etapa]

```
// URL do Webhook
const WEBHOOK_URL = '{SEU_WEBHOOK_AQUI}'; // Substitua pelo URL do seu webhook

function onFormSubmit(e) {
  // Obtém a planilha ativa e a primeira linha (cabecalho) com os títulos das colunas
  const sheet = e.source.getActiveSheet();
  const headers = sheet.getRange(1, 1, 1, sheet.getLastColumn()).getValues()[0];

  // Obtém os valores da nova linha (resposta do formulário)
  const values = e.values;

  // Cria um objeto JSON mapeando cada título de coluna com o valor correspondente
  const payload = {};
  headers.forEach((header, index) => {
    payload[header] = values[index];
  });

  // Configura a solicitação para enviar os dados para o webhook
  const options = {
    method: 'post',
    contentType: 'application/json',
    payload: JSON.stringify(payload)
  };

  // Envia os dados para o webhook
  UrlFetchApp.fetch(WEBHOOK_URL, options);
}

// Configura o acionador (gatilho) para executar a função onFormSubmit ao enviar o formulário
function createTrigger() {
  ScriptApp.newTrigger("onFormSubmit")
    .forSpreadsheet(SpreadsheetApp.getActive())
    .onFormSubmit()
    .create();
}
```

Etapa 3: Pegando a webhook dentro da automação

- Navegar até "Automações": No painel principal, localize e clique na aba "Automações" no menu lateral esquerdo.
- **Criar Nova Automação: Clique no botão "Adicionar Automação"**

The screenshot displays the 'Automações' (Automations) section of the Datacrazy CRM. On the left, a sidebar menu has the 'Automações' icon highlighted with a red box. The main panel shows a list of existing automations, with the '+ Adicionar automação' button at the top highlighted in red. A red arrow points from this button to the 'Blocos básicos' (Basic blocks) panel, which contains various automation components like 'Mensagem', 'Ações', 'Condições', 'Espera', 'Randomizador', 'API', and 'Operações de campos'. The right side of the screen shows a workflow diagram with an 'Início' (Start) block and a '+ Adicionar gatilho' (Add trigger) button.

Etapa 4: Nomear e Configurar o Fluxo

- Nome da Automação: Insira um nome descritivo, como "Resposta Automática de Boas-Vindas".
- Descrição (opcional): Inclua detalhes adicionais sobre o propósito da automação para referência futura.
- Grupo: Crie um grupo para sua automação, pois é uma forma de organização caso precise fazer ajustes em seu fluxo

Criar automação



Nome

Descrição

Grupo



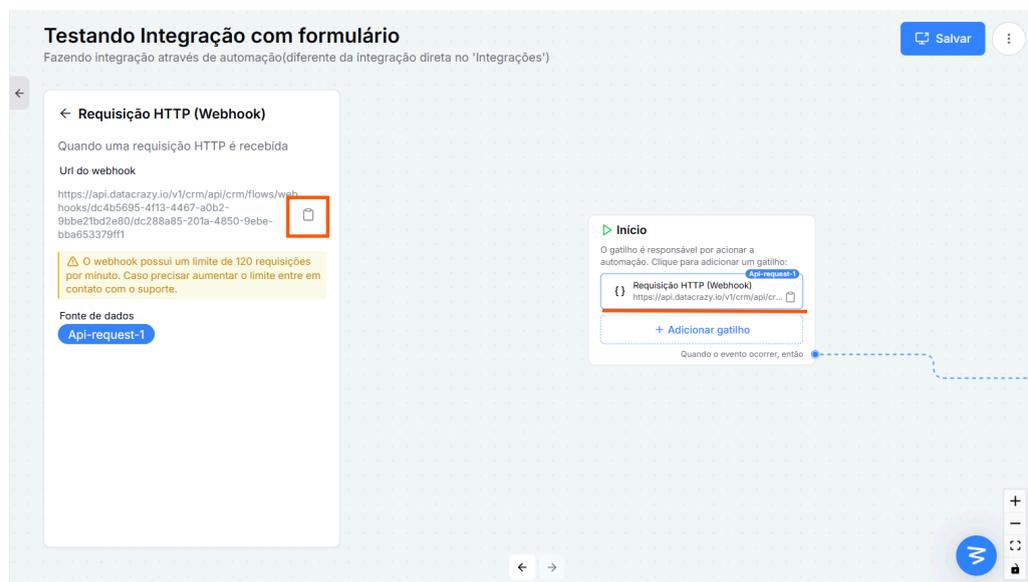
Confirmar

Etapa 3: Configurar o Gatilho Inicial

1. Escolher Gatilho: Selecione o gatilho que iniciará a automação. Para este exemplo, foi escolhido "Requisição HTTP (Webhook)".
 - Esse Link Webhook receberá as informações do formulário criado anteriormente.



- Copie o Webhook para colar no Código da Planilha da [Etapa 2](#).

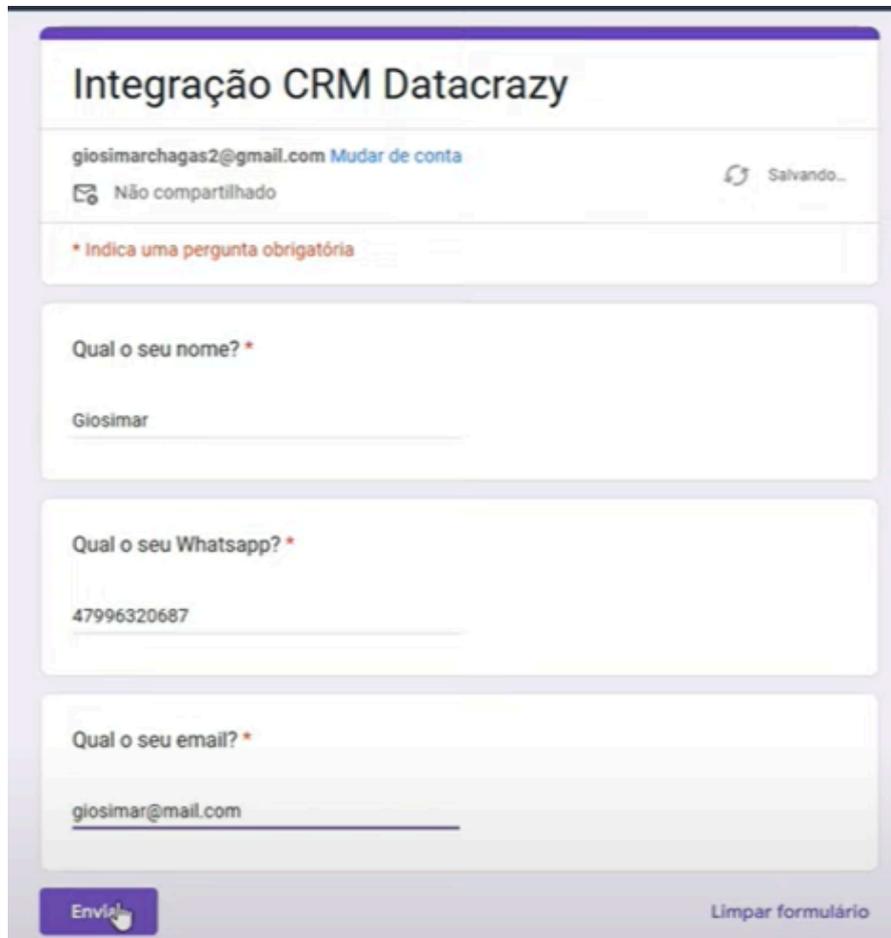


- Clique em 'Salvar'.

Etapa 4: Mapeando os campos

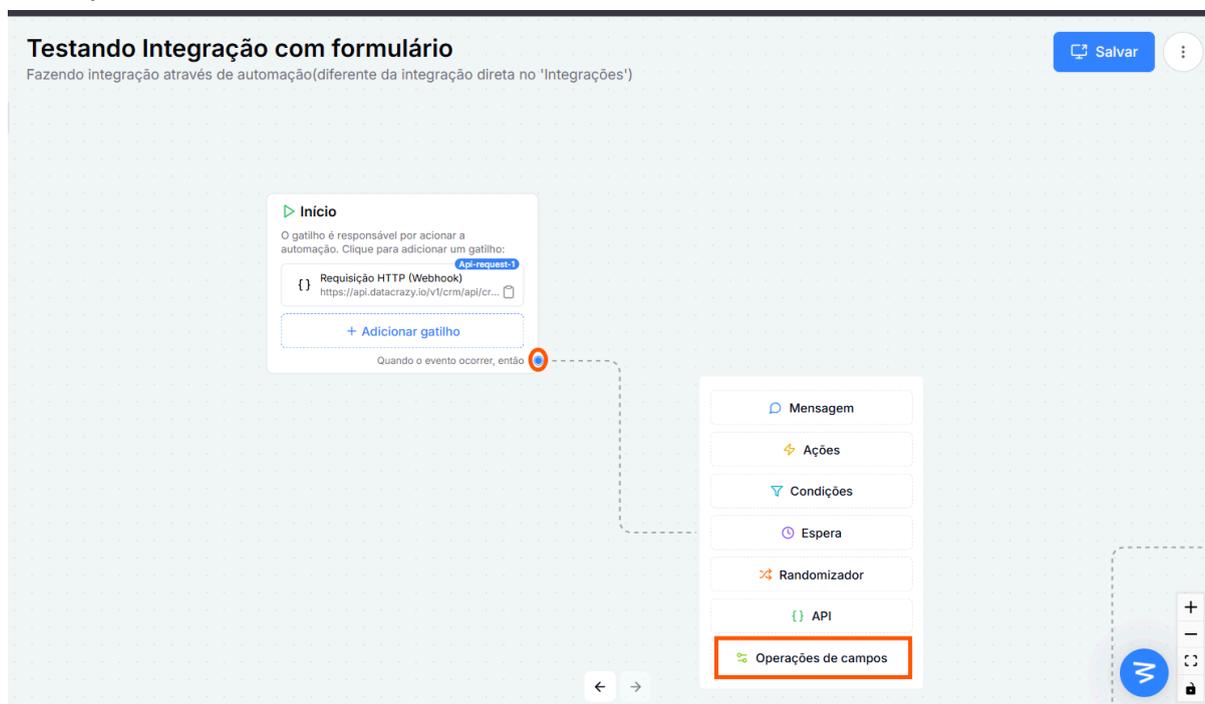
Agora que integramos a planilha é hora enviar os dados:

Preencha a sua planilha e clique em "Enviar"



The screenshot shows a web form for CRM integration. At the top, it says 'Integração CRM Datacrazy'. Below that, there's a user profile section with the email 'giosimarchagas2@gmail.com' and a 'Mudar de conta' link. A status indicator shows 'Não compartilhado' and a 'Salvando...' progress bar. A red asterisk indicates a required question: '* Indica uma pergunta obrigatória'. The form has three input fields: 'Qual o seu nome? *' with the value 'Giosimar', 'Qual o seu Whatsapp? *' with the value '47996320687', and 'Qual o seu email? *' with the value 'giosimar@mail.com'. At the bottom, there are two buttons: 'Enviar' (highlighted with a mouse cursor) and 'Limpar formulário'.

- Após isso volte a tela de automação do seu CRM e na sua automação adicione o bloco 'Operações de campos'.



The screenshot shows a CRM automation workflow editor. The title is 'Testando Integração com formulário' and the subtitle is 'Fazendo integração através de automação(diferente da integração direta no 'Integrações')'. There are 'Salvar' and menu icons in the top right. The workflow starts with an 'Início' block (green arrow) with a description: 'O gatilho é responsável por acionar a automação. Clique para adicionar um gatilho:'. Below it is a 'Requisição HTTP (Webhook)' block with a URL: 'https://api.datacrazy.io/v1/crm/api/cr...'. A '+ Adicionar gatilho' button is below. A dashed line connects the 'Quando o evento ocorrer, então' trigger to a menu of actions. The 'Operações de campos' block is highlighted with a red box. Other actions in the menu include 'Mensagem', 'Ações', 'Condições', 'Espera', and 'Randomizador'. There are navigation arrows at the bottom and a 'W' logo in the bottom right corner.

1. Adicione mapeamento de campo.

2. Clique no 'Mapeamento de campo'.
3. Clique para selecionar o 'Campo de destino' que essa informação será enviada.

Testando Integração com formulário

Fazendo integração através de automação(diferente da integração direta no 'Integrações')

Salvar

← Mapeamento de campo

Realiza operações de mapeamento de campos (do sistema, fonte de dados,...)

Campo de destino
Selecionar

Valor que será atribuído ao campo

3

Início

O gatilho é responsável por acionar a automação. Clique para adicionar um gatilho:

Requisição HTTP (Webhook)
https://api.datacrazy.io/v1/crm/api/cr...

+ Adicionar gatilho

Quando o evento ocorrer, então

Operações de campos

Realize operações com campos do sistema, campos adicionais ou fontes de dados. Clique para adicionar uma operação de campo:

Mapeamento de campo
Realiza operações de mapeamento de c...

Mapeamento de campo
Realiza operações de mapeamento de c...

Mapeamento de campo
Realiza operações de mapeamento de c...

+ Adicionar mapeamento de campo

+ Adicionar outra operação de campo

Próximo passo

W

- Vá em Campos do lead -> Selecione 'Nome do lead'

Testando Integração com formulário

Fazendo integração através de automação(diferente da integração direta no 'Integrações')

← Mapeamento de campo

Realiza operações de mapeamento de campos (do sistema, fonte de dados,...)

Campo de destino
Nome do lead

Pesquisar...

Campos do lead

Campos do negócio

Campos do produto

Campos adicionais do lead

Campos adicionais do negócio

Entrada de dados

Nome do lead ✓

Primeiro nome do lead

CEP do lead

Endereço do lead

Bairro do lead

Cidade do lead

Estado do lead

Empresa do lead

Início

O gatilho é responsável por acionar a automação. Clique para adicionar um gatilho:

Requisição HTTP (Webhook)
https://api.datacrazy.io/v1/crm/api/cr...

+ Adicionar gatilho

Quando o evento ocorrer, então

Operações de campos

Realize operações com campos do sistema, campos adicionais ou fontes de dados. Clique para adicionar uma operação de campo:

Mapeamento de campo
Nome do lead →

Mapeamento de campo
Realiza operações de mapeamento de c...

Mapeamento de campo
Realiza operações de mapeamento de c...

+ Adicionar mapeamento de campo

+ Adicionar outra operação de campo

Próximo passo

- Em seguida vamos adicionar o valor que será recebido pela Webhook.

- Clique no ícone azul no canto inferior direito -> 'Entrada de dados' -> Selecione sua '{ } Api-request-1' do gatilho.

The screenshot shows the 'Mapeamento de campo' (Field Mapping) configuration screen. The main area is titled 'Mapeamento de campo' and includes a description: 'Realiza operações de mapeamento de campos (do sistema, fonte de dados,...)'. There are two dropdown menus: 'Campo de destino' (Destination Field) set to 'Nome do lead' and 'Valor que será atribuído ao campo' (Value to be assigned to the field). A search bar 'Pesquisar...' is active, showing a list of options: 'Campos do lead', 'Campos do negócio', 'Campos do produto', 'Campos adicionais do lead', 'Campos adicionais do negócio', and 'Entrada de dados'. The 'Entrada de dados' option is highlighted with a red box. To the right, a search for '{ } Api-request-1' is shown, also highlighted with a red box. Below the search results, there are buttons for '+ Adicionar mapeamento de campo' and '+ Adicionar outra operação de campo'. The interface also features a 'Salvar' (Save) button in the top right corner and a 'Próximo passo' (Next step) indicator at the bottom right.

- Aparecerá Json para mapear a informação, clique no correspondente ao nome e **Confirmar**.

The screenshot shows the 'Dado de entrada da api' (API Input Data) dialog box. The title is 'Dado de entrada da api' with a close button (X) in the top right corner. Below the title, it says '{ } Valor selecionado' and 'Escreva ou selecione um valor do json'. A search bar contains the text 'name'. Below the search bar, the section 'Dados recebidos' (Received Data) displays a JSON object:

```
{
  name: "agora vai ",
  email: "agorata@indo.com",
  phone: 47991475555
}
```

 The 'name' field in the JSON is highlighted with a red box. At the bottom right of the dialog, there is a blue button labeled 'Confirmar', which is also highlighted with a red box.

- Faça isso com os outros campos que deseja mapear do seu formulário vindas através do json.

Nosso formulário do exemplo tem Nome, Numero e Email, então foi feito o processo igualmente com o email e telefone.

Testando Integração com formulário
Fazendo integração através de automação (diferente da integração direta no 'Integrações')

← Mapeamento de campo
Realiza operações de mapeamento de campos (do sistema, fonte de dados,...)
Campo de destino: Nome do lead
Valor que será atribuído ao campo: name

Início
O gatilho é responsável por acionar a automação. Clique para adicionar um gatilho:
Requisição HTTP (Webhook) <https://api.datacrazy.io/v1/crm/api/cr...>
+ Adicionar gatilho

Operações de campos
Realize operações com campos do sistema, campos adicionais ou fontes de dados. Clique para adicionar uma operação de campo:
Mapeamento de campo: Nome do lead → (name)
Mapeamento de campo: Email do lead → (email)
Mapeamento de campo: Telefone do lead → (phone)
+ Adicionar mapeamento de campo
+ Adicionar outra operação de campo

Próximo passo

- Adicionar Condições:
- Clique no bloco "Condição" e defina os critérios para avançar a automação. Exemplo:
 - Lead existente (verifica se o lead já está na base do CRM.)
As condições ajudam a refinar quando a automação deve ser executada.

Condição
Faça filtros para seguir caminhos diferentes. Clique para adicionar uma condição:
Lead existente
Verifica se o lead já está cadastrado
+ Adicionar condição
Todas as condições forem verdadeiras
Quando não atender as condições

Etapa 5: Configurar as Ações do Fluxo

1. Adicionar Ação: No bloco "Ação", escolha o que deve ser feito após a condição ser atendida. Exemplo:
 - Criar lead: Caso o lead ainda não esteja na base, essa ação cria o lead puxando as informações que está na mensagem recebida

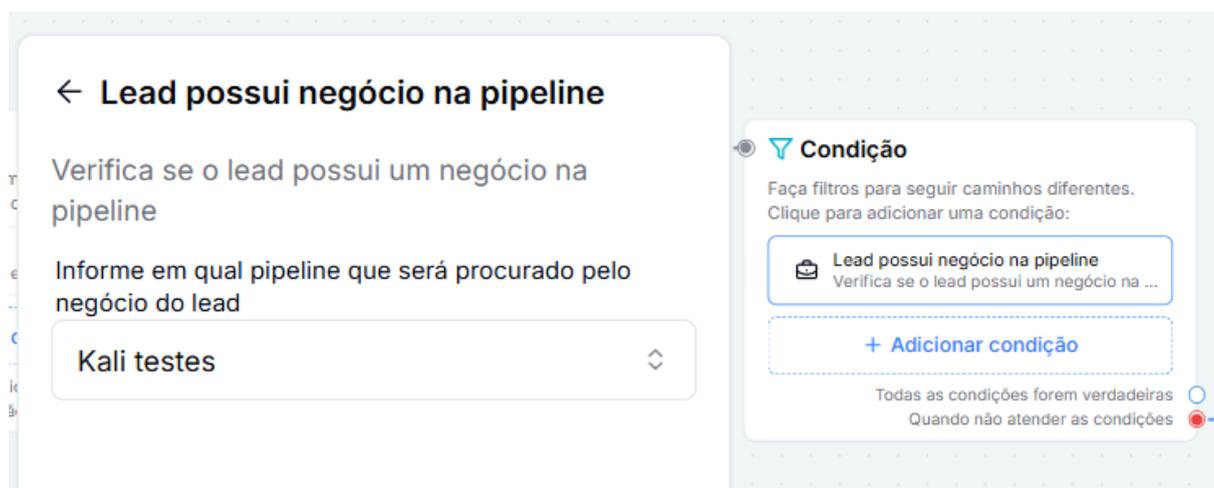


Encadeamento de Ações:

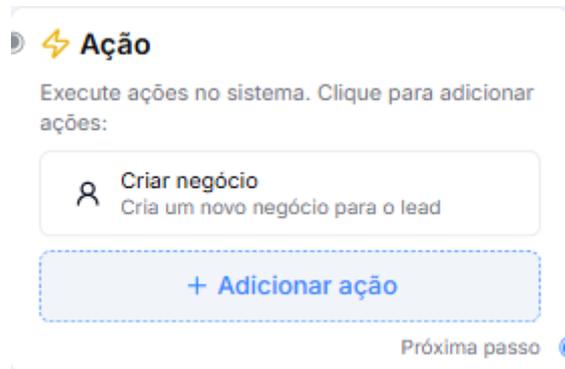
- Após cada ação, adicione outra conforme necessário, criando um fluxo contínuo. Exemplo: Bloco de Condição para 'Verificar se Lead tem negócio', bloco de ação para 'Criar negócio'.

Etapa 6: Criando negócio

- Inserir um bloco de *Condição* para verificar se já existe um negócio criado, evitando assim a duplicação de negócios.



- Após esse bloco pode-se adicionar o bloco de ação 'Criar negócio' (Puxe da bolinha vermelha 'Quando não atender às condições -> Criar negócio').



Etapa 7: Transferindo atendente

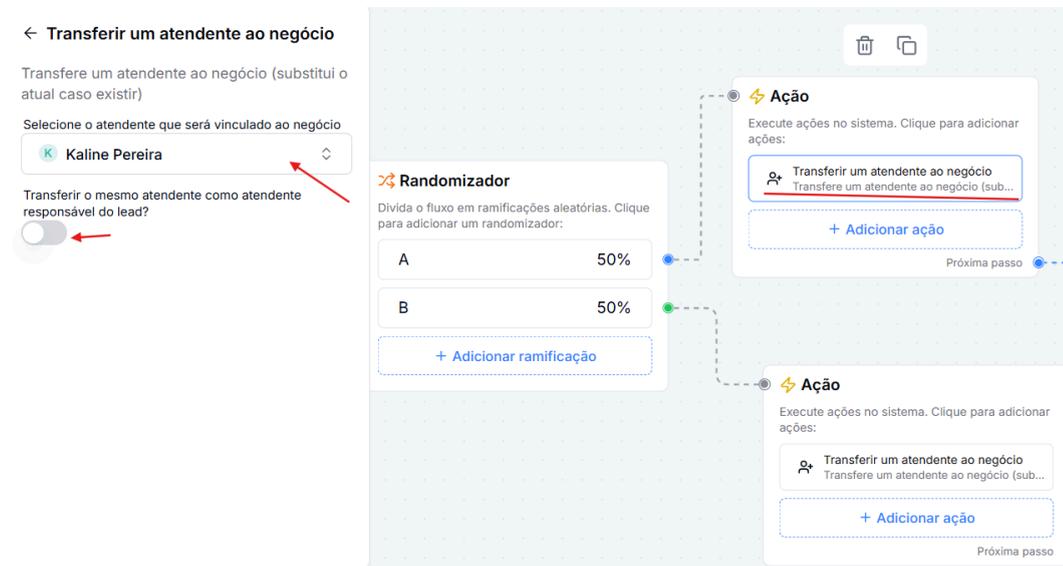
- Inserir um bloco de *Condição* para verificar se já existe uma atendente atribuída.



- Após esse bloco pode-se adicionar o bloco de 'Randomização' caso tenha mais de uma atendente para atribuir.



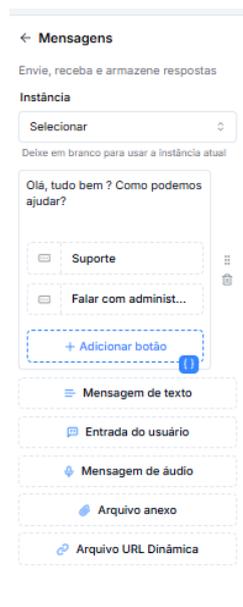
- Em seguida os blocos de ações '**Transferir um atendente ao negócio**'.
- Neste bloco pode estar escolhendo a atendente e selecionando a opção se deseja que ele também seja responsável pelo lead.



- Para finalizar poder estar adicionando um bloco de Mensagem, enviando a primeira mensagem para lead!

Etapa 8: Bloco de mensagem

- Envie, receba e armazene respostas: Esse bloco pode ser utilizado de várias formas: envio de mensagem de texto, áudio, links, arquivo anexo e etc.



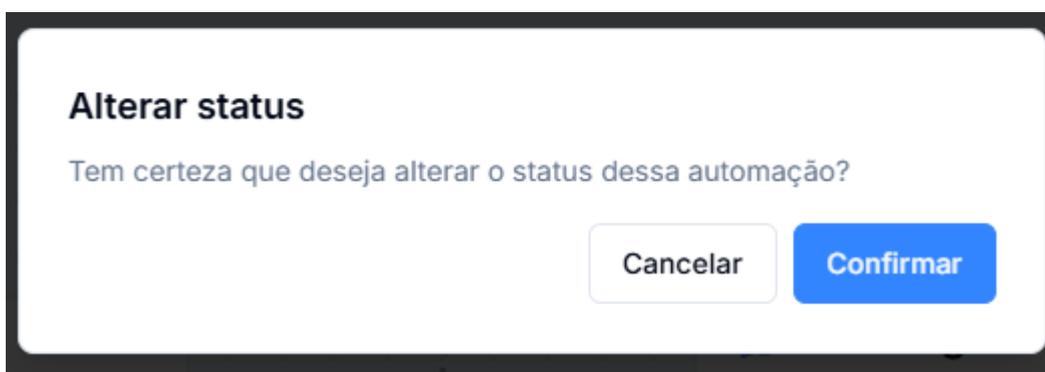
- Botões: Os botões são opções utilizadas principalmente para pré-atendimento, para fazer uma filtragem e redirecionamento do serviço que o lead precisa.
Obs: Sempre selecionar a instância que será utilizado para o envio da mensagem

Etapa 9: Ativar e Monitorar a Automação

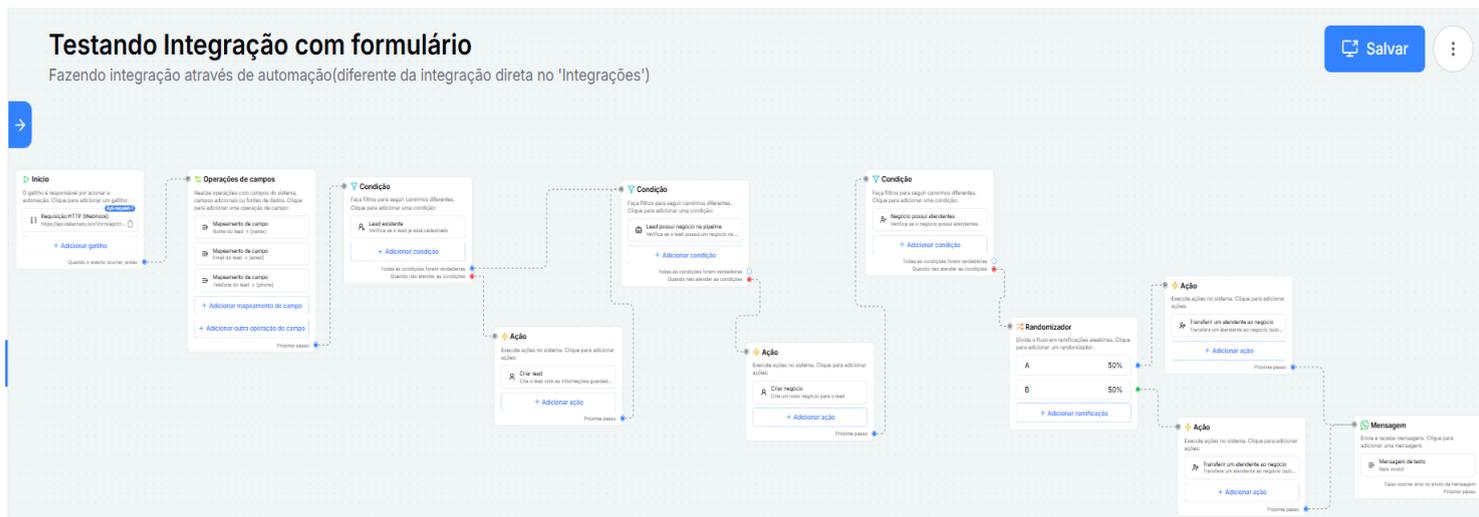
- Ativar o Fluxo: Quando satisfeito com o fluxo, ative seu fluxo, o botão de ativar fica ao lado do nome de sua automação



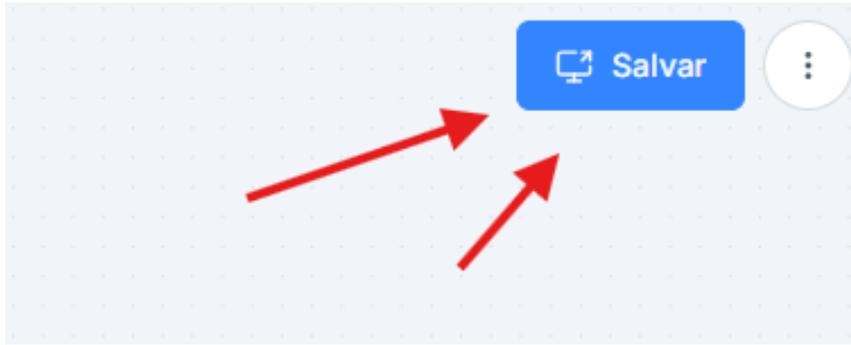
- Depois só clicar em confirmar que seu fluxo já estará pronto para rodar



Fluxo Visual de Exemplo



1. Início: Gatilho HTTP(Webhook) para iniciar o fluxo.
2. Operações de campos: Mapeamento de campo com dados recebidos
3. Condição: Verifica se o lead já existe.
4. Ação 1: cria lead caso não esteja no crm.
5. Condição: Verificar se o negócio já existe.
6. Ação 2 : cria negócio na pipeline desejada.
7. Condição: Verificar se o negócio possui atendente.
8. Randomização
9. Ação 3 : transfere atendente ao negócio.
10. Mensagem Final: Envia uma mensagem informando ao cliente que logo será atendido.



Obs: Sempre salvar sua automação para não perder o processo do seu projeto

Arquivo exemplo da automação:

https://drive.google.com/file/d/1h_Aoht_EYmRyLVN7O86OTvEPthpzrEqA/view?usp=sharing