VISIONAR

RETORNO

O caminho da venda do WhatsApp até a Meta

O desenho do caminho em seis etapas: do clique no anúncio até a venda fechada voltando pra Meta com o valor. Serve pra você conferir o que já tem, o que falta e o que pedir a quem cuida do seu CRM.

Pra quem anuncia com botão de WhatsApp e fecha a venda na conversa. Você precisa de um número na API oficial do WhatsApp e de um CRM, ou de um parceiro, que envie eventos pra Meta.

Passo a passo

1 **Coloque o WhatsApp na API oficial**

O retorno da venda passa pela WhatsApp Business Platform (Cloud API). É nela que a conversa vinda do anúncio chega com o identificador do clique, que a Meta chama de ctwa_clid.

2 **Guarde o identificador do clique junto do contato**

Quando a pessoa chega pelo anúncio, o sistema salva esse identificador no cadastro dela no CRM. A documentação da Meta manda guardar o código com a conversa e enviar de volta quando a conversão acontecer.

3 **Desenhe as etapas do funil no CRM**

Use poucas etapas, com regra clara pra entrar em cada uma. Um exemplo: chegou, qualificado, orçamento enviado, fechou, sem perfil.

4 **Ponha uma IA pra atender e marcar a etapa**

A IA responde no WhatsApp, faz as perguntas de qualificação, move o contato de etapa e entrega pro vendedor quem tem perfil. Assim o registro não depende de alguém lembrar de arrastar cartão.

Envie um evento pra Meta a cada mudança de etapa

5 Pela API de Conversões para mensagens, o CRM envia eventos como LeadSubmitted (chegou), QualifiedLead (qualificado) e Purchase (fechou), este com valor e moeda. Cada evento leva o identificador do clique.

6 **Confira com uma venda de verdade**

Feche uma venda vinda de anúncio e peça a quem fez a integração a prova de que o evento de compra chegou na Meta com o valor certo. Sem essa prova, considere que não está chegando.

Prompts para copiar

Montar o mapa de etapas e eventos do seu negócio

```
Você é especialista em rastreamento de anúncios da Meta pra negócios que vendem pelo WhatsApp.

Meu negócio: [O QUE VOCÊ VENDE, CIDADE, TICKET MÉDIO].
Como a venda acontece hoje: [DO PRIMEIRO OI ATÉ O PAGAMENTO, PASSO A PASSO].
CRM que eu uso: [NOME DO CRM OU 'NENHUM'].

Tarefa: monte uma tabela com as etapas do meu funil. Pra cada etapa, diga: a regra objetiva pra um contato entrar nela, quem move o contato (IA de atendimento ou vendedor), e qual evento da API de Conversões para mensagens da Meta deve ser enviado (LeadSubmitted, QualifiedLead, Purchase ou nenhum). No evento de compra, diga de onde vem o valor.

Depois da tabela, liste as perguntas de qualificação que a IA de atendimento precisa fazer pra decidir se o contato tem perfil.

Use no máximo seis etapas. Não invente recurso do meu CRM: onde depender dele, escreva 'confirmar com o fornecedor'. Não prometa resultado de campanha.
```

Mensagem pra mandar ao fornecedor do CRM ou ao desenvolvedor

```
Oi, [NOME]. Preciso confirmar três pontos da nossa integração com a Meta:

1. O nosso WhatsApp está na API oficial (Cloud API) e o identificador do
clique do anúncio (ctwa_clid) está sendo salvo no contato?
2. Quando um contato muda de etapa no CRM, sai algum evento pra API de
Conversões da Meta? Quais etapas disparam e com qual nome de evento?
3. No fechamento, o evento de compra vai com valor e moeda?

Se algum desses não existir hoje, me diga o que falta e o prazo. Quero ver
uma venda de teste chegando na Meta antes de considerar pronto.
```

Links

API de Conversões para mensagens (Meta)
Documentação oficial dos eventos de conversa que voltam pra Meta, com a lista de eventos e os campos.

WhatsApp Business Platform (Meta)
Página oficial da API do WhatsApp para empresas.

A documentação da Meta descreve essa API como feita pra parceiros de mensagens, com aplicativo aprovado e permissões avançadas. Na prática, quem envia os eventos é o seu CRM ou a plataforma de atendimento. Confirme com o fornecedor antes de contratar.

A lista oficial de eventos não tem um evento de lead sem perfil. O que a Meta recebe é quem avançou: chegou, qualificou, comprou. O contato sem perfil fica marcado no seu CRM.

A Meta não remove evento repetido nesse canal. Se o CRM enviar a mesma venda duas vezes, ela conta duas.

Conferido em 14/11/2026. Ferramenta muda rápido: se algo não bater, me avisa no direct.