

US-CRM-LEAD-011 — Integração Google Ads (Lead Form Extensions)

História de Usuário

Como gestor de marketing,
Quero receber automaticamente leads do Google Ads Lead Form Extensions,
Para capturar prospects das campanhas Google sem entrada manual.

Prioridade

Importante

Estimativa

13 SP

Contexto DDD

Bounded Context

- Contexto: Integrações Externas (External Integrations)
- Módulo: CRM-Leads

Aggregate Root

- Lead (entidade principal)
- IntegracaoGoogle (configuração da integração)

Domain Events

Evento	Trigger	Assinantes
LeadReceivedFromGoogle	Webhook recebido	Processador de Leads
LeadCreatedFromGoogle	Lead processado	Analytics, Notificações
GoogleWebhookFailed	Erro no webhook	Alertas, Logs
GoogleIntegrationConnected	Integração configurada	Auditoria

Linguagem Ubíqua

Termo	Definição
Lead Form Extension	Extensão de formulário no Google Ads
Webhook	Endpoint que recebe dados automaticamente

Termo	Definição
OAuth 2.0	Protocolo de autenticação Google
Customer ID	ID da conta Google Ads

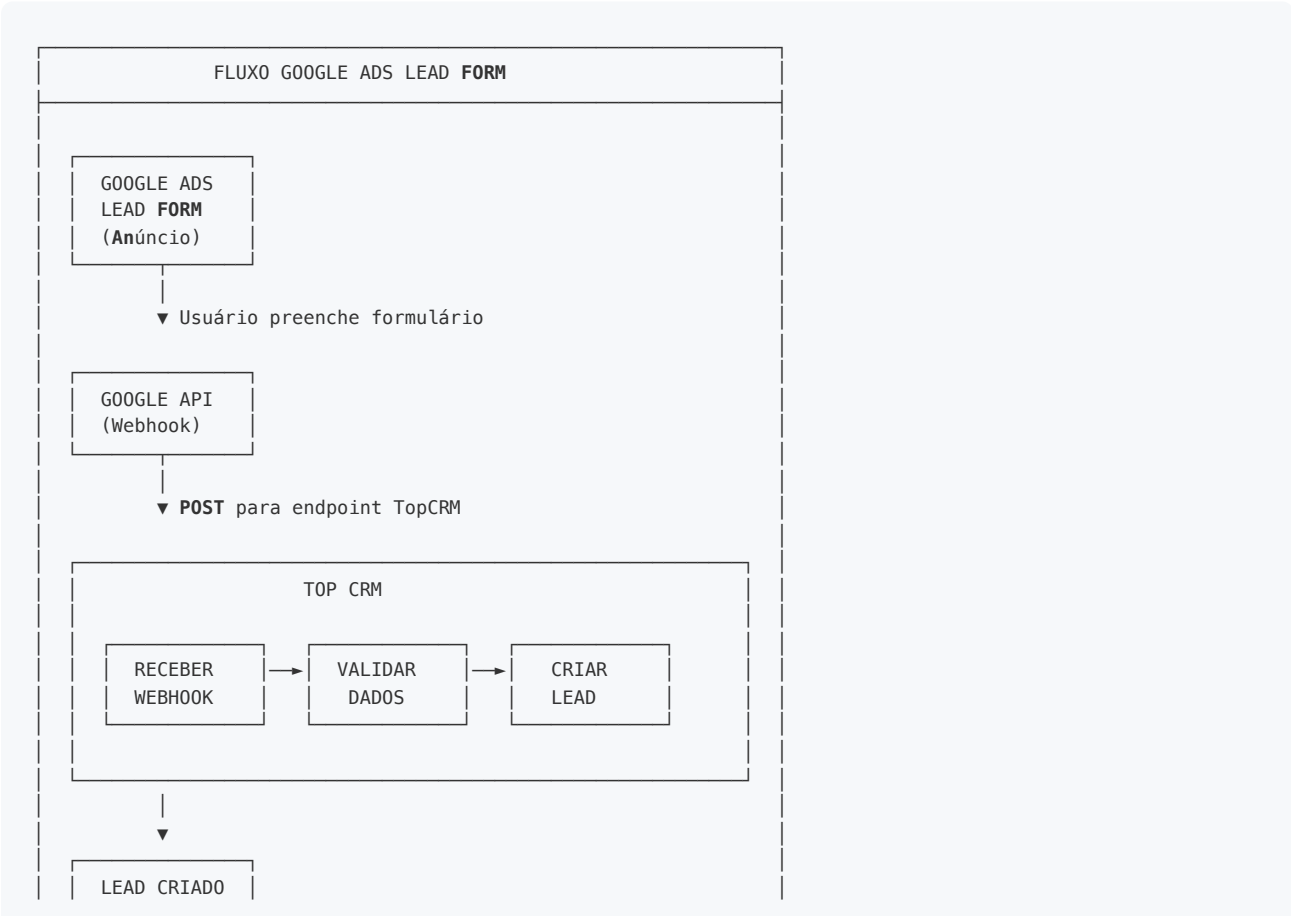
Contexto de Negócio

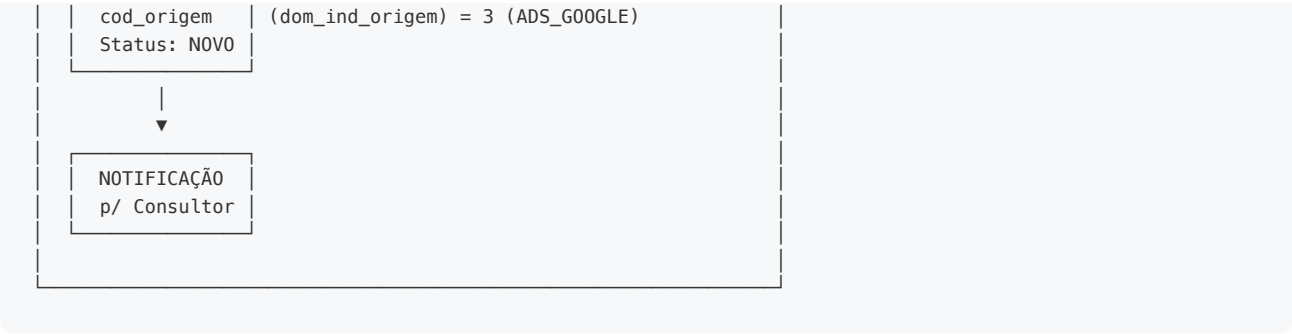
O Google Ads Lead Form Extensions permite capturar leads diretamente nos resultados de busca, sem redirecionar para landing page. A integração via webhook elimina a necessidade de exportar leads manualmente do Google Ads.

Benefícios da Integração

Benefício	Impacto
Alta intenção	Leads de busca ativa têm maior intenção
Tempo real	Leads entram no CRM instantaneamente
Automação	Elimina exportação manual
Rastreabilidade	Campanha e palavra-chave registradas

Fluxo de Integração





Configuração da Integração

Pré-requisitos

Requisito	Descrição
Conta Google Ads	Conta com permissão de Lead Form Extensions
Google Cloud Project	Projeto com APIs habilitadas
OAuth 2.0	Credenciais de autenticação
HTTPS	Endpoint webhook deve ser HTTPS

Dados de Configuração

Campo	Tipo	Obrigatório	Descrição
customer_id	string	Sim	ID da conta Google Ads
client_id	string	Sim	Client ID do OAuth
client_secret	string	Sim	Client Secret do OAuth
refresh_token	string	Sim	Token para renovação
form_ids	array	Não	IDs dos formulários a sincronizar
consultor_padrao	uuid	Não	Consultor para atribuição automática

Mapeamento de Campos

Campos do Formulário Google → TopCRM

Nota DDD: O campo `cod_origem` é gravado no campo `dom_ind_origem` da tabela `crm_negociacao`.

Campo Google	Campo TopCRM	Transformação
user_column_data.nome	nome	Direto
user_column_data.whatsapp	telefone	Formatar para padrão BR

Campo Google	Campo TopCRM	Transformação
user_column_data.email	email	Lowercase
user_column_data.placa	placa	Direto
user_column_data.marca	marca	Direto
user_column_data.modelo	modelo	Direto
user_column_data.ano_modelo	ano_modelo	Direto
user_column_data.city	cidade	Direto
user_column_data.region	uf	Mapear para sigla
--	dom_ind_origem	Fixo: 3 (ADS_GOOGLE)
form_id	google_form_id	Armazenar para rastreio
campaign_id	google_campaign_id	Armazenar para rastreio
ad_group_id	google_adgroup_id	Armazenar para rastreio
creative_id	google_creative_id	Armazenar para rastreio
keyword	google_keyword	Palavra-chave que gerou o lead
gclid	google_gclid	Click ID para atribuição

Inputs e Outputs

Webhook Payload (Input)

```
{
  "lead_form_submit_id": "LEAD_FORM_SUBMIT_ID",
  "campaign_id": "CAMPAIGN_ID",
  "ad_group_id": "AD_GROUP_ID",
  "creative_id": "CREATIVE_ID",
  "lead_form_id": "LEAD_FORM_ID",
  "user_column_data": [
    {
      "column_id": "NOME",
      "string_value": "João da Silva"
    },
    {
      "column_id": "WHATSAPP",
      "string_value": "+5511999998888"
    },
    {
      "column_id": "EMAIL",
      "string_value": "joao@email.com"
    }
  ],
  "custom_key_value_data": [
    {
      "key": "marca_interesse",
      "string_value": "Fiat"
    }
  ],
  "submission_date_time": "2026-01-25T10:00:00Z",
}
```

```
"google_click_id": "GCLID_VALUE"
}
```

Output (Lead Criado)

Campo	Valor
status	NOVO
cod_origem	3
origem_detalhe	Google Ads Lead Form
google_form_id	ID do formulário
google_campaign_id	ID da campanha
google_adgroup_id	ID do grupo de anúncios
google_keyword	Palavra-chave
google_gclid	Click ID

Critérios de Aceitação

Cenário 1 — Receber lead via webhook

- **Dado que** a integração está configurada e ativa
- **Quando** um usuário preenche formulário no Google Ads
- **Então** o webhook é recebido pelo TopCRM
- E um novo lead é criado com `cod_origem(dom_ind_origem) = 3`
- E evento `LeadCreatedFromGoogle` é disparado

Cenário 2 — Mapeamento de campos

- **Dado que** recebo dados do Google
- **Quando** o lead é processado
- **Então** nome, telefone e e-mail são mapeados corretamente
- E palavra-chave e GCLID são armazenados para atribuição

Cenário 3 — Telefone de consultor bloqueado

- **Dado que** o telefone do lead é de um consultor ativo
- **Quando** o webhook é processado
- **Então** o lead é criado com flag `bloqueado_consultor = true`
- E não é atribuído automaticamente

Cenário 4 — Atribuição automática

- **Dado que** configurei consultor padrão para a integração
- **Quando** um lead é criado via webhook
- **Então** é atribuído automaticamente ao consultor configurado

Cenário 5 — Registro de palavra-chave

- **Dado que** o lead veio de busca por "proteção veicular SP"
- **Quando** o lead é criado
- **Então** o campo google_keyword contém "proteção veicular SP"
- E posso filtrar leads por palavra-chave

Cenário 6 — Erro na autenticação

- **Dado que** o refresh_token expirou
- **Quando** tento processar um webhook
- **Então** recebo erro de autenticação
- E alerta é enviado para renovar credenciais

Cenário 7 — Notificação de novo lead

- **Dado que** um lead foi criado via Google
- **Quando** há consultor atribuído
- **Então** consultor recebe notificação Push(APP CRM/Consultor) e WhatsApp
- E mensagem: "Novo lead do Google: [nome]"

Cenário 8 — Dashboard de integração

- **Dado que** acesso as configurações de integração
- **Quando** visualizo o painel do Google Ads
- **Então** vejo status da conexão (Ativo/Inativo)
- E vejo contador de leads recebidos
- E vejo top palavras-chave que geraram leads

Cenário 9 — Sincronização manual

- **Dado que** quero buscar leads não recebidos via webhook
- **Quando** cliço em "Sincronizar Leads"
- **Então** o sistema busca leads dos últimos 7 dias via API
- E cria leads que não existem no CRM

Regras de Negócio

ID	Regra
RN-001	Lead criado via Google recebe cod_origem(dom_ind_origem) = 3
RN-002	IDs de campanha/grupo/formulário são armazenados
RN-003	Palavra-chave e GCLID são registrados
RN-004	Telefone é formatado para padrão brasileiro
RN-005	DDD é extraído automaticamente do telefone
RN-006	Webhook deve responder em menos de 5 segundos

ID	Regra
RN-007	Retry automático em caso de falha (3x com backoff)
RN-008	Token expirado gera alerta para admin
RN-009	Logs de webhook mantidos por 30 dias
RN-010	Permissão necessária: <code>integracoes.google</code>

Configuração no Google Ads

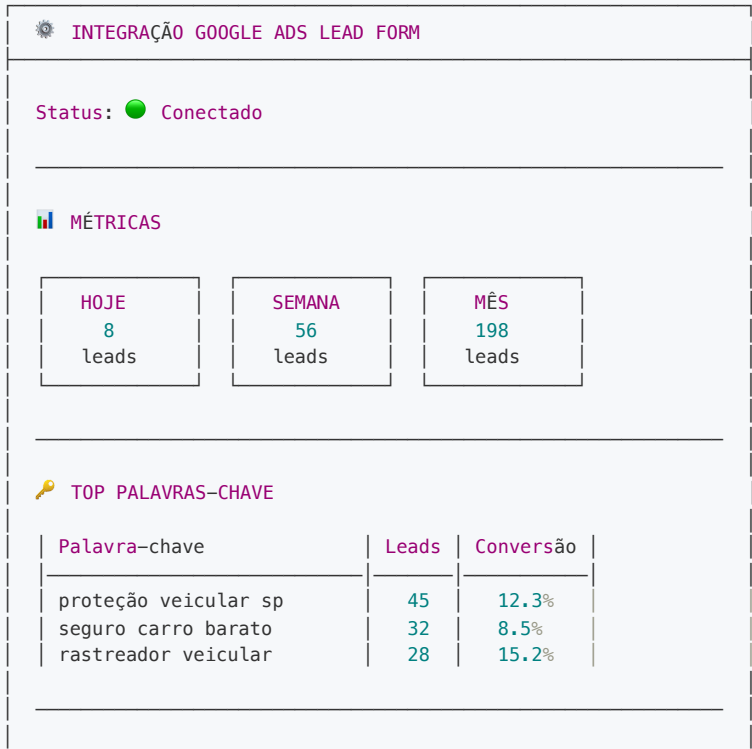
Endpoint Webhook

URL: `https://api.topcrm.com.br/webhooks/google/leads`
Método: POST
Authentication: OAuth 2.0

Permissões API Necessárias

Scope	Descrição
<code>https://www.googleapis.com/auth/adwords</code>	Acesso às campanhas

Wireframe Conceitual





CONFIGURAÇÃO

Conta Google Ads: TopBrasil (123-456-7890)

Consultor Padrão: [▼ Distribuição Automática]

Formulários Sincronizados:

- ☒ Cotação Proteção (form_abc123)
- ☒ Solicitar Orçamento (form_def456)

[🔄 Sincronizar Leads] [⚙️ Configurar] [📊 Relatório]

Histórico de Alterações

Data	Versão	Autor	Descrição
25/01/2026	1.0	PO	Criação inicial com DDD
27/01/2026	1.1	PO	Notificação consultor: push e WhatsApp
27/01/2026	1.2	PO	Padronização DDD: cod_origem → dom_ind_origem (crm_negociacao)

Identificador: US-CRM-LEAD-011
Módulo: CRM-Leads
Fase: 3 - Gestão Avançada e Integrações Ads
Status: ✅ Pronto
Versão: 1.2