

Integração via Webhook com a Laiki

Campos aceitos pela Laiki no recebimento de dados

Este documento lista os campos que a Laiki consegue receber e gravar a partir de um webhook. Vale para qualquer ferramenta capaz de enviar um payload em JSON: CRM, plataforma de automação, formulário de site ou sistema próprio. Quanto mais campos da lista vierem preenchidos, mais completo fica o registro do lead e do evento na plataforma.

Como funciona o envio

1 A ferramenta dispara o webhook

A cada ação combinada (ex.: novo lead ou conversão), a ferramenta de origem envia um POST com os dados em JSON para o endereço do workflow na Laiki.

2 A Laiki recebe o payload

O workflow configurado na Laiki recebe o envio e lê os campos do JSON.

3 Lead e evento são gravados

O workflow cria o lead (ou atualiza, se ele já existir na base) e registra o evento — pronto para segmentações, dashboards e relatórios da conta. Os campos aceitos em cada entidade estão nas páginas seguintes.

Atenção aos obrigatórios

Na entidade de evento, os campos name, date e externalSource precisam vir sempre preenchidos. Sem eles o evento não é registrado. No lead, pelo menos UM identificador precisa vir em cada envio: e-mail, telefone ou externalId. Os demais campos são opcionais: envie os que existirem na ferramenta de origem.

Entidade Lead

Dados da pessoa. A identidade do lead é composta por e-mail, telefone e/ou externalId: pelo menos UM deles é obrigatório em cada envio (não os três). É por esse identificador que a Laiki reconhece o lead e evita cadastro duplicado.

Campo	Tipo	Para que serve
name	texto	Nome do lead
email	texto	E-mail principal do lead
phone	texto	Telefone principal do lead
company	texto	Empresa do lead
jobTitle	texto	Cargo do lead na empresa
tags	texto	Etiquetas para organizar o lead (ex.: origem, produto de interesse)
notes	texto	Notas ou observações livres sobre o lead
externalId	texto	ID do lead na ferramenta de origem, para cruzar as duas bases
createdAt	texto (data)	Data de criação do lead na ferramenta de origem

Entidade Event

Dados da ação que aconteceu (ex.: preenchimento de formulário, mudança de etapa, compra). Os três primeiros campos são obrigatórios em todo envio.

Campo	Tipo	Obrigatório?	Para que serve
name	texto	Sim	Nome do evento (ex.: formulario_contato)
date	texto (data/hora)	Sim	Data e hora em que o evento aconteceu
externalSource	texto	Sim	Origem do dado (nome da ferramenta que envia)
value	número	Não	Valor monetário associado, quando houver
url	texto	Não	URL da página onde o evento ocorreu
domain	texto	Não	Domínio do site
device	texto	Não	Dispositivo do visitante (mobile, desktop)
source	texto	Não	Canal ou fonte do evento
identifier	texto	Não	Identificador livre do evento
externalId	texto	Não	ID do evento na ferramenta de origem
utmSource	texto	Não	UTM de origem da campanha
utmMedium	texto	Não	UTM de mídia da campanha
utmCampaign	texto	Não	UTM de nome da campanha
utmContent	texto	Não	UTM de conteúdo do anúncio
utmTerm	texto	Não	UTM de termo ou palavra-chave
utmChannel	texto	Não	Canal consolidado da campanha

Os campos de UTM alimentam a atribuição de canal na Laiki: sempre que a informação de campanha existir na ferramenta de origem, vale a pena enviar.

Próximos passos

■ 1. Validar a lista de campos

O time da ferramenta de origem confere este documento e informa se algum dado que pretende enviar não se encaixa na lista. Nesse caso, criamos campos personalizados do lado da Laiki para receber.

■ 2. Definir o payload de exemplo

Montamos juntos um JSON de exemplo com os nomes exatos dos campos, para os dois lados trabalharem com a mesma referência.

■ 3. Enviar um disparo de teste

A ferramenta de origem envia um webhook de teste para o endereço do workflow, com o payload de exemplo.

■ 4. Validar e ativar

Conferimos o recebimento e o mapeamento dos campos no workflow. Estando tudo certo, o fluxo é ativado e passa a receber os envios reais.

Centralize dados e faça coisas incríveis com eles.

Acesse laiki.co e descubra como transformar dados de marketing e vendas em oportunidades de crescimento.



Plataforma de dados para
Marketing e Vendas