Manual da API do CRM

Versão 1.2 · 07/10/2026 · Para quem vai ligar um site ou formulário ao CRM · PDF da versão 1.0 (as versões 1.1 e 1.2, com o módulo Venda de imóveis, estão só nesta página por enquanto)

Visão geral · Autenticação · Enviar um contato · Módulo Patyta Bonecaria (campos opcionais) · Módulo Venda de imóveis (origem e interesse) · Respostas · Exemplos · Formulário do Google (legado) · Boas práticas

Visão geral

O CRM da TPH Consultoria recebe contatos de sites e formulários externos por **HTTP POST com JSON**. Cada contato vira um lead na organização dona do segredo usado, e a equipe é avisada pelos canais que a organização configurou (Telegram, WhatsApp oficial).

- **Endereço base:** `https://crm.tphconsultoria.com.br`
- **Formato:** JSON em UTF-8, cabeçalho `Content-Type: application/json`
- **Quem pode usar:** qualquer organização do CRM, com o segredo do webhook dela

Autenticação

Cada organização tem um **segredo próprio**, mostrado na Administração do CRM. O segredo identifica a organização de destino: quem o tem consegue criar contatos nela, então trate-o como uma senha.

```
Authorization: Bearer SEU_SEGREDO
```

Segredo ausente ou inválido devolve **401**. Guarde o segredo em variável de ambiente ou no `wp-config.php`; nunca no código versionado nem no JavaScript do navegador. A chamada ao CRM deve sair sempre do **servidor** do site.

Enviar um contato — POST /api/webhooks/leads

Use para o formulário de contato de um site (por exemplo, WordPress). Cabeçalhos: `Authorization: Bearer SEU_SEGREDO` e `Content-Type: application/json`. Corpo em JSON:

Campo	Obrigatório	Limite	O que é
`nome`	sim	150	Nome da pessoa
`email`	um dos dois	150	E-mail. É a chave que evita contatos repetidos
`telefone`	um dos dois	150	Telefone ou WhatsApp
`empresa`	não	150	Empresa da pessoa
`interesse`	não	200	Produto ou serviço de interesse (no módulo Patyta, o nome da peça)
`mensagem`	não	4000	Texto escrito pela pessoa
`origem`	não	150	De onde veio o contato. Padrão: `site`
`recebido_em`	não	40	Data e hora do envio no site (ISO 8601)
`consentimento_em`	não	40	Data e hora do aceite da política de privacidade (LGPD)

Campos de texto acima do limite são cortados. Informe **nome** e pelo menos um contato (**e-mail ou telefone**).

O que acontece com o contato

- **Novo:** cria o lead (origem "landing"), guarda origem, interesse, mensagem, data e consentimento nas notas e avisa a equipe.
- **E-mail que já existe:** não cria outro lead. A nova mensagem entra nas notas do lead existente e a resposta traz `duplicate: true`. Considere como sucesso.

- **Sem e-mail:** cria um lead novo (a repetição é detectada pelo e-mail; só as organizações com o módulo Venda de imóveis ligado também detectam pelo telefone).

Módulo Patyta Bonecaria (campos opcionais)

Se a organização tem o módulo **Patyta Bonecaria** ligado, o mesmo endpoint também registra o **interesse na peça**. Os campos abaixo são opcionais; sem eles, o interesse usa o texto de `interesse`. Para organizações sem o módulo, nada muda.

Campo	Limite	O que é
`produto_id`	60	Identificador (UUID) da peça no catálogo do CRM
`produto_slug`	120	Endereço da peça (o mesmo slug do site)
`categoria`	120	Categoria, usada só se a peça não for encontrada no catálogo
`colecao`	120	Coleção, usada só se a peça não for encontrada no catálogo

- **Como a peça é encontrada:** por `produto_id`, depois por `produto_slug`, depois pelo nome em `interesse`, sempre dentro do catálogo da própria organização. Se não achar, o interesse é guardado com o texto recebido.
- **Mesma pessoa, outra peça:** vira um novo interesse (não sobrescreve o anterior), com aviso à equipe.
- **Reenvio idêntico** em até 10 minutos (nova tentativa do site) não duplica o interesse.
- **Origem:** se `origem` contiver "instagram" ou "whatsapp", usa essa; qualquer outra (por exemplo "Patyta Bonecaria") vira "Site".
- **Tipo de pedido:** o CRM lê a mensagem e classifica (personalização, encomenda, presente, preço, prazo, disponibilidade ou informações).

Módulo Venda de imóveis: origem e interesse (campos opcionais)

Para sites e blogs de corretores e imobiliárias (Tríade Imob TPH). Todos os campos abaixo são **opcionais**: quem não os envia não muda nada. Eles viram colunas do lead e alimentam

o painel **Venda de imóveis** do CRM (leads por origem, por artigo, por cidade e por faixa de valor).

Origem

Campo	Limite	O que é
`utm_source`	150	Canal de origem. Exemplos: `blog`, `google`, `instagram`
`utm_medium`	150	Meio. Exemplos: `cta`, `email`, `cpc`
`utm_campaign`	150	Campanha. No blog, o identificador (slug) do artigo
`utm_content`	150	Qual CTA foi clicado. Exemplos: `topo`, `meio`, `fim`, `barra`
`pagina_entrada`	300	Primeira página que a pessoa viu no site
`artigo`	150	Identificador do artigo do blog (o mesmo do `utm_campaign`)

Interesse no imóvel

Campo	Limite	O que é
`finalidade`	—	Uma de: `comprar`, `vender`, `alugar` (procura imóvel para alugar), `anunciar_aluguel` (proprietário que quer colocar para alugar) e `administrar` (proprietário que quer a administração). Outro valor vira vazio
`tipo_imovel`	60	Exemplos: apartamento, casa, lote, sala comercial
`uf`	2	Sigla do estado. Exemplos: `DF`, `SP` (maiúscula ou minúscula)
`cidade`	80	Cidade
`bairro`	80	Bairro
`faixa_valor`	60	Texto livre, mas prefira a lista padrão (veja abaixo): textos iguais a ela, em qualquer combinação de maiúsculas e acentos, são padronizados
`quartos`	—	Número inteiro de 0 a 20
`prazo`	60	Quando pretende comprar ou vender. Exemplo: `90 dias`
`financiamento`	—	`sim` ou `não` (também aceita `true` e `false`)

Imóvel de interesse e tipo de formulário

Campo	Limite	O que é
`imovel_url`	300	Endereço do imóvel no site (só `http://` ou `https://`, sem espaços). Outro formato é descartado
`imovel_titulo`	150	Título do imóvel. O painel mostra os imóveis mais procurados por este campo
`tipo_contato`	—	Qual formulário originou o contato: `cadastro`, `interesse_imovel`, `anunciar`, `avaliacao`, `administracao` ou `contato`. Outro valor vira vazio

Modo de teste

Para testar sem incomodar o atendimento, envie `"teste": true` (ou uma `origem` começando por `teste/`, por exemplo `teste/integracao`). O lead de teste é criado, mas **não avisa a equipe**, **não se junta a um lead de verdade** (mesmo e-mail ou telefone) e **não entra nos números do painel**. Aparece marcado como "Lead de teste" e o painel tem o botão **Apagar leads de teste**. A resposta traz `teste: true`.

Faixas de valor padrão

Para o painel não fragmentar a mesma faixa em textos diferentes, use exatamente:

- `Compra: até 300 mil`
- `Compra: 300 a 700 mil`
- `Compra: 700 mil a 1,5 milhão`
- `Compra: acima de 1,5 milhão`
- `Aluguel: até 2 mil`
- `Aluguel: 2 a 4 mil`
- `Aluguel: acima de 4 mil`
- `Ainda não sei`

Outros textos continuam aceitos como vieram. Cidades e bairros são agrupados no painel sem diferenciar maiúsculas e acentos (`Brasília` e `Brasilia` contam juntos). Para o Distrito Federal, a convenção é `uf: DF`, `cidade: Brasília` e `bairro` com a região administrativa; para o entorno de Goiás, `uf: GO` e a cidade.

- **Convenção do campo `origem`:** use `blog/identificador-do-artigo` quando vier do blog, `site/pagina` quando vier direto do site, e `whatsapp` ou `instagram` nos

demais casos.

- **Valor inválido não dá erro:** campo desconhecido é ignorado, e um valor que não faz sentido (finalidade ou tipo de contato fora da lista, UF inexistente, quartos fora de 0 a 20, endereço que não é http/https) vira vazio. O contato é criado do mesmo jeito.
- **Primeiro contato é preservado:** se o lead já existir, o que já estava preenchido não é sobrescrito; só os campos vazios são completados.
- **Mesma pessoa pelo telefone:** com o módulo ligado, o mesmo telefone em qualquer formato (com ou sem +55, parênteses ou traços) conta como a mesma pessoa e a resposta traz `duplicate: true`.
- **Aviso à equipe:** lead novo chega como “Novo lead de imóvel: …” e lead que volta, como “Lead já cadastrado voltou a pedir contato”.
- **Segurança:** envie sempre pelo **servidor** do site ou do blog. O segredo nunca pode aparecer no JavaScript da página.

Exemplo

```
curl -X POST https://crm.tphconsultoria.com.br/api/webhooks/leads \
  -H "Authorization: Bearer SEU_SEGREDO" \
  -H "Content-Type: application/json" \
  -d '{
    "nome": "Maria Silva",
    "telefone": "(61) 99999-0000",
    "email": "maria@exemplo.com",
    "interesse": "Comprar apartamento",
    "mensagem": "Quero ver opções de 3 quartos",
    "origem": "blog/guia-aguas-claras",
    "consentimento_em": "2026-10-06T14:30:00-03:00",
    "utm_source": "blog",
    "utm_medium": "cta",
    "utm_campaign": "guia-aguas-claras",
    "utm_content": "topo",
    "pagina_entrada": "/guia-aguas-claras",
    "artigo": "guia-aguas-claras",
    "finalidade": "comprar",
    "tipo_imovel": "apartamento",
    "uf": "DF",
    "cidade": "Brasília",
    "bairro": "Águas Claras",
    "faixa_valor": "300 a 500 mil",
    "quartos": 3,
    "prazo": "90 dias",
    "financiamento": "sim"
  }'
```

Respostas

Código	Quando acontece	Corpo
200	Contato novo criado	`{ "ok": true, "leadId": "…" }`
200	Contato enviado em modo de teste	`{ "ok": true, "leadId": "…", "teste": true }`
200	E-mail (ou, no módulo Venda de imóveis, telefone) que já existe na organização	`{ "ok": true, "leadId": "…", "duplicate": true }`
400	JSON inválido, ou faltou nome ou contato (e-mail ou telefone)	`{ "error": "…" }`
401	Segredo ausente ou inválido	`{ "error": "Não autorizado" }`
500	Falha ao gravar no CRM	`{ "error": "…" }`

Exemplos

curl

```
curl -X POST https://crm.tphconsultoria.com.br/api/webhooks/leads \
  -H "Authorization: Bearer SEU_SEGREDO" \
  -H "Content-Type: application/json" \
  -d '{
    "nome": "Maria Silva",
    "email": "maria@exemplo.com",
    "telefone": "11999990000",
    "interesse": "Boneca Jardim Encantado",
    "mensagem": "Tenho interesse nesta peça",
    "origem": "Patyta Bonecaria",
    "recebido_em": "2026-10-05T12:00:00Z",
    "consentimento_em": "2026-10-05T12:00:00Z",
    "produto_slug": "jardim-encantado"
  }'
```

WordPress (PHP)

```
<?php
// WordPress: rode no servidor (nunca no navegador). O segredo vem de variável
```

```
// de ambiente ou do wp-config.php, jamais do código versionado.
$segredo = getenv('CRM_WEBHOOK_SECRET');

$resposta = wp_remote_post('https://crm.tphconsultoria.com.br/api/webhooks/leads', [
    'timeout' => 10,
    'headers' => [
        'Authorization' => 'Bearer ' . $segredo,
        'Content-Type'  => 'application/json',
    ],
    'body' => wp_json_encode([
        'nome'             => sanitize_text_field($_POST['nome']),
        'email'            => sanitize_email($_POST['email']),
        'telefone'         => sanitize_text_field($_POST['telefone']),
        'interesse'        => sanitize_text_field($_POST['produto']),
        'produto_slug'     => sanitize_title($_POST['produto_slug']),
        'mensagem'         => sanitize_textarea_field($_POST['mensagem']),
        'origem'           => 'Patyta Bonecaria',
        'recebido_em'      => gmdate('c'),
        'consentimento_em' => gmdate('c'),
    ]),
]);

$codigo = wp_remote_retrieve_response_code($resposta);
$json   = json_decode(wp_remote_retrieve_body($resposta), true);
// 200 (novo ou duplicate=true): trate como sucesso. 400/401/500: registre o
// erro técnico no log do servidor e mostre uma mensagem simples ao visitante.
```

Formulário do Google (legado) — POST /api/webhooks/briefing

Para quem ainda usa o Google Forms com Apps Script. O caminho recomendado hoje é o formulário do próprio CRM, em `/formulario/<link-da-organização>`. Aqui o segredo vai **no corpo**, não no cabeçalho:

```
{
  "secret": "SEU_SEGREDO",
  "submittedAt": "2026-10-05T12:00:00Z",
  "answers": {
    "Nome completo": "Maria Silva",
    "E-mail": "maria@exemplo.com"
  }
}
```

`answers` é obrigatório. Nome, e-mail, telefone e empresa são extraídos das respostas. Com e-mail, o lead é criado ou atualizado e classificado pela IA. Respostas: **200** `{ ok,`

`briefingId, leadId }`, **400** (sem respostas ou JSON inválido) e **401** (segredo inválido).

Boas práticas

- **Chame do servidor** do site, com *timeout* (10 segundos é razoável) e tratamento de erro.
- **Não mostre detalhes técnicos** ao visitante: use mensagens simples e registre o erro no log do servidor, sem gravar o segredo.
- **LGPD:** só envie dados que a pessoa autorizou e informe `consentimento_em`.
- **Nova tentativa:** se o CRM estiver fora do ar, guarde o contato e reenvie depois. O reenvio do mesmo contato não cria lead repetido (pelo e-mail).
- **Volume:** não há limite fixo publicado; evite rajadas de envios.
- **Dúvidas:** TPH Consultoria — (61) 99575-6131.