Integración de Google Ads con el CRM eGO Real Estate

Simplifica y trabaja solo desde tu eGO. En los anuncios pagados de Google, existe la posbilidad de crear formularios de *leads*. Activa esta integración con Google Ads, optimiza tu tiempo y recibe los clientes potenciales directamente en eGO, donde podrás monitorear los resultados.

Para que puedas disfrutar de esta funcionalidad, la creación de formularios de leads en anuncios pagados, también es necesario cumplir con las varias reglas y requisitos de Google.

Mira cómo puedes crear los fromularios y los requisitos que necesitas tener (este es un enlace externo al eGO, por lo que no tenemos responsabilidad sobre la información contenida allí): https://support.google.com/google-ads/answer/9423234?hl=es-es

1 Accede a las **configuraciones** de eGO y luego a **Empresa**;

Facturación	DIRECCIÓN			CÓDIGO POSTAL			
mos correos electrón							
Sconfiguraciones	9 Мара						
Empresa							
Usuarios			ZONA HORARIA			MEDIDA PARA LAS SUPERFÍCIES	
	CE, Euros	~	(GMT+01:00) Brussels, Copenhagen, Go	othenburg, Madrid, Oslo, Paris	~	Centímetros cuadrados, Metros cuadrados, hectáreas	~
eGO Mail	IDIOMA 👔						

Abre la pestaña Integraciones Externas;

eads de i Distribución de los Lea	p internet	
✓ Integraciones externas	/ Instagram	
Integración de leads Faceb	Finalizar la se	esión
Formularios ()	+ Agregar nuevo formu	ulario

3 En la sección de Google Ads;

Aparecen 2 opciones:

1 - Webhook

El *webhook* es una *URL* que debe ser colocada dentro de una sección específica de la configuración de la campaña de Google con formulario.

WEBHOOK https://api Copiar Activo Inactiva	Google Ad	NUEVO						
https://api 🔁 Copiar Activo Inactiva	WEBHOOK							
	https://api		면 Cc	piar Ac	tivo Inactiva			

Nota: Esta URL es única por cliente de eGO y es siempre la misma para todas las campañas creadas en Google.

2 - Google Key

Es la clave que identifica cada formulario y sirve para la validación de leads.

Google Keys	+ Añadir Google Key
GOOGLE KEY	
GOOGLE KEY	(x)

Esta clave se elige dentro de la campaña de Google con formulario y luego debe ser insertada en eGO en la sección correspondiente.

Atención: Si un formulario tiene una clave y esta no se inserta en eGO, el cliente potencial de ese formulario no llegará a eGO.

Nota: As novas chaves criadas na Google devem sempre ser adicionadas ao eGO.

Para garantizar que accedes a todos los *leads* de Google Ads en un único lugar, es necesario crear una campaña en Google Ads con Formulario de *Leads* y asociar los datos necesarios a eGO.

Así, debes seguir los siguientes pasos:

(4) Crea campañas en Google Ads con formulario de *Leads*;

1 - Al agregar el Formulario de *Leads*, aségurate de que los campos necesarios están correctamente completados y que seleccionas las opciones de contacto que deseas recibir de tu cliente potencial.

rendimiento					
Debes añadir al menos 2 enlaco sitio para que aparezcan en tus anuncios. Para maximizar el rendimiento, añade 4 o más.	es de	X Allade un formulario para clientes potenciales a ti formulario para difertes potenciales en tel de campaña alte timates par alteres potencias este sequela La temates para C to centes par agira agir a gilación a tale tale navora de este este	s campaña Inter pancións que se el adore sost en portes com en norse compañas. Interna		
+ Enlaces de sitio		Crear formulario de cliente potencial Texes	Visite provie	Formulario para clientes potenciales Managin de avela Acuació	٥
∧ Más tipos de recurso (1/7)		Boinfore de la anguesa brits		Nombre de la empresa	
Mejora el rendimiento de tus anuncios y haz qu interactivos añadiendo más información sobre sitio web	le sean más tu empresa y tu	Program USUP Frequence Description Descrip		Description Northe Northe Intelling	
A ñadir promociones	~	Entermando de cualcado Enterna autoritadamento Contad Enterna autoritadamento Sundera guerdana			
S Precios ③ Añadir precios	~	Monte entitions Province entitions		Component Rente e persona - (per ten de proprietationent)	
 Llamadas (2) Añadir un número de teléfono Llamadas 	^	Literation and the second seco		Amount of the MIC and a state and a strange of a strange of a strange of the	
Leyendas ⑦ Añadir más información de empresa	^	Aprile Constr			
+ Leyendas					
Extractos del sitio ⑦ Añadir fragmentos de texto	~				
 Formulario para clientes potenciales Añadir un formulario 	© ^				
eGO Virtual Tour					
A materia					

2 - Coloca dentro de la campaña, en la sección "Opción de suministro de *Leads*" el *webhook* **que está en eGO y elige la Clave.** Esta clave debe ser insertada en la configuración de tu eGO.

Descarga la información de cliente: en la tabla de extensiones de anunc	s potenciales recogid cio
Solo puedes descargar la información de o que se haya recogido durante los últimos :	clientes potenciales 30 días
Integración de webhook (opcional)	
Envía datos de formularios para clientes p directamente a tu software de CDM o CRM	iotenciales A en tiempo real. En
de la tabla de extensiones. Más informaci	ón
caso contrano, puedes descargar datos de de la tabla de extensiones. <u>Más informaci</u> la tabla de extensiones. <u>Más informa</u>	
caso contrario, puedes descargar ados da de la tabla de extensiones. <u>Más informaci</u> la tabla de extensiones. <u>Más informa</u> URL del webhook	ación ación
caso contrario, puedes descargar datos de de la tabla de extensiones. Más informativa la tabla de extensiones. Más informa URL del webhook	én os utanos so días <u>ón</u> acción

3 - **Puedes generar de inmediato un** *lead* **de prueba haciendo clic en "Enviar datos de prueba",** esta prueba aparecerá en tu eGO después de unos minutos.

resteLead	(
	0/5
Enviar dados de teste	

Después de completar esta configuración y realizar pruebas, la conexión entre esa campaña con formulario y eGO está lista para ser utilizada.

5 Lo que aparecerá en tu eGO;

1 - Leads



Aparecerán los *leads* generados. Cuando ingresas en eGO aparecerán con la siguientes reglas:

- Tipo de *lead*: Solicitud de contacto
- Origen: Internet
- Suborigen: Google Ads

– Datos del *Lead*: todos los campos disponibles y rellenados en el formulario de Google aparecerán en el lead generado en tu eGO. Así, tendrás toda la información en eGO que Google proporciona para estos *leads* a través del formulario.

2 - Oportunidad

Después de promover el *lead* a oportunidad, se llenerá automáticamente un nuevo campo - ID DE CAMPAÑA.

Venta 2200VEN_3439 Gestionado por		:	44%	GANADA	PERDIDA	ALTA	BAJA	٥	=
CampaignID: 21102472765 FormID: 400000000 Full Name : FirstName LastName User Phone: +16505550123 Leer más	• • • • • •								
					20) marzo 20	24, 17:27		
Chat Externo 🕐							⊢ Crear ac	ceso ext	erno
REFERENCIA 2200VEN_3439	RESPONSABLE	EQUIPO Sin equipo 🧪			PRECIO INDICATI Sin valor 🧪	IVO			
ORIGEN / SUB ORIGEN 🍅 Google Ads	ID DE CAMPAÑA 21102472765	PAÍS Sin país 🖍			ÁREA PREVISTA I Sin valor 🧪	M ²			

Búsqueda avanzada de Oportunidades

Se ha agregado un nuevo campo en la búsqueda avanzada para que puedas buscar rápidamente oportunidades con origen en las campañas creada.

Referencia	+	Responsable	~	Тіро	~	Estado	~
Creado por	~	Origen / Sub origen	~	Portal	~	Equipo	~
Creado el	~	Modificado el	~	Modificado por el responsable el	~	Escoger agencia	,
Estado de la propuesta	~	Propuesta en espera de la acción	~	Propuesta de creación	~	Propuesta modificada desde	~
Etiquetas	~	Тіро	~	Probabilidad	~	Fichas de visita	~
Fichas de visita desde	~	Tareas	~	Asignaciones finales desde	~	Etapas	
Pasos completados	~	Pasos incompletos	~	Tipo de nota	~	Nota creada el	~
Razón porque há sido perdida	~	Estado cerrado por	~	Estado corrado el	~	Inmuebles	~
Filtros de validación	~	País		ID de campaña			