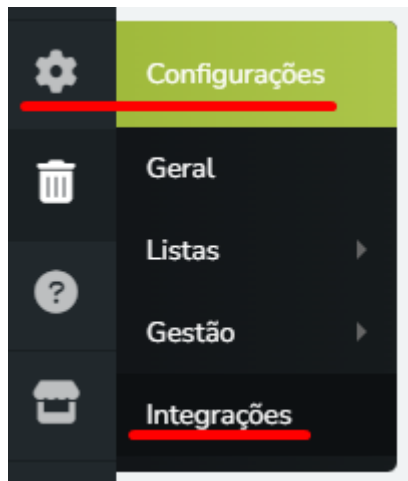


Disponibilizamos a integração com a montadora Omoda, visando facilitar a gestão dos leads para os concessionários do grupo.

Importante: Acesso permitido aos usuários de nível **Administrador** e **Integrador**.

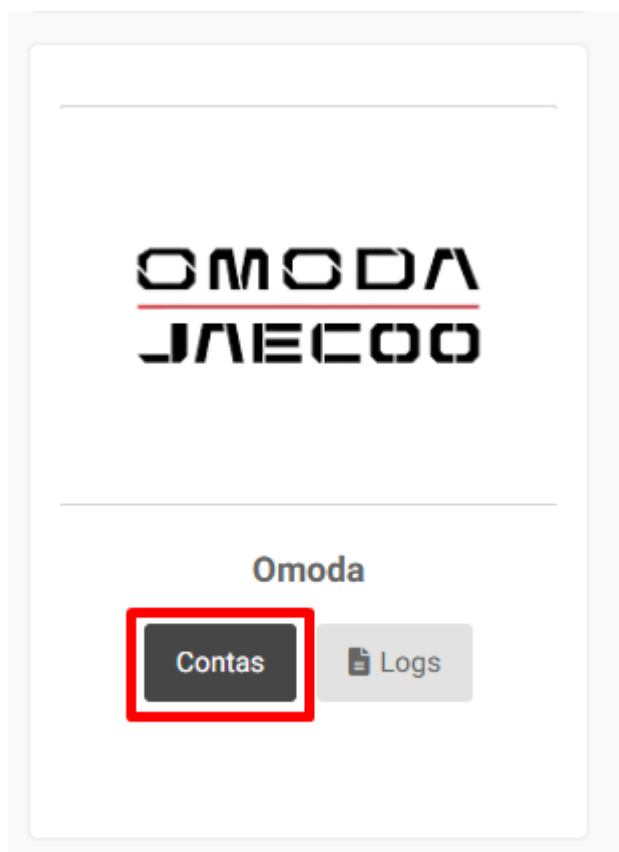
Primeiros Passos

Acesse no menu lateral esquerdo o campo de **Configurações > Integrações**:

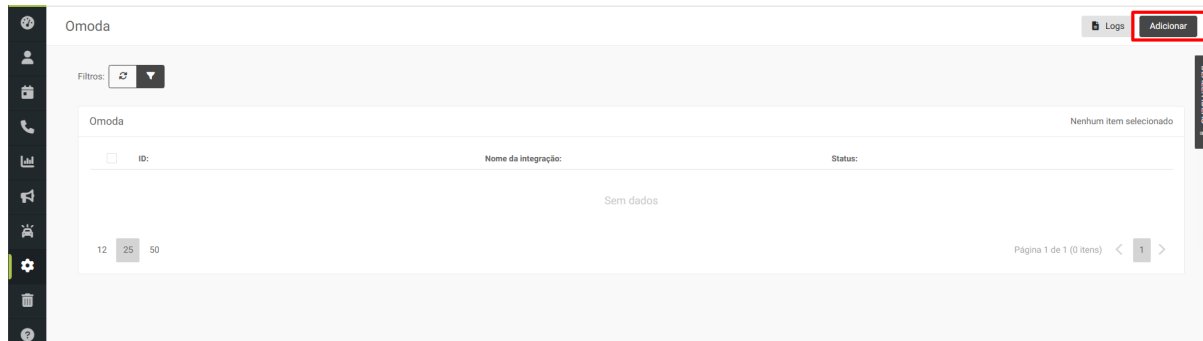


Procure pela seção "**Montadoras**" e em seguida, "**Omoda**".

Para iniciar as configurações da integração, clique em "**Contas**":



Clique no botão **"Adicionar"**, localizado no canto superior direito:



E preencha os campos abaixo:

Adicionar



Nome: *

Código do Dealer: *

Equipe: **

Unidade:

☒ Ativo

☐ Adicionar novo após salvar

Salvar

Detalhamento dos campos:

- **Nome:** Preencha com o nome da integração dentro do portal da montadora;
- **Código do Dealer:** Preencha com o código do dealer fornecido pela montadora. Esse código é utilizado para identificar a concessionária e rotear os leads corretamente;
- **Equipe:** Selecione a equipe que receberá os leads dentro da DEALERSPACE;
- **Unidade (opcional):** Selecione a unidade que receberá os leads dentro da DEALERSACE;

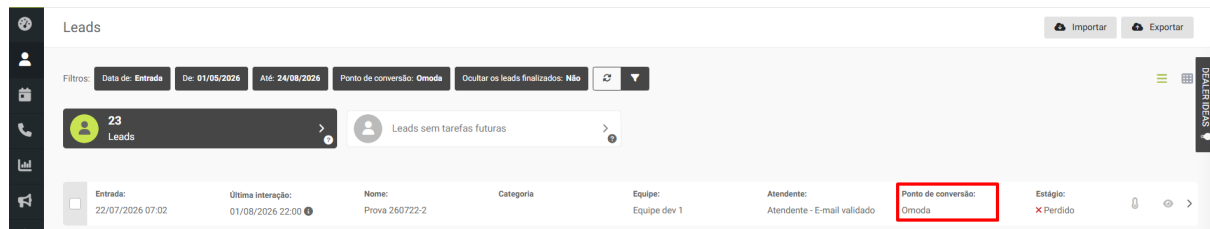
Ao salvar, a integração deverá apresentar a mensagem de sucesso.

 Novo item criado com sucesso

Identificação dos leads da integração Omoda

Na aba de Leads, o "**Ponto de conversão**" terá a identificação "**Omoda**", o que torna mais fácil a localização dos leads que vem da montadora. Confira abaixo:

Na Listagem:



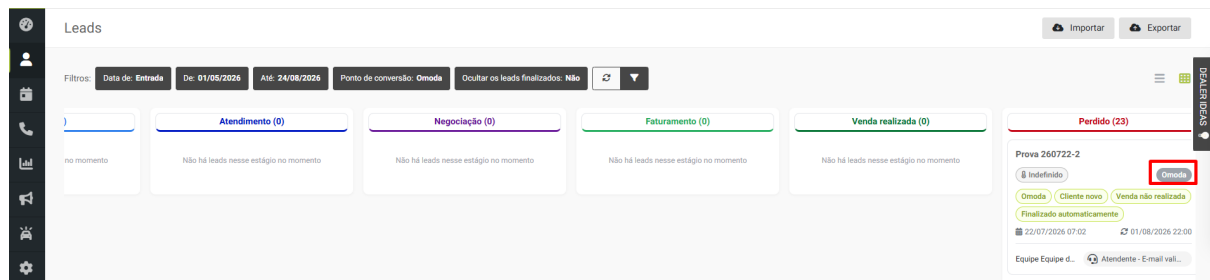
Leads

Filtros: Data de: Entrada De: 01/05/2026 Até: 24/08/2026 Ponto de conversão: Omoda Ocultar os leads finalizados: Não

23 Leads Leads sem tarefas futuras

Entrada:	Última interação:	Nome:	Categoria:	Equipe:	Atendente:	Ponto de conversão:	Estágio:
22/07/2026 07:02	01/08/2026 22:00	Prova 260722-2		Equipe dev 1	Atendente - E-mail validado	Omoda	X Perdido

No Kanban:



Leads

Filtros: Data de: Entrada De: 01/05/2026 Até: 24/08/2026 Ponto de conversão: Omoda Ocultar os leads finalizados: Não

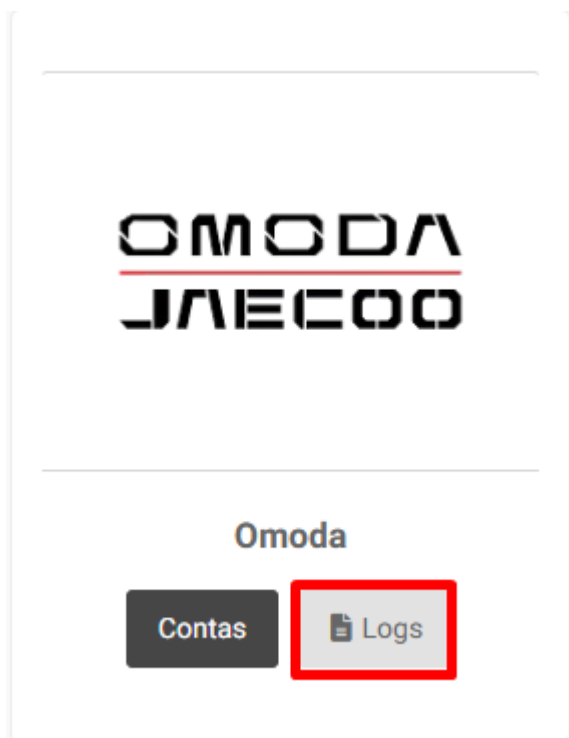
no momento	Atendimento (0) Não há leads nesse estágio no momento	Negociação (0) Não há leads nesse estágio no momento	Faturamento (0) Não há leads nesse estágio no momento	Venda realizada (0) Não há leads nesse estágio no momento	Perdido (23) Prova 260722-2 Indefinido Omoda Cliente novo Venda não realizada Finalizado automaticamente 22/07/2026 07:02 01/08/2026 22:00 Equipe Equipe d... Atendente - E-mail vai...
------------	--	---	--	--	---

A DEALERSPACE realiza todos os envios de follow-ups para a Omoda, incluindo:

- Agendamentos;
- Propostas enviadas;
- Vendas realizadas;
- Vendas não realizadas.

Listagem de logs

Para obter informações sobre o sucesso ou não dessas integrações, acesse **Configurações > Integrações > Omoda > Logs**:



Na listagem dos Logs da integração Omoda, existem informações úteis para consulta e, além disso, é possível acessar individualmente cada uma delas.

Logs

Filtros: De: 24/07/2026 Até: 24/08/2026 [Refresh] [Dropdown]

Logs Nenhum item selecionado

☐	Processado em	Integração	Status	Agendada para	Erro
☐	31/07/2026, 18:02	TESTE OMODA	Interpretada		
☐	31/07/2026, 17:57	TESTE OMODA	Interpretada		
☐	31/07/2026, 17:52	TESTE OMODA	Interpretada		
☐	31/07/2026, 17:47	TESTE OMODA	Interpretada		
☐	31/07/2026, 17:42	TESTE OMODA	Interpretada		
☐	31/07/2026, 17:37	TESTE OMODA	Interpretada		
☐	31/07/2026, 17:32	TESTE OMODA	Interpretada		
☐	31/07/2026, 17:27	TESTE OMODA	Interpretada		
☐	31/07/2026, 17:22	TESTE OMODA	Interpretada		
☐	31/07/2026, 17:17	TESTE OMODA	Interpretada		

Detalhamento dos status:

- **Enviado:** Follow-up enviado a montadora;
- **Não enviado:** Follow-up não enviado a montadora;
- **Recebida:** Lead recebido na DEALERSPACE, mas não interpretado por alguma regra de configuração;
- **Interpretada:** Lead interpretado com sucesso;
- **Não interpretada:** Lead com erro.

Observações

- Todos os leads disponíveis na integração (API) serão integrados à plataforma DEALERSPACE;
- É possível criar mais de uma conta da Omoda dentro do CRM;
- Os leads recebidos são entregues em tempo próximo ao real;
- Os leads da Omoda não poderão ser excluídos, por se tratarem de leads da montadora;
- Os follow-ups realizados dentro do CRM serão enviados à montadora;
- Os leads integrados à plataforma terão o campo Marca preenchido automaticamente como "**Omoda**";
- Os leads da montadora poderão ser unificados com leads de outras origens. Sendo assim, caso exista algum follow-up anterior, ele será enviado como atualização para a montadora;
- Caso a integração fique com erro ou sem a entrada de nenhum lead no período de **3 meses**, ela será inativada de forma automática. Esse mecanismo foi criado para auxiliar no desempenho das contas que utilizam a DEALERSPACE. Essa inativação pode ser encaminhada aos Administradores que estiverem com a notificação habilitada. Para saber como habilitar as notificações, acesse nosso artigo [clcando aqui](#).