Abkus MKT

Manual - tasks and reference

Generated 2026-11-22 - generated from the same source as the in-app Help Center - abkus.com

Index by subject

Configuração - Cadastro, tour de integração e conexão do seu número de WhatsApp.
Vendas - Vender em todo o ecossistema Abkus a partir de um único funil.
Publicidade - Contas nas redes, posts por rede e criativos de anúncio Google/Meta.
Automação - Sequências, gatilhos, esperas e modelos.
Cobrança - Planos, o teste de 14 dias, e o ciclo em atraso/ somente-leitura.
Integração - API REST, webhooks + assinaturas, e o manifesto de agente de IA.
Mercados - Os três mercados ativos: en-US, en-GY e pt-BR.
Caso de uso - Chácara Suites - o MKT em produção (dogfooding).
FAQ - Respostas curtas para as perguntas mais comuns.

Step by step (by task)

1. Criar sua conta

1.1 Cadastre-se via SSO do Abkus Hub em /signup - o mesmo login funciona em todos os apps Abkus.

1.2 Na primeira vez que abrir o painel, o tour guiado de integração explica cada seção.

2. Conectar seu número de WhatsApp

2.1 No painel do WhatsApp Business (Meta), copie o phone_number_id do número que recebe (não é o telefone em si).

2.2 Abra Configurações -> Números de WhatsApp e cole o ID (opcionalmente, adicione um rótulo).

2.3 O recebimento desse número passa a ser roteado para o seu espaço, e as respostas saem por ele. Cadastre todo número que recebe - um número não cadastrado é descartado.

3. Capturar e importar leads

3.1 Use o formulário público em /comecar, ou envie um CSV em Leads -> Importar.

3.2 Marque cada lead pelo interesse no produto (Travel, SBM, Academic, Studio, ...).

3.3 Cada lead guarda seu país + fuso horário, então você pode segmentar por mercado.

4. Automatizar o follow-up com sequências

4.1 Crie uma sequência: escolha o status gatilho (ex.: "Contatado"), os passos e as esperas.

4.2 Escreva modelos de WhatsApp com variáveis de personalização.

4.3 Mova os leads pelo funil - Interesse -> Qualificado -> Proposta -> Ganho.

5. Acompanhar e exportar

5.1 Veja taxas de conversão, tempo em cada etapa e atribuição de origem em Análises.

5.2 Exporte leads, sequências e análises a qualquer momento (CSV), mesmo no modo somente-leitura.

6. Publicar um post e um criativo de anúncio

6.1 Crie primeiro o destino: uma landing page do produto em /lp/<slug>, para o post e o anúncio levarem um link rastreado.

6.2 Abra /social, escolha o produto e a rede (X, LinkedIn, Instagram, Facebook), defina o tom e o objetivo e gere o rascunho - revise antes de agendar.

6.3 Gere o criativo de anúncio a partir da mesma landing page no ar (Google Ads ou Meta Ads) e rode no gerenciador.

6.4 Conecte as contas da empresa em /social/accounts, para a publicação ser do espaço e não de um login pessoal.

7. Integrar (API, webhooks, agentes)

7.1 Leia a especificação OpenAPI 3.1 em /api/v1/schema e use chaves de API por tenant.

7.2 Crie um endpoint de webhook em Configurações -> Webhooks; guarde o segredo de assinatura (mostrado uma vez).

7.3 Verifique cada entrega: HMAC-SHA256 do corpo bruto com o seu segredo (veja Webhooks abaixo).

Reference

Primeiros Passos

O Abkus MKT é um CRM de marketing com o WhatsApp em primeiro lugar. Depois de se cadastrar, conecte sua conta do WhatsApp Business, importe leads e comece sua primeira sequência.

- Cadastre-se via SSO do Hub em /signup .
- Tour de integração - na primeira vez que você abrir o painel, um tour guiado explica cada seção.
- Importe leads - use o formulário público em /comecar ou envie um CSV.
- Crie uma sequência - defina o status gatilho, o tempo e os modelos de mensagem.
- Acompanhe - use o painel de Análises para ver taxas de conversão e a saúde do funil.

Tutorial completo: Tutorial interativo (requer login).

Conectar o WhatsApp

Cadastre o número de WhatsApp que este espaço de trabalho possui para que as mensagens recebidas sejam atribuídas a você - e suas respostas saiam por esse número:

- No painel do WhatsApp Business (Meta), copie o phone_number_id do número que recebe (não é o número de telefone em si).
- Abra Configurações -> Números de WhatsApp e cole o ID.
- O recebimento desse número passa a ser roteado para este espaço, e as respostas saem por ele.

Uma mensagem para um número não cadastrado aqui não tem a que tenant pertencer e é descartada - por isso, cadastre todos os números que recebem.

Tour de vendas (os 5 passos)

O tour de vendas real do app, capturado passo a passo - sem áudio, pois a narração depende da credencial de mídia.

Vendas no Ecossistema - Venda Todos os Apps Abkus

O Abkus MKT é o seu hub de vendas entre apps. Uma conta, um CRM - venda todos os produtos Abkus a partir de um único funil. É o Plano §17 - Conta da ABKUS .

Produtos que você pode vender pelo MKT

- Abkus Travel - aluguel de temporada, gestão de imóveis, estadias, carros, voos

- Abkus SBM - gestão empresarial: estoque, faturamento, documentos fiscais, colaboração em equipe
- Abkus Academic - pesquisa acadêmica, revisões sistemáticas, PRISMA, estatística
- Abkus Studio - fábrica de software com IA: gera código, design e mídia a partir de briefs
- Abkus Chat - chat com IA, roteamento multi-modelo e bases de conhecimento do time
- Abkus Friend - companheiro pessoal de IA para apoio e coaching no dia a dia

Como funciona

- Capture um lead de qualquer produto pelo formulário público do MKT ou pelo WhatsApp.
- Marque o lead pelo interesse no produto (Travel, SBM, Academic etc.).
- Mova o lead pelo seu funil - Interesse -> Qualificado -> Proposta -> Ganho.
- Use sequências automatizadas para o follow-up - modelos de WhatsApp com mensagens específicas do produto.
- Feche e acompanhe a receita por produto.

O catálogo entre apps aparece na landpage . Cada produto tem seu próprio plano de preços .

Publicar Posts e Criativos de Anúncio

A venda não termina na mensagem. No mesmo espaço você leva o produto para as redes e para o gerenciador de anúncios - landing page, post, criativo e a conversa, com o link rastreado atravessando tudo.

Contas nas redes

Abra Social -> Contas para conectar as contas da própria empresa (X, LinkedIn, Instagram, Facebook). A publicação passa a ser da empresa, não do login pessoal de um funcionário. Os tokens de acesso ficam cifrados.

Posts para cada rede

- Abra Social , escolha o produto e a rede.
- Escolha o tom e o objetivo (se deixar em branco, a IA escolhe um padrão sensato) e gere o rascunho.
- O rascunho respeita o limite da rede - X 280, LinkedIn 3.000, Instagram e Facebook 2.200 caracteres - e nunca corta o link rastreado no meio.
- Edite se quiser, agende, ou cole o seu texto e marque como publicado.

Criativos de anúncio

Cada destino de produto é uma landing page em /lp/<slug> . De uma página no ar você gera um anúncio de busca do Google Ads ou um criativo para Meta Ads (Facebook/Instagram), revisa o texto e roda no gerenciador - o mesmo link rastreado mantém a atribuição dos cliques.

Cobrança e Planos

O Abkus MKT usa o sistema de cobrança centralizado do Abkus Hub. Planos: Starter, Growth e Agency - os preços atuais são sempre os mostrados na página de preços , vindos do catálogo do Hub. Cada app tem sua própria assinatura sob uma mesma conta.

- Grátis durante o desenvolvimento: antes do primeiro assinante, todos os recursos ficam acessíveis.
- Teste de 14 dias: cartão no cadastro, cobrado só ao fim - cancele antes e não paga.
- Em atraso: acesso completo com avisos por 14 dias. Os dados nunca são bloqueados.
- Suspenso: modo somente-leitura. A exportação continua funcionando. Reative ao pagar.
- Cancelado: somente-leitura por 390 dias. Exportação disponível durante todo o período.

Compare os planos: /pricing .

Sequências e Automação

Sequências definem fluxos automatizados de mensagens, disparados por mudanças de status do lead.

- Status gatilho - o status do lead que inicia a sequência (ex.: "Contatado").
- Passos - mensagens individuais ou esperas. Cada passo pode ser enviado após um tempo configurável.
- Modelos - modelos de mensagem de WhatsApp com variáveis de personalização.
- Entre apps: crie sequências para cada produto que você vende - follow-up de consulta do Travel, demonstração do SBM, integração do Academic.

API e Agentes Autônomos

Toda a plataforma é acessível por API. Use a API REST para integrar o MKT ao seu site, chatbot ou agentes de IA.

- Especificação OpenAPI 3.1: /api/v1/schema - descoberta legível por máquina.
- Manifesto de agente de IA: /.well-known/ai-plugin.json - agentes descobrem o MKT automaticamente.
- Webhooks: receba lead.created , lead.status_changed e pipeline.moved - veja Webhooks e assinaturas abaixo para como verificá-los.
- Chaves de API: chaves por tenant com permissões específicas.
- Insights de lead com IA: POST /api/v1/leads/:id/insights - análise do lead gerada por IA.

Webhooks e assinaturas

Crie um endpoint em Configurações -> Webhooks . O segredo de assinatura é mostrado uma única vez , quando o endpoint é criado - guarde-o; toda entrega é assinada com ele.

Eventos

- lead.created - um lead foi criado (formulário público, API ou importação).
- lead.status_changed - um lead mudou de status.
- pipeline.moved - uma entrada do funil mudou para outro status.

Entrega

Enviamos o evento por POST como JSON com tempo limite de 10 segundos, e apenas para URLs que passam pela nossa verificação de URL de saída (sem loopback ou endereços privados).

- X-Abkus-Event - o nome do evento.
- X-Abkus-Signature - sha256=<hex> .
- X-Abkus-Timestamp - horário da entrega em ISO-8601.

Verificando uma entrega

Calcule um HMAC-SHA256 do corpo bruto da requisição usando o segredo do seu endpoint e compare com o hex depois de sha256= em tempo constante. Verifique antes de interpretar o payload e rejeite uma entrega cujo horário esteja muito distante do agora (proteção contra replay).

```
import crypto from 'node:crypto';

const expected = crypto
.createHmac('sha256', process.env.ABKUS_WEBHOOK_SECRET)
.update(rawBody)                    // o corpo BRUTO (string), antes do JSON.parse
.digest('hex');

const received = (req.headers['x-abkus-signature'] || '').replace('sha256=', '');
const ok = expected.length === received.length &&
crypto.timingSafeEqual(Buffer.from(expected), Buffer.from(received));
```

Caso Real - Chácara Suites

Usamos o Abkus MKT nós mesmos para gerir as reservas das nossas suítes de chácara. Isto é dogfooding - as mesmas ferramentas que o seu negócio precisa, provadas em produção.

O funil

- Captura de lead: os hóspedes demonstram interesse pelo formulário público em /comecar . Os dados entram direto no CRM.
- Follow-up no WhatsApp: sequências automatizadas enviam disponibilidade, preços e confirmações por modelos de WhatsApp.
- Gestão do funil: Interesse -> Orçamento -> Confirmado -> Check-In -> Concluído. Cada etapa é acompanhada.
- Análises: taxas de conversão, tempo em cada etapa, atribuição de origem - tudo visível no painel.

Este caso prova que o MKT funciona para negócios de serviços - aluguel de temporada, pousadas, clínicas, espaços de eventos - onde os leads precisam de acompanhamento pelo WhatsApp.

Veja a seção Chácara Suites na landpage ->

Três mercados ativos - EUA - Guiana - Brasil

O Abkus MKT fala o idioma do visitante: cada página pública existe em en-US , en-GY (Guiana) e pt-BR (Brasil), com a moeda certa (USD / GYD G$ / BRL R$), formato de telefone e idioma - e cada lead guarda seu país + fuso horário.

- Nativo em WhatsApp: a plataforma de mensagens dominante nos três mercados.
- Páginas públicas localizadas: /en , /en-GY e /pt-BR ; a página de preços mostra o equivalente na moeda local.
- Segmentação: filtre e segmente leads por país, e veja a divisão por mercado no painel.

Perguntas frequentes (FAQ)

O MKT suporta vários números de WhatsApp?

- Sim. Cada tenant pode conectar várias contas do WhatsApp Business. Configure em Configurações -> WhatsApp.

Posso importar leads de outros CRMs?

- Sim. Importe por CSV (Leads -> Importar) ou use a API REST.

Como funciona a cobrança?

- A cobrança é centralizada no Abkus Hub em abkus.com/billing .

Meus dados são exportáveis?

- Sempre. Leads, sequências e análises podem ser exportados pela interface ou pela API, mesmo no modo somente-leitura.

Posso vender vários produtos Abkus com uma conta?

- Sim. Uma conta MKT - um funil - venda Travel, SBM, Academic, Studio e mais.

Para quais mercados o MKT é otimizado?

- Três mercados, ativos e totalmente adaptados: Estados Unidos (en-US), Guiana (en-GY - preços em GYD G$) e Brasil (pt-BR - preços em BRL R$). Cada um tem suas próprias URLs públicas, moeda e formato de telefone; cada lead carrega seu país + fuso horário para segmentação.