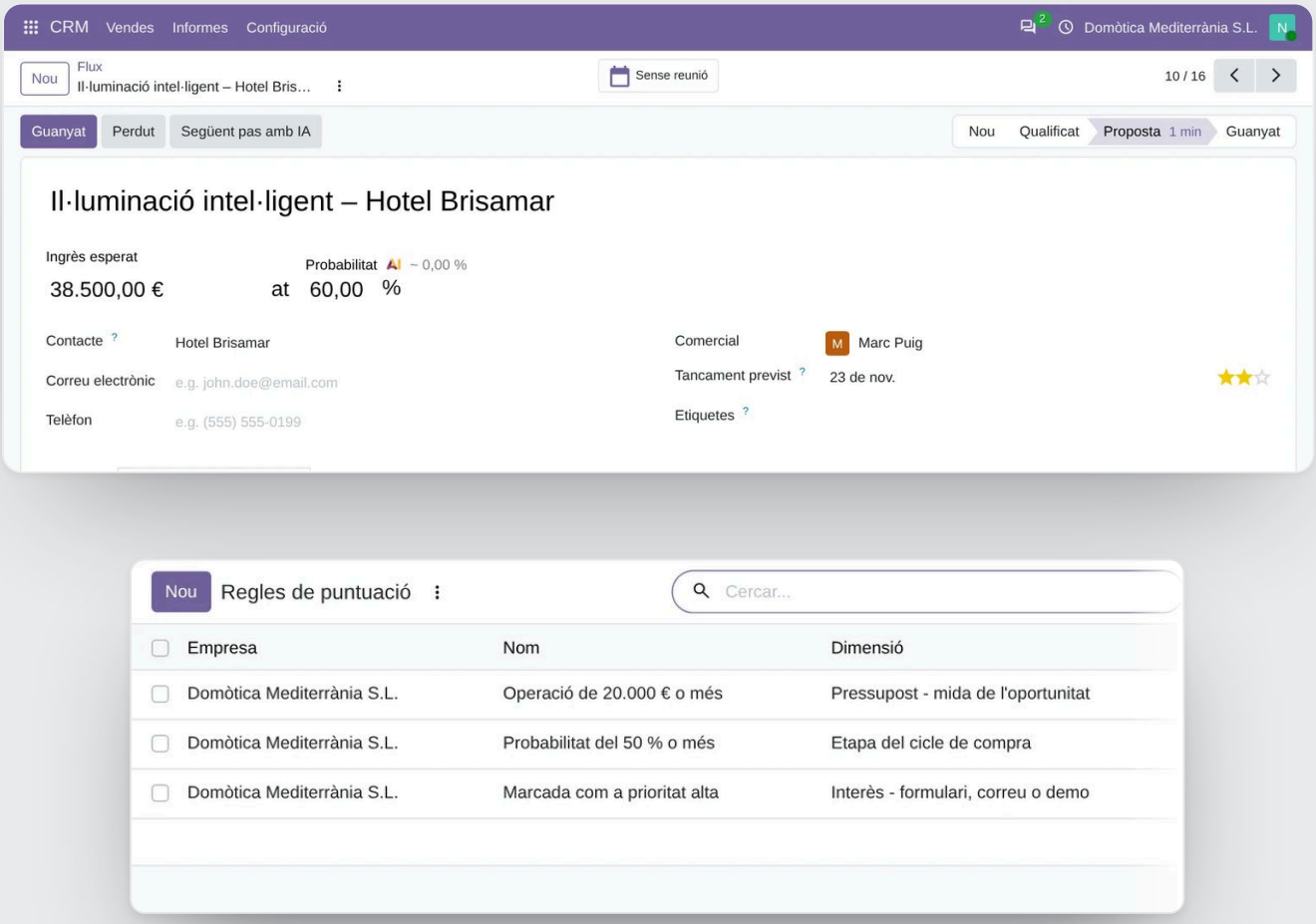
GUIA DEL MÒDUL · CRM I VENDES

CRM Lead Scoring per a Odoo

Puntua els teus leads amb les teves pròpies regles i deixa que la IA de FlexigoTech Cloud proposi el següent pas de cada oportunitat, amb el seu risc i un esborrany de seguiment.

Odoo 17 · 18 · 19 · 20 | 14 dies de prova, sense targeta | Edició del 18-11-2026



Captura real d'Odoo 20. A dalt, una oportunitat amb el botó del següent pas amb IA a la capçalera; a sota, la llista de regles amb què es puntuen les iniciatives.

Contingut

A la dreta, la pàgina on comença cada capítol. Els noms dels menús i dels botons són els d'Odoo en català.

1	Per a qui és i què resol	3
2	El mòdul en xifres	4
3	On ho veus al teu Odoo	5
4	Què necessites abans de començar	6
5	La prova de FlexigoTech Cloud	6
6	Posar-ho en marxa pas a pas	8
7	Les teves regles de puntuació: camp, operador, llindar i punts	11
8	La puntuació de cada iniciativa: de 0 a 100, la seva etiqueta i la seva tendència	14
9	El següent pas amb la IA de FlexigoTech Cloud	16
10	Què rep la IA i qui ho accepta	18
11	Recomanacions per regles i el resum de cada dilluns	21
12	La previsió d'ingressos	23
13	El risc d'abandonament de cada client guanyat	25
14	Sol·licituds RGPD i el registre d'auditoria	28
15	Les dades que van i tornen	32
16	Què passa sol	33
17	Les opcions del mòdul i com vénen	34
18	Seguretat i dades personals	36
19	Diverses companyies	37
20	Si alguna cosa falla	38
21	Altres maneres de fer-ho	39
22	Plans i preu	39
23	Preguntes freqüents	40
24	Glossari	42
25	Llista de comprovació i contacte	44

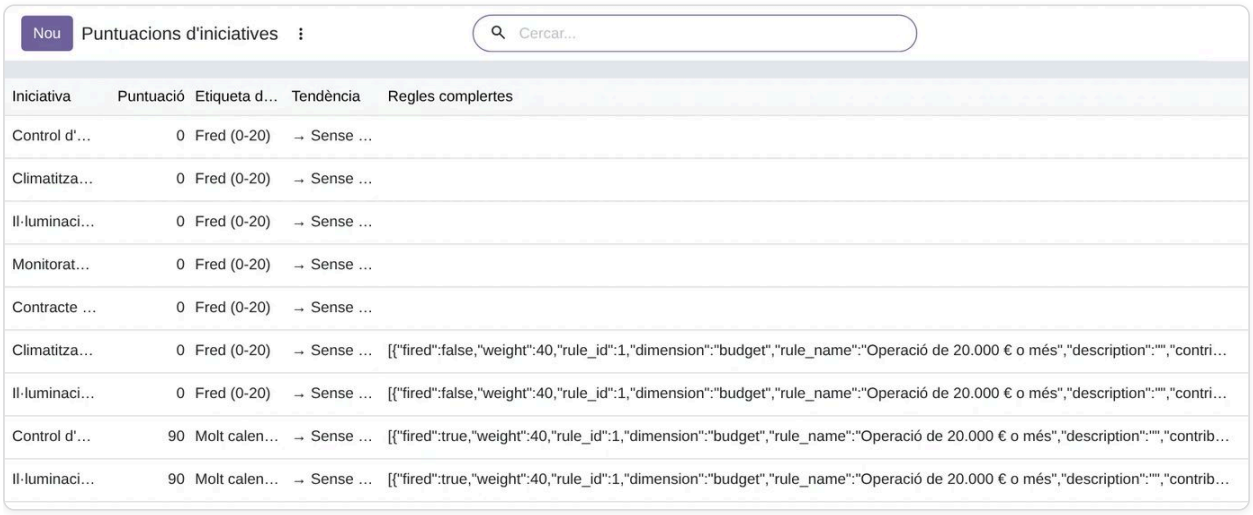
Aquesta guia descriu la versió 20.0.1.2.0 del mòdul (branca 20.0 d'Odoo, commit 01efb393c). Tot el que explica surt del seu codi publicat, de la documentació oficial de la plataforma o de captures reals.

Les captures són d'una base d'Odoo 20 de proves, amb una empresa i unes dades inventades i sense connexió real amb FlexigoTech Cloud. El mòdul també té versió per a Odoo 17, 18 i 19.

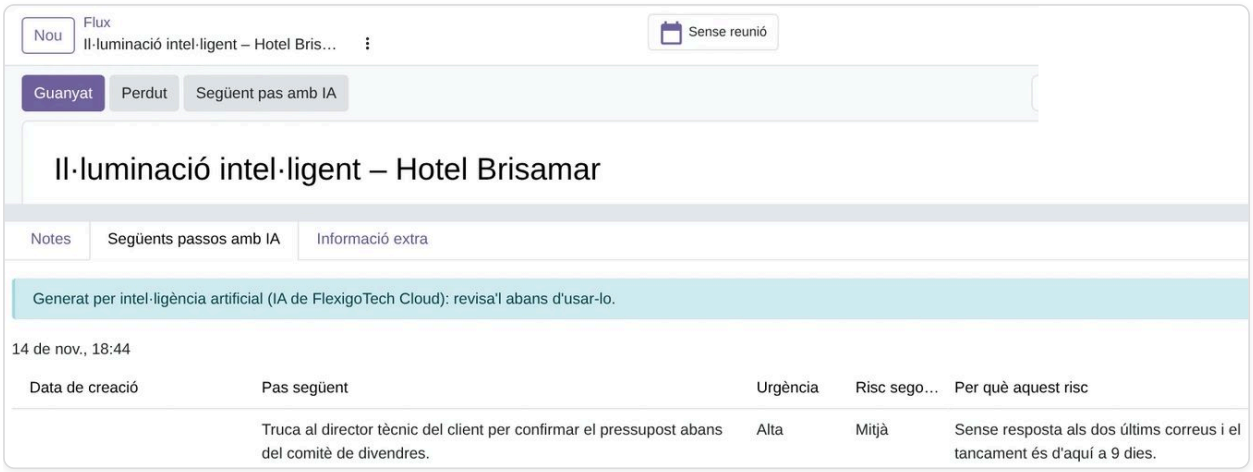
1 Per a qui és i què resol

Sense el mòdul, cadascú decideix a ull quines iniciatives atendre primer. Per saber què toca fer, es repassen les oportunitats una a una. L'embut del trimestre se suma a mà. Els clients guanyats que es refreden no es veuen. I quan arriba una sol·licitud RGPD, les dades de l'interessat es cerquen a mà pel CRM.

Amb el mòdul, cada iniciativa té una puntuació de 0 a 100 que és la suma dels punts de les regles que has escrit tu i que es compleixen. La previsió pondera cada oportunitat oberta per la seva probabilitat i per la taxa de tancament de la seva etapa. El risc d'abandonament es calcula per a cada oportunitat guanyada. Les sol·licituds RGPD es tramiten amb un botó i queden en un registre d'auditoria. Per a cada oportunitat, la IA de FlexigoTech Cloud proposa el següent pas, la seva urgència, el risc amb el seu motiu i un esborrany de seguiment.



- **Captura real d'Odoo 20.** La llista **Puntuacions d'iniciatives** amb la puntuació, l'etiqueta i la tendència de cada iniciativa.



- **Captura real d'Odoo 20.** Una oportunitat amb el seu següent pas amb IA, marcat com a generat per intel·ligència artificial.

Què canvia en el dia a dia

- Les iniciatives s'ordenen per una puntuació que depèn només de les teves regles, amb etiqueta de **Fred (0-20)** a **Molt calent (71-100)**.
- Cada nit es recalculen les puntuacions de les iniciatives noves o canviades, i amb **Executa-ho tot ara** es llança tot en aquell moment.
- Cada nit surt la previsió de l'embut obert, amb l'import previst i la seva forquilla.
- Les oportunitats guanyades entren cada nit en una banda de risc segons els dies sense canvis, entre altres factors.

- Cada dilluns arriba per correu un resum amb les recomanacions obertes dels últims 7 dies.

Què no fa

- La IA no puntua ni aprèn de les teves vendes: la puntuació és la suma dels punts de les teves regles.
- La puntuació no surt a la fitxa de l'oportunitat: és a **Intel·ligència CRM › Puntuacions d'iniciatives**.
- No hi ha portal per a l'interessat: les sol·licituds RGPD les crea a mà un cap de vendes.
- La forquilla de la previsió, amb els seus marges inferior i superior, és un marge fix, no un interval estadístic.
- Els textos de les recomanacions per regles surten en anglès en tots els idiomes.
- No funciona sense la subscripció a FlexigoTech Cloud o la seva prova de 14 dies.

GUIA DEL MÒDUL · CRM LEAD SCORING

2 El mòdul en xifres

17 a 20
versions d'Odoo

14
dies de prova sense targeta

7
tasques programades

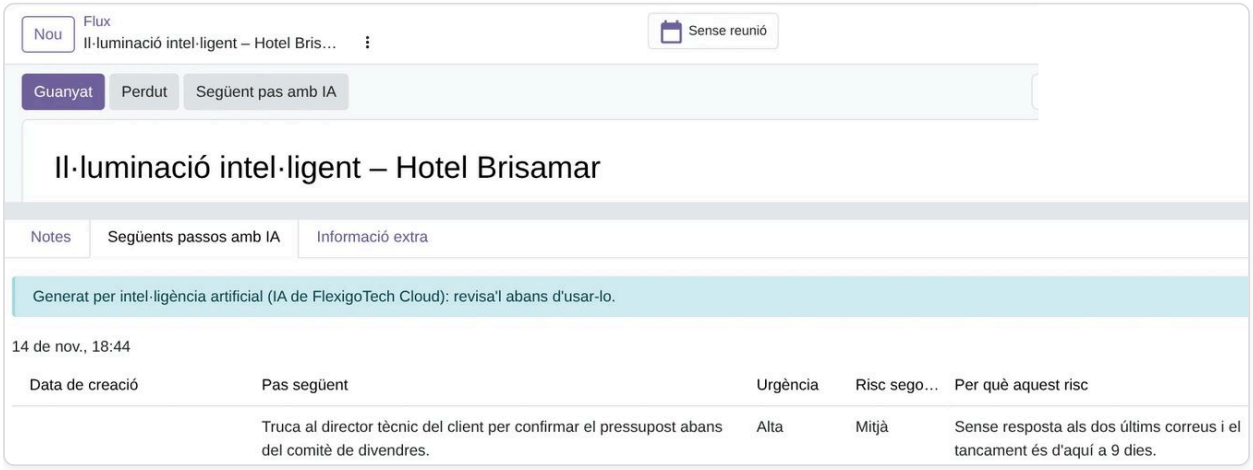
8
següents passos amb IA per nit per defecte

500 o 1.000
documents al mes, amb el pla Estàndard o Pro

5.899
línies de codi i 156 proves automàtiques

Les dependències del mòdul són el CRM, el correu, el web i els resums d'Odoo, a més de FlexigoTech Cloud, així que funciona en Community i en Enterprise. Els tiquets de suport que compten per al risc d'abandonament vénen de Helpdesk, que és d'Enterprise.

3 On ho veus al teu Odoo



- **Captura real d'Odoo 20.** Una oportunitat amb la pestanya **Següents passos amb IA** oberta i el botó **Següent pas amb IA** a la capçalera.

Intel·ligència CRM › Puntuacions d'iniciatives	La puntuació de cada iniciativa, la seva etiqueta, la seva tendència i les regles que s'han complert.
Intel·ligència CRM › Regles de puntuació	Les regles amb què es puntua: un camp de la iniciativa, un operador i un valor llindar.
Intel·ligència CRM › Previsions d'ingressos	La previsió de l'embut obert, amb la seva forquilla.
Intel·ligència CRM › Quotes de vendes	La quota de cada comercial per període i any.
Intel·ligència CRM › Risc d'abandonament	El risc de cada oportunitat guanyada.
Intel·ligència CRM › Patrons de comportament	Els patrons d'interacció de cada client.
Intel·ligència CRM › Recomanacions	Les recomanacions per regles i els següents passos amb IA.
Intel·ligència CRM › Sol·licituds d'interessats	Les sol·licituds RGPD.
Intel·ligència CRM › Privacitat de la iniciativa	Les marques de privacitat de cada iniciativa.
Intel·ligència CRM › Registre d'auditoria	El registre de cada càlcul i de cada sol·licitud.
Intel·ligència CRM › Configuració	Les opcions de cada empresa, el permís per a la IA de FlexigoTech Cloud i el botó **Executa-ho tot ara**.
Intel·ligència CRM › Mètriques	Les instantànies que fas amb **Fes una instantània**: quantes iniciatives tenen puntuació i quantes tenen el sector i activitats.
Intel·ligència CRM › Models d'IA	Quin model de la IA de FlexigoTech Cloud ha contestat i des de quan.

Intel·ligència CRM › Motors	La llista de motors del mòdul.

Fora d'aquest menú, l'oportunitat guanya la pestanya **Següents passos amb IA** i els botons **Següent pas amb IA** i **Revisa el següent pas de la IA**; el segon només surt mentre hi ha un següent pas pendent. La puntuació no surt a l'oportunitat ni a l'embut: només és a **Intel·ligència CRM › Puntuacions d'iniciatives**. Cada nit es puntua, es preveu, es calcula el risc i s'actualitzen les recomanacions, i cada dilluns arriba el resum setmanal. Les pantalles del mòdul surten en l'idioma de l'usuari, però els textos de les recomanacions per regles surten sempre en anglès.

4 Què necessites abans de començar

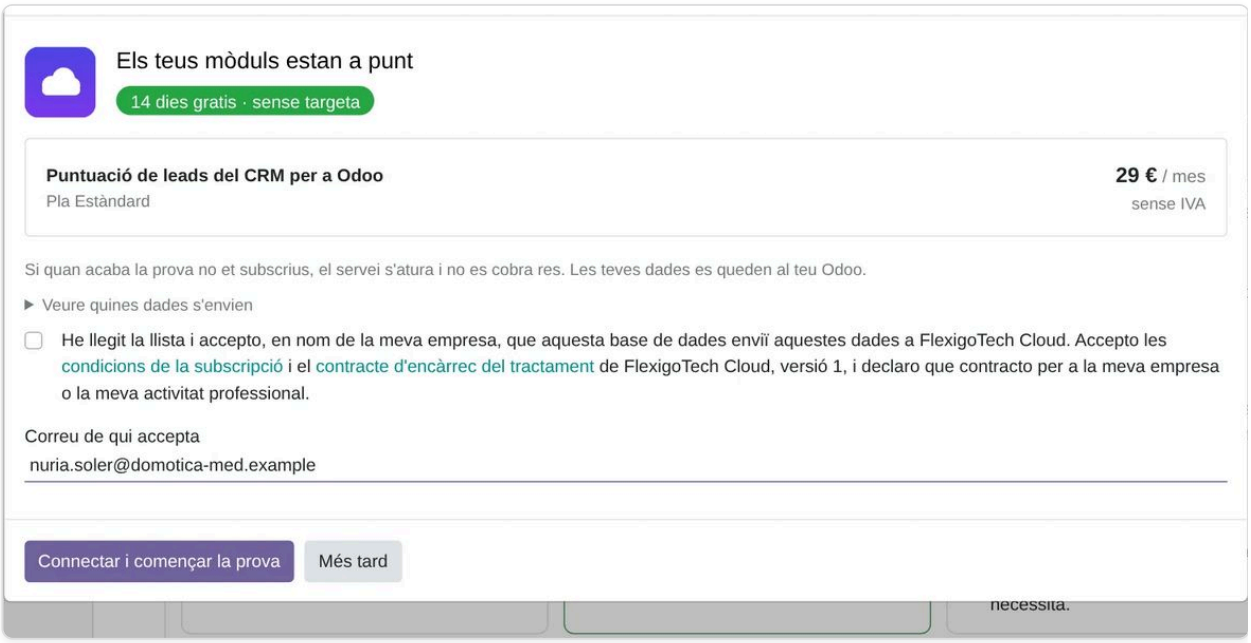
- Odoo 17, 18, 19 o 20, a Odoo.sh o al teu propi servidor. No funciona a Odoo Online, que no deixa instal·lar mòduls de tercers.
- El CRM d'Odoo, perquè el mòdul viu en ell i treballa amb les teves iniciatives i oportunitats.
- Un administrador, que crea la configuració de l'empresa, accepta el que rep la IA i prem **Executa-ho tot ara**.
- Un cap de vendes, que escriu les regles de puntuació i atén les sol·licituds RGPD.
- La subscripció a FlexigoTech Cloud o la seva prova de 14 dies, iniciada a la base de producció: el mòdul la necessita.
- Les teves regles de puntuació. Una instal·lació nova no n'porta cap.

> Hi ha coses que fas tu: escriure les regles de puntuació, posar l'import previst de les quotes de vendes, posar el sentiment dels tiquets i la incorporació que fa servir el risc d'abandonament, i crear i resoldre les sol·licituds RGPD.

S'instal·la com qualsevol mòdul d'Odoo de tercers, a Odoo.sh o al teu servidor. Odoo instal·la alhora `flexigotech_cloud`, la connexió amb FlexigoTech Cloud, i les apps de les quals depèn: CRM.

5 La prova de FlexigoTech Cloud

1. **Prem Activar a la barra de dalt**
   Surt en el moment que instal·les el mòdul. Obre la finestra **Activa FlexigoTech Cloud**, amb el pla Estàndard i els seus 14 dies gratis, sense targeta.



- **Captura real d'Odoo 20.** La finestra d'activació: llegeix la llista de dades, marca la casella i posa el teu correu.

2 **Accepta i posa el teu correu**

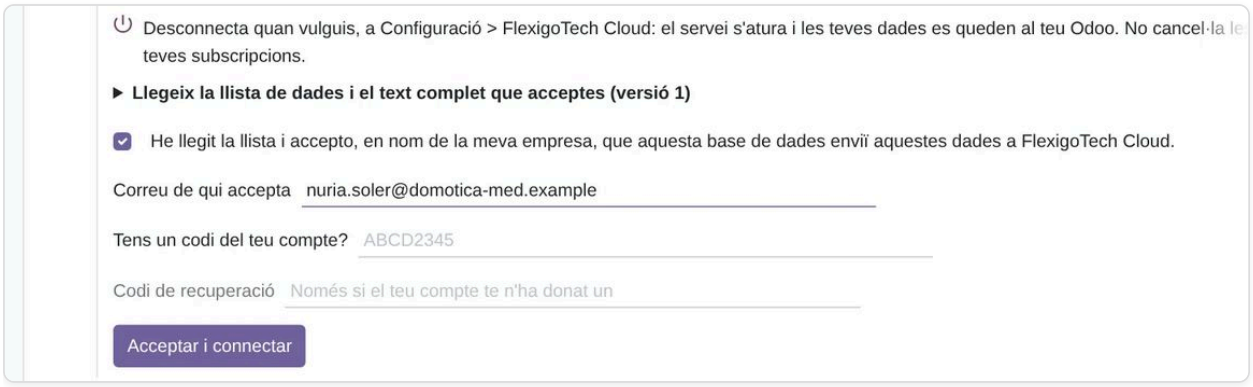
Marca «He llegit la llista i accepto, en nom de la meva empresa...» (inclou les condicions de la subscripció i el contracte d'encàrrec del tractament) i escriu el **Correu de qui accepta**.

3 **Prem Connectar i començar la prova**

Odoo registra la base a FlexigoTech Cloud i comença la prova del mòdul. Si ho deixes per després, **Més tard** tanca la finestra.

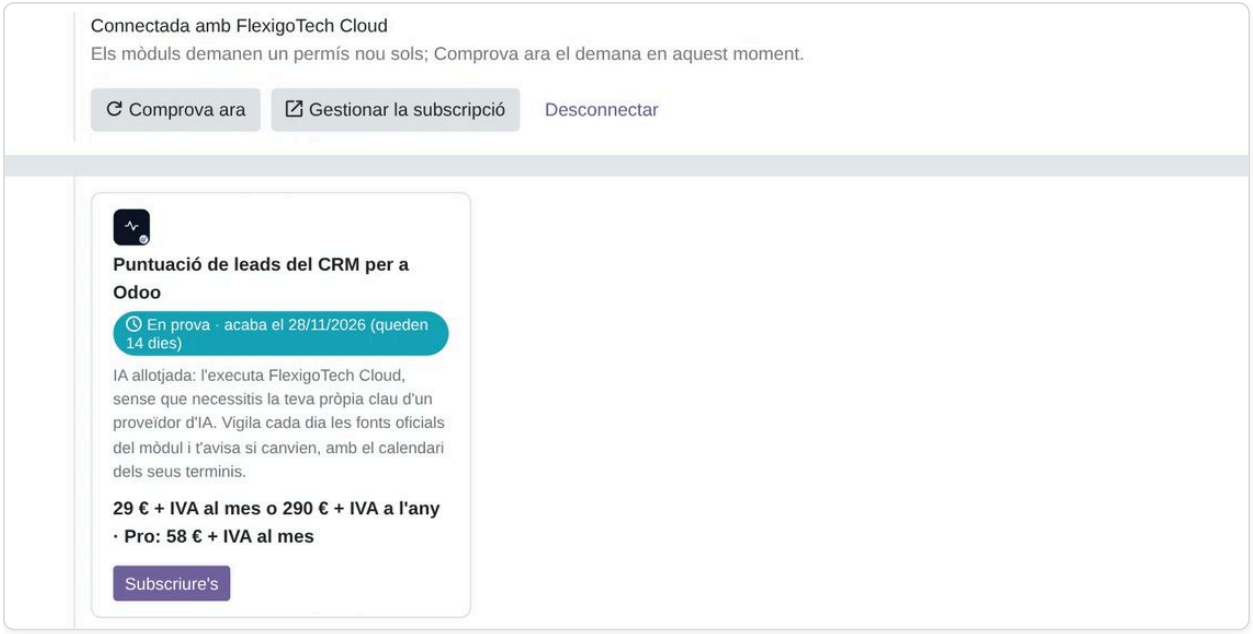
El mateix, des de Configuració

A **Configuració › FlexigoTech Cloud** hi ha la llista completa del que envia la base. Marca la casella, posa el correu i prem **Acceptar i connectar**. Si ja tens compte a app.flexigotech.com, el camp **Tens un codi del teu compte?** enllaça la base amb ella (el codi val 10 minuts).



- **Captura real d'Odoo 20.** Configuració › FlexigoTech Cloud, abans de connectar: la casella marcada, el correu i **Acceptar i connectar**.

Amb la base connectada, el bloc **Mòduls** mostra cada mòdul amb el seu estat: **En prova** i la data en què acaba, **Subscrit**, etc. Des d'allà es tria el pla (Estàndard o Pro, al mes o a l'any) i es prem **Subscriure's**: el pagament es fa a la pàgina de Stripe, fora d'Odoo.



- **Captura real d'Odoo 20.** Configuració › FlexigoTech Cloud amb la base connectada i el mòdul en prova.

Preus sense IVA. Si en acabar la prova no et subscrius, el servei s'atura i no es cobra res. **Comprova ara** demana el permís al moment (si no, el mòdul el renova sol cada 6 hores).

> En una còpia neutralitzada (staging) o en una base de dades amb dades de demostració no es pot començar una prova: Ajustaments ho diu amb «Aquesta base de dades és una còpia neutralitzada o té dades de demostració, així que aquí no es poden començar proves.»

GUIA DEL MÒDUL · CRM LEAD SCORING

6 Posar-ho en marxa pas a pas

1 **Connecta la base amb FlexigoTech Cloud**

Un administrador entra a **Configuració › FlexigoTech Cloud**, connecta la base de dades i comença la prova de 14 dies. La prova ha de començar a la base de producció, no en una còpia de staging ni en una base amb dades de demostració.



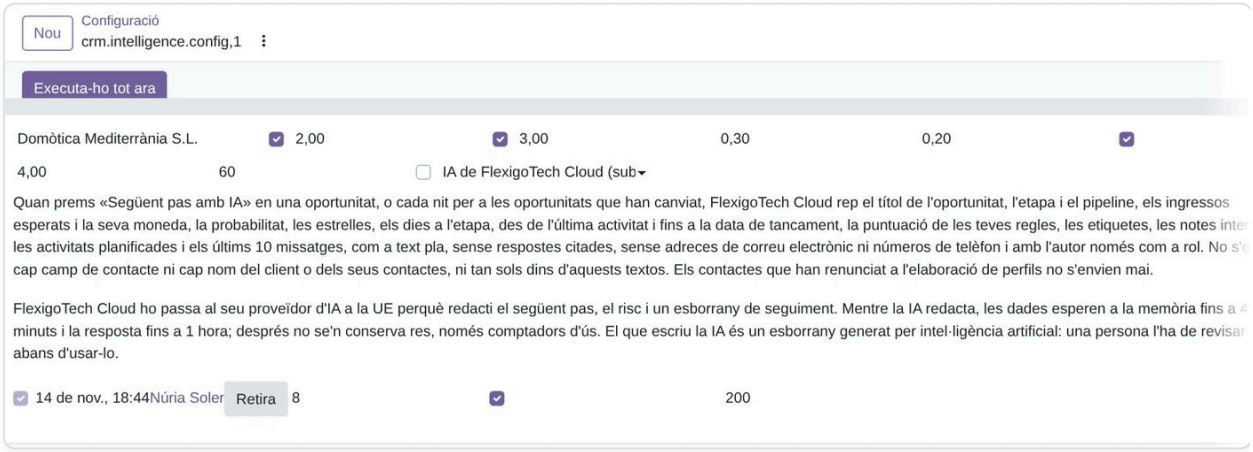
- **Captura real d'Odoo 20.** El bloc **FlexigoTech Cloud** dins de la configuració, amb l'opció **Prova'l gratis**.

2 **Crea la configuració de la teva empresa**

Una instal·lació nova no la porta, i sense ella les tasques de la nit no calculen res. Un administrador entra a **Intel·ligència CRM › Configuració**, prem **Nou**, tria la seva empresa a **Empresa** i desa.

3 **Llegeix i accepta el que rep la IA**

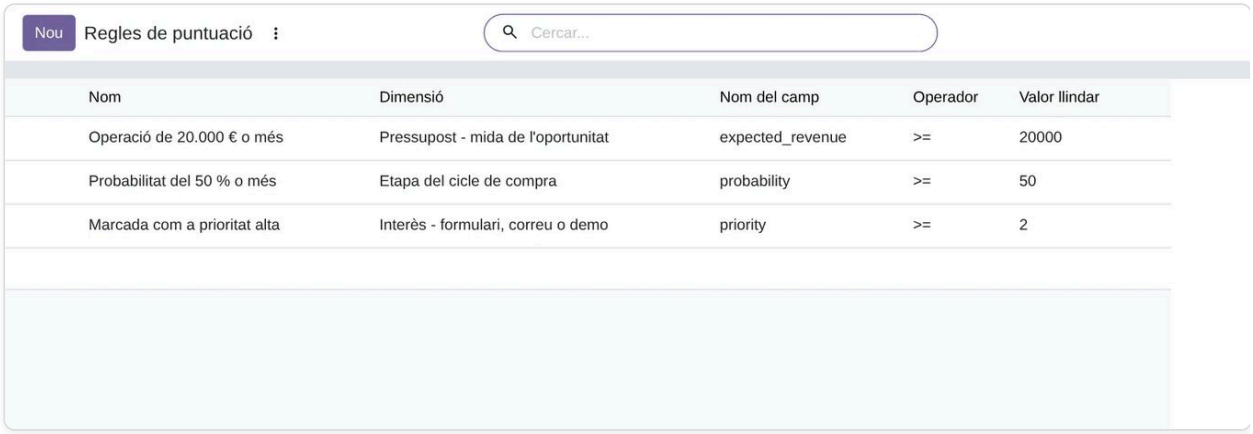
En aquesta pantalla, llegeix «Què rep la IA de FlexigoTech Cloud». Hi ha el text exacte de les dades de cada oportunitat que surten cap a FlexigoTech Cloud. Si hi estàs d'acord, prem **Acceptar i activar la IA de FlexigoTech Cloud**. El mòdul apunta qui ho va acceptar i quan. Fins que no ho acceptis, cap oportunitat no surt cap a la IA.



- **Captura real d'Odoo 20.** La pantalla **Configuració**, amb **Executa-ho tot ara** i la llista del que rep la IA.

4 Crea les teves regles de puntuació

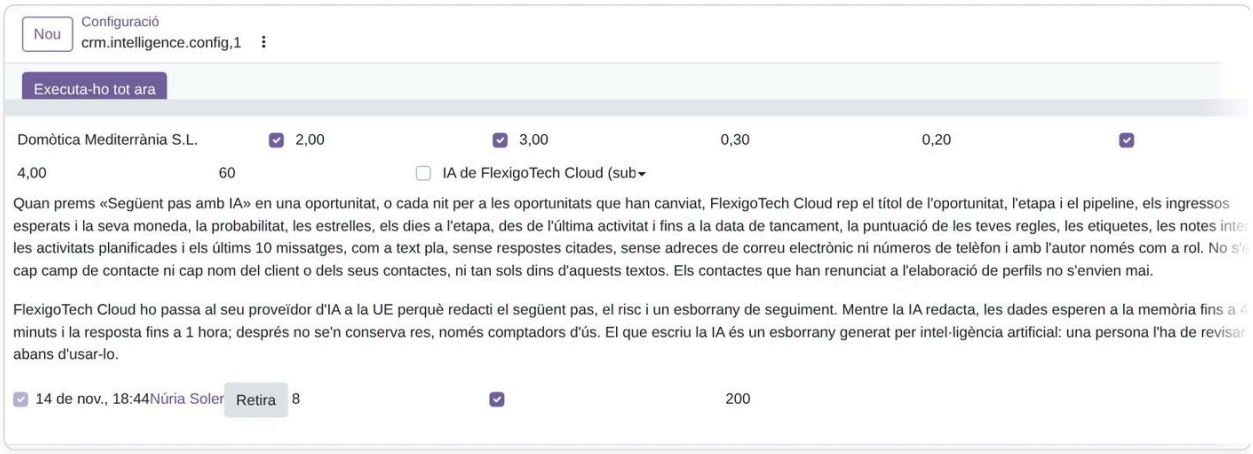
Ves a **Intel·ligència CRM › Regles de puntuació** i crea les teves regles. De cadascuna omples el **Nom**, la **Dimensió**, el **Nom del camp** (el nom tècnic del camp de la iniciativa que mira la regla, escrit a mà), l'**Operador**, el **Valor llindar** i el **Pes**, que són els punts que suma si es compleix, de 0 a 100.



- **Captura real d'Odoo 20.** La llista **Regles de puntuació** amb tres regles ja creades.

5 Prem Executa-ho tot ara

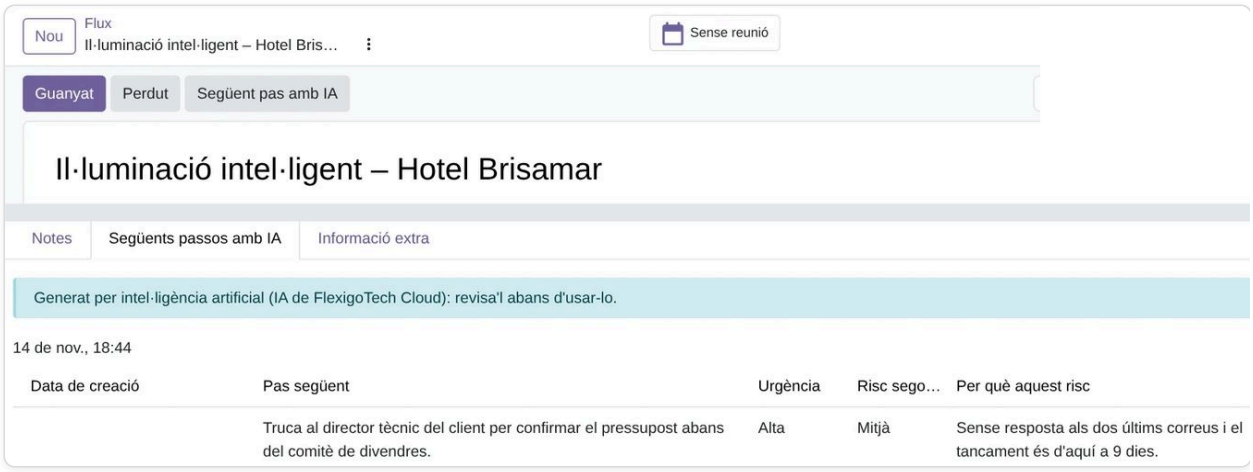
A **Intel·ligència CRM › Configuració**, un administrador prem **Executa-ho tot ara**. Fa en aquell moment el que fa cada nit: la puntuació, la previsió, el risc d'abandonament, les recomanacions i, amb la IA acceptada, l'enviament a FlexigoTech Cloud de les oportunitats d'aquella nit. Així tens la primera puntuació sense esperar.



- **Captura real d'Odoo 20.** El botó **Executa-ho tot ara** a la pantalla de **Configuració**.

6 Demana el següent pas amb IA

Obre una oportunitat i prem **Següent pas amb IA**. La resposta arriba en un minut o dos i queda a la pestanya **Següents passos amb IA**, marcada com a generada per IA. Mentre estigui pendent, en lloc del botó surt **Revisa el següent pas de la IA**.

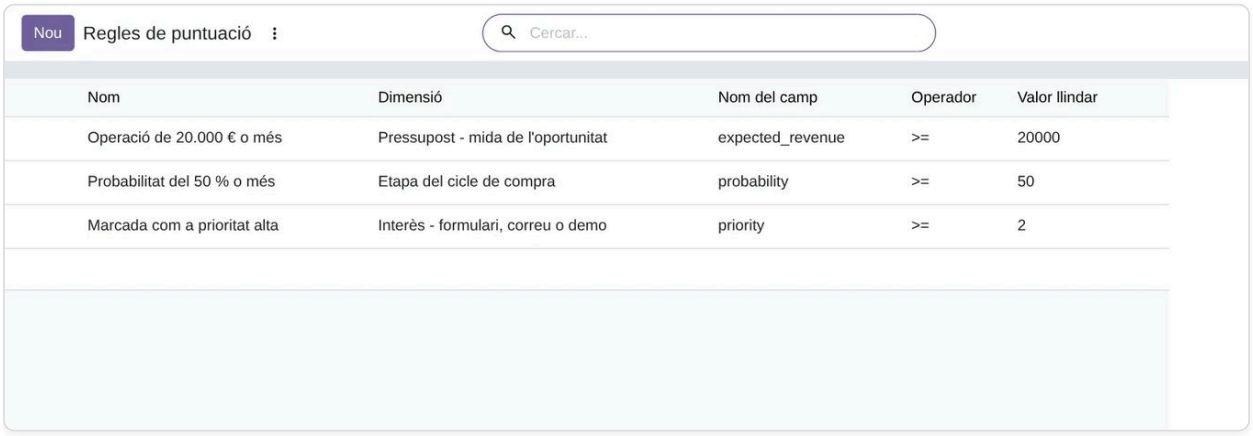


- **Captura real d'Odoo 20.** L'oportunitat amb la pestanya **Següents passos amb IA** i l'avís «Generat per intel·ligència artificial (IA de FlexigoTech Cloud): revisa'l abans d'usar-lo.»

> Acceptar el que rep la IA, retirar-ho i prémer **Executa-ho tot ara** només ho pot fer un administrador. Un cap de vendes escriu les regles i atén les sol·licituds RGPD. Si una altra persona intenta acceptar o retirar, Odoo diu «Només un administrador pot acceptar o retirar el que rep la IA de FlexigoTech Cloud.»

A partir d'aquí el mòdul treballa sol. Cada nit puntua les iniciatives que mai no es van puntuar i les que algú va canviar en les últimes 24 hores, genera la previsió, actualitza el risc d'abandonament i les recomanacions, i envia a la IA les oportunitats noves o canviades, fins a 8 per nit per defecte. Cada dilluns envia un correu amb les recomanacions obertes dels últims 7 dies als caps de vendes o als destinataris que triïs a **Configuració**. Si canvies una regla, les iniciatives ja puntuades no es tornen a puntuar fins que algú les toqui.

7 Les teves regles de puntuació: camp, operador, llindar i punts



- **Captura real d'Odoo 20.** La llista **Regles de puntuació** amb tres regles ja creades.

Entra a **Intel·ligència CRM › Regles de puntuació**. Cada regla mira un camp de la iniciativa amb un operador i un valor llindar. Si es compleix, suma els seus punts a la puntuació de la iniciativa.

Què omples a cada regla

Nom	Com es diu la regla. És obligatori.
Dimensió	El tipus de senyal que mesura: **Encaix: sector, mida i zona**, **Interès - formulari, correu o demo**, **Interacció - activitat recent**, **Pressupost - mida de l'oportunitat**, **Etapa del cicle de compra** o **Dades d'empresa: empleats i finançament**.
Nom del camp	El nom tècnic del camp de la iniciativa que mira la regla, escrit a mà, com expected_revenue, probability o priority.
Operador	A la llista surten =, contiene, >= i <=. Ve en =.
Valor llindar	El valor amb què es compara. Amb = i el llindar buit, la regla es compleix si el camp té algun valor (una casella, si està marcada).
Pes	Els punts que suma la regla si es compleix, de 0 a 100. Ve en 10.
Actiu	Una regla que no estigui activa no compta.
Seqüència	L'ordre en què s'avaluen les regles.

Quan es calcula

La tasca programada **CRM Intelligence: calcula les puntuacions dels leads** s'executa cada dia. També pots prémer **Executa-ho tot ara** a **Intel·ligència CRM › Configuració**. El resultat surt a **Intel·ligència CRM › Puntuacions d'iniciatives**, no a la fitxa de l'oportunitat.

Com crear una regla

1. **Obre la llista**
   Entra a **Intel·ligència CRM › Regles de puntuació** i prem **Nou**.

2 **Omple la regla**

Escriu el **Nom**, tria la **Dimensió**, escriu el **Nom del camp**, tria l'**Operador** i posa el **Valor llindar** i el **Pes**.

3 **Desa**

La regla s'aplica en el següent càlcul de puntuacions.

> El **Nom del camp** és obligatori: sense ell, el formulari no es desa. Tampoc es desa amb un **Pes** fora de 0 a 100: Odoo avisa en anglès amb «Rule '...' weight must be 0-100», amb el nom de la regla.

Les etiquetes i la tendència

PUNTUACIÓ	ETIQUETA
De 0 a 20	Fred (0-20)
De 21 a 40	Tebi (21-40)
De 41 a 70	Calent (41-70)
De 71 a 100	Molt calent (71-100)

La **Tendència** compara amb el càlcul anterior: diu que millora si la puntuació puja més de 2 punts, que empitjora si baixa més de 2 i, si no, que no canvia. Cada valor du davant una fletxa.

Què comprova cada regla

El **Nom del camp** és el nom tècnic d'un camp de la iniciativa. Si la iniciativa no té aquest camp, la regla el busca a l'empresa del seu contacte. Així pots puntuar, per exemple, el sector amb industry_id: un camp que apunta a un altre registre es compara amb el seu nom.

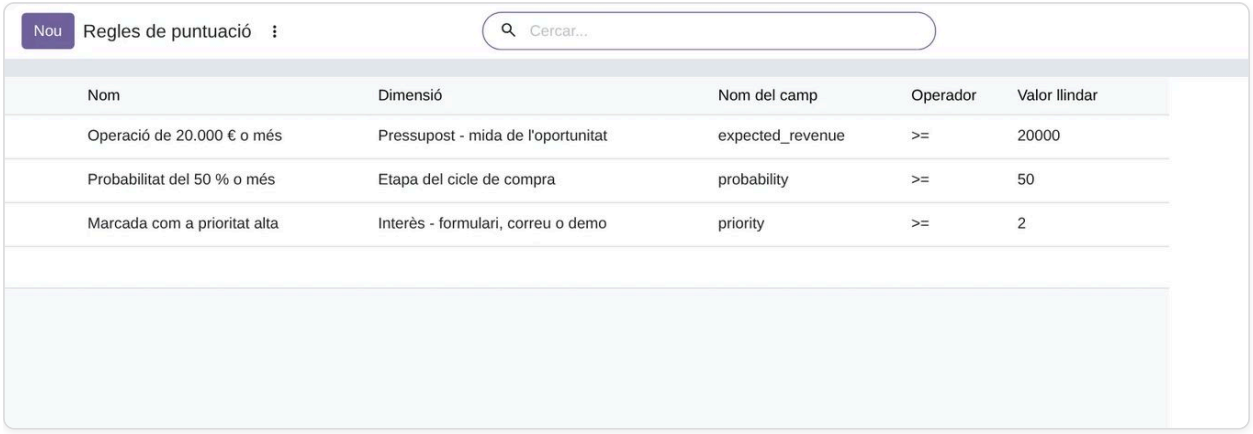
L'**Operador** ve en =. Amb >= i <= compares nombres, i amb contiene busques un text dins del camp, sense distingir majúscules. Amb = i el **Valor llindar** buit, la regla es compleix si el camp té algun valor: en una casella, si està marcada.

Dies de pèrdua de vigència

Dies de pèrdua de vigència ve en 0 i només es té en compte si és més gran que 0 i la regla és de la dimensió **Interacció - activitat recent**. En aquest cas, passats 60 dies sense que ningú desi un canvi a la iniciativa, la regla suma 5 punts menys per cada dia de més. El número que posis no canvia aquests 60 dies. I només actua en puntuar: com cada nit només es puntuen les iniciatives noves o canviades en les últimes 24 hores, a la pràctica només resta en la primera puntuació d'una iniciativa que portava més de 60 dies sense canvis.

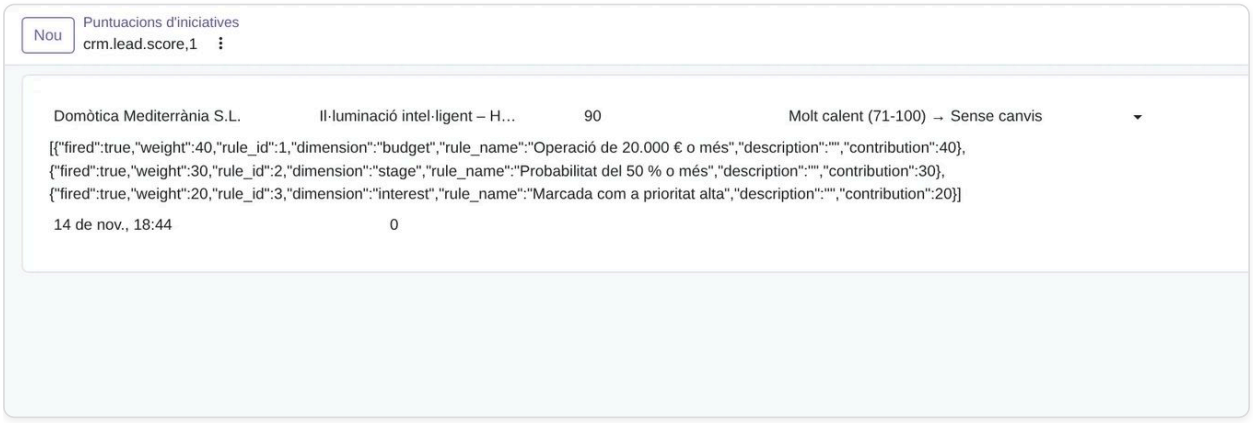
Un exemple amb les regles de les pantalles

La llista de la captura porta tres regles. La primera mira el camp d'ingressos esperats amb l'operador de més o igual i el llindar 20000, a la dimensió **Pressupost - mida de l'oportunitat**. La segona mira la probabilitat amb més o igual i el llindar 50, a la dimensió **Etapa del cicle de compra**. La tercera mira la prioritat amb més o igual i el llindar 2, a la dimensió **Interès - formulari, correu o demo**.



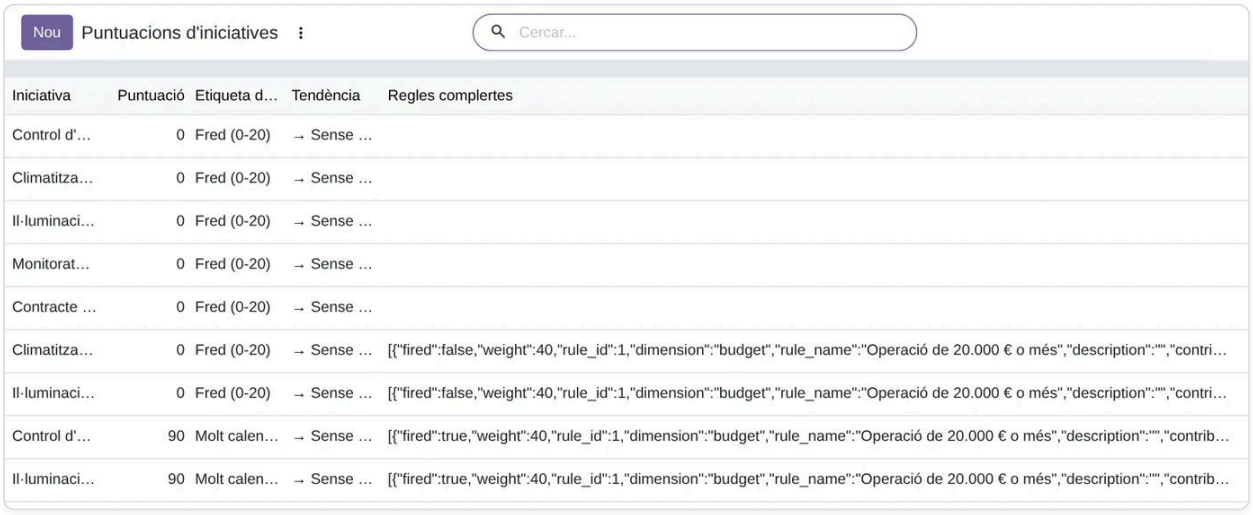
- **Captura real d'Odoo 20.** La llista **Regles de puntuació** amb les tres regles de l'exemple.

A la fitxa de puntuació de l'altra captura es compleixen les tres. Cada regla complerta queda anotada a la puntuació amb els punts que va aportar, i la puntuació és la suma d'aquests punts, amb el màxim a 100. La iniciativa entra a **Molt calent (71-100)**.



- **Captura real d'Odoo 20.** La fitxa d'una puntuació **Molt calent (71-100)** amb les regles que s'han complert.

8 La puntuació de cada iniciativa: de 0 a 100, la seva etiqueta i la seva tendència



Iniciativa	Puntuació	Etiqueta d…	Tendència	Regles complertes
Control d'…	0	Fred (0-20)	→ Sense …	
Climatitza…	0	Fred (0-20)	→ Sense …	
Il·luminaci…	0	Fred (0-20)	→ Sense …	
Monitorat…	0	Fred (0-20)	→ Sense …	
Contracte …	0	Fred (0-20)	→ Sense …	
Climatitza…	0	Fred (0-20)	→ Sense …	[{"fired":false,"weight":40,"rule_id":1,"dimension":"budget","rule_name":"Operació de 20.000 € o més","description":"","contri…
Il·luminaci…	0	Fred (0-20)	→ Sense …	[{"fired":false,"weight":40,"rule_id":1,"dimension":"budget","rule_name":"Operació de 20.000 € o més","description":"","contri…
Control d'…	90	Molt calen…	→ Sense …	[{"fired":true,"weight":40,"rule_id":1,"dimension":"budget","rule_name":"Operació de 20.000 € o més","description":"","contrib…
Il·luminaci…	90	Molt calen…	→ Sense …	[{"fired":true,"weight":40,"rule_id":1,"dimension":"budget","rule_name":"Operació de 20.000 € o més","description":"","contrib…

- **Captura real d'Odoo 20.** La llista **Puntuacions d'iniciatives** amb la puntuació, l'etiqueta i la tendència de cada iniciativa.

La puntuació és la suma dels punts de les regles actives que es compleixen per a aquella iniciativa, amb límit de 0 a 100. La IA de FlexigoTech Cloud no puntua. Cada iniciativa rep a més una etiqueta segons la seva puntuació i una tendència davant del càlcul anterior.

La puntuació no surt a la fitxa de l'oportunitat ni a l'embut. Per veure-la, obre el menú **Intel·ligència CRM › Puntuacions d'iniciatives**.

D'on arriba cada dada

CRM Intelligence: calcula les puntuacions dels leads	Tasca programada que s'executa cada dia. Puntua les iniciatives que mai no es van puntuar i les que algú va canviar en les últimes 24 hores.
Executa-ho tot ara	Botó de **Intel·ligència CRM › Configuració**, només per a administradors. Fa en el moment el que fa cada nit: la puntuació, la previsió, el risc d'abandonament, les recomanacions i, amb la IA acceptada, l'enviament a FlexigoTech Cloud de les oportunitats d'aquella nit.

El que veus a cada registre

Iniciativa	L'oportunitat o iniciativa puntuada.
Puntuació	El número de la puntuació, amb límit de 0 a 100.
Etiqueta de la puntuació	**Fred (0-20)**, **Tebi (21-40)**, **Calent (41-70)** o **Molt calent (71-100)**.
Tendència	Millora, sense canvis o empitjora, amb una fletxa davant, segons la variació de la puntuació davant del càlcul anterior.
Regles complertes	Llista amb el detall de les regles avaluades. Es mostra en format JSON.
Últim càlcul	Data i hora en què es va calcular la puntuació.

Estats

L'etiqueta és l'estat de cada iniciativa i canvia amb la puntuació. Els seus quatre valors són **Fred (0-20)**, **Tebi (21-40)**, **Calent (41-70)** i **Molt calent (71-100)**. El número entre parèntesis és el tram de puntuació que li correspon.

> Canviar una regla no torna a puntuar les altres iniciatives fins que algú desi un canvi en elles. **Puntuació anterior** surt sempre a 0 i **Data de creació**, buida: la tasca no les omple. Els formularis del mòdul mostren els valors sense etiquetes: la llista es llegeix millor que el formulari.

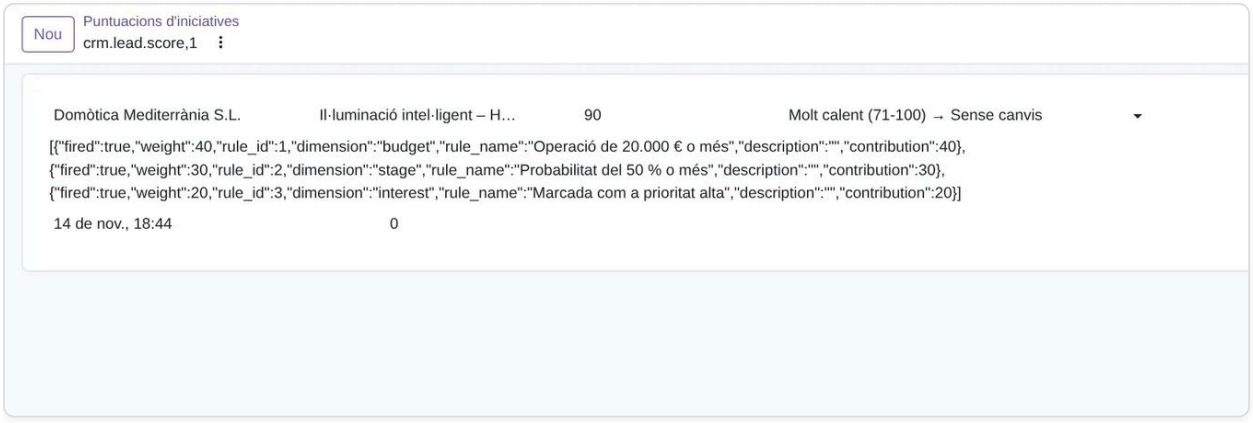
Quan es puntua

Cada nit, la tasca **CRM Intelligence: calcula les puntuacions dels leads** puntua les iniciatives que mai no es van puntuar i les que algú va canviar en les últimes 24 hores. En crear una iniciativa se li crea la seva fitxa de puntuació, a 0 fins al següent càlcul. Si canvies una regla, les altres iniciatives no es tornen a puntuar fins que es toquin.

Per puntuar en el moment, un administrador prem **Executa-ho tot ara** a **Intel·ligència CRM › Configuració**. Puntua els mateixos leads que la tasca de la nit i llança també la previsió, el risc d'abandonament i les recomanacions. Si no ets administrador, Odoo respon: «Només un administrador pot executar els treballs d'Intel·ligència CRM.»

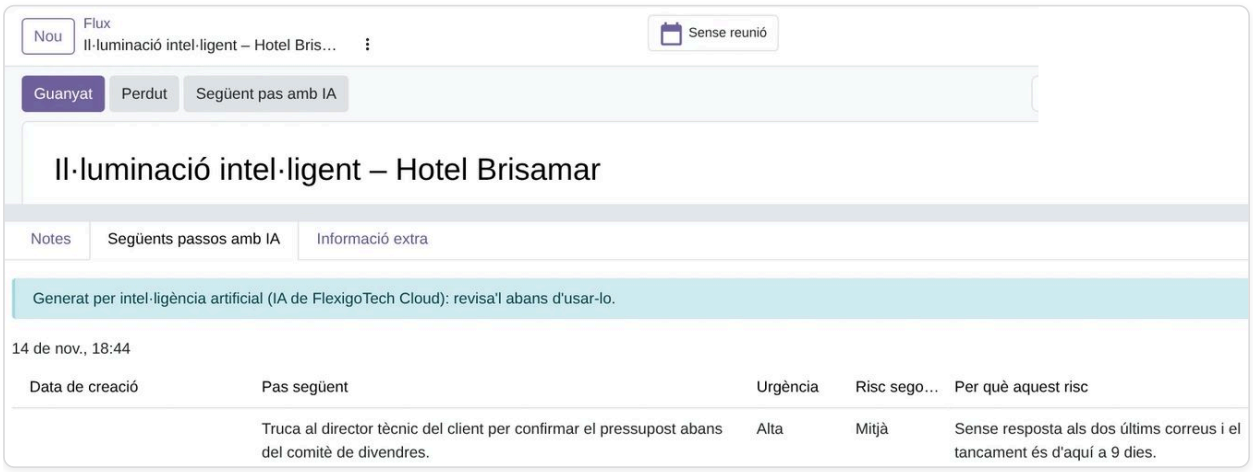
Un exemple de punta a punta

A la captura del registre, la puntuació és **Molt calent (71-100)** i el detall de **Regles complertes** recull tres regles que es compleixen. Cada regla aporta els seus punts i la puntuació és la suma dels tres, dins del tram de l'etiqueta **Molt calent (71-100)**.



- **Captura real d'Odoo 20.** El registre d'una puntuació amb l'etiqueta **Molt calent (71-100)** i les seves regles complertes.

9 El següent pas amb la IA de FlexigoTech Cloud



- **Captura real d'Odoo 20.** Oportunitat amb **Següent pas amb IA** a la barra i la pestanya **Següents passos amb IA** amb el resultat.

D'on arriba cada dada

- Amb el botó **Següent pas amb IA** de l'oportunitat: el text surt cap a FlexigoTech Cloud com a feina i la resposta torna en un minut o dos.
- Cada nit, per a les oportunitats noves o canviades des del seu últim següent pas: 8 per nit per defecte.
- Mentre hi ha una feina pendent, la tasca **Intel·ligència CRM: recull els següents passos amb IA de la IA de FlexigoTech Cloud** pregunta cada 2 minuts. També pots preguntar tu amb **Revisa el següent pas de la IA**.

Botons

Següent pas amb IA	Envia l'oportunitat a FlexigoTech Cloud. S'amaga mentre hi ha un següent pas en camí.
Revisa el següent pas de la IA	Pregunta ja per la resposta. Només surt mentre hi ha un següent pas en camí.
Descarta	A la recomanació, la marca com a descartada: continua a la llista, però ja no compta per al resum de cada dilluns. S'amaga quan ja està descartada.

Què torna

Tornen el següent pas, la seva **Urgència**, el **Risc segons la IA** amb **Per què aquest risc** i un **Esborrany de seguiment**. Queda a la pestanya **Següents passos amb IA** i a **Intel·ligència CRM › Recomanacions**, marcat com a generat per IA. L'anterior s'aparta, no s'esborra.

> Sense la subscripció de FlexigoTech Cloud o la seva prova de 14 dies, el botó no envia res i l'oportunitat diu per què. Tampoc surten les oportunitats excloses de l'elaboració de perfils ni les marcades com a denunciant. Si FlexigoTech Cloud no pot contestar, l'oportunitat ho diu en una nota i no canvia res.

El que pot passar amb un següent pas

CAS	QUÈ VOL DIR
Sense demanar	L'oportunitat encara no té següent pas amb IA. Es veu **Següent pas amb IA**.
En camí	El text ja ha sortit cap a FlexigoTech Cloud. Es veu **Revisa el següent pas de la IA** i s'amaga **Següent pas amb IA**.
Rebut	El resultat queda a la pestanya **Següents passos amb IA** i a **Intel·ligència CRM › Recomanacions**. L'anterior s'aparta, no s'esborra.
Fallit	L'oportunitat ho diu en una nota i no canvia res.
Perdut pel núvol	Si FlexigoTech Cloud ja no té la feina, es torna a enviar, una sola vegada.
Descartat	Algú va prémer **Descarta** a la recomanació i deixa de comptar com a oberta.

Quan no surt res

- Sense la subscripció de FlexigoTech Cloud o la seva prova de 14 dies. La prova s'activa a la base de dades de producció, no en una còpia de staging ni en una base amb dades de demostració, des de Configuració › FlexigoTech Cloud.
- Fins que un administrador prem **Acceptar i activar la IA de FlexigoTech Cloud** a **Intel·ligència CRM › Configuració**. Queda registrat qui ho va acceptar i quan, i **Retira** ho lleva.
- Amb iniciatives amb **Exclou de l'elaboració de perfils**, també si la té una altra iniciativa del mateix client o amb el mateix correu.
- Amb iniciatives marcades com a **És denunciant**. Les dues marques es posen a **Intel·ligència CRM › Privacitat de la iniciativa**.

On s'executa i quant costa

S'executa a FlexigoTech Cloud, al nostre propi servidor de Netcup a Alemanya, amb un model de pesos oberts i sense cap altre proveïdor d'IA. L'entrada s'espera a la memòria fins a 45 minuts i la resposta fins a 1 hora. Després no es guarda cap text: només comptadors d'ús. Cada següent pas gasta un document del mes: 500 al mes per base de producció amb el pla Estàndard, 1.000 amb Pro i 20 en una base de proves.

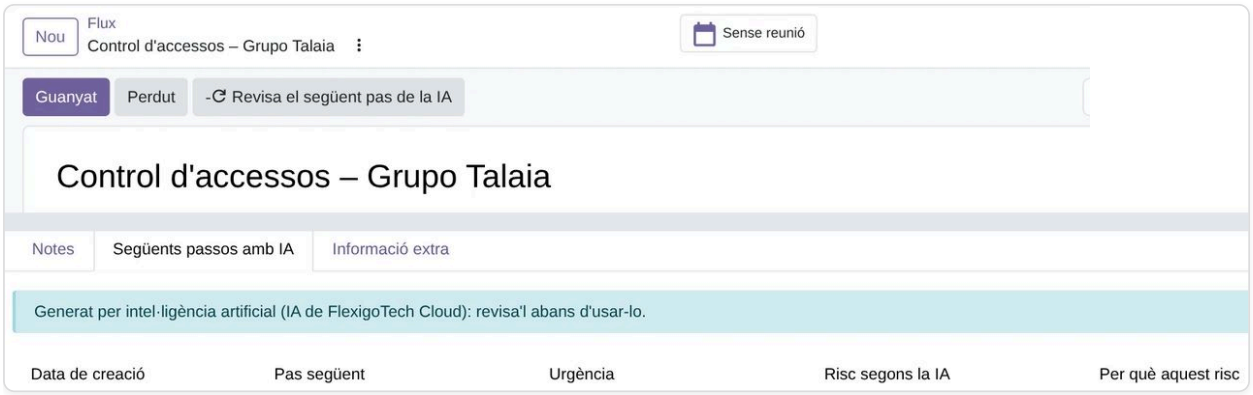
Camps del registre

Últim pas següent amb IA	Quan va proposar la IA el darrer següent pas d'aquesta oportunitat.
Generat per IA	Marca de la recomanació: revisa-la abans d'usar-la.
Risc segons la IA	**Baixa**, **Mitjà** o **Alta**.
Model d'IA i **Versió de les instruccions**	Amb quin model i instruccions es va generar.

Un exemple

A l'oportunitat d'il·luminació intel·ligent de l'Hotel Brisamar, amb 38.500,00 € d'ingrés esperat i tancament previst el 23 de nov., la pestanya **Següents passos amb IA** mostra, generat el 14 de nov. a les 18:36, el següent pas:

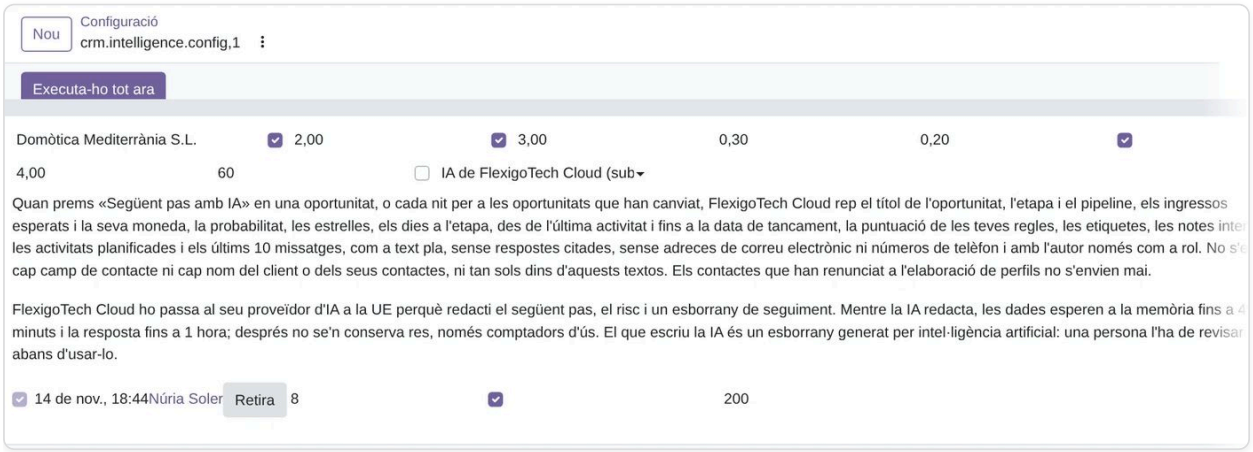
trucar al director tècnic del client per confirmar el pressupost abans del comitè del divendres. A **Intel·ligència CRM › Recomanacions** surt amb urgència **Alta** i risc **Mitjà**, perquè no hi ha resposta als dos darrers correus i es tanca en 9 dies. Inclou un esborrany de seguiment per enviar.



- **Captura real d'Odoo 20.** Oportunitat amb **Revisa el següent pas de la IA** mentre el següent pas és en camí.

GUIA DEL MÒDUL · CRM LEAD SCORING

10 Què rep la IA i qui ho accepta



- **Captura real d'Odoo 20.** La pantalla **Configuració** amb el text del que rep la IA.

Què surt de cada oportunitat

El text exacte és al formulari de **Configuració**, a **Què rep la IA de FlexigoTech Cloud**. És el títol, l'etapa i el pipeline, l'ingrés esperat i la seva moneda, la probabilitat, les estrelles, els dies a l'etapa, des de l'última activitat i fins al tancament, la puntuació de les teves regles, les etiquetes, les notes internes, les activitats planificades i els 10 darrers missatges. Els missatges van en text pla, sense respostes citades, i l'autor només com a rol. No surten adreces de correu, telèfons ni webs, ni els noms del client i dels seus contactes. Cada petició porta fins a 8.000 caràcters.

Els botons i les dades del permís

Acceptar i activar la IA de FlexigoTech Cloud	Només ho veu un administrador, amb el proveïdor a **IA de FlexigoTech Cloud (subscripció, sense clau pròpia)** i mentre el permís no estigui donat.
Retira	Només ho veu un administrador i només quan el permís està donat. Lleva el permís.
IA de FlexigoTech Cloud acceptada	Casella de només lectura: indica si el permís està donat.

Acceptada el i **Acceptada per**	Qui ho va acceptar i quan. Són de només lectura.
Següents passos amb IA per nit	Quantes oportunitats canviades envia la tasca nocturna. Ve en 8.

Estats

- Sense acceptar: no surt cap oportunitat cap al núvol i es veu **Acceptar i activar la IA de FlexigoTech Cloud**.
- Acceptada: queda anotat qui i quan, i es veu **Retira**.

Acceptar la IA

1. **Entra com a administrador a Intel·ligència CRM › Configuració**
   Obre el registre de configuració de la teva companyia.
2. **Llegeix Què rep la IA de FlexigoTech Cloud**
   És el text exacte del que surt de cada oportunitat.
3. **Prem Acceptar i activar la IA de FlexigoTech Cloud**
   S'anoten **Acceptada per** i **Acceptada el**. Per retirar-ho, prem **Retira**.

Què mai surt

No surten les oportunitats amb **Exclou de l'elaboració de perfils**, tampoc si la marca la té una altra oportunitat del mateix client o amb el mateix correu. Tampoc surten les marcades **És denunciant**. Les dues marques es posen a **Intel·ligència CRM › Privacitat de la iniciativa**.

> Només un administrador pot acceptar o retirar el permís. Un altre usuari veu l'error «Només un administrador pot acceptar o retirar el que rep la IA de FlexigoTech Cloud.»

Qui pot tocar el permís

Si algú que no és administrador intenta acceptar o retirar, veu «Només un administrador pot acceptar o retirar el que rep la IA de FlexigoTech Cloud.» Passa el mateix si s'intenta canviar la companyia d'una configuració acceptada: portada a una altra companyia, donaria per acceptat el que ningú va acceptar allà. Per això un canvi de companyia exigeix també ser administrador.

Obtenir la configuració d'una companyia exigeix ser usuari intern d'aquesta companyia. Si no, surt «Només un usuari intern pot obtenir la configuració d'Intel·ligència CRM d'una de les seves empreses.»

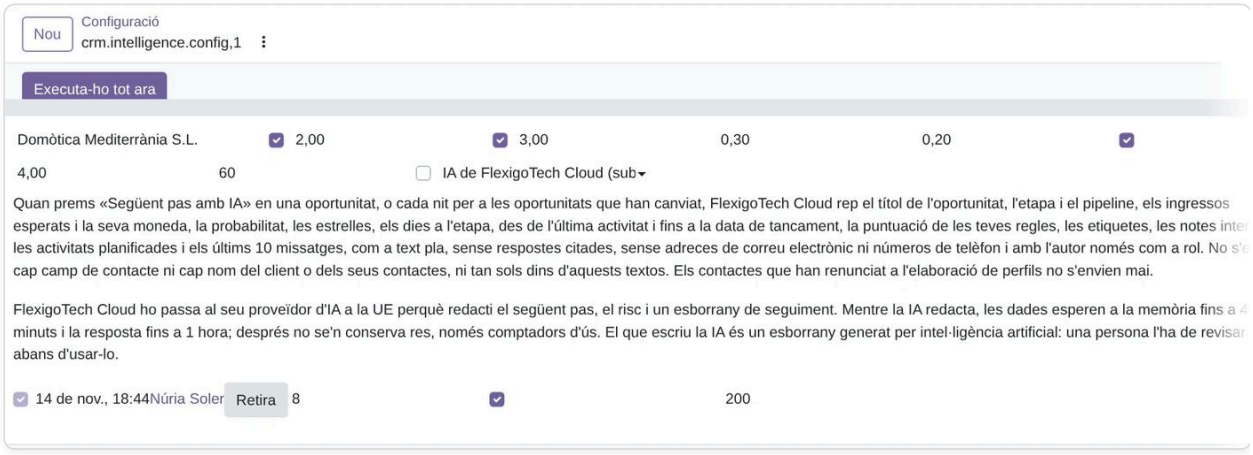
Què més cal perquè surti alguna cosa

El permís sol no basta. Sense la subscripció de FlexigoTech Cloud o la seva prova de 14 dies, el següent pas amb IA no surt: el botó no envia res i l'oportunitat diu per què. La prova s'activa a la base de dades de producció, no en una còpia de staging ni en una base amb dades de demostració, des de **Configuració › FlexigoTech Cloud**.

Exemple de principi a fi

1. **Un administrador entra a Intel·ligència CRM › Configuració**

El permís és sense acceptar i el botó **Acceptar i activar la IA de FlexigoTech Cloud** és a la vista.



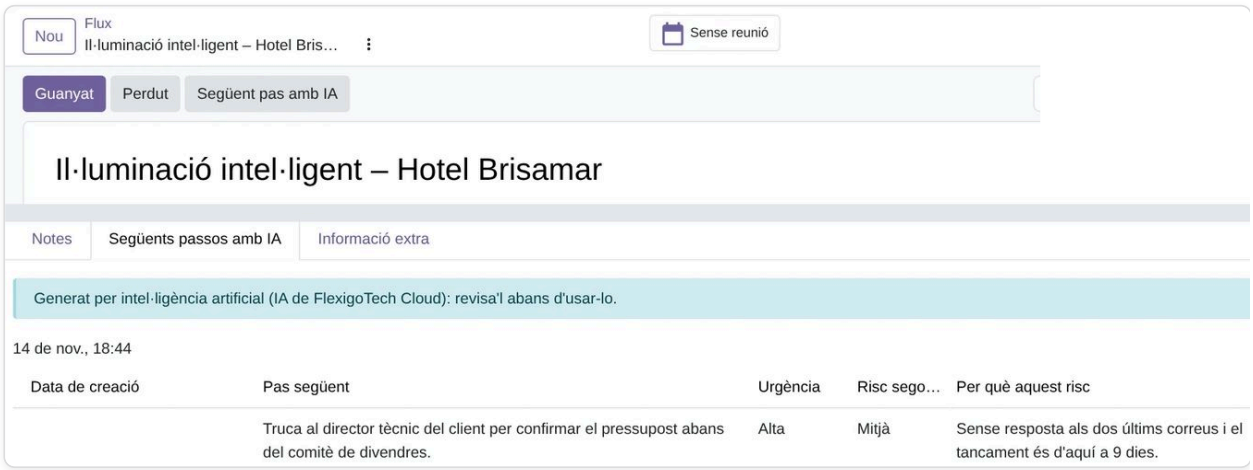
- **Captura real d'Odoo 20.** La pantalla **Configuració** amb el text del que rep la IA.

2 Ho accepta

Queden anotats qui i quan, i el botó passa a ser **Retira**.

3 Obre una oportunitat

Prem **Següent pas amb IA**. L'oportunitat «Il·luminació intel·ligent - Hotel Brisamar» mostra el següent pas i la urgència, i porta l'avís «Generat per intel·ligència artificial (IA de FlexigoTech Cloud): revisa'l abans d'usar-lo.»



- **Captura real d'Odoo 20.** La pestanya **Següents passos amb IA** de l'oportunitat.

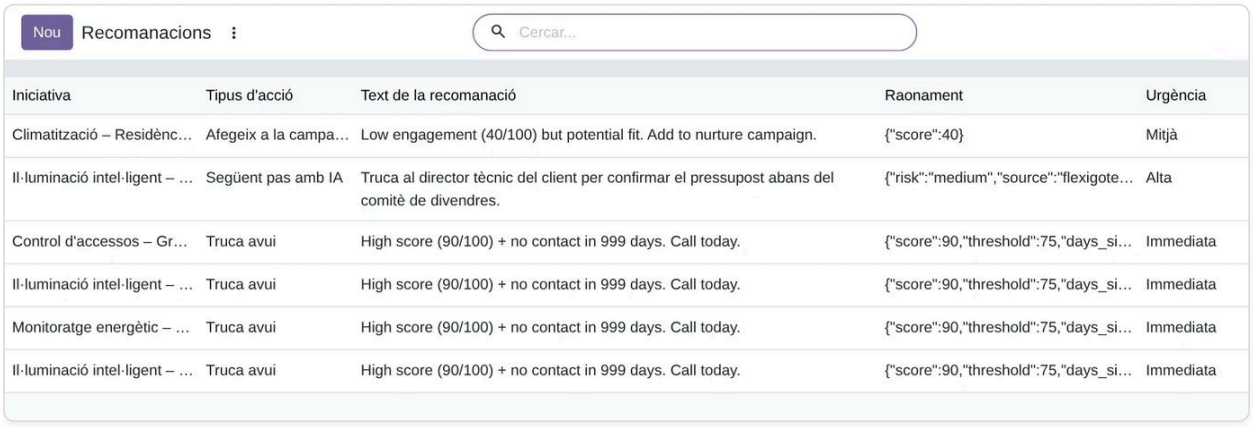
4 Es retira el permís si cal

Amb **Retira** deixen de sortir. Si una oportunitat porta **Exclou de l'elaboració de perfils** o **És denunciant**, mai va sortir.



- **Captura real d'Odoo 20.** Les marques de **Privacitat de la iniciativa**.

11 Recomanacions per regles i el resum de cada dilluns



Iniciativa	Tipus d'acció	Text de la recomanació	Raonament	Urgència
Climatització – Residènc…	Afegeix a la campa…	Low engagement (40/100) but potential fit. Add to nurture campaign.	{"score":40}	Mitjà
Il·luminació intel·ligent – …	Següent pas amb IA	Truca al director tècnic del client per confirmar el pressupost abans del comitè de divendres.	{"risk":"medium","source":"flexigote…	Alta
Control d'accessos – Gr…	Truca avui	High score (90/100) + no contact in 999 days. Call today.	{"score":90,"threshold":75,"days_si…	Immediata
Il·luminació intel·ligent – …	Truca avui	High score (90/100) + no contact in 999 days. Call today.	{"score":90,"threshold":75,"days_si…	Immediata
Monitoratge energètic – …	Truca avui	High score (90/100) + no contact in 999 days. Call today.	{"score":90,"threshold":75,"days_si…	Immediata
Il·luminació intel·ligent – …	Truca avui	High score (90/100) + no contact in 999 days. Call today.	{"score":90,"threshold":75,"days_si…	Immediata

- **Captura real d'Odoo 20.** La llista de **Recomanacions** amb el tipus d'acció, el text, el raonament i la urgència de cadascuna.

D'on arriben

Les recomanacions per regles les genera la tasca programada **CRM Intelligence: actualitza les recomanacions**, que s'executa cada nit. Per llançar-les en aquell moment, un administrador prem **Executa-ho tot ara**. Segons la franja de puntuació de la iniciativa surt **Truca avui**, **Envia la demo**, **Afegeix a la campanya de maduració** o **Descalifica**. El seu text surt en anglès en tots els idiomes.

Les de **Següent pas amb IA** arriben des del botó del mateix nom a l'oportunitat o amb la tasca de cada nit. Van marcades amb **Generat per IA** i l'avís «Generat per intel·ligència artificial (IA de FlexigoTech Cloud): revisa'l abans d'usar-lo.»

Per obrir la llista ves a **Intel·ligència CRM › Recomanacions**.

Camps d'una recomanació

Iniciativa	L'oportunitat a què es refereix.
Tipus d'acció	**Truca avui**, **Envia la demo**, **Afegeix a la campanya de maduració**, **Descalifica** o **Següent pas amb IA**.
Text de la recomanació	L'explicació de la recomanació.
Raonament	El perquè, que surt com a dades en brut.
Urgència	**Immediata**, **Alta**, **Mitjà** o **Baixa**.
Risc segons la IA	Només a les de IA: **Baixa**, **Mitjà** o **Alta**.
Per què aquest risc	Només a les de IA: el motiu del risc.
Esborrany de seguiment	Només a les de IA: un text de seguiment per revisar.
Descarta	Botó que la marca com a descartada.

Estats

Una recomanació està oberta fins que algú la descarta. En prémer **Descarta** queda marcada com a **Descartada**, amb **Descartada per** i **Descartada el**. Aquest botó ja no surt en una recomanació descartada.

Resum de cada dilluns

Cada dilluns, la tasca **CRM Intelligence: resum setmanal** envia un correu als caps de vendes, o als destinataris que triïs a **Intel·ligència CRM › Configuració**. Porta les recomanacions obertes dels darrers 7 dies, amb les de la IA marcades. Ve activat.

> La recomanació **Reassigna a vendes internes** és a la llista de tipus, però el mòdul no la genera mai. No pots canviar el text de les recomanacions per regles: surten en anglès.

Les franges de puntuació i què surt a cadascuna

PUNTUACIÓ DE LA INICIATIVA	RECOMANACIÓ	CONDICIÓ EXTRA
75 o més	**Truca avui** amb urgència immediata	5 dies o més sense contacte
De 50 a 74	**Envia la demo**	Cap
De 30 a 49	**Afegeix a la campanya de maduració**	Cap
De 20 a 29	Cap	No surt cap recomanació
Per sota de 20	**Descalifica**	Lead creat fa més de 90 dies

El mòdul no repeteix una recomanació que ja estigui oberta per a aquest lead. Si la descartes i el lead continua en la mateixa franja, torna a sortir la nit següent.

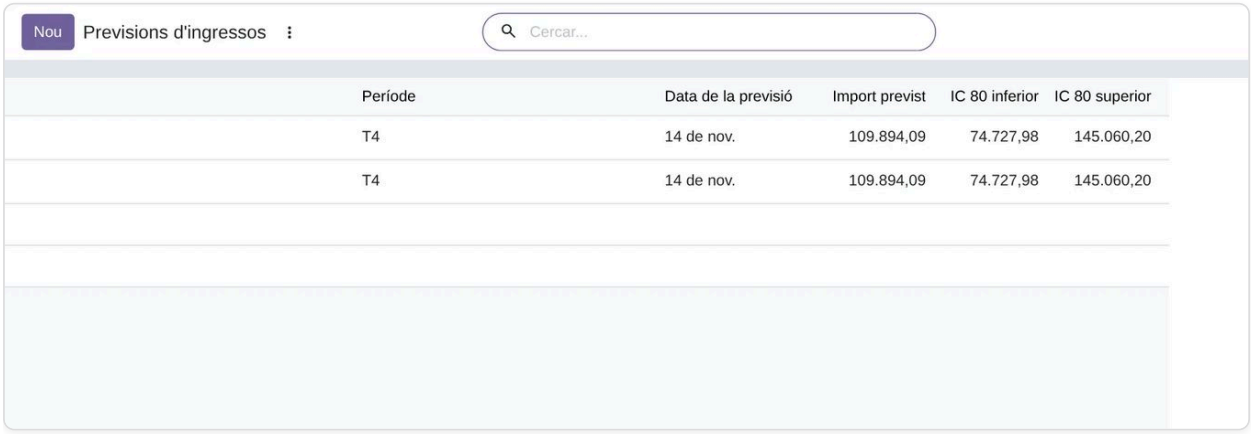
> La data de l'última activitat no la omple ningú. Per això, tot lead amb 75 o més surt amb **Truca avui** amb 999 dies sense contacte. Pren-ho com una pista de prioritat, no com un compte real de dies.

Un exemple de principi a fi

A **Intel·ligència CRM › Recomanacions** hi ha una de **Afegeix a la campanya de maduració** per al lead «Climatització - Residència Les Oliveres», amb urgència **Mitjà** i el text «Low engagement (40/100) but potential fit. Add to nurture campaign.». Està a la franja de 30 a 49. Per a «Control d'accessos - Grupo Talaia» surt **Truca avui**, amb un text en anglès que parla de 90 punts de 100 i 999 dies sense contacte.

Per a «Il·luminació intel·ligent - Hotel Brisamar» hi ha una de **Següent pas amb IA** amb urgència **Alta**: «Truca al director tècnic del client per confirmar el pressupost abans del comitè de divendres.». Porta risc **Mitjà**, el motiu i un esborrany de seguiment. Tu la revises i, si no et serveix, prems **Descarta**. El dilluns següent, les que continuïn obertes dels últims 7 dies surten al correu als caps de vendes.

12 La previsió d'ingressos



- **Captura real d'Odoo 20.** La llista **Previsions d'ingressos** amb l'import previst i els marges **IC 80 inferior** i **IC 80 superior**.

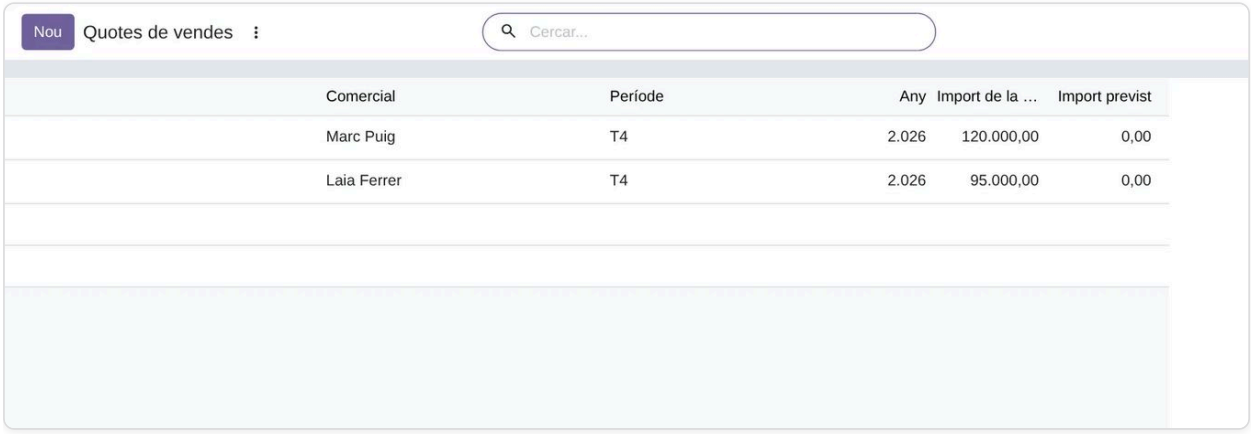
Ets a **Intel·ligència CRM › Previsions d'ingressos**. Cada nit el mòdul afegeix una fila nova, amb el trimestre en curs a **Període**. Suma l'ingrés esperat de totes les oportunitats obertes, tanquin quan tanquin, multiplicat per la seva probabilitat i per la taxa de tancament de la seva etapa, i descompta les que fa més de 30 dies que estan aturades a l'etapa.

Els marges **IC 80 inferior**, **IC 80 superior**, **IC 95 inferior** i **IC 95 superior** són un marge fix al voltant de l'import previst, no un càlcul estadístic.

Botons del registre

Calcula el valor actual	Només per als caps de vendes. Calcula el guanyat en el període d'aquesta previsió, però aquesta pantalla no mostra el resultat.

Quotes de vendes



- **Captura real d'Odoo 20.** La llista **Quotes de vendes** amb **Import de la quota** i **Import previst**.

A **Intel·ligència CRM › Quotes de vendes** guardes, per comercial, el període (T1 a T4), l'any i l'import de la quota. L'**Import previst** l'escrius tu. L'**Assoliment (%)** i l'**Import de la diferència** es calculen a partir d'aquesta xifra.

> L'**Import previst** de les quotes no s'omple sol i l'**Import real** surt sempre 0. Al formulari de la previsió, el desglossament per etapa i per comercial surt com a dades en brut.

Com es calcula l'import

La taxa de tancament d'una etapa surt de l'històric quan aquesta etapa té 5 o més oportunitats tancades. Les guanyades compten en totes les etapes que van travessar. Les perdudes compten a l'etapa on es van perdre i a les anteriors. La taxa és el guanyat dividit entre el guanyat més el perdut des d'aquella etapa en endavant. Amb menys de 5 tancades s'usa un valor de partida: 0,20, 0,35 o 0,55 segons el nom en anglès de l'etapa (New, Qualified o Proposition), i 0,25 si no coincideix cap.

Els marges IC 80 i IC 95

Són un marge fix al voltant de l'import previst, no un interval estadístic. Amb 20 oportunitats obertes o menys el marge base és del 25 %, i amb més de 20, del 15 %. Aquest marge es multiplica per 1,28 per al 80 i per 1,96 per al 95.

El període

Cada fila porta a **Període** el trimestre del dia en què es va calcular, de **T1** a **T4**. L'import no mira les dates de tancament: suma tot l'embut obert.

Què mostra el registre

Empresa	L'empresa d'Odoo a la qual pertany la previsió. S'omple sola amb la teva.
Data de la previsió	El dia en què es va generar.
Previsió per etapa i **Previsió per comercial**	Els desglossaments surten com a dades en brut. La previsió per comercial només la veuen els usuaris amb accés a tots els leads.
Taxa de tancament per etapa	La taxa de cada etapa que es va usar en el càlcul, també en brut.
Durada mitjana del cicle (dies)	Surt sempre 0: cap càlcul l'omple.

Quan no deixa fer alguna cosa

- **Calcula el valor actual** només surt per als caps de vendes.
- El que calcula **Calcula el valor actual** no surt a cap pantalla del mòdul.
- A les quotes, l'**Import real** surt sempre 0.
- A les quotes, l'**Import previst** no l'escriu cap càlcul: el poses tu. Sense ell, l'**Assoliment (%)** i l'**Import de la diferència** no et diuen res.

Exemple de principi a fi

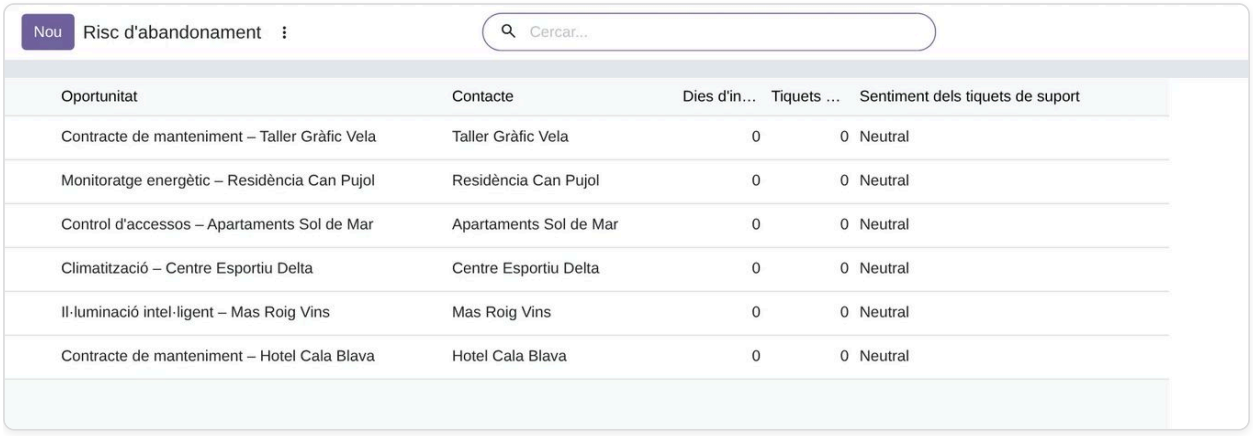
A la llista de previsions hi ha dues files del període **T4**, amb data 14 nov, import previst 109.894,09, **IC 80 inferior** 74.727,98 i **IC 80 superior** 145.060,20. Al formulari d'una d'elles, la previsió per etapa i per comercial surt com a dades en brut. A les quotes, el comercial Marc Puig té 120.000,00 de quota al **T4** de 2026 i Laia Ferrer, 95.000,00. En les dues, l'**Import previst** és 0,00 perquè ningú no l'ha escrit encara.



- **Captura real d'Odoo 20.** El formulari d'una previsió amb el botó **Calcula el valor actual** i el desglossament en brut.

GUIA DEL MÒDUL · CRM LEAD SCORING

13 El risc d'abandonament de cada client guanyat

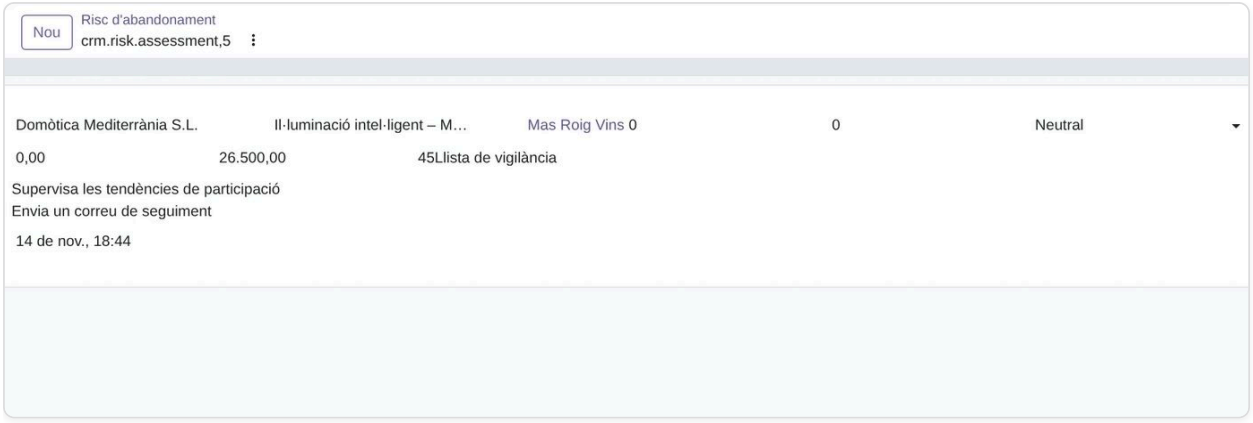


- **Captura real d'Odoo 20.** La llista **Risc d'abandonament** amb els dies d'inactivitat, els tiquets i el sentiment de cada oportunitat guanyada.

La puntuació parteix de 50. Els dies sense tocar l'oportunitat, els tiquets de Helpdesk, el sentiment dels tiquets, la incorporació i l'import la pugen o la baixen. Els dies d'inactivitat compten des de l'última vegada que algú va guardar un canvi a l'oportunitat guanyada, no des de l'últim contacte amb el client.

D'on arriba cada dada

- Els dies d'inactivitat, els tiquets dels últims 30 dies i el valor del client (l'ingrés esperat de l'oportunitat) els calcula el mòdul. Els tiquets només compten si tens Helpdesk (Enterprise).
- El sentiment dels tiquets i la finalització de la incorporació no els omple ningú sol: els poses tu a mà a la fitxa.
- El càlcul s'executa cada dia amb la tasca programada **CRM Intelligence: actualitza el risc d'abandonament** i només mira les oportunitats guanyades.
- Per calcular-ho en el moment, un administrador prem **Executa-ho tot ara**.



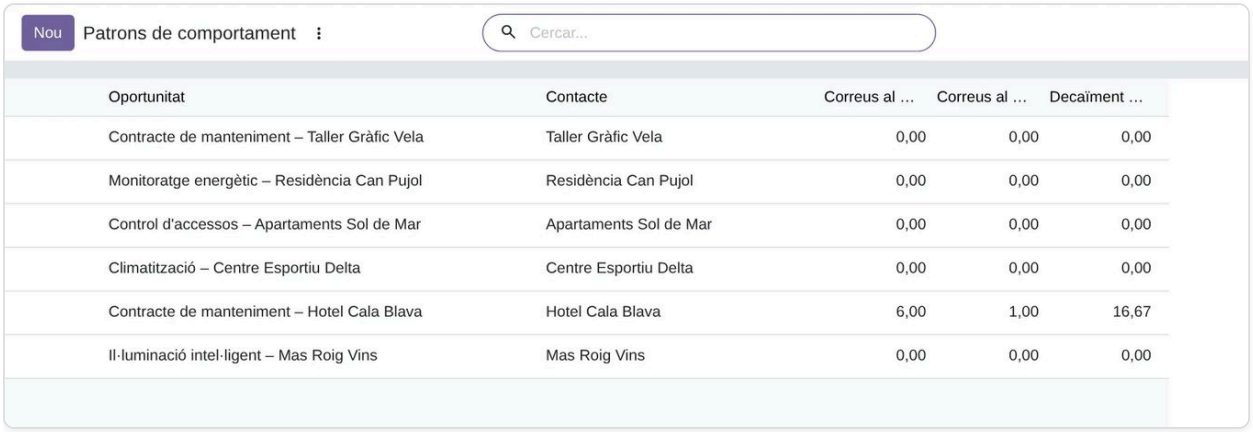
- **Captura real d'Odoo 20.** La fitxa d'una oportunitat amb la puntuació, la banda **Llista de vigilància** i les seves accions recomanades.

Les bandes

BANDA	PUNTUACIÓ	QUÈ PASSA
En risc	70 o més	Tres accions: una revisió trimestral amb el client, oferir un descompte o activar més funcions, i escalar al responsable del compte.
Llista de vigilància	De 40 a 69	Dues accions: supervisar la interacció i enviar un correu de seguiment.
Estable	Per sota de 40	Cap acció.

Patrons de comportament

A **Intel·ligència CRM › Patrons de comportament** veus, per oportunitat guanyada, els correus i missatges de fa 150 a 180 dies i dels últims 30, la pèrdua d'interacció i els factors que han mogut el risc. El botó **Recalcula** el poden usar els caps de vendes: els comercials només llegeixen els patrons.



- **Captura real d'Odoo 20.** La llista **Patrons de comportament** amb els correus al mes i la pèrdua d'interacció.

Recalcula	Torna a comptar els missatges i recalcula la probabilitat de renovació i el potencial d'expansió, amb el risc que ja té l'oportunitat. Només ho veuen els caps de vendes.

Estats

El risc no té estats de flux. El que canvia és la banda que mostra **Categoria de risc**: **En risc**, **Llista de vigilància** o **Estable**. **Últim càlcul** indica quan es va calcular per última vegada.

> La IA no calcula aquest risc: el calcula el mòdul amb les seves regles fixes. El sentiment i la incorporació no s'omplen sols, així que mentre no els posis a mà no entren a la puntuació. Les pantalles mostren valors sense etiquetes i algunes columnes en JSON.

Què suma i què resta

El càlcul s'executa cada dia i només per a les oportunitats guanyades. Parteix de 50 i aplica aquests moviments.

FACTOR	QUAN	PUNTS
Dies sense canvis	De 30 a 59 dies	+15
Dies sense canvis	60 dies o més	+30
Tiquets de Helpdesk (Enterprise)	De 5 a 7 tiquets en 30 dies	+10
Tiquets de Helpdesk (Enterprise)	8 tiquets o més en 30 dies	+25
Sentiment dels tiquets	Negatiu	+20
Incorporació	90 % o més	-10
Import	Ingrés de més de 5.000	-5

En risc i **Llista de vigilància** porten accions fixes, que surten a **Accions recomanades**; **Estable** no en porta cap. Amb només el que calcula el mòdul, la puntuació no baixa de 45: per arribar a **Estable** cal posar a mà una incorporació del 90 % o més i que l'ingrés passi de 5.000.

Què s'omple sol i què no

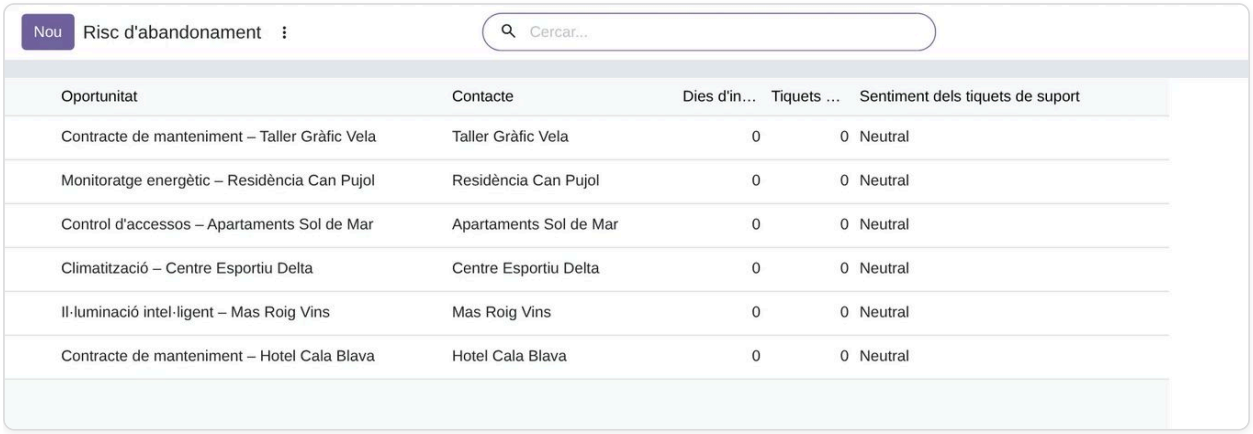
Dies d'inactivitat	Dies des de l'última vegada que algú va guardar un canvi a l'oportunitat. No mesura l'últim contacte amb el client.
Tiquets de suport en 30 dies	Només compta amb Helpdesk (Enterprise).
Sentiment dels tiquets de suport	Positiu, Neutral o Negatiu. Ve en Neutral i es canvia a mà.
Compleció de la incorporació (%)	Es posa a mà.
Valor del client (LTV)	L'ingrés esperat d'aquesta oportunitat guanyada. No suma altres vendes del client.
Puntuació de risc d'abandonament	De 0 a 100, calculada.
Últim càlcul	Data i hora de l'últim càlcul.

El patró de comportament

Cada oportunitat guanyada té també un patró de comportament a **Intel·ligència CRM › Patrons de comportament**. Compara els correus i missatges d'fa 150 a 180 dies amb els dels últims 30 i obté el **Decaïment de la interacció (%)**. La **Probabilitat de renovació** és 100 menys el risc d'abandonament. La **Puntuació de potencial d'expansió** té en compte si el client té una altra oportunitat oberta, la interacció recent i un risc baix. Els **Factors d'abandonament** mostren quants punts ha mogut cada factor des de 50.

Un exemple de principi a fi

A les pantalles del mòdul, l'oportunitat de Mas Roig Vins surt a la fitxa amb una puntuació de 45 a la banda **Llista de vigilància** i dues accions: supervisar les tendències d'interacció i enviar un correu de seguiment. A la llista, les oportunitats que apareixen mostren els seus dies d'inactivitat, els seus tiquets i el sentiment en Neutral. El seu ingrés passa de 5.000 i resta 5 punts: 45 és el mínim que dona el mòdul sol. Per passar a **Estable**, qui porta el compte hauria de posar a mà una incorporació del 90 % o més; en desar-la, la puntuació baixa a 35.

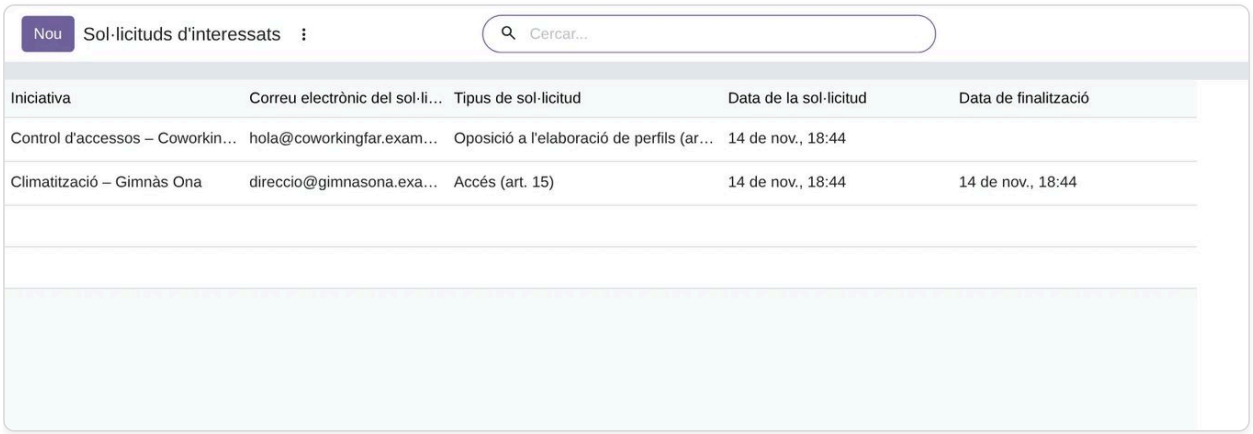


- **Captura real d'Odoo 20.** La llista **Risc d'abandonament** amb les oportunitats guanyades.

GUIA DEL MÒDUL · CRM LEAD SCORING

14 Sol·licituds RGPD i el registre d'auditoria

Les sol·licituds són a **Intel·ligència CRM › Sol·licituds d'interessats**. Les crea a mà un cap de vendes: no hi ha portal per a l'interessat. Cada sol·licitud es resol amb el botó que correspon al seu tipus. Només les veuen i les premen qui són caps de vendes.



- **Captura real d'Odoo 20.** La llista de sol·licituds d'interessats amb el tipus i les dates de cadascuna.

Els botons de la sol·licitud

Exporta les dades	Per a accés i portabilitat. Genera un fitxer JSON amb el nom, el correu, el telèfon, l'empresa i l'etapa de l'oportunitat, les seves puntuacions, les seves recomanacions i el seu registre d'auditoria, i el desa a **Dades exportades**.
Esborra les dades personals	Per a supressió. Anonimitza l'oportunitat i esborra els seus missatges, adjunts, activitats i dades d'intel·ligència. Del contacte esborra el correu, el telèfon, la web, el càrrec i les notes; si té factures, desa el nom, el NIF i l'adreça que exigeix la llei.
Deixa de perfilar	Per a oposició. Marca l'oportunitat amb **Exclou de l'elaboració de perfils**.
Rectifica les dades del contacte	Per a rectificació. Obre el contacte perquè el corregeixis a mà i apunta qui l'ha obert i quan.

Cada botó només es veu quan la sol·licitud és del tipus que li toca i és a **Pendent**.

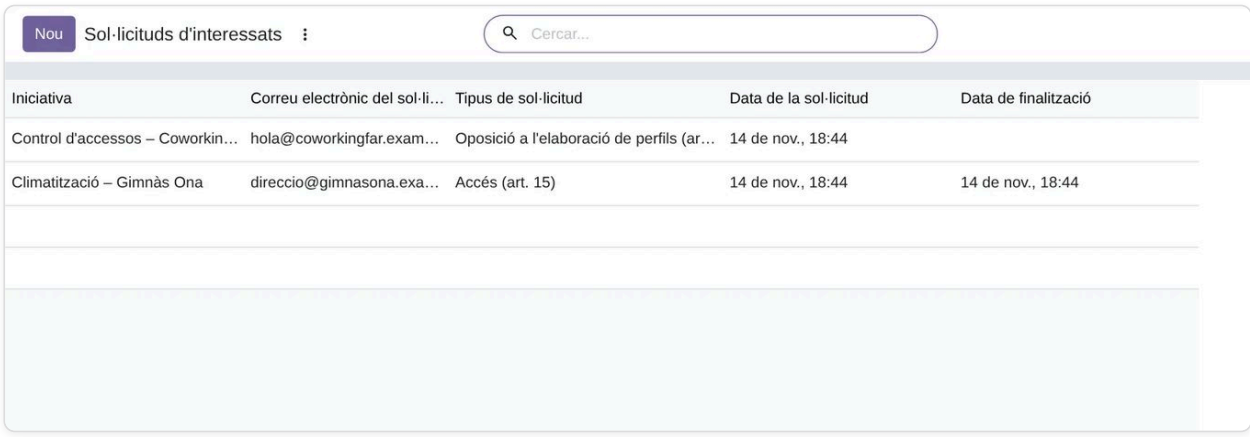
Estats

- **Pendent**: la sol·licitud està registrada i sense resoldre.
- **En curs**: l'esborrat no ha tocat el contacte perquè és una empresa, té usuari o té contactes propis. Revisa-ho a mà i passa la sol·licitud a **Completada**.
- **Completada**: resolta.
- **Completada (dades de factura conservades per llei)**: l'esborrat s'ha fet i s'han conservat les dades de factures.
- **Denegada**: s'ha rebutjat, amb la base legal a **Motiu de la denegació**. Surt sola si es demana l'accés a una oportunitat marcada **És denunciant** amb el correu del seu contacte.

Passos

1 Obre la llista

Entra a **Intel·ligència CRM › Sol·licituds d'interessats** i prem **Nou**.



- **Captura real d'Odoo 20.** La llista de sol·licituds d'interessats.

2 Omple la sol·licitud

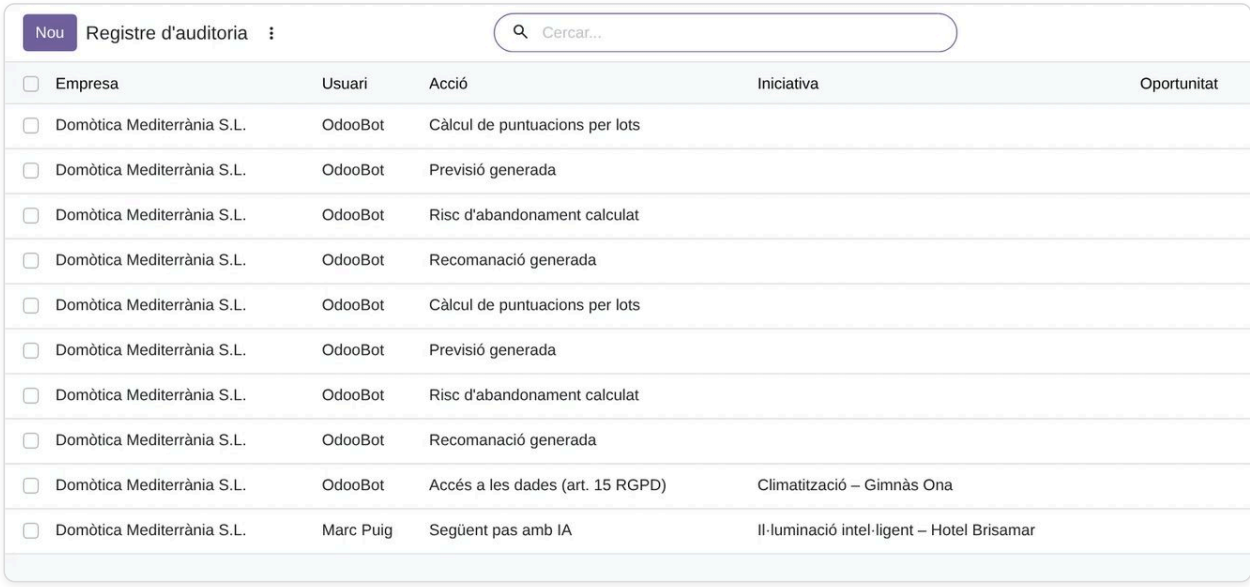
Tria la **Iniciativa**, escriu el **Correu electrònic del sol·licitant** i el **Tipus de sol·licitud**.

3 Prem el botó del tipus

S'executa l'acció i la sol·licitud passa a **Completada**, o a **En curs** si l'esborrat deixa el contacte per revisar-lo. Apunta el que faci falta a **Notes**.

4 **Mira el registre**

L'acció queda a **Intel·ligència CRM › Registre d'auditoria**.



Empresa	Usuari	Acció	Iniciativa	Oportunitat
Domòtica Mediterrània S.L.	OdooBot	Càlcul de puntuacions per lots		
Domòtica Mediterrània S.L.	OdooBot	Previsió generada		
Domòtica Mediterrània S.L.	OdooBot	Risc d'abandonament calculat		
Domòtica Mediterrània S.L.	OdooBot	Recomanació generada		
Domòtica Mediterrània S.L.	OdooBot	Càlcul de puntuacions per lots		
Domòtica Mediterrània S.L.	OdooBot	Previsió generada		
Domòtica Mediterrània S.L.	OdooBot	Risc d'abandonament calculat		
Domòtica Mediterrània S.L.	OdooBot	Recomanació generada		
Domòtica Mediterrània S.L.	OdooBot	Accés a les dades (art. 15 RGPD)	Climatització – Gimnàs Ona	
Domòtica Mediterrània S.L.	Marc Puig	Següent pas amb IA	Il·luminació intel·ligent – Hotel Brisamar	

- **Captura real d'Odoo 20.** El registre d'auditoria amb l'acció i l'usuari de cada càlcul.

> Si no ets cap de vendes, Odoo avisa amb «Només un administrador de Vendes pot tramitar les sol·licituds dels interessats.». Els registres d'auditoria no es poden canviar ni esborrar.

Regles i condicions

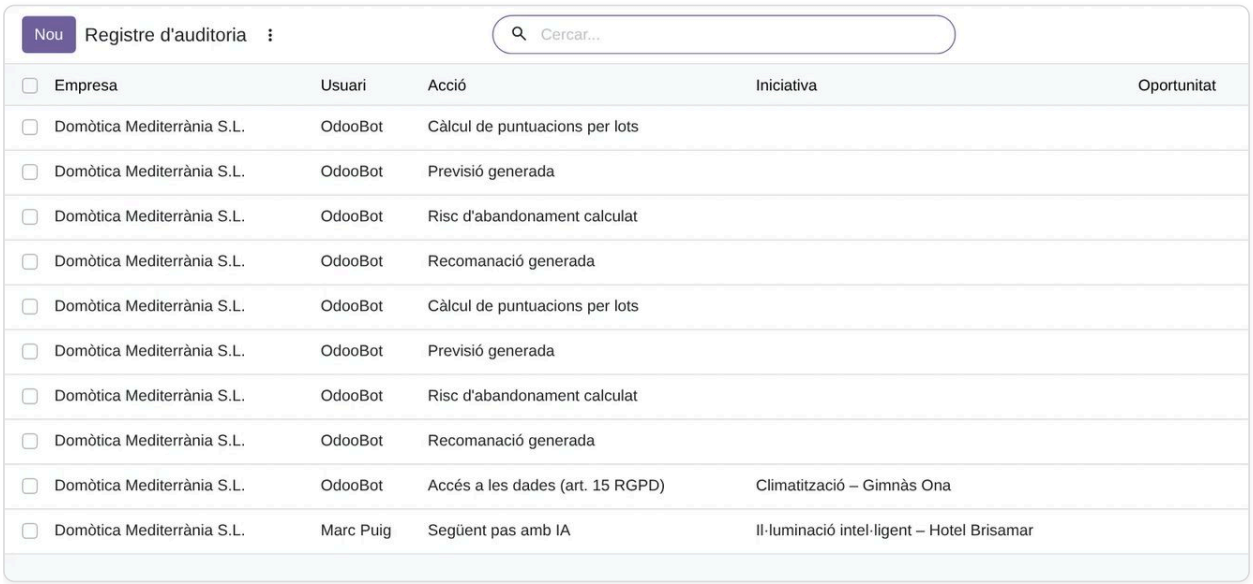
- Només un cap de vendes pot tramitar sol·licituds. Si un altre usuari ho intenta, Odoo mostra «Només un administrador de Vendes pot tramitar les sol·licituds dels interessats.».
- **Exporta les dades** serveix per als tipus **Accés (art. 15)** i **Portabilitat (art. 20)**. **Esborra les dades personals** només per a **Supressió (art. 17)**, **Deixa de perfilar** per a l'oposició i **Rectifica les dades del contacte** per a la rectificació.
- Els botons desapareixen quan la sol·licitud ja no és a **Pendent**.
- Si el contacte té factures o altres apunts de comptabilitat, l'esborrat conserva el nom, el NIF i l'adreça. Sense l'aplicació de comptabilitat no hi ha factures que conservar.
- L'esborrat deixa l'oportunitat com a registre anònim: buida les seves dades personals, talla l'enllaç amb el contacte i esborra els seus missatges, adjunts, activitats, exportacions anteriors i dades d'intel·ligència.
- La rectificació no porta dins què corregir: obre el contacte de l'oportunitat (la pròpia oportunitat si no té contacte) perquè el corregeixis a mà. S'apunta qui l'ha obert i quan, i la sol·licitud passa a completada.
- Els registres d'auditoria no es poden modificar ni esborrar. Odoo respon «Audit logs are immutable and cannot be modified.» o «Audit logs are immutable and cannot be deleted.», en anglès.
- Cada dia s'esborren les puntuacions i les recomanacions que porten més de 24 mesos sense canvis. Aquest termini no es canvia des de la pantalla.

Camps de la sol·licitud

Empresa	L'empresa a la qual pertany la sol·licitud.
Iniciativa	L'oportunitat sobre la qual es demana. És obligatori.
Correu electrònic del sol·licitant	El correu de qui demana.
Tipus de sol·licitud	**Accés (art. 15)**, **Supressió (art. 17)**, **Portabilitat (art. 20)**, **Rectificació (art. 16)** o **Oposició a l'elaboració de perfils (art. 21)**.
Data de la sol·licitud	Es posa sola en crear-la i no s'edita.
Data de finalització	No s'edita.
Dades exportades	El fitxer JSON, que es descarrega com a crm_intelligence_export.json.
Notes	Notes internes de tramitació.

El registre d'auditoria

A **Intel·ligència CRM › Registre d'auditoria** s'apunta què s'ha fet i qui ho ha fet. Cada línia té **Empresa**, **Usuari**, **Acció**, **Iniciativa** o **Oportunitat**, **Dades d'entrada**, **Dades de sortida** i **Notes**, i en els següents passos amb IA, el **Model utilitzat**. La columna **Data i hora** surt buida: el mòdul no la omple. El llegeixen els caps de vendes. Entre les accions hi ha **Accés a les dades (art. 15 RGPD)**, **Supressió de dades (art. 17 RGPD)**, **Rectificació de dades (art. 16 RGPD)** i **Exclusió de la iniciativa registrada**, a més dels càlculs de puntuació, previsió, risc i recomanacions. Si el registre és d'una iniciativa, s'apunta a l'empresa d'aquesta iniciativa.



- **Captura real d'Odoo 20.** El registre d'auditoria amb les columnes **Usuari** i **Acció**.

Un exemple de principi a fi

A la llista hi ha una sol·licitud del tipus **Accés (art. 15)** sobre l'oportunitat «Climatització - Gimnàs Ona». Està completada i amb data de finalització. El seu fitxer d'exportació es diu crm_intelligence_export.json. Al registre d'auditoria apareix l'acció **Accés a les dades (art. 15 RGPD)** d'aquesta oportunitat. Una altra sol·licitud, sobre «Control d'accessos - Coworking Far», és de **Oposició a l'elaboració de perfils (art. 21)** i encara no té data de finalització.



Captura real d'Odoo 20. La fitxa d'una sol·licitud amb les dates de creació i finalització.

GUIA DEL MÒDUL · CRM LEAD SCORING

15 Les dades que van i tornen

DADA	ADREÇA	QUAN
Títol de l'oportunitat, etapa i embut	De la teva Odoo a FlexigoTech Cloud	En prémer **Següent pas amb IA**, o cada nit a les oportunitats noves o canviades des del seu últim següent pas.
Ingrés esperat i la seva moneda, probabilitat i estrelles	De la teva Odoo a FlexigoTech Cloud	Igual que a dalt.
Dies a l'etapa, des de l'última activitat i fins al tancament	De la teva Odoo a FlexigoTech Cloud	Igual que a dalt.
Puntuació de les teves regles i etiquetes	De la teva Odoo a FlexigoTech Cloud	Igual que a dalt.
Notes internes i activitats planificades	De la teva Odoo a FlexigoTech Cloud	Igual que a dalt.
Els 10 darrers missatges, en text pla, sense respostes citades i amb l'autor només com a rol	De la teva Odoo a FlexigoTech Cloud	Igual que a dalt, fins a 8.000 caràcters per petició.
Següent pas i la seva urgència	De FlexigoTech Cloud a la teva Odoo	Ho recull la tasca de cada 2 minuts o el botó **Revisa el següent pas de la IA**, que surt mentre n'hi ha un de pendent.
Risc (baix, mitjà o alt) amb el seu perquè	De FlexigoTech Cloud a la teva Odoo	Igual que a dalt.
Esborrany de seguiment i model que va contestar	De FlexigoTech Cloud a la teva Odoo	Igual que a dalt.

De nit surten les oportunitats noves o canviades des del seu últim següent pas, fins al nombre de **Següents passos amb IA per nit** d'**Intel·ligència CRM › Configuració**. Per defecte són 8. El resultat torna en un minut o dos i queda a la pestanya **Següents passos amb IA** de l'oportunitat i a **Intel·ligència CRM › Recomanacions**, marcat com a generat per intel·ligència artificial.

La IA de FlexigoTech Cloud corre al nostre propi servidor de Netcup a Alemanya, amb un model de pesos oberts i sense cap altre proveïdor d'IA. No desa cap text: només comptadors d'ús. Mai surten correus, telèfons ni

webs. Tampoc surten els noms del client i dels seus contactes, ni cap camp de contacte. Les oportunitats amb **Exclou de l'elaboració de perfils** i les marcades **És denunciant** no surten. Cap oportunitat surt fins que un administrador prem **Acceptar i activar la IA de FlexigoTech Cloud** a **Intel·ligència CRM › Configuració**; **Retira** ho treu.

Les regles i les puntuacions dels leads, les previsions, el risc d'abandonament, les recomanacions per regles, les quotes de vendes, les sol·licituds RGPD i el registre d'auditoria es calculen i es desen a la teva Odoo, i no surten cap a FlexigoTech Cloud. La puntuació és la suma dels punts de les teves regles i no la calcula la IA.

GUIA DEL MÒDUL · CRM LEAD SCORING

16 Què passa sol

TASCA	FREQÜÈNCIA	QUÈ FA
CRM Intelligence: calcula les puntuacions dels leads	Cada dia, activada	Puntua els leads que mai no s'han puntuat i els que algú ha canviat en les últimes 24 hores.
CRM Intelligence: genera previsions	Cada dia, activada	Afegeix una fila nova de previsió d'ingressos.
CRM Intelligence: actualitza el risc d'abandonament	Cada dia, activada	Recalcula el risc de les oportunitats guanyades.
CRM Intelligence: actualitza les recomanacions	Cada dia, activada	Genera les recomanacions per regles i comença a enviar a la IA les oportunitats d'aquella nit.
CRM Intelligence: tasca de depuració de dades	Cada dia, activada	Esborra les puntuacions i les recomanacions que fa més de 24 mesos que no canvien.
CRM Intelligence: resum setmanal	Cada setmana, activada	Envia cada dilluns el resum de recomanacions obertes.
Intel·ligència CRM: recull els següents passos amb IA de la IA de FlexigoTech Cloud	Cada 2 minuts, activada	Recull les respostes de la IA que ja són a punt i envia les oportunitats que queden d'aquella nit.

Les freqüències es canvien a **Configuració › Tècnic › Automatització › Accions planificades**, amb el mode desenvolupador activat. Les tasques vénen totes activades.

17 Les opcions del mòdul i com vénen



- **Captura real d'Odoo 20.** La pantalla **Configuració** amb el botó **Executa-ho tot ara**.

OPCIÓ	COM VE	QUÈ FA
Activa la puntuació de leads	Activada	Desactivada, no es puntua cap lead, tampoc amb **Executa-ho tot ara**.
Activa la previsió	Activada	Desactivada, no es calcula la previsió.
Activa la detecció d'abandonament	Activada	Desactivada, no es calcula el risc d'abandonament.
Descompte per estancament	0,2	Número entre 0 i 1: descompte que s'aplica en la previsió a les oportunitats amb més de 30 dies en l'etapa.
Mida del lot	200	Leads que es processen per lot en els càlculs de puntuació, risc d'abandonament i recomanacions.
Envia el resum setmanal	Activada	Cada dilluns envia un correu amb les recomanacions obertes dels últims 7 dies.
Destinataris del resum	Buit	Tries els usuaris que reben el resum. Buit, el reben els caps de vendes de la companyia.
Següents passos amb IA per nit	8	Quantes oportunitats canviades envia cada nit el mòdul a la IA de FlexigoTech Cloud. Cada una gasta un document del mes.
Proveïdor d'IA	IA de FlexigoTech Cloud	Es deixa així: amb una altra opció no es demana cap següent pas.

Amb la IA de FlexigoTech Cloud, **Acceptar i activar la IA de FlexigoTech Cloud** ho prem un administrador i cap oportunitat surt cap al núvol fins llavors. Queda apuntat qui ho va acceptar i quan, i **Retira** ho treu.

Surten a la pantalla però no fan res: **Hora del càlcul de puntuació**, **Hora del càlcul de la previsió**, **Hora del càlcul d'abandonament**, **Taxa de tancament per defecte**, **Llindar d'inactivitat (dies)** i **Activa la puntuació amb IA**. L'hora de cada càlcul la marca la tasca programada, la previsió fa servir les taxes de tancament de cada etapa i la puntuació és sempre la suma de les teves regles.

Què es fa a mà

PANTALLA	BOTONS
Oportunitat	**Següent pas amb IA**, que envia el seu text a FlexigoTech Cloud. **Revisa el següent pas de la IA**, que només surt mentre hi ha un de pendent i recull la resposta.
Configuració	**Executa-ho tot ara** fa en el moment el que es fa cada nit; **Acceptar i activar la IA de FlexigoTech Cloud** i **Retira**. Els tres són d'administrador.
Previsió d'ingressos	**Calcula el valor actual**, dels caps de vendes: calcula el guanyat en el període, però la pantalla no ho mostra.
Recomanació	**Descarta**.
Patró de comportament	**Recalcula**, dels caps de vendes: torna a comptar els missatges i recalcula la probabilitat de renovació i el potencial d'expansió.
Mètriques	**Fes una instantània**, a la llista: afegeix una fila amb quants leads tenen puntuació i quants tenen el sector i activitats.
Sol·licitud d'interessat	Segons el tipus: **Exporta les dades** (accés i portabilitat), **Esborra les dades personals**, **Deixa de perfilar** i **Rectifica les dades del contacte**.

El que s'escriu a mà:

- Les regles de puntuació: les crees tu, amb el camp del lead, l'operador, el valor llindar i els punts. La puntuació és la suma dels punts de les regles que es compleixen.
- L'import previst de les quotes de vendes: el poses tu, i l'import real surt sempre 0.
- El sentiment dels tiquets i la incorporació del client en el risc d'abandonament: els poses tu. Els tiquets només compten amb Helpdesk (Enterprise).
- Les marques **Exclou de l'elaboració de perfils** i **És denunciant**, a **Intel·ligència CRM › Privacitat de la iniciativa**: una oportunitat amb qualsevol de les dues no s'envia a la IA de FlexigoTech Cloud.

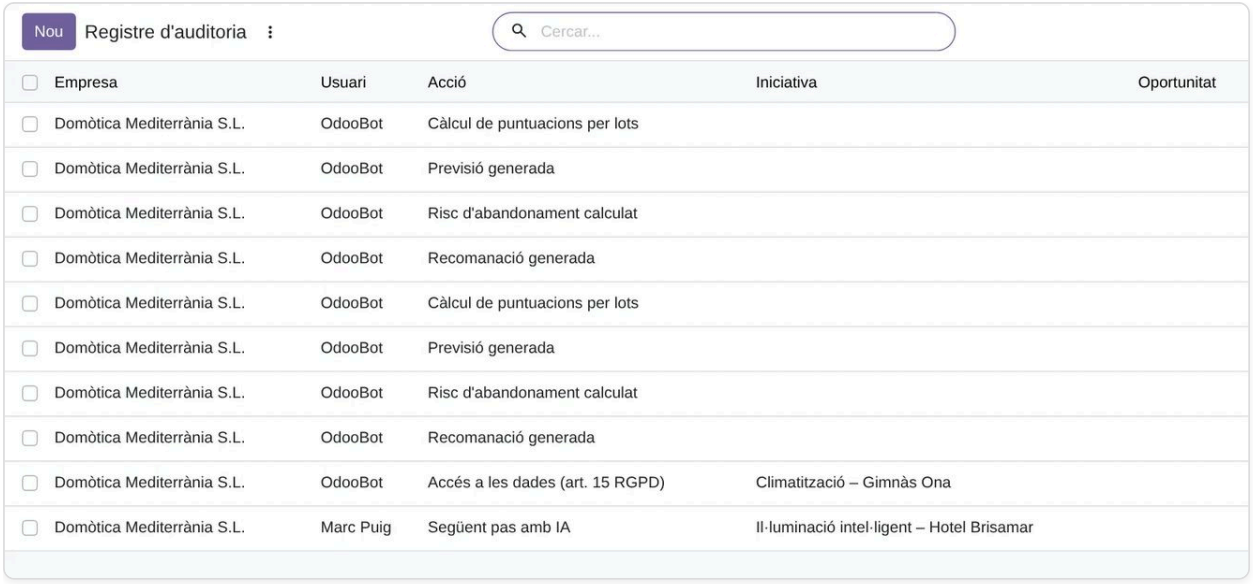
18 Seguretat i dades personals

- Un administrador és qui dona i retira el permís de la IA. Prem **Acceptar i activar la IA de FlexigoTech Cloud** a **Intel·ligència CRM › Configuració** i queda apuntat qui ho va acceptar i quan. **Retira** ho treu. Si algú que no és administrador intenta acceptar o retirar, Odoo contesta «Només un administrador pot acceptar o retirar el que rep la IA de FlexigoTech Cloud.».
- Fins que un administrador no ho accepta, cap oportunitat no surt cap a FlexigoTech Cloud.
- Un cap de vendes atén les sol·licituds d'interessats. Les crea a mà a **Intel·ligència CRM › Sol·licituds d'interessats**: no hi ha portal per a l'interessat. Cada tipus de sol·licitud té el seu botó: **Exporta les dades**, **Esborra les dades personals**, **Deixa de perfilar** i **Rectifica les dades del contacte**.
- De cada oportunitat, la IA rep el títol, l'etapa i l'embut, l'ingrés esperat i la seva moneda, la probabilitat, les estrelles, els dies en l'etapa, la puntuació de les teves regles, les etiquetes, les notes internes, les activitats planificades i els 10 últims missatges, en text pla i fins a 8.000 caràcters per petició.
- No surten adreces de correu, telèfons ni webs, ni els noms del client i dels seus contactes, tampoc dins dels textos lliures. L'autor de cada missatge surt només com a rol i les respostes citades es treuen. El text exacte el veus a **Què rep la IA de FlexigoTech Cloud**, dins de la configuració.
- Dues marques deixen una oportunitat fora de la IA: **Exclou de l'elaboració de perfils** i **És denunciant**. Es posen a **Intel·ligència CRM › Privacitat de la iniciativa**. **Deixa de perfilar**, en una sol·licitud, posa la primera.
- L'exclusió de perfils també val quan la té una altra oportunitat del mateix client o amb el mateix correu.
- **Esborra les dades personals** deixa l'oportunitat com un registre anònim: buida les seves dades personals, talla l'enllaç amb el contacte i esborra els seus missatges, adjunts, activitats, exportacions anteriors i dades d'intel·ligència.
- Si el contacte té factures, l'esborrat guarda el que exigeix la llei: el nom, el NIF i l'adreça.
- Cada dia s'esborren les puntuacions i les recomanacions que fa més de 24 mesos que no canvien. El termini no es canvia des de la pantalla.
- La IA corre a FlexigoTech Cloud, al nostre propi servidor de Netcup a Alemanya, amb un model de pesos oberts i sense cap altre proveïdor d'IA. Mentre escriu, l'entrada espera a la memòria; després no es guarda cap text, només comptadors d'ús.

Què queda apuntat

Cada sol·licitud tramitada i cada passada dels càlculs queden al registre d'auditoria, que no es pot canviar ni esborrar. El llegeixen els caps de vendes a **Intel·ligència CRM › Registre d'auditoria**, amb la companyia, l'usuari, l'acció i l'oportunitat. La data no surt: el mòdul no omple la columna **Data i hora**.

Cada següent pas amb IA guarda a més el **Model d'IA** que ha contestat i la **Versió de les instruccions**. Va marcat com «Generat per intel·ligència artificial (IA de FlexigoTech Cloud): revisa'l abans d'usar-lo.». El següent pas anterior s'aparta, no s'esborra.



- **Captura real d'Odoo 20.** El registre d'auditoria amb la companyia, l'usuari i l'acció de cada càlcul i de cada sol·licitud.

GUIA DEL MÒDUL · CRM LEAD SCORING

19 Diverses companyies

Cada companyia d'Odoo treballa amb el seu: la seva configuració, les seves regles de puntuació, les seves puntuacions i les seves previsions. Cada una necessita el seu registre a **Intel·ligència CRM › Configuració**: sense ell, les tasques de la nit no la calculen. Les tasques de cada nit processen els leads de cada companyia per separat, i un lead sense companyia s'atén només des de la companyia de la seva puntuació, de manera que cap companyia no el processa dues vegades.

El permís de la IA també és de cada companyia. Un administrador l'accepta a la configuració de cadascuna. Canviar de companyia una configuració només ho pot fer un administrador.

Els documents al mes els compta FlexigoTech Cloud per base de producció: 500 amb el pla Estàndard, 1.000 amb Pro i 20 en una base de proves. Cada següent pas amb IA en gasta un.



- **Captura real d'Odoo 20.** La configuració de la companyia amb **Executa-ho tot ara** i el text del que rep la IA.

20 Si alguna cosa falla

No surt cap puntuació ni previsió	Falta la configuració de la companyia. Un administrador la crea a **Intel·ligència CRM › Configuració** amb **Nou** i després prem **Executa-ho tot ara**.
El botó Següent pas amb IA no envia res i l'oportunitat diu per què	Falta la subscripció de FlexigoTech Cloud o la seva prova de 14 dies. La prova comença a la base de producció, no en una còpia de staging ni en una base amb dades de demostració, des de **Configuració › FlexigoTech Cloud**.
No surt res cap a la IA	Un administrador ha de prémer **Acceptar i activar la IA de FlexigoTech Cloud** a **Intel·ligència CRM › Configuració**. Mentre no ho faci, no surt cap oportunitat. Si ho vols treure, usa **Retira**.
El botó Acceptar i activar la IA de FlexigoTech Cloud no apareix	Només es veu quan s'ha triat FlexigoTech com a proveïdor d'IA i el permís encara no s'ha acceptat. Amb un altre proveïdor triat o amb el permís ja donat, s'amaga.
Una oportunitat no genera el següent pas	No surten les oportunitats amb **Exclou de l'elaboració de perfils**, tampoc si ho té una altra oportunitat del mateix client o amb el mateix correu, ni les marcades com a **És denunciant**. Totes dues marques es veuen a **Intel·ligència CRM › Privacitat de la iniciativa**.
La resposta de la IA triga	La resposta arriba en un minut o dos. Mentre hi ha un següent pas pendent apareix **Revisa el següent pas de la IA**: prem-lo per preguntar ja.
Una iniciativa no té puntuació nova	Cada nit només es puntuen les iniciatives que mai s'han puntuat i les que algú ha canviat en les últimes 24 hores. Canviar una regla no torna a puntuar les altres. Per tornar a puntuar una iniciativa, desa un canvi en ella i espera a la nit, o demana a un administrador que premi **Executa-ho tot ara**.
Una regla dona error en desar-la	Una regla necessita el seu nom de camp i uns punts entre 0 i 100.

Si FlexigoTech Cloud no pot contestar, l'oportunitat ho diu en una nota i no canvia res. Una feina que el núvol ha perdut s'envia de nou, una sola vegada.

Altres avisos que pots veure

«Només un administrador pot executar els treballs d'Intel·ligència CRM.»	Ho has demanat sense ser administrador. **Executa-ho tot ara** el llança un administrador.
«Només un administrador pot acceptar o retirar el que rep la IA de FlexigoTech Cloud.»	Demana a un administrador que accepti o retiri el permís a **Intel·ligència CRM › Configuració**.
«Només un administrador de Vendes pot tramitar les sol·licituds dels interessats.»	Les sol·licituds d'interessats les tramita un cap de vendes. Demana-li a ell.
«Només un usuari intern pot obtenir la configuració d'Intel·ligència CRM d'una de les seves empreses.»	Entra amb un usuari intern que tingui accés a aquesta companyia.
«Audit logs are immutable and cannot be deleted.»	El registre d'auditoria no s'esborra mai.

«Audit logs are immutable and cannot be modified.»	El registre d'auditoria no es canvia mai.
«Rule '...' weight must be 0-100»	Posa en aquesta regla uns punts entre 0 i 100 i torna a desar. El missatge surt en anglès, amb el nom de la regla.

GUIA DEL MÒDUL · CRM LEAD SCORING

21 Altres maneres de fer-ho

FORMA	QUÈ SUPOSA
A mà	Mires l'embut i decideixes a ull, o portes un full de càlcul apart. No cal instal·lar res, però el criteri viu al cap de cada comercial o en un fitxer que algú ha de mantenir.
Només Odoo	El CRM d'Odoo 20 calcula una probabilitat automàtica de cada iniciativa, la puntuació predictiva de leads, amb un bayesià ingenu sobre les freqüències dels camps que triïs a la Configuració del CRM, des d'una data d'inici. La mostra al costat de la probabilitat de l'oportunitat. No porta regles teves amb punts ni etiquetes com Fred, Tebi o Calent.
Aquest mòdul	Escrius les teves regles i la puntuació de cada iniciativa, de 0 a 100, és la suma dels punts de les regles que es compleixen. Afegeix etiquetes de **Fred (0-20)** a **Molt calent (71-100)**, previsió d'ingressos, risc d'abandonament, recomanacions i sol·licituds RGPD. Necessita la subscripció a FlexigoTech Cloud.

Si ja puntues les teves iniciatives en una altra eina, les regles no s'importen: les escrius de nou a Odoo, a **Intel·ligència CRM › Regles de puntuació**. Cada regla mira un camp de la iniciativa amb un operador i un valor llindar, i dona uns punts de 0 a 100.

GUIA DEL MÒDUL · CRM LEAD SCORING

22 Plans i preu

9 €

Llicència per versió d'Odoo.

+ FlexigoTech Cloud

STANDARD

29 €/mes

o 290 € l'any

- Primera resposta en 1 dia laborable

PRO

58 €/mes

o 580 € l'any

- Primera resposta en 4 hores laborables
- Videotrucada si cal

14 dies de prova, sense targeta · **Preus sense IVA**

La llicència del mòdul és per versió d'Odoo. FlexigoTech Cloud es paga al mes o a l'any, i la prova de 14 dies no demana targeta.

23 Preguntes freqüents

Funciona sense FlexigoTech Cloud?

No. El mòdul necessita la subscripció a FlexigoTech Cloud o la seva prova de 14 dies sense targeta.

Funciona a Odoo Online?

No. Odoo Online no permet instal·lar mòduls de tercers. Sí que funciona a Odoo.sh o al teu propi servidor.

Quines versions d'Odoo admet?

Hi ha branques publicades per a Odoo 17, 18, 19 i 20.

Necessito Odoo Enterprise?

No. Funciona a Community i a Enterprise: només demana el CRM, el correu, el web i els resums d'Odoo. Els tiquets que compten per al risc d'abandonament només arriben amb Helpdesk, que és d'Enterprise.

La IA calcula la puntuació de les iniciatives?

No. La puntuació, de 0 a 100, és la suma dels punts de les regles que escrius tu i que es compleixen.

La IA aprèn de les meves vendes?

No. No aprèn de les teves vendes ni puntua les iniciatives: proposa el següent pas, la seva urgència, el risc amb el seu perquè i un esborrany de seguiment.

On veig la puntuació?

A **Intel·ligència CRM › Puntuacions d'iniciatives**. No surt a la fitxa de l'oportunitat ni a l'embut.

Porta regles de puntuació ja fetes?

No. Una instal·lació nova no porta cap: les escrius tu a **Intel·ligència CRM › Regles de puntuació**.

Com funciona una regla?

Cada regla mira un camp de la iniciativa amb un operador i un valor llindar. Si es compleix, suma els seus punts, de 0 a 100, a la puntuació de la iniciativa.

Quines etiquetes pot tenir una iniciativa?

Fred (0-20), **Tebi (21-40)**, **Calent (41-70)** o **Molt calent (71-100)**, segons la seva puntuació.

Cada quant es puntua?

Cada nit es puntuen les iniciatives que mai s'han puntuat i les que algú ha canviat en les últimes 24 hores. Amb **Executa-ho tot ara** es llança en el moment.

Què passa si canvio una regla?

Les iniciatives ja puntuades no es tornen a puntuar fins que algú desi un canvi en elles. **Executa-ho tot ara** tampoc les torna a puntuar: només puntua les noves i les canviades en les últimes 24 hores.

Què rep la IA de FlexigoTech Cloud?

El text de cada oportunitat que se li envia, sense correus, telèfons, webs ni els noms del client i dels seus contactes. El text exacte surt a **Intel·ligència CRM › Configuració**.

Qui accepta el que surt?

Un administrador, amb **Acceptar i activar la IA de FlexigoTech Cloud**. Fins aleshores no surt cap oportunitat, i **Retira** ho treu.

Hi ha oportunitats que mai surten?

Sí. No surten les que tenen **Exclou de l'elaboració de perfils** ni les marcades com a **És denunciant**.

On corre la IA?

A FlexigoTech Cloud, al nostre propi servidor de Netcup a Alemanya, amb un model de pesos oberts i sense cap altre proveïdor d'IA. No guarda cap text: només comptadors d'ús.

Com demano el següent pas amb IA?

Amb el botó **Següent pas amb IA** de l'oportunitat, o cada nit per a les oportunitats noves o canviades. La resposta torna en un minut o dos.

Quants següents passos amb IA entren al mes?

Cadascun gasta un document del mes: 500 amb el pla Estàndard, 1.000 amb Pro i 20 en una base de proves. De nit en surten 8 per defecte.

Com sé que alguna cosa l'ha generat la IA?

Va marcat com «Generat per intel·ligència artificial (IA de FlexigoTech Cloud): revisa'l abans d'usar-lo.».

Com calcula la previsió?

Cada nit suma l'ingrés esperat de totes les oportunitats obertes, tanquin quan tanquin, per la seva probabilitat i per la taxa de tancament de la seva etapa. Descompta les que fa més de 30 dies que estan aturades.

Què és la forquilla de la previsió?

Les columnes **IC 80 inferior** i **IC 80 superior**, i les del 95 del formulari, són un marge fix al voltant de l'import previst, no un interval estadístic.

Com es calcula el risc d'abandonament?

Parteix de 50 i es mou segons els dies sense canvis, els tiquets, el sentiment, la incorporació i l'import. Només mira les oportunitats guanyades, cada nit.

S'omple sol tot el risc d'abandonament?

No. El sentiment dels tiquets i la incorporació s'entren a mà, i els tiquets només compten amb Helpdesk (Enterprise).

Com es tramita una sol·licitud RGPD?

La crea a mà un cap de vendes a **Intel·ligència CRM › Sol·licituds d'interessats** i la resol amb el botó del seu tipus. No hi ha portal per a l'interessat.

Queda constància del que es fa?

Sí. Cada sol·licitud tramitada i cada passada dels càlculs queden al registre d'auditoria, que no es pot canviar ni esborrar. Diu què es va fer i qui, però no la data.

Les pantalles són en el meu idioma?

Sí, surten en l'idioma de l'usuari. Els textos de les recomanacions per regles sempre surten en anglès.

Quines recomanacions genera el mòdul sense IA?

Segons la puntuació surt **Truca avui**, **Envia la demo**, **Afegeix a la campanya de maduració** o **Descalifica**. Cada dilluns arriba un resum per correu.

Es poden canviar les hores dels càlculs?

Les freqüències de les tasques es canvien a **Configuració › Tècnic › Automatització › Accions planificades**, amb el mode desenvolupador activat. Les hores que surten a **Configuració** no fan res.

Funciona amb diverses empreses?

Sí. Cada companyia treballa amb la seva configuració, les seves regles i les seves puntuacions, i el permís de la IA també és de cada una.

Què passa si alguna cosa falla?

Si FlexigoTech Cloud no pot contestar, l'oportunitat ho diu en una nota i no canvia res. Una feina perduda pel núvol s'envia de nou, una sola vegada.

Quant costa el mòdul?

La llicència del mòdul, 9 € per versió d'Odoo, més la subscripció a FlexigoTech Cloud, amb 14 dies de prova sense targeta.

GUIA DEL MÒDUL · CRM LEAD SCORING

24 Glossari

Lead	Un contacte comercial que encara no s'ha convertit en negoci. És el que el mòdul puntua.
Oportunitat	Un negoci concret del CRM, amb el seu ingrés esperat, la seva probabilitat i la seva etapa.
Regla de puntuació	Una condició que escrius tu sobre un camp de la iniciativa. Si es compleix, suma els seus punts a la puntuació.
Dimensió	El tipus de senyal que mesura una regla, per exemple el pressupost, l'etapa o l'interès.
Nom tècnic del camp	El nom intern del camp de la iniciativa que mira la regla, com expected_revenue, probability o priority.
Operador	La comparació de la regla: igual a, conté, més gran o igual que, o més petit o igual que.
Valor llindar	El valor amb què la regla compara el camp.
Pes o punts	El que suma una regla quan es compleix, de 0 a 100.

Puntuació	La suma dels punts de les regles actives que es compleixen per a una iniciativa, amb topall de 0 a 100. La IA no la calcula.
Etiqueta de la puntuació	El tram de la puntuació: **Fred (0-20)**, **Tebi (21-40)**, **Calent (41-70)** o **Molt calent (71-100)**.
Tendència	Si la puntuació millora, no canvia o empitjora respecte del càlcul anterior.
Pèrdua de vigència	Descompte opcional d'una regla d'interacció en puntuar una iniciativa que porta més de 60 dies sense canvis.
Següent pas amb IA	Proposta que genera la IA de FlexigoTech Cloud per a una oportunitat, marcada com a generada per intel·ligència artificial.
Urgència	Com de apremiant és el següent pas: **Immediata**, **Alta**, **Mitjà** o **Baixa**.
Risc segons la IA	El risc de l'oportunitat que apunta la IA, amb el seu perquè: **Baixa**, **Mitjà** o **Alta**.
Esborrany de seguiment	Un text de seguiment que proposa la IA perquè el revisis i l'enviïs.
Embut ponderat	La suma de l'ingrés esperat de les oportunitats obertes, multiplicat per la seva probabilitat i per la taxa de tancament de la seva etapa.
Taxa de tancament	El guanyat dividit entre el guanyat més el perdut des d'una etapa en endavant.
Marge de la previsió	La forquilla al voltant de l'import previst, amb dos nivells, 80 i 95. És un marge fix, no un interval estadístic.
Risc d'abandonament	Puntuació de 0 a 100 de cada oportunitat guanyada, que parteix de 50 i puja o baixa segons la inactivitat i altres factors.
Banda de risc	El tram del risc d'abandonament: **En risc**, **Llista de vigilància** o **Estable**.
Sol·licitud d'interessat	Petició RGPD d'una persona sobre les seves dades: accés, supressió, portabilitat, rectificació o oposició. La crea a mà un cap de vendes.
Elaboració de perfils	L'ús de les dades d'una oportunitat per puntuar-la o enviar-la a la IA. **Exclou de l'elaboració de perfils** ho evita.
Registre d'auditoria	Llista del que es va fer i de qui ho va fer, que no es pot canviar ni esborrar.

25 Llista de comprovació i contacte

- [ ] Tens Odoo 17, 18, 19 o 20, a Odoo.sh o al teu propi servidor, i el CRM instal·lat.
- [ ] Has instal·lat el mòdul i la base de producció té FlexigoTech Cloud connectada a **Configuració › FlexigoTech Cloud**.
- [ ] Has començat la prova de 14 dies a la base de producció, no en una còpia de staging ni en una base amb dades de demostració.
- [ ] Un administrador ha creat la configuració de la companyia a **Intel·ligència CRM › Configuració**.
- [ ] Un administrador ha llegit el text del que rep la IA i ha premut **Acceptar i activar la IA de FlexigoTech Cloud** a **Intel·ligència CRM › Configuració**.
- [ ] Has creat les teves primeres regles a **Intel·ligència CRM › Regles de puntuació**: una instal·lació nova no porta cap.
- [ ] Un administrador ha premut **Executa-ho tot ara** i les puntuacions surten a **Intel·ligència CRM › Puntuacions d'iniciatives**.
- [ ] Has premut **Següent pas amb IA** en una oportunitat i, en un minut o dos, la pestanya **Següents passos amb IA** mostra el resultat.
- [ ] La previsió surt a **Intel·ligència CRM › Previsions d'ingressos** amb el seu import i els seus marges.
- [ ] Una oportunitat guanyada té el seu risc a **Intel·ligència CRM › Risc d'abandonament**, amb la seva banda.
- [ ] Un cap de vendes ha creat una sol·licitud de prova a **Intel·ligència CRM › Sol·licituds d'interessats** i l'acció ha quedat a **Intel·ligència CRM › Registre d'auditoria**.
- [ ] El dilluns arriba el resum amb les recomanacions obertes dels últims 7 dies als caps de vendes o als destinataris que hagis triat.

Si vols que ho muntem amb tu, escriu-nos. Amb el pla Pro, si cal, ho veiem per videotrucada.

Correu

Per instal·lar-lo, configurar-lo o per a qualsevol dubte.
comercial@flexigotech.com

Al web

La fitxa del mòdul, amb la guia i els preus.
flexigotech.com/ca/advanced-crm-intelligence-suite.html

A Odoo Apps

La fitxa del mòdul a la botiga d'Odoo.
apps.odoo.com

CRM Lead Scoring és un mòdul de FlexigoTech per a Odoo. FlexigoTech és una marca de Flexibles y Accesorios Gobe, S.L. (Barcelona).