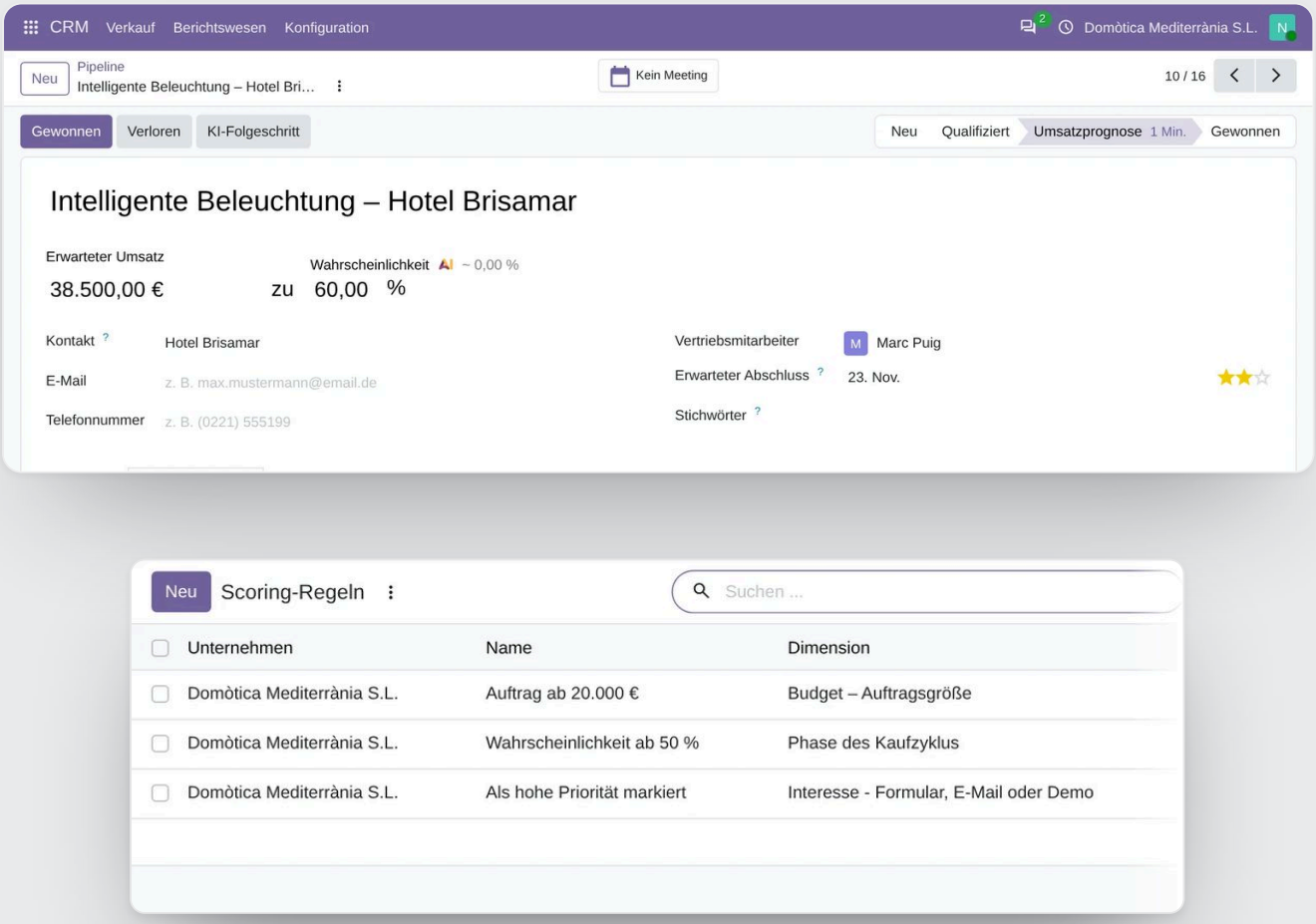
MODUL-LEITFADEN · CRM UND VERTRIEB

CRM Lead Scoring für Odoo

Bewerten Sie Ihre Leads mit eigenen Regeln; die KI von FlexigoTech Cloud schlägt für jede Verkaufschance den nächsten Schritt vor, mit Risiko und Entwurf zum Nachfassen.

Odoo 17 · 18 · 19 · 20 | 14 Tage Testphase, ohne Karte | Ausgabe vom 18-11-2026



Echter Screenshot aus Odoo 20. Oben eine Verkaufschance mit der Schaltfläche für den KI-Folgeschritt im Kopfbereich, unten die Liste der Regeln, mit denen die Leads bewertet werden.

Inhalt

Rechts die Seite, auf der jedes Kapitel beginnt. Menüs und Schaltflächen heißen wie im deutschen Odoo.

1	Für wen es ist und welche Probleme es löst	3
2	Das Modul in Zahlen	4
3	Wo Sie es in Ihrem Odoo sehen	5
4	Was Sie vor dem Start brauchen	6
5	Die Testphase von FlexigoTech Cloud	6
6	Schritt für Schritt in Betrieb nehmen	8
7	Ihre Bewertungsregeln: Feld, Operator, Schwellenwert und Punkte	11
8	Der Score jedes Leads: von 0 bis 100, mit Bezeichnung und Trend	14
9	Der nächste Schritt mit der KI von FlexigoTech Cloud	16
10	Was die KI erhält und wer es akzeptiert	18
11	Regelbasierte Empfehlungen und die Zusammenfassung jeden Montag	21
12	Die Umsatzprognose	23
13	Das Abwanderungsrisiko jedes gewonnenen Kunden	26
14	DSGVO-Anfragen und das Prüfprotokoll	29
15	Die Daten, die hin- und zurückgehen	33
16	Was automatisch passiert	34
17	Die Optionen des Moduls und ihre Standardwerte	35
18	Sicherheit und personenbezogene Daten	37
19	Mehrere Unternehmen	38
20	Wenn etwas fehlschlägt	39
21	Andere Vorgehensweisen	40
22	Tarife und Preis	41
23	Häufige Fragen	42
24	Glossar	44
25	Prüfliste und Kontakt	46

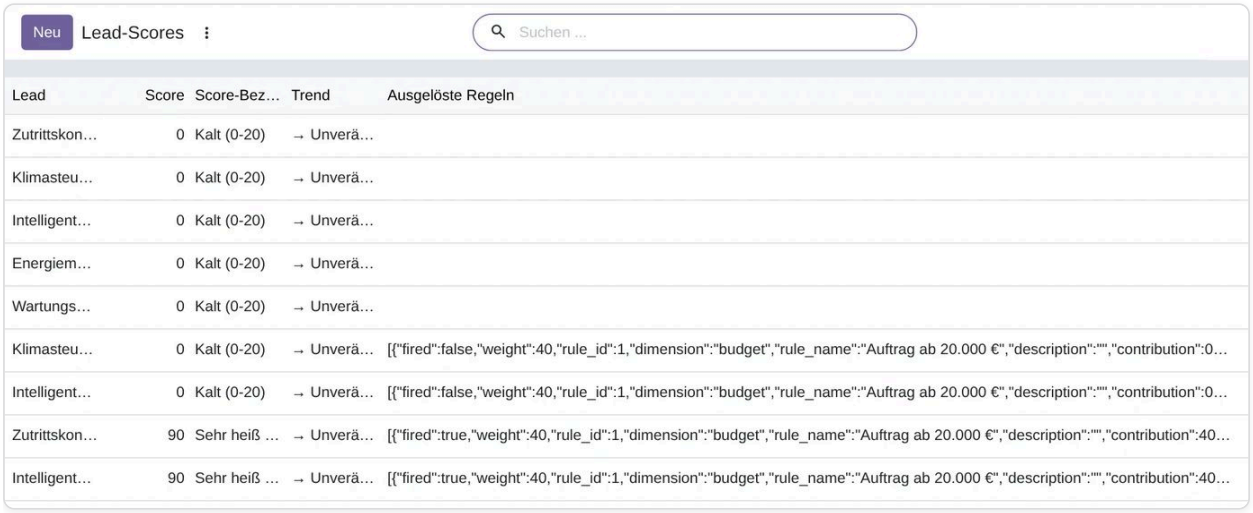
Dieser Leitfaden beschreibt Version 20.0.1.2.0 des Moduls (Odoo-Branch 20.0, Commit 01efb393c). Alles darin stammt aus dem veröffentlichten Code, aus der offiziellen Dokumentation der Plattform oder aus echten Screenshots.

Die Screenshots stammen aus einer Odoo-20-Testdatenbank mit erfundener Firma und erfundenen Daten, ohne echte Verbindung zu FlexigoTech Cloud. Das Modul gibt es auch für Odoo 17, 18 und 19.

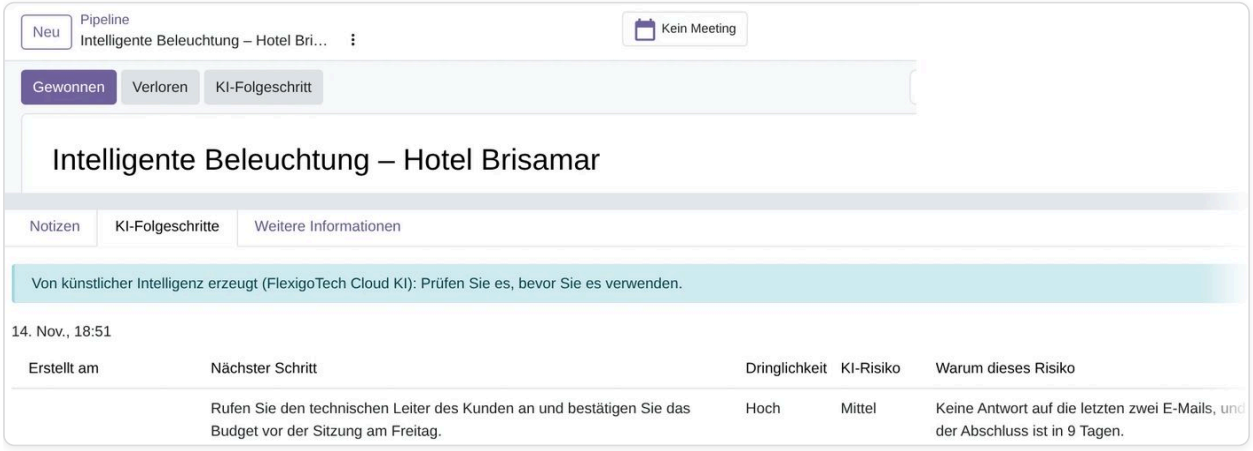
1 Für wen es ist und welche Probleme es löst

Ohne das Modul entscheidet jeder nach Gefühl, welche Leads zuerst bearbeitet werden. Um zu wissen, was als Nächstes zu tun ist, werden die Opportunities einzeln durchgesehen. Die Pipeline des Quartals wird von Hand addiert. Gewonnene Kunden, die abkühlen, fallen niemandem auf. Und wenn eine DSGVO-Anfrage eingeht, werden die Daten der betroffenen Person im CRM von Hand gesucht.

Mit dem Modul erhält jeder Lead eine Bewertung von 0 bis 100, die sich aus den Punkten der von Ihnen definierten und erfüllten Regeln zusammensetzt. Die Prognose gewichtet jede offene Opportunity mit ihrer Wahrscheinlichkeit und der Abschlussquote ihrer Phase. Das Abwanderungsrisiko wird für jede gewonnene Opportunity berechnet. DSGVO-Anfragen werden mit einer Schaltfläche bearbeitet und in einem Prüfprotokoll festgehalten. Für jede Opportunity schlägt die KI von FlexigoTech Cloud den nächsten Schritt, dessen Dringlichkeit, das Risiko mit Begründung sowie einen Entwurf für die Nachverfolgung vor.



- **Echter Screenshot aus Odoo 20.** Die Liste **Lead-Scores** mit der Bewertung, dem Label und dem Trend jedes Leads.



- **Echter Screenshot aus Odoo 20.** Eine Opportunity mit ihrem KI-Folgeschritt, gekennzeichnet als von künstlicher Intelligenz erzeugt.

Was sich im Alltag ändert

- Die Leads werden nach einer Bewertung sortiert, die allein von Ihren Regeln abhängt, mit einem Label von **Kalt (0-20)** bis **Sehr heiß (71-100)**.
- Jede Nacht werden die Bewertungen neuer oder geänderter Leads neu berechnet, und mit **Jetzt alle ausführen** startet alles sofort.

- Jede Nacht erscheint die Prognose für die offene Pipeline mit dem erwarteten Betrag und seiner Spanne.
- Gewonnene Opportunities werden jede Nacht je nach Tagen ohne Änderung in eine Risikoklasse eingeordnet, neben anderen Faktoren.
- Jeden Montag kommt per E-Mail eine Zusammenfassung der offenen Empfehlungen der letzten 7 Tage.

Was es nicht tut

- Die KI bewertet nicht und lernt nicht aus Ihren Verkäufen: Die Bewertung ist die Summe der Punkte Ihrer Regeln.
- Die Bewertung erscheint nicht im Datensatz der Opportunity: Sie finden sie unter **CRM-Intelligenz › Lead-Scores**.
- Es gibt kein Portal für die betroffene Person: DSGVO-Anfragen legt ein Verkaufsleiter von Hand an.
- Die Spanne der Prognose mit ihren unteren und oberen Grenzen ist eine feste Marge, kein statistisches Konfidenzintervall.
- Die Texte der regelbasierten Empfehlungen erscheinen in allen Sprachen auf Englisch.
- Ohne das Abonnement von FlexigoTech Cloud oder die 14-tägige Testphase funktioniert es nicht.

MODUL-LEITFADEN · CRM LEAD SCORING

2 Das Modul in Zahlen

17 bis 20
Odoo-Versionen

14
Testtage ohne Kreditkarte

7
geplante Aufgaben

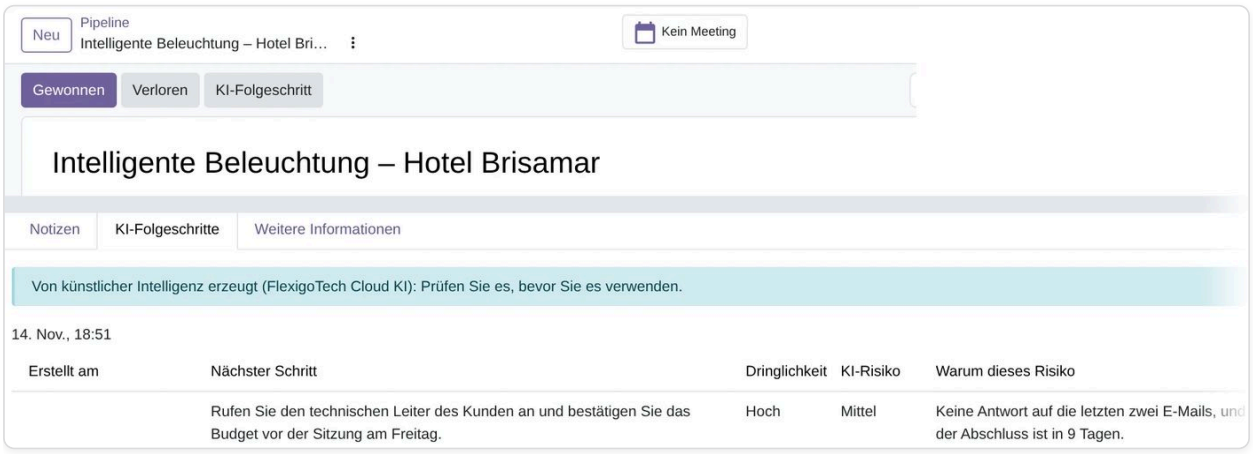
8
KI-Folgeschritte pro Nacht standardmäßig

500 oder 1.000
Dokumente pro Monat, mit dem Standard- oder Pro-Tarif

5.899
Codezeilen und 156 automatisierte Tests

Die Abhängigkeiten des Moduls sind das CRM, E-Mail, Website und Zusammenfassungen von Odoo sowie FlexigoTech Cloud, es funktioniert also in Community und in Enterprise. Die Supporttickets, die für das Abwanderungsrisiko zählen, stammen aus Helpdesk, das zu Enterprise gehört.

3 Wo Sie es in Ihrem Odoo sehen



- **Echter Screenshot aus Odoo 20.** Eine Opportunity mit geöffnetem Reiter **KI-Folgeschritte** und der Schaltfläche **KI-Folgeschritt** im Kopfbereich.

CRM-Intelligenz › Lead-Scores	Die Bewertung jedes Leads, sein Label, sein Trend und die erfüllten Regeln.
CRM-Intelligenz › Scoring-Regeln	Die Regeln, nach denen bewertet wird: ein Feld des Leads, ein Operator und ein Schwellenwert.
CRM-Intelligenz › Umsatzprognosen	Die Prognose der offenen Pipeline mit ihrer Spanne.
CRM-Intelligenz › Verkaufsquoten	Die Quote jedes Verkäufers pro Zeitraum und Jahr.
CRM-Intelligenz › Abwanderungsrisiko	Das Risiko jeder gewonnenen Opportunity.
CRM-Intelligenz › Verhaltensmuster	Die Interaktionsmuster jedes Kunden.
CRM-Intelligenz › Empfehlungen	Die regelbasierten Empfehlungen und die KI-Folgeschritte.
CRM-Intelligenz › Betroffenenanfragen	Die DSGVO-Anfragen.
CRM-Intelligenz › Datenschutz des Leads	Die Datenschutzkennzeichnungen jedes Leads.
CRM-Intelligenz › Prüfprotokoll	Das Protokoll jeder Berechnung und jeder Anfrage.
CRM-Intelligenz › Konfiguration	Die Optionen jedes Unternehmens, die Freigabe für die KI von FlexigoTech Cloud und die Schaltfläche **Jetzt alle ausführen**.
CRM-Intelligenz › Kennzahlen	Die Snapshots, die Sie mit **Snapshot erstellen** anlegen: wie viele Leads eine Bewertung haben und wie viele Branche und Aktivitäten.
CRM-Intelligenz › KI-Modelle	Welches Modell der KI von FlexigoTech Cloud geantwortet hat und seit wann.
CRM-Intelligenz › Engines	Die Liste der Engines des Moduls.

Außerhalb dieses Menüs erhält die Opportunity den Reiter **KI-Folgeschritte** und die Schaltflächen **KI-Folgeschritt** und **KI-Empfehlung für den nächsten Schritt prüfen**; die zweite erscheint nur, solange ein nächster Schritt aussteht. Die Bewertung erscheint weder in der Opportunity noch in der Pipeline: Sie steht nur unter **CRM-Intelligenz › Lead-Scores**. Jede Nacht werden Bewertung, Prognose und Risiko berechnet und die Empfehlungen aktualisiert, und jeden Montag kommt die Wochenzusammenfassung. Die Bildschirme des Moduls erscheinen in der Sprache des Benutzers, die Texte der regelbasierten Empfehlungen aber immer auf Englisch.

4 Was Sie vor dem Start brauchen

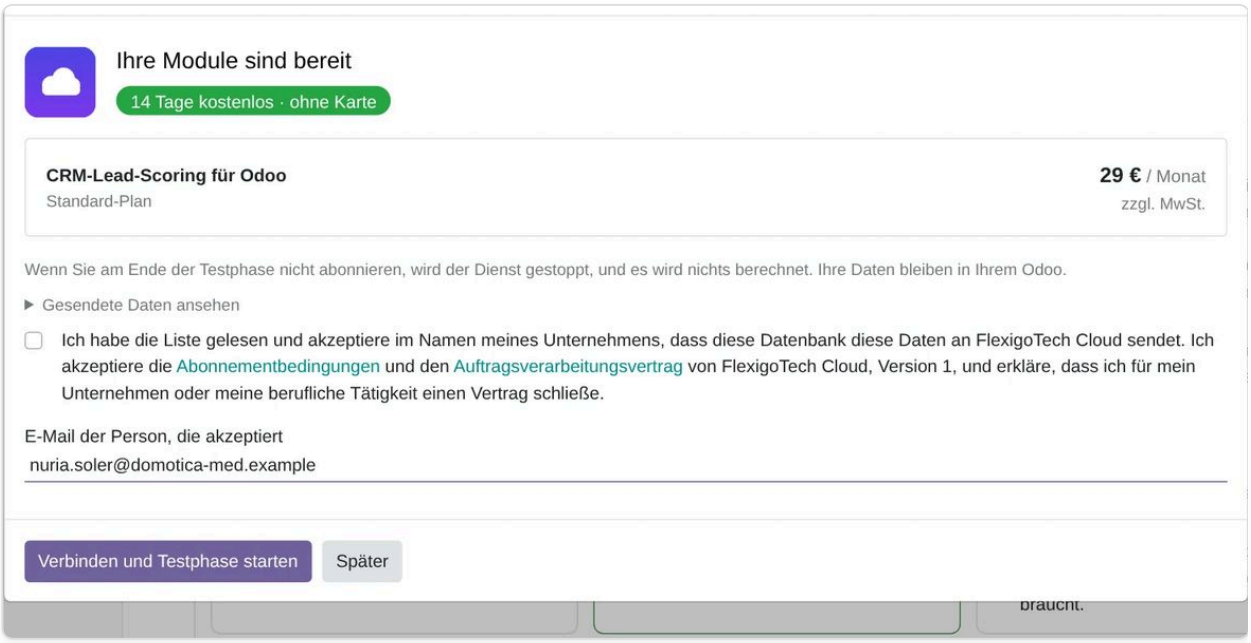
- Odoo 17, 18, 19 oder 20, auf Odoo.sh oder auf Ihrem eigenen Server. Es funktioniert nicht in Odoo Online, das keine Drittanbieter-Module installieren lässt.
- Das CRM von Odoo, weil das Modul darin lebt und mit Ihren Leads und Opportunities arbeitet.
- Einen Administrator, der die Konfiguration des Unternehmens anlegt, die Daten akzeptiert, die die KI erhält, und **Jetzt alle ausführen** drückt.
- Einen Verkaufsleiter, der die Bewertungsregeln schreibt und die DSGVO-Anfragen bearbeitet.
- Das Abonnement von FlexigoTech Cloud oder dessen 14-tägige Testphase, in der Produktivdatenbank begonnen: Das Modul braucht sie.
- Ihre Bewertungsregeln. Eine Neuinstallation bringt keine mit.

> Einiges erledigen Sie selbst: die Bewertungsregeln schreiben, den erwarteten Betrag der Verkaufsquoten eintragen, die Stimmung der Tickets festlegen und das Onboarding, das das Abwanderungsrisiko verwendet, sowie DSGVO-Anfragen anlegen und abschließen.

Die Installation erfolgt wie bei jedem Drittanbieter-Modul von Odoo, auf Odoo.sh oder auf Ihrem Server. Odoo installiert gleichzeitig `flexigotech_cloud`, die Verbindung zu FlexigoTech Cloud, und die Apps, von denen es abhängt: CRM.

5 Die Testphase von FlexigoTech Cloud

1. **Klicken Sie oben in der Leiste auf Aktivieren**
   Sie erscheint, sobald Sie das Modul installieren. Es öffnet sich das Fenster **FlexigoTech Cloud aktivieren** mit dem Standardtarif und seinen 14 Tagen gratis, ohne Kreditkarte.



- **Echter Screenshot aus Odoo 20.** Das Aktivierungsfenster: Lesen Sie die Liste der Daten, setzen Sie das Häkchen und geben Sie Ihre E-Mail-Adresse ein.

2 **Akzeptieren und E-Mail-Adresse eintragen**

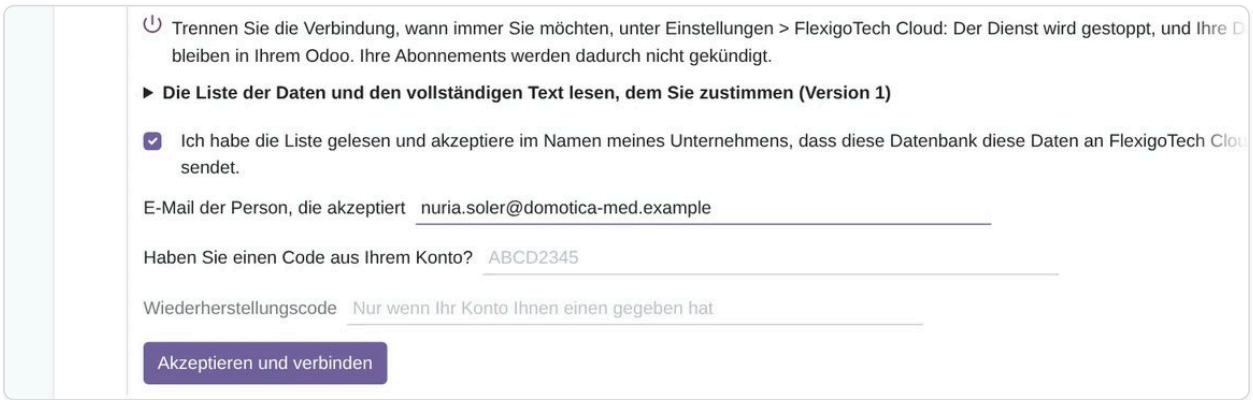
Setzen Sie das Häkchen bei „Ich habe die Liste gelesen und akzeptiere sie im Namen meines Unternehmens…“ (sie umfasst die Bedingungen des Abonnements und den Auftragsverarbeitungsvertrag) und tragen Sie die **E-Mail der Person, die akzeptiert** ein.

3 **Klicken Sie auf Verbinden und Testphase starten**

Odoo registriert die Datenbank bei FlexigoTech Cloud und startet die Testphase des Moduls. Wenn Sie es später erledigen möchten, schließt **Später** das Fenster.

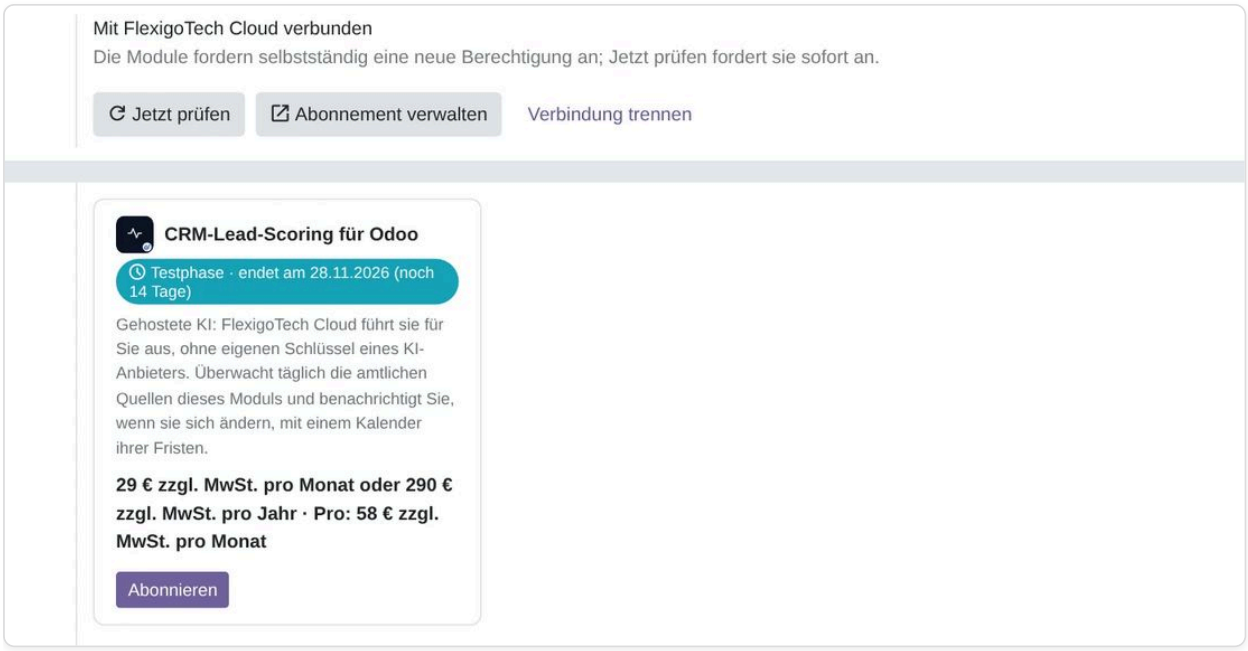
Dasselbe über die Einstellungen

Unter **Einstellungen › FlexigoTech Cloud** steht die vollständige Liste dessen, was die Datenbank sendet. Setzen Sie das Häkchen, geben Sie die E-Mail-Adresse ein und klicken Sie auf **Akzeptieren und verbinden**. Wenn Sie bereits ein Konto unter app.flexigotech.com haben, verknüpft das Feld **Haben Sie einen Code aus Ihrem Konto?** die Datenbank damit (der Code gilt 10 Minuten).



- **Echter Screenshot aus Odoo 20.** Einstellungen › FlexigoTech Cloud vor dem Verbinden: das gesetzte Häkchen, die E-Mail-Adresse und **Akzeptieren und verbinden**.

Mit verbundener Datenbank zeigt der Block **Module** jedes Modul mit seinem Status: **Testphase** und das Datum des Endes, **Abonniert** usw. Von dort wählen Sie den Tarif (Standard oder Pro, monatlich oder jährlich) und klicken auf **Abonnieren**: Die Zahlung erfolgt auf der Stripe-Seite, außerhalb von Odoo.



- **Echter Screenshot aus Odoo 20.** Einstellungen › FlexigoTech Cloud mit verbundener Datenbank und Modul in der Testphase.

Preise ohne MwSt. Wenn Sie am Ende der Testphase nicht abonnieren, wird der Dienst angehalten und nichts berechnet. **Jetzt prüfen** fragt die Berechtigung sofort ab (andernfalls erneuert das Modul sie selbstständig alle 6 Stunden).

> In einer neutralisierten Kopie (Staging) oder in einer Datenbank mit Demodaten lässt sich keine Testphase starten: Die Einstellungen melden das mit «Diese Datenbank ist eine neutralisierte Kopie oder enthält Demodaten, daher können hier keine Testphasen gestartet werden.»

MODUL-LEITFADEN · CRM LEAD SCORING

6 Schritt für Schritt in Betrieb nehmen

1 Die Datenbank mit FlexigoTech Cloud verbinden

Ein Administrator öffnet **Einstellungen › FlexigoTech Cloud**, verbindet die Datenbank und startet die 14-tägige Testphase. Die Testphase muss in der Produktivdatenbank beginnen, nicht in einer Staging-Kopie oder einer Datenbank mit Demodaten.



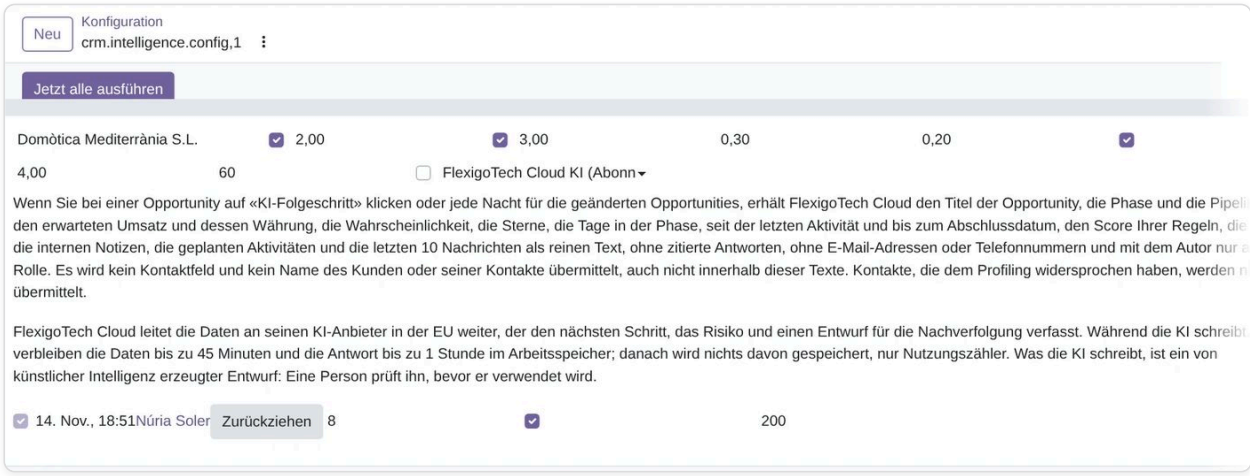
- **Echter Screenshot aus Odoo 20.** Der Block **FlexigoTech Cloud** in den Einstellungen mit der Option **Kostenlos testen**.

2 Die Konfiguration Ihres Unternehmens anlegen

Eine Neuinstallation bringt sie nicht mit, und ohne sie berechnen die nächtlichen Aufgaben nichts. Ein Administrator öffnet **CRM-Intelligenz › Konfiguration**, klickt auf **Neu**, wählt sein Unternehmen unter **Unternehmen** und speichert.

3 Lesen und akzeptieren, was die KI erhält

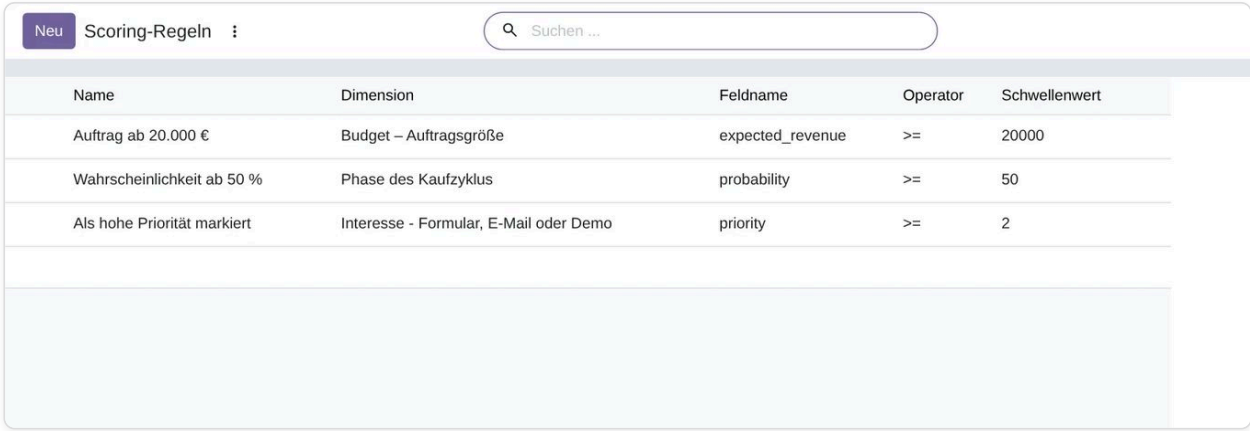
Lesen Sie auf diesem Bildschirm den Abschnitt «Was die KI von FlexigoTech Cloud erhält». Dort steht der genaue Text der Daten jeder Opportunity, die an FlexigoTech Cloud gesendet werden. Wenn Sie einverstanden sind, klicken Sie auf **Akzeptieren und KI von FlexigoTech Cloud einschalten**. Das Modul hält fest, wer zugestimmt hat und wann. Solange Sie nicht zugestimmt haben, wird keine Opportunity an die KI gesendet.



- **Echter Screenshot aus Odoo 20.** Der Bildschirm **Konfiguration** mit **Jetzt alle ausführen** und der Liste dessen, was die KI erhält.

4 Ihre Bewertungsregeln anlegen

Gehen Sie zu **CRM-Intelligenz › Scoring-Regeln** und legen Sie Ihre Regeln an. Für jede tragen Sie den **Name**, die **Dimension**, den **Feldname** (der technische Name des Lead-Feldes, das die Regel prüft, von Hand eingetragen), den **Operator**, den **Schwellenwert** und die **Gewichtung** ein, also die Punkte, die bei Erfüllung addiert werden, von 0 bis 100.

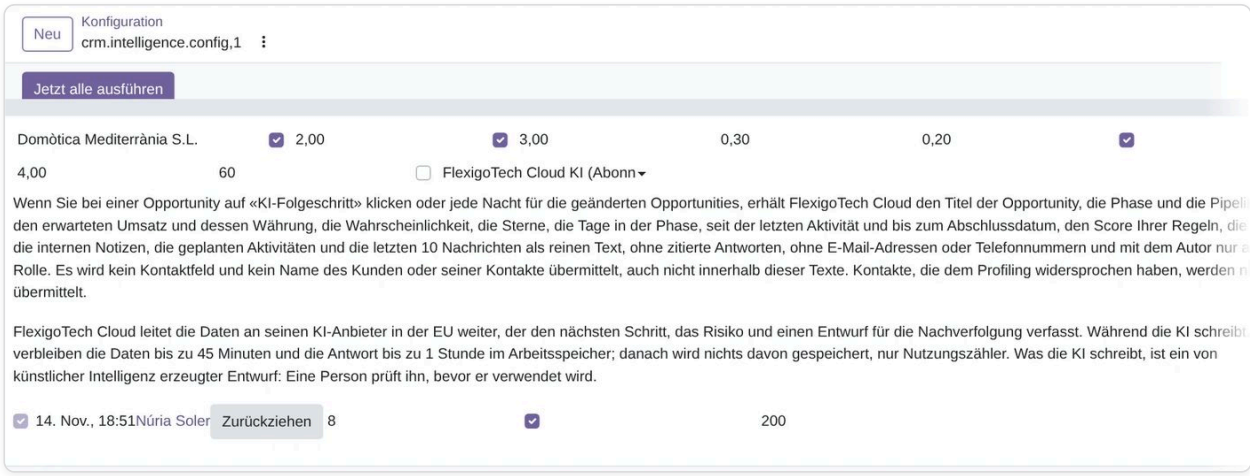


- **Echter Screenshot aus Odoo 20.** Die Liste **Scoring-Regeln** mit drei bereits angelegten Regeln.

5 Auf Jetzt alle ausführen klicken

Unter **CRM-Intelligenz › Konfiguration** klickt ein Administrator auf **Jetzt alle ausführen**. Es erledigt sofort, was jede Nacht geschieht: Bewertung, Prognose, Abwanderungsrisiko, Empfehlungen und, bei

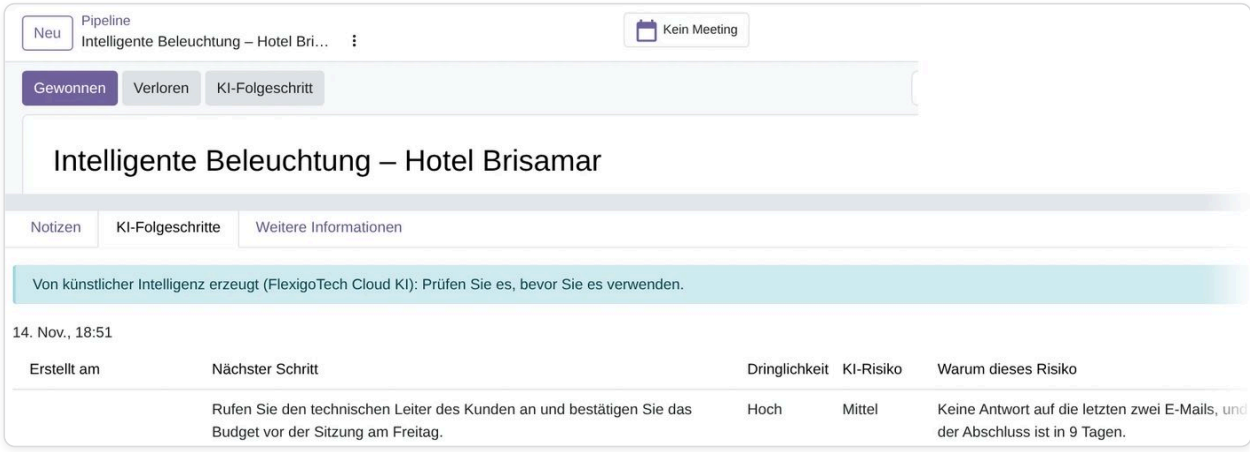
akzeptierter KI, die Übermittlung der Opportunities dieser Nacht an FlexigoTech Cloud. So haben Sie die erste Bewertung, ohne zu warten.



- **Echter Screenshot aus Odoo 20.** Die Schaltfläche **Jetzt alle ausführen** auf dem Bildschirm **Konfiguration**.

6 Den KI-Folgeschritt anfordern

Öffnen Sie eine Opportunity und klicken Sie auf **KI-Folgeschritt**. Die Antwort kommt in ein bis zwei Minuten und landet im Reiter **KI-Folgeschritte**, gekennzeichnet als von KI erzeugt. Solange sie aussteht, erscheint statt der Schaltfläche **KI-Empfehlung für den nächsten Schritt prüfen**.

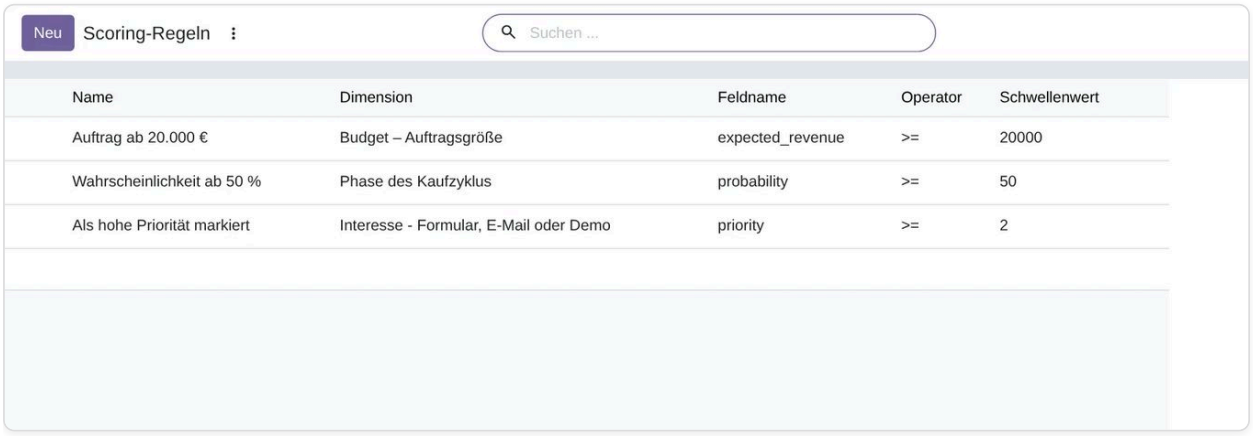


- **Echter Screenshot aus Odoo 20.** Die Opportunity mit dem Reiter **KI-Folgeschritte** und dem Hinweis «Von künstlicher Intelligenz erzeugt (FlexigoTech Cloud KI): Prüfen Sie es, bevor Sie es verwenden.»

> Nur ein Administrator kann zustimmen, was die KI erhält, die Zustimmung zurückziehen und auf **Jetzt alle ausführen** klicken. Ein Vertriebsleiter schreibt die Regeln und bearbeitet DSGVO-Anfragen. Versucht eine andere Person, zuzustimmen oder zurückzuziehen, meldet Odoo «Nur ein Administrator kann akzeptieren oder widerrufen, was die FlexigoTech Cloud KI erhält.»

Ab da arbeitet das Modul selbstständig. Jede Nacht bewertet es Leads, die nie bewertet wurden, und solche, die in den letzten 24 Stunden jemand geändert hat, erstellt die Prognose, aktualisiert das Abwanderungsrisiko und die Empfehlungen und schickt neue oder geänderte Opportunities an die KI, standardmäßig bis zu 8 pro Nacht. Jeden Montag verschickt es eine E-Mail mit den offenen Empfehlungen der letzten 7 Tage an die Verkaufsleiter oder an die Empfänger, die Sie unter **Konfiguration** wählen. Wenn Sie eine Regel ändern, werden bereits bewertete Leads erst neu bewertet, wenn sie jemand bearbeitet.

7 Ihre Bewertungsregeln: Feld, Operator, Schwellenwert und Punkte



- **Echter Screenshot aus Odoo 20.** Die Liste **Scoring-Regeln** mit drei bereits angelegten Regeln.

Gehen Sie zu **CRM-Intelligenz › Scoring-Regeln**. Jede Regel prüft ein Feld des Leads mit einem Operator und einem Schwellenwert. Ist die Bedingung erfüllt, werden ihre Punkte zum Score des Leads addiert.

Was Sie in jeder Regel ausfüllen

Name	Der Name der Regel. Pflichtfeld.
Dimension	Die Art des Signals, das gemessen wird: **Passung – Branche/Größe/Region**, **Interesse - Formular, E-Mail oder Demo**, **Interaktion – Aktualität der Aktivität**, **Budget – Auftragsgröße**, **Phase des Kaufzyklus** oder **Firmografische Daten – Mitarbeiterzahl/Finanzierung**.
Feldname	Der technische Name des Lead-Feldes, das die Regel prüft, von Hand eingegeben, etwa expected_revenue, probability oder priority.
Operator	In der Liste stehen =, contiene, >= und <=. Voreingestellt ist =.
Schwellenwert	Der Wert, mit dem verglichen wird. Bei = und leerem Schwellenwert ist die Regel erfüllt, wenn das Feld einen Wert hat (bei einem Kontrollkästchen, wenn es angehakt ist).
Gewichtung	Die Punkte, die die Regel addiert, wenn sie erfüllt ist, von 0 bis 100. Voreingestellt ist 10.
Aktiv	Eine nicht aktive Regel wird nicht berücksichtigt.
Sequenz	Die Reihenfolge, in der die Regeln ausgewertet werden.

Wann berechnet wird

Die geplante Aktion **CRM Intelligence: Lead-Scores berechnen** läuft täglich. Sie können auch auf **Jetzt alle ausführen** in **CRM-Intelligenz › Konfiguration** klicken. Das Ergebnis erscheint unter **CRM-Intelligenz › Lead-Scores**, nicht im Formular der Opportunity.

So legen Sie eine Regel an

1. **Liste öffnen**
   Öffnen Sie **CRM-Intelligenz › Scoring-Regeln** und klicken Sie auf **Neu**.

2. **Regel ausfüllen**
   Geben Sie den **Name** ein, wählen Sie die **Dimension**, tragen Sie den **Feldname** ein, wählen Sie den **Operator** und geben Sie den **Schwellenwert** und die **Gewichtung** an.

3. **Speichern**
   Die Regel wird bei der nächsten Score-Berechnung angewendet.

> Der **Feldname** ist Pflicht: Ohne ihn lässt sich das Formular nicht speichern. Auch eine **Gewichtung** außerhalb von 0 bis 100 wird nicht gespeichert: Odoo warnt auf Englisch mit „Rule '...' weight must be 0-100“ und dem Namen der Regel.

Die Bezeichnungen und der Trend

SCORE	BEZEICHNUNG
Von 0 bis 20	Kalt (0-20)
Von 21 bis 40	Warm (21-40)
Von 41 bis 70	Heiß (41-70)
Von 71 bis 100	Sehr heiß (71-100)

Der **Trend** vergleicht mit der letzten Berechnung: Er zeigt eine Verbesserung, wenn der Score um mehr als 2 Punkte steigt, eine Verschlechterung, wenn er um mehr als 2 Punkte sinkt, und sonst keine Änderung. Jeder Wert wird von einem Pfeil begleitet.

Was jede Regel prüft

Der **Feldname** ist der technische Name eines Lead-Feldes. Hat der Lead dieses Feld nicht, sucht die Regel es im Unternehmen seines Kontakts. So können Sie beispielsweise die Branche über industry_id bewerten: Ein Feld, das auf einen anderen Datensatz verweist, wird über dessen Namen verglichen.

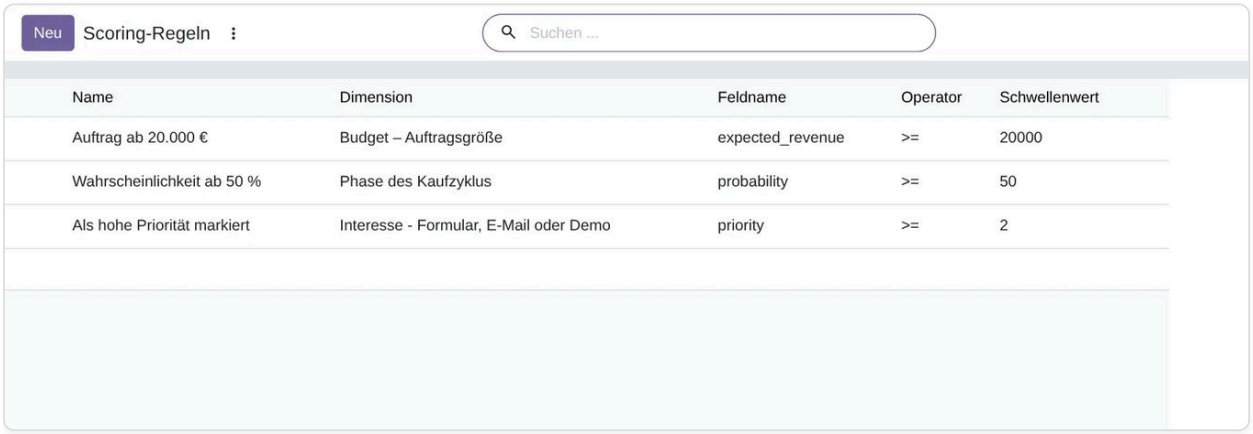
Der **Operator** ist voreingestellt auf =. Mit >= und <= vergleichen Sie Zahlen, mit contiene suchen Sie einen Text im Feld, ohne Unterscheidung von Groß- und Kleinschreibung. Bei = und leerem **Schwellenwert** ist die Regel erfüllt, wenn das Feld einen Wert hat: bei einem Kontrollkästchen, wenn es angehakt ist.

Tage bis zum Wertverfall

Tage bis zum Wertverfall steht standardmäßig auf 0 und wird nur berücksichtigt, wenn der Wert größer als 0 ist und die Regel zur Dimension **Interaktion – Aktualität der Aktivität** gehört. In diesem Fall werden nach 60 Tagen ohne Änderung am Lead für jeden weiteren Tag 5 Punkte abgezogen. Die Zahl, die Sie eintragen, verändert diese 60 Tage nicht. Und die Regel wirkt nur bei der Bewertung: Da nachts nur Leads bewertet werden, die in den letzten 24 Stunden neu oder geändert wurden, zieht sie in der Praxis nur bei der ersten Bewertung eines Leads ab, der seit mehr als 60 Tagen unverändert war.

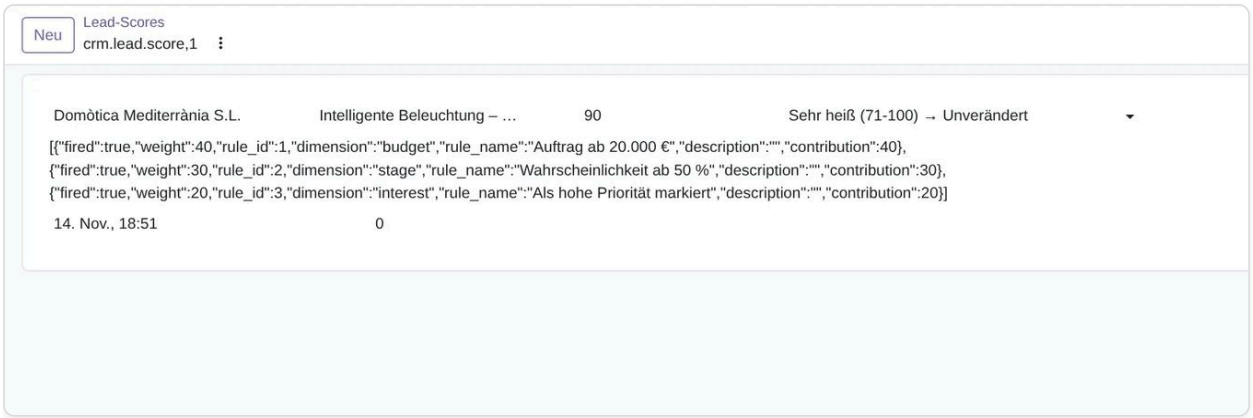
Ein Beispiel mit den Regeln aus den Screenshots

Die Liste im Screenshot enthält drei Regeln. Die erste prüft das Feld für den erwarteten Umsatz mit dem Operator „größer oder gleich“ und dem Schwellenwert 20000, in der Dimension **Budget – Auftragsgröße**. Die zweite prüft die Wahrscheinlichkeit mit „größer oder gleich“ und dem Schwellenwert 50, in der Dimension **Phase des Kaufzyklus**. Die dritte prüft die Priorität mit „größer oder gleich“ und dem Schwellenwert 2, in der Dimension **Interesse - Formular, E-Mail oder Demo**.



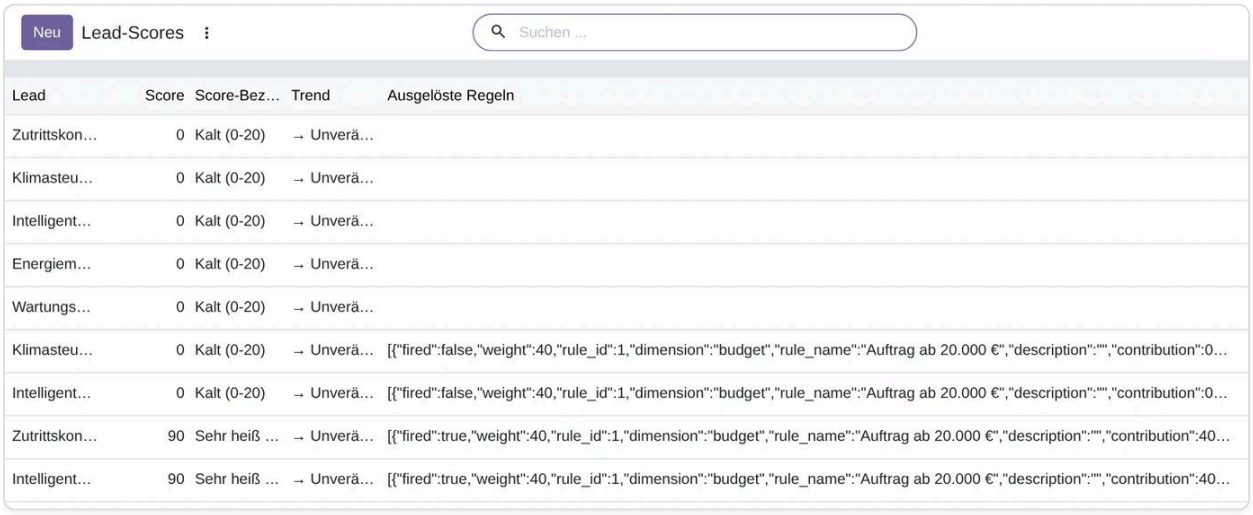
- **Echter Screenshot aus Odoo 20.** Die Liste **Scoring-Regeln** mit den drei Regeln aus dem Beispiel.

Im Score-Datensatz des anderen Screenshots sind alle drei Regeln erfüllt. Jede erfüllte Regel wird im Score mit den Punkten vermerkt, die sie beigetragen hat, und der Score ist die Summe dieser Punkte, begrenzt auf 100. Der Lead erreicht **Sehr heiß (71-100)**.



- **Echter Screenshot aus Odoo 20.** Der Score-Datensatz mit der Bezeichnung **Sehr heiß (71-100)** und den erfüllten Regeln.

8 Der Score jedes Leads: von 0 bis 100, mit Bezeichnung und Trend



- **Echter Screenshot aus Odoo 20.** Die Liste **Lead-Scores** mit Score, Bezeichnung und Trend jedes Leads.

Der Score ist die Summe der Punkte der aktiven Regeln, die für diesen Lead erfüllt sind, begrenzt auf 0 bis 100. Die KI von FlexigoTech Cloud vergibt keine Punkte. Jeder Lead erhält außerdem eine Bezeichnung nach seinem Score und einen Trend gegenüber der letzten Berechnung.

Der Score wird weder im Datensatz der Verkaufschance noch im Trichter angezeigt. Um ihn zu sehen, öffnen Sie das Menü **CRM-Intelligenz › Lead-Scores**.

Woher jeder Wert stammt

CRM Intelligence: Lead-Scores berechnen	Geplante Aufgabe, die täglich läuft. Bewertet die Leads, die noch nie bewertet wurden, und jene, die in den letzten 24 Stunden von jemandem geändert wurden.
Jetzt alle ausführen	Schaltfläche unter **CRM-Intelligenz › Konfiguration**, nur für Administratoren. Sie führt sofort aus, was sonst jede Nacht läuft: Scoring, Prognose, Abwanderungsrisiko, Empfehlungen und, bei akzeptierter KI, die Übertragung der Opportunities dieser Nacht an FlexigoTech Cloud.

Was Sie in jedem Datensatz sehen

Lead	Die bewertete Verkaufschance bzw. der bewertete Lead.
Score	Die Zahl des Scores, begrenzt auf 0 bis 100.
Score-Bezeichnung	**Kalt (0-20)**, **Warm (21-40)**, **Heiß (41-70)** oder **Sehr heiß (71-100)**.
Trend	Verbessert, unverändert oder verschlechtert, mit einem Pfeil davor, je nach Veränderung des Scores gegenüber der letzten Berechnung.
Ausgelöste Regeln	Liste mit den Einzelheiten der ausgewerteten Regeln. Wird im JSON-Format angezeigt.
Zuletzt berechnet	Datum und Uhrzeit der letzten Score-Berechnung.

Zustände

Die Bezeichnung ist der Zustand jedes Leads und ändert sich mit dem Score. Ihre vier Werte sind **Kalt (0-20)**, **Warm (21-40)**, **Heiß (41-70)** und **Sehr heiß (71-100)**. Die Zahl in Klammern ist der Score-Bereich, der ihr entspricht.

> Das Ändern einer Regel bewertet die übrigen Leads erst neu, wenn an ihnen eine Änderung gespeichert wird. **Vorheriger Score** steht immer auf 0, und **Erstellt am** bleibt leer: Die Aufgabe füllt beides nicht aus. Die Formulare des Moduls zeigen die Werte ohne Bezeichnungen: Die Liste ist übersichtlicher als das Formular.

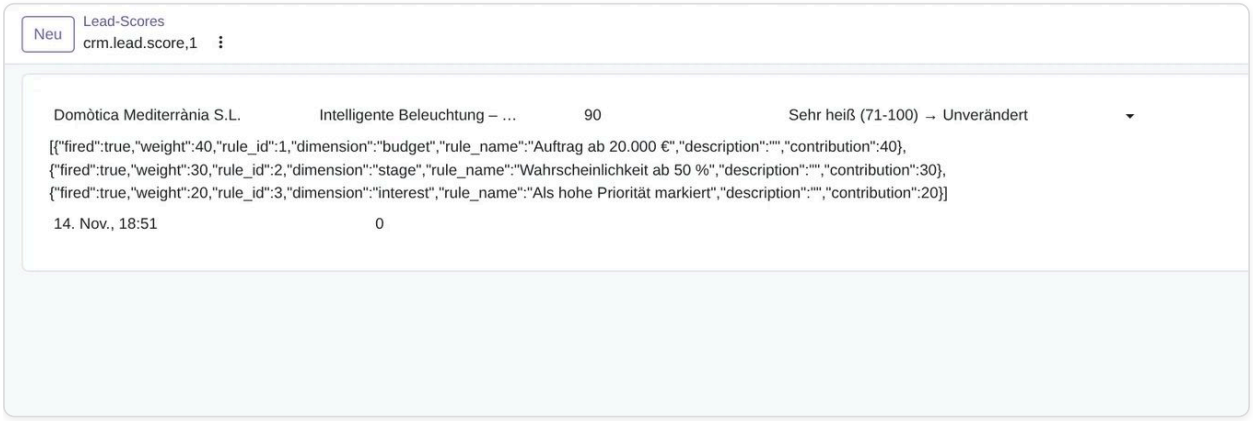
Wann bewertet wird

Jede Nacht bewertet die Aufgabe **CRM Intelligence: Lead-Scores berechnen** die Leads, die noch nie bewertet wurden, und jene, die in den letzten 24 Stunden geändert wurden. Beim Anlegen eines Leads wird sein Score-Datensatz mit 0 erstellt, bis zur nächsten Berechnung. Wenn Sie eine Regel ändern, werden die übrigen Leads erst wieder bewertet, wenn sie bearbeitet werden.

Um sofort zu bewerten, klickt ein Administrator auf **Jetzt alle ausführen** in **CRM-Intelligenz › Konfiguration**. Es werden dieselben Leads bewertet wie bei der nächtlichen Aktion, und zusätzlich werden Prognose, Abwanderungsrisiko und Empfehlungen gestartet. Wenn Sie kein Administrator sind, antwortet Odoo: «Nur ein Administrator kann die Jobs von CRM-Intelligenz ausführen.»

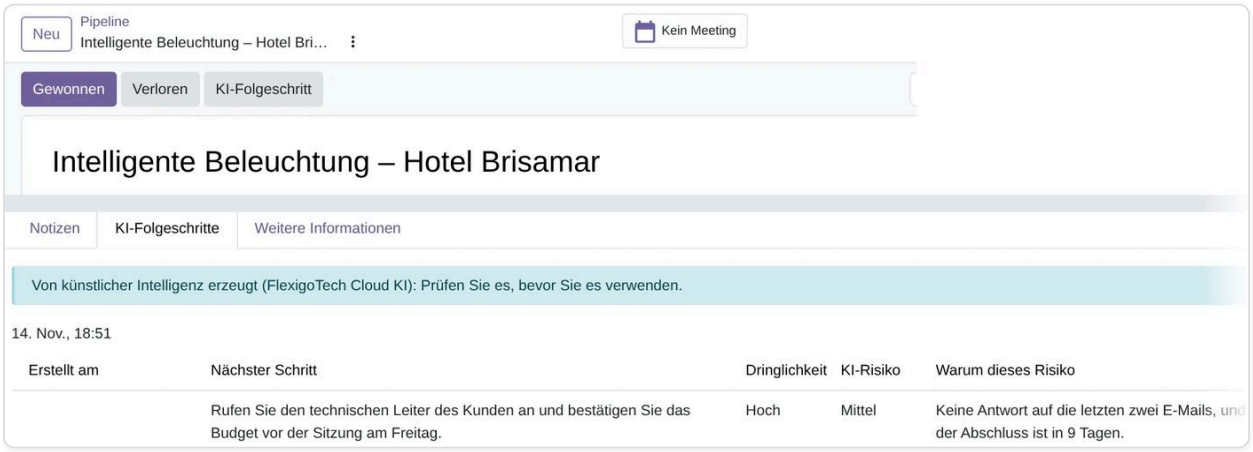
Ein durchgängiges Beispiel

Im Screenshot des Datensatzes steht der Score auf **Sehr heiß (71-100)**, und das Detail unter **Ausgelöste Regeln** führt drei erfüllte Regeln auf. Jede Regel liefert ihre Punkte, und der Score ist die Summe dieser drei, innerhalb des Bereichs der Bezeichnung **Sehr heiß (71-100)**.



- **Echter Screenshot aus Odoo 20.** Der Datensatz eines Scores mit der Bezeichnung **Sehr heiß (71-100)** und seinen erfüllten Regeln.

9 Der nächste Schritt mit der KI von FlexigoTech Cloud



- **Echter Screenshot aus Odoo 20.** Verkaufschance mit **KI-Folgeschritt** in der Leiste und dem Tab **KI-Folgeschritte** mit dem Ergebnis.

Woher jeder Wert stammt

- Über die Schaltfläche **KI-Folgeschritt** der Verkaufschance: Der Text wird als Auftrag an FlexigoTech Cloud gesendet, und die Antwort kommt nach ein bis zwei Minuten zurück.
- Jede Nacht für neue oder seit dem letzten Folgeschritt geänderte Verkaufschancen: standardmäßig 8 pro Nacht.
- Solange ein Auftrag aussteht, fragt die Aktion **CRM-Intelligenz: KI-Folgeschritte von FlexigoTech Cloud KI abrufen** alle 2 Minuten nach. Sie können auch selbst nachfragen, mit **KI-Empfehlung für den nächsten Schritt prüfen**.

Schaltflächen

KI-Folgeschritt	Sendet die Verkaufschance an FlexigoTech Cloud. Wird ausgeblendet, solange ein Folgeschritt unterwegs ist.
KI-Empfehlung für den nächsten Schritt prüfen	Fragt sofort nach dem Ergebnis. Wird nur angezeigt, solange ein Folgeschritt unterwegs ist.
Verwerfen	Markiert die Empfehlung als verworfen: Sie bleibt in der Liste, zählt aber nicht mehr für die Zusammenfassung jeden Montag. Wird ausgeblendet, wenn sie bereits verworfen ist.

Was zurückkommt

Zurück kommen der Folgeschritt, seine **Dringlichkeit**, das **KI-Risiko** mit **Warum dieses Risiko** und ein **Entwurf für Nachfassaktion**. Sie stehen im Tab **KI-Folgeschritte** und unter **CRM-Intelligenz › Empfehlungen**, gekennzeichnet als KI-generiert. Der vorherige wird zurückgestellt, nicht gelöscht.

> Ohne das Abonnement von FlexigoTech Cloud oder die 14-tägige Testphase sendet die Schaltfläche nichts, und die Verkaufschance zeigt den Grund an. Ebenso werden Verkaufschancen nicht übermittelt, die vom Profiling ausgeschlossen sind oder als Hinweisgeber gekennzeichnet wurden. Kann FlexigoTech Cloud nicht antworten, zeigt die Verkaufschance dies in einem Hinweis an und ändert nichts.

Was bei einem Folgeschritt passieren kann

FALL	WAS ES BEDEUTET
Nicht angefordert	Die Verkaufschance hat noch keinen KI-Folgeschritt. Angezeigt wird **KI-Folgeschritt**.
Unterwegs	Der Text wurde bereits an FlexigoTech Cloud gesendet. Angezeigt wird **KI-Empfehlung für den nächsten Schritt prüfen**, und **KI-Folgeschritt** wird ausgeblendet.
Eingegangen	Das Ergebnis steht im Tab **KI-Folgeschritte** und unter **CRM-Intelligenz › Empfehlungen**. Der vorherige wird zurückgestellt, nicht gelöscht.
Fehlgeschlagen	Die Verkaufschance zeigt dies in einem Hinweis an und ändert nichts.
Von der Cloud verloren	Hat FlexigoTech Cloud den Auftrag nicht mehr, wird er einmalig erneut gesendet.
Verworfen	Jemand hat in der Empfehlung auf **Verwerfen** geklickt, und sie zählt damit nicht mehr als offen.

Wann nichts erscheint

- Ohne das Abonnement von FlexigoTech Cloud oder die 14-tägige Testphase. Die Testphase wird in der Produktivdatenbank gestartet, nicht in einer Staging-Kopie oder einer Datenbank mit Demodaten, und zwar unter Einstellungen › FlexigoTech Cloud.
- Bis ein Administrator auf **Akzeptieren und KI von FlexigoTech Cloud einschalten** in **CRM-Intelligenz › Konfiguration** klickt. Es wird festgehalten, wer zugestimmt hat und wann, und **Zurückziehen** nimmt die Zustimmung zurück.
- Bei Verkaufschancen mit **Profiling widersprochen**, auch wenn eine andere Chance desselben Kunden oder mit derselben E-Mail-Adresse diese Markierung hat.
- Bei Verkaufschancen, die als **Ist Hinweisgeber** markiert sind. Beide Markierungen werden in **CRM-Intelligenz › Datenschutz des Leads** gesetzt.

Wo es läuft und was es kostet

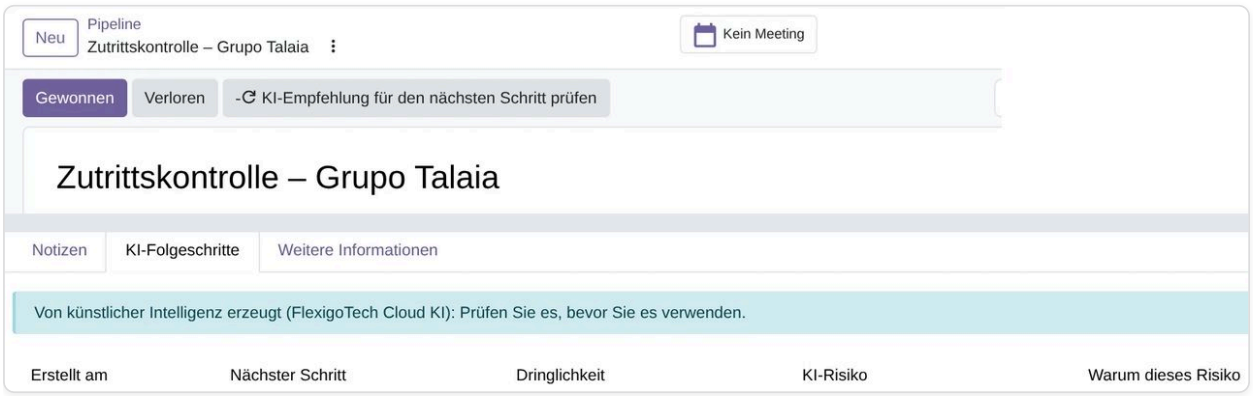
Es läuft in FlexigoTech Cloud, auf unserem eigenen Server bei Netcup in Deutschland, mit einem Modell mit offenen Gewichten und ohne einen anderen KI-Anbieter. Die Eingabe wird bis zu 45 Minuten im Speicher gehalten, die Antwort bis zu 1 Stunde. Danach wird kein Text gespeichert, nur Nutzungszähler. Jeder nächste Schritt verbraucht ein Dokument des Monats: 500 pro Monat je Produktivdatenbank mit dem Standardtarif, 1.000 mit Pro und 20 in einer Testdatenbank.

Felder des Datensatzes

Letzter KI-Folgeschritt	Wann die KI den letzten nächsten Schritt dieser Verkaufschance vorgeschlagen hat.
Von KI erstellt	Kennzeichnung der Empfehlung: Bitte prüfen Sie sie, bevor Sie sie verwenden.
KI-Risiko	**Niedrig**, **Mittel** oder **Hoch**.
KI-Modell und **Version der Anweisungen**	Mit welchem Modell und welchen Anweisungen sie erzeugt wurde.

Ein Beispiel

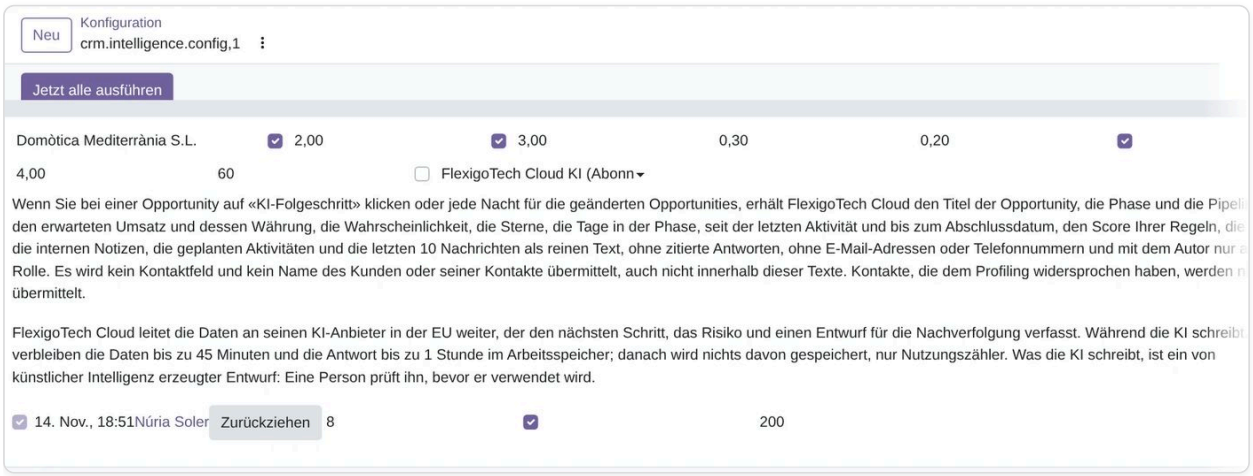
Bei der Verkaufschance Intelligente Beleuchtung für das Hotel Brisamar mit 38.500,00 € erwartetem Umsatz und voraussichtlichem Abschluss am 23. Nov. zeigt der Reiter **KI-Folgeschritte** den nächsten Schritt, erzeugt am 14. Nov. um 18:36: den technischen Leiter des Kunden anrufen, um das Budget vor dem Ausschuss am Freitag zu bestätigen. In **CRM-Intelligenz › Empfehlungen** erscheint sie mit Dringlichkeit **Hoch** und Risiko **Mittel**, weil auf die beiden letzten E-Mails keine Antwort kam und der Abschluss in 9 Tagen ansteht. Sie enthält einen Entwurf für die Nachfassaktion zum Versenden.



- **Echter Screenshot aus Odoo 20.** Opportunity mit **KI-Empfehlung für den nächsten Schritt prüfen**, solange der Folgeschritt noch unterwegs ist.

MODUL-LEITFADEN · CRM LEAD SCORING

10 Was die KI erhält und wer es akzeptiert



- **Echter Screenshot aus Odoo 20.** Die Ansicht **Konfiguration** mit dem Text dessen, was die KI erhält.

Was aus jeder Verkaufschance herausgeht

Den genauen Wortlaut finden Sie im Formular **Konfiguration** unter **Was die KI von FlexigoTech Cloud erhält**. Dazu gehören Titel, Phase und Pipeline, erwarteter Umsatz und dessen Währung, Wahrscheinlichkeit, Sterne, Tage in der Phase, seit der letzten Aktivität und bis zum Abschluss, die Punktzahl Ihrer Regeln, Schlagwörter, interne Notizen, geplante Aktivitäten und die letzten 10 Nachrichten. Die Nachrichten werden als Klartext ohne zitierte Antworten übermittelt, der Verfasser nur als Rolle. Es werden keine E-Mail-Adressen, Telefonnummern oder Webseiten übermittelt, auch keine Namen des Kunden oder seiner Ansprechpartner. Jede Anfrage umfasst bis zu 8.000 Zeichen.

Die Schaltflächen und die Berechtigungsdaten

Akzeptieren und KI von FlexigoTech Cloud einschalten	Nur für Administratoren sichtbar, mit dem Anbieter **FlexigoTech Cloud KI (Abonnement, kein eigener Schlüssel nötig)** und solange die Berechtigung nicht erteilt ist.
Zurückziehen	Nur für Administratoren sichtbar und nur, wenn die Berechtigung erteilt ist. Entzieht die Berechtigung.
FlexigoTech Cloud KI akzeptiert	Nur-Lese-Kontrollkästchen: zeigt an, ob die Berechtigung erteilt ist.
Akzeptiert am und **Akzeptiert von**	Wer es wann akzeptiert hat. Nur lesbar.
KI-Folgeschritte pro Nacht	Wie viele geänderte Verkaufschancen die nächtliche Aufgabe sendet. Der Wert ist 8.

Zustände

- Nicht akzeptiert: Es wird keine Verkaufschance an die Cloud gesendet, und **Akzeptieren und KI von FlexigoTech Cloud einschalten** ist sichtbar.
- Akzeptiert: Es ist festgehalten, wer und wann, und **Zurückziehen** ist sichtbar.

Die KI akzeptieren

1. **Melden Sie sich als Administrator an und öffnen Sie CRM-Intelligenz › Konfiguration**
   Öffnen Sie den Konfigurationsdatensatz Ihres Unternehmens.
2. **Lesen Sie Was die KI von FlexigoTech Cloud erhält**
   Das ist der genaue Wortlaut dessen, was aus jeder Verkaufschance herausgeht.
3. **Klicken Sie auf Akzeptieren und KI von FlexigoTech Cloud einschalten**
   Akzeptiert von und **Akzeptiert am** werden festgehalten. Zum Zurückziehen klicken Sie auf **Zurückziehen**.

Was niemals herausgeht

Verkaufschancen mit **Profiling widersprochen** werden nicht übermittelt, auch nicht, wenn die Markierung bei einer anderen Chance desselben Kunden oder mit derselben E-Mail-Adresse gesetzt ist. Ebenso nicht die als **Ist Hinweisgeber** markierten. Beide Markierungen werden in **CRM-Intelligenz › Datenschutz des Leads** gesetzt.

> Nur ein Administrator kann die Zustimmung erteilen oder zurückziehen. Andere Benutzer sehen die Fehlermeldung «Nur ein Administrator kann akzeptieren oder widerrufen, was die FlexigoTech Cloud KI erhält.»

Wer die Berechtigung ändern darf

Versucht jemand, der kein Administrator ist, zuzustimmen oder zurückzuziehen, erscheint «Nur ein Administrator kann akzeptieren oder widerrufen, was die FlexigoTech Cloud KI erhält.» Dasselbe gilt, wenn versucht wird, das Unternehmen einer akzeptierten Konfiguration zu ändern: In ein anderes Unternehmen übertragen, würde sie als akzeptiert gelten, was dort niemand akzeptiert hat. Deshalb setzt auch ein Unternehmenswechsel Administratorrechte voraus.

Um die Konfiguration eines Unternehmens abzurufen, müssen Sie interner Benutzer dieses Unternehmens sein. Andernfalls erscheint «Nur ein interner Benutzer kann die CRM-Intelligenz-Konfiguration eines seiner Unternehmen abrufen.»

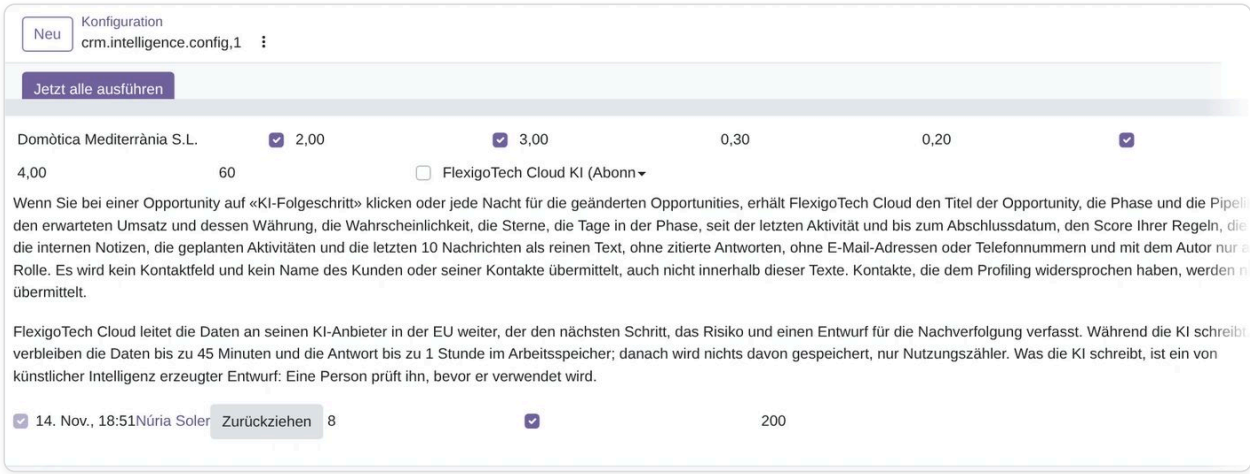
Was sonst noch nötig ist, damit etwas erscheint

Die Berechtigung allein genügt nicht. Ohne das Abonnement von FlexigoTech Cloud oder die 14-tägige Testphase erscheint der nächste Schritt mit KI nicht: Die Schaltfläche sendet nichts, und die Verkaufschance zeigt an, warum. Die Testphase wird in der Produktivdatenbank gestartet, nicht in einer Staging-Kopie oder einer Datenbank mit Demodaten, und zwar unter **Einstellungen › FlexigoTech Cloud**.

Ein durchgängiges Beispiel

1 **Ein Administrator öffnet CRM-Intelligenz › Konfiguration**

Die Berechtigung ist nicht akzeptiert, und die Schaltfläche **Akzeptieren und KI von FlexigoTech Cloud einschalten** ist sichtbar.



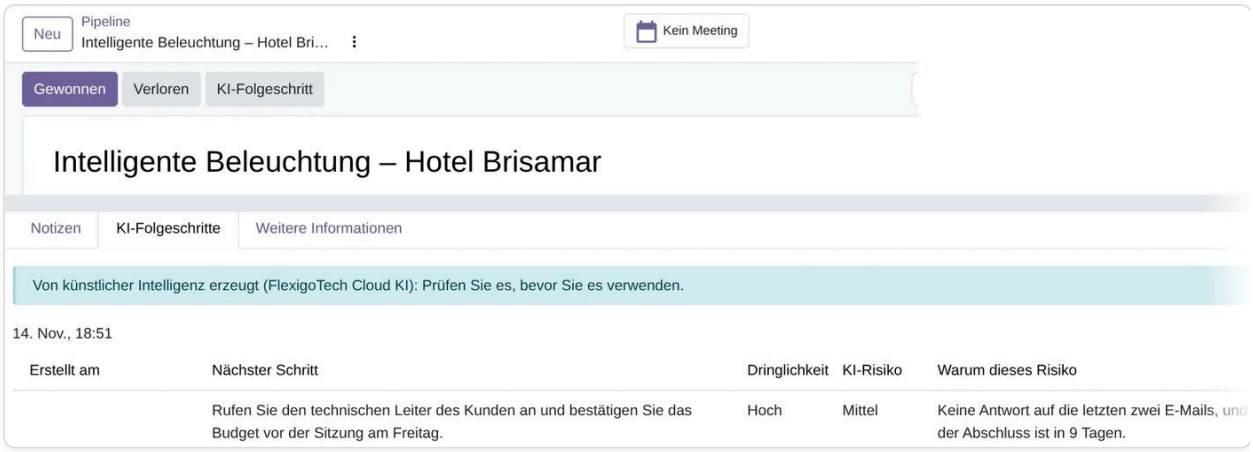
- **Echter Screenshot aus Odoo 20.** Die Ansicht **Konfiguration** mit dem Text dessen, was die KI erhält.

2 **Er akzeptiert es**

Es ist festgehalten, wer und wann, und die Schaltfläche wird zu **Zurückziehen**.

3 **Er öffnet eine Verkaufschance**

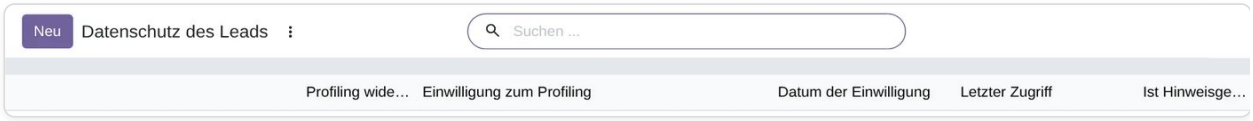
Klicken Sie auf **KI-Folgeschritt**. Die Opportunity «Intelligente Beleuchtung - Hotel Brisamar» zeigt den Folgeschritt und die Dringlichkeit und trägt den Hinweis «Von künstlicher Intelligenz erzeugt (FlexigoTech Cloud KI): Prüfen Sie es, bevor Sie es verwenden.»



- **Echter Screenshot aus Odoo 20.** Der Reiter **KI-Folgeschritte** der Verkaufschance.

4 **Die Zustimmung wird bei Bedarf zurückgezogen**

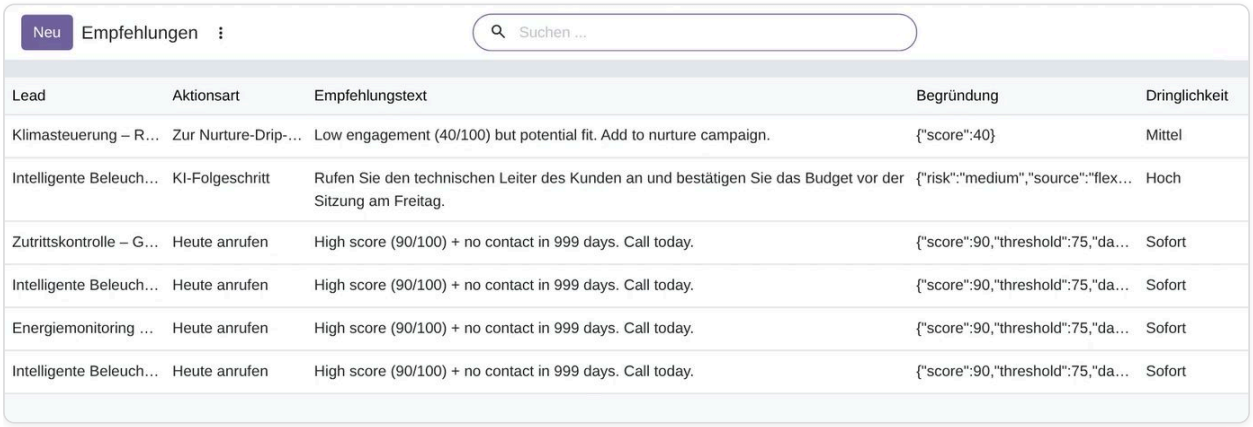
Mit **Zurückziehen** werden keine mehr gesendet. Trägt eine Opportunity **Profiling widersprochen** oder **Ist Hinweisgeber**, wurde sie nie gesendet.



- **Echter Screenshot aus Odoo 20.** Die Markierungen unter **Datenschutz des Leads**.

MODUL-LEITFADEN · CRM LEAD SCORING

11 Regelbasierte Empfehlungen und die Zusammenfassung jeden Montag



- **Echter Screenshot aus Odoo 20.** Die Liste **Empfehlungen** mit Aktionsart, Text, Begründung und Dringlichkeit jeder Empfehlung.

Woher sie kommen

Die regelbasierten Empfehlungen erzeugt die geplante Aufgabe **CRM Intelligence: Empfehlungen aktualisieren**, die jede Nacht läuft. Um sie sofort anzustoßen, klickt ein Administrator auf **Jetzt alle ausführen**. Je nach Punktebereich des Leads erscheint **Heute anrufen**, **Demo senden**, **Zur Nurture-Drip-Kampagne hinzufügen** oder **Disqualifizieren**. Ihr Text erscheint in allen Sprachen auf Englisch.

Die **KI-Folgeschritt**-Einträge kommen über die gleichnamige Schaltfläche an der Opportunity oder über die nächtliche Aktion. Sie sind mit **Von KI erstellt** und dem Hinweis «Von künstlicher Intelligenz erzeugt (FlexigoTech Cloud KI): Prüfen Sie es, bevor Sie es verwenden.» gekennzeichnet.

Um die Liste zu öffnen, gehen Sie zu **CRM-Intelligenz › Empfehlungen**.

Felder einer Empfehlung

Lead	Die Verkaufschance, auf die sie sich bezieht.
Aktionsart	**Heute anrufen**, **Demo senden**, **Zur Nurture-Drip-Kampagne hinzufügen**, **Disqualifizieren** oder **KI-Folgeschritt**.
Empfehlungstext	Die Erläuterung der Empfehlung.
Begründung	Das Warum, das als Rohdaten angezeigt wird.
Dringlichkeit	**Sofort**, **Hoch**, **Mittel** oder **Niedrig**.
KI-Risiko	Nur bei KI-Empfehlungen: **Niedrig**, **Mittel** oder **Hoch**.
Warum dieses Risiko	Nur bei KI-Empfehlungen: der Grund für das Risiko.
Entwurf für Nachfassaktion	Nur bei KI-Empfehlungen: ein Nachfasstext zur Prüfung.
Verwerfen	Schaltfläche, die sie als verworfen markiert.

Zustände

Eine Empfehlung bleibt offen, bis jemand sie verwirft. Beim Klick auf **Verwerfen** wird sie als **Verworfen** markiert, mit **Verworfen von** und **Verworfen am**. Diese Schaltfläche erscheint bei einer verworfenen Empfehlung nicht mehr.

Zusammenfassung jeden Montag

Jeden Montag verschickt die Aufgabe **CRM Intelligence: Wöchentliche Zusammenfassung** eine E-Mail an die Vertriebsleiter oder an die Empfänger, die Sie unter **CRM-Intelligenz › Konfiguration** festlegen. Sie enthält die offenen Empfehlungen der letzten 7 Tage, die KI-Empfehlungen sind gekennzeichnet. Sie ist standardmäßig aktiviert.

> Die Empfehlung **Dem Innendienst neu zuweisen** steht in der Liste der Typen, das Modul erzeugt sie aber nie. Den Text der regelbasierten Empfehlungen können Sie nicht ändern: Sie erscheinen auf Englisch.

Die Punktebereiche und was in jedem erscheint

PUNKTZAHL DES LEADS	EMPFEHLUNG	ZUSÄTZLICHE BEDINGUNG
75 oder mehr	**Heute anrufen** mit sofortiger Dringlichkeit	5 Tage oder mehr ohne Kontakt
50 bis 74	**Demo senden**	Keine
30 bis 49	**Zur Nurture-Drip-Kampagne hinzufügen**	Keine
20 bis 29	Keine	Keine Empfehlung

PUNKTZAHL DES LEADS	EMPFEHLUNG	ZUSÄTZLICHE BEDINGUNG
Unter 20	**Disqualifizieren**	Lead vor mehr als 90 Tagen erstellt

Das Modul wiederholt eine Empfehlung nicht, die für diesen Lead bereits offen ist. Wenn Sie sie verwerfen und der Lead im selben Bereich bleibt, erscheint sie in der folgenden Nacht erneut.

> Das Datum der letzten Aktivität wird von niemandem ausgefüllt. Deshalb erscheint jeder Lead mit 75 oder mehr Punkten als **Heute anrufen** mit 999 Tagen ohne Kontakt. Betrachten Sie das als Prioritätshinweis, nicht als echte Anzahl von Tagen.

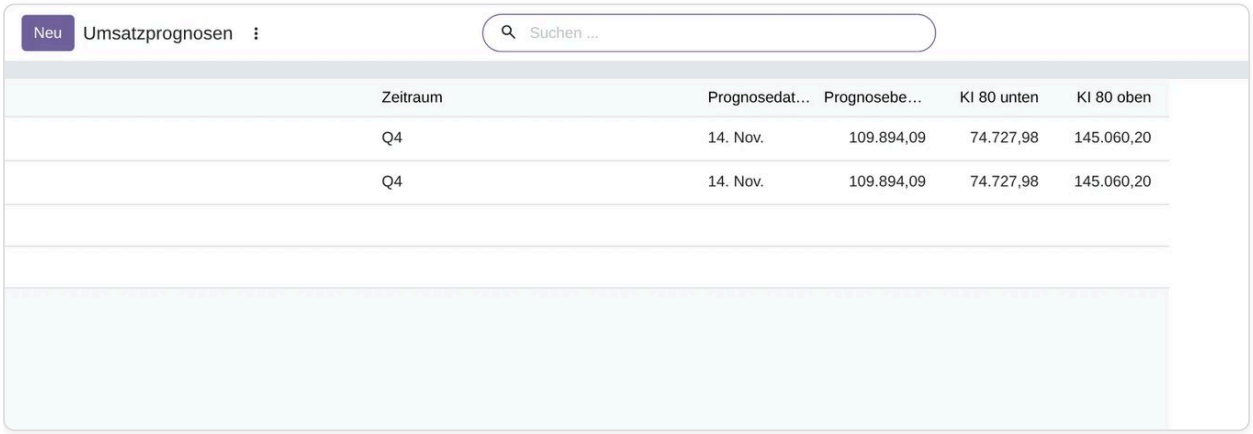
Ein Beispiel von Anfang bis Ende

Unter **CRM-Intelligenz › Empfehlungen** gibt es eine Empfehlung zu **Zur Nurture-Drip-Kampagne hinzufügen** für den Lead „Klimasteuerung - Residència Les Oliveres“ mit der Dringlichkeit **Mittel** und dem Text „Low engagement (40/100) but potential fit. Add to nurture campaign.“. Sie liegt im Bereich von 30 bis 49. Für „Zutrittskontrolle - Grupo Talaia“ erscheint **Heute anrufen** mit einem englischen Text, der von 90 Punkten von 100 und 999 Tagen ohne Kontakt spricht.

Für «Intelligente Beleuchtung - Hotel Brisamar» gibt es einen **KI-Folgeschritt** mit Dringlichkeit **Hoch**: «Rufen Sie den technischen Leiter des Kunden an und bestätigen Sie das Budget vor der Sitzung am Freitag.». Er trägt das Risiko **Mittel**, die Begründung und einen Entwurf für die Nachfassaktion. Sie prüfen ihn und klicken auf **Verwerfen**, falls er nicht passt. Am folgenden Montag erscheinen die noch offenen Einträge der letzten 7 Tage in der E-Mail an die Vertriebsleiter.

MODUL-LEITFADEN · CRM LEAD SCORING

12 Die Umsatzprognose



- **Echter Screenshot aus Odoo 20.** Die Liste **Umsatzprognosen** mit dem prognostizierten Betrag und den Spannen **KI 80 unten** und **KI 80 oben**.

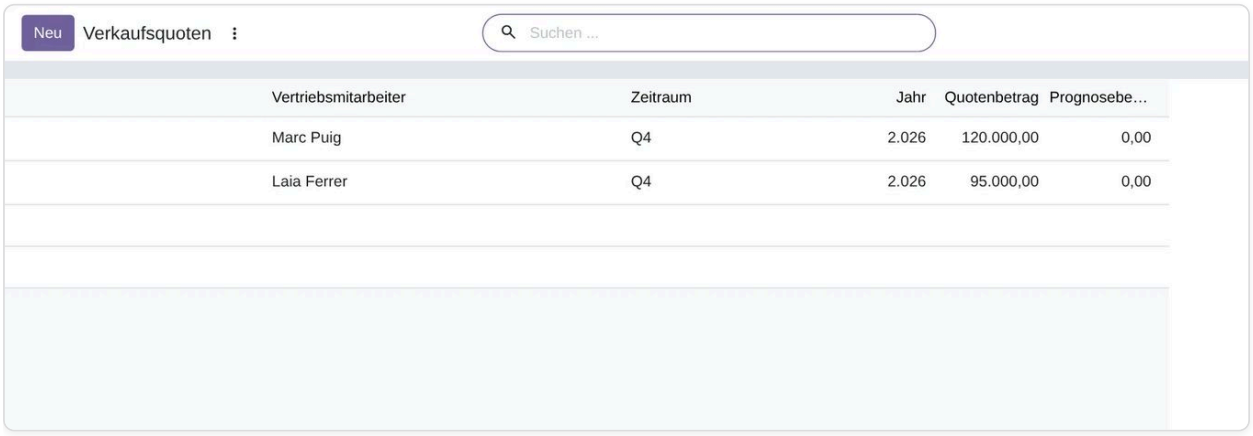
Sie befinden sich unter **CRM-Intelligenz › Umsatzprognosen**. Jede Nacht fügt das Modul eine neue Zeile hinzu, mit dem laufenden Quartal unter **Zeitraum**. Es addiert den erwarteten Umsatz aller offenen Chancen, unabhängig davon, wann sie abgeschlossen werden, multipliziert mit ihrer Wahrscheinlichkeit und der Abschlussquote ihrer Phase, und zieht diejenigen ab, die seit mehr als 30 Tagen in der Phase feststecken.

Die Spannen **KI 80 unten**, **KI 80 oben**, **KI 95 unten** und **KI 95 oben** sind ein fester Aufschlag um den prognostizierten Betrag, keine statistische Berechnung.

Schaltflächen im Datensatz

Ist-Wert berechnen	Nur für Verkaufsleiter. Berechnet das im Zeitraum dieser Prognose Gewonnene, aber dieser Bildschirm zeigt das Ergebnis nicht an.

Verkaufsquoten



- **Echter Screenshot aus Odoo 20.** Die Liste **Verkaufsquoten** mit **Quotenbetrag** und **Prognosebetrag**.

Unter **CRM-Intelligenz › Verkaufsquoten** erfassen Sie je Vertriebsmitarbeiter den Zeitraum (Q1 bis Q4), das Jahr und den Quotenbetrag. Den **Prognosebetrag** geben Sie selbst ein. **Zielerreichung (%)** und **Abweichungsbetrag** werden aus dieser Zahl berechnet.

> Der **Prognosebetrag** der Quoten wird nicht automatisch ausgefüllt, und der **Tatsächlicher Betrag** zeigt immer 0. Im Formular der Prognose erscheint die Aufschlüsselung nach Phase und Vertriebsmitarbeiter als Rohdaten.

So wird der Betrag berechnet

Die Abschlussquote einer Phase stammt aus dem Verlauf, wenn diese Phase 5 oder mehr abgeschlossene Chancen hat. Gewonnene zählen in allen Phasen, die sie durchlaufen haben. Verlorene zählen in der Phase, in der sie verloren wurden, und in den davor liegenden. Die Quote ist das Gewonnene geteilt durch Gewonnenes plus Verlorenes ab dieser Phase. Bei weniger als 5 Abschlüssen wird ein Startwert verwendet: 0,20, 0,35 oder 0,55, je nach englischem Namen der Phase (New, Qualified oder Proposition), und 0,25, wenn keiner zutrifft.

Die Spannen KI 80 und KI 95

Sie sind ein fester Aufschlag um den prognostizierten Betrag, kein statistisches Intervall. Bei 20 oder weniger offenen Chancen beträgt der Grundaufschlag 25 %, bei mehr als 20 sind es 15 %. Dieser Aufschlag wird für das 80er-Niveau mit 1,28 und für das 95er-Niveau mit 1,96 multipliziert.

Der Zeitraum

Jede Zeile enthält unter **Zeitraum** das Quartal des Tages, an dem berechnet wurde, von **Q1** bis **Q4**. Der Betrag berücksichtigt keine Abschlussdaten: Er addiert den gesamten offenen Verkaufstrichter.

Was der Datensatz anzeigt

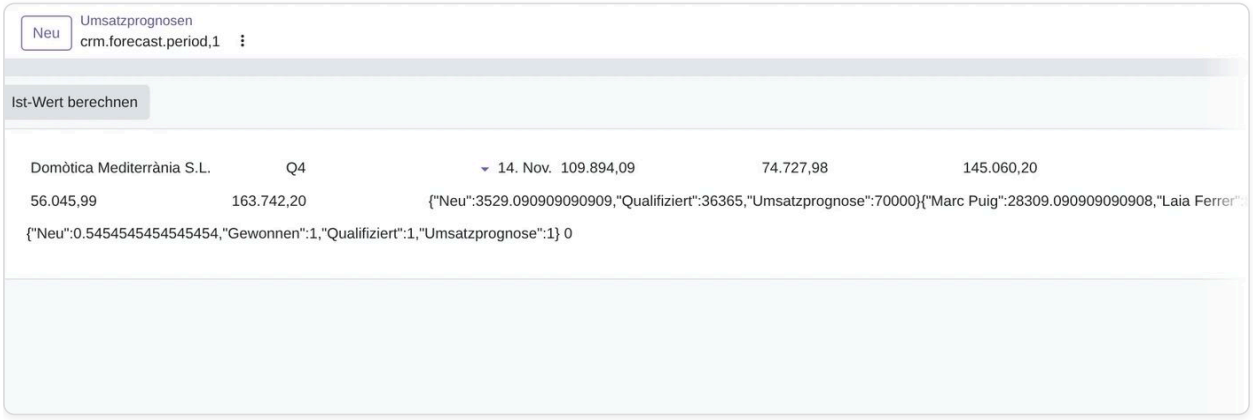
Unternehmen	Das Odoo-Unternehmen, zu dem die Prognose gehört. Es wird automatisch mit Ihrem ausgefüllt.
Prognosedatum	Der Tag, an dem sie erstellt wurde.
Prognose nach Phase und **Prognose nach Vertriebsmitarbeiter**	Die Aufschlüsselungen erscheinen als Rohdaten. Die Prognose nach Vertriebsmitarbeiter sehen nur Benutzer mit Zugriff auf alle Leads.
Abschlussquote nach Phase	Die Quote jeder Phase, die in die Berechnung eingeflossen ist, ebenfalls als Rohdaten.
Durchschnittliche Zykluszeit (Tage)	Zeigt immer 0: keine Berechnung füllt sie aus.

Wann etwas nicht möglich ist

- **Ist-Wert berechnen** erscheint nur für Verkaufsleiter.
- Was **Ist-Wert berechnen** berechnet, erscheint auf keinem Bildschirm des Moduls.
- Bei den Quoten zeigt der **Tatsächlicher Betrag** immer 0.
- Bei den Quoten schreibt keine Berechnung den **Prognosebetrag**: Den tragen Sie selbst ein. Ohne ihn sagen Ihnen **Zielerreichung (%)** und **Abweichungsbetrag** nichts.

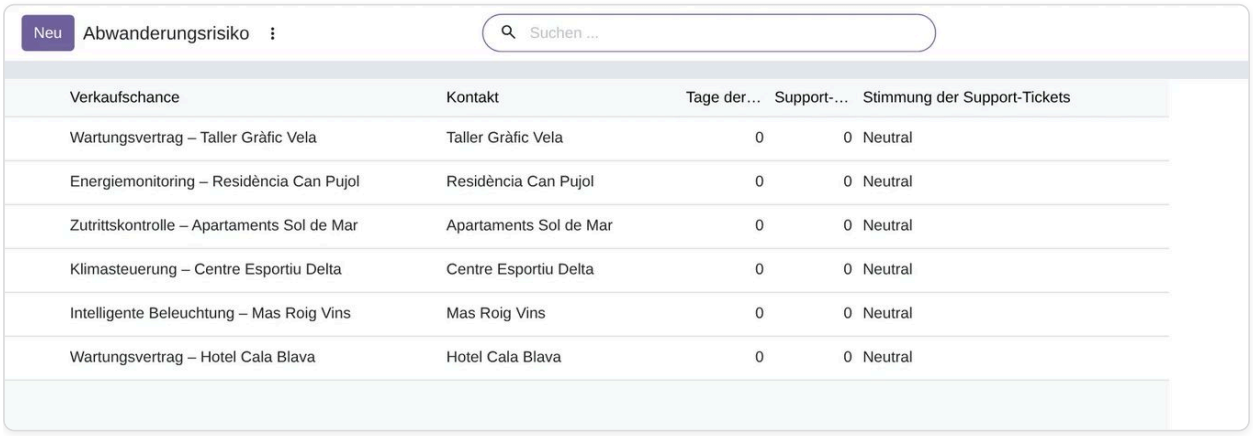
Ein Beispiel von Anfang bis Ende

In der Liste der Prognosen gibt es zwei Zeilen für den Zeitraum **Q4**, datiert auf den 14. November, mit einem prognostizierten Betrag von 109.894,09, **KI 80 unten** 74.727,98 und **KI 80 oben** 145.060,20. Im Formular einer dieser Zeilen erscheint die Prognose nach Phase und Vertriebsmitarbeiter als Rohdaten. Bei den Quoten hat der Vertriebsmitarbeiter Marc Puig eine Quote von 120.000,00 im **Q4** 2026, Laia Ferrer hat 95.000,00. Bei beiden steht der **Prognosebetrag** auf 0,00, weil ihn bisher niemand eingetragen hat.



- **Echter Screenshot aus Odoo 20.** Das Formular einer Prognose mit der Schaltfläche **Ist-Wert berechnen** und der Aufschlüsselung als Rohdaten.

13 Das Abwanderungsrisiko jedes gewonnenen Kunden

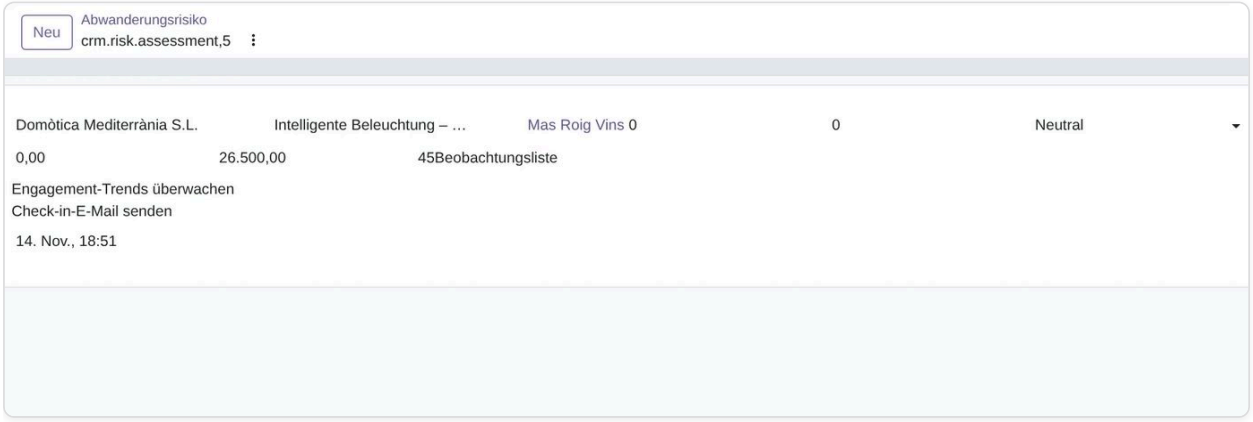


- **Echter Screenshot aus Odoo 20.** Die Liste **Abwanderungsrisiko** mit den Tagen der Inaktivität, den Tickets und der Stimmung jeder gewonnenen Chance.

Die Bewertung beginnt bei 50. Die Tage ohne Änderung an der Chance, die Helpdesk-Tickets, die Stimmung der Tickets, der Onboarding-Fortschritt und der Betrag erhöhen oder senken sie. Die Tage der Inaktivität werden ab dem letzten Speichern einer Änderung an der gewonnenen Chance gezählt, nicht ab dem letzten Kontakt mit dem Kunden.

Woher jede Angabe kommt

- Die Tage der Inaktivität, die Tickets der letzten 30 Tage und der Kundenwert (der erwartete Umsatz der Chance) werden vom Modul berechnet. Die Tickets zählen nur, wenn Sie Helpdesk (Enterprise) haben.
- Die Stimmung der Tickets und der Abschluss des Onboardings füllt niemand automatisch aus: Sie tragen sie manuell im Datensatz ein.
- Die Berechnung läuft täglich über die geplante Aktion **CRM Intelligence: Abwanderungsrisiko-Scores aktualisieren** und betrachtet nur gewonnene Chancen.
- Um sie sofort zu berechnen, klickt ein Administrator auf **Jetzt alle ausführen**.



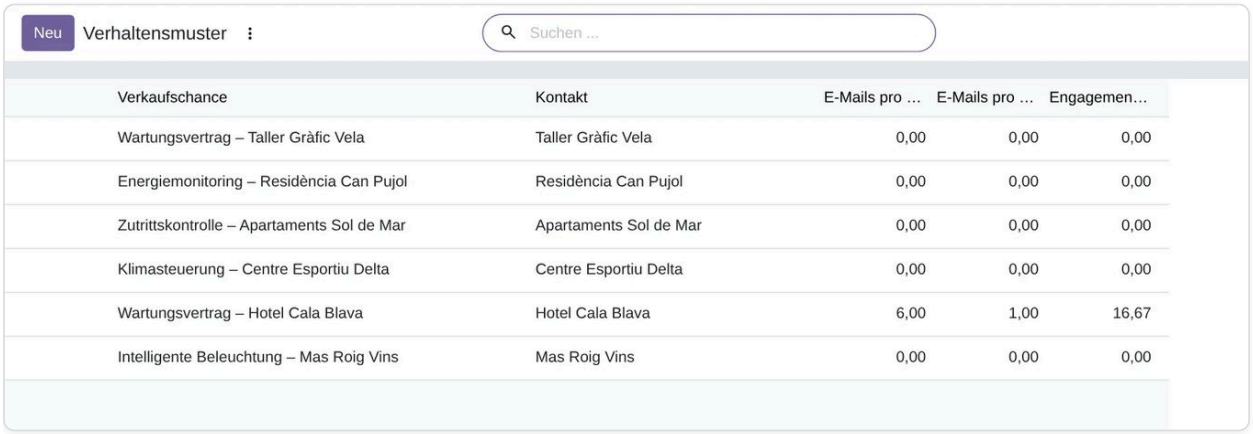
- **Echter Screenshot aus Odoo 20.** Der Datensatz einer Chance mit der Bewertung, der Stufe **Beobachtungsliste** und ihren empfohlenen Aktionen.

Die Stufen

STUFE	BEWERTUNG	WAS PASSIERT
Gefährdet	70 oder mehr	Drei Aktionen: eine vierteljährliche Überprüfung mit dem Kunden, einen Rabatt anbieten oder weitere Funktionen aktivieren, und an den Kontoverantwortlichen eskalieren.
Beobachtungsliste	Von 40 bis 69	Zwei Aktionen: die Interaktion beobachten und eine Nachfass-E-Mail senden.
Stabil	Unter 40	Keine Aktion.

Verhaltensmuster

Unter **CRM-Intelligenz › Verhaltensmuster** sehen Sie je gewonnener Chance die E-Mails und Nachrichten von vor 150 bis 180 Tagen und der letzten 30 Tage, den Rückgang der Interaktion und die Faktoren, die das Risiko verändert haben. Die Schaltfläche **Neu berechnen** können die Verkaufsleiter verwenden: Die Vertriebsmitarbeiter sehen die Muster nur.



- **Echter Screenshot aus Odoo 20.** Die Liste **Verhaltensmuster** mit den E-Mails pro Monat und dem Rückgang der Interaktion.

Neu berechnen	Zählt die Nachrichten neu und berechnet die Verlängerungswahrscheinlichkeit und das Expansionspotenzial neu, mit dem Risiko, das die Chance bereits hat. Nur Verkaufsleiter sehen sie.

Status

Das Risiko hat keine Workflow-Status. Was sich ändert, ist die Stufe, die **Risikokategorie** anzeigt: **Gefährdet**, **Beobachtungsliste** oder **Stabil**. **Zuletzt berechnet** zeigt, wann zuletzt berechnet wurde.

> Dieses Risiko berechnet nicht die KI, sondern das Modul mit seinen festen Regeln. Stimmung und Onboarding füllen sich nicht automatisch, deshalb fließen sie nicht in die Bewertung ein, solange Sie sie nicht manuell eintragen. Die Bildschirme zeigen Werte ohne Beschriftungen und einige Spalten im JSON-Format.

Was addiert und was abgezogen wird

Die Berechnung läuft täglich und nur für gewonnene Chancen. Sie beginnt bei 50 und wendet diese Änderungen an.

FAKTOR	WANN	PUNKTE
Tage ohne Änderung	30 bis 59 Tage	+15
Tage ohne Änderung	60 Tage oder mehr	+30
Helpdesk-Tickets (Enterprise)	5 bis 7 Tickets in 30 Tagen	+10
Helpdesk-Tickets (Enterprise)	8 Tickets oder mehr in 30 Tagen	+25
Stimmung der Tickets	Negativ	+20
Onboarding	90 % oder mehr	-10
Betrag	Umsatz über 5.000	-5

Gefährdet und **Beobachtungsliste** haben feste Aktionen, die unter **Empfohlene Aktionen** erscheinen; **Stabil** hat keine. Mit nur dem, was das Modul berechnet, sinkt die Bewertung nicht unter 45: Um **Stabil** zu erreichen, muss man das Onboarding manuell auf 90 % oder mehr setzen und der Umsatz über 5.000 liegen.

Was sich automatisch füllt und was nicht

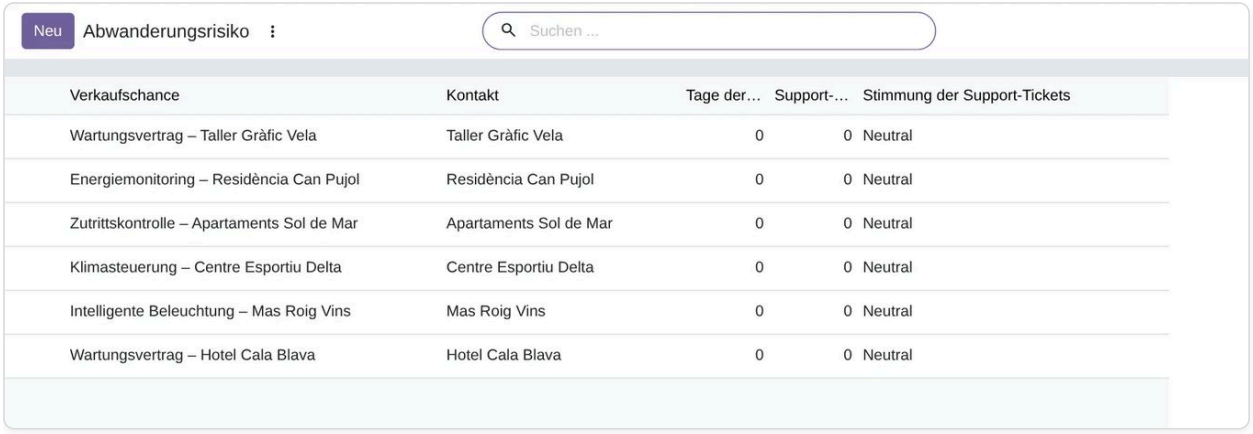
Tage der Inaktivität	Tage seit dem letzten Speichern einer Änderung an der Chance. Es misst nicht den letzten Kontakt mit dem Kunden.
Support-Tickets (30 Tage)	Zählt nur mit Helpdesk (Enterprise).
Stimmung der Support-Tickets	Positiv, Neutral oder Negativ. Steht standardmäßig auf Neutral und wird manuell geändert.
Onboarding-Abschluss (%)	Wird manuell eingetragen.
Customer Lifetime Value (LTV)	Der erwartete Umsatz dieser gewonnenen Verkaufschance. Andere Verkäufe des Kunden werden nicht hinzugerechnet.
Abwanderungsrisiko-Score	Von 0 bis 100, berechnet.
Zuletzt berechnet	Datum und Uhrzeit der letzten Berechnung.

Das Verhaltensmuster

Jede gewonnene Verkaufschance hat außerdem ein Verhaltensmuster unter **CRM-Intelligenz › Verhaltensmuster**. Es vergleicht E-Mails und Nachrichten von vor 150 bis 180 Tagen mit denen der letzten 30 Tage und ermittelt den **Engagement-Rückgang (%)**. Die **Verlängerungswahrscheinlichkeit** ergibt sich aus 100 minus dem Abwanderungsrisiko. Der **Score für Expansionspotenzial** berücksichtigt, ob der Kunde eine weitere offene Verkaufschance hat, das aktuelle Engagement und ein niedriges Risiko. Die **Abwanderungsfaktoren** zeigen, um wie viele Punkte sich jeder Faktor gegenüber 50 verschoben hat.

Ein Beispiel von Anfang bis Ende

In den Bildschirmen des Moduls wird die Verkaufschance von Mas Roig Vins auf dem Datensatz mit einer Bewertung von 45 im Band **Beobachtungsliste** angezeigt, mit zwei Aktionen: Entwicklung des Engagements überwachen und eine Folge-E-Mail senden. In der Liste zeigen die Verkaufschancen ihre Tage ohne Aktivität, ihre Tickets und die Stimmung Neutral. Ihr Umsatz beträgt 5.000 und zieht 5 Punkte ab: 45 ist das Minimum, das das Modul allein liefert. Um auf **Stabil** zu wechseln, müsste die verantwortliche Person ein Onboarding von 90 % oder mehr manuell eintragen; beim Speichern sinkt die Bewertung auf 35.

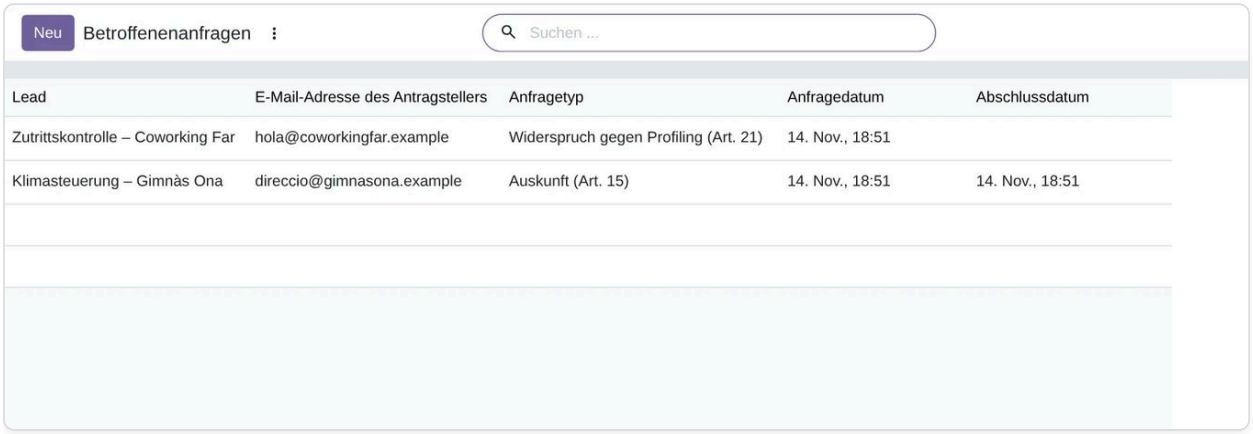


- **Echter Screenshot aus Odoo 20.** Die Liste **Abwanderungsrisiko** mit den gewonnenen Verkaufschancen.

MODUL-LEITFADEN · CRM LEAD SCORING

14 DSGVO-Anfragen und das Prüfprotokoll

Die Anfragen befinden sich unter **CRM-Intelligenz › Betroffenenanfragen**. Sie werden manuell von einem Vertriebsleiter angelegt: Es gibt kein Portal für die betroffene Person. Jede Anfrage wird mit der Schaltfläche bearbeitet, die ihrem Typ entspricht. Nur Vertriebsleiter sehen und betätigen sie.



- **Echter Screenshot aus Odoo 20.** Die Liste der Betroffenenanfragen mit Typ und Daten jeder Anfrage.

Die Schaltflächen der Anfrage

Daten exportieren	Für Auskunft und Datenübertragbarkeit. Erzeugt eine JSON-Datei mit Name, E-Mail, Telefon, Unternehmen und Phase der Verkaufschance, ihren Bewertungen, ihren Empfehlungen und ihrem Prüfprotokoll, und speichert sie unter **Exportierte Daten**.
Personenbezogene Daten löschen	Für Löschung. Anonymisiert die Verkaufschance und löscht ihre Nachrichten, Anhänge, Aktivitäten und Intelligenzdaten. Vom Kontakt werden E-Mail, Telefon, Website, Position und Notizen gelöscht; hat er Rechnungen, bleiben Name, Steuernummer und Adresse erhalten, wie das Gesetz verlangt.
Profilerstellung beenden	Für Widerspruch. Markiert die Verkaufschance mit **Profiling widersprochen**.
Kontaktdaten berichtigen	Für Berichtigung. Öffnet den Kontakt, damit Sie ihn manuell korrigieren können, und hält fest, wer ihn wann geöffnet hat.

Jede Schaltfläche erscheint nur, wenn die Anfrage dem passenden Typ entspricht und sich im Status **Ausstehend** befindet.

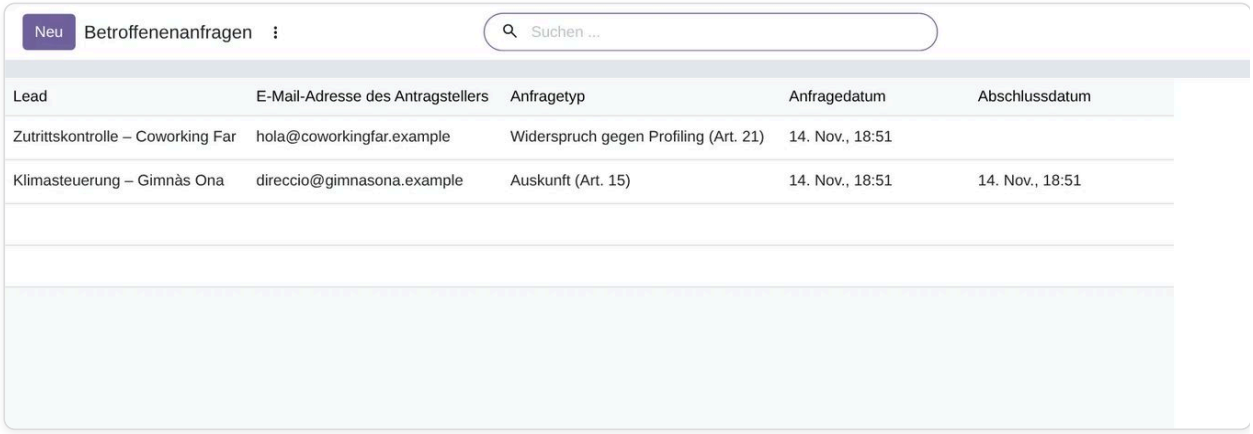
Status

- **Ausstehend**: Die Anfrage ist erfasst und noch nicht bearbeitet.
- **In Bearbeitung**: Die Löschung hat den Kontakt nicht verändert, weil es sich um ein Unternehmen handelt, er einen Benutzer hat oder eigene Kontakte besitzt. Prüfen Sie ihn manuell und setzen Sie die Anfrage auf **Abgeschlossen**.
- **Abgeschlossen**: erledigt.
- **Abgeschlossen (Rechnungsdaten werden gesetzlich aufbewahrt)**: Die Löschung wurde durchgeführt und die Rechnungsdaten wurden aufbewahrt.
- **Abgelehnt**: Die Anfrage wurde abgelehnt, die Rechtsgrundlage steht unter **Ablehnungsgrund**. Sie wird automatisch gesetzt, wenn der Zugriff auf eine als **Ist Hinweisgeber** markierte Verkaufschance mit der E-Mail ihres Kontakts angefragt wird.

Schritte

1 Die Liste öffnen

Öffnen Sie **CRM-Intelligenz › Betroffenenanfragen** und klicken Sie auf **Neu**.



- **Echter Screenshot aus Odoo 20.** Die Liste der Betroffenenanfragen.

2 Die Anfrage ausfüllen

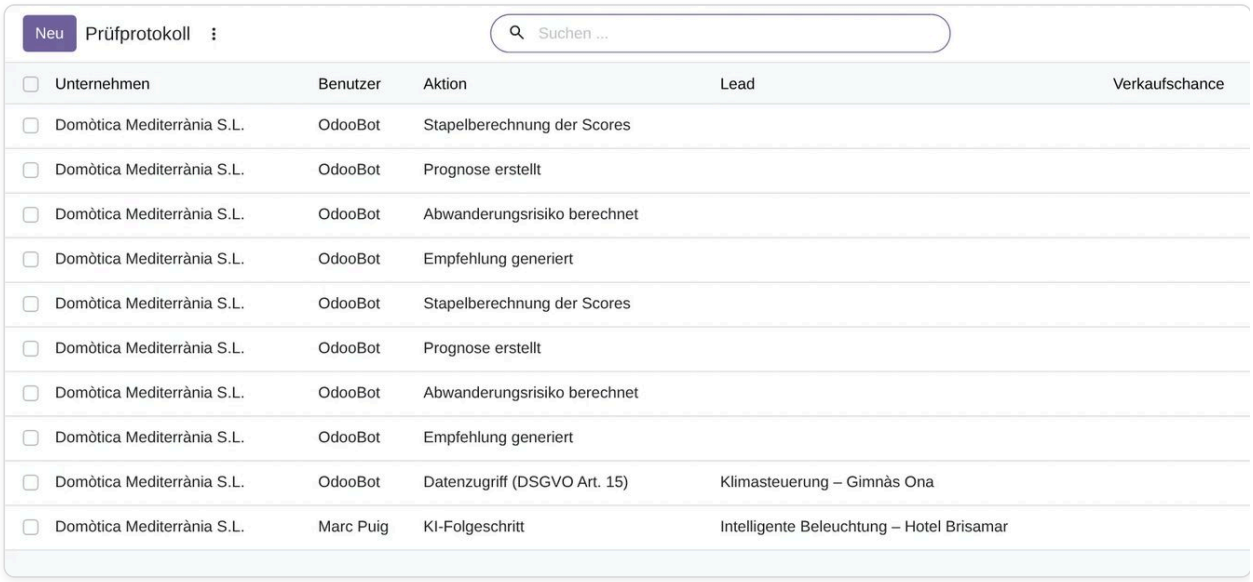
Wählen Sie den **Lead**, geben Sie die **E-Mail-Adresse des Antragstellers** und den **Anfragetyp** ein.

3 Die Schaltfläche des Typs betätigen

Die Aktion wird ausgeführt und die Anfrage wechselt auf **Abgeschlossen**, oder auf **In Bearbeitung**, wenn die Löschung den Kontakt zur Prüfung übrig lässt. Notieren Sie das Nötige unter **Notizen**.

4 Das Protokoll prüfen

Die Aktion wird unter **CRM-Intelligenz › Prüfprotokoll** festgehalten.



- **Echter Screenshot aus Odoo 20.** Das Prüfprotokoll mit Aktion und Benutzer jeder Berechnung.

> Wenn Sie kein Vertriebsleiter sind, meldet Odoo «Nur ein Verkaufsadministrator kann Anfragen betroffener Personen bearbeiten.». Die Audit-Einträge lassen sich weder ändern noch löschen.

Regeln und Bedingungen

- Nur ein Vertriebsleiter kann Anfragen bearbeiten. Versucht es ein anderer Benutzer, zeigt Odoo «Nur ein Verkaufsadministrator kann Anfragen betroffener Personen bearbeiten.».
- **Daten exportieren** gilt für die Typen **Auskunft (Art. 15)** und **Datenübertragbarkeit (Art. 20)**. **Personenbezogene Daten löschen** gilt nur für **Löschung (Art. 17)**, **Profilerstellung beenden** für den Widerspruch und **Kontaktdaten berichtigen** für die Berichtigung.
- Die Schaltflächen verschwinden, sobald die Anfrage nicht mehr auf **Ausstehend** steht.
- Hat der Kontakt Rechnungen oder andere Buchungen in der Buchhaltung, bleiben bei der Löschung Name, Steuernummer und Adresse erhalten. Ohne die Buchhaltungsanwendung gibt es keine Rechnungen, die aufbewahrt werden müssten.
- Die Löschung macht die Verkaufschance zu einem anonymen Datensatz: Sie leert ihre personenbezogenen Daten, trennt die Verbindung zum Kontakt und löscht Nachrichten, Anhänge, Aktivitäten, frühere Exporte und Intelligenzdaten.
- Die Berichtigung enthält nicht, was korrigiert werden soll: Sie öffnet den Kontakt der Verkaufschance (oder die Verkaufschance selbst, falls sie keinen Kontakt hat), damit Sie ihn manuell korrigieren können. Es wird festgehalten, wer ihn wann geöffnet hat, und die Anfrage wird als abgeschlossen markiert.
- Prüfprotokolle können weder geändert noch gelöscht werden. Odoo antwortet mit „Audit logs are immutable and cannot be modified.“ oder „Audit logs are immutable and cannot be deleted.“, auf Englisch.
- Jeden Tag werden Bewertungen und Empfehlungen gelöscht, die seit mehr als 24 Monaten unverändert sind. Diese Frist lässt sich auf dem Bildschirm nicht ändern.

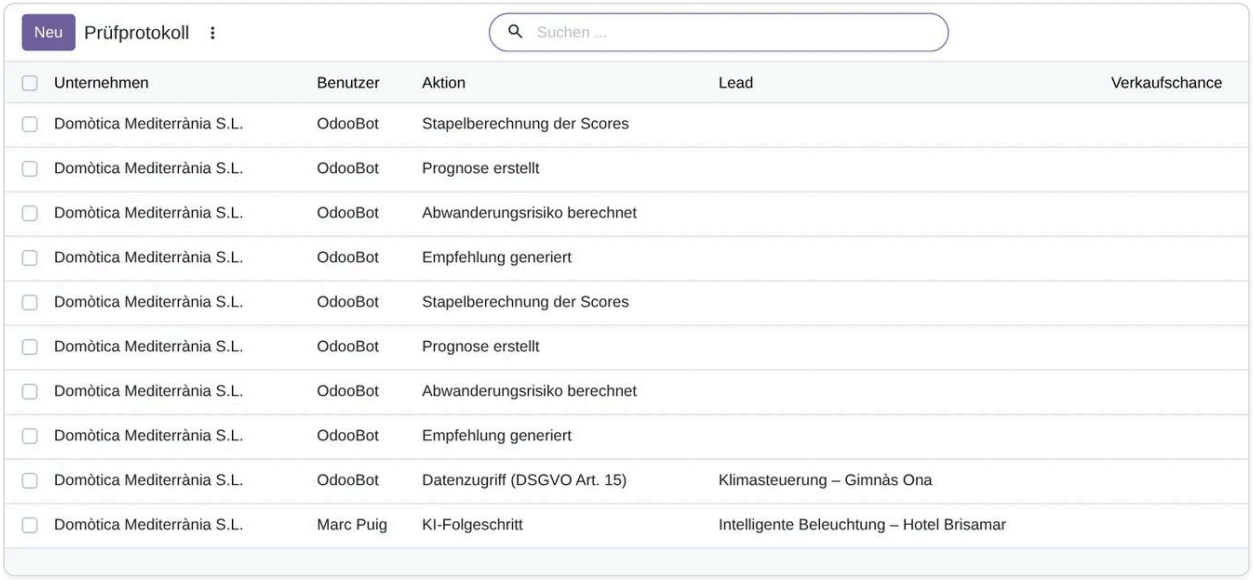
Felder der Anfrage

Unternehmen	Das Unternehmen, zu dem die Anfrage gehört.
Lead	Die Verkaufschance, auf die sich die Anfrage bezieht. Pflichtfeld.

E-Mail-Adresse des Antragstellers	Die E-Mail-Adresse der anfragenden Person.
Anfragetyp	**Auskunft (Art. 15)**, **Löschung (Art. 17)**, **Datenübertragbarkeit (Art. 20)**, **Berichtigung (Art. 16)** oder **Widerspruch gegen Profiling (Art. 21)**.
Anfragedatum	Wird beim Anlegen automatisch gesetzt und ist nicht bearbeitbar.
Abschlussdatum	Nicht bearbeitbar.
Exportierte Daten	Die JSON-Datei, die als crm_intelligence_export.json heruntergeladen wird.
Notizen	Interne Notizen zur Bearbeitung.

Das Prüfprotokoll

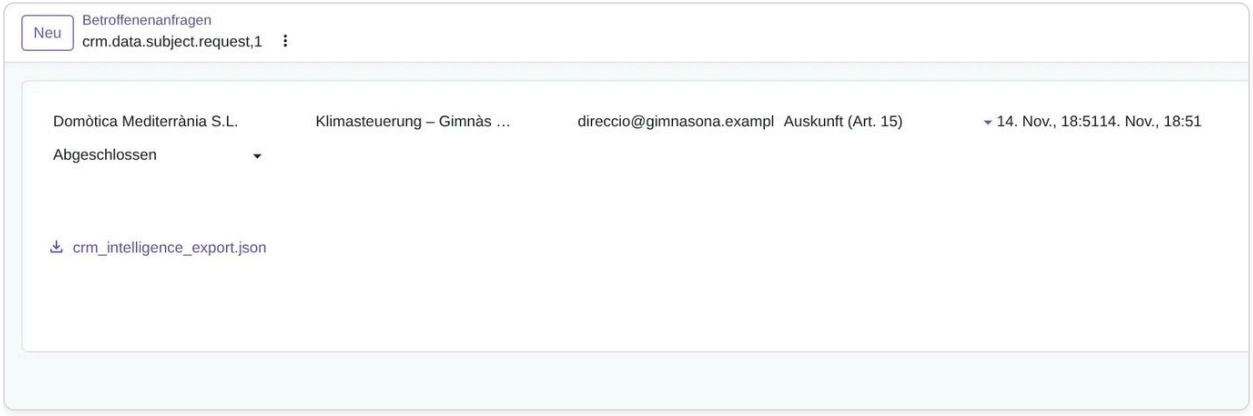
Unter **CRM-Intelligenz › Prüfprotokoll** wird festgehalten, was getan wurde und wer es getan hat. Jede Zeile enthält **Unternehmen**, **Benutzer**, **Aktion**, **Lead** bzw. **Verkaufschance**, **Eingabedaten**, **Ausgabedaten** und **Notizen** sowie bei den KI-Folgeschritten das **Verwendetes Modell**. Die Spalte **Zeitstempel** bleibt leer: Das Modul füllt sie nicht. Gelesen wird das Protokoll von den Vertriebsleitern. Zu den Aktionen gehören **Datenzugriff (DSGVO Art. 15)**, **Datenlöschung (DSGVO Art. 17)**, **Datenberichtigung (DSGVO Art. 16)** und **Abmeldung des Leads erfasst**, außerdem die Berechnungen von Bewertung, Prognose, Risiko und Empfehlungen. Betrifft das Protokoll einen Lead, wird es dem Unternehmen dieses Leads zugeordnet.



- **Echter Screenshot aus Odoo 20.** Das Prüfprotokoll mit den Spalten **Benutzer** und **Aktion**.

Ein Beispiel von Anfang bis Ende

In der Liste gibt es eine Anfrage vom Typ **Auskunft (Art. 15)** zur Verkaufschance „Klimasteuerung - Gimnàs Ona“. Sie ist abgeschlossen und hat ein Abschlussdatum. Ihre Exportdatei heißt crm_intelligence_export.json. Im Prüfprotokoll erscheint für diese Verkaufschance die Aktion **Datenzugriff (DSGVO Art. 15)**. Eine weitere Anfrage zu „Zutrittskontrolle - Coworking Far“ ist vom Typ **Widerspruch gegen Profiling (Art. 21)** und hat noch kein Abschlussdatum.



- **Echter Screenshot aus Odoo 20.** Die Ansicht einer Anfrage mit den Daten von Anlage und Abschluss.

MODUL-LEITFADEN · CRM LEAD SCORING

15 Die Daten, die hin- und zurückgehen

DATEN	RICHTUNG	WANN
Titel der Verkaufschance, Phase und Verkaufspipeline	Von Ihrem Odoo zu FlexigoTech Cloud	Beim Klick auf **KI-Folgeschritt** oder jede Nacht bei neuen Verkaufschancen bzw. solchen, die sich seit ihrem letzten Folgeschritt geändert haben.
Erwarteter Umsatz und seine Währung, Wahrscheinlichkeit und Sterne	Von Ihrem Odoo zu FlexigoTech Cloud	Wie oben.
Tage in der Phase, seit der letzten Aktivität und bis zum Abschluss	Von Ihrem Odoo zu FlexigoTech Cloud	Wie oben.
Bewertung nach Ihren Regeln und Schlagwörtern	Von Ihrem Odoo zu FlexigoTech Cloud	Wie oben.
Interne Notizen und geplante Aktivitäten	Von Ihrem Odoo zu FlexigoTech Cloud	Wie oben.
Die letzten 10 Nachrichten, als Klartext, ohne zitierte Antworten und mit dem Autor nur als Rolle	Von Ihrem Odoo zu FlexigoTech Cloud	Wie oben, bis zu 8.000 Zeichen pro Anfrage.
Folgeschritt und seine Dringlichkeit	Von FlexigoTech Cloud zu Ihrem Odoo	Abgeholt wird er vom Auftrag alle 2 Minuten oder über die Schaltfläche **KI-Empfehlung für den nächsten Schritt prüfen**, die erscheint, solange einer aussteht.
Risiko (niedrig, mittel oder hoch) mit seiner Begründung	Von FlexigoTech Cloud zu Ihrem Odoo	Wie oben.
Entwurf der Nachfassnachricht und das Modell, das geantwortet hat	Von FlexigoTech Cloud zu Ihrem Odoo	Wie oben.

Nachts kommen die neuen Verkaufschancen bzw. solche, die sich seit ihrem letzten Folgeschritt geändert haben, bis zur Anzahl der **KI-Folgeschritte pro Nacht** unter **CRM-Intelligenz › Konfiguration**. Standardmäßig

sind es 8. Das Ergebnis kommt in ein bis zwei Minuten zurück und landet auf der Registerkarte **KI-Folgeschritte** der Verkaufschance und unter **CRM-Intelligenz › Empfehlungen**, gekennzeichnet als von künstlicher Intelligenz erzeugt.

Die KI von FlexigoTech Cloud läuft auf unserem eigenen Server bei Netcup in Deutschland, mit einem Modell mit offenen Gewichten und ohne weiteren KI-Anbieter. Sie speichert keinen Text, nur Nutzungszähler. E-Mail-Adressen, Telefonnummern und Webseiten werden nie gesendet. Auch die Namen des Kunden und seiner Kontakte sowie sämtliche Kontaktfelder werden nicht gesendet. Opportunities mit **Profiling widersprochen** und solche mit **Ist Hinweisgeber** werden nicht gesendet. Keine Opportunity wird gesendet, bis ein Administrator auf **Akzeptieren und KI von FlexigoTech Cloud einschalten** in **CRM-Intelligenz › Konfiguration** klickt; **Zurückziehen** nimmt die Zustimmung zurück.

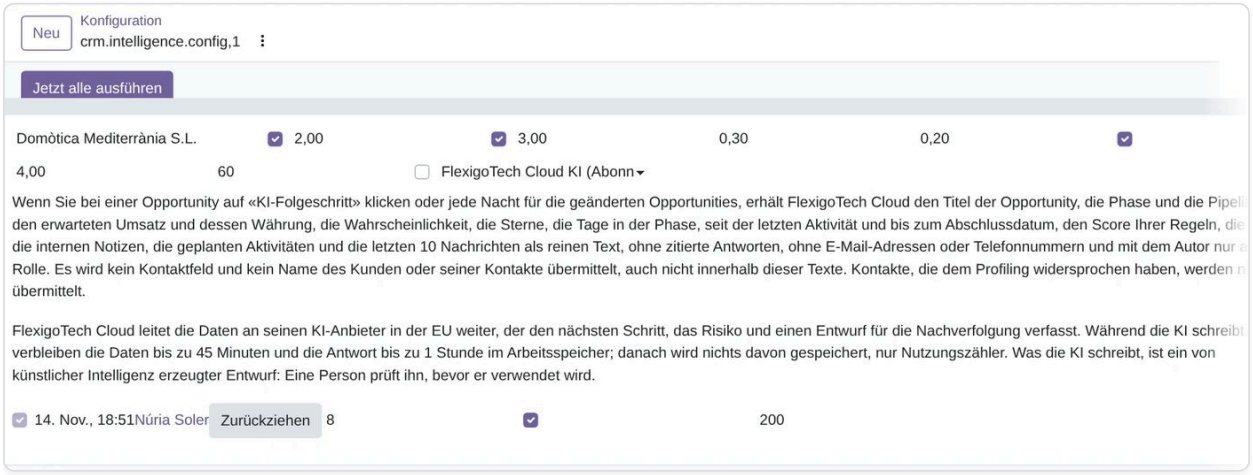
Die Regeln und Bewertungen der Leads, die Prognosen, das Abwanderungsrisiko, die regelbasierten Empfehlungen, die Verkaufsquoten, die DSGVO-Anfragen und das Prüfprotokoll werden in Ihrem Odoo berechnet und gespeichert und nicht an FlexigoTech Cloud übertragen. Die Bewertung ist die Summe der Punkte Ihrer Regeln; sie wird nicht von der KI berechnet.

16 Was automatisch passiert

AUFGABE	HÄUFIGKEIT	WAS SIE TUT
CRM Intelligence: Lead-Scores berechnen	Täglich, aktiv	Bewertet die Leads, die noch nie bewertet wurden, und jene, die innerhalb der letzten 24 Stunden geändert wurden.
CRM Intelligence: Prognosen erstellen	Täglich, aktiv	Fügt eine neue Zeile mit der Umsatzprognose hinzu.
CRM Intelligence: Abwanderungsrisiko-Scores aktualisieren	Täglich, aktiv	Berechnet das Risiko der gewonnenen Opportunitys neu.
CRM Intelligence: Empfehlungen aktualisieren	Täglich, aktiv	Erstellt die regelbasierten Empfehlungen und sendet die Opportunitys dieser Nacht an die KI.
CRM Intelligence: Datenbereinigungsauftrag	Täglich, aktiv	Löscht Bewertungen und Empfehlungen, die seit mehr als 24 Monaten unverändert sind.
CRM Intelligence: Wöchentliche Zusammenfassung	Wöchentlich, aktiv	Sendet jeden Montag die Zusammenfassung der offenen Empfehlungen.
CRM-Intelligenz: KI-Folgeschritte von FlexigoTech Cloud KI abrufen	Alle 2 Minuten, aktiv	Ruft die bereits fertigen KI-Antworten ab und sendet die restlichen Opportunitys dieser Nacht.

Die Häufigkeiten werden unter **Einstellungen › Technisch › Automatisierung › Geplante Aktionen** geändert, mit aktiviertem Entwicklermodus. Alle Aufgaben sind standardmäßig aktiviert.

17 Die Optionen des Moduls und ihre Standardwerte



- **Echter Screenshot aus Odoo 20.** Die Ansicht **Konfiguration** mit der Schaltfläche **Jetzt alle ausführen**.

OPTION	STANDARDWERT	WAS SIE TUT
Lead-Scoring aktivieren	Aktiviert	Deaktiviert werden keine Leads bewertet, auch nicht mit **Jetzt alle ausführen**.
Prognose aktivieren	Aktiviert	Deaktiviert wird keine Prognose berechnet.
Abwanderungserkennung aktivieren	Aktiviert	Deaktiviert wird das Abwanderungsrisiko nicht berechnet.
Abschlag bei Stillstand	0,2	Zahl zwischen 0 und 1: Abschlag, der in der Prognose auf Opportunitys angewendet wird, die mehr als 30 Tage in der Phase verbracht haben.
Stapelgröße	200	Anzahl der Leads pro Stapel bei den Berechnungen von Bewertung, Abwanderungsrisiko und Empfehlungen.
Wöchentliche Zusammenfassung senden	Aktiviert	Jeden Montag wird eine E-Mail mit den offenen Empfehlungen der letzten 7 Tage verschickt.
Empfänger der Zusammenfassung	Leer	Sie wählen die Benutzer aus, die die Zusammenfassung erhalten. Ist das Feld leer, erhalten sie die Verkaufsleiter des Unternehmens.
KI-Folgeschritte pro Nacht	8	Anzahl der geänderten Opportunitys, die das Modul jede Nacht an die KI von FlexigoTech Cloud sendet. Jede verbraucht ein Dokument des Monats.
KI-Anbieter	FlexigoTech Cloud KI	So belassen: Mit einer anderen Option wird kein nächster Schritt angefragt.

Bei der KI von FlexigoTech Cloud drückt ein Administrator **Akzeptieren und KI von FlexigoTech Cloud einschalten**, und bis dahin verlässt keine Opportunity die Cloud. Es wird vermerkt, wer es akzeptiert hat und wann, und **Zurückziehen** hebt es auf.

Diese Felder erscheinen auf dem Bildschirm, bewirken aber nichts: **Zeitpunkt der Score-Berechnung**, **Zeitpunkt der Prognoseberechnung**, **Zeitpunkt der Abwanderungsberechnung**, **Standard-Abschlussquote**, **Schwellenwert für Inaktivität (Tage)** und **KI-Scoring aktivieren**. Die Uhrzeit jeder Berechnung bestimmt die

geplante Aufgabe, die Prognose verwendet die Abschlussquoten jeder Phase, und die Bewertung ist immer die Summe Ihrer Regeln.

Was manuell erledigt wird

ANSICHT	SCHALTFLÄCHEN
Opportunity	**KI-Folgeschritt**, das den Text an FlexigoTech Cloud sendet. **KI-Empfehlung für den nächsten Schritt prüfen**, das nur erscheint, solange ein Schritt aussteht, und die Antwort abruft.
Konfiguration	**Jetzt alle ausführen** führt jetzt aus, was jede Nacht geschieht; **Akzeptieren und KI von FlexigoTech Cloud einschalten** und **Zurückziehen**. Alle drei sind dem Administrator vorbehalten.
Umsatzprognose	**Ist-Wert berechnen**, von den Verkaufsleitern: berechnet das im Zeitraum Gewonnene, die Ansicht zeigt es aber nicht an.
Empfehlung	**Verwerfen**.
Verhaltensmuster	**Neu berechnen**, von den Verkaufsleitern: zählt die Nachrichten erneut und berechnet die Verlängerungswahrscheinlichkeit und das Erweiterungspotenzial neu.
Kennzahlen	**Snapshot erstellen**, in der Liste: fügt eine Zeile hinzu mit der Anzahl der Leads mit Bewertung und der Anzahl mit Branche und Aktivitäten.
Betroffenenanfrage	Je nach Typ: **Daten exportieren** (Auskunft und Datenübertragbarkeit), **Personenbezogene Daten löschen**, **Profilerstellung beenden** und **Kontaktdaten berichtigen**.

Was von Hand eingegeben wird:

- Die Bewertungsregeln: Sie legen sie selbst an, mit dem Lead-Feld, dem Operator, dem Schwellenwert und den Punkten. Die Bewertung ist die Summe der Punkte der erfüllten Regeln.
- Der geplante Betrag der Verkaufskontingente: Den legen Sie fest, der tatsächliche Betrag steht immer bei 0.
- Die Stimmung der Tickets und die Kundenintegration im Abwanderungsrisiko: Sie geben sie ein. Tickets zählen nur mit Helpdesk (Enterprise).
- Die Markierungen **Profiling widersprochen** und **Ist Hinweisgeber** unter **CRM-Intelligenz › Datenschutz des Leads**: Eine Opportunity mit einer dieser beiden Markierungen wird nicht an die KI von FlexigoTech Cloud gesendet.

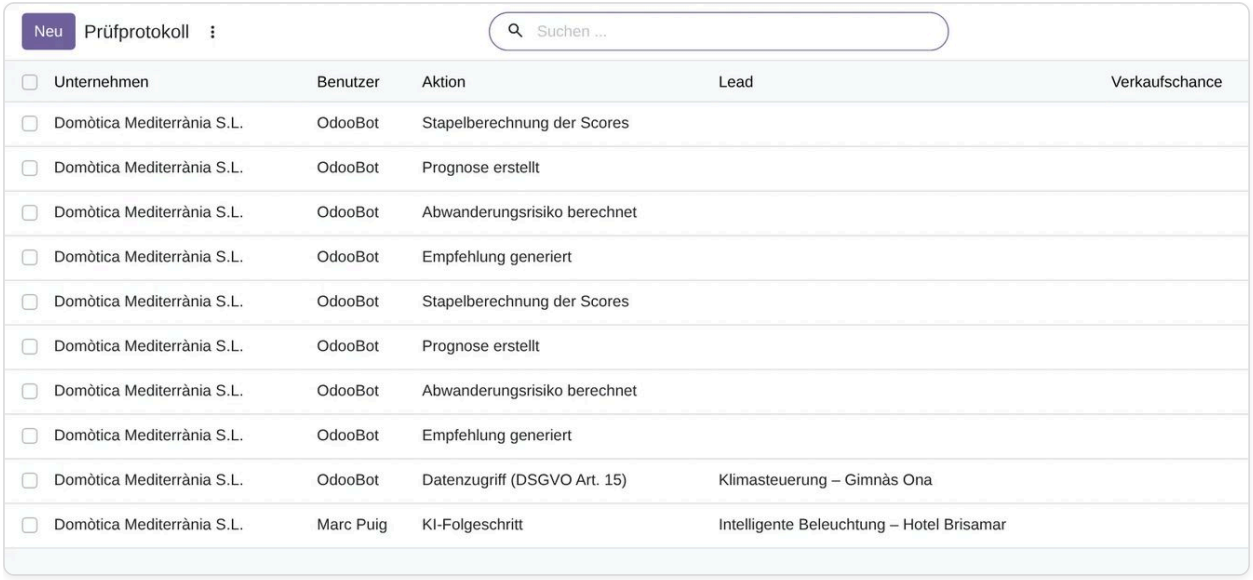
18 Sicherheit und personenbezogene Daten

- Ein Administrator erteilt und entzieht die Berechtigung für die KI. Klicken Sie auf **Akzeptieren und KI von FlexigoTech Cloud einschalten** in **CRM-Intelligenz › Konfiguration**, dann wird festgehalten, wer zugestimmt hat und wann. **Zurückziehen** nimmt die Zustimmung zurück. Versucht jemand, der kein Administrator ist, zuzustimmen oder zurückzuziehen, antwortet Odoo «Nur ein Administrator kann akzeptieren oder widerrufen, was die FlexigoTech Cloud KI erhält.».
- Bis ein Administrator akzeptiert, verlässt keine Opportunity FlexigoTech Cloud.
- Ein Verkaufsleiter bearbeitet die Betroffenenanfragen. Er legt sie von Hand unter **CRM-Intelligenz › Betroffenenanfragen** an: Für Betroffene gibt es kein Portal. Jeder Anfragetyp hat seine Schaltfläche: **Daten exportieren**, **Personenbezogene Daten löschen**, **Profilerstellung beenden** und **Kontaktdaten berichtigen**.
- Zu jeder Opportunity erhält die KI den Titel, die Phase und den Verkaufsprozess, den erwarteten Umsatz und seine Währung, die Wahrscheinlichkeit, die Sterne, die Tage in der Phase, die Bewertung nach Ihren Regeln, die Etiketten, die internen Notizen, die geplanten Aktivitäten und die letzten 10 Nachrichten, als Klartext und mit höchstens 8.000 Zeichen pro Anfrage.
- E-Mail-Adressen, Telefonnummern und Webseiten werden nicht übermittelt, ebenso wenig die Namen des Kunden und seiner Kontakte, auch nicht innerhalb freier Texte. Der Verfasser jeder Nachricht wird nur als Rolle übermittelt, und zitierte Antworten werden entfernt. Den genauen Text sehen Sie unter **Was die KI von FlexigoTech Cloud erhält** in der Konfiguration.
- Zwei Markierungen nehmen eine Opportunity von der KI aus: **Profiling widersprochen** und **Ist Hinweisgeber**. Sie werden unter **CRM-Intelligenz › Datenschutz des Leads** gesetzt. **Profilerstellung beenden** setzt in einer Anfrage die erste.
- Der Profiling-Widerspruch gilt auch dann, wenn ihn eine andere Opportunity desselben Kunden oder mit derselben E-Mail-Adresse trägt.
- **Personenbezogene Daten löschen** macht die Opportunity zu einem anonymen Datensatz: Es leert ihre personenbezogenen Daten, trennt die Verbindung zum Kontakt und löscht ihre Nachrichten, Anhänge, Aktivitäten, früheren Exporte und Intelligenzdaten.
- Hat der Kontakt Rechnungen, behält die Löschung das, was das Gesetz verlangt: den Namen, die Steuernummer und die Adresse.
- Jeden Tag werden Bewertungen und Empfehlungen gelöscht, die seit mehr als 24 Monaten unverändert sind. Die Frist lässt sich in der Ansicht nicht ändern.
- Die KI läuft in FlexigoTech Cloud, auf unserem eigenen Server bei Netcup in Deutschland, mit einem Modell mit offenen Gewichten und ohne einen anderen KI-Anbieter. Während sie schreibt, wartet die Eingabe im Speicher; danach wird kein Text gespeichert, nur Nutzungszähler.

Was protokolliert wird

Jede bearbeitete Anfrage und jeder Lauf der Berechnungen wird im Prüfprotokoll festgehalten, das sich nicht ändern oder löschen lässt. Die Verkaufsleiter lesen es unter **CRM-Intelligenz › Prüfprotokoll**, mit Unternehmen, Benutzer, Aktion und Opportunity. Das Datum erscheint nicht: Das Modul füllt die Spalte **Zeitstempel** nicht aus.

Jeder KI-Folgeschritt speichert außerdem das **KI-Modell**, das geantwortet hat, und die **Version der Anweisungen**. Er ist gekennzeichnet mit «Von künstlicher Intelligenz erzeugt (FlexigoTech Cloud KI): Prüfen Sie es, bevor Sie es verwenden.». Der vorherige Folgeschritt wird beiseitegelegt, nicht gelöscht.



- **Echter Screenshot aus Odoo 20.** Das Prüfprotokoll mit Unternehmen, Benutzer und Aktion jeder Berechnung und jeder Anfrage.

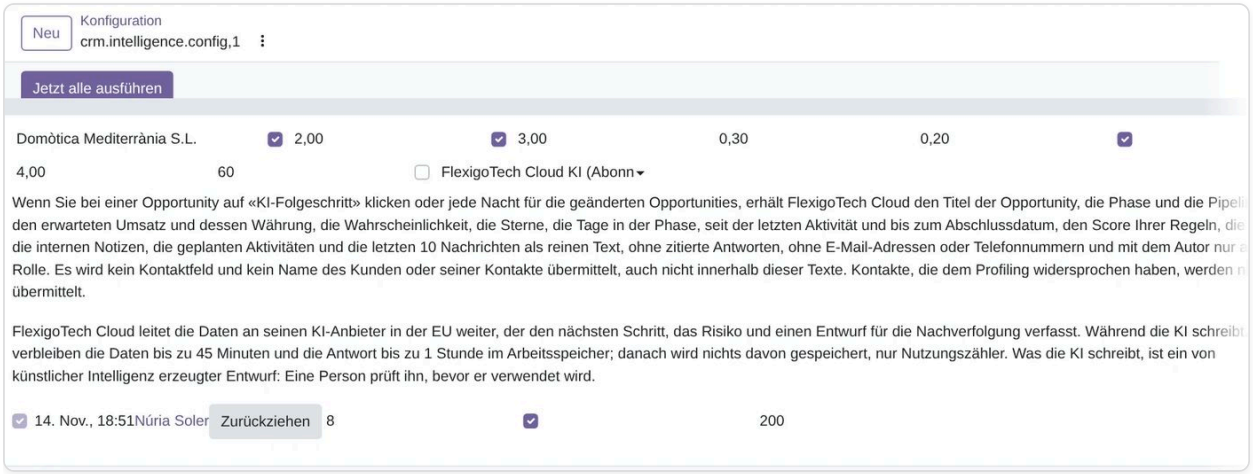
MODUL-LEITFADEN · CRM LEAD SCORING

19 Mehrere Unternehmen

Jedes Odoo-Unternehmen arbeitet mit seinen eigenen Daten: seiner Konfiguration, seinen Bewertungsregeln, seinen Bewertungen und seinen Prognosen. Jedes braucht seinen Eintrag unter **CRM-Intelligenz › Konfiguration**: Ohne ihn berechnen die nächtlichen Aufgaben es nicht. Die nächtlichen Aufgaben verarbeiten die Leads jedes Unternehmens getrennt, und ein Lead ohne Unternehmen wird nur vom Unternehmen seiner Bewertung bearbeitet, sodass kein Unternehmen ihn doppelt verarbeitet.

Die Erlaubnis für die KI gilt ebenfalls pro Unternehmen. Ein Administrator akzeptiert sie in der Konfiguration jedes Unternehmens. Die Konfiguration eines Unternehmens kann nur ein Administrator wechseln.

Die Dokumente pro Monat zählt FlexigoTech Cloud pro Produktionsdatenbank: 500 im Standard-Tarif, 1.000 im Pro-Tarif und 20 in einer Testdatenbank. Jeder KI-Folgeschritt verbraucht eines.



- **Echter Screenshot aus Odoo 20.** Die Konfiguration des Unternehmens mit **Jetzt alle ausführen** und der Text dessen, was die KI erhält.

20 Wenn etwas fehlschlägt

Es erscheint keine Bewertung und keine Prognose	Die Konfiguration des Unternehmens fehlt. Ein Administrator legt sie unter **CRM-Intelligenz › Konfiguration** mit **Neu** an und drückt danach **Jetzt alle ausführen**.
Die Schaltfläche KI-Folgeschritt sendet nichts, und die Opportunity sagt, warum	Das Abonnement von FlexigoTech Cloud oder dessen 14-tägige Testphase fehlt. Die Testphase startet auf der Produktionsdatenbank, nicht auf einer Staging-Kopie oder einer Datenbank mit Demodaten, unter **Einstellungen › FlexigoTech Cloud**.
Es wird nichts an die KI gesendet	Ein Administrator muss auf **Akzeptieren und KI von FlexigoTech Cloud einschalten** in **CRM-Intelligenz › Konfiguration** klicken. Solange das nicht geschehen ist, wird keine Opportunity gesendet. Wenn Sie die Zustimmung entziehen möchten, verwenden Sie **Zurückziehen**.
Die Schaltfläche Akzeptieren und KI von FlexigoTech Cloud einschalten wird nicht angezeigt	Sie erscheint nur, wenn FlexigoTech als KI-Anbieter gewählt ist und die Freigabe noch nicht erteilt wurde. Bei einem anderen gewählten Anbieter oder nach erteilter Freigabe wird sie ausgeblendet.
Eine Chance erzeugt keinen Folgeschritt	Chancen mit **Profiling widersprochen** erscheinen nicht, auch dann nicht, wenn eine andere Chance desselben Kunden oder mit derselben E-Mail-Adresse sie hat, ebenso wenig Chancen, die als **Ist Hinweisgeber** markiert sind. Beide Markierungen sind unter **CRM-Intelligenz › Datenschutz des Leads** zu sehen.
Die Antwort der KI dauert	Die Antwort kommt in ein bis zwei Minuten. Solange ein Folgeschritt aussteht, erscheint **KI-Empfehlung für den nächsten Schritt prüfen**: Klicken Sie darauf, um sofort nachzufragen.
Ein Lead hat keine neue Bewertung	Jede Nacht werden nur Leads bewertet, die noch nie bewertet wurden, sowie solche, die innerhalb der letzten 24 Stunden geändert wurden. Eine Regeländerung bewertet die übrigen Leads nicht neu. Um einen Lead neu zu bewerten, speichern Sie eine Änderung daran und warten bis zur Nacht, oder bitten Sie einen Administrator, **Jetzt alle ausführen** zu klicken.
Eine Regel meldet beim Speichern einen Fehler	Eine Regel braucht ihren Feldnamen und Punkte zwischen 0 und 100.

Kann FlexigoTech Cloud nicht antworten, weist die Chance in einer Notiz darauf hin und ändert nichts. Ein Auftrag, den die Cloud verloren hat, wird genau einmal erneut gesendet.

Weitere Hinweise, die Sie sehen können

«Nur ein Administrator kann die Jobs von CRM-Intelligenz ausführen.»	Sie haben es ohne Administratorrechte angefordert. **Jetzt alle ausführen** startet ein Administrator.
«Nur ein Administrator kann akzeptieren oder widerrufen, was die FlexigoTech Cloud KI erhält.»	Bitten Sie einen Administrator, die Freigabe unter **CRM-Intelligenz › Konfiguration** zu erteilen oder zurückzuziehen.
«Nur ein Verkaufsadministrator kann Anfragen betroffener Personen bearbeiten.»	Betroffenenanfragen bearbeitet ein Vertriebsleiter. Bitten Sie ihn darum.

«Nur ein interner Benutzer kann die CRM-Intelligenz-Konfiguration eines seiner Unternehmen abrufen.»	Melden Sie sich mit einem internen Benutzer an, der Zugriff auf dieses Unternehmen hat.
„Audit logs are immutable and cannot be deleted.“	Das Auditprotokoll kann niemals gelöscht werden.
„Audit logs are immutable and cannot be modified.“	Das Auditprotokoll kann niemals geändert werden.
„Rule '...' weight must be 0-100“	Tragen Sie in dieser Regel Punkte zwischen 0 und 100 ein und speichern Sie erneut. Die Meldung erscheint auf Englisch, mit dem Namen der Regel.

MODUL-LEITFADEN · CRM LEAD SCORING

21 Andere Vorgehensweisen

VORGEHEN	WAS ES BEDEUTET
Von Hand	Sie betrachten den Verkaufstrichter und entscheiden nach Gefühl, oder Sie führen eine separate Tabellenkalkulation. Es muss nichts installiert werden, doch das Urteil liegt im Kopf jedes Vertriebsmitarbeiters oder in einer Datei, die jemand pflegen muss.
Nur Odoo	Das CRM von Odoo 20 berechnet für jeden Lead automatisch eine Wahrscheinlichkeit, den Predictive Lead Score, mithilfe eines naiven Bayes-Verfahrens auf Basis der Häufigkeiten der Felder, die Sie in den CRM-Einstellungen wählen, ab einem Startdatum. Er wird neben der Wahrscheinlichkeit der Chance angezeigt. Er enthält keine eigenen Regeln mit Punkten und keine Etiketten wie Kalt, Warm oder Heiß.
Dieses Modul	Sie schreiben Ihre eigenen Regeln, und die Bewertung jedes Leads von 0 bis 100 ist die Summe der Punkte der erfüllten Regeln. Es gibt Etiketten von **Kalt (0-20)** bis **Sehr heiß (71-100)**, Umsatzprognose, Abwanderungsrisiko, Empfehlungen und DSGVO-Anfragen. Es setzt ein Abonnement von FlexigoTech Cloud voraus.

Wenn Sie Ihre Leads bereits in einem anderen Werkzeug bewerten, werden die Regeln nicht importiert: Sie schreiben sie in Odoo erneut, unter **CRM-Intelligenz › Scoring-Regeln**. Jede Regel prüft ein Feld des Leads mit einem Operator und einem Schwellenwert und vergibt Punkte von 0 bis 100.

22 Tarife und Preis

9 €

Lizenz pro Odoo-Version.

+ FlexigoTech Cloud

STANDARD

29 €/Monat

oder 290 € im Jahr

Erste Antwort binnen 1 Arbeitstag

PRO

58 €/Monat

oder 580 € im Jahr

Erste Antwort binnen 4 Arbeitsstunden

Videocall bei Bedarf

14 Tage Testphase, ohne Karte

Preise zzgl. MwSt.

Die Lizenz des Moduls gilt pro Odoo-Version. FlexigoTech Cloud wird monatlich oder jährlich bezahlt, und die 14-tägige Testphase verlangt keine Kreditkarte.

23 Häufige Fragen

Funktioniert es ohne FlexigoTech Cloud?

Nein. Das Modul benötigt das Abonnement von FlexigoTech Cloud oder dessen 14-tägige Testphase ohne Kreditkarte.

Funktioniert es mit Odoo Online?

Nein. Odoo Online erlaubt die Installation von Drittanbietermodulen nicht. Es funktioniert auf Odoo.sh oder auf Ihrem eigenen Server.

Welche Odoo-Versionen werden unterstützt?

Es gibt veröffentlichte Zweige für Odoo 17, 18, 19 und 20.

Benötige ich Odoo Enterprise?

Nein. Es funktioniert mit Community und Enterprise: Es benötigt lediglich das CRM, E-Mail, die Website und die Zusammenfassungen von Odoo. Die Tickets, die in das Abwanderungsrisiko einfließen, gibt es nur mit Helpdesk, das zu Enterprise gehört.

Berechnet die KI die Bewertung der Leads?

Nein. Die Bewertung von 0 bis 100 ist die Summe der Punkte der Regeln, die Sie selbst schreiben und die erfüllt sind.

Lernt die KI aus meinen Verkäufen?

Nein. Sie lernt nicht aus Ihren Verkäufen und bewertet die Leads nicht: Sie schlägt den nächsten Schritt, dessen Dringlichkeit, das Risiko mit seiner Begründung und einen Entwurf für das Nachfassen vor.

Wo sehe ich die Bewertung?

Unter **CRM-Intelligenz › Lead-Scores**. Sie erscheint weder auf dem Chancenformular noch im Trichter.

Gibt es fertige Scoring-Regeln?

Nein. Eine Neuinstallation enthält keine: Sie schreiben sie selbst unter **CRM-Intelligenz › Scoring-Regeln**.

Wie funktioniert eine Regel?

Jede Regel prüft ein Feld des Leads mit einem Operator und einem Schwellenwert. Ist die Bedingung erfüllt, addiert sie ihre Punkte von 0 bis 100 zur Bewertung des Leads.

Welche Etiketten kann ein Lead haben?

Kalt (0-20), **Warm (21-40)**, **Heiß (41-70)** oder **Sehr heiß (71-100)**, je nach Bewertung.

Wie oft wird bewertet?

Jede Nacht werden die Leads bewertet, die noch nie bewertet wurden, sowie diejenigen, die innerhalb der letzten 24 Stunden geändert wurden. Mit **Jetzt alle ausführen** startet es sofort.

Was passiert, wenn ich eine Regel ändere?

Bereits bewertete Leads werden erst neu bewertet, wenn jemand eine Änderung an ihnen speichert. **Jetzt alle ausführen** bewertet sie ebenfalls nicht neu: Es bewertet nur die neuen und die in den letzten 24 Stunden geänderten.

Was erhält die KI von FlexigoTech Cloud?

Den Text jeder Chance, der ihr gesendet wird, ohne E-Mail-Adressen, Telefonnummern, Websites sowie die Namen des Kunden und seiner Kontakte. Der genaue Text wird unter **CRM-Intelligenz › Konfiguration** angezeigt.

Wer gibt die Ergebnisse frei?

Ein Administrator, mit **Akzeptieren und KI von FlexigoTech Cloud einschalten**. Bis dahin wird keine Chance gesendet, und **Zurückziehen** nimmt die Freigabe wieder zurück.

Gibt es Chancen, die nie gesendet werden?

Ja. Chancen mit **Profiling widersprochen** und solche, die als **Ist Hinweisgeber** markiert sind, werden nicht gesendet.

Wo läuft die KI?

In FlexigoTech Cloud, auf unserem eigenen Netcup-Server in Deutschland, mit einem Modell mit offenen Gewichten und ohne einen weiteren KI-Anbieter. Sie speichert keinen Text, nur Nutzungszähler.

Wie fordere ich den KI-Folgeschritt an?

Mit der Schaltfläche **KI-Folgeschritt** an der Chance oder jede Nacht für neue oder geänderte Chancen. Die Antwort kommt in ein bis zwei Minuten.

Wie viele KI-Folgeschritte fallen pro Monat an?

Jeder verbraucht ein Dokument des Monats: 500 beim Standard-Tarif, 1.000 bei Pro und 20 in einer Testdatenbank. Nachts werden standardmäßig 8 ausgeführt.

Woran erkenne ich, dass etwas von der KI erstellt wurde?

Er ist gekennzeichnet mit «Von künstlicher Intelligenz erzeugt (FlexigoTech Cloud KI): Prüfen Sie es, bevor Sie es verwenden.».

Wie wird die Prognose berechnet?

Jede Nacht addiert sie den erwarteten Umsatz aller offenen Chancen, unabhängig vom Abschlusstermin, gewichtet mit ihrer Wahrscheinlichkeit und der Abschlussquote ihrer Phase. Chancen, die seit mehr als 30 Tagen stillstehen, werden abgezogen.

Was ist die Spanne der Prognose?

Die Spalten **KI 80 unten** und **KI 80 oben** sowie die 95er-Werte im Formular sind ein fester Puffer um den prognostizierten Betrag, kein statistisches Intervall.

Wie wird das Abwanderungsrisiko berechnet?

Es beginnt bei 50 und verändert sich je nach Tagen ohne Änderung, Tickets, Stimmung, Einarbeitung und Betrag. Es betrachtet nur gewonnene Chancen, jede Nacht.

Wird das gesamte Abwanderungsrisiko automatisch ausgefüllt?

Nein. Die Stimmung der Tickets und die Einarbeitung werden manuell eingetragen, und Tickets zählen nur mit Helpdesk (Enterprise).

Wie wird eine DSGVO-Anfrage bearbeitet?

Ein Vertriebsleiter legt sie manuell unter **CRM-Intelligenz › Betroffenenanfragen** an und erledigt sie mit der Schaltfläche des jeweiligen Typs. Für Betroffene gibt es kein Portal.

Wird dokumentiert, was getan wird?

Ja. Jede bearbeitete Anfrage und jeder Durchlauf der Berechnungen werden im Auditprotokoll festgehalten, das nicht geändert oder gelöscht werden kann. Es nennt, was getan wurde und von wem, aber nicht das Datum.

Sind die Bildschirme in meiner Sprache?

Ja, sie erscheinen in der Sprache des Benutzers. Die Texte der regelbasierten Empfehlungen erscheinen immer auf Englisch.

Welche Empfehlungen erzeugt das Modul ohne KI?

Je nach Bewertung erscheint **Heute anrufen**, **Demo senden**, **Zur Nurture-Drip-Kampagne hinzufügen** oder **Disqualifizieren**. Jeden Montag kommt eine Zusammenfassung per E-Mail.

Kann man die Zeiten der Berechnungen ändern?

Die Häufigkeit der Aufgaben ändern Sie unter **Einstellungen › Technisch › Automatisierung › Geplante Aktionen**, mit aktiviertem Entwicklermodus. Die Zeiten, die unter **Konfiguration** angezeigt werden, haben keine Wirkung.

Funktioniert es mit mehreren Unternehmen?

Ja. Jedes Unternehmen arbeitet mit seiner eigenen Konfiguration, seinen eigenen Regeln und Bewertungen, und auch die KI-Freigabe gilt pro Unternehmen.

Was passiert, wenn etwas fehlschlägt?

Kann FlexigoTech Cloud nicht antworten, weist die Chance in einer Notiz darauf hin und ändert nichts. Ein durch die Cloud verlorener Auftrag wird genau einmal erneut gesendet.

Was kostet das Modul?

Die Lizenz des Moduls, 9 € pro Odoo-Version, zuzüglich des Abonnements von FlexigoTech Cloud, mit 14 Tagen Testphase ohne Kreditkarte.

MODUL-LEITFADEN · CRM LEAD SCORING

24 Glossar

Lead	Ein Geschäftskontakt, der noch nicht zu einem Geschäft geworden ist. Er wird vom Modul bewertet.
Chance	Ein konkretes Geschäft im CRM mit seinem erwarteten Umsatz, seiner Wahrscheinlichkeit und seiner Phase.

Scoring-Regel	Eine Bedingung, die Sie selbst über ein Feld des Leads schreiben. Ist sie erfüllt, addiert sie ihre Punkte zur Bewertung.
Dimension	Die Art des Signals, das eine Regel misst, zum Beispiel Budget, Phase oder Interesse.
Technischer Feldname	Der interne Feldname des Leads, den die Regel prüft, zum Beispiel expected_revenue, probability oder priority.
Operator	Der Vergleich der Regel: gleich, enthält, größer oder gleich oder kleiner oder gleich.
Schwellenwert	Der Wert, mit dem die Regel das Feld vergleicht.
Gewicht oder Punkte	Was eine Regel bei Zutreffen addiert, von 0 bis 100.
Punktzahl	Die Summe der Punkte der aktiven Regeln, die für einen Lead zutreffen, begrenzt auf 0 bis 100. Die KI berechnet sie nicht.
Bewertungsstufe	Die Stufe der Punktzahl: **Kalt (0-20)**, **Warm (21-40)**, **Heiß (41-70)** oder **Sehr heiß (71-100)**.
Tendenz	Ob sich die Punktzahl gegenüber der letzten Berechnung verbessert, nicht ändert oder verschlechtert.
Veralterung	Optionaler Abzug einer Interaktionsregel bei der Bewertung eines Leads, der seit mehr als 60 Tagen unverändert ist.
KI-Folgeschritt	Vorschlag, den die KI von FlexigoTech Cloud für eine Verkaufschance erzeugt und als von künstlicher Intelligenz erstellt kennzeichnet.
Dringlichkeit	Wie dringend der Folgeschritt ist: **Sofort**, **Hoch**, **Mittel** oder **Niedrig**.
Risiko laut KI	Das Risiko der Verkaufschance laut KI mit Begründung: **Niedrig**, **Mittel** oder **Hoch**.
Nachfass-Entwurf	Ein von der KI vorgeschlagener Nachfass-Text, den Sie prüfen und versenden können.
Gewichtete Pipeline	Die Summe des erwarteten Umsatzes der offenen Verkaufschancen, multipliziert mit ihrer Wahrscheinlichkeit und der Abschlussquote ihrer Phase.
Abschlussquote	Das Gewonnene geteilt durch die Summe aus Gewonnenem und Verlorenem ab einer Phase.
Prognosespanne	Der Bereich um den prognostizierten Betrag, mit zwei Stufen, 80 und 95. Es handelt sich um eine feste Spanne, nicht um ein statistisches Konfidenzintervall.
Abwanderungsrisiko	Punktzahl von 0 bis 100 für jede gewonnene Verkaufschance, die bei 50 beginnt und je nach Inaktivität und weiteren Faktoren steigt oder sinkt.
Risikoband	Die Stufe des Abwanderungsrisikos: **Gefährdet**, **Beobachtungsliste** oder **Stabil**.
Betroffenenanfrage	DSGVO-Anfrage einer Person zu ihren Daten: Auskunft, Löschung, Datenübertragbarkeit, Berichtigung oder Widerspruch. Sie wird manuell von einem Vertriebsleiter angelegt.
Profiling	Die Verwendung der Daten einer Verkaufschance zur Bewertung oder zur Übermittlung an die KI. **Profiling widersprochen** verhindert dies.
Prüfprotokoll	Liste aller Aktionen und ihrer Urheber, die nicht geändert oder gelöscht werden kann.

25 Prüfliste und Kontakt

- [ ] Sie nutzen Odoo 17, 18, 19 oder 20, auf Odoo.sh oder auf Ihrem eigenen Server, mit installiertem CRM.
- [ ] Sie haben das Modul installiert, und die Produktivdatenbank ist unter **Einstellungen › FlexigoTech Cloud** mit FlexigoTech Cloud verbunden.
- [ ] Sie haben die 14-tägige Testphase in der Produktivdatenbank gestartet, nicht in einer Staging-Kopie oder einer Datenbank mit Demodaten.
- [ ] Ein Administrator hat die Unternehmenskonfiguration unter **CRM-Intelligenz › Konfiguration** angelegt.
- [ ] Ein Administrator hat den Text dessen gelesen, was die KI erhält, und auf **Akzeptieren und KI von FlexigoTech Cloud einschalten** in **CRM-Intelligenz › Konfiguration** geklickt.
- [ ] Sie haben Ihre ersten Regeln unter **CRM-Intelligenz › Scoring-Regeln** angelegt: Eine Neuinstallation enthält keine.
- [ ] Ein Administrator hat auf **Jetzt alle ausführen** geklickt, und die Punktzahlen erscheinen unter **CRM-Intelligenz › Lead-Scores**.
- [ ] Sie haben bei einer Verkaufschance auf **KI-Folgeschritt** geklickt, und nach ein bis zwei Minuten zeigt der Reiter **KI-Folgeschritte** das Ergebnis.
- [ ] Die Prognose erscheint unter **CRM-Intelligenz › Umsatzprognosen** mit ihrem Betrag und ihren Spannen.
- [ ] Eine gewonnene Verkaufschance hat ihr Risiko unter **CRM-Intelligenz › Abwanderungsrisiko** mit ihrem Band.
- [ ] Ein Vertriebsleiter hat unter **CRM-Intelligenz › Betroffenenanfragen** eine Testanfrage angelegt, und die Aktion ist unter **CRM-Intelligenz › Prüfprotokoll** vermerkt.
- [ ] Am Montag erhalten die Vertriebsleiter oder die von Ihnen gewählten Empfänger die Zusammenfassung mit den offenen Empfehlungen der letzten 7 Tage.

Wenn Sie möchten, dass wir das gemeinsam einrichten, schreiben Sie uns. Mit dem Plan Pro schauen wir uns das bei Bedarf auch per Videoanruf an.

E-Mail

Für Installation, Einrichtung und alle Fragen.
comercial@flexigotech.com

Im Web

Die Seite des Moduls mit Leitfaden und Preisen.
flexigotech.com/de/advanced-crm-intelligence-suite.html

In Odoo Apps

Die Seite des Moduls im Odoo-Store.
apps.odoo.com

CRM Lead Scoring ist ein Modul von FlexigoTech für Odoo. FlexigoTech ist eine Marke der Flexibles y Accesorios Gobe, S.L. (Barcelona, Spanien).