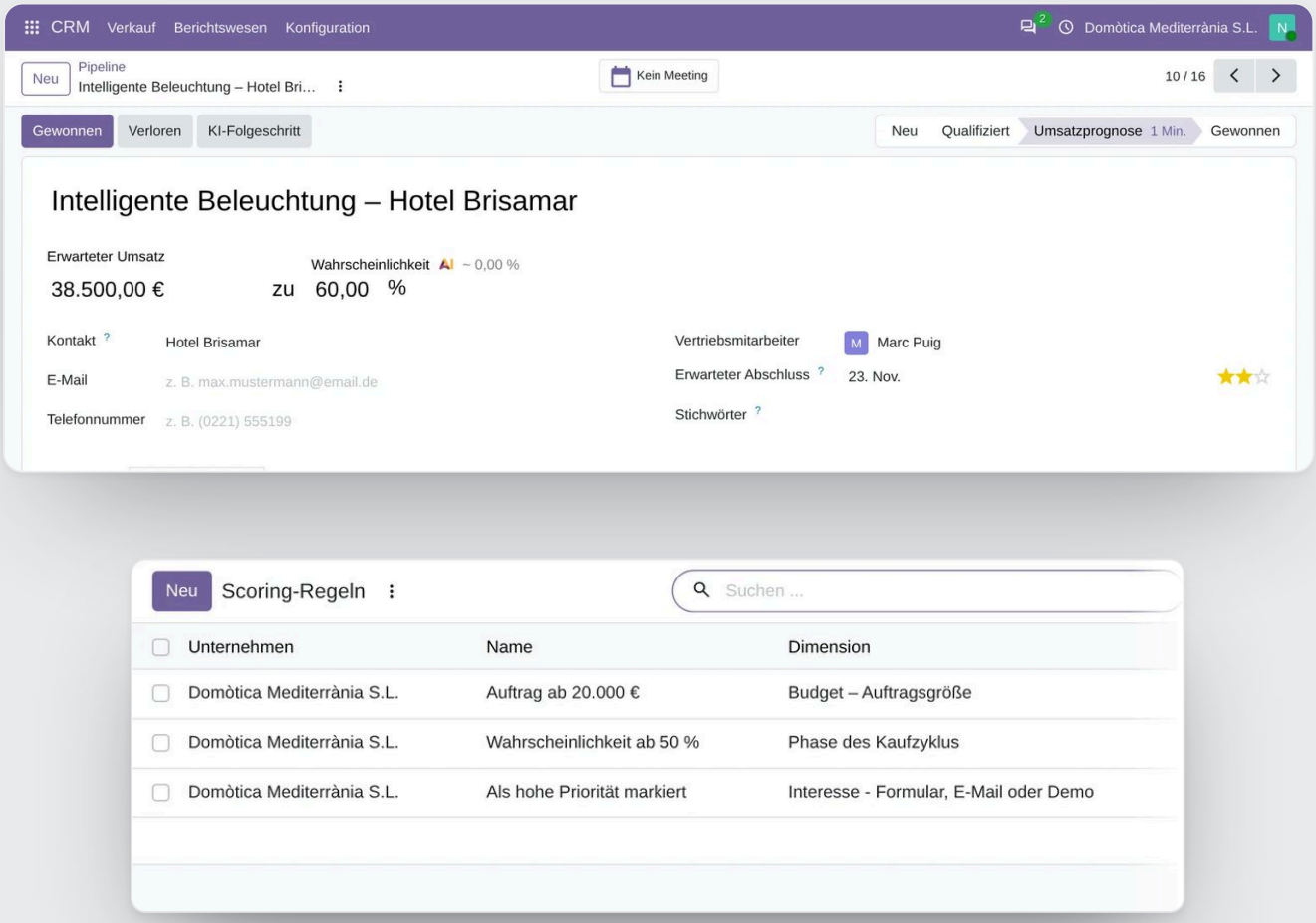
BENUTZERHANDBUCH · CRM UND VERTRIEB

CRM Lead Scoring für Odoo

Für alle, die das Modul schon haben: installieren, aktivieren, einrichten und nutzen, Schritt für Schritt.

Modulversion 20.0.1.2.0 | Screenshots aus Odoo 20 | Ausgabe vom 15-11-2026



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 jeder Abschnitt beginnt. Menüs und Schaltflächen heißen wie im deutschen Odoo.

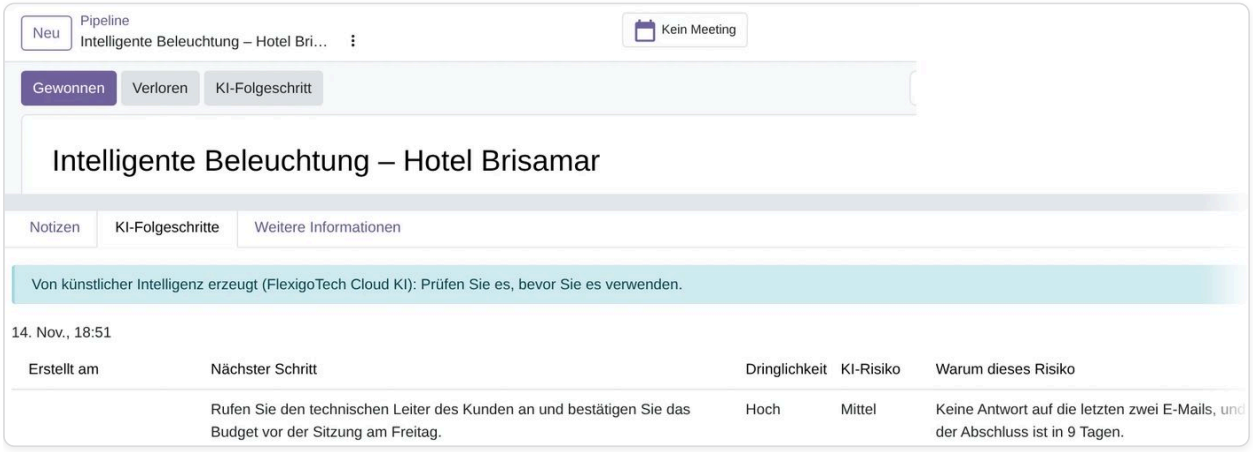
1	Was es ist und wo es sich befindet	3
2	Vor dem Start	4
3	Installation	4
4	FlexigoTech Cloud aktivieren: die 14-tägige Testphase	5
5	Inbetriebnahme	7
6	Die Optionen des Moduls	11
7	Ihre Scoring-Regeln anlegen	12
8	Die Scores ansehen	13
9	Den nächsten Schritt von der KI anfordern	15
10	Die FlexigoTech Cloud KI aktivieren oder zurückziehen	16
11	Empfehlungen	18
12	Prognosen und Quoten	19
13	Abwanderungsrisiko	20
14	Eine DSGVO-Anfrage bearbeiten	23
15	Was automatisch passiert	25
16	Wenn etwas fehlschlägt	25
17	Support	26

Dieses Handbuch beschreibt Version 20.0.1.2.0 des Moduls (Odoo-Branch 20.0, Commit 01efb393c). Alles darin stammt aus seinem Code: Menüs, Schaltflächen, Felder, geplante Aktionen und Fehlermeldungen.

Die Screenshots stammen aus einer Odoo-20-Testdatenbank mit erfundener Firma und erfundenen Daten, ohne echte Verbindung zu FlexigoTech Cloud. Für Odoo 17, 18 und 19 gibt es eine eigene Modulversion: Wenn auf Ihrem Bildschirm etwas anders aussieht, schreiben Sie uns.

1 Was es ist und wo es sich befindet

Das Modul ergänzt das CRM von Odoo um ein Lead-Scoring mit Ihren eigenen Regeln, eine Umsatzprognose, das Abwanderungsrisiko, Empfehlungen und die DSGVO-Anfragen. Alles befindet sich im Menü **CRM-Intelligenz**, dazu kommen ein Reiter und zwei Schaltflächen innerhalb der Opportunity.



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

CRM-Intelligenz › Lead-Scores	Die Bewertung jedes Leads, sein Etikett, seine Tendenz 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 für die offene Pipeline mit ihrer Spanne.
CRM-Intelligenz › Verkaufsquoten	Die Quote jedes Vertriebsmitarbeiters 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 Erlaubnis 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 die Branche und Aktivitäten angegeben haben.
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 wird weder in der Opportunity noch in der Pipeline angezeigt: Sie steht nur unter **CRM-Intelligenz › Lead-Scores**. Jede Nacht werden Bewertung, Prognose und Risiko berechnet sowie die Empfehlungen aktualisiert, und jeden Montag kommt die Wochenzusammenfassung. Die Bildschirme des Moduls erscheinen in der Sprache des Benutzers, die regelbasierten Empfehlungstexte dagegen immer auf Englisch.

2 Vor dem Start

Was für die Installation des Moduls und seine Nutzung nötig ist.

- Odoo 17, 18, 19 oder 20, auf Odoo.sh oder auf Ihrem eigenen Server. Es funktioniert nicht unter Odoo Online, dort lassen sich keine Module von Drittanbietern installieren.
- Das CRM von Odoo, da das Modul darin angesiedelt ist und mit Ihren Leads und Opportunities arbeitet.
- Einen Administrator, der die Konfiguration des Unternehmens anlegt, akzeptiert, was die KI erhält, und **Jetzt alle ausführen** drückt.
- Einen Vertriebsleiter, der die Scoring-Regeln schreibt und die DSGVO-Anfragen bearbeitet.
- Das Abonnement von FlexigoTech Cloud oder dessen 14-tägige Testphase, gestartet in der Produktionsdatenbank: Das Modul benötigt sie.
- Ihre Scoring-Regeln. Eine Neuinstallation bringt keine mit.

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

3 Installation

Das Modul wird wie jedes andere Odoo-Modul eines Drittanbieters installiert. Dafür ist ein Administrator nötig.

Bezugsquelle

Über seine Seite in Odoo Apps (**https://apps.odoo.com/apps/modules/20.0/flexigo_advanced_crm_intelligence_suite**) oder über die Modulseite auf flexigotech.com. Wählen Sie die Odoo-Version, die Sie verwenden: Jede Version ist ein eigenes Modul.

Das Modul hängt von `flexigotech_cloud` ab, der Anbindung an FlexigoTech Cloud. In Odoo Apps nennt die Modulseite es unter «Community Apps Dependencies», und sein Preis ist bereits enthalten; außerdem ist es kostenlos und hat eine eigene Seite (**https://apps.odoo.com/apps/modules/20.0/flexigotech_cloud**). Legen Sie beide Ordner im selben Modulpfad ab, dann installiert Odoo `flexigotech_cloud` gleichzeitig.

Auf Odoo.sh

1. **Laden Sie die Ordner in Ihr Repository**
   Kopieren Sie `flexigo_advanced_crm_intelligence_suite` und `flexigotech_cloud` in den Branch Ihres Projekts, in den Ordner Ihrer Module, und führen Sie einen Push aus.

2. **Warten Sie, bis Odoo.sh den Branch erstellt hat**
   Wenn das abgeschlossen ist, befinden sich beide Module im Branch.

3. **Installieren Sie die App**
   Drücken Sie unter **Apps** auf **App-Liste aktualisieren** (mit dem Entwicklermodus), suchen Sie nach „CRM Lead Scoring“ und drücken Sie auf **Aktivieren**.

Auf Ihrem Server

1. **Kopieren Sie die Ordner**
   Legen Sie `flexigo_advanced_crm_intelligence_suite` und `flexigotech_cloud` in einen Ordner, der im `addons_path` Ihres Odoo liegt.

2. **Starten Sie Odoo neu**
   So werden die neuen Module eingelesen.

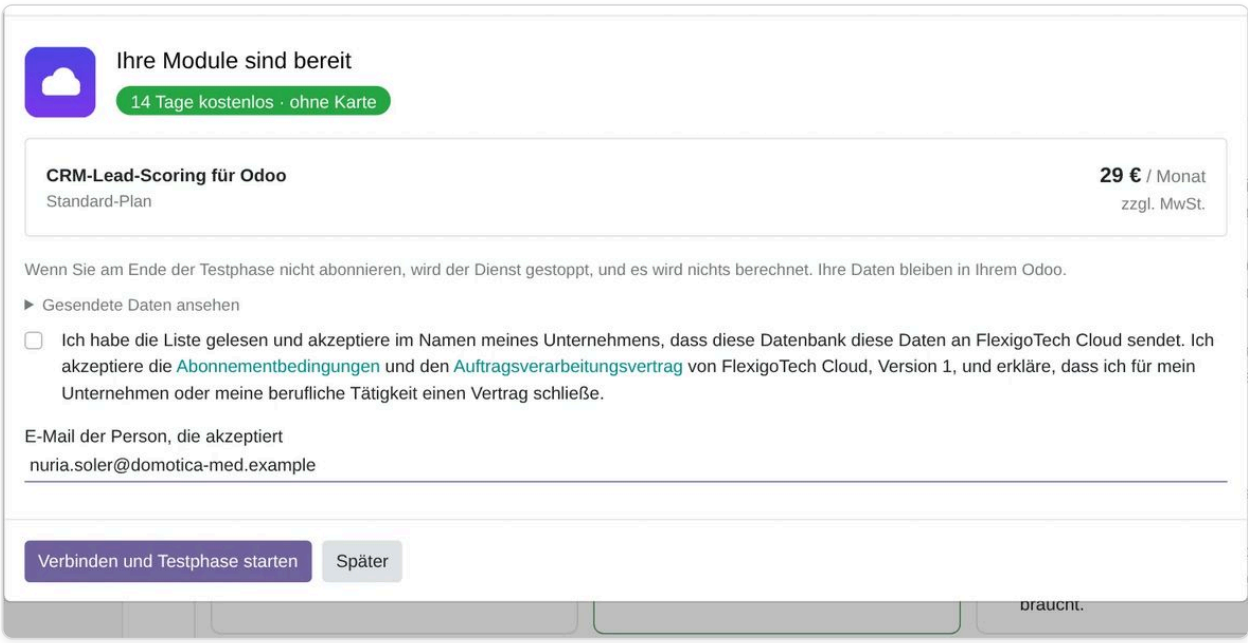
3. **Installieren Sie die App**
   Unter **Apps App-Liste aktualisieren**, nach „CRM Lead Scoring“ suchen und **Aktivieren** drücken.

> Bei der Installation installiert Odoo auch die Apps, von denen das Modul abhängt: CRM. Wenn Sie sie bereits nutzen, ändert sich an Ihren bestehenden Daten nichts.

4 FlexigoTech Cloud aktivieren: die 14-tägige Testphase

Die Aufrufe von CRM Lead Scoring laufen über FlexigoTech Cloud, den Dienst von FlexigoTech, der Ihre Zugangsdaten verschlüsselt speichert. Solange die Datenbank nicht verbunden ist und das Modul weder Testphase noch Abonnement hat, spricht der Konnektor nicht mit CRM Lead Scoring.

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



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

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

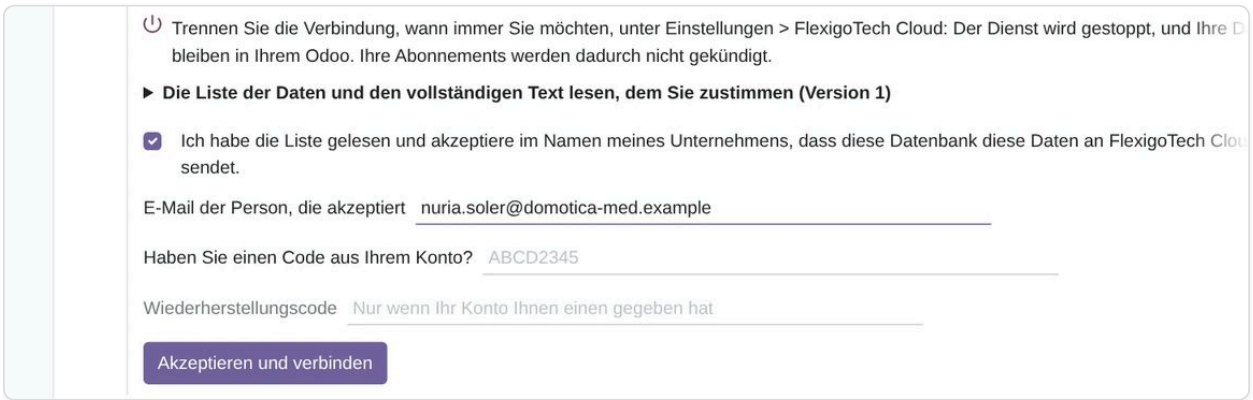
Setzen Sie den Haken bei „Ich habe die Liste gelesen und akzeptiere sie im Namen meines Unternehmens …“ (dies umfasst die Bedingungen des Abonnements und den Auftragsverarbeitungsvertrag) und geben Sie die **E-Mail der Person, die akzeptiert** ein.

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

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

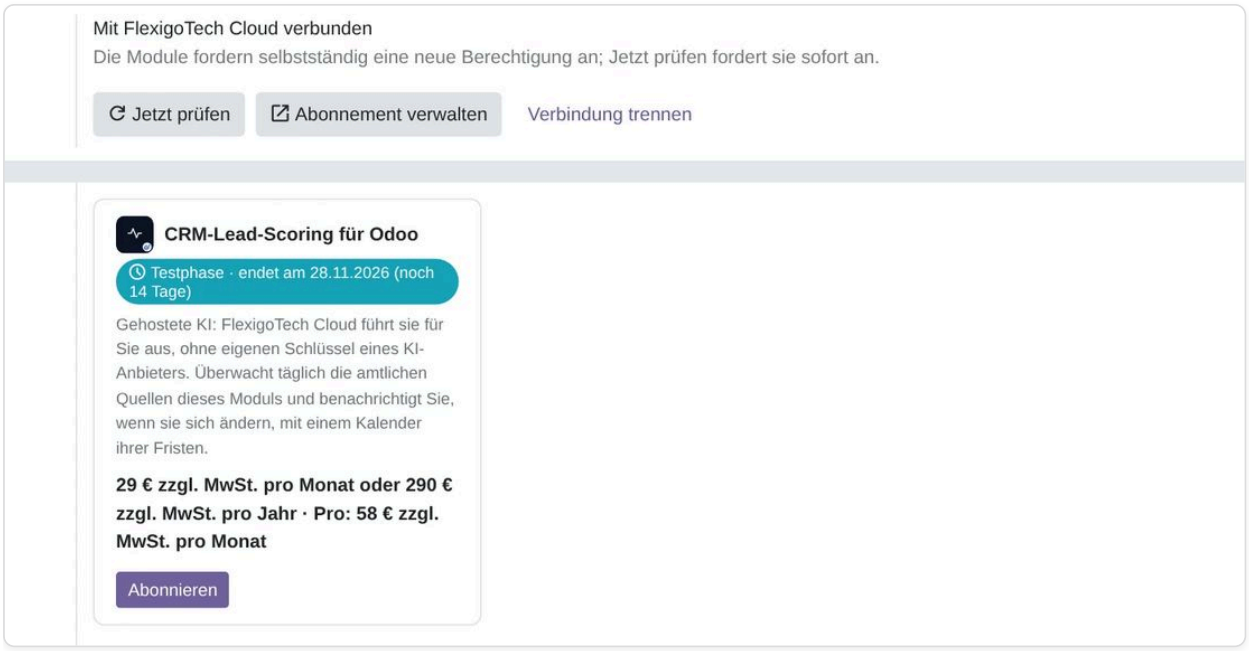
Dasselbe über die Einstellungen

Unter **Einstellungen › FlexigoTech Cloud** finden Sie die vollständige Liste dessen, was die Datenbank übermittelt. Setzen Sie den Haken, geben Sie die E-Mail-Adresse ein und drücken Sie auf **Akzeptieren und verbinden**. Wenn Sie bereits ein Konto auf app.flexigotech.com haben, verknüpft das Feld **Haben Sie einen Code aus Ihrem Konto?** die Datenbank mit diesem Konto (der Code ist 10 Minuten gültig).



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

Ist die Datenbank verbunden, zeigt der Block **Module** jedes Modul mit seinem Status: **Testphase** und das Datum, an dem sie endet, **Abonniert** usw. Von dort aus wählen Sie den Tarif (Standard oder Pro, monatlich oder jährlich) und drücken auf **Abonnieren**: Die Zahlung erfolgt auf der Stripe-Seite, außerhalb von Odoo.



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

TARIF	PREIS	ENTHÄLT
Standard	29 € monatlich oder 290 € jährlich	Support-Antwort innerhalb von 1 Werktag
Pro	58 € monatlich oder 580 € jährlich	Antwort innerhalb von 4 Werkstunden und Videoanruf bei Bedarf

Preise zzgl. MwSt. Wenn Sie nach Ablauf der Testphase nicht abonnieren, wird der Dienst angehalten und es fallen keine Kosten an. **Jetzt prüfen** fordert die Berechtigung sofort an (andernfalls erneuert das Modul sie alle 6 Stunden automatisch).

> In einer neutralisierten Kopie (Staging) oder in einer Datenbank mit Demodaten lässt sich keine Testphase starten: Die Einstellungen weisen darauf hin mit „Diese Datenbank ist eine neutralisierte Kopie oder enthält Demodaten, daher können hier keine Testphasen gestartet werden."

BENUTZERHANDBUCH · CRM LEAD SCORING

5 Inbetriebnahme

Dies geschieht nur einmal, bei der Installation des Moduls.

1. **Verbinden Sie die Datenbank mit FlexigoTech Cloud**

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



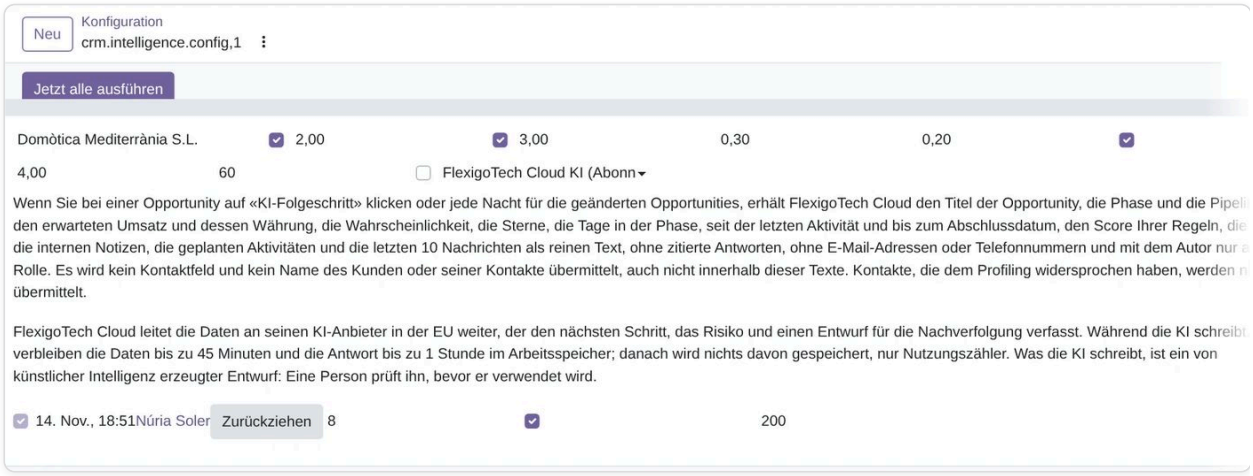
- **Echter Screenshot aus Odoo 20.** Der Block **FlexigoTech Cloud** in den Einstellungen mit der Option **Kostenlos testen**.

2 **Legen Sie die Konfiguration Ihres Unternehmens an**

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

3 **Lesen Sie und akzeptieren Sie, was die KI erhält**

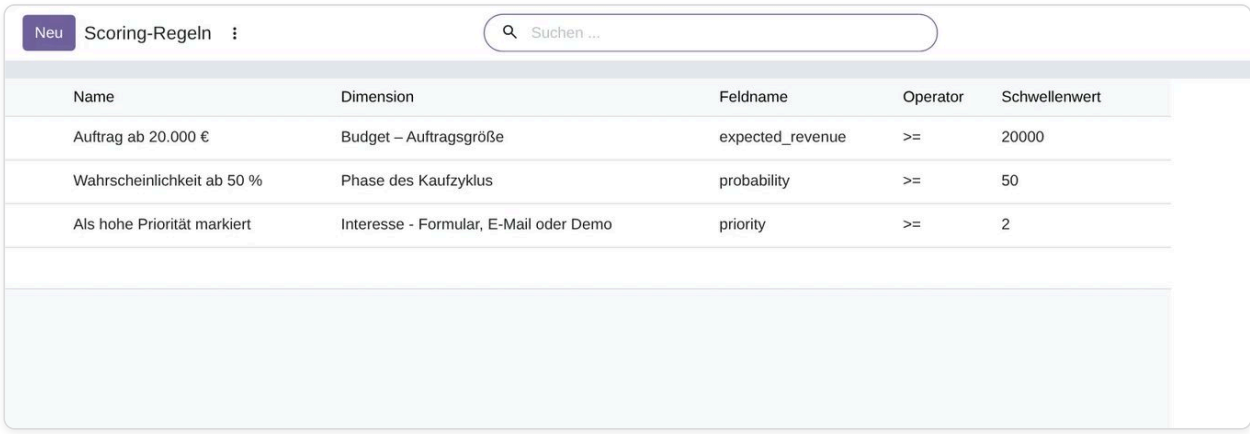
Lesen Sie auf dieser Seite „Was die KI von FlexigoTech Cloud erhält“. Dort steht der genaue Wortlaut der Daten jeder Opportunity, die an FlexigoTech Cloud gesendet werden. Wenn Sie zustimmen, drücken Sie auf **Akzeptieren und KI von FlexigoTech Cloud einschalten**. Das Modul vermerkt, wer es akzeptiert hat und wann. Solange Sie nicht akzeptieren, wird keine Opportunity an die KI gesendet.



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

4 **Legen Sie Ihre Scoring-Regeln an**

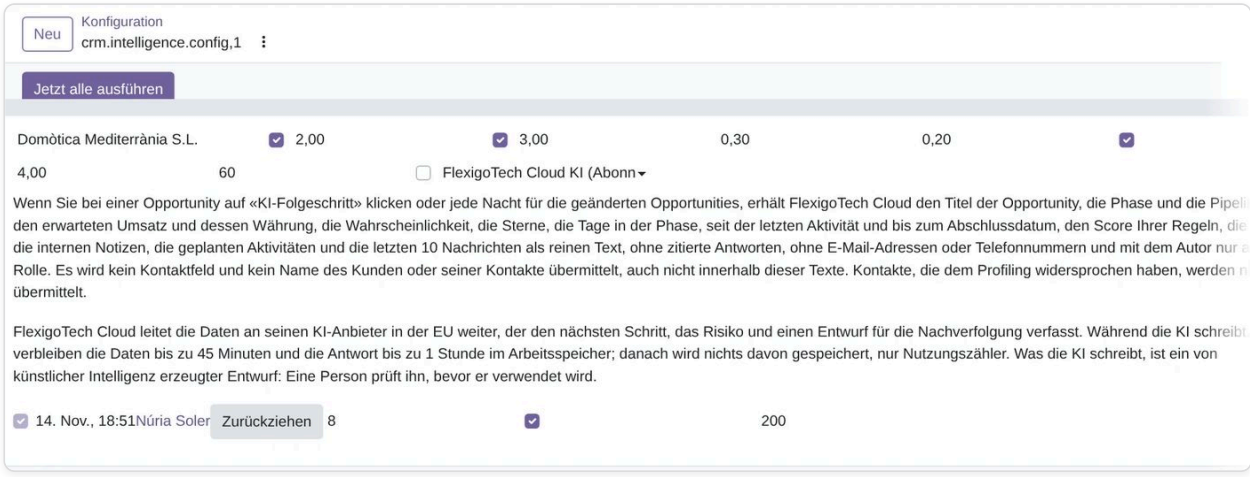
Gehen Sie zu **CRM-Intelligenz › Scoring-Regeln** und legen Sie Ihre Regeln an. Für jede Regel füllen Sie den **Name**, die **Dimension**, den **Feldname** (der technische Name des Lead-Feldes, das die Regel prüft, von Hand eingetragen), den **Operator**, den **Schwellenwert** und die **Gewichtung** aus, 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 Drücken Sie auf Jetzt alle ausführen

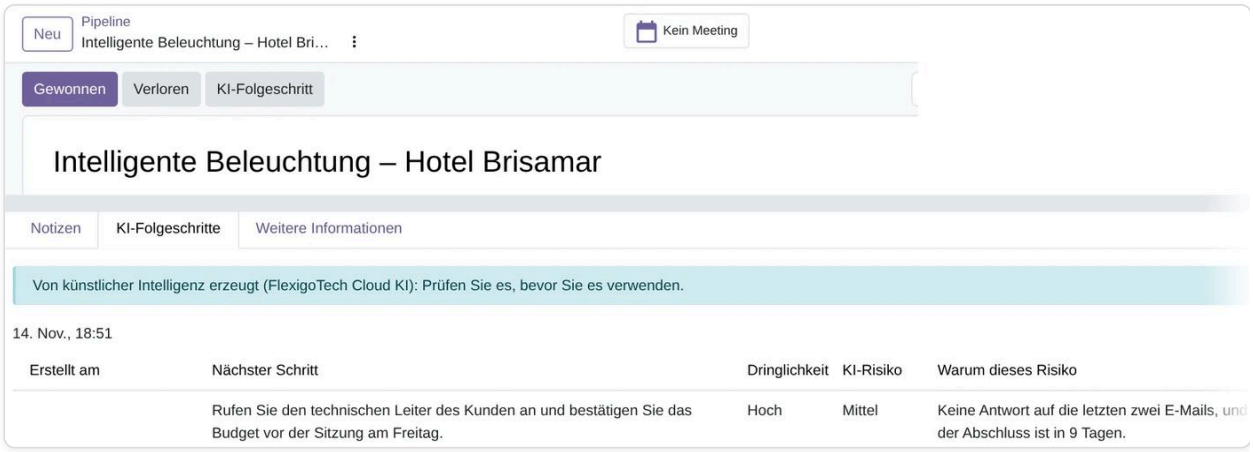
Unter **CRM-Intelligenz › Konfiguration** drückt ein Administrator auf **Jetzt alle ausführen**. Das erledigt sofort, was jede Nacht geschieht: die Bewertung, die Prognose, das Abwanderungsrisiko, die Empfehlungen und, bei akzeptierter KI, die Übermittlung der Opportunities dieser Nacht an FlexigoTech Cloud. So haben Sie die erste Bewertung, ohne zu warten.



- **Echter Screenshot aus Odoo 20.** Die Schaltfläche **Jetzt alle ausführen** auf der Seite **Konfiguration**.

6 Fordern Sie den nächsten Schritt mit KI an

Öffnen Sie eine Opportunity und drücken 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**.



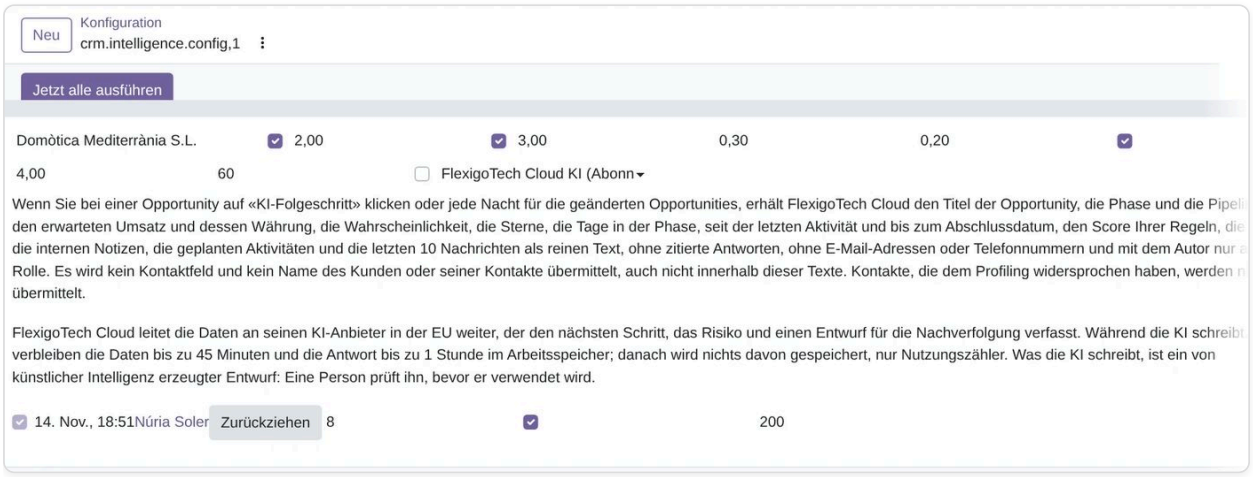
- **Echter Screenshot aus Odoo 20.** Die Opportunity mit dem Tab **KI-Folgeschritte** und dem Hinweis «Von künstlicher Intelligenz erzeugt (FlexigoTech Cloud KI): Prüfen Sie es, bevor Sie es verwenden.»

> Das Akzeptieren dessen, was die KI erhält, das Zurückziehen und das Klicken auf **Jetzt alle ausführen** ist nur einem Administrator möglich. Ein Vertriebsleiter schreibt die Regeln und bearbeitet die DSGVO-Anfragen. Versucht eine andere Person, etwas zu akzeptieren oder zurückzuziehen, meldet Odoo: «Nur ein Administrator kann akzeptieren oder widerrufen, was die FlexigoTech Cloud KI erhält.»

Ab dann arbeitet das Modul selbstständig. Jede Nacht bewertet es die Leads, die noch nie bewertet wurden, und diejenigen, die in den letzten 24 Stunden geändert wurden, erstellt die Prognose, aktualisiert das Abwanderungsrisiko und die Empfehlungen und sendet die neuen oder geänderten 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 Vertriebsleiter oder an die Empfänger, die Sie unter **Konfiguration** wählen. Ändern Sie eine Regel, werden bereits bewertete Leads erst dann neu bewertet, wenn jemand sie bearbeitet.

6 Die Optionen des Moduls

Die Optionen befinden sich unter **CRM-Intelligenz › Konfiguration**, und jede gilt für Ihr Unternehmen.



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

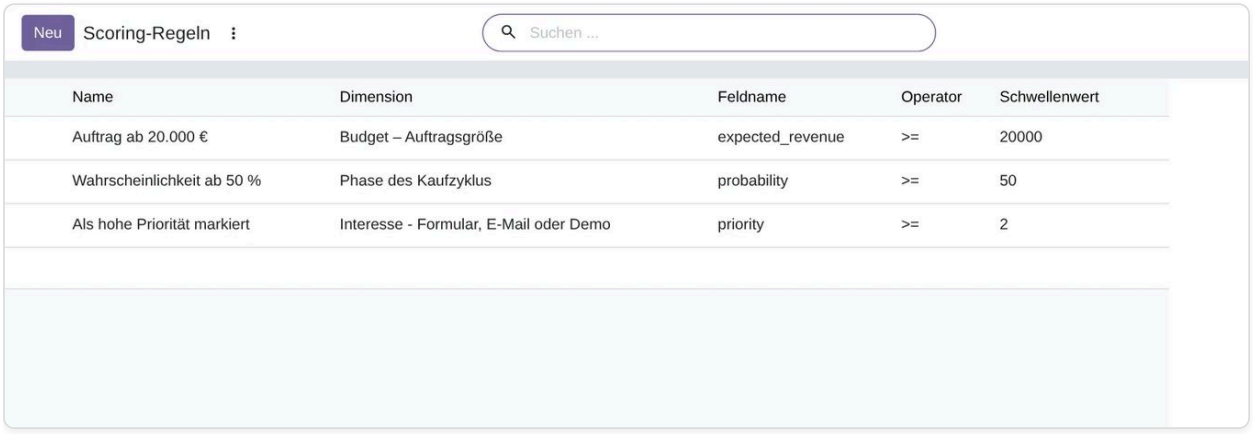
OPTION	STANDARDWERT	WAS SIE BEWIRKT
Lead-Scoring aktivieren	Ein	Aus: Kein Lead wird bewertet, auch nicht mit **Jetzt alle ausführen**.
Prognose aktivieren	Ein	Aus: Die Prognose wird nicht berechnet.
Abwanderungserkennung aktivieren	Ein	Aus: Das Abwanderungsrisiko wird nicht berechnet.
Abschlag bei Stillstand	0,2	Zahl zwischen 0 und 1: Abschlag, der in der Prognose auf Chancen angewendet wird, die länger als 30 Tage in der Phase sind.
Stapelgröße	200	Anzahl der Leads pro Stapel bei den Berechnungen von Score, Abwanderungsrisiko und Empfehlungen.
Wöchentliche Zusammenfassung senden	Ein	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. Bei leerem Feld erhalten sie die Verkaufsleiter des Unternehmens.
KI-Folgeschritte pro Nacht	8	Wie viele geänderte Chancen das Modul jede Nacht an die FlexigoTech Cloud KI schickt. Jede davon verbraucht ein Dokument des Monats.
KI-Anbieter	FlexigoTech Cloud KI	So bleibt es eingestellt: Mit einer anderen Option wird kein nächster Schritt angefragt.

Bei der FlexigoTech Cloud KI drückt ein Administrator **Akzeptieren und KI von FlexigoTech Cloud einschalten**, und bis dahin verlässt keine Chance die Cloud. Es wird festgehalten, wer und wann zugestimmt hat, und mit **Zurückziehen** wird das wieder entfernt.

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 der Score ist immer die Summe Ihrer Regeln.

7 Ihre Scoring-Regeln anlegen

Die Regeln bestimmen, wie jeder Lead bewertet wird. Ohne Regeln erhalten alle Leads 0, da eine neue Installation keine mitbringt.



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

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

Was Sie in jede Regel eintragen

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

Der geplante Task **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 setzen Sie den **Schwellenwert** und die **Gewichtung**.

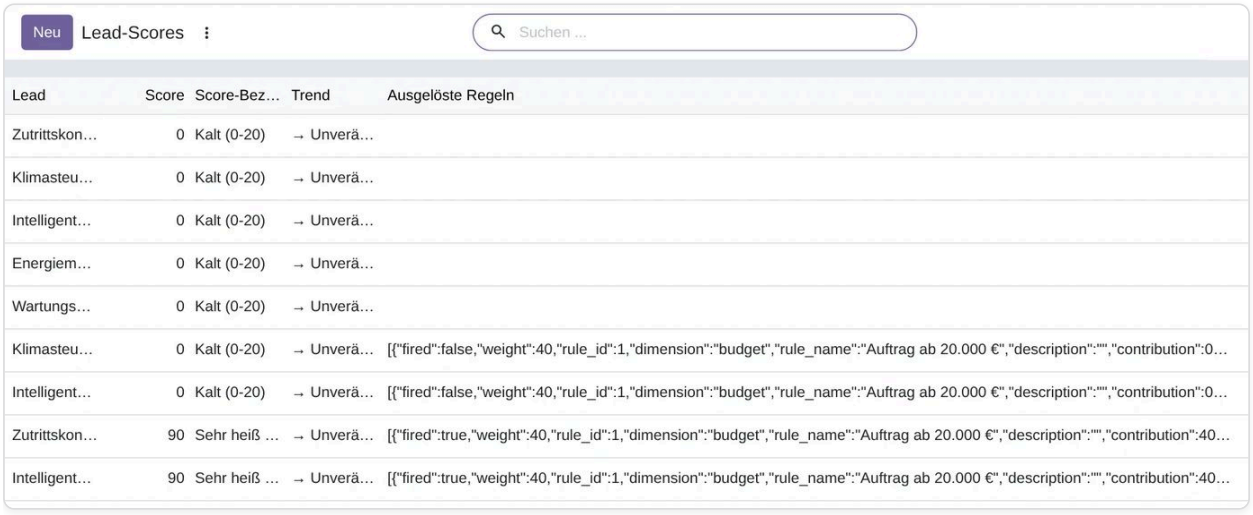
3. **Speichern**
   Die Regel wird bei der nächsten Score-Berechnung angewendet.

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

BENUTZERHANDBUCH · CRM LEAD SCORING

8 Die Scores ansehen

Jeder Lead hat einen Score, der aus der Summe der Punkte der erfüllten Regeln entsteht. Sie sehen ihn unter **CRM-Intelligenz › Lead-Scores**.



Lead	Score	Score-Bez…	Trend	Ausgelöste Regeln
Zutrittskon…	0	Kalt (0-20)	→ Unverä…	
Klimasteu…	0	Kalt (0-20)	→ Unverä…	
Intelligent…	0	Kalt (0-20)	→ Unverä…	
Energiem…	0	Kalt (0-20)	→ Unverä…	
Wartungs…	0	Kalt (0-20)	→ Unverä…	
Klimasteu…	0	Kalt (0-20)	→ Unverä…	[{"fired":false,"weight":40,"rule_id":1,"dimension":"budget","rule_name":"Auftrag ab 20.000 €","description":"","contribution":0…
Intelligent…	0	Kalt (0-20)	→ Unverä…	[{"fired":false,"weight":40,"rule_id":1,"dimension":"budget","rule_name":"Auftrag ab 20.000 €","description":"","contribution":0…
Zutrittskon…	90	Sehr heiß …	→ Unverä…	[{"fired":true,"weight":40,"rule_id":1,"dimension":"budget","rule_name":"Auftrag ab 20.000 €","description":"","contribution":40…
Intelligent…	90	Sehr heiß …	→ Unverä…	[{"fired":true,"weight":40,"rule_id":1,"dimension":"budget","rule_name":"Auftrag ab 20.000 €","description":"","contribution":40…

- **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 FlexigoTech Cloud KI vergibt keine Scores. Jeder Lead erhält außerdem eine Bezeichnung entsprechend seinem Score und einen Trend im Vergleich zur letzten Berechnung.

Der Score erscheint weder auf der Chancenkarte noch in der Pipeline. Um ihn zu sehen, öffnen Sie das Menü **CRM-Intelligenz › Lead-Scores**.

Woher jede Angabe stammt

CRM Intelligence: Lead-Scores berechnen	Geplante Aufgabe, die jeden Tag läuft. Bewertet Leads, die noch nie bewertet wurden, und solche, die in den letzten 24 Stunden von jemandem geändert wurden.
Jetzt alle ausführen	Schaltfläche in **CRM-Intelligenz › Konfiguration**, nur für Administratoren. Führt sofort aus, was nachts geschieht: Score, Prognose, Abwanderungsrisiko, Empfehlungen und, bei akzeptierter KI, die Übermittlung der Chancen dieser Nacht an die FlexigoTech Cloud.

Was Sie auf jedem Datensatz sehen

Lead	Die bewertete Chance oder der Lead.
Score	Die Punktzahl 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 Änderung des Scores gegenüber der letzten Berechnung.
Ausgelöste Regeln	Liste mit den Details der ausgewerteten Regeln. Wird im JSON-Format angezeigt.
Zuletzt berechnet	Datum und Uhrzeit der letzten Score-Berechnung.

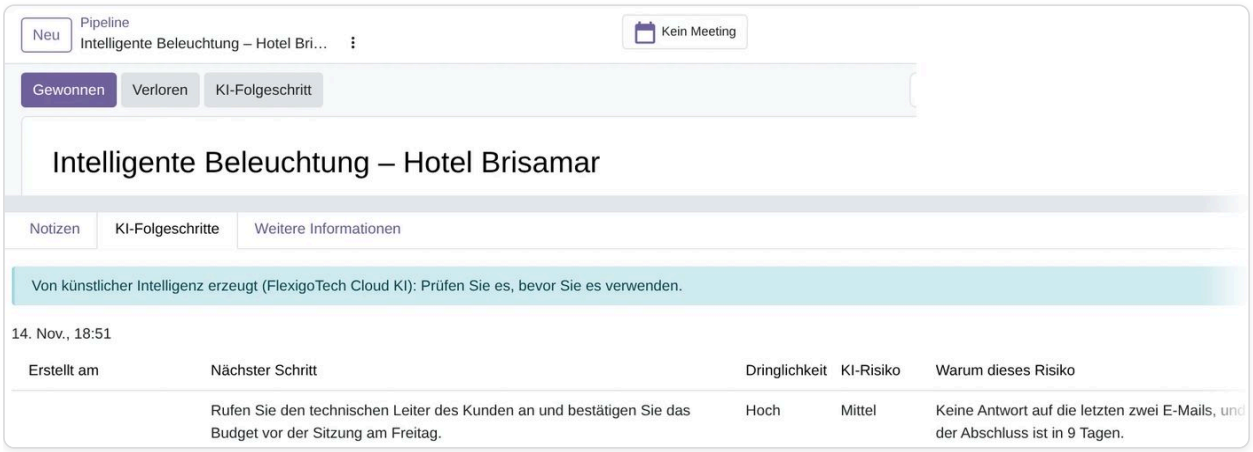
Zustände

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 zugehörige Score-Bereich.

> Eine Regeländerung bewertet die übrigen Leads erst neu, wenn jemand eine Änderung an ihnen speichert. **Vorheriger Score** steht immer auf 0, und **Erstellt am** ist leer: Die Aufgabe füllt sie nicht aus. Die Formulare des Moduls zeigen die Werte ohne Bezeichnungen: Die Liste ist leichter zu lesen als das Formular.

9 Den nächsten Schritt von der KI anfordern

Von einer Chance aus bitten Sie die FlexigoTech Cloud KI um den nächsten Schritt, und das Ergebnis erscheint nach ein bis zwei Minuten im Datensatz selbst.



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

Woher jede Angabe stammt

- Über die Schaltfläche **KI-Folgeschritt** der Chance: Der Text wird als Auftrag an die FlexigoTech Cloud geschickt, und die Antwort kommt nach ein bis zwei Minuten zurück.
- Jede Nacht für neue oder seit dem letzten nächsten Schritt geänderte Chancen: standardmäßig 8 pro Nacht.
- Solange ein Auftrag aussteht, fragt der Task **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	Schickt die Chance an die FlexigoTech Cloud. Wird ausgeblendet, solange ein nächster Schritt unterwegs ist.
KI-Empfehlung für den nächsten Schritt prüfen	Fragt sofort nach der Antwort. Erscheint nur, solange ein nächster Schritt unterwegs ist.
Verwerfen	Markiert die Empfehlung als verworfen: Sie bleibt in der Liste, zählt aber nicht mehr für die Montagszusammenfassung. Wird ausgeblendet, wenn sie bereits verworfen ist.

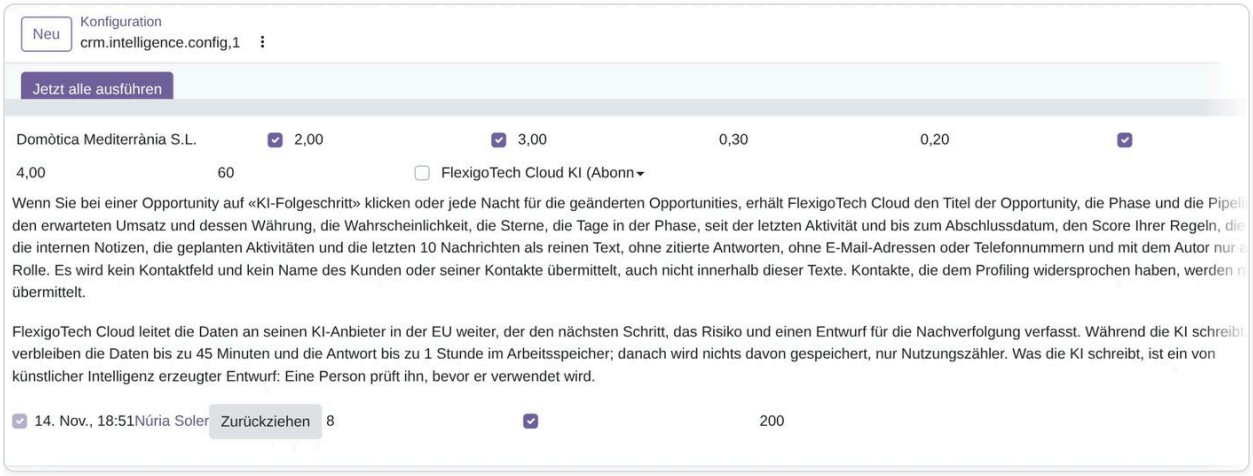
Was zurückkommt

Zurück kommen der nächste Schritt, seine **Dringlichkeit**, das **KI-Risiko** mit **Warum dieses Risiko** und ein **Entwurf für Nachfassaktion**. Er steht im Tab **KI-Folgeschritte** und unter **CRM-Intelligenz › Empfehlungen**, als von KI erstellt gekennzeichnet. Der vorherige wird zurückgestellt, nicht gelöscht.

> Ohne Abonnement der FlexigoTech Cloud oder ohne deren 14-tägige Testphase sendet die Schaltfläche nichts, und die Chance zeigt den Grund an. Ausgeschlossene Chancen für die Profilbildung oder solche, die als Hinweisgeber gekennzeichnet sind, werden ebenfalls nicht gesendet. Kann die FlexigoTech Cloud nicht antworten, zeigt die Chance dies in einem Hinweis an und ändert nichts.

10 Die FlexigoTech Cloud KI aktivieren oder zurückziehen

Keine Chance wird an die FlexigoTech Cloud KI gesendet, bis ein Administrator dies unter **CRM-Intelligenz › Konfiguration** akzeptiert.



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

Was pro Verkaufschance ausgegeben wird

Der genaue Text steht im Formular **Konfiguration** unter **Was die KI von FlexigoTech Cloud erhält**. Dazu gehören Titel, Phase und Pipeline, der erwartete Umsatz und seine Währung, die Wahrscheinlichkeit, die Sterne, die Tage in der Phase, die Tage seit der letzten Aktivität und bis zum Abschluss, die Punktzahl Ihrer Regeln, die Schlagwörter, die internen Notizen, die geplanten Aktivitäten und die 10 letzten Nachrichten. Die Nachrichten werden als Klartext ohne zitierte Antworten übermittelt, der Autor nur als Rolle. Es werden keine E-Mail-Adressen, Telefonnummern oder Websites übermittelt, ebenso wenig die Namen des Kunden und seiner Ansprechpartner. Jede Anfrage umfasst bis zu 8.000 Zeichen.

Die Schaltflächen und die Daten der Berechtigung

Akzeptieren und KI von FlexigoTech Cloud einschalten	Nur für einen Administrator sichtbar, wenn der Anbieter **FlexigoTech Cloud KI (Abonnement, kein eigener Schlüssel nötig)** ist und die Berechtigung noch nicht erteilt wurde.
Zurückziehen	Nur für einen Administrator sichtbar und nur, wenn die Berechtigung erteilt ist. Entzieht die Berechtigung.
FlexigoTech Cloud KI akzeptiert	Nur lesbares Kontrollkästchen: zeigt an, ob die Berechtigung erteilt ist.
Akzeptiert am und **Akzeptiert von**	Wer es akzeptiert hat und wann. Diese Felder sind nur lesbar.
KI-Folgeschritte pro Nacht	Wie viele geänderte Verkaufschancen der nächtliche Auftrag sendet. Der Wert ist 8.

Zustände

- Nicht akzeptiert: Es wird keine Verkaufschance an die Cloud gesendet, und es wird **Akzeptieren und KI von FlexigoTech Cloud einschalten** angezeigt.

- Akzeptiert: Es ist vermerkt, wer und wann akzeptiert hat, und es wird **Zurückziehen** angezeigt.

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**
   Dies ist der genaue Wortlaut dessen, was von jeder Verkaufschance ausgeht.

3. **Klicken Sie auf Akzeptieren und KI von FlexigoTech Cloud einschalten**
   Akzeptiert von und **Akzeptiert am** werden vermerkt. Um es zurückzuziehen, klicken Sie auf **Zurückziehen**.

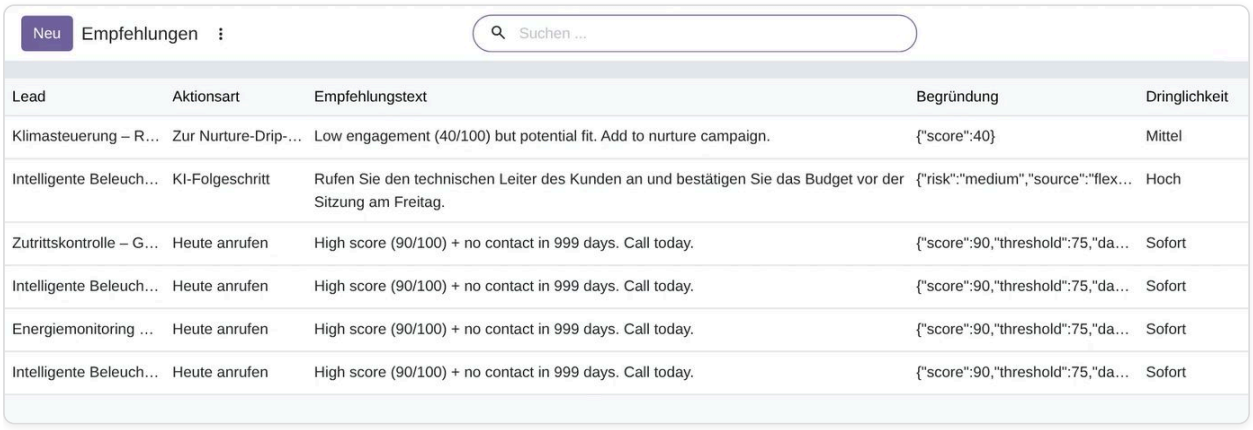
Was niemals übermittelt wird

Verkaufschancen mit **Profiling widersprochen** werden nicht übermittelt, auch nicht, wenn die Markierung eine andere Verkaufschance desselben Kunden oder mit derselben E-Mail-Adresse trägt. Ebenso werden Verkaufschancen mit **Ist Hinweisgeber** nicht übermittelt. Beide Markierungen setzen Sie unter **CRM-Intelligenz › Datenschutz des Leads**.

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

11 Empfehlungen

Hier sehen Sie die Maßnahmen, die das Modul für jeden Lead und jede Verkaufschance vorschlägt, und können diejenigen verwerfen, die Ihnen nicht passen.



Lead	Aktionsart	Empfehlungstext	Begründung	Dringlichkeit
Klimasteuerung – R…	Zur Nurture-Drip-…	Low engagement (40/100) but potential fit. Add to nurture campaign.	{"score":40}	Mittel
Intelligente Beleuch…	KI-Folgeschritt	Rufen Sie den technischen Leiter des Kunden an und bestätigen Sie das Budget vor der Sitzung am Freitag.	{"risk":"medium","source":"flex…	Hoch
Zutrittskontrolle – G…	Heute anrufen	High score (90/100) + no contact in 999 days. Call today.	{"score":90,"threshold":75,"da…	Sofort
Intelligente Beleuch…	Heute anrufen	High score (90/100) + no contact in 999 days. Call today.	{"score":90,"threshold":75,"da…	Sofort
Energiemonitoring …	Heute anrufen	High score (90/100) + no contact in 999 days. Call today.	{"score":90,"threshold":75,"da…	Sofort
Intelligente Beleuch…	Heute anrufen	High score (90/100) + no contact in 999 days. Call today.	{"score":90,"threshold":75,"da…	Sofort

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

Woher sie kommen

Die regelbasierten Empfehlungen erzeugt der geplante Task **CRM Intelligence: Empfehlungen aktualisieren**, der jede Nacht läuft. Um sie sofort zu starten, klickt ein Administrator auf **Jetzt alle ausführen**. Je nach Score-Bereich des Leads erscheint **Heute anrufen**, **Demo senden**, **Zur Nurture-Drip-Kampagne hinzufügen** oder **Disqualifizieren**. Der Text dazu erscheint in allen Sprachen auf Englisch.

Die Empfehlungen von **KI-Folgeschritt** kommen über die gleichnamige Schaltfläche in der Opportunity oder über den nächtlichen Task. Sie sind mit **Von KI erstellt** gekennzeichnet und mit dem Hinweis «Von künstlicher Intelligenz erzeugt (FlexigoTech Cloud KI): Prüfen Sie es, bevor Sie es verwenden.»

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

Felder einer Empfehlung

Lead	Die Verkaufschance, auf die sich die Empfehlung 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 Nachfass-Text zur Prüfung.
Verwerfen	Schaltfläche, die die Empfehlung 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

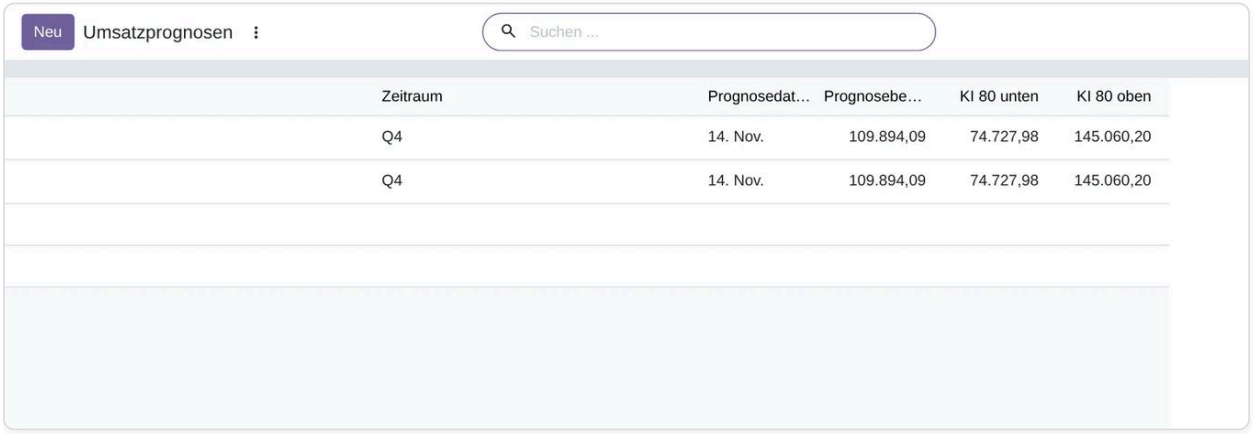
Jeden Montag sendet der Task **CRM Intelligence: Wöchentliche Zusammenfassung** eine E-Mail an die Vertriebsleiter oder an die Empfänger, die Sie unter **CRM-Intelligenz › Konfiguration** festlegen. Sie enthält die offenen Empfehlungen der letzten 7 Tage, die der KI sind gekennzeichnet. Der Task ist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

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

BENUTZERHANDBUCH · CRM LEAD SCORING

12 Prognosen und Quoten

Hier sehen Sie, wie viel Umsatz Ihre offene Pipeline nach Wahrscheinlichkeit gewichtet ergibt und welche Quote jeder Verkäufer hat.



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

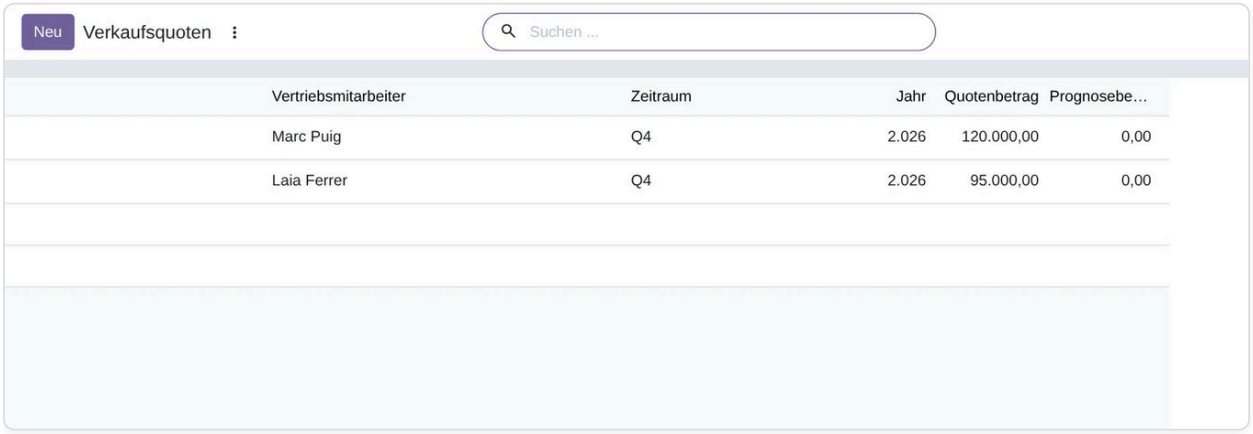
Sie befinden sich unter **CRM-Intelligenz › Umsatzprognosen**. Jede Nacht fügt das Modul eine neue Zeile hinzu, mit dem laufenden Quartal unter **Zeitraum**. Es addiert den erwarteten Umsatz aller offenen Verkaufschancen, egal wann sie abschließen, multipliziert mit ihrer Wahrscheinlichkeit und der Abschlussquote ihrer Phase, und zieht jene 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 Abstand um den Prognosebetrag und keine statistische Berechnung.

Schaltflächen des Datensatzes

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

Verkaufsquoten



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

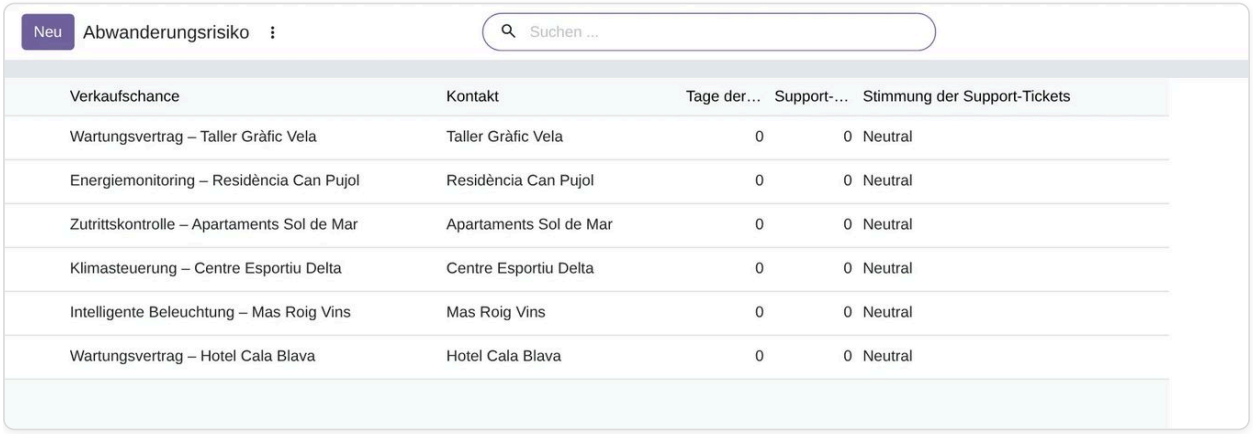
Unter **CRM-Intelligenz › Verkaufsquoten** speichern Sie pro Verkäufer den Zeitraum (Q1 bis Q4), das Jahr und den Quotenbetrag. Den **Prognosebetrag** geben Sie selbst ein. Die **Zielerreichung (%)** und der **Abweichungsbetrag** werden aus dieser Zahl berechnet.

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

BENUTZERHANDBUCH · CRM LEAD SCORING

13 Abwanderungsrisiko

Jede gewonnene Verkaufschance hat einen Abwanderungsrisiko-Score von 0 bis 100, den Sie unter **CRM-Intelligenz › Abwanderungsrisiko** sehen.



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

Der Score beginnt bei 50. Die Tage ohne Bearbeitung der Verkaufschance, die Helpdesk-Tickets, die Stimmung der Tickets, das Onboarding und der Betrag erhöhen oder senken ihn. Die Tage ohne Aktivität zählen ab dem letzten Speichern einer Änderung an der gewonnenen Verkaufschance, nicht ab dem letzten Kontakt mit dem Kunden.

Woher jede Angabe kommt

- Die Tage ohne Aktivität, die Tickets der letzten 30 Tage und der Kundenwert (der erwartete Umsatz der Verkaufschance) werden vom Modul berechnet. Tickets zählen nur, wenn Sie Helpdesk (Enterprise) haben.
- Die Stimmung der Tickets und der Abschluss des Onboardings werden nicht automatisch gepflegt: Sie tragen sie von Hand im Datensatz ein.
- Die Berechnung läuft täglich über den geplanten Task **CRM Intelligence: Abwanderungsrisiko-Scores aktualisieren** und berücksichtigt nur gewonnene Opportunities.
- Um sie sofort zu berechnen, klickt ein Administrator auf **Jetzt alle ausführen**.



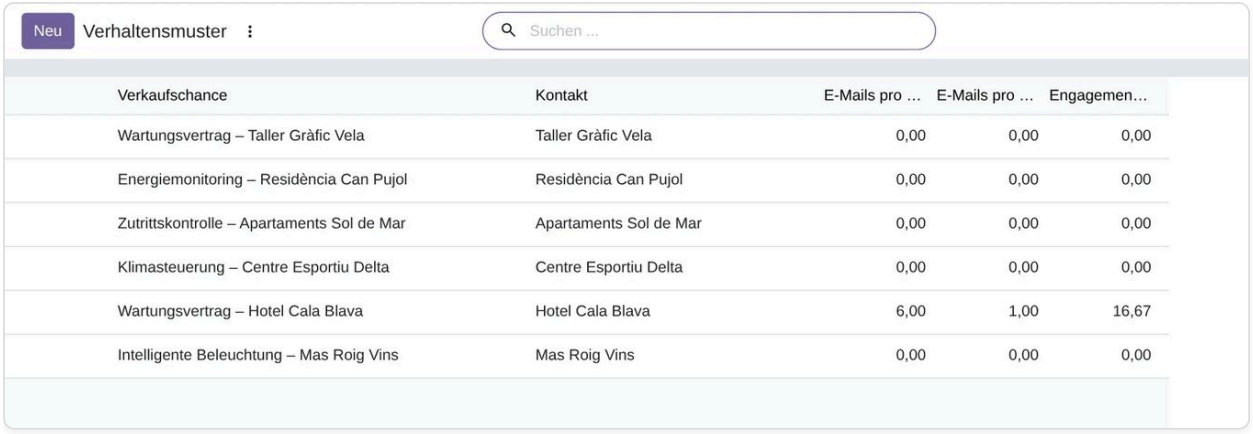
- **Echter Screenshot aus Odoo 20.** Der Datensatz einer Verkaufschance mit dem Score, dem Band **Beobachtungsliste** und den empfohlenen Maßnahmen.

Die Bänder

BAND	PUNKTZAHL	WAS PASSIERT
Gefährdet	70 oder mehr	Drei Maßnahmen: eine vierteljährliche Überprüfung mit dem Kunden, einen Rabatt anbieten oder weitere Funktionen aktivieren und an den Kontoverantwortlichen eskalieren.
Beobachtungsliste	40 bis 69	Zwei Maßnahmen: die Interaktion überwachen und eine Nachfass-E-Mail senden.
Stabil	Unter 40	Keine Maßnahme.

Verhaltensmuster

Unter **CRM-Intelligenz › Verhaltensmuster** sehen Sie pro gewonnener Verkaufschance die E-Mails und Nachrichten von vor 150 bis 180 Tagen und aus den letzten 30 Tagen, den Rückgang der Interaktion und die Faktoren, die das Risiko verändert haben. Die Schaltfläche **Neu berechnen** können nur Verkaufsleiter nutzen: Verkäufer können die Muster nur lesen.



- **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 Erweiterungspotenzial neu, mit dem Risiko, das die Verkaufschance bereits hat. Nur für Verkaufsleiter sichtbar.

Zustände

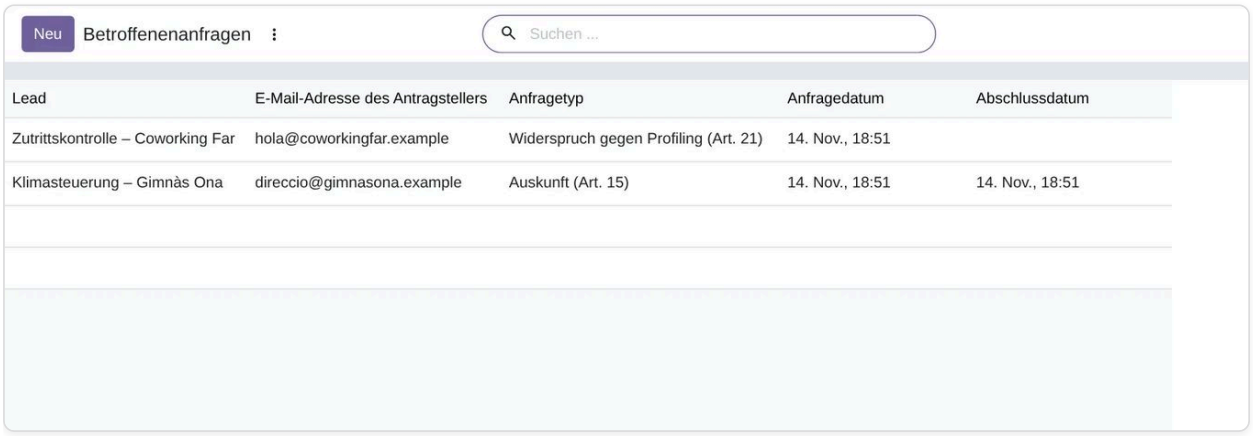
Das Risiko kennt keine Ablaufzustände. Was sich ändert, ist das Band, das **Risikokategorie** anzeigt: **Gefährdet**, **Beobachtungsliste** oder **Stabil**. **Zuletzt berechnet** zeigt, wann es zuletzt berechnet wurde.

> Dieses Risiko berechnet nicht die KI, sondern das Modul mit seinen festen Regeln. Stimmung und Onboarding werden nicht automatisch befüllt, daher fließen sie so lange nicht in den Score ein, bis Sie sie von Hand eintragen. Die Ansichten zeigen Werte ohne Bezeichnungen und einige Spalten im JSON-Format.

14 Eine DSGVO-Anfrage bearbeiten

Hier erfassen und erledigen Sie Anfragen auf Auskunft, Datenübertragbarkeit, Löschung, Widerspruch und Berichtigung der Daten einer Person, und alles wird protokolliert.

Die Anfragen finden Sie unter **CRM-Intelligenz › Betroffenenanfragen**. Sie werden von Hand durch einen Verkaufsleiter angelegt: Für Betroffene gibt es kein Portal. Jede Anfrage wird mit der Schaltfläche des passenden Typs erledigt. Nur Verkaufsleiter sehen und betätigen sie.



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

Die Schaltflächen der Anfrage

Daten exportieren	Für Auskunft und Datenübertragbarkeit. Erzeugt eine JSON-Datei mit Name, E-Mail, Telefon, Firma und Phase der Verkaufschance, ihren Punktzahlen, ihren Empfehlungen und ihrem Auditprotokoll und speichert sie unter **Exportierte Daten**.
Personenbezogene Daten löschen	Für die Löschung. Anonymisiert die Verkaufschance und löscht ihre Nachrichten, Anhänge, Aktivitäten und Intelligenzdaten. Beim Kontakt löscht es E-Mail, Telefon, Website, Funktion und Notizen; hat er Rechnungen, werden Name, Steuernummer und Adresse gemäß gesetzlicher Pflicht aufbewahrt.
Profilerstellung beenden	Für Widerspruch. Markieren Sie 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 wird nur angezeigt, wenn die Anfrage vom passenden Typ ist und sich im Status **Ausstehend** befindet.

Status

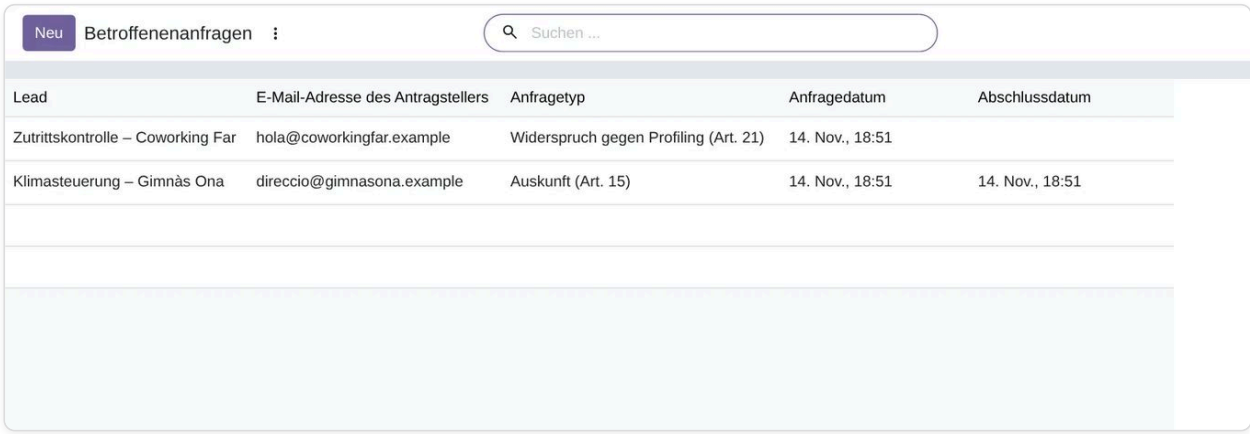
- **Ausstehend**: Die Anfrage ist erfasst und noch nicht bearbeitet.
- **In Bearbeitung**: Die Löschung hat den Kontakt nicht verändert, weil es sich um ein Unternehmen handelt, er einen Benutzer hat oder eigene Kontakte besitzt. Prüfen Sie ihn manuell und setzen Sie die Anfrage auf **Abgeschlossen**.
- **Abgeschlossen**: Erledigt.
- **Abgeschlossen (Rechnungsdaten werden gesetzlich aufbewahrt)**: Die Löschung wurde durchgeführt, die Rechnungsdaten wurden gesetzlich aufbewahrt.

- **Abgelehnt**: Die Anfrage wurde abgelehnt, die Rechtsgrundlage steht in **Ablehnungsgrund**. Dieser Status wird automatisch gesetzt, wenn Auskunft über eine Verkaufschance angefordert wird, die als **Ist Hinweisgeber** markiert ist, und zwar mit der E-Mail-Adresse ihres Kontakts.

Schritte

1 Liste öffnen

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



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

2 Anfrage ausfüllen

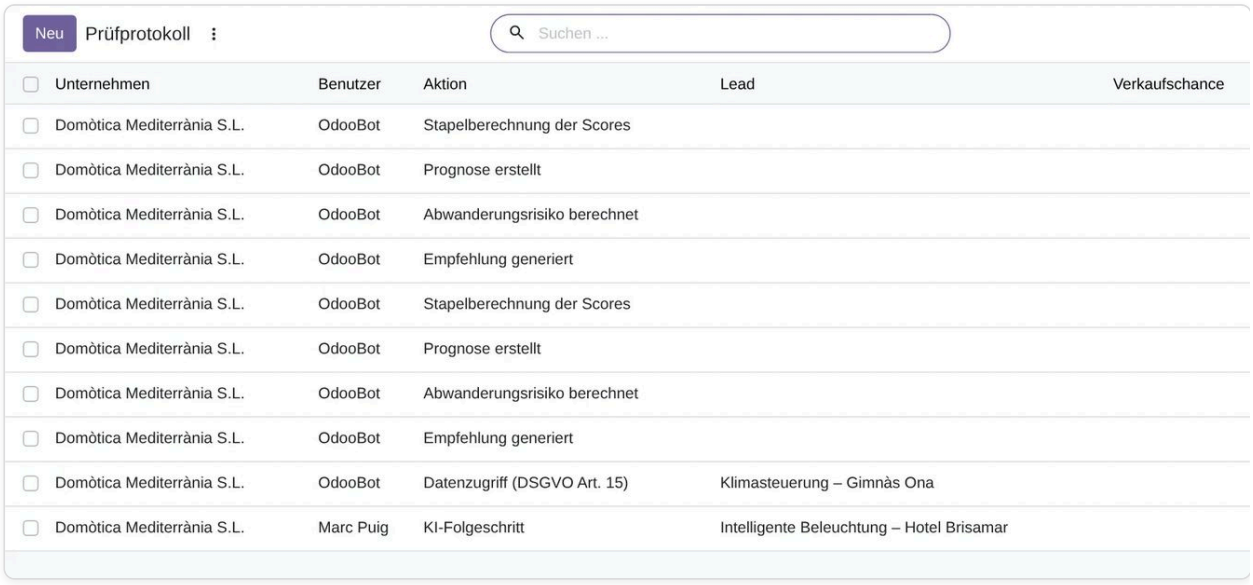
Wählen Sie den **Lead**, geben Sie die **E-Mail-Adresse des Antragstellers** und den **Anfragetyp** ein.

3 Klicken Sie auf die Schaltfläche des Typs

Die Aktion wird ausgeführt und die Anfrage wechselt zu **Abgeschlossen**, oder zu **In Bearbeitung**, falls die Löschung den Kontakt zur Prüfung zurücklässt. Halten Sie Relevantes in **Notizen** fest.

4 Protokoll prüfen

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



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

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

15 Was automatisch passiert

Das Modul enthält sieben geplante Aufgaben, die ohne Zutun vergeben, prognostizieren, das Abwanderungsrisiko berechnen und bereinigen, sofern das Unternehmen seine Konfiguration hat.

AUFGABE	HÄUFIGKEIT	WAS SIE TUT
CRM Intelligence: Lead-Scores berechnen	Täglich, aktiv	Vergibt Scores für Leads, die noch nie bewertet wurden, und für solche, die in den 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 für gewonnene Verkaufschancen neu.
CRM Intelligence: Empfehlungen aktualisieren	Täglich, aktiv	Erstellt die regelbasierten Empfehlungen und beginnt, die Verkaufschancen dieser Nacht an die KI zu senden.
CRM Intelligence: Datenbereinigungsauftrag	Täglich, aktiv	Löscht Scores und Empfehlungen, die seit mehr als 24 Monaten unverändert sind.
CRM Intelligence: Wöchentliche Zusammenfassung	Wöchentlich, aktiv	Versendet 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 übrigen Verkaufschancen dieser Nacht.

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

16 Wenn etwas fehlschlägt

Dies sind die häufigsten Fälle und was Sie in jedem davon tun können.

Es erscheint kein Score und keine Prognose	Die Unternehmenskonfiguration fehlt. Ein Administrator legt sie unter **CRM-Intelligenz › Konfiguration** mit **Neu** an und klickt danach auf **Jetzt alle ausführen**.
Die Schaltfläche KI-Folgeschritt sendet nichts, und die Verkaufschance zeigt den Grund an	Das Abonnement von FlexigoTech Cloud oder dessen 14-tägige Testphase fehlt. Die Testphase startet auf der Produktivdatenbank, nicht auf einer Staging-Kopie oder einer Datenbank mit Demodaten, und wird unter **Einstellungen › FlexigoTech Cloud** aktiviert.

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, erscheint keine Opportunity. Wenn Sie die Freigabe entfernen möchten, verwenden Sie **Zurückziehen**.
Die Schaltfläche Akzeptieren und KI von FlexigoTech Cloud einschalten erscheint nicht	Sie wird nur angezeigt, wenn FlexigoTech als KI-Anbieter gewählt wurde und die Zustimmung noch nicht erteilt ist. Ist ein anderer Anbieter gewählt oder die Zustimmung bereits erteilt, wird sie ausgeblendet.
Für eine Verkaufschance wird kein Folgeschritt erzeugt	Verkaufschancen mit **Profiling widersprochen** werden nicht berücksichtigt, ebenso wenig solche, bei denen eine andere Verkaufschance desselben Kunden oder mit derselben E-Mail-Adresse diesen Widerspruch hat, und Verkaufschancen mit **Ist Hinweisgeber**. Beide Markierungen sind unter **CRM-Intelligenz › Datenschutz des Leads** einsehbar.
Die KI-Antwort dauert lange	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 keinen neuen Score	Jede Nacht werden nur Leads bewertet, die noch nie bewertet wurden, und solche, die in den 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 Sie bis zur Nacht, oder bitten Sie einen Administrator, auf **Jetzt alle ausführen** zu klicken.
Beim Speichern einer Regel erscheint ein Fehler	Eine Regel benötigt ihren Feldnamen und Punkte zwischen 0 und 100.

Wenn FlexigoTech Cloud nicht antworten kann, vermerkt die Verkaufschance dies in einer Notiz und ändert nichts. Ein Auftrag, den die Cloud verloren hat, wird genau einmal erneut gesendet.

BENUTZERHANDBUCH · CRM LEAD SCORING

17 Support

Schreiben Sie uns für die Installation, die Konfiguration oder bei jeder Frage. Mit dem Standard-Plan antworten wir innerhalb von 1 Werktag, mit dem Pro-Plan innerhalb von 4 Arbeitsstunden, und bei Bedarf besprechen wir es per Videoanruf. Nennen Sie uns Ihre Odoo-Version, die Version des Moduls und, falls ein Fehler auftritt, den vollständigen Text der Fehlermeldung.

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).