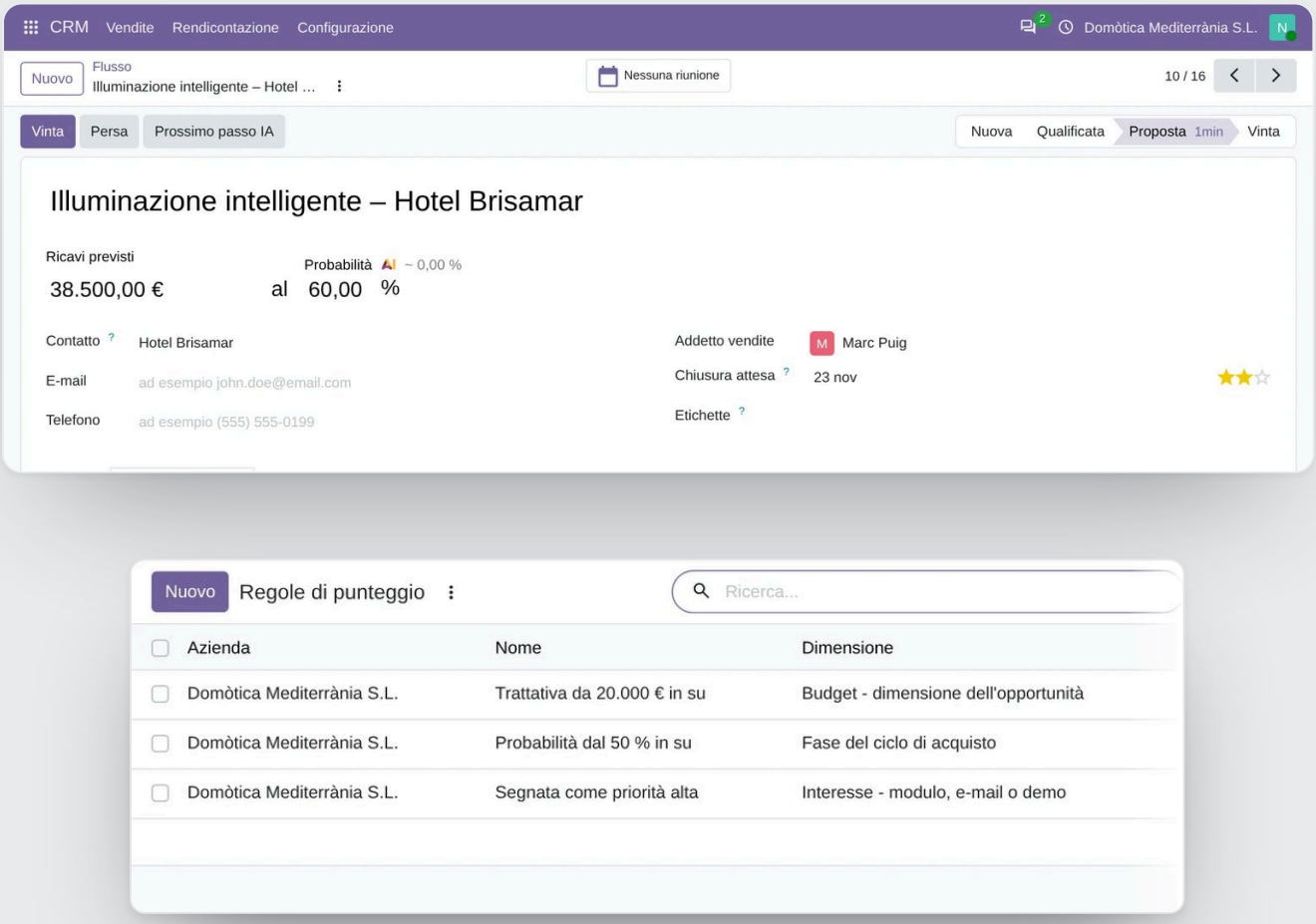
MANUALE D'USO · CRM E VENDITE

CRM Lead Scoring per Odoo

Per chi ha già il modulo: installarlo, attivarlo, configurarlo e usarlo, passo per passo.

Versione del modulo 20.0.1.2.0 | Schermate di Odoo 20 | Edizione del 15-11-2026



Schermata reale di Odoo 20. In alto, un'opportunità con il pulsante del prossimo passo con IA nell'intestazione; in basso, l'elenco delle regole con cui vengono assegnati i punteggi ai lead.

Indice

A destra, la pagina in cui inizia ogni sezione. I nomi di menu e pulsanti sono quelli di Odoo in italiano.

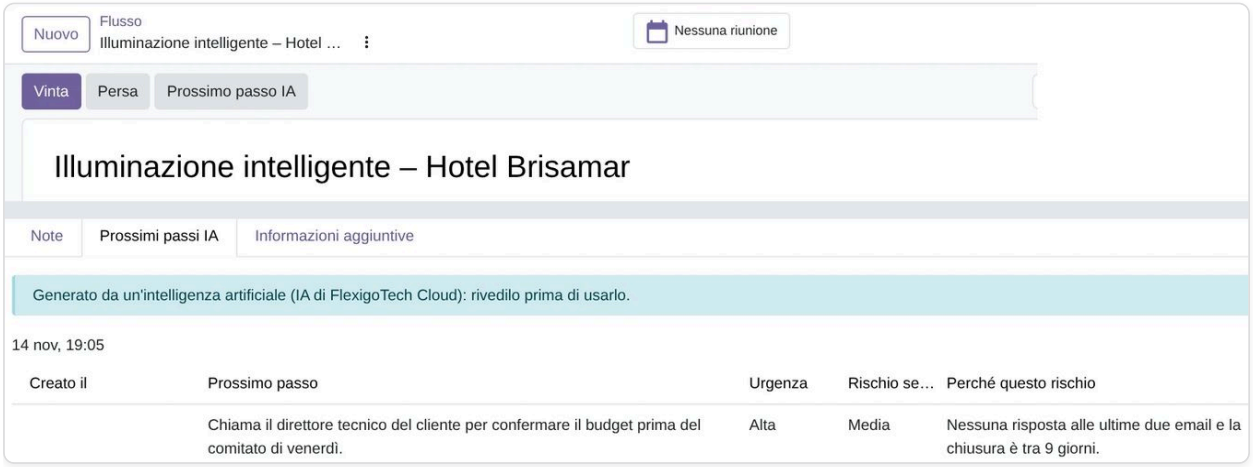
1	Cos'è e dove si trova	3
2	Prima di iniziare	4
3	Installazione	4
4	Attivare FlexigoTech Cloud: la prova di 14 giorni	5
5	Metterlo in funzione	7
6	Le opzioni del modulo	10
7	Crea le tue regole di punteggio	11
8	Vedere i punteggi	12
9	Richiedere il prossimo passo con l'IA	14
10	Accettare o ritirare l'IA di FlexigoTech Cloud	15
11	Raccomandazioni	17
12	Previsioni e quote	18
13	Rischio di abbandono	19
14	Gestire una richiesta GDPR	21
15	Cosa succede automaticamente	23
16	Se qualcosa non funziona	24
17	Assistenza	25

Questo manuale descrive la versione 20.0.1.2.0 del modulo (branch 20.0 di Odoo, commit 01efb393c). Tutto ciò che dice viene dal suo codice: menu, pulsanti, campi, azioni pianificate e messaggi di errore.

Le schermate vengono da un database Odoo 20 di prova, con un'azienda e dati inventati e senza collegamento reale con FlexigoTech Cloud. In Odoo 17, 18 e 19 il modulo ha la sua versione: se qualcosa sul tuo schermo non corrisponde, scrivici.

1 Cos'è e dove si trova

Il modulo aggiunge al CRM di Odoo un punteggio dei lead basato sulle tue regole, una previsione dei ricavi, il rischio di abbandono, raccomandazioni e le richieste GDPR. Tutto si trova nel menu **Intelligence CRM**, più una scheda e due pulsanti all'interno dell'opportunità.



- **Schermata reale di Odoo 20.** Un'opportunità con la scheda **Prossimi passi IA** aperta e il pulsante **Prossimo passo IA** nell'intestazione.

Intelligence CRM › Punteggi lead	Il punteggio di ogni lead, la sua etichetta, il suo andamento e le regole soddisfatte.
Intelligence CRM › Regole di punteggio	Le regole con cui si assegna il punteggio: un campo del lead, un operatore e un valore soglia.
Intelligence CRM › Previsioni dei ricavi	La previsione della pipeline aperta, con il suo intervallo.
Intelligence CRM › Quote di vendita	La quota di ogni commerciale per periodo e anno.
Intelligence CRM › Rischio di abbandono	Il rischio di ogni opportunità vinta.
Intelligence CRM › Schemi di comportamento	I pattern di interazione di ogni cliente.
Intelligence CRM › Raccomandazioni	Le raccomandazioni basate su regole e i prossimi passi suggeriti dall'IA.
Intelligence CRM › Richieste degli interessati	Le richieste GDPR.
Intelligence CRM › Privacy del lead	I contrassegni di privacy di ogni lead.
Intelligence CRM › Registro di audit	Il registro di ogni calcolo e di ogni richiesta.
Intelligence CRM › Configurazione	Le opzioni di ogni azienda, l'autorizzazione per l'IA di FlexigoTech Cloud e il pulsante **Esegui tutto ora**.

Intelligence CRM › Metriche	Gli snapshot che crei con **Crea snapshot**: quanti lead hanno un punteggio e quanti hanno settore e attività.
Intelligence CRM › Modelli IA	Quale modello dell'IA di FlexigoTech Cloud ha risposto e da quando.
Intelligence CRM › Motori	L'elenco dei motori del modulo.

Al di fuori di questo menu, l'opportunità ottiene la scheda **Prossimi passi IA** e i pulsanti **Prossimo passo IA** e **Controlla il prossimo passo suggerito dall'IA**; il secondo compare solo mentre c'è un prossimo passo in sospeso. Il punteggio non compare nell'opportunità né nella pipeline: si trova solo in **Intelligence CRM › Punteggi lead**. Ogni notte si assegnano i punteggi, si fa la previsione, si calcola il rischio e si aggiornano le raccomandazioni, e ogni lunedì arriva il riepilogo settimanale. Le schermate del modulo sono nella lingua dell'utente, ma i testi delle raccomandazioni basate su regole compaiono sempre in inglese.

2 Prima di iniziare

Cosa serve per installare il modulo e usarlo.

- Odoo 17, 18, 19 o 20, su Odoo.sh o sul tuo server. Non funziona su Odoo Online, che non consente di installare moduli di terze parti.
- Il CRM di Odoo, perché il modulo vive al suo interno e lavora con i tuoi lead e le tue opportunità.
- Un amministratore, che crea la configurazione dell'azienda, accetta ciò che riceve l'IA e preme **Esegui tutto ora**.
- Un responsabile commerciale, che scrive le regole di punteggio e gestisce le richieste GDPR.
- L'abbonamento a FlexigoTech Cloud o la sua prova di 14 giorni, avviata nel database di produzione: il modulo ne ha bisogno.
- Le tue regole di punteggio. Un'installazione nuova non ne include nessuna.

> Ci sono cose che fai tu: scrivere le regole di punteggio, inserire l'importo previsto delle quote di vendita, inserire il sentiment dei ticket e l'onboarding che usa il rischio di abbandono, e creare e chiudere le richieste GDPR.

3 Installazione

Il modulo si installa come qualsiasi modulo di terze parti di Odoo. Serve un amministratore.

Dove si ottiene

Dalla sua scheda su Odoo Apps (**https://apps.odoo.com/apps/modules/20.0/flexigo_advanced_crm_intelligence_suite**) o dalla scheda del modulo su flexigotech.com. Scegli la versione di Odoo che usi: ogni versione è un modulo a sé.

Il modulo dipende da `flexigotech_cloud`, il connettore con FlexigoTech Cloud. Su Odoo Apps, la pagina del modulo lo indica in «Community Apps Dependencies» e il suo prezzo è già incluso; inoltre è gratuito e ha una pagina propria (**https://apps.odoo.com/apps/modules/20.0/flexigotech_cloud**). Metti le due cartelle nello stesso percorso dei moduli e Odoo installa `flexigotech_cloud` contemporaneamente.

Su Odoo.sh

1. **Carica le cartelle nel tuo repository**
   Copia `flexigo_advanced_crm_intelligence_suite` e `flexigotech_cloud` nel branch del tuo progetto, nella cartella dei tuoi moduli, e fai push.

2. **Attendi che Odoo.sh costruisca il branch**
   Quando finisce, entrambi i moduli sono nel branch.

3. **Installa l'app**
   In **Applicazioni**, premi **Aggiorna elenco app** (con la modalità sviluppatore), cerca «CRM Lead Scoring» e premi **Attiva**.

Sul tuo server

1. **Copia le cartelle**
   Lascia `flexigo_advanced_crm_intelligence_suite` e `flexigotech_cloud` in una cartella che si trovi nell'`addons_path` del tuo Odoo.

2. **Riavvia Odoo**
   Così legge i nuovi moduli.

3. **Installa l'app**
   In **Applicazioni**, **Aggiorna elenco app**, cerca «CRM Lead Scoring» e premi **Attiva**.

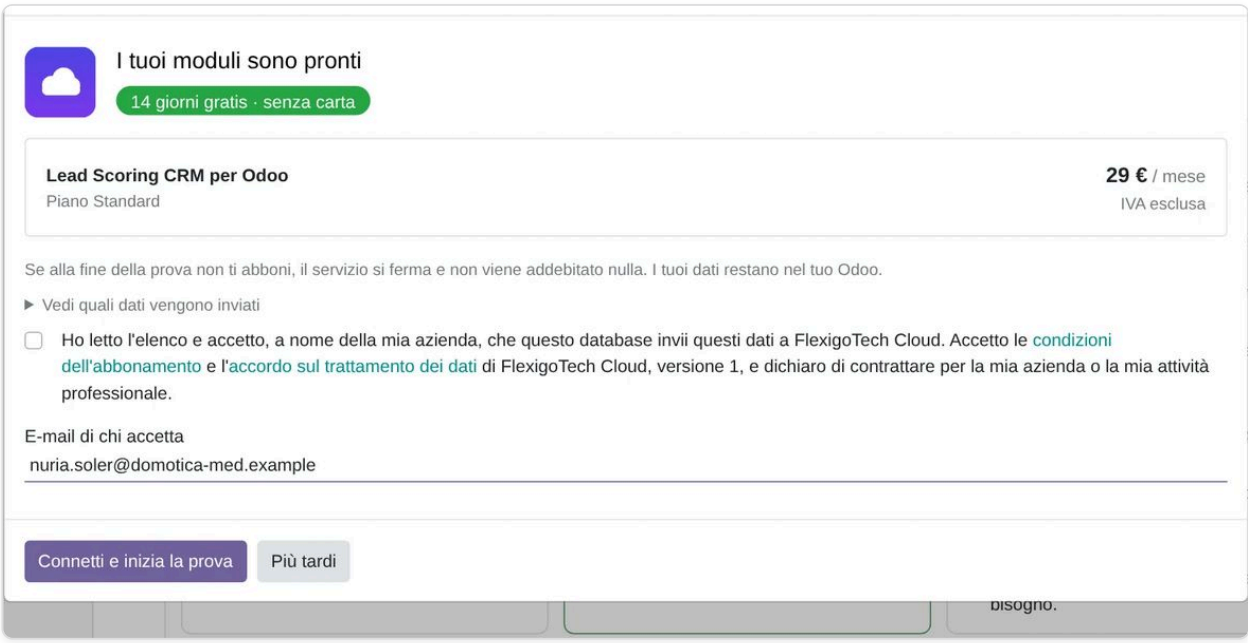
> Durante l'installazione, Odoo installa anche le app da cui dipende il modulo: CRM. Se le usi già, non cambia nulla di ciò che hai.

MANUALE D'USO · CRM LEAD SCORING

4 Attivare FlexigoTech Cloud: la prova di 14 giorni

Le chiamate di CRM Lead Scoring passano da FlexigoTech Cloud, il servizio di FlexigoTech che conserva le tue credenziali cifrate. Finché il database non è connesso e il modulo non ha una prova o un abbonamento, il connettore non comunica con CRM Lead Scoring.

1. **Premi Attiva nella barra in alto**
   Compare non appena installi il modulo. Apre la finestra **Attiva FlexigoTech Cloud**, con il piano Standard e i suoi 14 giorni gratuiti, senza carta di credito.



- **Schermata reale di Odoo 20.** La finestra di attivazione: leggi l'elenco dei dati, spunta la casella e inserisci la tua e-mail.

2 **Accetta e inserisci la tua e-mail**

Spunta «Ho letto l'elenco e accetto, a nome della mia azienda…» (include le condizioni dell'abbonamento e il contratto di trattamento dei dati) e scrivi l'**E-mail di chi accetta**.

3 **Premi Connetti e inizia la prova**

Odoo registra il database su FlexigoTech Cloud e avvia la prova del modulo. Se preferisci rimandare, **Più tardi** chiude la finestra.

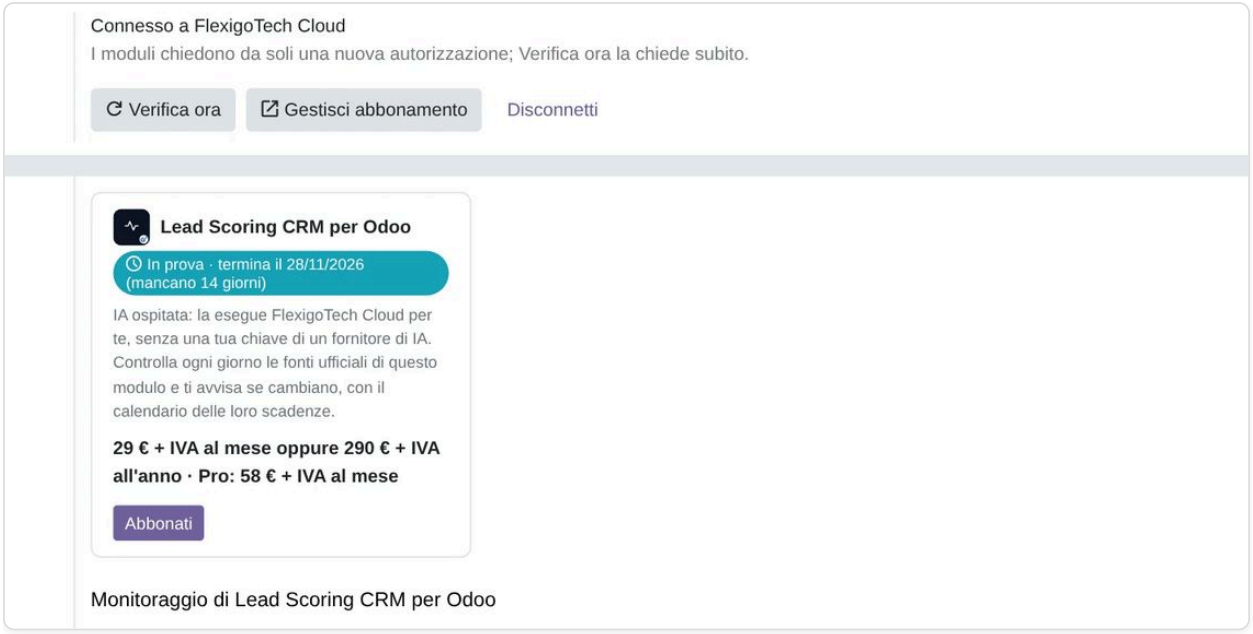
Lo stesso, dalle Impostazioni

In **Impostazioni › FlexigoTech Cloud** trovi l'elenco completo di ciò che il database invia. Spunta la casella, inserisci l'e-mail e premi **Accetta e connetti**. Se hai già un account su app.flexigotech.com, il campo **Hai un codice dal tuo account?** collega il database a quell'account (il codice vale 10 minuti).



- **Schermata reale di Odoo 20.** Impostazioni › FlexigoTech Cloud, prima di connettere: la casella spuntata, l'e-mail e **Accetta e connetti**.

Con il database connesso, il blocco **Moduli** mostra ogni modulo con il suo stato: **In prova** e la data di scadenza, **Abbonato**, ecc. Da lì si sceglie il piano (Standard o Pro, mensile o annuale) e si preme **Abbonati**: il pagamento avviene nella pagina di Stripe, al di fuori di Odoo.



- **Schermata reale di Odoo 20.** Impostazioni › FlexigoTech Cloud con il database connesso e il modulo in prova.

PIANO	PREZZO	INCLUDE
Standard	29 € al mese o 290 € all'anno	Risposta dell'assistenza entro 1 giorno lavorativo
Pro	58 € al mese o 580 € all'anno	Risposta entro 4 ore lavorative e videochiamata se necessario

Prezzi IVA esclusa. Se al termine della prova non ti abboni, il servizio si interrompe e non viene addebitato nulla. **Verifica ora** richiede subito l'autorizzazione (altrimenti il modulo la rinnova da solo ogni 6 ore).

> In una copia neutralizzata (staging) o in un database con dati dimostrativi non si può avviare una prova: Impostazioni lo segnala con «Questo database è una copia neutralizzata o ha dati dimostrativi, quindi qui non si possono avviare prove.»

MANUALE D'USO · CRM LEAD SCORING

5 Metterlo in funzione

Questo si fa una sola volta, all'installazione del modulo.

1 **Collega il database a FlexigoTech Cloud**

Un amministratore entra in **Impostazioni › FlexigoTech Cloud**, connette il database di dati e avvia la prova di 14 giorni. La prova deve iniziare nel database di produzione, non in una copia di staging né in un database con dati dimostrativi.



- **Schermata reale di Odoo 20.** Il blocco **FlexigoTech Cloud** all'interno delle impostazioni, con l'opzione **Provalo gratis**.

2 Crea la configurazione della tua azienda

Un'installazione nuova non la include, e senza di essa le attività notturne non calcolano nulla. Un amministratore entra in **Intelligence CRM › Configurazione**, preme **Nuovo**, sceglie la sua azienda in **Azienda** e salva.

3 Leggi e accetta ciò che riceve l'IA

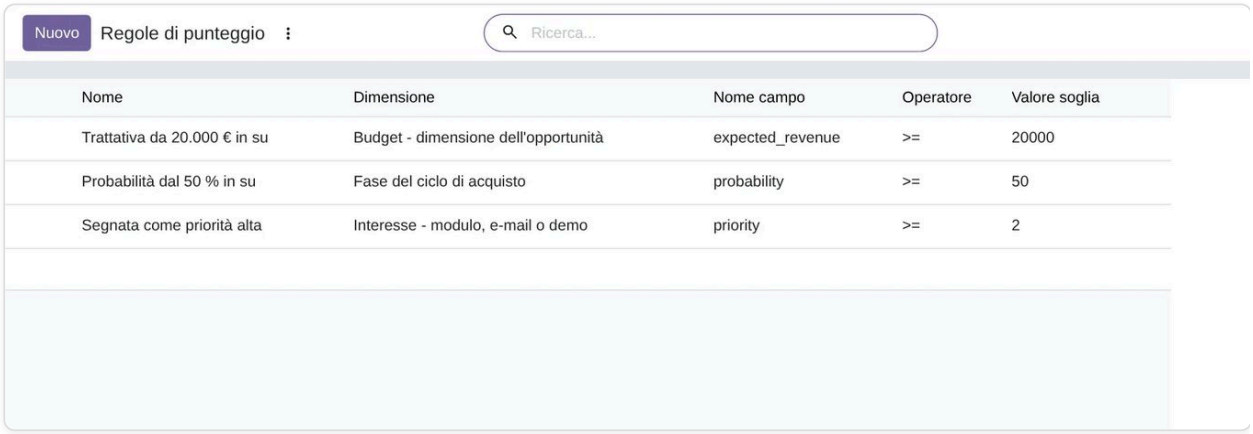
In questa schermata, leggi «Cosa riceve l'IA di FlexigoTech Cloud». Lì trovi il testo esatto dei dati di ogni opportunità che vengono inviati a FlexigoTech Cloud. Se sei d'accordo, premi **Accetta e attiva l'IA di FlexigoTech Cloud**. Il modulo registra chi l'ha accettato e quando. Finché non accetti, nessuna opportunità viene inviata all'IA.



- **Schermata reale di Odoo 20.** La schermata **Configurazione**, con **Esegui tutto ora** e l'elenco di ciò che riceve l'IA.

4 Crea le tue regole di punteggio

Vai su **Intelligence CRM › Regole di punteggio** e crea le tue regole. Per ognuna compili il **Nome**, la **Dimensione**, il **Nome campo** (il nome tecnico del campo del lead che la regola controlla, scritto a mano), l'**Operatore**, il **Valore soglia** e il **Peso**, cioè i punti che aggiunge se la regola è soddisfatta, da 0 a 100.



- **Schermata reale di Odoo 20.** L'elenco **Regole di punteggio** con tre regole già create.

5 Premi Esegui tutto ora

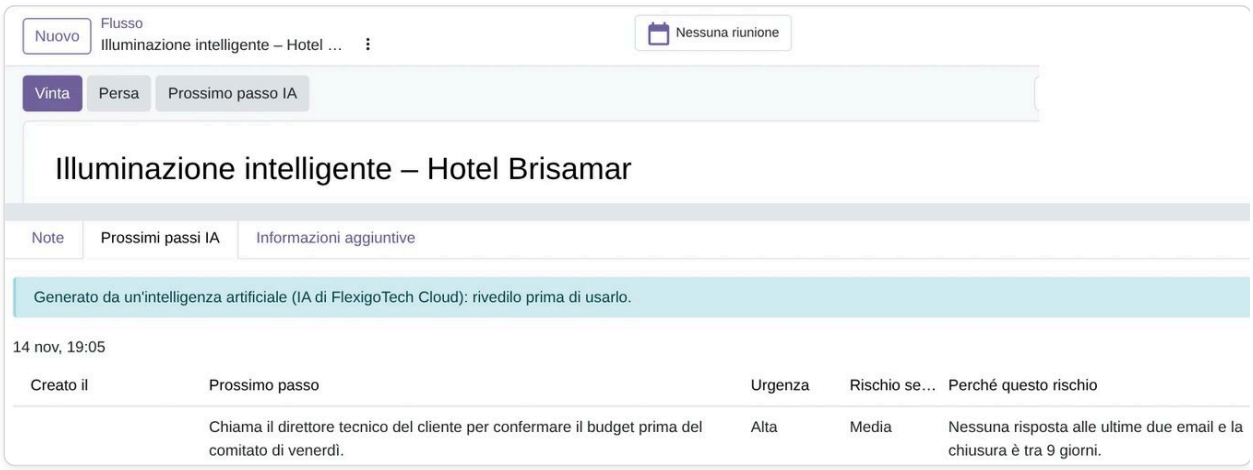
In **Intelligence CRM › Configurazione**, un amministratore preme **Esegui tutto ora**. Esegue subito ciò che avviene ogni notte: il punteggio, la previsione, il rischio di abbandono, le raccomandazioni e, con l'IA accettata, l'invio a FlexigoTech Cloud delle opportunità di quella notte. Così ottieni il primo punteggio senza aspettare.



- **Schermata reale di Odoo 20.** Il pulsante **Esegui tutto ora** nella schermata **Configurazione**.

6 Richiedi il prossimo passo suggerito dall'IA

Apri un'opportunità e premi **Prossimo passo IA**. La risposta arriva in uno o due minuti e viene salvata nella scheda **Prossimi passi IA**, contrassegnata come generata dall'IA. Mentre è in sospeso, al posto del pulsante compare **Controlla il prossimo passo suggerito dall'IA**.



- **Schermata reale di Odoo 20.** L'opportunità con la scheda **Prossimi passi IA** e l'avviso «Generato da un'intelligenza artificiale (IA di FlexigoTech Cloud): rivedilo prima di usarlo.»

> Accettare ciò che riceve l'IA, revocarlo e premere **Esegui tutto ora** può farlo solo un amministratore. Un responsabile commerciale scrive le regole e gestisce le richieste GDPR. Se un'altra persona tenta di accettare o revocare, Odoo risponde «Solo un amministratore può accettare o revocare ciò che riceve l'IA di FlexigoTech Cloud.»

Da quel momento il modulo lavora da solo. Ogni notte assegna il punteggio ai lead che non ne avevano mai ricevuto uno e a quelli modificati nelle ultime 24 ore, genera la previsione, aggiorna il rischio di abbandono e le raccomandazioni, e invia all'IA le opportunità nuove o modificate, fino a 8 per notte per impostazione predefinita. Ogni lunedì invia un'e-mail con le raccomandazioni aperte degli ultimi 7 giorni ai responsabili commerciali o ai destinatari che scegli in **Configurazione**. Se modifichi una regola, i lead già valutati non vengono rivalutati finché qualcuno non li tocca.

6 Le opzioni del modulo

Le opzioni si trovano in **Intelligence CRM › Configurazione** e ciascuna si applica alla tua azienda.



- **Schermata reale di Odoo 20.** La schermata **Configurazione** con il pulsante **Esegui tutto ora**.

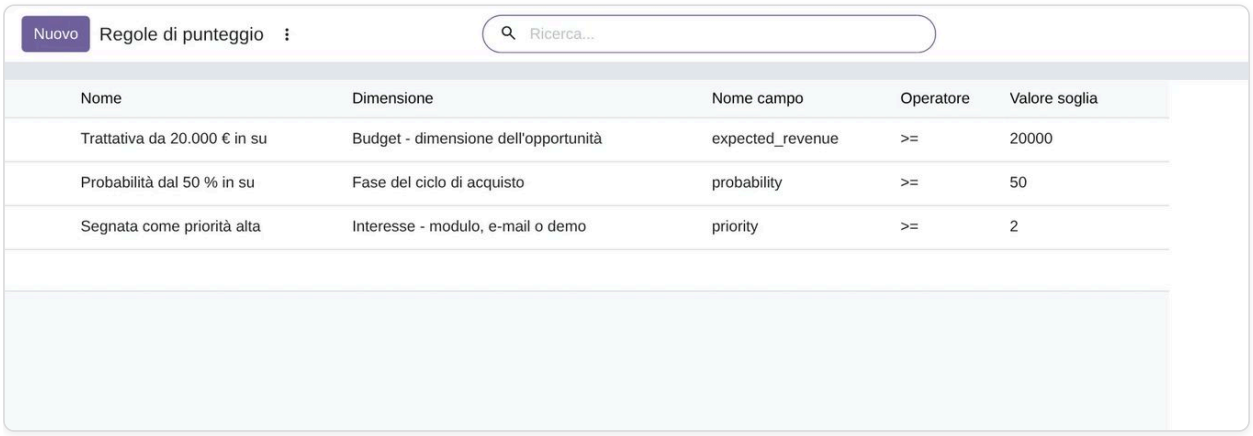
OPZIONE	STATO INIZIALE	COSA FA
Attiva punteggio dei lead	Attiva	Disattivata, nessun lead viene punteggiato, nemmeno con **Esegui tutto ora**.
Attiva previsione	Attiva	Disattivata, la previsione non viene calcolata.
Attiva rilevamento abbandono	Attiva	Disattivata, il rischio di abbandono non viene calcolato.
Sconto per stallo	0,2	Numero tra 0 e 1: sconto applicato nella previsione alle opportunità con più di 30 giorni nella stessa fase.
Dimensione del batch	200	Lead elaborati per lotto nei calcoli di punteggio, rischio di abbandono e raccomandazioni.
Invia riepilogo settimanale	Attiva	Ogni lunedì invia un'e-mail con le raccomandazioni aperte degli ultimi 7 giorni.
Destinatari del riepilogo	Vuoto	Scegli gli utenti che ricevono il riepilogo. Se vuoto, lo ricevono i responsabili commerciali dell'azienda.
Prossimi passi IA per notte	8	Quante opportunità modificate il modulo invia ogni notte all'IA di FlexigoTech Cloud. Ognuna consuma un documento del mese.
Provider IA	IA di FlexigoTech Cloud	Resta così: con un'altra opzione non viene richiesto alcun prossimo passo.

Con l'IA di FlexigoTech Cloud, **Accetta e attiva l'IA di FlexigoTech Cloud** lo preme un amministratore e fino ad allora nessuna opportunità viene inviata alla nuvola. Viene registrato chi lo ha accettato e quando, e **Ritira** lo disattiva.

Compaiono nella schermata ma non fanno nulla: **Orario del calcolo del punteggio**, **Orario del calcolo della previsione**, **Ora del calcolo dell'abbandono**, **Tasso di chiusura predefinito**, **Soglia di inattività (giorni)** e **Attiva punteggio con IA**. L'orario di ogni calcolo è stabilito dall'attività pianificata, la previsione usa i tassi di chiusura di ogni fase e il punteggio è sempre la somma delle tue regole.

7 Crea le tue regole di punteggio

Le regole sono ciò che assegna il punteggio a ogni lead: senza regole, tutti i lead risultano con 0, perché una nuova installazione non ne include nessuna.



- **Schermata reale di Odoo 20.** La lista **Regole di punteggio** con tre regole già create.

Vai su **Intelligence CRM › Regole di punteggio**. Ogni regola controlla un campo del lead con un operatore e un valore soglia. Se la condizione è soddisfatta, aggiunge i suoi punti al punteggio del lead.

Cosa compili in ogni regola

Nome	Il nome della regola. È obbligatorio.
Dimensione	Il tipo di segnale che misura: **Idoneità - settore, dimensione e area geografica**, **Interesse - modulo, e-mail o demo**, **Coinvolgimento - attività recente**, **Budget - dimensione dell'opportunità**, **Fase del ciclo di acquisto** o **Dati aziendali - numero di dipendenti e finanziamenti**.
Nome campo	Il nome tecnico del campo del lead controllato dalla regola, scritto a mano, come expected_revenue, probability o priority.
Operatore	Nell'elenco compaiono =, contiene, >= e <=. Il valore predefinito è =.
Valore soglia	Il valore con cui si confronta. Con = e soglia vuota, la regola è soddisfatta se il campo ha un valore (una casella, se è spuntata).
Peso	I punti che la regola aggiunge se è soddisfatta, da 0 a 100. Il valore predefinito è 10.
Attivo	Una regola non attiva non viene conteggiata.
Sequenza	L'ordine in cui vengono valutate le regole.

Quando viene calcolato

L'attività pianificata **CRM Intelligence: calcola i punteggi dei lead** viene eseguita ogni giorno. Puoi anche premere **Esegui tutto ora** in **Intelligence CRM › Configurazione**. Il risultato appare in **Intelligence CRM › Punteggi lead**, non nella scheda dell'opportunità.

Come creare una regola

1. **Apri la lista**
   Vai su **Intelligence CRM › Regole di punteggio** e premi **Nuovo**.

2. **Compila la regola**
   Scrivi il **Nome**, scegli la **Dimensione**, scrivi il **Nome campo**, scegli l'**Operatore** e imposta il **Valore soglia** e il **Peso**.

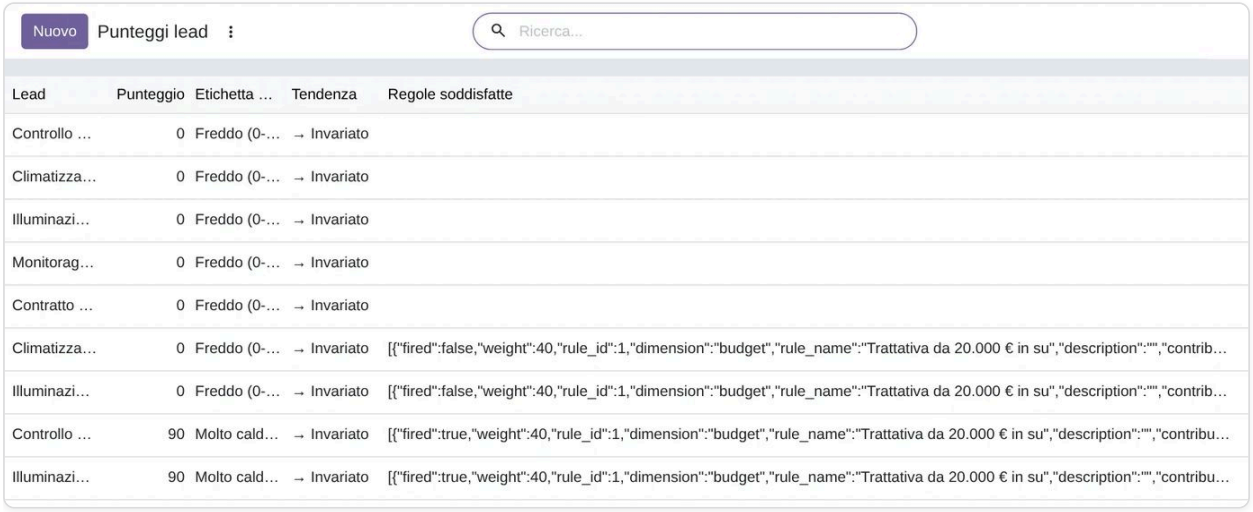
3. **Salva**
   La regola si applica al calcolo dei punteggi successivo.

> Il **Nome campo** è obbligatorio: senza di esso il modulo non si salva. Non si salva nemmeno con un **Peso** fuori da 0 a 100: Odoo avvisa in inglese con «Rule '...' weight must be 0-100», con il nome della regola.

MANUALE D'USO · CRM LEAD SCORING

8 Vedere i punteggi

Ogni lead ha un punteggio, che è la somma dei punti delle regole soddisfatte, e lo vedi in **Intelligence CRM › Punteggi lead**.



- **Schermata reale di Odoo 20.** La lista **Punteggi lead** con punteggio, etichetta e tendenza di ogni lead.

Il punteggio è la somma dei punti delle regole attive soddisfatte per quel lead, con limite da 0 a 100. L'IA di FlexigoTech Cloud non assegna punteggi. Ogni lead riceve inoltre un'etichetta in base al punteggio e una tendenza rispetto al calcolo precedente.

Il punteggio non compare nella scheda dell'opportunità né nella pipeline. Per vederlo, apri il menu **Intelligence CRM › Punteggi lead**.

Da dove arriva ogni dato

CRM Intelligence: calcola i punteggi dei lead	Attività pianificata eseguita ogni giorno. Assegna il punteggio ai lead che non ne hanno mai avuto uno e a quelli modificati da qualcuno nelle ultime 24 ore.

Esegui tutto ora	Pulsante di **Intelligence CRM › Configurazione**, solo per gli amministratori. Esegue subito ciò che avviene ogni notte: punteggio, previsione, rischio di abbandono, raccomandazioni e, con l'IA accettata, l'invio a FlexigoTech Cloud delle opportunità di quella notte.

Cosa vedi su ogni record

Lead	L'opportunità o il lead punteggiato.
Punteggio	Il numero del punteggio, con limite da 0 a 100.
Etichetta del punteggio	**Freddo (0-20)**, **Tiepido (21-40)**, **Caldo (41-70)** o **Molto caldo (71-100)**.
Tendenza	Migliora, invariato o peggiora, con una freccia davanti, in base alla variazione del punteggio rispetto al calcolo precedente.
Regole soddisfatte	Elenco con il dettaglio delle regole valutate. Viene mostrato in formato JSON.
Ultimo calcolo	Data e ora in cui è stato calcolato il punteggio.

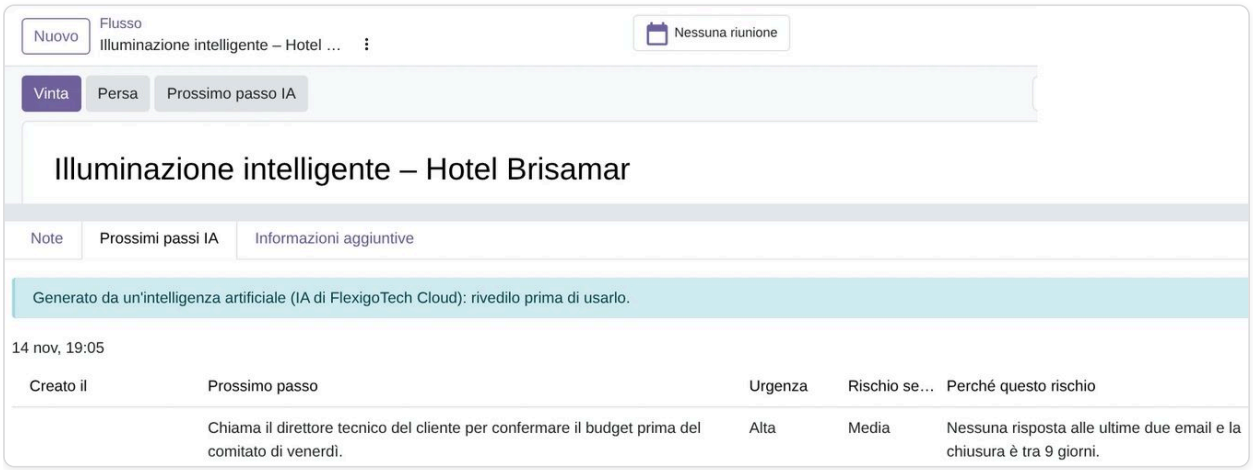
Stati

L'etichetta è lo stato di ogni lead e cambia con il punteggio. I suoi quattro valori sono **Freddo (0-20)**, **Tiepido (21-40)**, **Caldo (41-70)** e **Molto caldo (71-100)**. Il numero tra parentesi è la fascia di punteggio corrispondente.

> Modificare una regola non ricalcola gli altri lead finché qualcuno non salva una modifica su di essi. **Punteggio precedente** risulta sempre 0 e **Creato il** è vuoto: l'attività non li compila. I moduli del modulo mostrano i valori senza etichette: l'elenco si legge meglio del modulo.

9 Richiedere il prossimo passo con l'IA

Dall'opportunità chiedi all'IA di FlexigoTech Cloud il prossimo passo, e il risultato torna nella scheda stessa in uno o due minuti.



- **Schermata reale di Odoo 20.** Opportunità con **Prossimo passo IA** nella barra e la scheda **Prossimi passi IA** con il risultato.

Da dove arriva ogni dato

- Con il pulsante **Prossimo passo IA** dell'opportunità: il testo viene inviato a FlexigoTech Cloud come lavoro e la risposta torna in uno o due minuti.
- Ogni notte, per le opportunità nuove o modificate dall'ultimo prossimo passo: 8 per notte per impostazione predefinita.
- Finché c'è un lavoro in sospeso, l'attività **CRM Intelligence: raccogli i prossimi passi IA di FlexigoTech Cloud** interroga ogni 2 minuti. Puoi controllare anche tu con **Controlla il prossimo passo suggerito dall'IA**.

Pulsanti

Prossimo passo IA	Invia l'opportunità a FlexigoTech Cloud. Si nasconde mentre c'è un prossimo passo in corso.
Controlla il prossimo passo suggerito dall'IA	Chiede subito la risposta. Compare solo mentre c'è un prossimo passo in corso.
Scarta	Nella raccomandazione la contrassegna come scartata: resta nella lista, ma non conta più per il riepilogo di ogni lunedì. Si nasconde quando è già scartata.

Cosa torna indietro

Tornano il prossimo passo, la sua **Urgenza**, il **Rischio secondo l'IA** con **Perché questo rischio** e una **Bozza di follow-up**. Finisce nella scheda **Prossimi passi IA** e in **Intelligence CRM › Raccomandazioni**, contrassegnato come generato dall'IA. Il precedente viene messo da parte, non cancellato.

> Senza l'abbonamento a FlexigoTech Cloud o la prova di 14 giorni, il pulsante non invia nulla e l'opportunità indica il motivo. Non vengono inviate neppure le opportunità escluse dalla profilazione né quelle segnalate come denunciante. Se FlexigoTech Cloud non riesce a rispondere, l'opportunità lo segnala in una nota e non cambia nulla.

10 Accettare o ritirare l'IA di FlexigoTech Cloud

Nessuna opportunità viene inviata all'IA di FlexigoTech Cloud finché un amministratore non lo accetta in **Intelligence CRM › Configurazione**.



Schermata reale di Odoo 20. La schermata **Configurazione** con il testo di ciò che riceve l'IA.

Cosa riceve ogni opportunità

Il testo esatto si trova nel modulo **Configurazione**, in **Cosa riceve l'IA di FlexigoTech Cloud**. Sono il titolo, la fase e la pipeline, il ricavo atteso e la sua valuta, la probabilità, le stelle, i giorni nella fase, dall'ultima attività e fino alla chiusura, il punteggio delle tue regole, le etichette, le note interne, le attività pianificate e gli ultimi 10 messaggi. I messaggi vanno in testo semplice, senza risposte citate, e l'autore compare solo come ruolo. Non escono indirizzi email, numeri di telefono né siti web, né i nomi del cliente e dei suoi contatti. Ogni richiesta contiene fino a 8.000 caratteri.

I pulsanti e i dati del permesso

Accetta e attiva l'IA di FlexigoTech Cloud	Lo vede solo un amministratore, con il fornitore su **IA di FlexigoTech Cloud (abbonamento, nessuna chiave necessaria)** e finché il permesso non è stato concesso.
Ritira	Lo vede solo un amministratore e solo quando il permesso è stato concesso. Revoca il permesso.
IA di FlexigoTech Cloud accettata	Casella di sola lettura: indica se il permesso è stato concesso.
Accettata il e **Accettata da**	Chi l'ha accettato e quando. Sono di sola lettura.
Prossimi passi IA per notte	Quante opportunità modificate invia l'attività notturna. Il valore è 8.

Stati

- Non accettata: non esce nessuna opportunità verso il cloud e si vede **Accetta e attiva l'IA di FlexigoTech Cloud**.
- Accettata: resta registrato chi e quando, e si vede **Ritira**.

Accettare l'IA

1. **Accedi come amministratore a Intelligence CRM › Configurazione**
   Apri il record di configurazione della tua azienda.

2. **Leggi Cosa riceve l'IA di FlexigoTech Cloud**
   È il testo esatto di ciò che esce da ogni opportunità.

3. **Premi Accetta e attiva l'IA di FlexigoTech Cloud**
   Vengono registrati **Accettata da** e **Accettata il**. Per ritirarlo, premi **Ritira**.

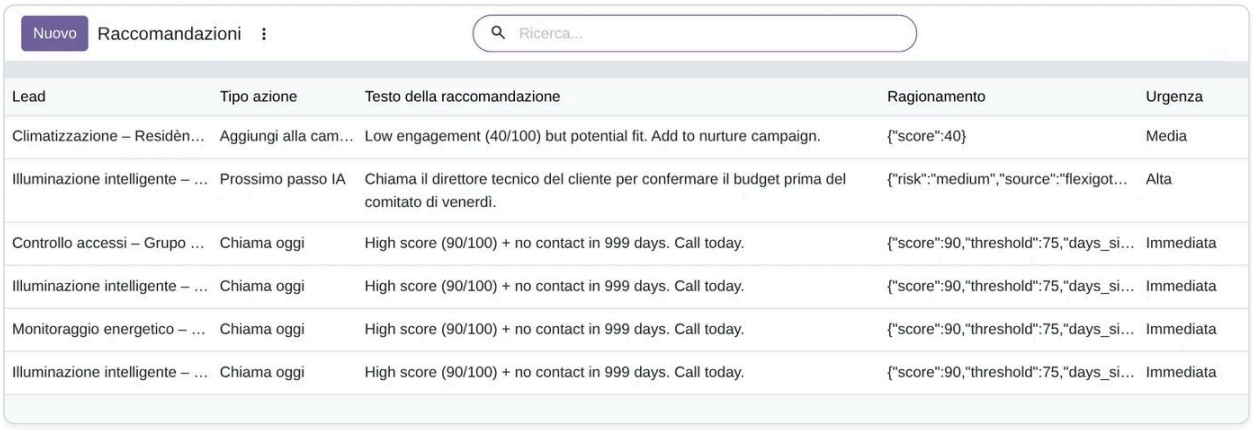
Ciò che non esce mai

Non escono le opportunità con **Esclusione dalla profilazione**, nemmeno se il contrassegno è presente su un'altra opportunità dello stesso cliente o con la stessa email. Non escono nemmeno quelle contrassegnate come **È un segnalante (whistleblower)**. Entrambi i contrassegni si impostano in **Intelligence CRM › Privacy del lead**.

> Solo un amministratore può accettare o revocare il permesso. Un altro utente vede l'errore «Solo un amministratore può accettare o revocare ciò che riceve l'IA di FlexigoTech Cloud.»

11 Raccomandazioni

Qui vedi le azioni che il modulo propone per ogni lead e opportunità, e puoi scartare quelle che non ti servono.



- **Schermata reale di Odoo 20.** L'elenco delle **Raccomandazioni** con il tipo di azione, il testo, il ragionamento e l'urgenza di ciascuna.

Da dove arrivano

Le raccomandazioni basate su regole le genera l'attività pianificata **CRM Intelligence: aggiorna i suggerimenti**, che viene eseguita ogni notte. Per lanciarle subito, un amministratore preme **Esegui tutto ora**. In base alla fascia di punteggio del lead compare **Chiama oggi**, **Invia demo**, **Aggiungi alla campagna di nurturing** o **Squalifica**. Il loro testo è in inglese in tutte le lingue.

Quelle di **Prossimo passo IA** arrivano dal pulsante con lo stesso nome nell'opportunità o con l'attività di ogni notte. Sono contrassegnate con **Generato dall'IA** e l'avviso «Generato da un'intelligenza artificiale (IA di FlexigoTech Cloud): rivedilo prima di usarlo.»

Per aprire l'elenco vai in **Intelligence CRM › Raccomandazioni**.

Campi di una raccomandazione

Lead	L'opportunità a cui si riferisce.
Tipo azione	**Chiama oggi**, **Invia demo**, **Aggiungi alla campagna di nurturing**, **Squalifica** o **Prossimo passo IA**.
Testo della raccomandazione	La spiegazione della raccomandazione.
Ragionamento	Il perché, che esce come dati grezzi.
Urgenza	**Immediata**, **Alta**, **Media** o **Bassa**.
Rischio secondo l'IA	Solo nelle raccomandazioni IA: **Bassa**, **Media** o **Alta**.
Perché questo rischio	Solo nelle raccomandazioni IA: il motivo del rischio.
Bozza di follow-up	Solo nelle raccomandazioni IA: un testo di follow-up da rivedere.
Scarta	Pulsante che la contrassegna come scartata.

Stati

Una raccomandazione resta aperta finché qualcuno non la scarta. Premendo **Scarta** viene contrassegnata come **Scartata**, con **Scartata da** e **Scartata il**. Quel pulsante non compare più su una raccomandazione scartata.

Riepilogo di ogni lunedì

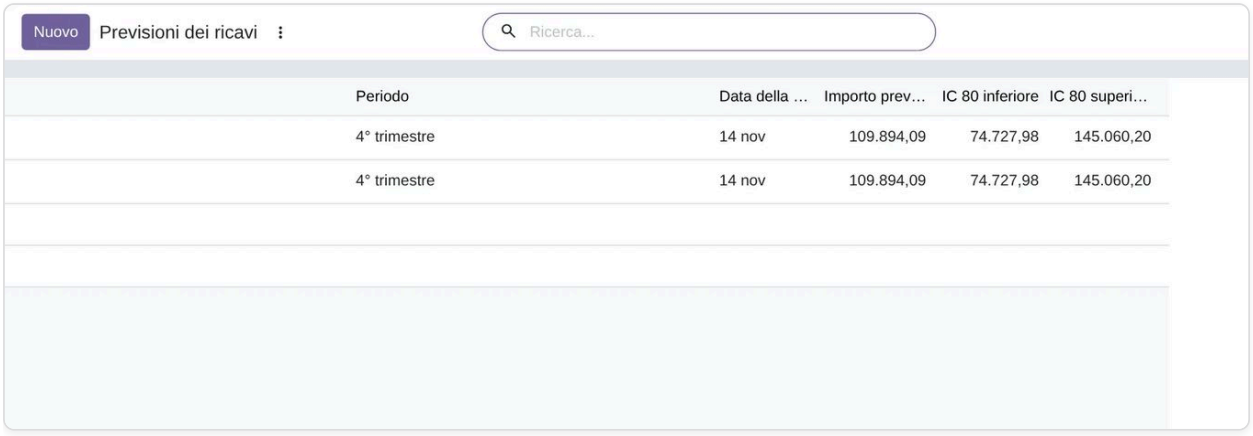
Ogni lunedì, l'attività **CRM Intelligence: riepilogo settimanale** invia un'email ai responsabili vendite, o ai destinatari che scegli in **Intelligence CRM › Configurazione**. Include le raccomandazioni aperte degli ultimi 7 giorni, con quelle dell'IA contrassegnate. È attivo per impostazione predefinita.

> La raccomandazione **Riassegna a vendite interne** è nell'elenco dei tipi, ma il modulo non la genera mai. Non puoi modificare il testo delle raccomandazioni basate su regole: sono in inglese.

MANUALE D'USO · CRM LEAD SCORING

12 Previsioni e quote

Qui vedi quanto ricavo somma la tua pipeline aperta, ponderato per probabilità, e quale quota ha ciascun commerciale.



- **Schermata reale di Odoo 20.** L'elenco **Previsioni dei ricavi** con l'importo previsto e i margini **IC 80 inferiore** e **IC 80 superiore**.

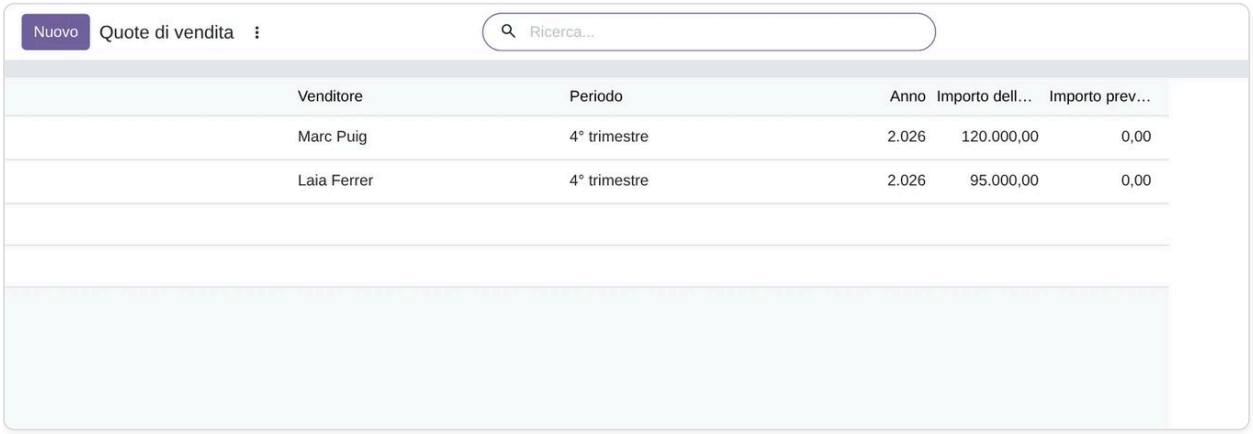
Sei in **Intelligence CRM › Previsioni dei ricavi**. Ogni notte il modulo aggiunge una nuova riga, con il trimestre in corso in **Periodo**. Somma il ricavo atteso di tutte le opportunità aperte, qualunque sia la data di chiusura, moltiplicato per la loro probabilità e per il tasso di chiusura della loro fase, e sottrae quelle ferme da più di 30 giorni nella fase.

I margini **IC 80 inferiore**, **IC 80 superiore**, **IC 95 inferiore** e **IC 95 superiore** sono un margine fisso attorno all'importo previsto, non un calcolo statistico.

Pulsanti del record

Calcola valore effettivo	Solo per i responsabili vendite. Calcola ciò che è stato vinto nel periodo di quella previsione, ma questa schermata non mostra il risultato.

Quote di vendita



- **Schermata reale di Odoo 20.** L'elenco **Quote di vendita** con **Importo della quota** e **Importo previsto**.

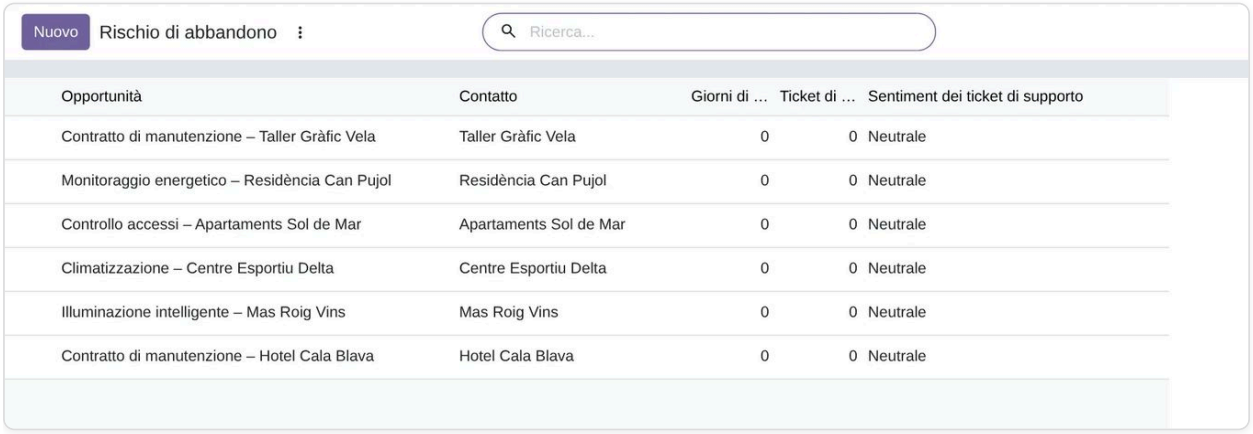
In **Intelligence CRM › Quote di vendita** registri, per commerciale, il periodo (T1 a T4), l'anno e l'importo della quota. Il **Importo previsto** lo inserisci tu. Il **Raggiungimento (%)** e l'**Importo del divario** si calcolano a partire da quel dato.

> L'**Importo previsto** delle quote non si compila da solo e l'**Importo effettivo** risulta sempre 0. Nel modulo della previsione, il dettaglio per fase e per commerciale esce come dati grezzi.

MANUALE D'USO · CRM LEAD SCORING

13 Rischio di abbandono

Ogni opportunità vinta ha un punteggio di rischio di abbandono da 0 a 100, che vedi in **Intelligence CRM › Rischio di abbandono**.



- **Schermata reale di Odoo 20.** L'elenco **Rischio di abbandono** con i giorni di inattività, i ticket e il sentiment di ciascuna opportunità vinta.

Il punteggio parte da 50. I giorni senza toccare l'opportunità, i ticket di Helpdesk, il sentiment dei ticket, l'onboarding e l'importo lo alzano o lo abbassano. I giorni di inattività si contano dall'ultima volta che qualcuno ha salvato una modifica sull'opportunità vinta, non dall'ultimo contatto con il cliente.

Da dove arriva ogni dato

- I giorni di inattività, i ticket degli ultimi 30 giorni e il valore del cliente (il ricavo atteso dell'opportunità) li calcola il modulo. I ticket contano solo se hai Helpdesk (Enterprise).
- Il sentiment dei ticket e il completamento dell'onboarding non li compila nessuno automaticamente: li imposti tu a mano nella scheda.
- Il calcolo viene eseguito ogni giorno con l'attività pianificata **CRM Intelligence: aggiorna i punteggi di rischio di abbandono** e considera solo le opportunità vinte.
- Per calcolarlo subito, un amministratore preme **Esegui tutto ora**.



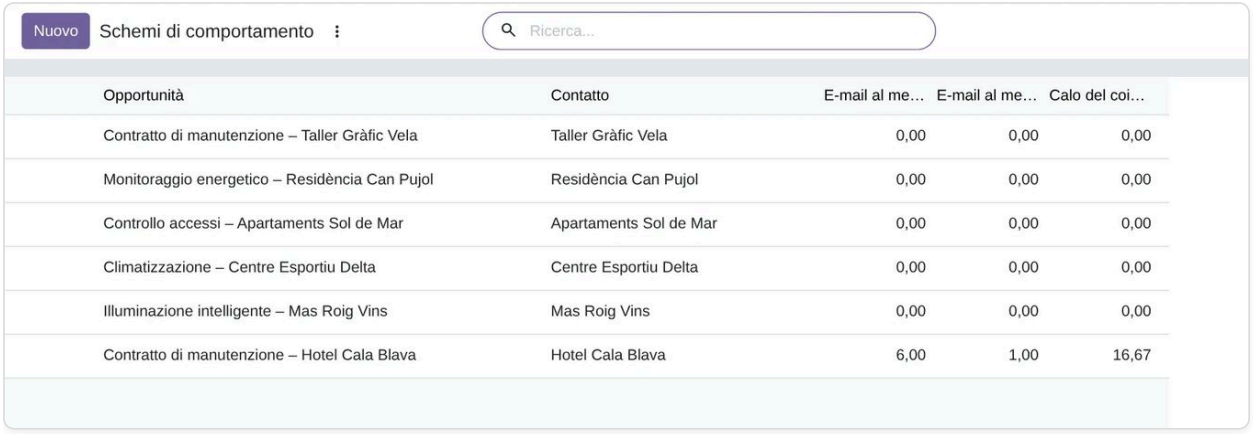
- **Schermata reale di Odoo 20.** La scheda di un'opportunità con il punteggio, la fascia **Lista di osservazione** e le sue azioni raccomandate.

Le fasce

FASCIA	PUNTEGGIO	COSA SUCCEDE
A rischio	70 o più	Tre azioni: una revisione trimestrale con il cliente, offrire uno sconto o attivare altre funzioni, e scalare al responsabile dell'account.
Lista di osservazione	Da 40 a 69	Due azioni: monitorare l'interazione e inviare un'email di follow-up.
Stabile	Sotto 40	Nessuna azione.

Schemi di comportamento

In **Intelligence CRM › Schemi di comportamento** vedi, per ogni opportunità vinta, le email e i messaggi di 150-180 giorni fa e degli ultimi 30, la perdita di interazione e i fattori che hanno influito sul rischio. Il pulsante **Ricalcola** può usarlo solo chi è responsabile vendite: i commerciali possono solo leggere gli schemi.



- **Schermata reale di Odoo 20.** L'elenco **Schemi di comportamento** con le email al mese e la perdita di interazione.

Ricalcola	Riconta i messaggi e ricalcola la probabilità di rinnovo e il potenziale di espansione, con il rischio che l'opportunità già possiede. Lo vedono solo i responsabili vendite.

Stati

Il rischio non ha stati di flusso. Ciò che cambia è la fascia mostrata da **Categoria di rischio**: **A rischio**, **Lista di osservazione** o **Stabile**. **Ultimo calcolo** indica quando è stato calcolato l'ultima volta.

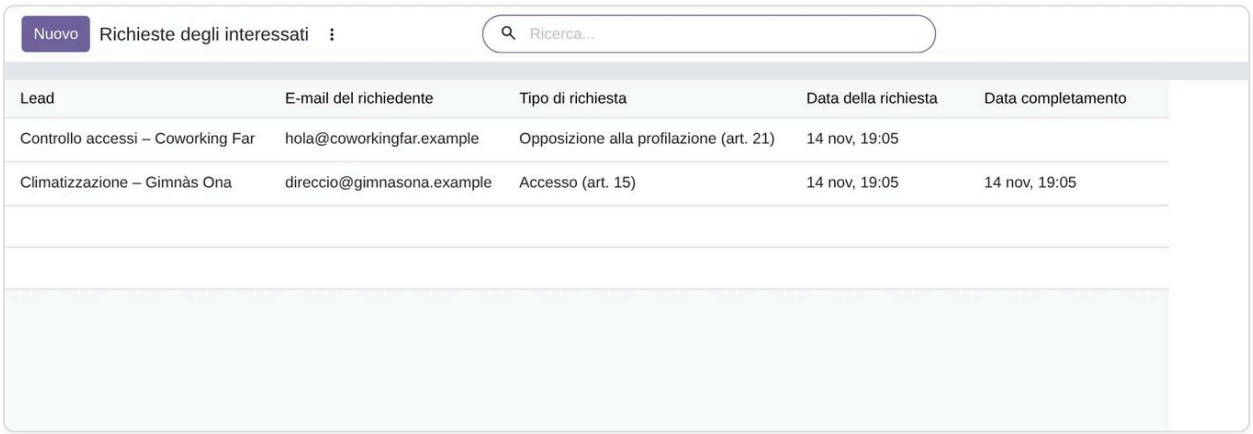
> L'IA non calcola questo rischio: lo calcola il modulo con le sue regole fisse. Il sentiment e l'onboarding non si compilano da soli, quindi finché non li imposti a mano non entrano nel punteggio. Le schermate mostrano valori senza etichette e alcune colonne in JSON.

MANUALE D'USO · CRM LEAD SCORING

14 Gestire una richiesta GDPR

Qui registri e risolvi le richieste di accesso, portabilità, cancellazione, opposizione e rettifica dei dati di una persona, e tutto viene annotato.

Le richieste si trovano in **Intelligence CRM › Richieste degli interessati**. Le crea a mano un responsabile vendite: non esiste un portale per l'interessato. Ogni richiesta si risolve con il pulsante corrispondente al suo tipo. Solo i responsabili vendite li vedono e li premono.



- **Schermata reale di Odoo 20.** L'elenco delle richieste degli interessati con il tipo e le date di ciascuna.

I pulsanti della richiesta

Esporta dati	Per accesso e portabilità. Genera un file JSON con nome, email, telefono, azienda e fase dell'opportunità, i suoi punteggi, le sue raccomandazioni e il suo registro di audit, e lo salva in **Dati esportati**.
Cancella dati personali	Per la cancellazione. Anonimizza l'opportunità ed elimina i suoi messaggi, allegati, attività e dati di intelligence. Dal contatto elimina email, telefono, sito web, qualifica e note; se ha fatture, conserva nome, codice fiscale e indirizzo richiesti dalla legge.
Interrompi la profilazione	Per l'opposizione. Contrassegna l'opportunità con **Esclusione dalla profilazione**.
Correggi i dati del contatto	Per la rettifica. Apri il contatto perché tu lo corregga manualmente e annota chi l'ha aperto e quando.

Ogni pulsante compare solo quando la richiesta è del tipo corrispondente e si trova in **In sospeso**.

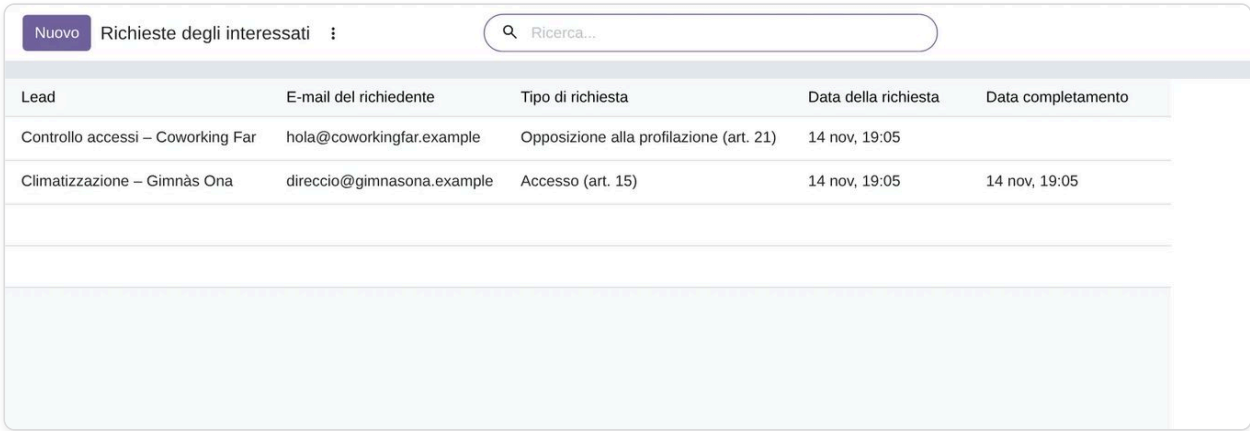
Stati

- **In sospeso**: la richiesta è registrata e non ancora risolta.
- **In corso**: l'eliminazione non ha toccato il contatto perché è un'azienda, ha un utente o ha contatti propri. Verificalo manualmente e porta la richiesta a **Completata**.
- **Completata**: risolta.
- **Completata (dati di fatturazione conservati per legge)**: l'eliminazione è stata eseguita e i dati di fatturazione sono stati conservati.
- **Negata**: respinta, con la base giuridica indicata in **Motivo del rifiuto**. Si imposta automaticamente se viene richiesto l'accesso a un'opportunità contrassegnata **È un segnalante (whistleblower)** con l'e-mail del suo contatto.

Passaggi

1 Apri l'elenco

Vai su **Intelligence CRM › Richieste degli interessati** e premi **Nuovo**.



- **Schermata reale di Odoo 20.** L'elenco delle richieste degli interessati.

2 Compila la richiesta

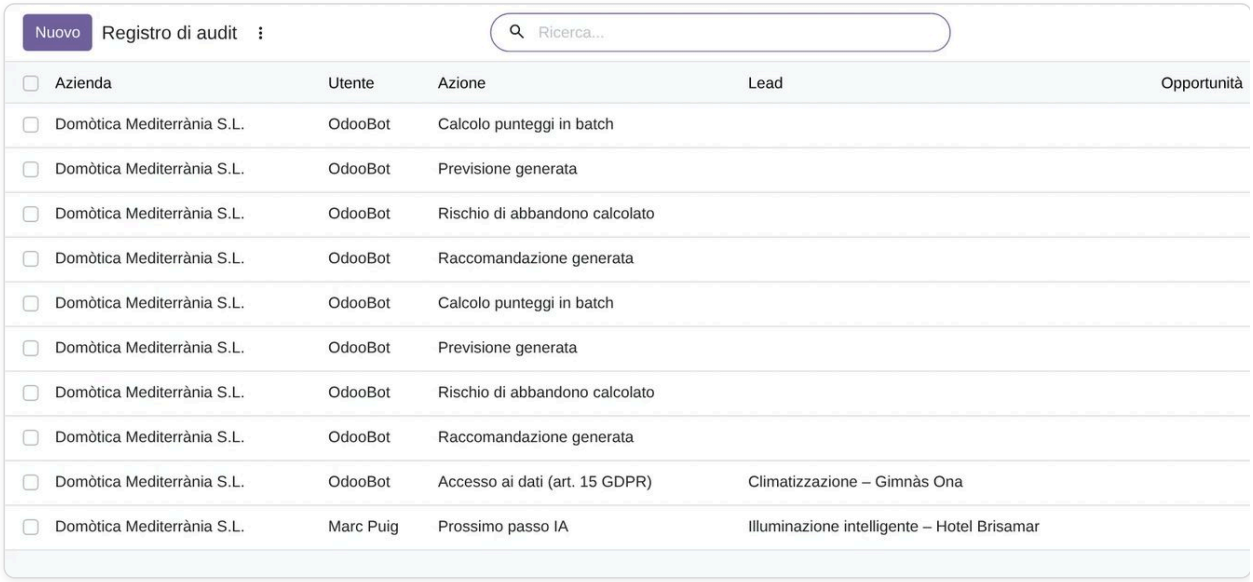
Scegli il **Lead**, inserisci l'**E-mail del richiedente** e il **Tipo di richiesta**.

3 Premi il pulsante del tipo

L'azione viene eseguita e la richiesta passa a **Completata**, oppure a **In corso** se l'eliminazione lascia il contatto da verificare. Annota quanto necessario in **Note**.

4 **Controlla il registro**

L'azione viene registrata in **Intelligence CRM › Registro di audit**.



Azienda	Utente	Azione	Lead	Opportunità
Domòtica Mediterrània S.L.	OdooBot	Calcolo punteggi in batch		
Domòtica Mediterrània S.L.	OdooBot	Previsione generata		
Domòtica Mediterrània S.L.	OdooBot	Rischio di abbandono calcolato		
Domòtica Mediterrània S.L.	OdooBot	Raccomandazione generata		
Domòtica Mediterrània S.L.	OdooBot	Calcolo punteggi in batch		
Domòtica Mediterrània S.L.	OdooBot	Previsione generata		
Domòtica Mediterrània S.L.	OdooBot	Rischio di abbandono calcolato		
Domòtica Mediterrània S.L.	OdooBot	Raccomandazione generata		
Domòtica Mediterrània S.L.	OdooBot	Accesso ai dati (art. 15 GDPR)	Climatizzazione – Gimnàs Ona	
Domòtica Mediterrània S.L.	Marc Puig	Prossimo passo IA	Illuminazione intelligente – Hotel Brisamar	

- **Schermata reale di Odoo 20.** Il registro di audit con l'azione e l'utente di ogni calcolo.

> Se non sei un responsabile vendite, Odoo mostra il messaggio «Solo un amministratore Vendite può gestire le richieste degli interessati.». I registri di audit non possono essere modificati né eliminati.

MANUALE D'USO · CRM LEAD SCORING

15 Cosa succede automaticamente

Il modulo include sette attività pianificate che assegnano punteggi, prevedono, calcolano il rischio ed eliminano dati senza che nessuno debba premere nulla, purché la società abbia la sua configurazione.

ATTIVITÀ	FREQUENZA	COSA FA
CRM Intelligence: calcola i punteggi dei lead	Ogni giorno, attiva	Assegna punteggi ai lead che non ne hanno mai avuto e a quelli che qualcuno ha modificato nelle ultime 24 ore.
CRM Intelligence: genera previsioni	Ogni giorno, attiva	Aggiunge una nuova riga di previsione dei ricavi.
CRM Intelligence: aggiorna i punteggi di rischio di abbandono	Ogni giorno, attiva	Ricalcola il rischio per le opportunità vinte.
CRM Intelligence: aggiorna i suggerimenti	Ogni giorno, attiva	Genera i suggerimenti basati su regole e inizia a inviare all'IA le opportunità di quella notte.
CRM Intelligence: job di eliminazione dei dati	Ogni giorno, attiva	Elimina punteggi e suggerimenti che non cambiano da più di 24 mesi.

ATTIVITÀ	FREQUENZA	COSA FA
CRM Intelligence: riepilogo settimanale	Ogni settimana, attiva	Ogni lunedì invia il riepilogo dei suggerimenti aperti.
CRM Intelligence: raccogli i prossimi passi IA di FlexigoTech Cloud	Ogni 2 minuti, attiva	Raccoglie le risposte dell'IA già pronte e invia le opportunità rimaste di quella notte.

Le frequenze si modificano in **Impostazioni › Funzioni tecniche › Automazione › Azioni pianificate**, con la modalità sviluppatore attivata. Tutte le attività sono attive per impostazione predefinita.

MANUALE D'USO · CRM LEAD SCORING

16 Se qualcosa non funziona

Ecco i casi più comuni e cosa puoi fare in ciascuno.

Non compare nessun punteggio né previsione	Manca la configurazione della società. Un amministratore la crea in **Intelligence CRM › Configurazione** con **Nuovo** e poi preme **Esegui tutto ora**.
Il pulsante Prossimo passo IA non invia nulla e l'opportunità indica il motivo	Manca l'abbonamento a FlexigoTech Cloud o la sua prova di 14 giorni. La prova si attiva sul database di produzione, non su una copia di staging né su un database con dati demo, da **Impostazioni › FlexigoTech Cloud**.
Non esce nulla verso l'IA	Un amministratore deve premere **Accetta e attiva l'IA di FlexigoTech Cloud** in **Intelligence CRM › Configurazione**. Finché non lo fa, non esce nessuna opportunità. Se vuoi disattivarlo, usa **Ritira**.
Il pulsante Accetta e attiva l'IA di FlexigoTech Cloud non compare	Compare solo quando come provider di IA è stato scelto FlexigoTech e l'autorizzazione non è ancora stata accettata. Con un altro provider selezionato o con l'autorizzazione già concessa, il pulsante è nascosto.
Un'opportunità non genera un prossimo passo	Non vengono elaborate le opportunità con **Esclusione dalla profilazione**, né quelle il cui cliente o la cui e-mail ha un'altra opportunità con tale esclusione, né quelle contrassegnate **È un segnalante (whistleblower)**. Entrambi i contrassegni sono visibili in **Intelligence CRM › Privacy del lead**.
La risposta dell'IA tarda	La risposta arriva in uno o due minuti. Mentre c'è un prossimo passo in attesa compare **Controlla il prossimo passo suggerito dall'IA**: premilo per chiedere subito.
Un lead non ha un nuovo punteggio	Ogni notte vengono assegnati punteggi solo ai lead che non ne hanno mai avuto e a quelli modificati nelle ultime 24 ore. Cambiare una regola non ricalcola gli altri. Per ricalcolare un lead, salva una modifica su di esso e attendi la notte, oppure chiedi a un amministratore di premere **Esegui tutto ora**.
Una regola dà errore al salvataggio	Una regola richiede il nome del campo e punti compresi tra 0 e 100.

Se FlexigoTech Cloud non riesce a rispondere, l'opportunità lo segnala in una nota e non cambia nulla. Un'attività che il cloud ha perso viene inviata di nuovo, una sola volta.

17 Assistenza

Scrivici per l'installazione, la configurazione o qualsiasi dubbio. Con il piano Standard rispondiamo entro 1 giorno lavorativo; con il Pro, entro 4 ore lavorative, e se serve lo vediamo in videochiamata. Indicaci la tua versione di Odoo, quella del modulo e, se c'è un errore, il testo completo.

E-mail

Per installarlo, configurarlo o per qualsiasi dubbio.
comercial@flexigotech.com

Sul web

La pagina del modulo, con la guida e i prezzi.
flexigotech.com/it/advanced-crm-intelligence-suite.html

Su Odoo Apps

La pagina del modulo nello store di Odoo.
apps.odoo.com

CRM Lead Scoring è un modulo di FlexigoTech per Odoo. FlexigoTech è un marchio di Flexibles y Accesorios Gobe, S.L. (Barcellona, Spagna).