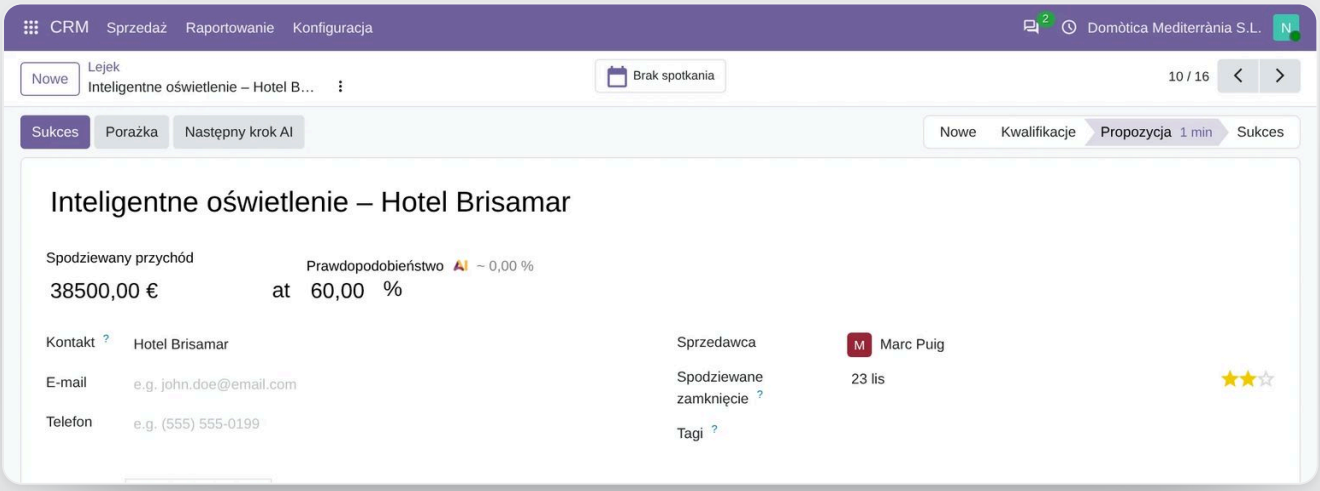
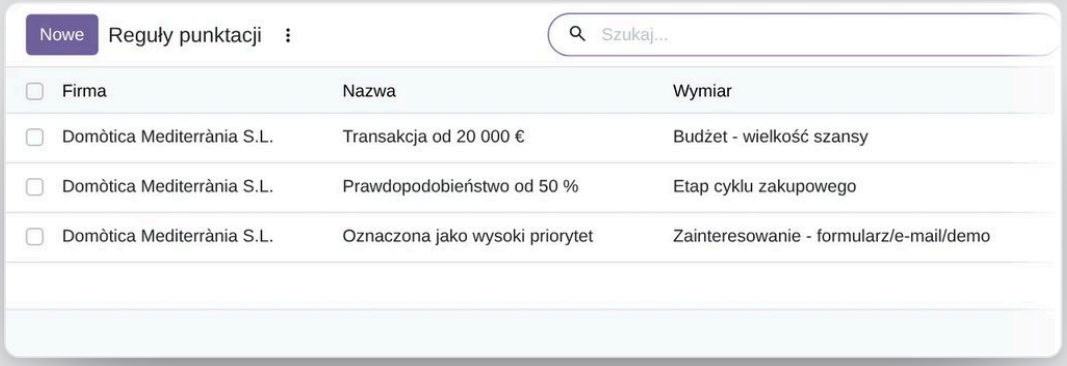
INSTRUKCJA OBSŁUGI · CRM I SPRZEDAŻ

CRM Lead Scoring dla Odoo

Dla tych, którzy mają już moduł: instalacja, aktywacja, konfiguracja i używanie, krok po kroku.

Wersja modułu 20.0.1.2.0 | Zrzuty ekranu z Odoo 20 | Wydanie z 15-11-2026





Prawdziwy zrzut ekranu z Odoo 20. U góry szansa sprzedaży z przyciskiem następnego kroku z AI w nagłówku; poniżej lista reguł, według których punktowane są leady.

Spis treści

Po prawej strona, na której zaczyna się każdy rozdział. Menu i przyciski mają nazwy z polskiego Odoo.

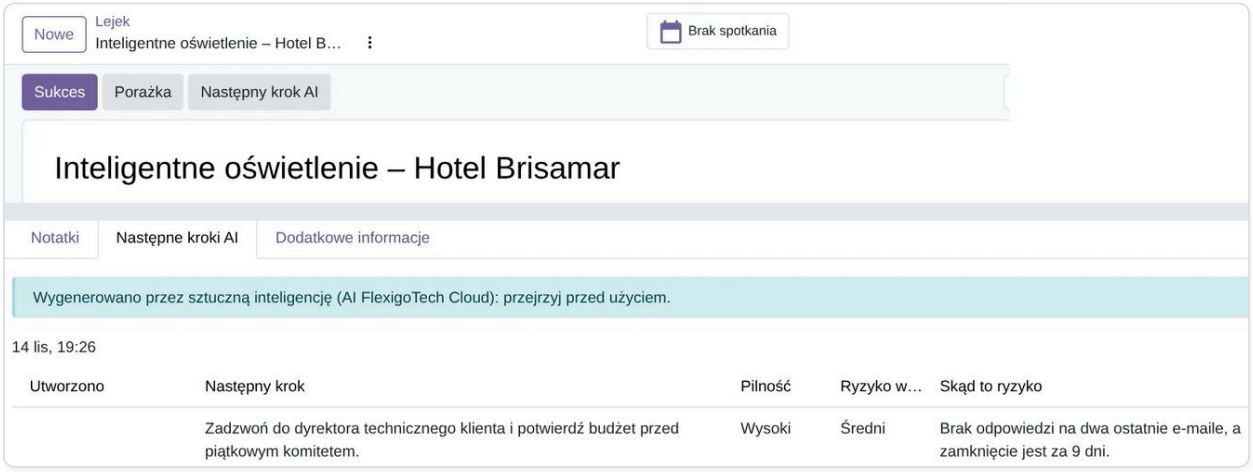
1	Co to jest i gdzie się znajduje	3
2	Zanim zaczniesz	4
3	Instalacja	4
4	Aktywacja FlexigoTech Cloud: 14-dniowy okres próbny	5
5	Uruchomienie	7
6	Opcje modułu	11
7	Tworzenie reguł punktacji	12
8	Podgląd wyników	13
9	Zlecanie następnego kroku AI	15
10	Akceptacja i wycofanie AI FlexigoTech Cloud	16
11	Rekomendacje	17
12	Prognozy i kwoty	19
13	Ryzyko utraty klienta	20
14	Obsługa wniosku RODO	22
15	Co dzieje się automatycznie	24
16	Gdy coś nie działa	24
17	Pomoc techniczna	25

Ta instrukcja opisuje wersję 20.0.1.2.0 modułu (gałąź Odoo 20.0, commit 01efb393c). Wszystko, co zawiera, pochodzi z jego kodu: menu, przyciski, pola, zaplanowane akcje i komunikaty o błędach.

Zrzuty ekranu pochodzą z testowej bazy Odoo 20 z wymyśloną firmą i wymyślonymi danymi, bez prawdziwego połączenia z FlexigoTech Cloud. Dla Odoo 17, 18 i 19 moduł ma własną wersję: jeśli coś na Twoim ekranie wygląda inaczej, napisz do nas.

1 Co to jest i gdzie się znajduje

Moduł dodaje do CRM Odoo punktację leadów według Twoich własnych reguł, prognozę przychodów, ryzyko utraty klienta, rekomendacje i wnioski RODO. Wszystko znajduje się w menu **Inteligencja CRM**, a do tego zakładka i dwa przyciski w szansie sprzedaży.



- **Prawdziwy zrzut ekranu z Odoo 20.** Szansa sprzedaży z otwartą zakładką **Następne kroki AI** i przyciskiem **Następny krok AI** w nagłówku.

Inteligencja CRM › Oceny leadów	Punktacja każdego leada, jego etykieta, trend i spełnione reguły.
Inteligencja CRM › Reguły punktacji	Reguły, według których przyznawane są punkty: pole leada, operator i wartość progowa.
Inteligencja CRM › Prognozy przychodów	Prognoza dla otwartego lejka wraz z jej przedziałem.
Inteligencja CRM › Kwoty sprzedażowe	Kwota każdego handlowca dla danego okresu i roku.
Inteligencja CRM › Ryzyko utraty klienta	Ryzyko dla każdej wygranej szansy sprzedaży.
Inteligencja CRM › Wzorce zachowań	Wzorce interakcji każdego klienta.
Inteligencja CRM › Rekomendacje	Rekomendacje oparte na regułach oraz następne kroki AI.
Inteligencja CRM › Żądania osób, których dane dotyczą	Wnioski RODO.
Inteligencja CRM › Prywatność leada	Oznaczenia prywatności każdego leada.
Inteligencja CRM › Dziennik audytu	Zapis każdego obliczenia i każdego wniosku.
Inteligencja CRM › Konfiguracja	Opcje każdej firmy, zgoda na AI FlexigoTech Cloud oraz przycisk **Uruchom wszystkie teraz**.

Inteligencja CRM › Metryki	Migawki, które wykonujesz przyciskiem **Zrób migawkę**: ile leadów ma punktację i ile ma branżę oraz aktywności.
Inteligencja CRM › Modele AI	Który model AI FlexigoTech Cloud odpowiedział i od kiedy.
Inteligencja CRM › Silniki	Lista silników modułu.

Poza tym menu szansa sprzedaży zyskuje zakładkę **Następne kroki AI** oraz przyciski **Następny krok AI** i **Sprawdź następny krok od AI**; ten drugi pojawia się tylko wtedy, gdy czeka następny krok. Punktacja nie jest widoczna w szansie sprzedaży ani w lejku: znajduje się wyłącznie w **Inteligencja CRM › Oceny leadów**. Każdej nocy odbywa się punktacja, prognoza, obliczenie ryzyka i aktualizacja rekomendacji, a każdego poniedziałku przychodzi podsumowanie tygodniowe. Ekrany modułu są wyświetlane w języku użytkownika, ale teksty rekomendacji opartych na regułach zawsze są w języku angielskim.

2 Zanim zaczniesz

Czego potrzeba, aby zainstalować moduł i z niego korzystać.

- Odoo 17, 18, 19 lub 20, w Odoo.sh lub na własnym serwerze. Nie działa w Odoo Online, które nie pozwala instalować modułów zewnętrznych.
- CRM Odoo, ponieważ moduł działa w nim i pracuje na Twoich leadach i szansach sprzedaży.
- Administrator, który tworzy konfigurację firmy, akceptuje to, co otrzymuje AI, i klika **Uruchom wszystkie teraz**.
- Kierownik sprzedaży, który pisze reguły punktacji i obsługuje wnioski RODO.
- Subskrypcja FlexigoTech Cloud albo jej 14-dniowy okres próbny, rozpoczęty w bazie produkcyjnej: moduł tego wymaga.
- Twoje reguły punktacji. Nowa instalacja żadnych nie zawiera.

> Niektóre rzeczy robisz sam: piszesz reguły punktacji, wpisujesz planowaną kwotę dla kwot sprzedażowych, wpisujesz nastawienie zgłoszeń oraz datę wdrożenia, których używa ryzyko utraty klienta, a także tworzysz i rozpatrujesz wnioski RODO.

3 Instalacja

Moduł instaluje się jak każdy zewnętrzny moduł Odoo. Potrzebny jest administrator.

Skąd go wziąć

Z jego strony w Odoo Apps (**https://apps.odoo.com/apps/modules/20.0/flexigo_advanced_crm_intelligence_suite**) lub ze strony modułu na flexigotech.com. Wybierz wersję Odoo, której używasz: każda wersja to osobny moduł.

Moduł zależy od `flexigotech_cloud`, czyli połączenia z FlexigoTech Cloud. W Odoo Apps strona modułu wymienia go w «Community Apps Dependencies», a jego cena jest już w cenie modułu; jest bezpłatny i ma własną stronę

(https://apps.odoo.com/apps/modules/20.0/flexigotech_cloud). Umieść oba katalogi obok siebie w tej samej ścieżce modułów, a Odoo zainstaluje `flexigotech_cloud` razem z nim.

W Odoo.sh

1. **Wgraj katalogi do repozytorium**
   Skopiuj `flexigo_advanced_crm_intelligence_suite` i `flexigotech_cloud` do gałęzi projektu, do katalogu z modułami, i wykonaj push.

2. **Poczekaj, aż Odoo.sh zbuduje gałąź**
   Gdy się skończy, oba moduły są w gałęzi.

3. **Zainstaluj aplikację**
   W **Aplikacje** kliknij **Aktualizuj listę aplikacji** (w trybie deweloperskim), wyszukaj „CRM Lead Scoring" i kliknij **Aktywuj**.

Na własnym serwerze

1. **Skopiuj katalogi**
   Umieść `flexigo_advanced_crm_intelligence_suite` i `flexigotech_cloud` w katalogu znajdującym się w `addons_path` Twojego Odoo.

2. **Uruchom Odoo ponownie**
   Dzięki temu odczyta nowe moduły.

3. **Zainstaluj aplikację**
   W **Aplikacje** kliknij **Aktualizuj listę aplikacji**, wyszukaj „CRM Lead Scoring" i kliknij **Aktywuj**.

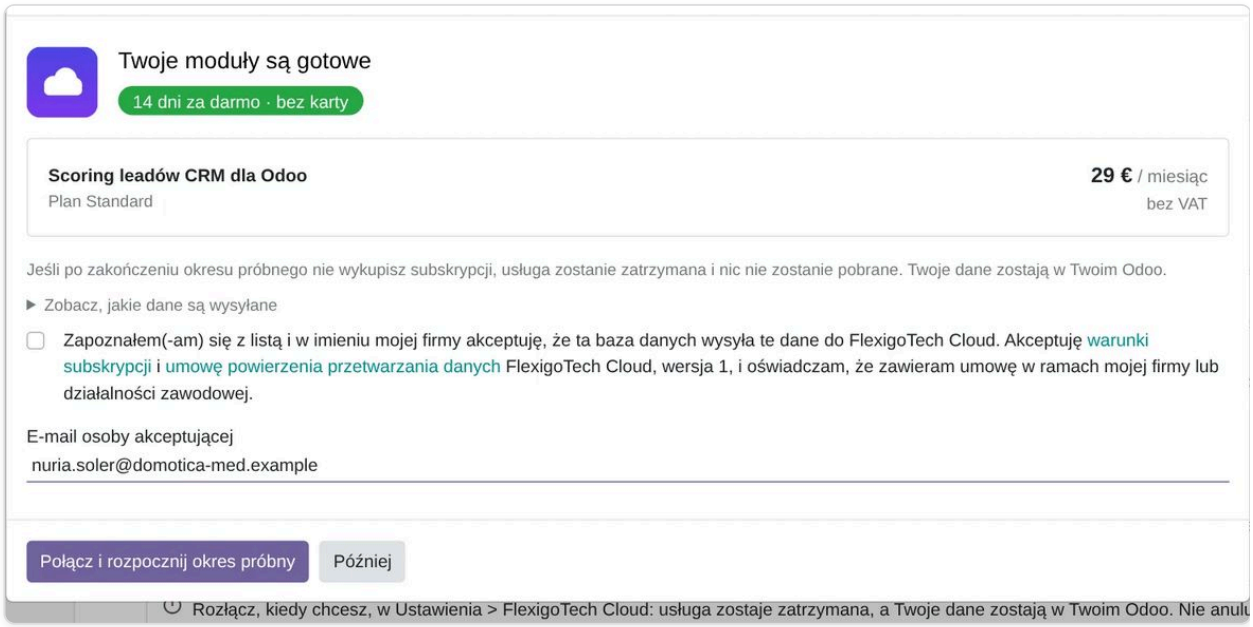
> Podczas instalacji Odoo instaluje też aplikacje, od których zależy moduł: CRM. Jeśli już z nich korzystasz, nic się w Twoich danych nie zmienia.

INSTRUKCJA OBSŁUGI · CRM LEAD SCORING

4 Aktywacja FlexigoTech Cloud: 14-dniowy okres próbny

Wywołania CRM Lead Scoring przechodzą przez FlexigoTech Cloud, usługę FlexigoTech, która przechowuje Twoje dane logowania w formie zaszyfrowanej. Dopóki baza nie jest połączona, a moduł nie ma okresu próbnego lub subskrypcji, konektor nie komunikuje się z CRM Lead Scoring.

1. **Kliknij Aktywuj na pasku u góry**
   Pojawia się zaraz po instalacji modułu. Otwiera okno **Aktywuj FlexigoTech Cloud** z planem Standard i 14 dniami za darmo, bez karty.



- **Prawdziwy zrzut ekranu z Odoo 20.** Okno aktywacji: przeczytaj listę danych, zaznacz pole wyboru i wpisz swój e-mail.

2 **Zaakceptuj i wpisz e-mail**

Zaznacz «Zapoznałem(-am) się z listą i w imieniu mojej firmy akceptuję…» (obejmuje warunki subskrypcji i umowę powierzenia przetwarzania danych) i wpisz **E-mail osoby akceptującej**.

3 **Kliknij Połącz i rozpocznij okres próbny**

Odoo rejestruje bazę w FlexigoTech Cloud i rozpoczyna okres próbny modułu. Jeśli chcesz to zrobić później, **Później** zamyka okno.

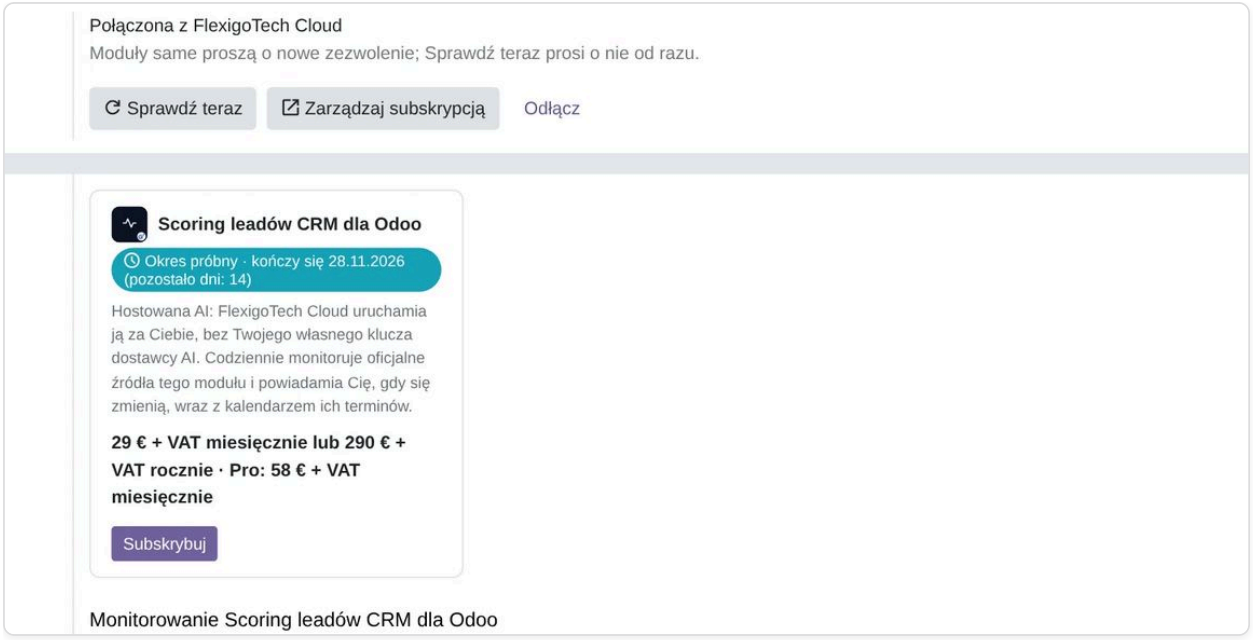
To samo z poziomu Ustawień

W **Ustawienia › FlexigoTech Cloud** znajduje się pełna lista tego, co baza wysyła. Zaznacz pole wyboru, wpisz e-mail i kliknij **Zaakceptuj i połącz**. Jeśli masz już konto na app.flexigotech.com, pole **Masz kod ze swojego konta?** łączy bazę z tym kontem (kod ważny jest 10 minut).



- **Prawdziwy zrzut ekranu z Odoo 20.** Ustawienia › FlexigoTech Cloud przed połączeniem: zaznaczone pole wyboru, e-mail i **Zaakceptuj i połącz**.

Gdy baza jest połączona, blok **Moduły** pokazuje każdy moduł wraz ze stanem: **Okres próbny** i datę zakończenia, **Subskrypcja aktywna** itd. Stamtąd wybierasz plan (Standard lub Pro, miesięcznie lub rocznie) i klikasz **Subskrybuj**: płatność odbywa się na stronie Stripe, poza Odoo.



- **Prawdziwy zrzut ekranu z Odoo 20.** Ustawienia › FlexigoTech Cloud z połączoną bazą i modułem w okresie próbnym.

PLAN	CENA	ZAWIERA
Standard	29 € miesięcznie lub 290 € rocznie	Odpowiedź wsparcia w ciągu 1 dnia roboczego
Pro	58 € miesięcznie lub 580 € rocznie	Odpowiedź w ciągu 4 godzin roboczych i wideorozmowa w razie potrzeby

Ceny bez VAT. Jeśli po zakończeniu okresu próbnego nie zasubskrybujesz, usługa się zatrzyma i nic nie zostanie pobrane. **Sprawdź teraz** pobiera zgodę od razu (w przeciwnym razie moduł odnawia ją sam co 6 godzin).

> W zneutralizowanej kopii (staging) lub w bazie z danymi demonstracyjnymi nie można rozpocząć okresu próbnego: Ustawienia wyświetlają komunikat «Ta baza danych jest zneutralizowaną kopią lub zawiera dane demonstracyjne, więc nie można tu rozpocząć okresu próbnego.»

INSTRUKCJA OBSŁUGI · CRM LEAD SCORING

5 Uruchomienie

Robi się to jeden raz, przy instalacji modułu.

1. **Połącz bazę z FlexigoTech Cloud**
   Administrator wchodzi w **Ustawienia › FlexigoTech Cloud**, łączy bazę danych i rozpoczyna 14-dniowy okres próbny. Okres próbny musi rozpocząć się w bazie produkcyjnej, a nie w kopii stagingowej ani w bazie z danymi demonstracyjnymi.



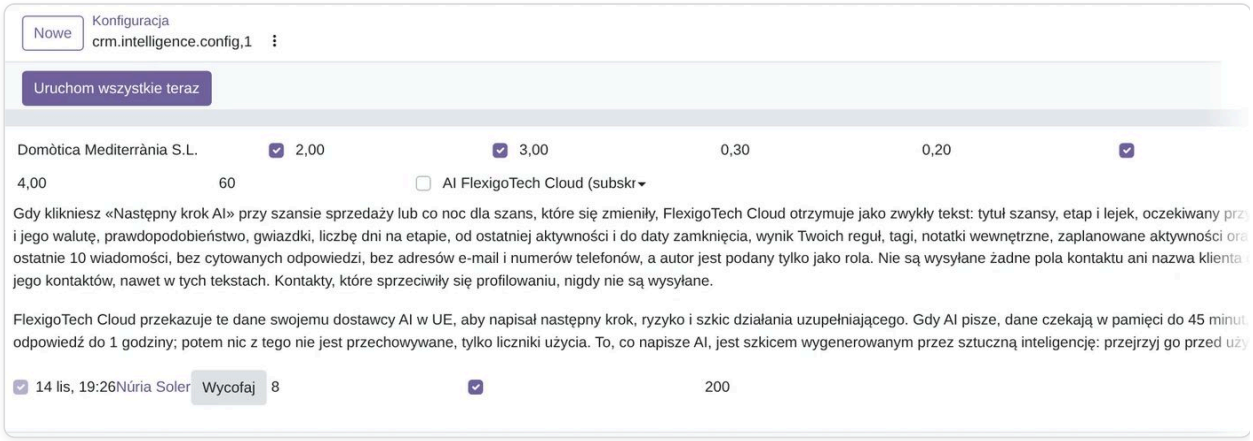
- **Prawdziwy zrzut ekranu z Odoo 20.** Blok **FlexigoTech Cloud** w ustawieniach z opcją **Wypróbuj za darmo**.

2 Utwórz konfigurację swojej firmy

Nowa instalacja jej nie zawiera, a bez niej zadania nocne niczego nie obliczają. Administrator wchodzi w **Inteligencja CRM › Konfiguracja**, klika **Nowe**, wybiera swoją firmę w **Firma** i zapisuje.

3 Przeczytaj i zaakceptuj to, co otrzymuje AI

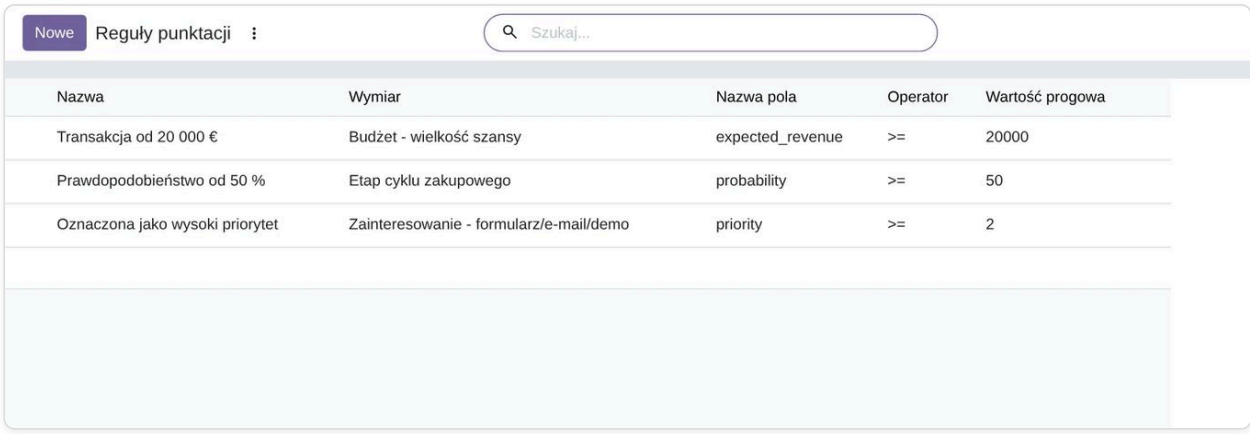
Na tym ekranie przeczytaj «Co otrzymuje AI z FlexigoTech Cloud». Znajdziesz tam dokładny tekst danych każdej szansy sprzedaży, które trafiają do FlexigoTech Cloud. Jeśli się zgadzasz, kliknij **Zaakceptuj i włącz AI FlexigoTech Cloud**. Moduł zapisuje, kto to zaakceptował i kiedy. Dopóki tego nie zaakceptujesz, żadna szansa sprzedaży nie trafia do AI.



- **Prawdziwy zrzut ekranu z Odoo 20.** Ekran **Konfiguracja** z **Uruchom wszystkie teraz** i listą tego, co otrzymuje AI.

4 Utwórz swoje reguły punktacji

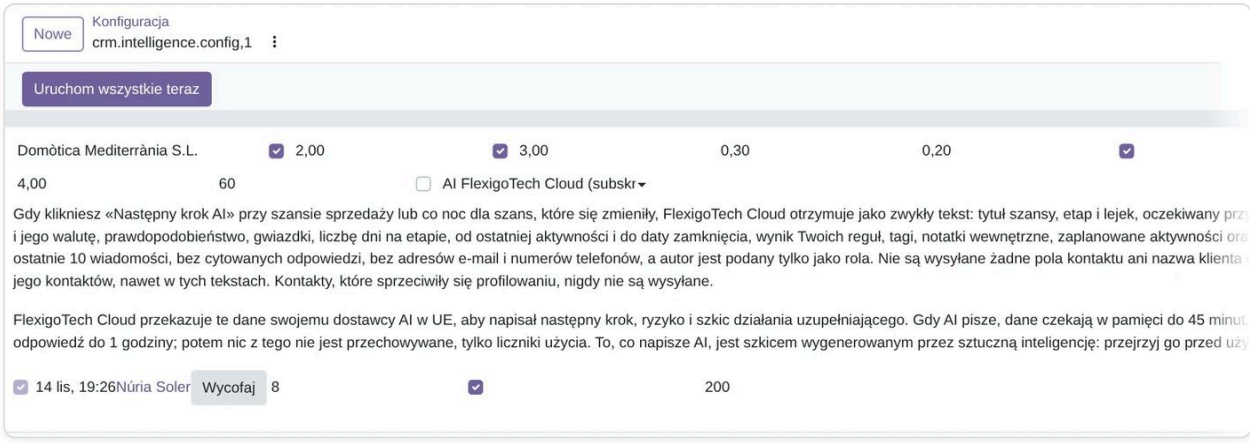
Przejdź do **Inteligencja CRM › Reguły punktacji** i utwórz swoje reguły. Dla każdej wypełniasz **Nazwa**, **Wymiar**, **Nazwa pola** (nazwa techniczna pola leada, które sprawdza reguła, wpisywana ręcznie), **Operator**, **Wartość progowa** oraz **Waga**, czyli liczbę punktów dodawanych po spełnieniu reguły, od 0 do 100.



- **Prawdziwy zrzut ekranu z Odoo 20.** Lista **Reguły punktacji** z trzema już utworzonymi regułami.

5 Kliknij Uruchom wszystkie teraz

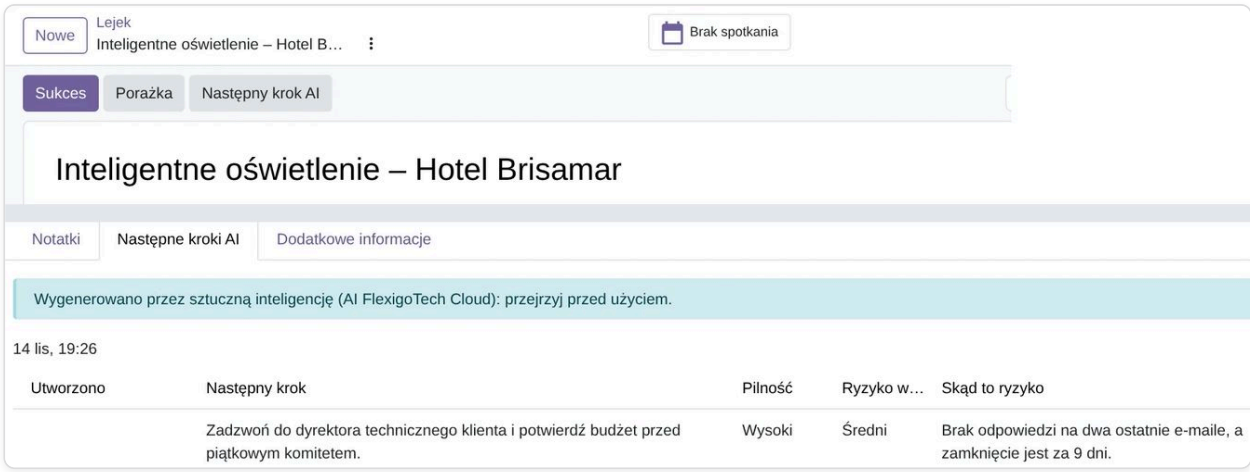
W **Inteligencja CRM › Konfiguracja** administrator klika **Uruchom wszystkie teraz**. Wykonuje to od razu to, co robi każdej nocy: punktację, prognozę, ryzyko utraty klienta, rekomendacje i, po zaakceptowaniu AI, wysłanie do FlexigoTech Cloud szans z danej nocy. Dzięki temu pierwsza punktacja jest gotowa bez czekania.



- **Prawdziwy zrzut ekranu z Odoo 20.** Przycisk **Uruchom wszystkie teraz** na ekranie **Konfiguracja**.

6 Poproś o następny krok AI

Otwórz szansę sprzedaży i kliknij **Następny krok AI**. Odpowiedź pojawia się w ciągu minuty lub dwóch i zostaje w zakładce **Następne kroki AI**, oznaczona jako wygenerowana przez AI. Dopóki odpowiedź czeka, zamiast przycisku pojawia się **Sprawdź następny krok od AI**.



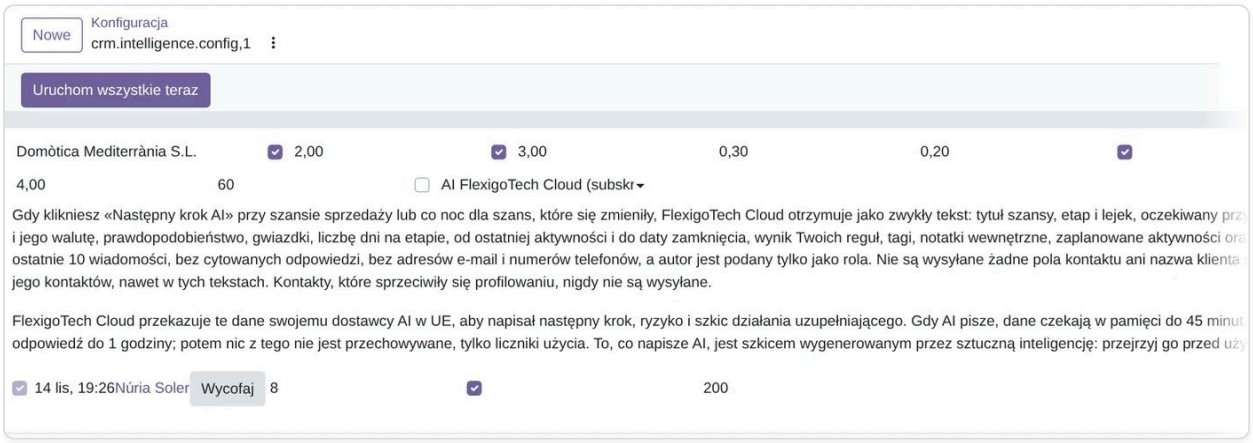
- **Prawdziwy zrzut ekranu z Odoo 20.** Szansa sprzedaży z zakładką **Następne kroki AI** i ostrzeżeniem «Wygenerowano przez sztuczną inteligencję (AI FlexigoTech Cloud): przejrzyj przed użyciem.»

> Zaakceptować to, co otrzymuje AI, wycofać to i kliknąć **Uruchom wszystkie teraz** może tylko administrator. Kierownik sprzedaży pisze reguły i obsługuje wnioski RODO. Jeśli ktoś inny spróbuje zaakceptować lub wycofać, Odoo wyświetli komunikat «Tylko administrator może zaakceptować lub wycofać dane, które otrzymuje AI FlexigoTech Cloud.»

Od tego momentu moduł działa sam. Każdej nocy punktuje leady, które nigdy nie były punktowane, oraz te, które ktoś zmienił w ciągu ostatnich 24 godzin, wykonuje prognozę, aktualizuje ryzyko utraty klienta i rekomendacje oraz wysyła do AI nowe lub zmienione szanse, domyślnie do 8 każdej nocy. Każdego poniedziałku wysyła e-mail z otwartymi rekomendacjami z ostatnich 7 dni do kierowników sprzedaży lub do odbiorców, których wybierzesz w **Konfiguracja**. Jeśli zmienisz regułę, leady już punktowane nie zostaną ponownie punktowane, dopóki ktoś ich nie tknie.

6 Opcje modułu

Opcje znajdują się w **Inteligencja CRM › Konfiguracja** i każda z nich obowiązuje dla Twojej firmy.



- **Prawdziwy zrzut ekranu z Odoo 20.** Ekran **Konfiguracja** z przyciskiem **Uruchom wszystkie teraz**.

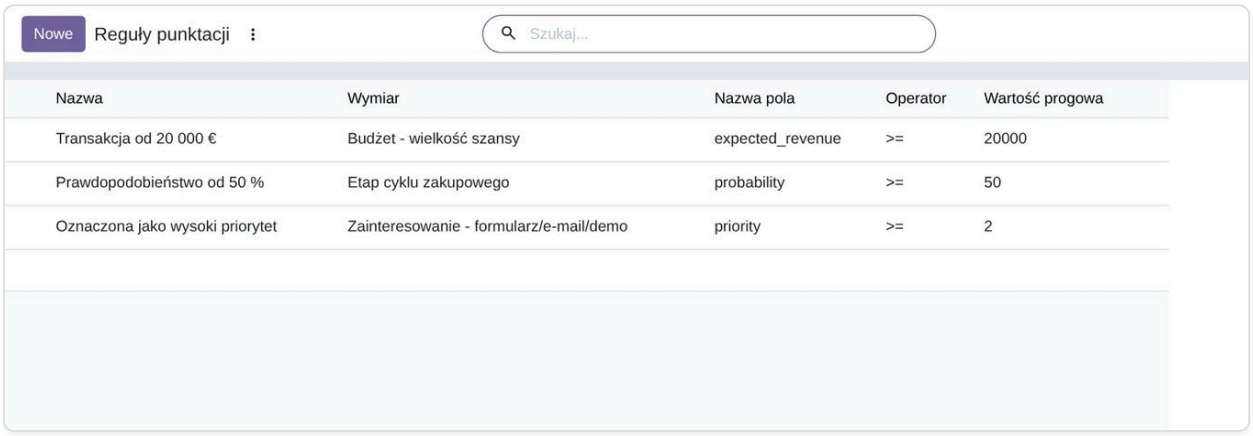
OPCJA	STAN DOMYŚLNY	CO ROBI
Włącz scoring leadów	Włączone	Wyłączone, żaden lead nie jest oceniany, nawet po **Uruchom wszystkie teraz**.
Włącz prognozowanie	Włączone	Wyłączone, prognoza nie jest obliczana.
Włącz wykrywanie rezygnacji	Włączone	Wyłączone, ryzyko utraty klienta nie jest obliczane.
Rabat za zastój	0,2	Liczba od 0 do 1: rabat stosowany w prognozie do szans, które są na etapie dłużej niż 30 dni.
Rozmiar wsadu	200	Liczba leadów przetwarzanych w jednej partii przy obliczaniu wyniku, ryzyka utraty klienta i rekomendacji.
Wyślij tygodniowe podsumowanie	Włączone	Każdy poniedziałek wysyła e-mail z otwartymi rekomendacjami z ostatnich 7 dni.
Odbiorcy zestawienia	Puste	Wybierasz użytkowników, którzy dostają podsumowanie. Jeśli pole jest puste, otrzymują je kierownicy sprzedaży firmy.
Następne kroki AI na noc	8	Ile zmienionych szans moduł wysyła każdej nocy do AI FlexigoTech Cloud. Każda zużywa jeden dokument z bieżącego miesiąca.
Dostawca AI	AI FlexigoTech Cloud	Zostaje tak ustawione: przy innej opcji żaden następny krok nie jest pobierany.

Przy AI FlexigoTech Cloud **Zaakceptuj i włącz AI FlexigoTech Cloud** klika administrator i do tego momentu żadna szansa nie trafia do chmury. Zapisywane są dane osoby, która zaakceptowała, i data, a **Wycofaj** to cofa.

Pola widoczne na ekranie, ale bez działania: **Godzina obliczania wyniku**, **Godzina obliczania prognozy**, **Godzina obliczania ryzyka utraty klienta**, **Domyślny wskaźnik zamknięć**, **Próg braku aktywności (dni)** i **Włącz scoring AI**. Godzinę każdego obliczenia ustala zaplanowane zadanie, prognoza korzysta ze wskaźników zamknięć każdego etapu, a wynik to zawsze suma Twoich reguł.

7 Tworzenie reguł punktacji

Reguły określają, jak oceniany jest każdy lead: bez nich wszystkie leady mają 0, bo nowa instalacja nie zawiera żadnych.



- **Prawdziwy zrzut ekranu z Odoo 20.** Lista **Reguły punktacji** z trzema już utworzonymi regułami.

Otwórz **Inteligencja CRM › Reguły punktacji**. Każda reguła patrzy na pole leada, używa operatora i wartości progowej. Jeśli warunek jest spełniony, reguła dodaje swoje punkty do wyniku leada.

Co wypełniasz w każdej regule

Nazwa	Nazwa reguły. Pole jest wymagane.
Wymiar	Rodzaj sygnału, który mierzy: **Dopasowanie – branża, wielkość i region**, **Zainteresowanie - formularz/e-mail/demo**, **Zaangażowanie - ostatnia aktywność**, **Budżet - wielkość szansy**, **Etap cyklu zakupowego** albo **Dane firmowe – liczba pracowników i finansowanie**.
Nazwa pola	Techniczna nazwa pola leada, na które patrzy reguła, wpisana ręcznie, np. expected_revenue, probability albo priority.
Operator	Na liście są =, contiene, >= i <=. Domyślnie ustawione jest =.
Wartość progowa	Wartość, z którą następuje porównanie. Przy = i pustym progu reguła jest spełniona, gdy pole ma jakąkolwiek wartość (przy polu wyboru: gdy jest zaznaczone).
Waga	Punkty, jakie reguła dodaje po spełnieniu warunku, od 0 do 100. Domyślnie 10.
Aktywne	Reguła, która nie jest aktywna, się nie liczy.
Sekwencja	Kolejność, w jakiej oceniane są reguły.

Kiedy następuje obliczenie

Zaplanowane zadanie **CRM Intelligence: oblicz punktację leadów** uruchamia się codziennie. Możesz też kliknąć **Uruchom wszystkie teraz** w **Inteligencja CRM › Konfiguracja**. Wynik widać w **Inteligencja CRM › Oceny leadów**, nie w karcie szansy.

Jak utworzyć regułę

1. **Otwórz listę**
   Wejdź w **Inteligencja CRM › Reguły punktacji** i kliknij **Nowe**.

2. **Wypełnij regułę**
   Wpisz **Nazwa**, wybierz **Wymiar**, wpisz **Nazwa pola**, wybierz **Operator**, a następnie podaj **Wartość progowa** i **Waga**.

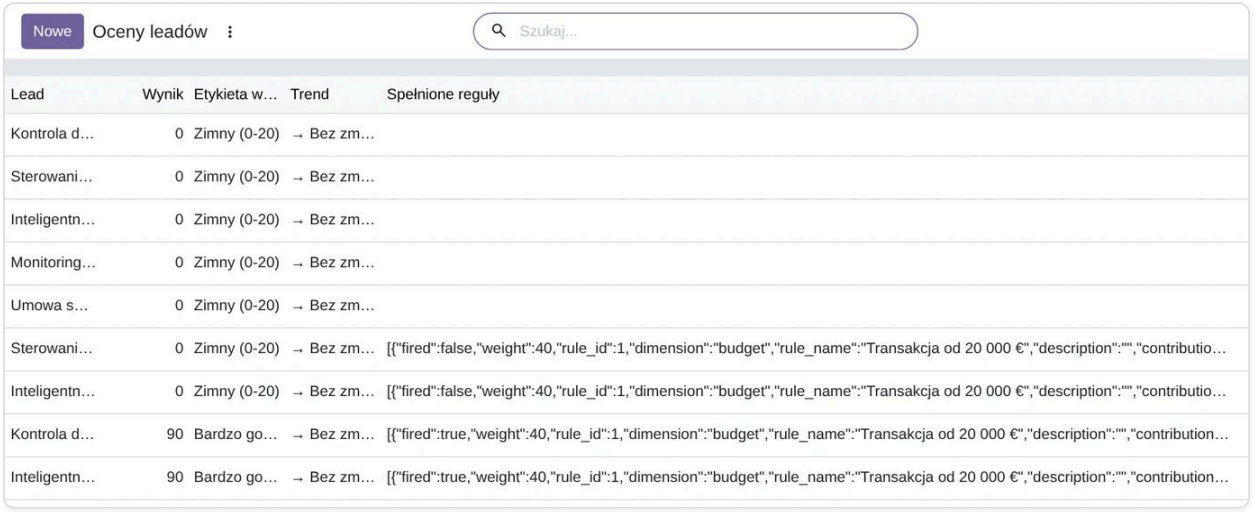
3. **Zapisz**
   Reguła zostanie zastosowana przy następnym obliczeniu wyników.

> **Nazwa pola** jest wymagane: bez niego formularz się nie zapisze. Nie zapisze się też przy **Waga** spoza zakresu 0–100: Odoo wyświetla po angielsku komunikat „Rule '...' weight must be 0-100" z nazwą reguły.

INSTRUKCJA OBSŁUGI · CRM LEAD SCORING

8 Podgląd wyników

Każdy lead ma wynik, który jest sumą punktów reguł spełnionych przez ten lead.
Widzisz go w **Inteligencja CRM › Oceny leadów**.



- **Prawdziwy zrzut ekranu z Odoo 20.** Lista **Oceny leadów** z wynikiem, etykietą i trendem każdego leada.

Wynik to suma punktów aktywnych reguł spełnionych przez dany lead, z limitem 0–100. AI FlexigoTech Cloud nie nadaje punktów. Każdy lead dostaje dodatkowo etykietę zależną od wyniku oraz trend w porównaniu z poprzednim obliczeniem.

Wynik nie pojawia się w karcie szansy ani w lejku. Żeby go zobaczyć, otwórz menu **Inteligencja CRM › Oceny leadów**.

Skąd pochodzi każda informacja

CRM Intelligence: oblicz punktację leadów	Zaplanowane zadanie uruchamiane codziennie. Ocenia leady, które nigdy nie były oceniane, oraz te, które ktoś zmienił w ciągu ostatnich 24 godzin.

Uruchom wszystkie teraz	Przycisk w **Inteligencja CRM › Konfiguracja**, tylko dla administratorów. Wykonuje od razu to, co dzieje się każdej nocy: wynik, prognozę, ryzyko utraty klienta, rekomendacje, a przy zaakceptowanej AI także wysłanie do FlexigoTech Cloud szans z tej nocy.

Co widzisz w każdym rekordzie

Lead	Szansa lub lead, który został oceniony.
Wynik	Liczba punktów, z limitem 0–100.
Etykieta wyniku	**Zimny (0-20)**, **Ciepły (21-40)**, **Gorący (41-70)** albo **Bardzo gorący (71-100)**.
Trend	Poprawa, bez zmian albo pogorszenie, ze strzałką, zależnie od zmiany wyniku względem poprzedniego obliczenia.
Spełnione reguły	Lista ze szczegółami ocenionych reguł. Wyświetlana w formacie JSON.
Ostatnie obliczenie	Data i godzina, o których obliczono wynik.

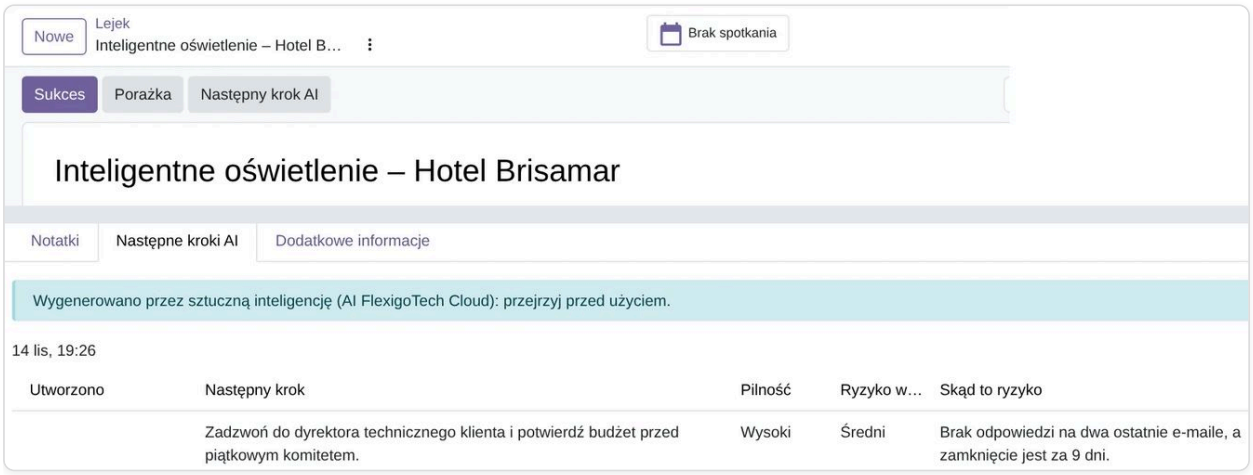
Stany

Etykieta to stan każdego leada i zmienia się wraz z wynikiem. Jej cztery wartości to **Zimny (0-20)**, **Ciepły (21-40)**, **Gorący (41-70)** i **Bardzo gorący (71-100)**. Liczba w nawiasie to przedział wyniku, który jej odpowiada.

> Zmiana reguły nie przelicza pozostałych leadów, dopóki ktoś nie zapisze zmiany w danym leadzie. **Poprzedni wynik** zawsze wynosi 0, a **Utworzono** jest puste: zadanie tych pól nie uzupełnia. Formularze modułu pokazują wartości bez etykiet, więc listę czyta się wygodniej niż formularz.

9 Zlecanie następnego kroku AI

Z poziomu szansy zlecasz AI FlexigoTech Cloud następny krok, a wynik wraca do karty szansy w ciągu minuty lub dwóch.



- **Prawdziwy zrzut ekranu z Odoo 20.** Szansa z przyciskiem **Następny krok AI** na pasku oraz zakładką **Następne kroki AI** z wynikiem.

Skąd pochodzi każda informacja

- Przyciskiem **Następny krok AI** w szansie: tekst trafia do FlexigoTech Cloud jako zadanie, a odpowiedź wraca w ciągu minuty lub dwóch.
- Każdej nocy dla szans nowych lub zmienionych od ostatniego następnego kroku: domyślnie 8 na noc.
- Dopóki czeka zadanie, zaplanowane zadanie **Inteligencja CRM: pobierz następne kroki AI od AI FlexigoTech Cloud** sprawdza co 2 minuty. Możesz też zapytać sam przyciskiem **Sprawdź następny krok od AI**.

Przyciski

Następny krok AI	Wysyła szansę do FlexigoTech Cloud. Chowa się, dopóki następny krok jest w drodze.
Sprawdź następny krok od AI	Pyta od razu o odpowiedź. Pojawia się tylko wtedy, gdy następny krok jest w drodze.
Odrzuć	W rekomendacji oznacza ją jako odrzuconą: nadal jest na liście, ale nie liczy się już do poniedziałkowego podsumowania. Chowa się, gdy rekomendacja jest już odrzucona.

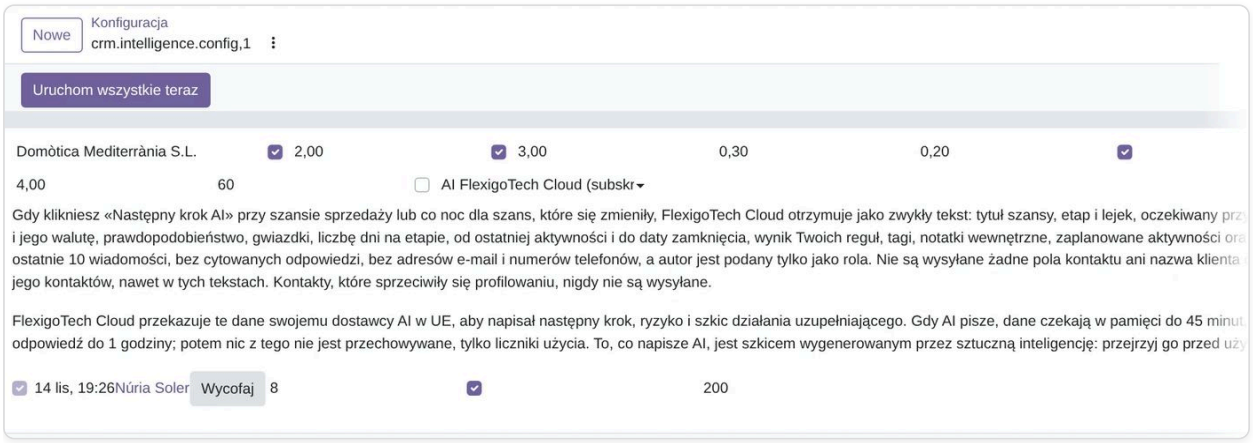
Co wraca

Wracają: następny krok, jego **Pilność**, **Ryzyko według AI** z **Skąd to ryzyko** oraz **Szkic follow-upu**. Trafia to do zakładki **Następne kroki AI** i do **Inteligencja CRM › Rekomendacje**, oznaczone jako wygenerowane przez AI. Poprzedni wynik zostaje odsunięty, nie jest usuwany.

> Bez subskrypcji FlexigoTech Cloud ani jej 14-dniowego okresu próbnego przycisk nic nie wysyła, a szansa podaje przyczynę. Nie są też wysyłane szanse wyłączone z profilowania ani oznaczone jako sygnalista. Jeśli FlexigoTech Cloud nie może odpowiedzieć, szansa informuje o tym w notatce i nic się nie zmienia.

10 Akceptacja i wycofanie AI FlexigoTech Cloud

Żadna szansa nie trafia do AI FlexigoTech Cloud, dopóki administrator tego nie zaakceptuje w **Inteligencja CRM › Konfiguracja**.



- **Prawdziwy zrzut ekranu z Odoo 20.** Ekran **Konfiguracja** z tekstem o tym, co dostaje AI.

Co wychodzi z każdej szansy sprzedaży

Dokładny tekst znajdziesz w formularzu **Konfiguracja**, w sekcji **Co otrzymuje AI z FlexigoTech Cloud**. Są to: tytuł, etap i lejek, oczekiwany przychód i jego waluta, prawdopodobieństwo, gwiazdki, liczba dni na etapie, od ostatniej aktywności i do zamknięcia, punktacja z Twoich reguł, tagi, notatki wewnętrzne, zaplanowane aktywności oraz 10 ostatnich wiadomości. Wiadomości są wysyłane jako zwykły tekst, bez cytowanych odpowiedzi, a autor wyłącznie jako rola. Nie są wysyłane adresy e-mail, numery telefonów ani strony internetowe, a także nazwy klienta i jego kontaktów. Każde żądanie zawiera do 8.000 znaków.

Przyciski i dane uprawnienia

Zaakceptuj i włącz AI FlexigoTech Cloud	Widzi go tylko administrator, gdy dostawcą jest **AI FlexigoTech Cloud (subskrypcja, klucz niepotrzebny)** i uprawnienie nie zostało jeszcze nadane.
Wycofaj	Widzi go tylko administrator i tylko wtedy, gdy uprawnienie jest nadane. Odbiera uprawnienie.
AI FlexigoTech Cloud zaakceptowane	Pole wyboru tylko do odczytu: pokazuje, czy uprawnienie zostało nadane.
Zaakceptowane dnia i **Zaakceptowane przez**	Kto i kiedy zaakceptował. Pola są tylko do odczytu.
Następne kroki AI na noc	Ile zmienionych szans sprzedaży wysyła zadanie nocne. Domyślnie 8.

Stany

- Bez akceptacji: żadna szansa nie wychodzi do chmury, a widoczny jest przycisk **Zaakceptuj i włącz AI FlexigoTech Cloud**.
- Zaakceptowane: zapisano, kto i kiedy, a widoczny jest przycisk **Wycofaj**.

Akceptacja AI

1. **Wejdź jako administrator w Inteligencja CRM › Konfiguracja**
   Otwórz rekord konfiguracji swojej firmy.

2. **Przeczytaj Co otrzymuje AI z FlexigoTech Cloud**
   To dokładny tekst tego, co wychodzi z każdej szansy sprzedaży.

3. **Kliknij Zaakceptuj i włącz AI FlexigoTech Cloud**
   Zapisują się **Zaakceptowane przez** i **Zaakceptowane dnia**. Aby to wycofać, kliknij **Wycofaj**.

Czego nigdy nie wysyłamy

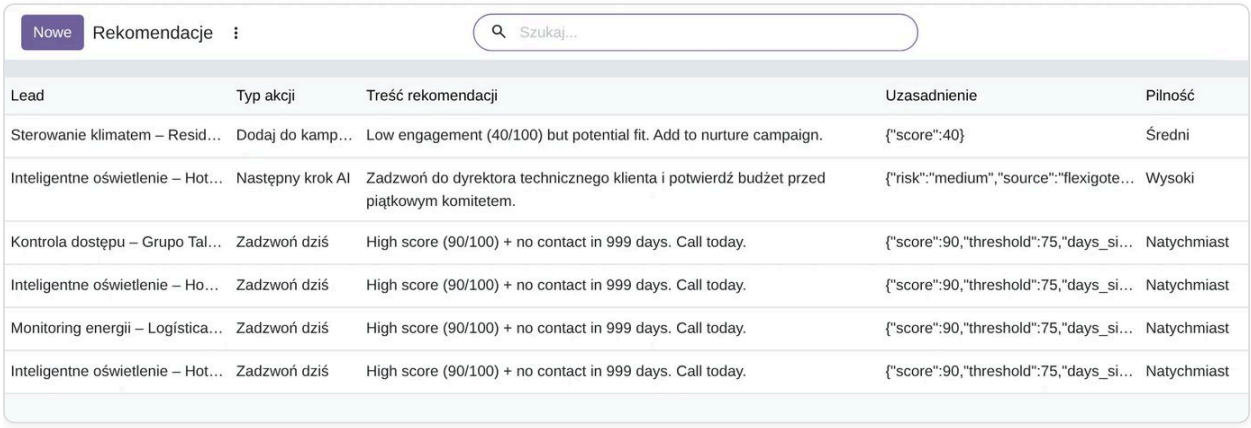
Nie wychodzą szanse z oznaczeniem **Rezygnacja z profilowania**, także wtedy, gdy oznaczenie ma inna szansa tego samego klienta lub z tym samym e-mailem. Nie wychodzą też szanse oznaczone **Jest sygnalistą**. Oba oznaczenia ustawiasz w **Inteligencja CRM › Prywatność leada**.

> Tylko administrator może zaakceptować lub wycofać zgodę. Inny użytkownik zobaczy błąd «Tylko administrator może zaakceptować lub wycofać dane, które otrzymuje AI FlexigoTech Cloud.»

INSTRUKCJA OBSŁUGI · CRM LEAD SCORING

11 Rekomendacje

Tutaj widzisz działania, które moduł proponuje dla każdego leada i szansy, i możesz odrzucić te, które Ci nie pasują.



Lead	Typ akcji	Treść rekomendacji	Uzasadnienie	Pilność
Sterowanie klimatem – Resid…	Dodaj do kamp…	Low engagement (40/100) but potential fit. Add to nurture campaign.	{"score":40}	Średni
Inteligentne oświetlenie – Hot…	Następny krok AI	Zadzwoń do dyrektora technicznego klienta i potwierdź budżet przed piątkowym komitetem.	{"risk":"medium","source":"flexigote…	Wysoki
Kontrola dostępu – Grupo Tal…	Zadzwoń dziś	High score (90/100) + no contact in 999 days. Call today.	{"score":90,"threshold":75,"days_si…	Natychmiast
Inteligentne oświetlenie – Ho…	Zadzwoń dziś	High score (90/100) + no contact in 999 days. Call today.	{"score":90,"threshold":75,"days_si…	Natychmiast
Monitoring energii – Logística…	Zadzwoń dziś	High score (90/100) + no contact in 999 days. Call today.	{"score":90,"threshold":75,"days_si…	Natychmiast
Inteligentne oświetlenie – Hot…	Zadzwoń dziś	High score (90/100) + no contact in 999 days. Call today.	{"score":90,"threshold":75,"days_si…	Natychmiast

- **Prawdziwy zrzut ekranu z Odoo 20.** Lista **Rekomendacje** z typem działania, tekstem, uzasadnieniem i pilnością każdej z nich.

Skąd pochodzą

Rekomendacje oparte na regułach generuje zaplanowane zadanie **CRM Intelligence: odśwież rekomendacje**, uruchamiane co noc. Aby uruchomić je od razu, administrator klika **Uruchom wszystkie teraz**. W zależności od przedziału wyniku leada pojawia się **Zadzwoń dziś**, **Wyślij demo**, **Dodaj do kampanii pielęgnacyjnej** lub **Zdyskwalifikuj**. Ich tekst jest po angielsku we wszystkich językach.

Wpisy z **Następny krok AI** pochodzą z przycisku o tej samej nazwie w szansie sprzedaży lub z zadania uruchamianego co noc. Są oznaczone **Wygenerowano przez AI** i ostrzeżeniem «Wygenerowano przez sztuczną

inteligencję (AI FlexigoTech Cloud): przejrzyj przed użyciem.»

Aby otworzyć listę, przejdź do **Inteligencja CRM › Rekomendacje**.

Pola rekomendacji

Lead	Szansa sprzedaży, której dotyczy rekomendacja.
Typ akcji	**Zadzwoń dziś**, **Wyślij demo**, **Dodaj do kampanii pielęgnacyjnej**, **Zdyskwalifikuj** lub **Następny krok AI**.
Treść rekomendacji	Wyjaśnienie rekomendacji.
Uzasadnienie	Dlaczego, wyświetlane jako surowe dane.
Pilność	**Natychmiast**, **Wysoki**, **Średni** lub **Niski**.
Ryzyko według AI	Tylko przy rekomendacjach AI: **Niski**, **Średni** lub **Wysoki**.
Skąd to ryzyko	Tylko przy rekomendacjach AI: powód ryzyka.
Szkic follow-upu	Tylko przy rekomendacjach AI: tekst wiadomości uzupełniającej do sprawdzenia.
Odrzuć	Przycisk oznaczający rekomendację jako odrzuconą.

Stany

Rekomendacja pozostaje otwarta, dopóki ktoś jej nie odrzuci. Po kliknięciu **Odrzuć** dostaje status **Odrzucona**, z **Odrzucone przez** i **Odrzucono dnia**. Ten przycisk nie pojawia się już przy odrzuconej rekomendacji.

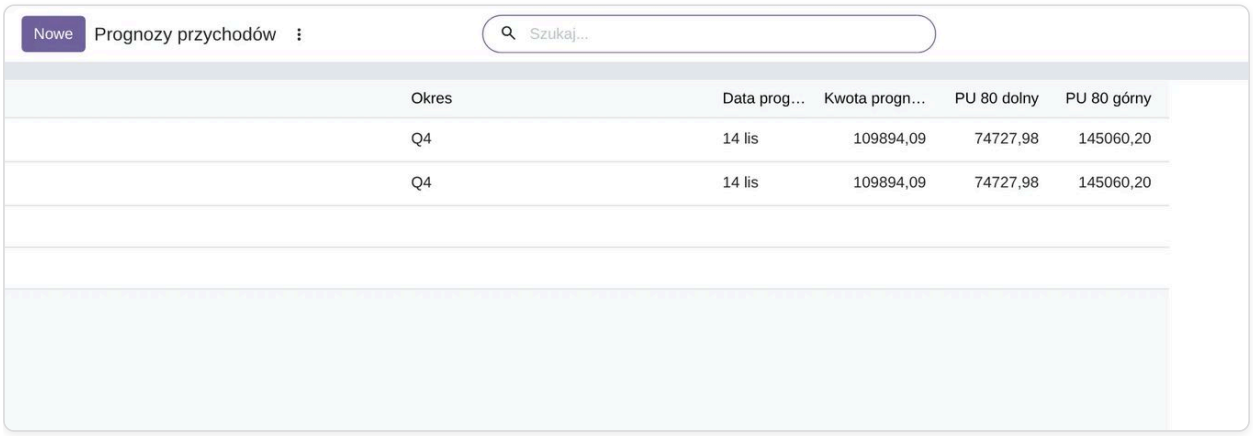
Podsumowanie w każdy poniedziałek

Każdy poniedziałek zadanie **CRM Intelligence: podsumowanie tygodniowe** wysyła e-mail do kierowników sprzedaży lub do odbiorców, których wskażesz w **Inteligencja CRM › Konfiguracja**. Zawiera otwarte rekomendacje z ostatnich 7 dni, z oznaczonymi tymi od AI. Jest włączone domyślnie.

> Rekomendacja **Przypisz ponownie do sprzedaży wewnętrznej** jest na liście typów, ale moduł jej nigdy nie generuje. Nie możesz zmienić tekstu rekomendacji opartych na regułach: są po angielsku.

12 Prognozy i kwoty

Tutaj widzisz, ile przychodu daje Twój otwarty lejek, ważony prawdopodobieństwem, i jaką kwotę ma każdy handlowiec.



- **Prawdziwy zrzut ekranu z Odoo 20.** Lista **Prognozy przychodów** z prognozowaną kwotą oraz marginesami **PU 80 dolny** i **PU 80 górny**.

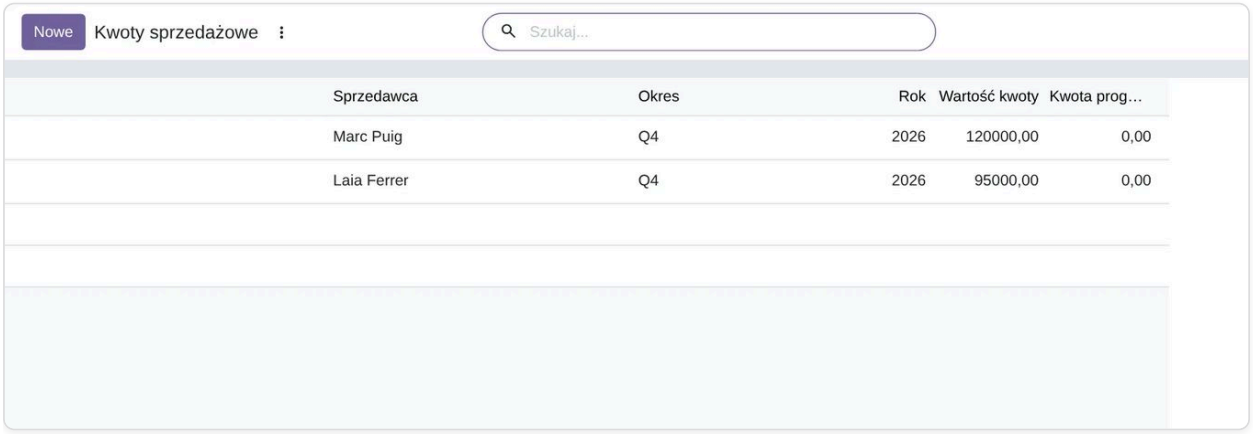
Jesteś w **Inteligencja CRM › Prognozy przychodów**. Każdej nocy moduł dodaje nowy wiersz z bieżącym kwartałem w **Okres**. Sumuje oczekiwany przychód wszystkich otwartych szans, niezależnie od daty zamknięcia, mnoży go przez prawdopodobieństwo szansy i współczynnik zamknięć jej etapu, a odejmuje szanse, które od ponad 30 dni tkwią na etapie.

Marginesy **PU 80 dolny**, **PU 80 górny**, **PU 95 dolny** i **PU 95 górny** to stały margines wokół kwoty prognozy, a nie obliczenie statystyczne.

Przyciski rekordu

Oblicz wartość rzeczywistą	Tylko dla kierowników sprzedaży. Liczy wygrane w okresie tej prognozy, ale ten ekran nie pokazuje wyniku.

Kwoty sprzedażowe



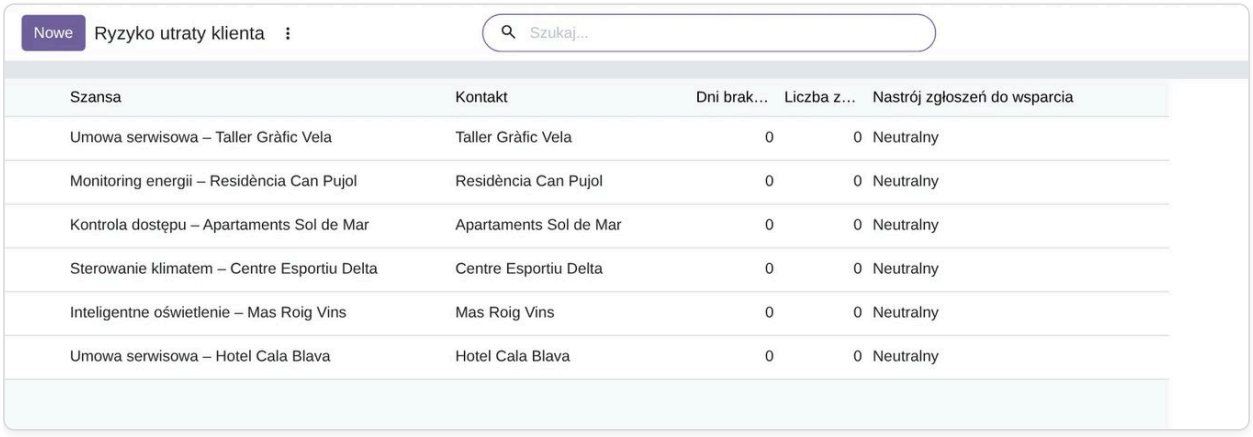
- **Prawdziwy zrzut ekranu z Odoo 20.** Lista **Kwoty sprzedażowe** z **Wartość kwoty** i **Kwota prognozy**.

W **Inteligencja CRM › Kwoty sprzedażowe** zapisujesz dla handlowca okres (T1 do T4), rok i wartość kwoty. **Kwota prognozy** wpisujesz sam. **Realizacja (%)** i **Kwota luki** liczą się na podstawie tej wartości.

> **Kwota prognozy** w kwotach nie wypełnia się sama, a **Rzeczywista kwota** zawsze pokazuje 0. W formularzu prognozy podział na etapy i handlowców wyświetla się jako surowe dane.

13 Ryzyko utraty klienta

Każda wygrana szansa ma wynik ryzyka utraty klienta od 0 do 100, widoczny w **Inteligencja CRM › Ryzyko utraty klienta**.

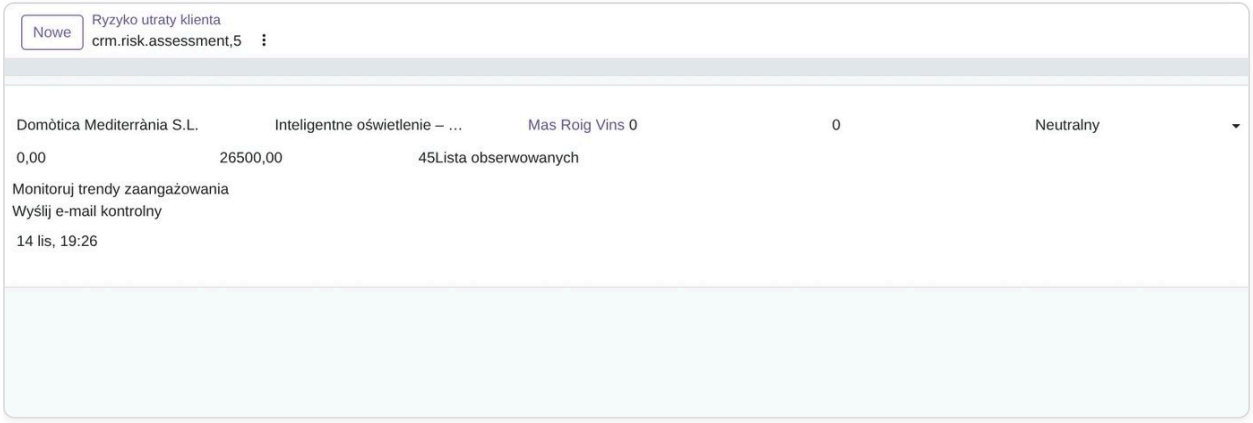


- **Prawdziwy zrzut ekranu z Odoo 20.** Lista **Ryzyko utraty klienta** z dniami bez aktywności, zgłoszeniami i nastrojem każdej wygranej szansy.

Wynik zaczyna się od 50. Dni bez kontaktu z szansą, zgłoszenia Helpdesk, nastrój zgłoszeń, wdrożenie i kwota zwiększają go lub zmniejszają. Dni bez aktywności liczone są od ostatniego zapisu zmiany na wygranej szansie, a nie od ostatniego kontaktu z klientem.

Skąd pochodzi każda dana

- Dni bez aktywności, zgłoszenia z ostatnich 30 dni i wartość klienta (oczekiwany przychód szansy) oblicza moduł. Zgłoszenia liczą się tylko wtedy, gdy masz Helpdesk (Enterprise).
- Nastrój zgłoszeń i ukończenie wdrożenia nie wypełniają się same: wpisujesz je ręcznie w karcie.
- Obliczenie uruchamia się co dzień przez zaplanowane zadanie **CRM Intelligence: aktualizuj wskaźniki ryzyka odejścia klientów** i dotyczy tylko wygranych szans.
- Aby obliczyć je od razu, administrator klika **Uruchom wszystkie teraz**.



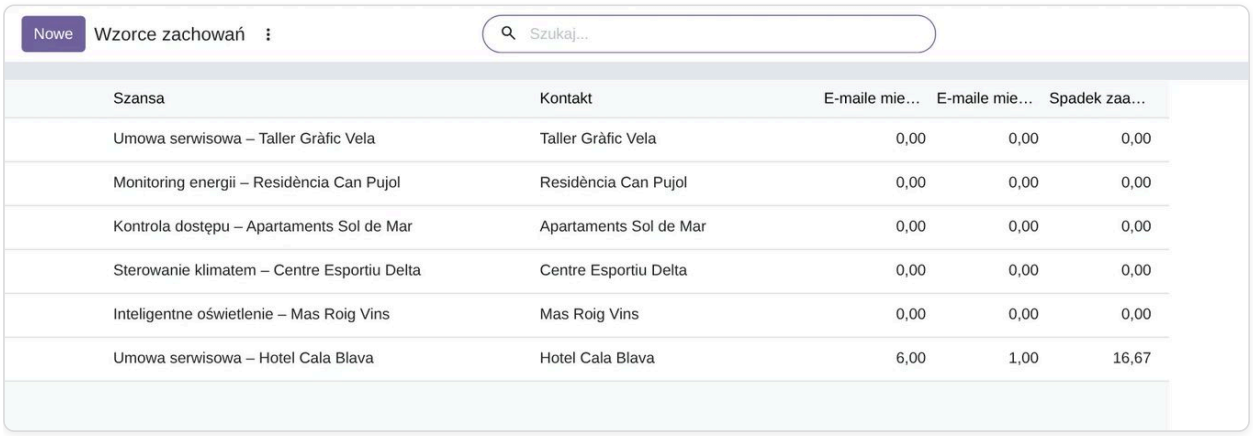
- **Prawdziwy zrzut ekranu z Odoo 20.** Karta szansy z wynikiem, pasmem **Lista obserwowanych** i zalecanymi działaniami.

Pasma

PASMO	WYNIK	CO SIĘ DZIEJE
Zagrożone	70 lub więcej	Trzy działania: kwartalny przegląd z klientem, oferta rabatu lub aktywacja dodatkowych funkcji oraz eskalacja do opiekuna konta.
Lista obserwowanych	Od 40 do 69	Dwa działania: monitorowanie zaangażowania i wysłanie wiadomości uzupełniającej.
Stabilny	Poniżej 40	Brak działań.

Wzorce zachowań

W **Inteligencja CRM › Wzorce zachowań** widzisz, dla każdej wygranej szansy, e-maile i wiadomości sprzed 150–180 dni oraz z ostatnich 30 dni, spadek zaangażowania i czynniki, które wpłynęły na ryzyko. Przycisk **Przelicz ponownie** mogą używać kierownicy sprzedaży: handlowcy tylko czytają wzorce.



- **Prawdziwy zrzut ekranu z Odoo 20.** Lista **Wzorce zachowań** z liczbą e-maili miesięcznie i spadkiem zaangażowania.

Przelicz ponownie	Ponownie zlicza wiadomości i przelicza prawdopodobieństwo odnowienia oraz potencjał rozwoju z uwzględnieniem ryzyka, które szansa już ma. Widzą go tylko kierownicy sprzedaży.

Stany

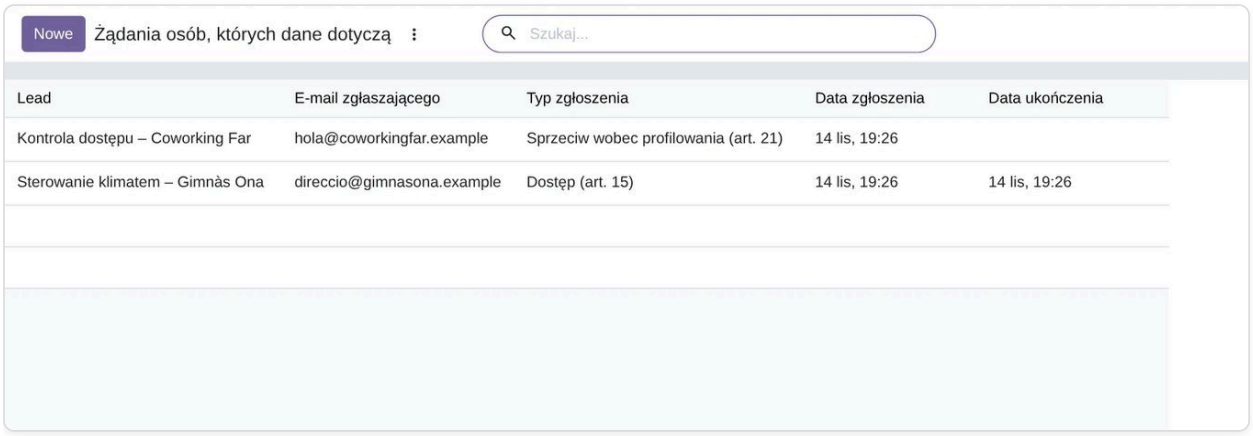
Ryzyko nie ma stanów przepływu. Zmienia się pasmo pokazywane w **Kategoria ryzyka**: **Zagrożone**, **Lista obserwowanych** lub **Stabilny**. **Ostatnie obliczenie** informuje, kiedy ostatnio je policzono.

> AI nie oblicza tego ryzyka: robi to moduł według swoich stałych reguł. Nastrój i wdrożenie nie wypełniają się same, więc dopóki ich nie wpiszesz ręcznie, nie wchodzą do wyniku. Ekrany pokazują wartości bez etykiet, a niektóre kolumny w JSON.

14 Obsługa wniosku RODO

Tutaj rejestrujesz i rozpatrujesz wnioski o dostęp, przenoszenie, usunięcie, sprzeciw i sprostowanie danych danej osoby, a wszystko zostaje zapisane.

Wnioski znajdziesz w **Inteligencja CRM › Żądania osób, których dane dotyczą**. Tworzy je ręcznie kierownik sprzedaży: nie ma portalu dla osoby, której dane dotyczą. Każdy wniosek rozpatruje się przyciskiem odpowiednim dla jego typu. Widzą je i klikają tylko kierownicy sprzedaży.



- **Prawdziwy zrzut ekranu z Odoo 20.** Lista żądań osób, których dane dotyczą, z typem i datami każdego z nich.

Przyciski wniosku

Eksportuj dane	Dla dostępu i przenoszenia. Generuje plik JSON z imieniem, e-mailem, telefonem, firmą i etapem szansy, jej wynikami, rekomendacjami i rejestrem audytu, i zapisuje go w **Wyeksportowane dane**.
Usuń dane osobowe	Dla usunięcia. Anonimizuje szansę i usuwa jej wiadomości, załączniki, aktywności i dane analityczne. Z kontaktu usuwa e-mail, telefon, stronę www, stanowisko i notatki; jeśli ma faktury, zachowuje nazwę, NIP i adres wymagane przepisami.
Przestań profilować	Do oświadczenia sprzeciwu. Oznacz szansę sprzedaży przyciskiem **Rezygnacja z profilowania**.
Popraw dane kontaktu	Do sprostowania. Otwiera kontakt, abyś mógł go ręcznie poprawić, i zapisz, kto go otworzył i kiedy.

Każdy przycisk jest widoczny tylko wtedy, gdy zgłoszenie jest odpowiedniego typu i ma status **Oczekujące**.

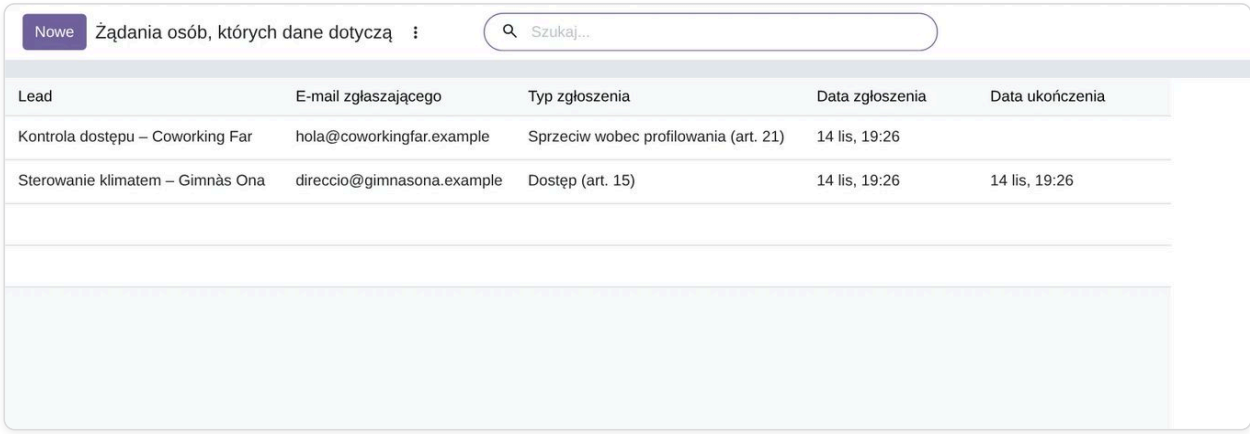
Statusy

- **Oczekujące**: zgłoszenie jest zarejestrowane i nierozpatrzone.
- **W toku**: usunięcie nie objęło kontaktu, ponieważ jest to firma, ma użytkownika albo własne kontakty. Sprawdź go ręcznie i przenieś zgłoszenie do statusu **Zakończone**.
- **Zakończone**: zgłoszenie rozpatrzone.
- **Zakończone (dane faktur przechowywane zgodnie z prawem)**: usunięcie zostało wykonane, a dane faktur zachowano.
- **Odrzucona**: zgłoszenie odrzucono, a podstawa prawna znajduje się w polu **Powód odmowy**. Status ustawia się automatycznie, gdy ktoś żąda dostępu do szansy oznaczonej **Jest sygnalistą** podając e-mail jej kontaktu.

Kroki

1 Otwórz listę

Wejdź w **Inteligencja CRM › Żądania osób, których dane dotyczą** i kliknij **Nowe**.



- **Prawdziwy zrzut ekranu z Odoo 20.** Lista zgłoszeń osób, których dane dotyczą.

2 Wypełnij zgłoszenie

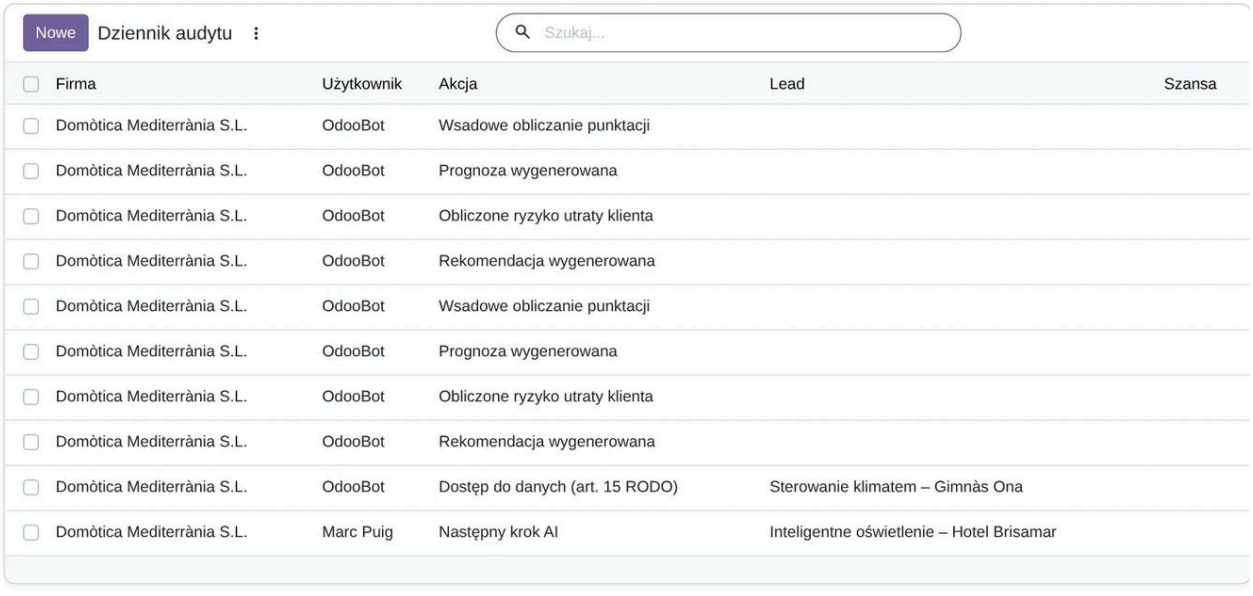
Wybierz **Lead**, wpisz **E-mail zgłaszającego** i wybierz **Typ zgłoszenia**.

3 Kliknij przycisk odpowiadający typowi

Akcja zostanie wykonana, a zgłoszenie przejdzie do statusu **Zakończone** lub do **W toku**, jeśli usunięcie pozostawiło kontakt do sprawdzenia. Wszelkie uwagi zapisz w polu **Notatki**.

4 Sprawdź rejestr

Akcja zapisuje się w **Inteligencja CRM › Dziennik audytu**.



- **Prawdziwy zrzut ekranu z Odoo 20.** Dziennik audytu z akcją i użytkownikiem każdego obliczenia.

> Jeśli nie jesteś kierownikiem sprzedaży, Odoo wyświetli komunikat «Tylko administrator sprzedaży może obsługiwać wnioski osób, których dane dotyczą.». Rejestrów audytu nie można zmieniać ani usuwać.

15 Co dzieje się automatycznie

Moduł ma siedem zaplanowanych zadań, które punktują, prognozują, obliczają ryzyko i czyszczą dane bez niczyjego udziału, o ile firma ma swoją konfigurację.

ZADANIE	CZĘSTOTLIWOŚĆ	CO ROBI
CRM Intelligence: oblicz punktację leadów	Codziennie, włączone	Punktuje leady, które nigdy nie były punktowane, oraz te, które ktoś zmienił w ciągu ostatnich 24 godzin.
CRM Intelligence: generuj prognozy	Codziennie, włączone	Dodaje nowy wiersz prognozy przychodów.
CRM Intelligence: aktualizuj wskaźniki ryzyka odejścia klientów	Codziennie, włączone	Przelicza ryzyko odejścia dla wygranych szans.
CRM Intelligence: odśwież rekomendacje	Codziennie, włączone	Generuje rekomendacje na podstawie reguł i zaczyna wysyłać do AI szanse z tej nocy.
CRM Intelligence: zadanie czyszczenia danych	Codziennie, włączone	Usuwa punktacje i rekomendacje, które nie zmieniały się przez ponad 24 miesiące.
CRM Intelligence: podsumowanie tygodniowe	Co tydzień, włączone	Każdy poniedziałek wysyła podsumowanie otwartych rekomendacji.
Inteligencja CRM: pobierz następne kroki AI od AI FlexigoTech Cloud	Co 2 minuty, włączone	Pobiera gotowe odpowiedzi AI i wysyła pozostałe szanse z tej nocy.

Częstotliwości zmienisz w **Ustawienia › Techniczne › Automatyzacja › Zaplanowane akcje**, po włączeniu trybu deweloperskiego. Wszystkie zadania są domyślnie włączone.

16 Gdy coś nie działa

Poniżej najczęstsze przypadki i to, co możesz zrobić w każdym z nich.

Nie pojawia się żadna punktacja ani prognoza	Brakuje konfiguracji firmy. Administrator tworzy ją w **Inteligencja CRM › Konfiguracja** przyciskiem **Nowe**, a następnie klika **Uruchom wszystkie teraz**.
Przycisk Następny krok AI nic nie wysyła, a szansa podaje powód	Brakuje subskrypcji FlexigoTech Cloud albo jej 14-dniowego okresu próbnego. Okres próbny uruchamia się w bazie produkcyjnej, a nie w kopii stagingowej ani w bazie z danymi demonstracyjnymi, w **Ustawienia › FlexigoTech Cloud**.
Nic nie trafia do AI	Administrator musi kliknąć **Zaakceptuj i włącz AI FlexigoTech Cloud** w **Inteligencja CRM › Konfiguracja**. Dopóki tego nie zrobi, żadna szansa nie zostanie wysłana. Jeśli chcesz to cofnąć, użyj **Wycofaj**.
Przycisk Zaakceptuj i włącz AI FlexigoTech Cloud nie pojawia się	Jest widoczny tylko wtedy, gdy jako dostawcę AI wybrano FlexigoTech, a zgoda nie została jeszcze udzielona. Gdy wybrany jest inny dostawca albo zgoda jest już udzielona, przycisk się ukrywa.

Szansa nie generuje następnego kroku	Nie są brane pod uwagę szanse z oznaczeniem **Rezygnacja z profilowania**, także wtedy, gdy ma je inna szansa tego samego klienta lub z tym samym e-mailem, ani szanse oznaczone **Jest sygnalistą**. Obie flagi widać w **Inteligencja CRM › Prywatność leada**.
Odpowiedź AI trwa długo	Odpowiedź zwykle przychodzi w ciągu minuty lub dwóch. Gdy następny krok czeka na odpowiedź, pojawia się **Sprawdź następny krok od AI**: kliknij go, aby zapytać od razu.
Lead nie ma nowej punktacji	Każdej nocy punktowane są tylko leady, które nigdy nie były punktowane, oraz te, które ktoś zmienił w ciągu ostatnich 24 godzin. Zmiana reguły nie przelicza pozostałych leadów. Aby ponownie punktować lead, zapisz w nim jakąś zmianę i poczekaj do nocy, albo poproś administratora o kliknięcie **Uruchom wszystkie teraz**.
Reguła zwraca błąd przy zapisie	Reguła wymaga nazwy pola oraz punktów w zakresie od 0 do 100.

Jeśli FlexigoTech Cloud nie może odpowiedzieć, szansa pokazuje to w notatce i niczego nie zmienia. Zadanie, które chmura zgubiła, zostanie wysłane ponownie, tylko raz.

INSTRUKCJA OBSŁUGI · CRM LEAD SCORING

17 Pomoc techniczna

Napisz do nas w sprawie instalacji, konfiguracji lub dowolnych pytań. W planie Standard odpowiadamy w ciągu 1 dnia roboczego, w planie Pro w ciągu 4 godzin roboczych, a w razie potrzeby możemy to omówić podczas rozmowy wideo. Podaj wersję Odoo, wersję modułu i, jeśli pojawia się błąd, jego pełny tekst.

E-mail

W sprawie instalacji, konfiguracji i wszelkich pytań.
comercial@flexigotech.com

W internecie

Strona modułu z przewodnikiem i cenami.
flexigotech.com/pl/advanced-crm-intelligence-suite.html

W Odoo Apps

Strona modułu w sklepie Odoo.
apps.odoo.com

CRM Lead Scoring to moduł FlexigoTech dla Odoo. FlexigoTech jest marką Flexibles y Accesorios Gobe, S.L. (Barcelona, Hiszpania).