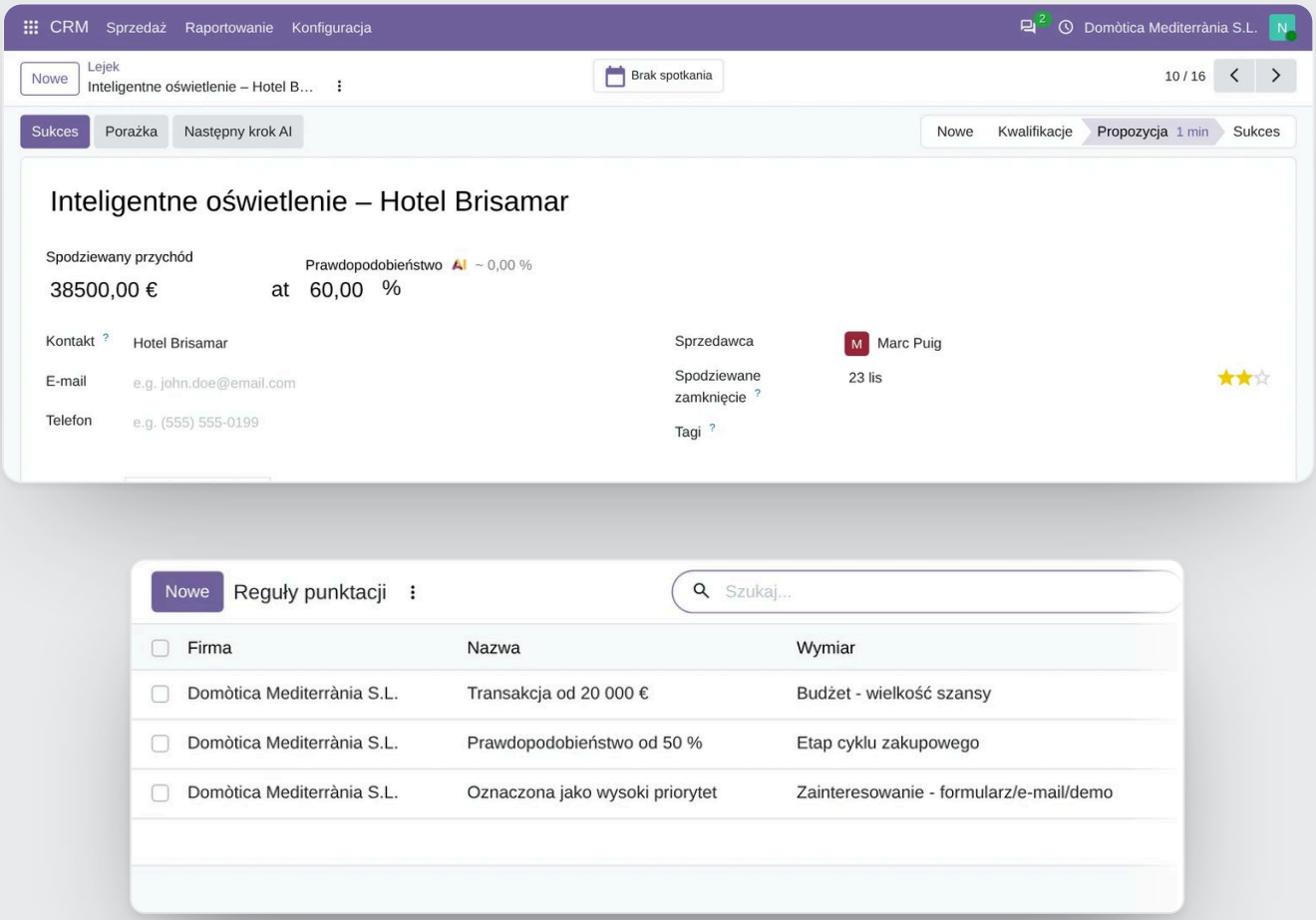
PRZEWODNIK PO MODULE · CRM I SPRZEDAŻ

CRM Lead Scoring dla Odoo

Punktuj leady według własnych reguł, a AI FlexigoTech Cloud zaproponuje następny krok każdej szansy sprzedaży, z ryzykiem i szkicem wiadomości następczej.

Odoo 17 · 18 · 19 · 20 | 14 dni okresu próbnego, bez karty | Wydanie z 18-11-2026



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	Dla kogo jest i co rozwiązuje	3
2	Moduł w liczbach	4
3	Gdzie to widzisz w swoim Odoo	5
4	Czego potrzebujesz przed startem	6
5	Okres próbny FlexigoTech Cloud	6
6	Uruchamianie krok po kroku	8
7	Twoje reguły punktacji: pole, operator, próg i punkty	11
8	Wynik każdego leada: od 0 do 100, jego etykieta i trend	14
9	Następny krok z AI FlexigoTech Cloud	16
10	Co otrzymuje AI i kto to akceptuje	18
11	Rekomendacje z reguł i podsumowanie z każdego poniedziałku	21
12	Prognoza przychodów	23
13	Ryzyko odejścia każdego wygranego klienta	25
14	Wnioski RODO i dziennik audytu	28
15	Dane, które wychodzą i wracają	32
16	Co dzieje się samo	33
17	Opcje modułu i ich wartości domyślne	34
18	Bezpieczeństwo i dane osobowe	36
19	Wiele firm	37
20	Jeśli coś nie działa	38
21	Inne sposoby	39
22	Plany i cena	39
23	Najczęstsze pytania	40
24	Słownik	42
25	Lista kontrolna i kontakt	44

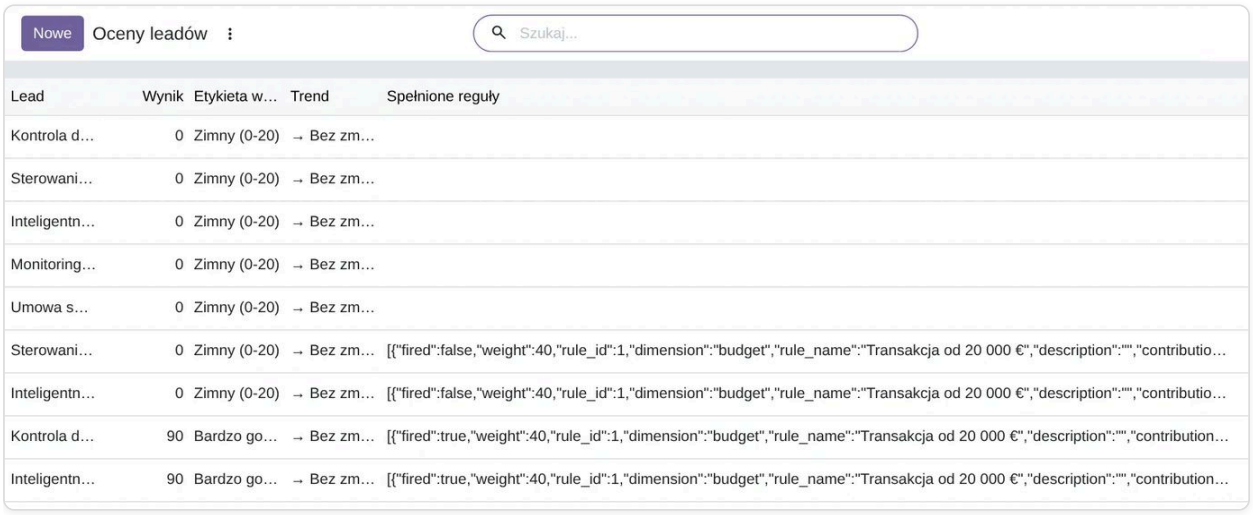
Ten przewodnik opisuje wersję 20.0.1.2.0 modułu (gałąź Odoo 20.0, commit 01efb393c). Wszystko, co zawiera, pochodzi z opublikowanego kodu, z oficjalnej dokumentacji platformy lub z prawdziwych zrzutów ekranu.

Zrzuty ekranu pochodzą z testowej bazy Odoo 20 z wymyśloną firmą i wymyślonymi danymi, bez prawdziwego połączenia z FlexigoTech Cloud. Moduł ma też wersje dla Odoo 17, 18 i 19.

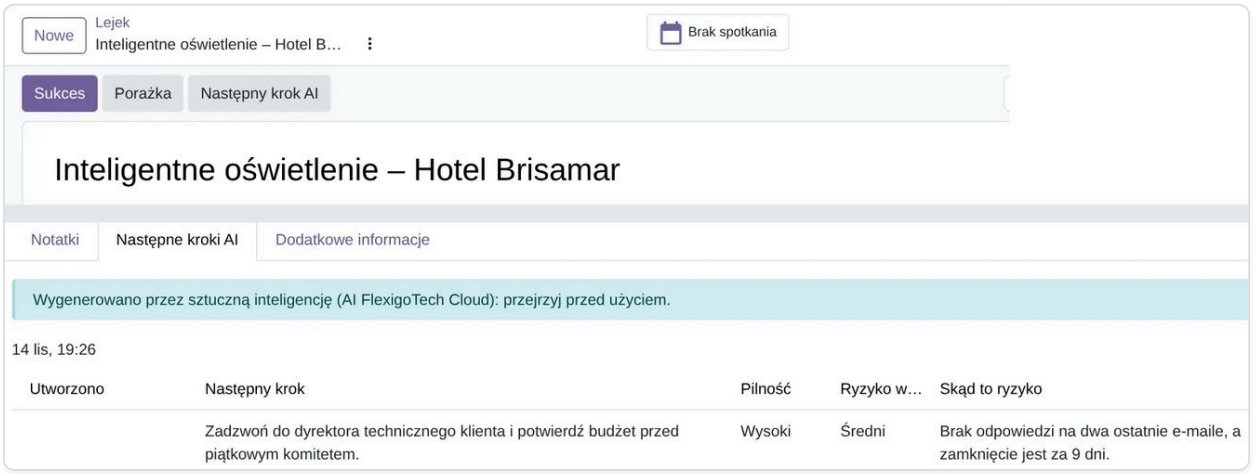
1 Dla kogo jest i co rozwiązuje

Bez modułu każdy sam decyduje, którymi leadami zająć się najpierw. Żeby wiedzieć, co trzeba zrobić, przegląda się szanse sprzedaży jedna po drugiej. Lejek na kwartał sumuje się ręcznie. Ugruntowani klienci, którzy stygną, nie są widoczni. A gdy przychodzi wniosek RODO, dane osoby, której dotyczy, szuka się ręcznie w CRM.

Z modułem każdy lead ma ocenę od 0 do 100, która jest sumą punktów z reguł, które sam napisałeś i które są spełnione. Prognoza waży każdą otwartą szansę jej prawdopodobieństwem i współczynnikiem zamknięć jej etapu. Ryzyko utraty klienta jest wyliczane dla każdej wygranej szansy. Wnioski RODO obsługuje się przyciskiem, a zostają w dzienniku audytu. Dla każdej szansy AI FlexigoTech Cloud proponuje następny krok, jego pilność, ryzyko wraz z uzasadnieniem oraz szkic wiadomości.



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



- **Prawdziwy zrzut ekranu z Odoo 20.** Szansa sprzedaży z następnym krokiem AI, oznaczonym jako wygenerowany przez sztuczną inteligencję.

Co się zmienia na co dzień

- Leady są uporządkowane według oceny, która zależy wyłącznie od Twoich reguł, z etykietami od **Zimny (0-20)** do **Bardzo gorący (71-100)**.
- Każdej nocy przeliczane są oceny leadów nowych lub zmienionych, a przyciskiem **Uruchom wszystkie teraz** wszystko uruchamia się od razu.
- Każdej nocy powstaje prognoza otwartego lejka, z przewidywaną kwotą i jej przedziałem.

- Wygrane szanse sprzedaży trafiają co noc do jednej z kategorii ryzyka, zależnie od liczby dni bez zmian i innych czynników.
- Co poniedziałek na e-mail przychodzi podsumowanie otwartych rekomendacji z ostatnich 7 dni.

Czego nie robi

- AI nie punktuje i nie uczy się z Twoich sprzedaży: ocena to suma punktów z Twoich reguł.
- Ocena nie pojawia się w karcie szansy sprzedaży: znajduje się w **Inteligencja CRM › Oceny leadów**.
- Nie ma portalu dla osoby, której dotyczą dane: wnioski RODO tworzy ręcznie kierownik sprzedaży.
- Przedział prognozy, z dolnym i górnym marginesem, jest stałym marginesem, a nie przedziałem statystycznym.
- Teksty rekomendacji opartych na regułach są zawsze po angielsku, we wszystkich językach.
- Nie działa bez subskrypcji FlexigoTech Cloud ani bez 14-dniowego okresu próbnego.

PRZEWODNIK PO MODULE · CRM LEAD SCORING

2 Moduł w liczbach

17 do 20
wersji Odoo

14
dni próbnych bez karty

7
zadań zaplanowanych

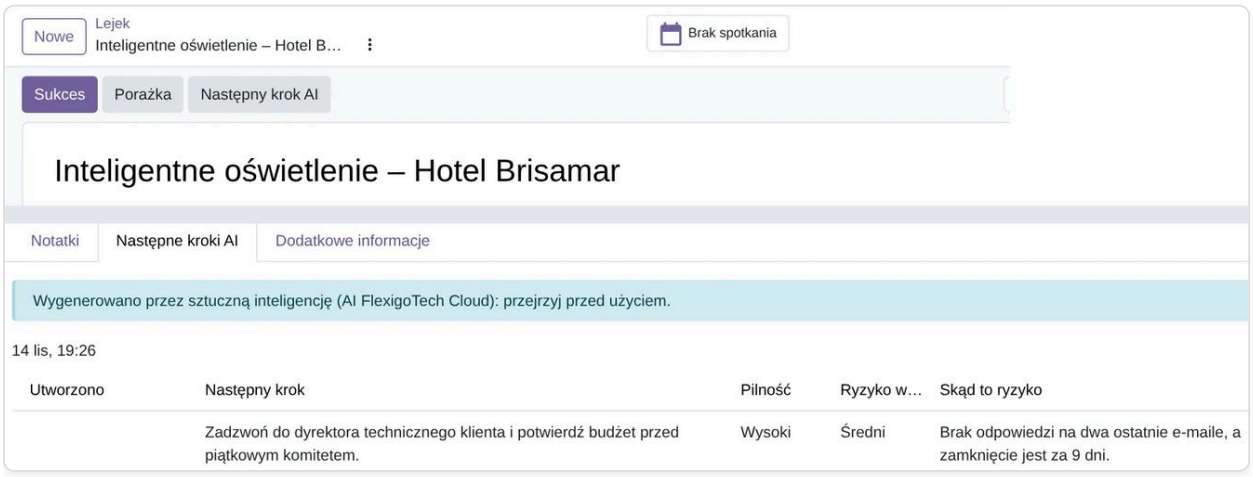
8
następnych kroków AI na noc, domyślnie

500 lub 1.000
dokumentów miesięcznie, z planem Standard lub Pro

5.899
linii kodu i 156 testów automatycznych

Zależności modułu to CRM, poczta, strona internetowa i podsumowania Odoo, a także FlexigoTech Cloud, więc działa w Community i w Enterprise. Zgłoszenia pomocy wliczane do ryzyka utraty klienta pochodzą z Helpdesk, który jest w Enterprise.

3 Gdzie to widzisz w swoim Odoo



- **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	Ocena każdego leada, jego etykieta, trend i spełnione reguły.
Inteligencja CRM › Reguły punktacji	Reguły, według których się punktuje: pole leada, operator i wartość progowa.
Inteligencja CRM › Prognozy przychodów	Prognoza otwartego lejka, z przedziałem.
Inteligencja CRM › Kwoty sprzedażowe	Kwota każdego handlowca na okres i rok.
Inteligencja CRM › Ryzyko utraty klienta	Ryzyko 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	Znaczniki prywatności każdego leada.
Inteligencja CRM › Dziennik audytu	Zapis każdego obliczenia i każdego wniosku.
Inteligencja CRM › Konfiguracja	Opcje każdej firmy, zgoda na AI FlexigoTech Cloud i przycisk **Uruchom wszystkie teraz**.
Inteligencja CRM › Metryki	Migawki, które robisz przyciskiem **Zrób migawkę**: ile leadów ma ocenę 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 oczekuje następny krok. Ocena nie pojawia się w szansie sprzedaży ani w lejku: znajduje się tylko w **Inteligencja CRM › Oceny leadów**. Każdej nocy odbywa się punktacja, prognoza, wyliczenie ryzyka i aktualizacja rekomendacji, a co poniedziałek przychodzi tygodniowe podsumowanie. Ekrany modułu są w języku użytkownika, ale teksty rekomendacji opartych na regułach są zawsze po angielsku.

4 Czego potrzebujesz przed startem

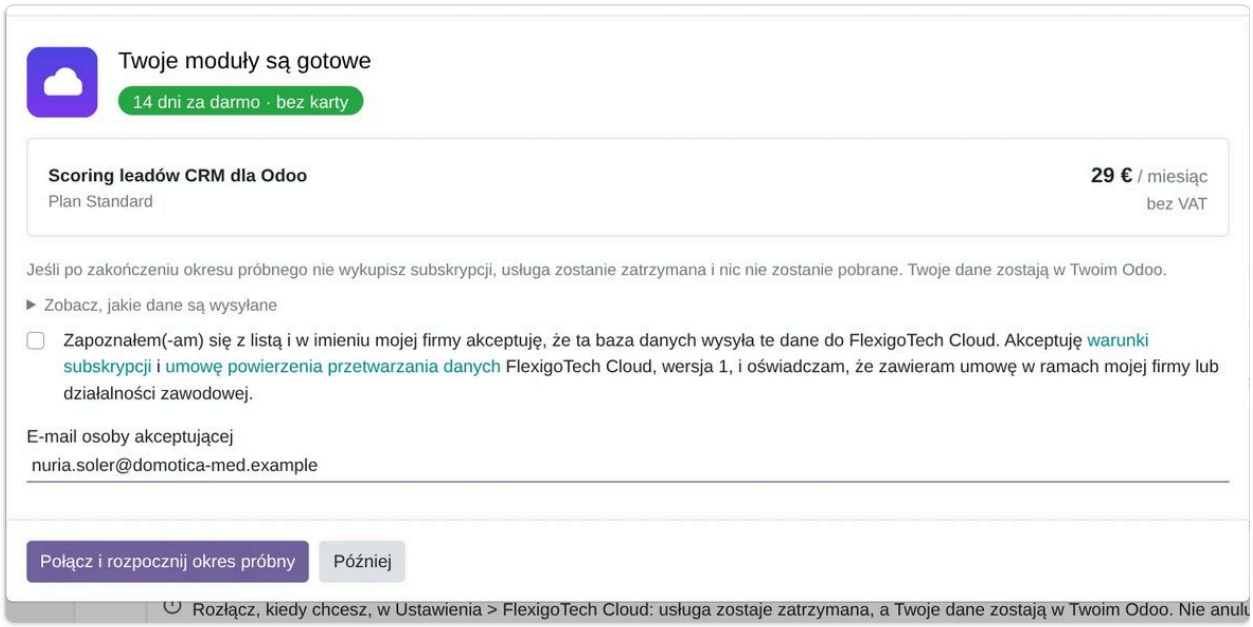
- Odoo 17, 18, 19 lub 20, na Odoo.sh lub na własnym serwerze. Nie działa w Odoo Online, które nie pozwala instalować modułów innych firm.
- CRM Odoo, bo moduł działa w nim i pracuje na Twoich leadach i szansach sprzedaży.
- Administratora, który tworzy konfigurację firmy, akceptuje to, co otrzymuje AI, i naciska **Uruchom wszystkie teraz**.
- Kierownika sprzedaży, który pisze reguły punktacji i obsługuje wnioski RODO.
- Subskrypcję FlexigoTech Cloud lub jej 14-dniowy okres próbny, rozpoczęty w bazie produkcyjnej: moduł jej potrzebuje.
- Twoje reguły punktacji. Nowa instalacja nie zawiera żadnej.

> Niektóre rzeczy robisz sam: piszesz reguły punktacji, wpisujesz przewidywaną kwotę w kwotach sprzedażowych, ustawiasz sentyment zgłoszeń i staż, z którego korzysta ryzyko utraty klienta, a także tworzysz i rozstrzygasz wnioski RODO.

Instaluje się go jak każdy moduł innej firmy w Odoo, na Odoo.sh lub na Twoim serwerze. Odoo instaluje jednocześnie `flexigotech_cloud`, czyli połączenie z FlexigoTech Cloud, oraz aplikacje, od których zależy: CRM.

5 Okres próbny FlexigoTech Cloud

1. **Naciśnij Aktywuj na górnym pasku**
   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 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) i wpisz **E-mail osoby akceptującej**.

3 **Naciśnij Połącz i rozpocznij okres próbny**

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

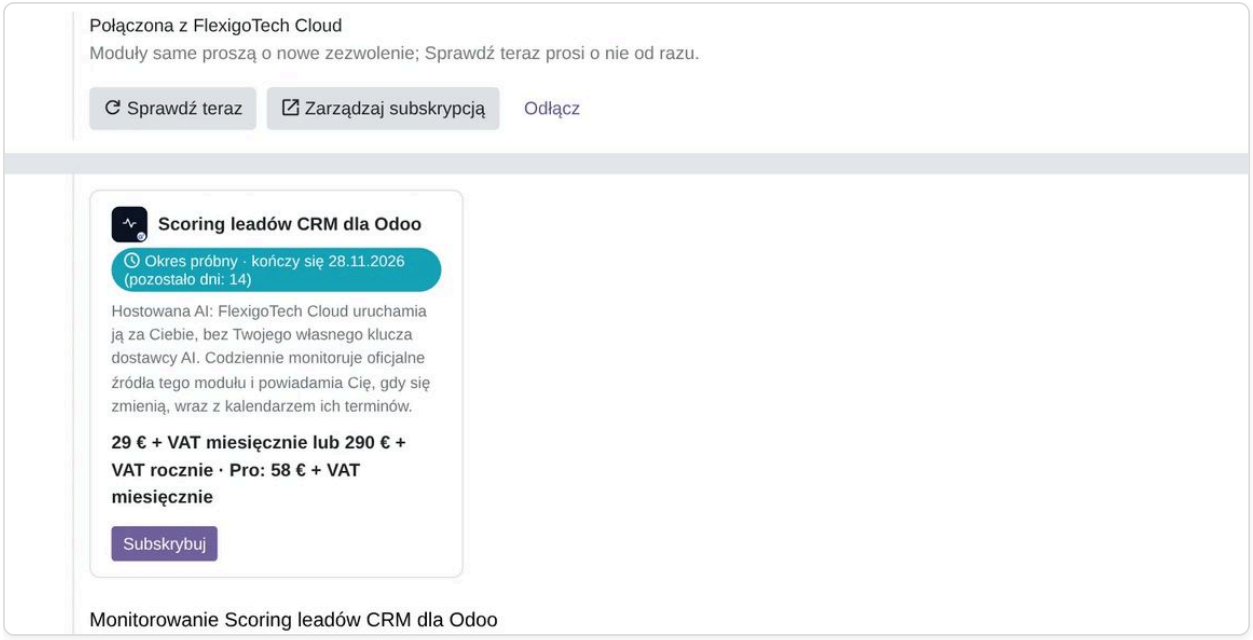
To samo z poziomu Ustawień

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



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

Gdy baza jest połączona, blok **Moduły** pokazuje każdy moduł ze stanem: **Okres próbny** i datę jego końca, **Subskrypcja aktywna** itd. Stamtąd wybiera się plan (Standard lub Pro, miesięczny lub roczny) i naciska **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.

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

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

PRZEWODNIK PO MODULE · CRM LEAD SCORING

6 Uruchamianie krok po kroku

1 Połącz bazę z FlexigoTech Cloud

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



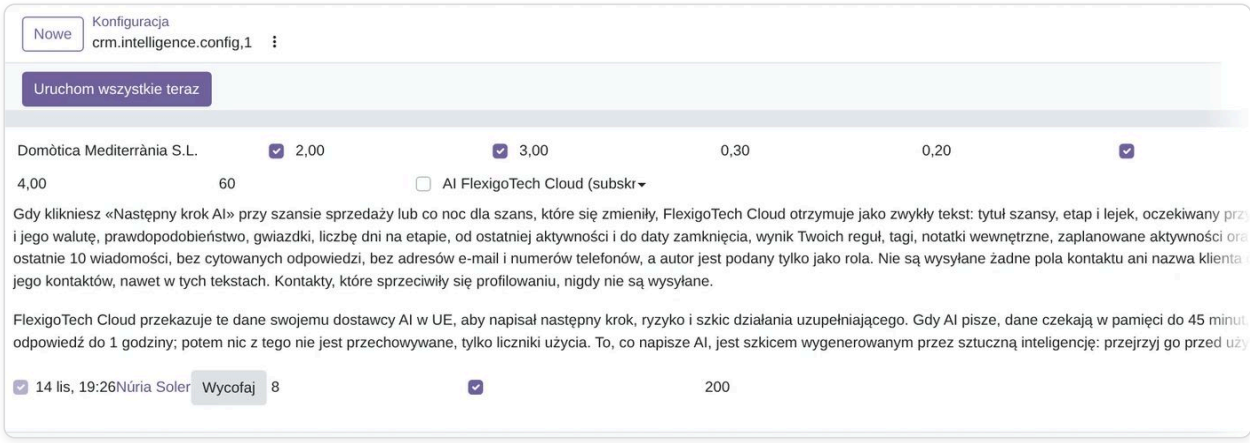
- **Prawdziwy zrzut ekranu z Odoo 20.** Blok **FlexigoTech Cloud** w ustawieniach, z opcją **Wypróbuj za darmo**.

2 Utwórz konfigurację swojej firmy

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

3 Przeczytaj i zaakceptuj to, co otrzymuje AI

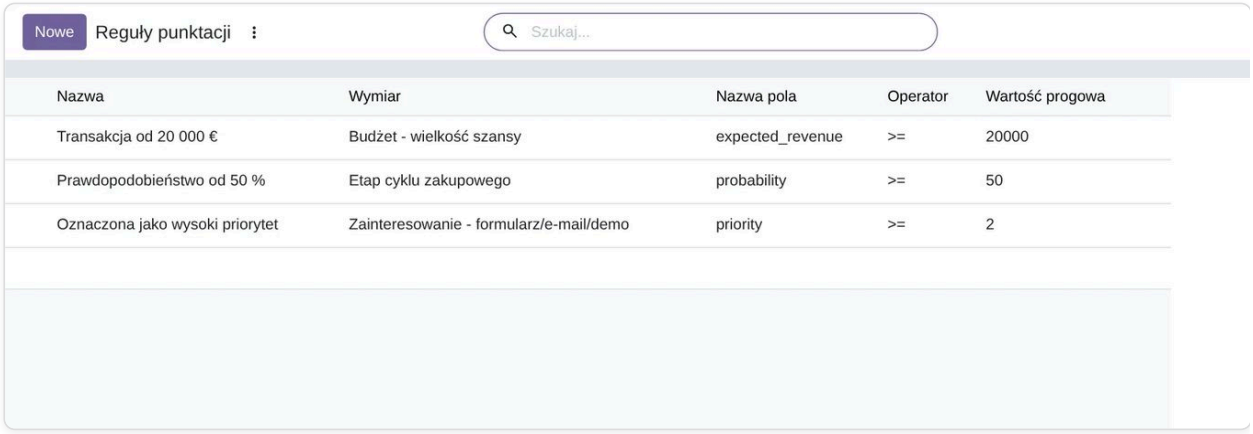
Na tym ekranie przeczytaj «Co otrzymuje AI z FlexigoTech Cloud». Znajdziesz tam dokładny tekst danych każdej szansy sprzedaży, które trafiają do FlexigoTech Cloud. Jeśli się zgadzasz, kliknij **Zaakceptuj i włącz AI FlexigoTech Cloud**. Moduł zapisuje, kto to zaakceptował i kiedy. Dopóki tego nie zaakceptujesz,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



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

4 Utwórz swoje reguły punktacji

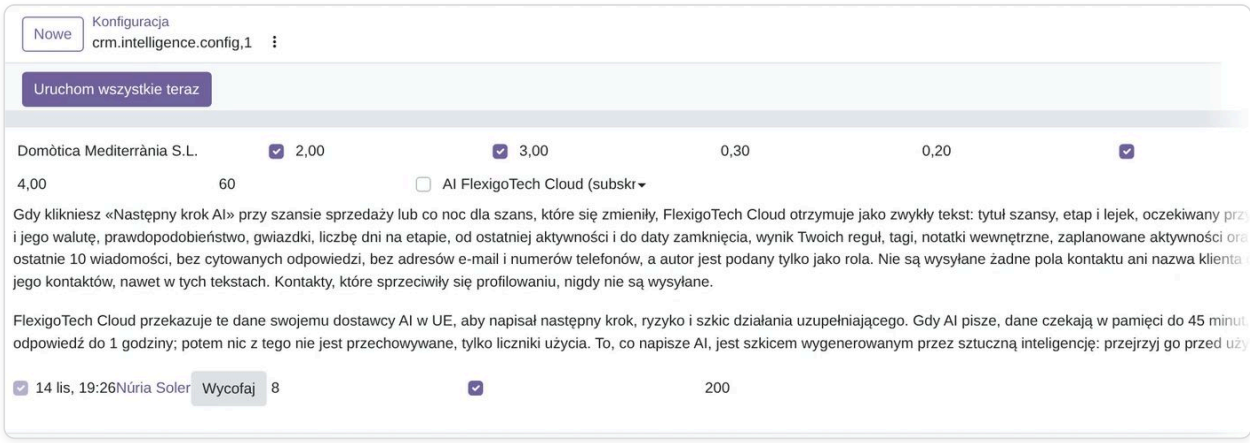
Wejdź w **Inteligencja CRM › Reguły punktacji** i utwórz swoje reguły. Dla każdej wypełniasz **Nazwa**, **Wymiar**, **Nazwa pola** (techniczna nazwa pola leada, którego dotyczy reguła, wpisana ręcznie), **Operator**, **Wartość progowa** i **Waga**, czyli liczbę punktów, które dodaje po spełnieniu, od 0 do 100.



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

5 Naciśnij Uruchom wszystkie teraz

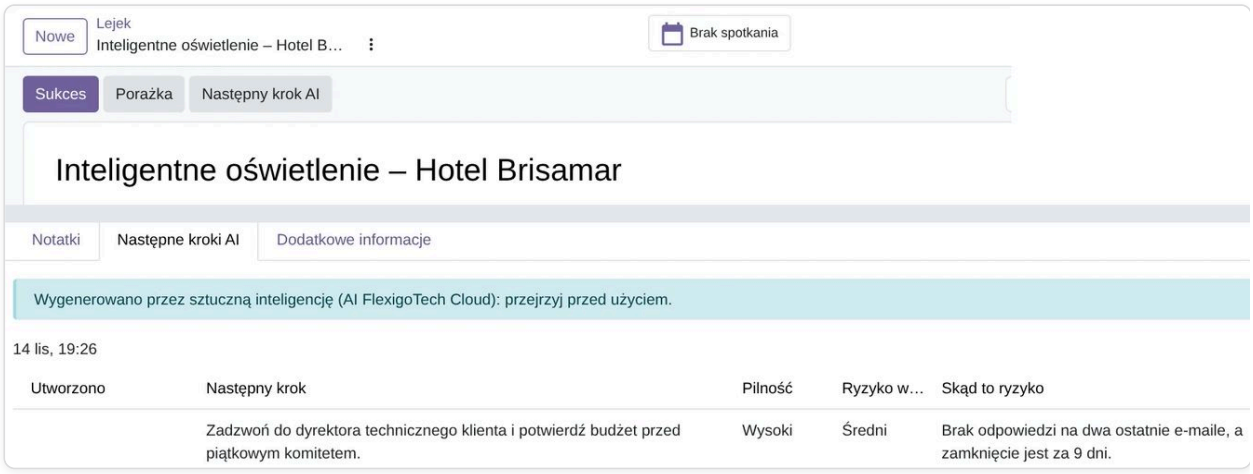
W **Inteligencja CRM › Konfiguracja** administrator naciska **Uruchom wszystkie teraz**. Wykonuje od razu to, co robi się co noc: punktację, prognozę, ryzyko utraty klienta, rekomendacje i, przy zaakceptowanej AI, wysłanie do FlexigoTech Cloud szans z danej nocy. Dzięki temu masz pierwszą punktację bez czekania.



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

6 Poproś o następny krok AI

Otwórz szansę sprzedaży i naciśnij **Następny krok AI**. Odpowiedź przychodzi w minutę lub dwie i trafia do zakładki **Następne kroki AI**, oznaczona jako wygenerowana przez AI. Dopóki oczekuje, zamiast przycisku pojawia się **Sprawdź następny krok od AI**.

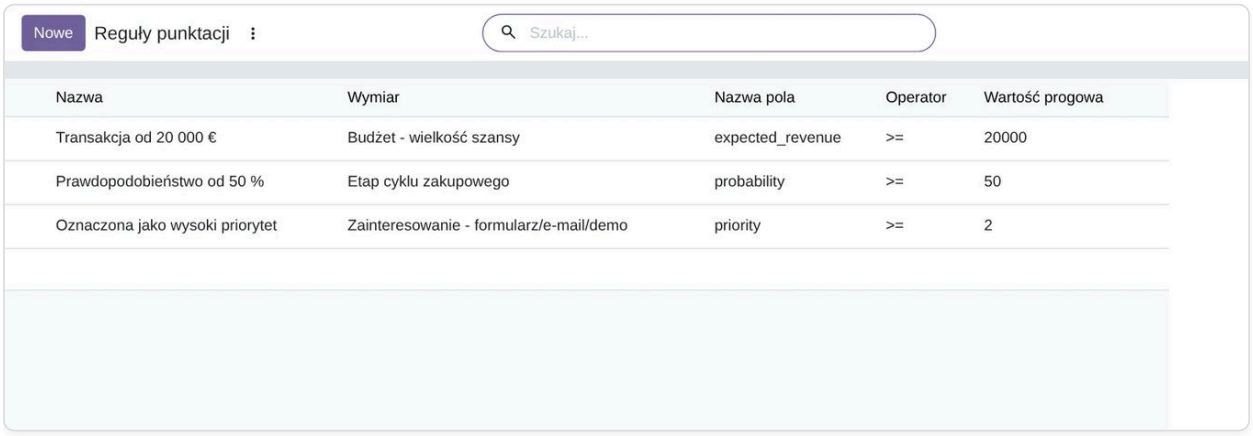


- **Prawdziwy zrzut ekranu z Odoo 20.** Szansa sprzedaży z zakładką **Następne kroki AI** i komunikatem «Wygenerowano przez sztuczną inteligencję (AI FlexigoTech Cloud): przejrzyj przed użyciem.»

> 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 «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, generuje prognozę, aktualizuje ryzyko utraty klienta i rekomendacje oraz wysyła do AI nowe lub zmienione szanse sprzedaży, domyślnie do 8 na noc. Co poniedziałek 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 ocenione nie zostaną ponownie ocenione, dopóki ktoś ich nie tknie.

7 Twoje reguły punktacji: pole, operator, próg i punkty



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

Wejdź w **Inteligencja CRM › Reguły punktacji**. Każda reguła sprawdza pole leada za pomocą operatora i wartości progowej. Jeśli warunek jest spełniony, reguła dodaje swoje punkty do wyniku leada.

Co wypełniasz w każdej regule

Nazwa	Jak nazywa się reguła. Pole obowiązkowe.
Wymiar	Rodzaj sygnału, który mierzy: **Dopasowanie – branża, wielkość i region**, **Zainteresowanie - formularz/e-mail/demo**, **Zaangażowanie - ostatnia aktywność**, **Budżet - wielkość szansy**, **Etap cyklu zakupowego** lub **Dane firmowe – liczba pracowników i finansowanie**.
Nazwa pola	Techniczna nazwa pola leada, które sprawdza reguła, wpisana ręcznie, np. expected_revenue, probability lub priority.
Operator	Na liście są =, contiene, >= i <=. Domyślnie ustawione jest =.
Wartość progowa	Wartość, z którą następuje porównanie. Przy = i pustym progu reguła jest spełniona, jeśli pole ma jakąkolwiek wartość (w przypadku pola typu pole wyboru: jeśli jest zaznaczone).
Waga	Liczba punktów, jaką 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 się przelicza

Zaplanowane zadanie **CRM Intelligence: oblicz punktację leadów** uruchamia się codziennie. Możesz też kliknąć **Uruchom wszystkie teraz** w **Inteligencja CRM › Konfiguracja**. Wynik pojawia się w **Inteligencja CRM › Oceny leadów**, a 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** i ustaw **Wartość progowa** oraz **Waga**.

3 **Zapisz**

Reguła zostanie zastosowana przy następnym przeliczeniu wyników.

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

Etykiety i trend

WYNIK	ETYKIETA
Od 0 do 20	Zimny (0-20)
Od 21 do 40	Ciepły (21-40)
Od 41 do 70	Gorący (41-70)
Od 71 do 100	Bardzo gorący (71-100)

Trend porównuje z poprzednim obliczeniem: mówi, że poprawa następuje, gdy wynik wzrośnie o więcej niż 2 punkty, pogorszenie, gdy spadnie o więcej niż 2, a w przeciwnym razie, że bez zmian. Każda wartość ma przed sobą strzałkę.

Co sprawdza każda reguła

Nazwa pola to techniczna nazwa pola leada. Jeśli lead nie ma takiego pola, reguła szuka go w firmie jego kontaktu. Dzięki temu możesz oceniać np. branżę przez industry_id: pole wskazujące na inny rekord jest porównywane z jego nazwą.

Operator domyślnie ma wartość =. Przy >= i <= porównujesz liczby, a przy contiene szukasz tekstu wewnątrz pola, bez rozróżniania wielkości liter. Przy = i pustym **Wartość progowa** reguła jest spełniona, jeśli pole ma jakąkolwiek wartość: w polu wyboru, jeśli jest zaznaczone.

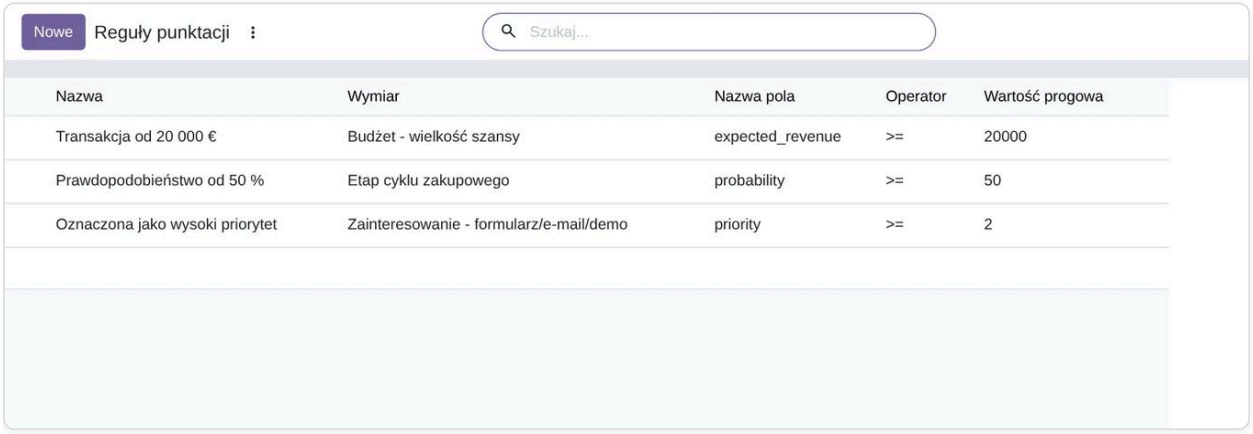
Dni wygasania ważności

Dni wygasania ważności domyślnie ma wartość 0 i jest brane pod uwagę tylko wtedy, gdy jest większe od 0 i reguła należy do wymiaru **Zaangażowanie - ostatnia aktywność**. Wtedy po 60 dniach bez zapisanej zmiany w leadzie reguła odejmuje 5 punktów za każdy dzień ponad ten limit. Wpisana liczba nie zmienia tych 60 dni. Działa tylko przy przeliczaniu: ponieważ każdej nocy przelicza się tylko leady nowe lub zmienione w ciągu ostatnich 24 godzin, w praktyce odejmuje punkty tylko przy pierwszym wyniku leada, który przez ponad 60 dni nie był zmieniany.

Przykład na podstawie zrzutów ekranu

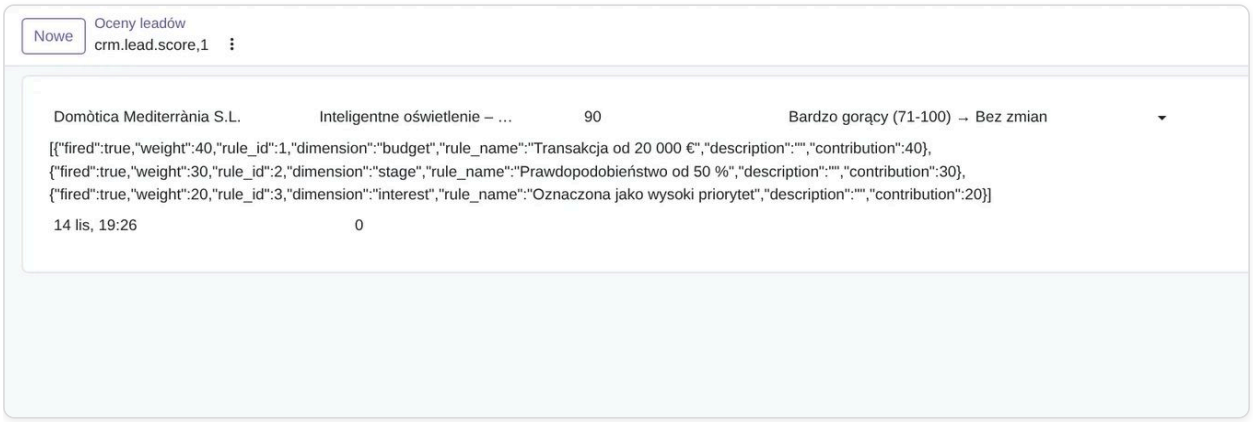
Lista na zrzucie zawiera trzy reguły. Pierwsza sprawdza pole przychodów oczekiwanych operatorem większe lub równe z progiem 20000, w wymiarze **Budżet - wielkość szansy**. Druga sprawdza prawdopodobieństwo

operatorem większe lub równe z progiem 50, w wymiarze **Etap cyklu zakupowego**. Trzecia sprawdza priorytet operatorem większe lub równe z progiem 2, w wymiarze **Zainteresowanie - formularz/e-mail/demo**.



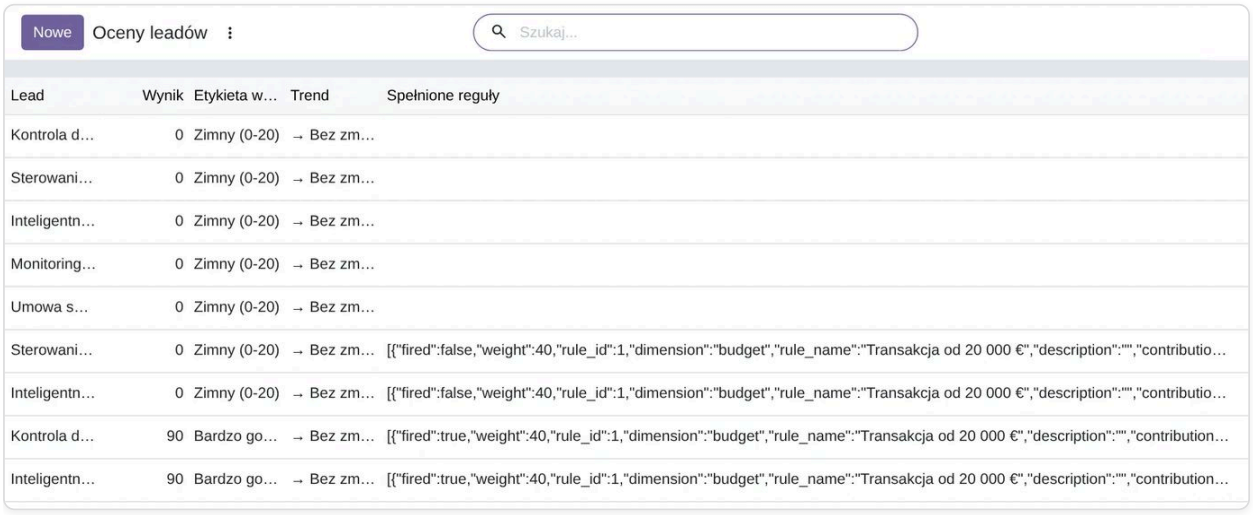
- **Prawdziwy zrzut ekranu z Odoo 20.** Lista **Reguły punktacji** z trzema regułami z przykładu.

Na karcie wyniku z drugiego zrzutu spełnione są wszystkie trzy. Każda spełniona reguła jest odnotowana w wyniku z punktami, które wniosła, a wynik to suma tych punktów, z limitem 100. Lead trafia do **Bardzo gorący (71-100)**.



- **Prawdziwy zrzut ekranu z Odoo 20.** Karta wyniku **Bardzo gorący (71-100)** z regułami, które zostały spełnione.

8 Wynik każdego leada: od 0 do 100, jego etykieta i trend



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

Wynik to suma punktów aktywnych reguł spełnionych dla danego leada, z zakresem 0–100. AI FlexigoTech Cloud nie punktuje. Każdy lead otrzymuje też etykietę według wyniku oraz trend w porównaniu z poprzednim obliczeniem.

Wynik nie pojawia się w karcie szansy ani w lejku. Aby 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 punktowane, oraz te, które ktoś zmienił w ciągu ostatnich 24 godzin.
Uruchom wszystkie teraz	Przycisk w **Inteligencja CRM › Konfiguracja**, tylko dla administratorów. Robi od razu to, co co noc: scoring, prognozę, ryzyko odejścia, rekomendacje i, po zaakceptowaniu AI, wysyłkę do FlexigoTech Cloud szans sprzedaży z danej nocy.

Co widzisz w każdym rekordzie

Lead	Punktowana szansa lub lead.
Wynik	Liczba wyniku, z limitem 0–100.
Etykieta wyniku	**Zimny (0-20)**, **Ciepły (21-40)**, **Gorący (41-70)** lub **Bardzo gorący (71-100)**.
Trend	Poprawa, bez zmian lub pogorszenie, ze strzałką przed wartością, zależnie od zmiany wyniku w porównaniu z poprzednim obliczeniem.
Spełnione reguły	Lista ze szczegółami ocenionych reguł. Wyświetlana w formacie JSON.
Ostatnie obliczenie	Data i godzina obliczenia wyniku.

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 nawiasach 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 wypełnia. Formularze modułu pokazują wartości bez etykiet: lista jest czytelniejsza niż formularz.

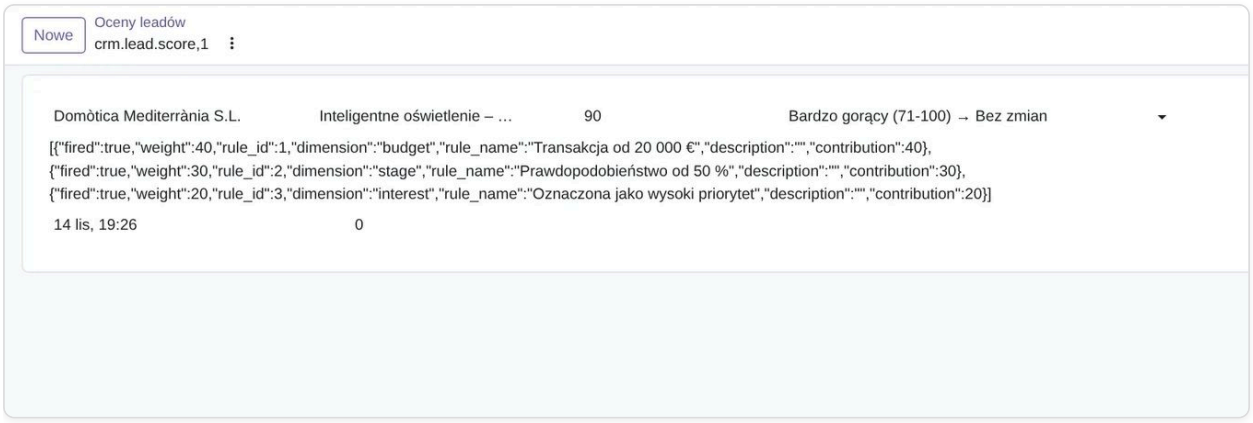
Kiedy następuje punktacja

Każdej nocy zadanie **CRM Intelligence: oblicz punktację leadów** ocenia leady, które nigdy nie były punktowane, oraz te, które ktoś zmienił w ciągu ostatnich 24 godzin. Po utworzeniu leada tworzona jest dla niego karta wyniku, ustawiona na 0 do następnego obliczenia. Jeśli zmienisz regułę, pozostałe leady nie zostaną przeliczone, dopóki ktoś ich nie tknie.

Aby ocenić od razu, administrator klika **Uruchom wszystkie teraz** w **Inteligencja CRM › Konfiguracja**. Oceniane są te same leady co w nocnym zadaniu, a uruchamiane są też prognoza, ryzyko odejścia i rekomendacje. Jeśli nie jesteś administratorem, Odoo odpowiada: «Tylko administrator może uruchamiać zadania CRM Intelligence.»

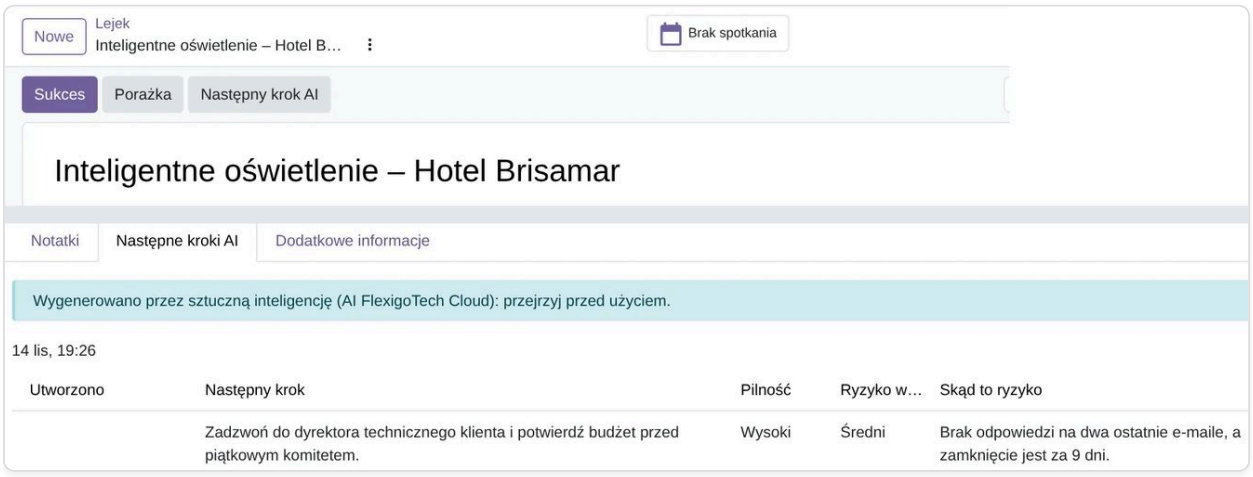
Przykład od początku do końca

Na zrzucie rekordu wynik to **Bardzo gorący (71-100)**, a szczegóły w **Spełnione reguły** zawierają trzy spełnione reguły. Każda reguła wnosi swoje punkty, a wynik to suma tych trzech, mieszcząca się w przedziale etykiety **Bardzo gorący (71-100)**.



- **Prawdziwy zrzut ekranu z Odoo 20.** Rekord wyniku z etykietą **Bardzo gorący (71-100)** i jego spełnionymi regułami.

9 Następny krok z AI FlexigoTech Cloud



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

Skąd pochodzi każda informacja

- Przyciskiem **Następny krok AI** na szansie: tekst wysyłany jest 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, zadanie **Inteligencja CRM: pobierz następne kroki AI od AI FlexigoTech Cloud** odpytuje co 2 minuty. Możesz też zapytać sam przyciskiem **Sprawdź następny krok od AI**.

Przyciski

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

Co wraca

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

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

Co może spotkać następny krok

PRZYPADEK	CO OZNACZA
Bez zlecenia	Szansa nie ma jeszcze następnego kroku z AI. Widoczny jest **Następny krok AI**.
W drodze	Tekst został już wysłany do FlexigoTech Cloud. Widoczny jest **Sprawdź następny krok od AI**, a **Następny krok AI** się ukrywa.
Odebrany	Wynik trafia do zakładki **Następne kroki AI** i do **Inteligencja CRM › Rekomendacje**. Poprzedni wynik zostaje odsunięty, nie usunięty.
Nieudany	Szansa informuje o tym w notatce i nic się nie zmienia.
Zgubione przez chmurę	Jeśli FlexigoTech Cloud nie ma już zadania, wysyła się je ponownie, tylko raz.
Odrzucone	Ktoś kliknął **Odrzuć** przy rekomendacji i przestaje ona być liczona jako otwarta.

Kiedy nic się nie pojawia

- Bez subskrypcji FlexigoTech Cloud albo bez jej 14-dniowego okresu próbnego. Okres próbny uruchamia się w bazie produkcyjnej, a nie w kopii stagingowej ani w bazie z danymi demonstracyjnymi, w menu Ustawienia › FlexigoTech Cloud.
- Dopóki administrator nie kliknie **Zaakceptuj i włącz AI FlexigoTech Cloud** w **Inteligencja CRM › Konfiguracja**. Zapisuje się, kto to zaakceptował i kiedy, a **Wycofaj** to cofa.
- Dla szans z zaznaczonym **Rezygnacja z profilowania**, także wtedy, gdy ten sam znacznik ma inna szansa tego samego klienta albo z tym samym adresem e-mail.
- Dla szans oznaczonych jako **Jest sygnalistą**. Obie flagi ustawia się w **Inteligencja CRM › Prywatność leada**.

Gdzie działa i ile kosztuje

Działa w FlexigoTech Cloud, na naszym własnym serwerze Netcup w Niemczech, z modelem o otwartych wagach i bez żadnego innego dostawcy AI. Dane wejściowe czekają w pamięci do 45 minut, a odpowiedź do 1 godziny. Potem nie jest zapisywany żaden tekst: tylko liczniki zużycia. Każdy następny krok zużywa jeden dokument w miesiącu: 500 miesięcznie na bazę produkcyjną w planie Standard, 1.000 w Pro i 20 w bazie testowej.

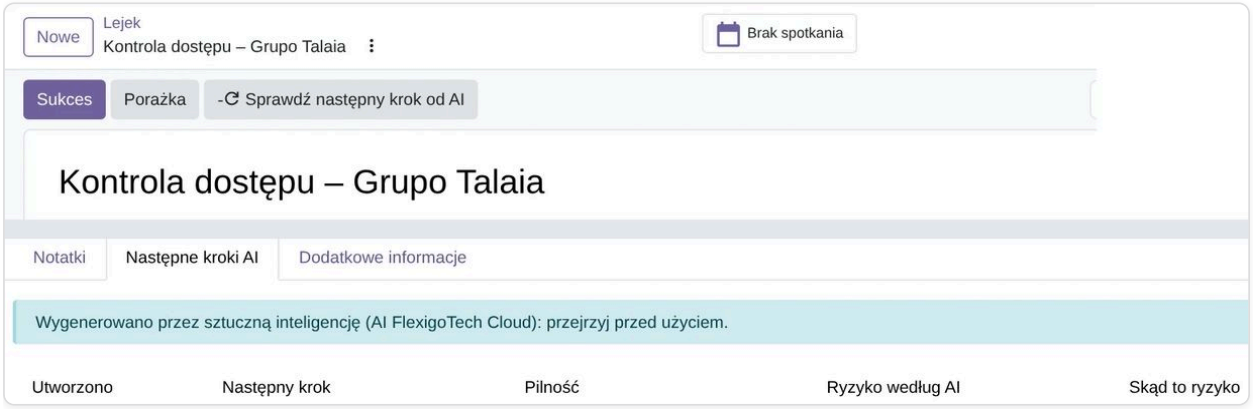
Pola rekordu

Ostatni następny krok od AI	Kiedy AI zaproponowała ostatni następny krok tej szansy.
Wygenerowano przez AI	Oznaczenie rekomendacji: sprawdź ją przed użyciem.
Ryzyko według AI	**Niski**, **Średni** albo **Wysoki**.
Model AI i **Wersja instrukcji**	Z jakim modelem i instrukcjami została wygenerowana.

Przykład

W szansie na inteligentne oświetlenie dla Hotelu Brisamar, z oczekiwanym przychodem 38 500,00 € i planowanym zamknięciem na 23 listopada, zakładka **Następne kroki AI** pokazuje, wygenerowany 14 listopada o 18:36, następny krok: zadzwonić do dyrektora technicznego klienta, aby potwierdzić budżet przed piątkowym

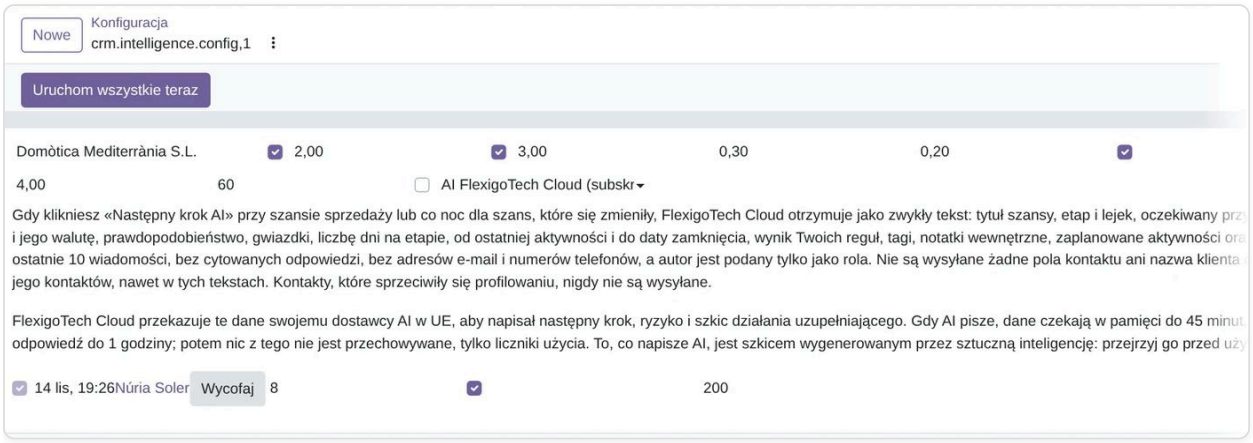
komitetem. W **Inteligencja CRM › Rekomendacje** pojawia się z pilnością **Wysoki** i ryzykiem **Średni**, ponieważ nie ma odpowiedzi na dwa ostatnie e-maile, a zamknięcie za 9 dni. Zawiera szkic follow-upu do wysłania.



- **Prawdziwy zrzut ekranu z Odoo 20.** Szansa z **Sprawdź następny krok od AI**, podczas gdy następny krok jest w drodze.

PRZEWODNIK PO MODULE · CRM LEAD SCORING

10 Co otrzymuje AI i kto to akceptuje



- **Prawdziwy zrzut ekranu z Odoo 20.** Ekran **Konfiguracja** z tekstem tego, co otrzymuje AI.

Co wychodzi z każdej szansy

Dokładny tekst znajdziesz w formularzu **Konfiguracja**, w sekcji **Co otrzymuje AI z FlexigoTech Cloud**. To tytuł, etap i lejek, oczekiwany przychód i jego waluta, prawdopodobieństwo, gwiazdki, dni na etapie, od ostatniej aktywności i do zamknięcia, wynik z Twoich reguł, tagi, notatki wewnętrzne, zaplanowane aktywności i 10 ostatnich wiadomości. Wiadomości są w czystym tekście, bez cytowanych odpowiedzi, a autor tylko jako rola. Nie wychodzą adresy e-mail, numery telefonów ani strony WWW, ani nazwy klienta i jego kontaktów. Każde zapytanie 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 dopóki uprawnienie nie zostało nadane.
Wycofaj	Widzi go tylko administrator i tylko wtedy, gdy uprawnienie jest nadane. Cofa uprawnienie.
AI FlexigoTech Cloud zaakceptowane	Pole wyboru tylko do odczytu: pokazuje, czy uprawnienie jest nadane.

Zaakceptowane dnia i **Zaakceptowane przez**	Kto to zaakceptował i kiedy. Pola tylko do odczytu.
Następne kroki AI na noc	Ile zmienionych szans wysyła nocne zadanie. Domyślnie 8.

Stany

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

Akceptacja AI

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

Czego nigdy nie wysyłamy

Nie wychodzą szanse z **Rezygnacja z profilowania**, także wtedy, gdy ten znacznik ma inna szansa tego samego klienta albo z tym samym adresem e-mail. Nie wychodzą też oznaczone **Jest sygnalistą**. Obie flagi ustawia się 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.»

Kto może ruszać uprawnienie

Jeśli ktoś, kto nie jest administratorem, spróbuje zaakceptować lub wycofać, zobaczy «Tylko administrator może zaakceptować lub wycofać dane, które otrzymuje AI FlexigoTech Cloud.» To samo dzieje się przy próbie zmiany firmy w zaakceptowanej konfiguracji: po przeniesieniu do innej firmy uznano by za zaakceptowane coś, czego tam nikt nie zaakceptował. Dlatego zmiana firmy też wymaga uprawnień administratora.

Pobranie konfiguracji firmy wymaga bycia użytkownikiem wewnętrznym tej firmy. W przeciwnym razie pojawia się «Tylko użytkownik wewnętrzny może pobrać konfigurację CRM Intelligence jednej ze swoich firm.»

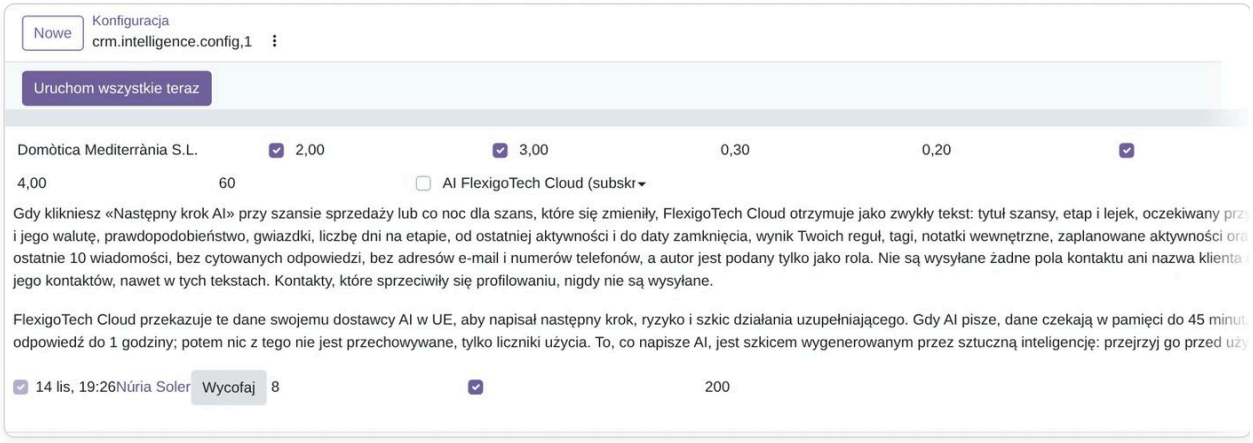
Co jeszcze jest potrzebne, żeby coś się pojawiło

Samo uprawnienie nie wystarczy. Bez subskrypcji FlexigoTech Cloud albo jej 14-dniowego okresu próbnego następny krok AI się nie pojawi: przycisk nic nie wysyła, a szansa pokazuje powód. Okres próbny uruchamia się w bazie produkcyjnej, a nie w kopii stagingowej ani w bazie z danymi demonstracyjnymi, w **Ustawienia › FlexigoTech Cloud**.

Przykład od początku do końca

1 **Administrator wchodzi w Inteligencja CRM › Konfiguracja**

Uprawnienie jest niezaakceptowane, a przycisk **Zaakceptuj i włącz AI FlexigoTech Cloud** jest widoczny.



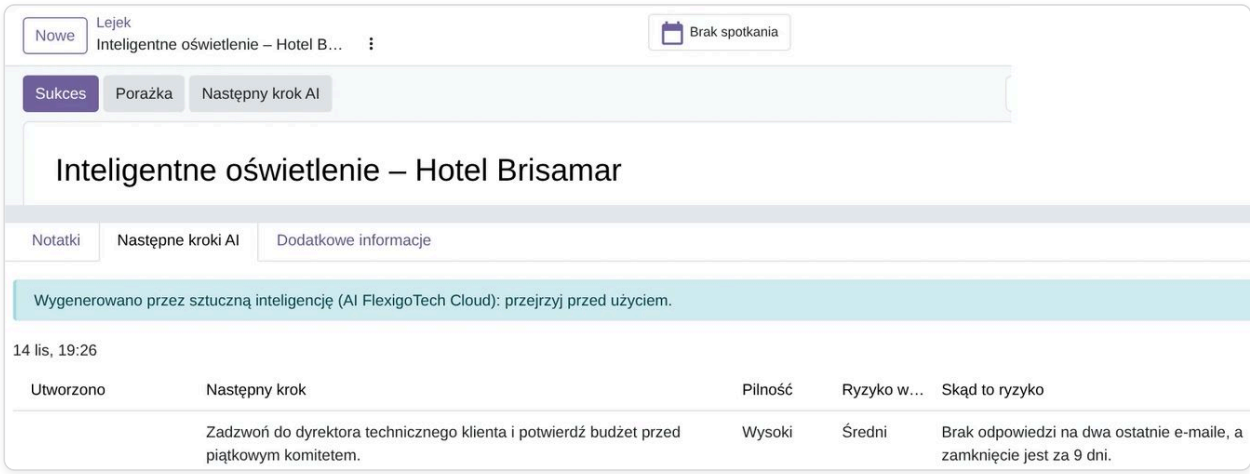
- **Prawdziwy zrzut ekranu z Odoo 20.** Ekran **Konfiguracja** z tekstem tego, co otrzymuje AI.

2 **Akceptuje**

Zapisuje się, kto i kiedy, a przycisk zmienia się na **Wycofaj**.

3 **Otwiera szansę**

Kliknij **Następny krok AI**. Szansa sprzedaży «Inteligentne oświetlenie - Hotel Brisamar» pokazuje następny krok i pilność oraz zawiera komunikat «Wygenerowano przez sztuczną inteligencję (AI FlexigoTech Cloud): przejrzyj przed użyciem.»



- **Prawdziwy zrzut ekranu z Odoo 20.** Zakładka **Następne kroki AI** szansy.

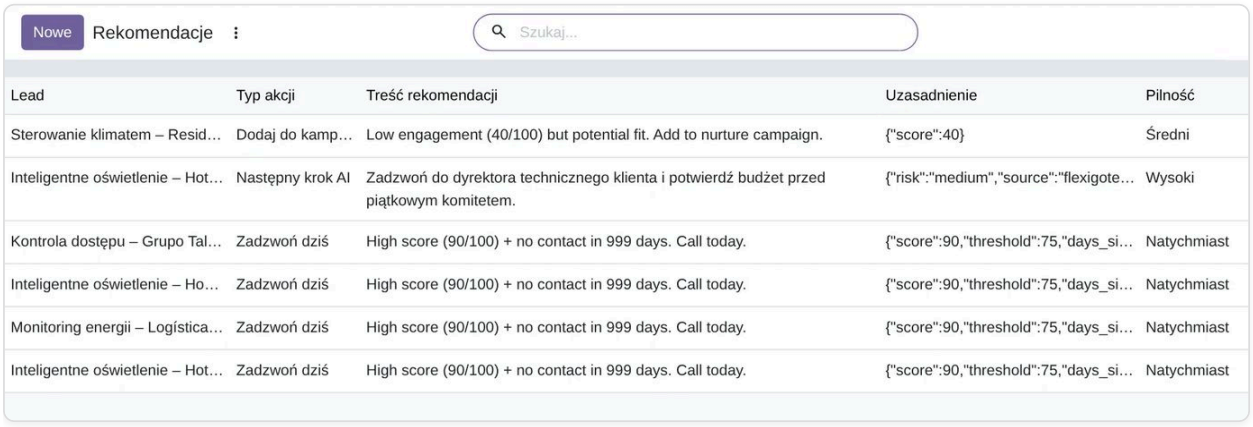
4 **W razie potrzeby zgodę się wycofuje**

Po kliknięciu **Wycofaj** dane przestają wychodzić. Jeśli szansa sprzedaży ma **Rezygnacja z profilowania** lub **Jest sygnalistą**, nigdy nie wyszła.



- **Prawdziwy zrzut ekranu z Odoo 20.** Znaczniki z **Prywatność leada**.

11 Rekomendacje z reguł i podsumowanie z każdego poniedziałku



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

Skąd pochodzą

Rekomendacje z reguł generuje zaplanowane zadanie **CRM Intelligence: odśwież rekomendacje**, uruchamiane co noc. Aby uruchomić je od razu, administrator klika **Uruchom wszystkie teraz**. Zależnie od przedziału punktowego leada pojawia się **Zadzwoń dziś**, **Wyślij demo**, **Dodaj do kampanii pielęgnacyjnej** lub **Zdyskwalifikuj**. Ich treść jest po angielsku we wszystkich językach.

Rekomendacje z **Następny krok AI** powstają po kliknięciu przycisku o tej nazwie w szansie sprzedaży lub w nocnym zadaniu. Są oznaczone **Wygenerowano przez AI** i komunikatem «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.
Typ akcji	**Zadzwoń dziś**, **Wyślij demo**, **Dodaj do kampanii pielęgnacyjnej**, **Zdyskwalifikuj** lub **Następny krok AI**.
Treść rekomendacji	Wyjaśnienie rekomendacji.
Uzasadnienie	Powód, który pojawia się jako surowe dane.
Pilność	**Natychmiast**, **Wysoki**, **Średni** lub **Niski**.
Ryzyko według AI	Tylko w rekomendacjach AI: **Niski**, **Średni** lub **Wysoki**.
Skąd to ryzyko	Tylko w rekomendacjach AI: powód ryzyka.
Szkic follow-upu	Tylko w rekomendacjach AI: tekst follow-upu do sprawdzenia.
Odrzuć	Przycisk, który oznacza rekomendację jako odrzuconą.

Stany

Rekomendacja jest otwarta, dopóki ktoś jej nie odrzuci. Po kliknięciu **Odrzuć** zostaje oznaczona jako **Odrzucona**, z polami **Odrzucone przez** i **Odrzucono dnia**. Ten przycisk nie pojawia się już przy odrzuconej rekomendacji.

Podsumowanie z każdego poniedziałku

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

> Rekomendacja **Przypisz ponownie do sprzedaży wewnętrznej** znajduje się na liście typów, ale moduł nigdy jej nie generuje. Nie możesz zmienić treści rekomendacji z reguł: są po angielsku.

Przedziały punktowe i to, co pojawia się w każdym z nich

WYNIK LEADA	REKOMENDACJA	DODATKOWY WARUNEK
75 lub więcej	**Zadzwoń dziś** z pilnością natychmiastową	5 dni lub więcej bez kontaktu
Od 50 do 74	**Wyślij demo**	Brak
Od 30 do 49	**Dodaj do kampanii pielęgnacyjnej**	Brak
Od 20 do 29	Brak	Brak rekomendacji
Poniżej 20	**Zdyskwalifikuj**	Lead utworzony ponad 90 dni temu

Moduł nie powtarza rekomendacji, która już jest otwarta dla danego leada. Jeśli ją odrzucisz, a lead nadal znajduje się w tym samym przedziale, pojawi się ponownie następnej nocy.

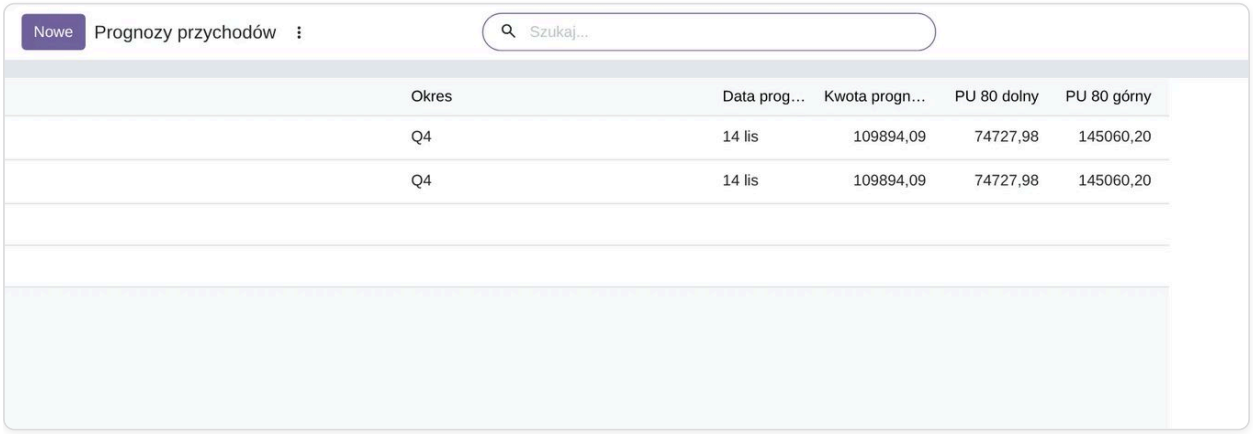
> Data ostatniej aktywności nie jest wypełniana przez nikogo. Dlatego każdy lead z wynikiem 75 lub wyższym dostaje **Zadzwoń dziś** z 999 dniami bez kontaktu. Traktuj to jako wskazówkę priorytetu, a nie rzeczywistą liczbę dni.

Przykład od początku do końca

W **Inteligencja CRM › Rekomendacje** jest rekomendacja **Dodaj do kampanii pielęgnacyjnej** dla leada „Sterowanie klimatem - Residència Les Oliveres" o pilności **Średni** i treści „Low engagement (40/100) but potential fit. Add to nurture campaign.". Mieści się w przedziale od 30 do 49. Dla „Kontrola dostępu - Grupo Talaia" pojawia się **Zadzwoń dziś**, z tekstem po angielsku mówiącym o 90 punktach na 100 i 999 dniach bez kontaktu.

Dla „Inteligentne oświetlenie - Hotel Brisamar" jest rekomendacja **Następny krok AI** o pilności **Wysoki**: „Zadzwoń do dyrektora technicznego klienta i potwierdź budżet przed piątkowym komitetem.". Ma ryzyko **Średni**, uzasadnienie i szkic wiadomości dalszego kontaktu. Sprawdzasz ją i jeśli nie jest dobra, klikasz **Odrzuć**. W poniedziałek rekomendacje z ostatnich 7 dni, które nadal są otwarte, trafiają do e-maila do kierowników sprzedaży.

12 Prognoza przychodów



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

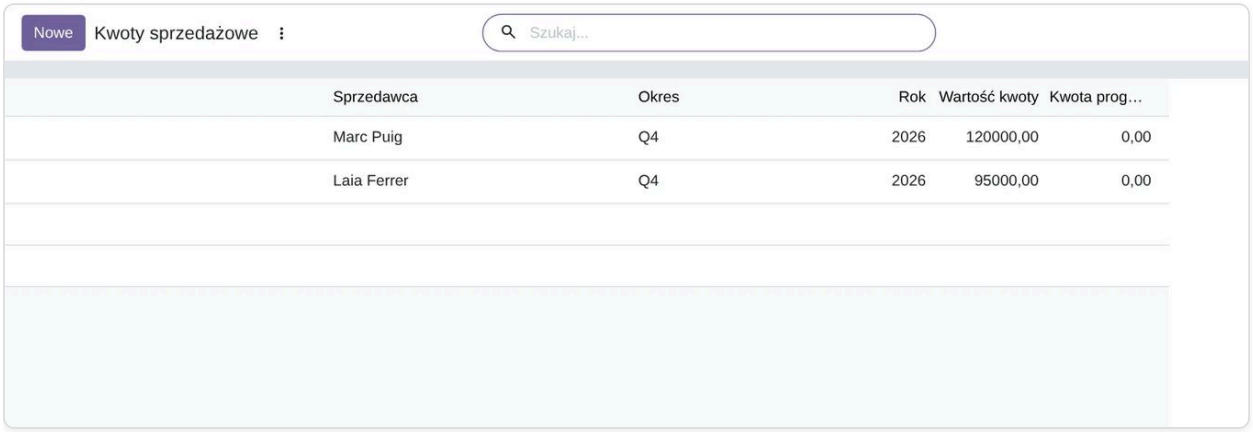
Jesteś w **Inteligencja CRM › Prognozy przychodów**. Każdej nocy moduł dodaje nowy wiersz, a bieżący kwartał pojawia się w **Okres**. Sumuje oczekiwany przychód wszystkich otwartych szans, niezależnie od tego, kiedy się zamkną, pomnożony przez ich prawdopodobieństwo i przez wskaźnik zamknięcia ich etapu, a odlicza te, które od ponad 30 dni stoją na etapie.

Marginesy **PU 80 dolny**, **PU 80 górny**, **PU 95 dolny** i **PU 95 górny** to stały margines wokół kwoty prognozy, a nie wynik obliczeń statystycznych.

Przyciski w rekordzie

Oblicz wartość rzeczywistą	Tylko dla kierowników sprzedaży. Oblicza wygrane w okresie tej prognozy, ale 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 każdego handlowca okres (od Q1 do Q4), rok i wartość kwoty. **Kwota prognozy** wpisujesz ręcznie. **Realizacja (%)** i **Kwota luki** są obliczane na podstawie tej wartości.

> **Kwota prognozy** w kwotach nie wypełnia się sama, a **Rzeczywista kwota** zawsze wynosi 0. W formularzu prognozy zestawienie według etapu i handlowca wyświetla się jako surowe dane.

Jak liczona jest kwota

Wskaźnik zamknięcia etapu pochodzi z historii, gdy dany etap ma 5 lub więcej zamkniętych szans. Wygrane liczą się we wszystkich etapach, przez które przeszły. Przegrane liczą się w etapie, w którym je przegrano, i we wcześniejszych. Wskaźnik to wygrane podzielone przez sumę wygranych i przegranych od tego etapu wzwyż. Przy mniej niż 5 zamkniętych szansach używana jest wartość startowa: 0,20, 0,35 lub 0,55 w zależności od angielskiej nazwy etapu (New, Qualified lub Proposition), a 0,25, jeśli żadna nie pasuje.

Marginesy PU 80 i PU 95

To stały margines wokół kwoty prognozy, a nie przedział statystyczny. Przy 20 lub mniej otwartych szansach margines bazowy wynosi 25 %, a przy ponad 20 wynosi 15 %. Ten margines mnożony jest przez 1,28 dla 80 i przez 1,96 dla 95.

Okres

Każdy wiersz w **Okres** zawiera kwartał dnia, w którym został obliczony, od **Q1** do **Q4**. Kwota nie uwzględnia dat zamknięcia: sumuje cały otwarty lejek.

Co pokazuje rekord

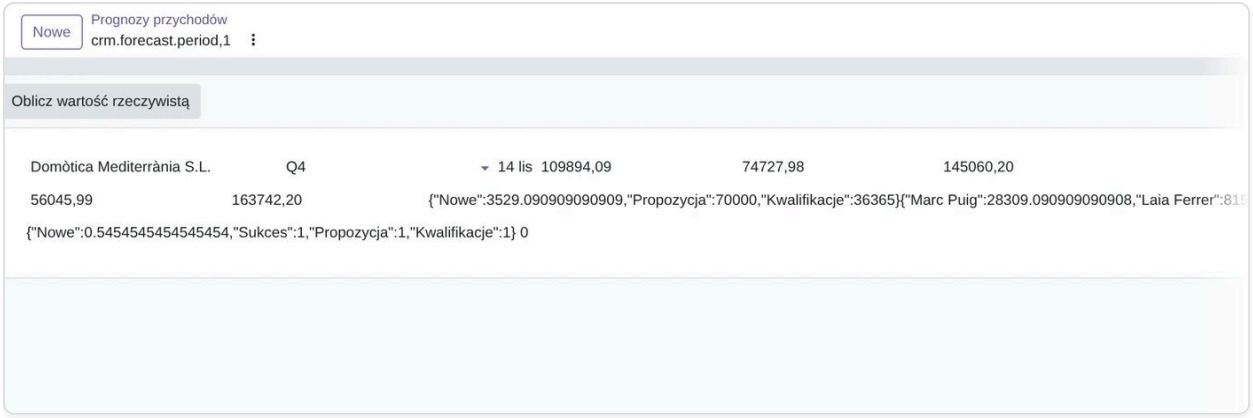
Firma	Firma Odoo, do której należy prognoza. Wypełnia się automatycznie Twoją firmą.
Data prognozy	Dzień, w którym została wygenerowana.
Prognoza wg etapu i **Prognoza wg handlowca**	Zestawienia pojawiają się jako surowe dane. Prognozę według handlowca widzą tylko użytkownicy z dostępem do wszystkich leadów.
Wskaźnik zamknięcia wg etapu	Wskaźnik każdego etapu użyty w obliczeniu, również jako surowe dane.
Średni czas cyklu (dni)	Zawsze wynosi 0: żadne obliczenie go nie wypełnia.

Kiedy nie pozwala czegoś zrobić

- **Oblicz wartość rzeczywistą** pojawia się tylko dla kierowników sprzedaży.
- To, co oblicza **Oblicz wartość rzeczywistą**, nie pojawia się na żadnym ekranie modułu.
- W kwotach **Rzeczywista kwota** zawsze wynosi 0.
- W kwotach **Kwota prognozy** nie jest wpisywana przez żadne obliczenie: wpisujesz ją sam. Bez niej **Realizacja (%)** i **Kwota luki** nic nie mówią.

Przykład od początku do końca

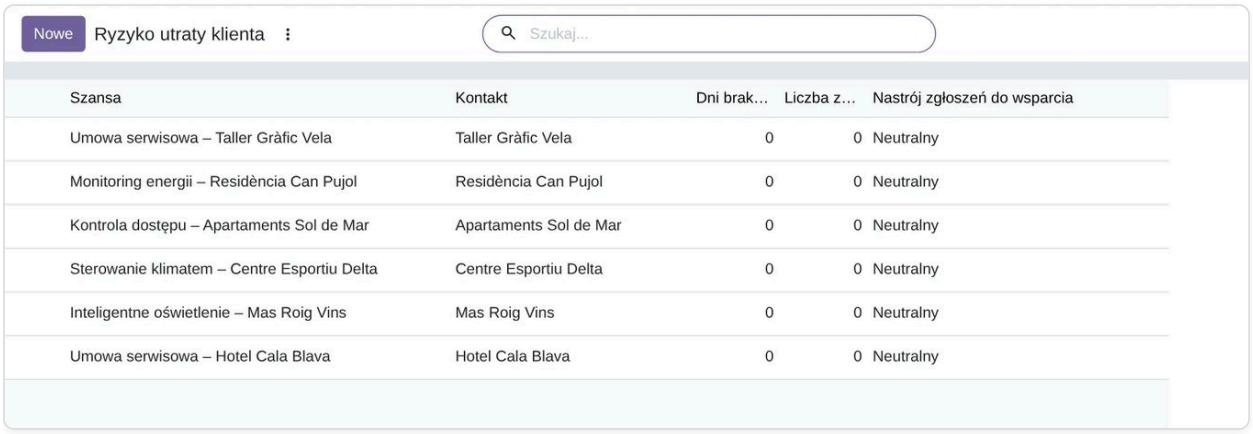
Na liście prognoz są dwa wiersze z okresem **Q4**, datą 14 listopada, kwotą prognozy 109 894,09, **PU 80 dolny** 74 727,98 i **PU 80 górny** 145 060,20. W formularzu jednej z nich zestawienie według etapu i handlowca wyświetla się jako surowe dane. W kwotach handlowiec Marc Puig ma kwotę 120 000,00 w **Q4** 2026, a Laia Ferrer ma 95 000,00. W obu przypadkach **Kwota prognozy** wynosi 0,00, bo nikt jej jeszcze nie wpisał.



- **Prawdziwy zrzut ekranu z Odoo 20.** Formularz prognozy z przyciskiem **Oblicz wartość rzeczywistą** i zestawieniem w surowej postaci.

PRZEWODNIK PO MODULE · CRM LEAD SCORING

13 Ryzyko odejścia każdego wygranego klienta

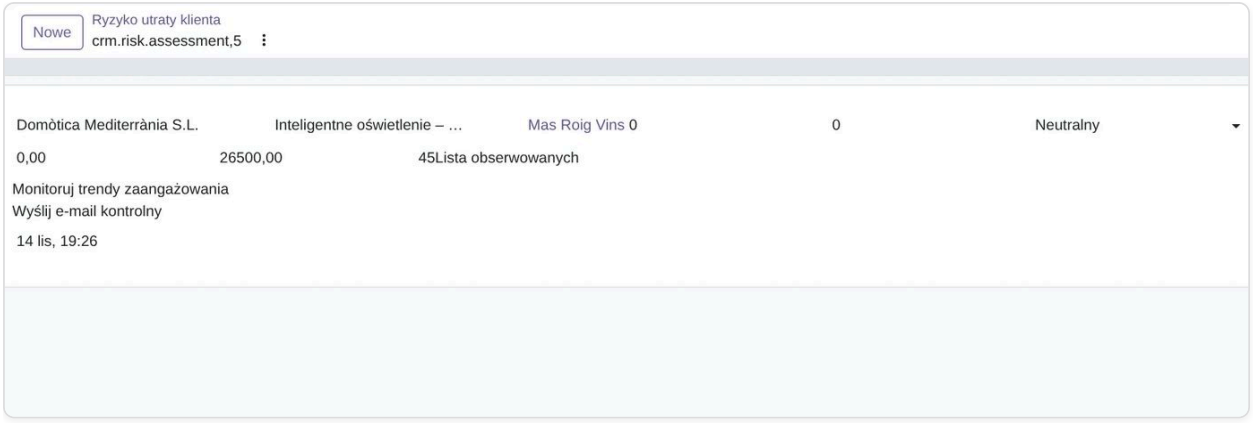


- **Prawdziwy zrzut ekranu z Odoo 20.** Lista **Ryzyko utraty klienta** z dniami bez aktywności, zgłoszeniami i nastrojem każdej wygranej szansy.

Wynik zaczyna się od 50. Dni bez zmian w szansie, zgłoszenia Helpdesk, nastrój zgłoszeń, wdrożenie i kwota podnoszą go lub obniżają. Dni bez aktywności liczone są od ostatniego zapisu zmiany w 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 są wypełniane automatycznie: wpisujesz je ręcznie w karcie.
- Obliczenie uruchamia się codziennie przez zaplanowane zadanie **CRM Intelligence: aktualizuj wskaźniki ryzyka odejścia klientów** i patrzy tylko na wygrane szanse.
- Aby obliczyć je od razu, administrator klika **Uruchom wszystkie teraz**.



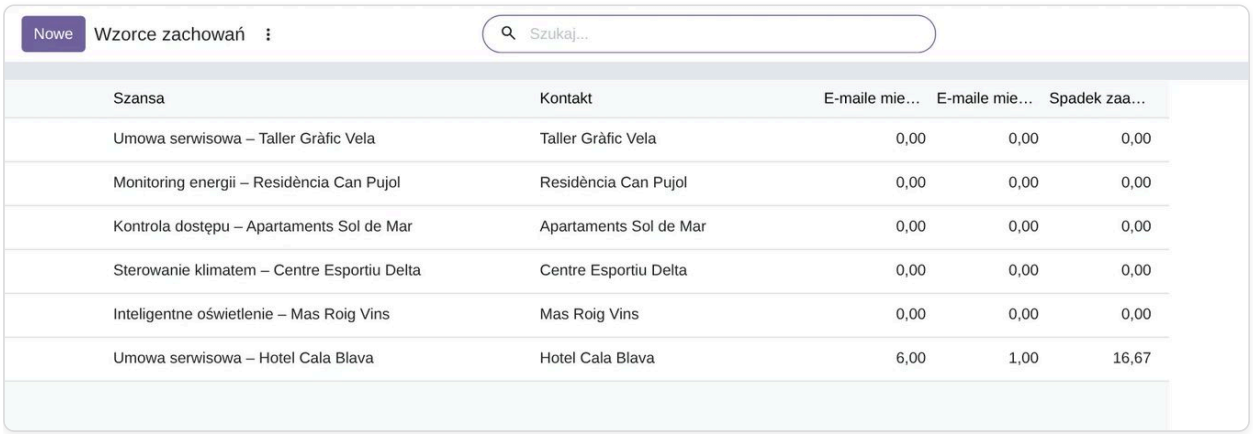
- **Prawdziwy zrzut ekranu z Odoo 20.** Karta szansy z wynikiem, pasmem **Lista obserwowanych** i jej zalecanymi akcjami.

Pasma

PASMO	WYNIK	CO SIĘ DZIEJE
Zagrożone	70 lub więcej	Trzy akcje: kwartalny przegląd z klientem, oferta rabatu lub aktywacja dodatkowych funkcji oraz eskalacja do opiekuna konta.
Lista obserwowanych	Od 40 do 69	Dwie akcje: monitorowanie interakcji i wysłanie e-maila z follow-upem.
Stabilny	Poniżej 40	Brak akcji.

Wzorce zachowań

W **Inteligencja CRM › Wzorce zachowań** widzisz dla każdej wygranej szansy e-maile i wiadomości z okresu od 150 do 180 dni temu oraz z ostatnich 30 dni, spadek interakcji 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 interakcji.

Przelicz ponownie	Ponownie zlicza wiadomości i przelicza prawdopodobieństwo odnowienia oraz potencjał rozwoju, uwzględniając ryzyko, które szansa już ma. Widzą to tylko kierownicy sprzedaży.

Statusy

Ryzyko nie ma statusów przepływu. Zmienia się pasmo pokazywane w **Kategoria ryzyka**: **Zagrożone**, **Lista obserwowanych** lub **Stabilny**. **Ostatnie obliczenie** informuje, kiedy wykonano ostatnie obliczenie.

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

Co dodaje, a co odejmuje

Obliczenie uruchamia się codziennie i tylko dla wygranych szans. Zaczyna od 50 i stosuje poniższe zmiany.

CZYNNIK	KIEDY	PUNKTY
Dni bez zmian	Od 30 do 59 dni	+15
Dni bez zmian	60 dni lub więcej	+30
Zgłoszenia Helpdesk (Enterprise)	Od 5 do 7 zgłoszeń w 30 dniach	+10
Zgłoszenia Helpdesk (Enterprise)	8 lub więcej zgłoszeń w 30 dniach	+25
Nastrój zgłoszeń	Negatywny	+20
Wdrożenie	90 % lub więcej	-10
Kwota	Przychód powyżej 5 000	-5

Zagrożone i **Lista obserwowanych** mają stałe akcje, które pojawiają się w **Zalecane akcje**; **Stabilny** nie ma żadnej. Przy samych danych obliczanych przez moduł wynik nie spada poniżej 45: aby dojść do **Stabilny**, trzeba ręcznie wpisać wdrożenie na 90 % lub więcej i przychód musi przekroczyć 5 000.

Co wypełnia się samo, a czego nie

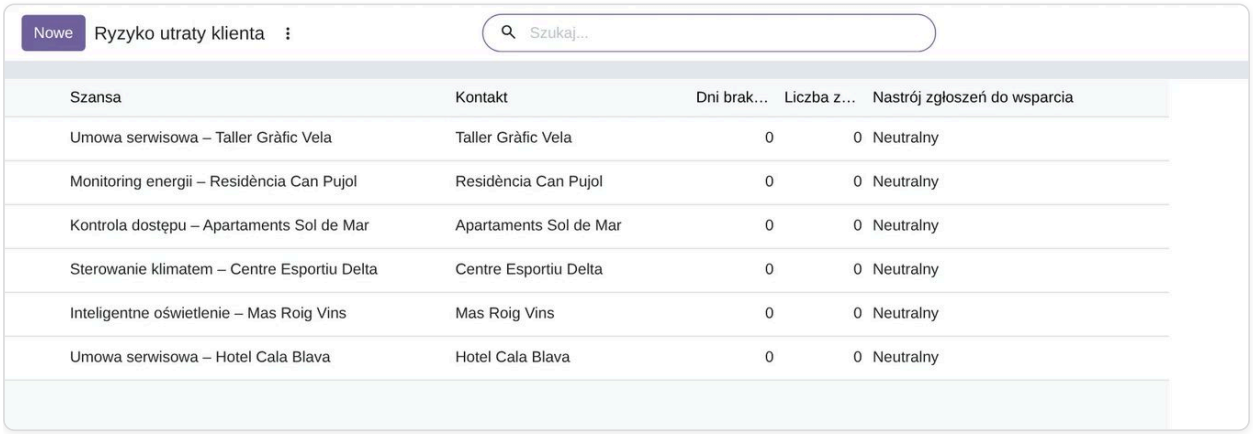
Dni braku aktywności	Dni od ostatniego zapisu zmiany w szansie przez kogokolwiek. Nie mierzy ostatniego kontaktu z klientem.
Liczba zgłoszeń do wsparcia (30 dni)	Liczy się tylko przy Helpdesk (Enterprise).
Nastrój zgłoszeń do wsparcia	Pozytywny, Neutralny lub Negatywny. Ustawiony na Neutralny i zmieniany ręcznie.
Ukończenie wdrożenia (%)	Ustawiane ręcznie.
LTV	Spodziewany przychód z tej wygranej szansy. Nie dodaje innych sprzedaży klienta.
Wynik ryzyka utraty klienta	Od 0 do 100, obliczany automatycznie.
Ostatnie obliczenie	Data i godzina ostatniego obliczenia.

Wzorzec zachowań

Każda wygrana szansa ma też wzorzec zachowań w **Inteligencja CRM › Wzorce zachowań**. Porównuje e-maile i wiadomości sprzed 150 do 180 dni z tymi z ostatnich 30 i wylicza **Spadek zaangażowania (%)**. **Prawdopodobieństwo odnowienia** to 100 minus ryzyko utraty klienta. **Wynik potencjału rozwoju** uwzględnia, czy klient ma inną otwartą szansę, ostatnie zaangażowanie i niskie ryzyko. **Czynniki odejścia klientów** pokazują, o ile punktów każdy czynnik przesunął wynik od 50.

Przykład od początku do końca

Na ekranach modułu szansa sprzedaży Mas Roig Vins pokazuje się na karcie z wynikiem 45 w przedziale **Lista obserwowanych** i dwiema akcjami: monitorowanie trendów zaangażowania i wysłanie e-maila follow-up. Na liście widoczne szanse pokazują dni bezczynności, zgłoszenia i nastrój Neutral. Jej przychód przekracza 5.000 i odejmuje 5 punktów: 45 to minimum, jakie daje sam moduł. Aby przejść do **Stabilny**, osoba prowadząca konto musiałaby ręcznie wpisać wdrożenie na poziomie 90 % lub więcej; po zapisaniu wynik spada do 35.

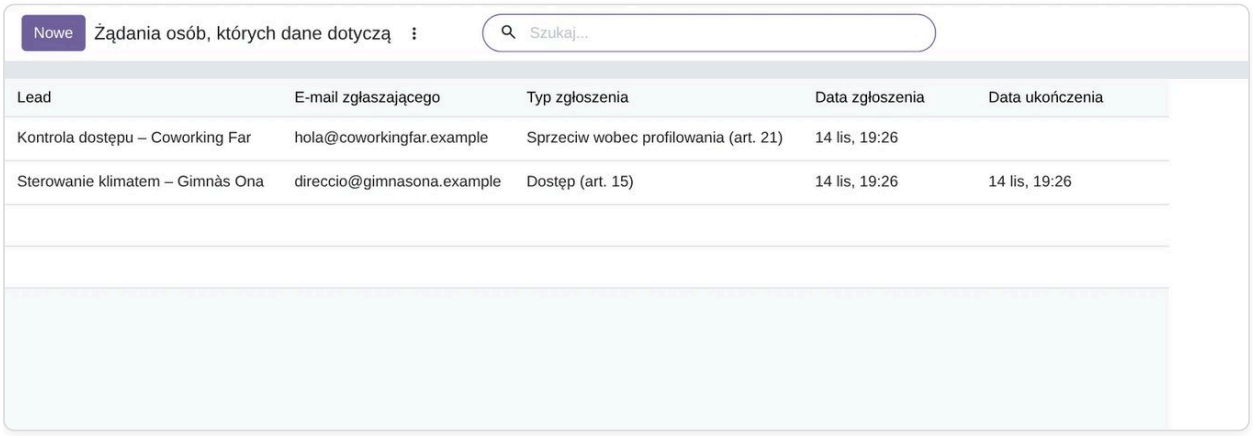


- **Prawdziwy zrzut ekranu z Odoo 20.** Lista **Ryzyko utraty klienta** z wygranymi szansami.

PRZEWODNIK PO MODULE · CRM LEAD SCORING

14 Wnioski RODO i dziennik audytu

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 załatwia się przyciskiem odpowiadającym jego typowi. Widzą je i uruchamiają tylko kierownicy sprzedaży.



- **Prawdziwy zrzut ekranu z Odoo 20.** Lista wniosków 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 dziennikiem 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, stanowisko i notatki; jeśli ma faktury, zachowuje imię, NIP i adres wymagane przez prawo.

Przestań profilować	Dla sprzeciwu. Oznacza szansę jako **Rezygnacja z profilowania**.
Popraw dane kontaktu	Dla sprostowania. Otwiera kontakt, abyś mógł go ręcznie poprawić, i zapisuje, kto go otworzył i kiedy.

Każdy przycisk widać tylko wtedy, gdy wniosek jest odpowiedniego typu i ma status **Oczekujące**.

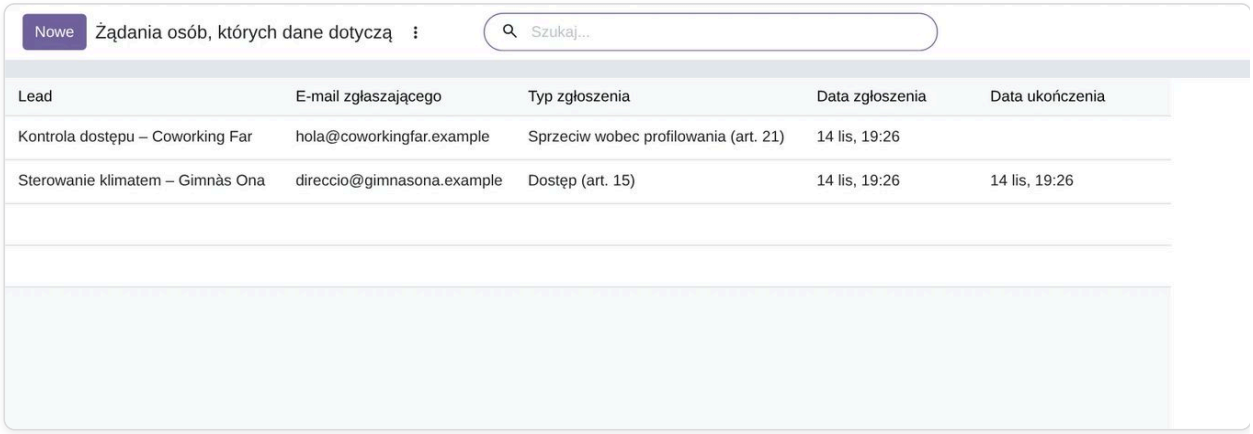
Statusy

- **Oczekujące**: wniosek jest zarejestrowany i nierozpatrzony.
- **W toku**: usunięcie nie objęło kontaktu, bo to firma, ma użytkownika lub własne kontakty. Sprawdź go ręcznie i przenieś wniosek do **Zakończone**.
- **Zakończone**: rozpatrzony.
- **Zakończone (dane faktur przechowywane zgodnie z prawem)**: usunięcie zostało wykonane, a dane faktur zachowano.
- **Odrzucona**: odrzucono, z podstawą prawną w **Powód odmowy**. Status ustawia się sam, jeśli żąda się dostępu do szansy oznaczonej **Jest sygnalistą** przy użyciu e-maila 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 wniosków osób, których dane dotyczą.

2 Wypełnij wniosek

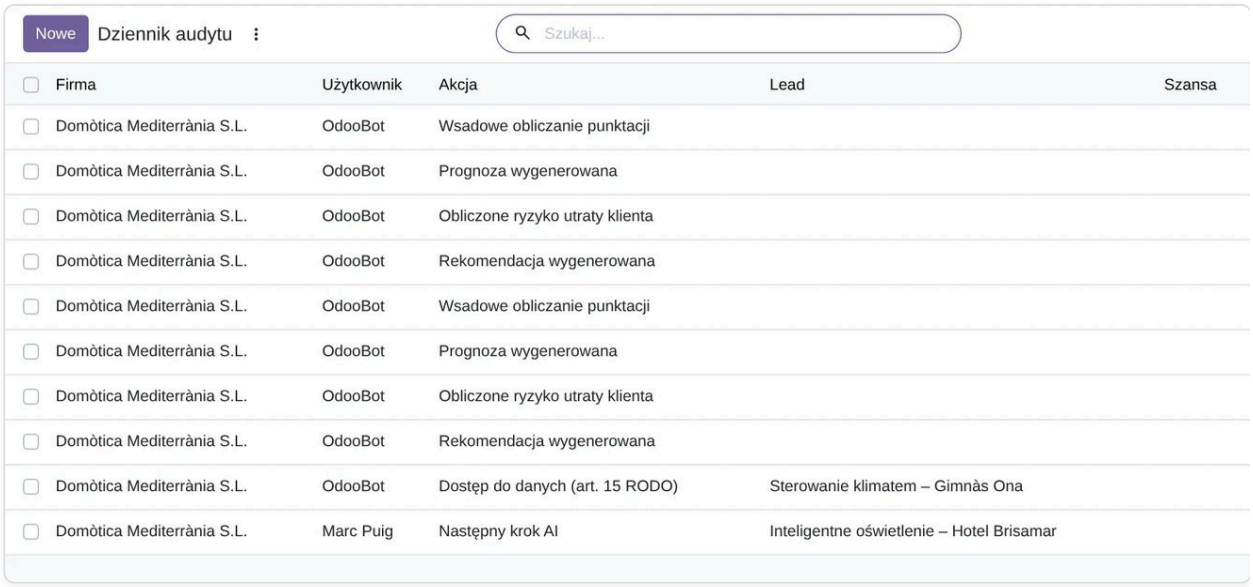
Wybierz **Lead**, wpisz **E-mail zgłaszającego** i **Typ zgłoszenia**.

3 Kliknij przycisk typu

Akcja się wykona, a wniosek przejdzie do **Zakończone** albo do **W toku**, jeśli usunięcie pozostawiło kontakt do sprawdzenia. Wpisz, co trzeba, w **Notatki**.

4 Sprawdź rejestr

Akcja zostaje zapisana 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 ostrzega komunikatem «Tylko administrator sprzedaży może obsługiwać wnioski osób, których dane dotyczą.». Rejestrów audytu nie można zmieniać ani usuwać.

Zasady i warunki

- Wnioski może obsługiwać tylko kierownik sprzedaży. Jeśli spróbuje inny użytkownik, Odoo wyświetla «Tylko administrator sprzedaży może obsługiwać wnioski osób, których dane dotyczą.».
- **Eksportuj dane** służy do typów **Dostęp (art. 15)** i **Przenoszenie danych (art. 20)**. **Usuń dane osobowe** tylko do **Usunięcie danych (art. 17)**, **Przestań profilować** do sprzeciwu, a **Popraw dane kontaktu** do sprostowania.
- Przyciski znikają, gdy wniosek nie jest już w **Oczekujące**.
- Jeśli kontakt ma faktury lub inne zapisy księgowe, usunięcie zachowuje imię, NIP i adres. Bez aplikacji księgowej nie ma faktur do zachowania.
- Usunięcie zostawia szansę jako rekord anonimowy: czyści jej dane osobowe, zrywa powiązanie z kontaktem i usuwa wiadomości, załączniki, aktywności, wcześniejsze eksporty i dane analityczne.
- Sprostowanie nie zawiera informacji, co poprawić: otwiera kontakt szansy (a jeśli go nie ma, samą szansę), żebyś poprawił dane ręcznie. Zapisuje się, kto go otworzył i kiedy, a wniosek przechodzi w status zakończony.
- Wpisów w dzienniku audytu nie można zmieniać ani usuwać. Odoo odpowiada po angielsku: „Audit logs are immutable and cannot be modified." albo „Audit logs are immutable and cannot be deleted.".
- Codziennie usuwane są wyniki i rekomendacje, które od 24 miesięcy się nie zmieniły. Tego terminu nie zmienisz z poziomu ekranu.

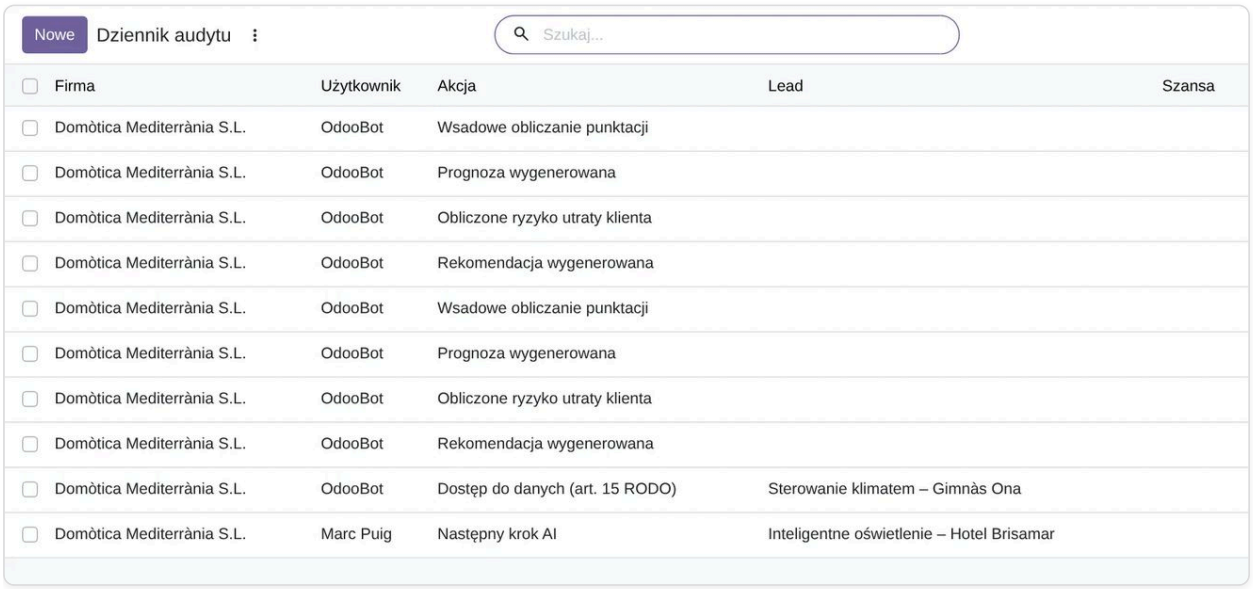
Pola wniosku

Firma	Firma, do której należy wniosek.
Lead	Szansa, której dotyczy wniosek. Pole obowiązkowe.
E-mail zgłaszającego	E-mail osoby składającej wniosek.

Typ zgłoszenia	**Dostęp (art. 15)**, **Usunięcie danych (art. 17)**, **Przenoszenie danych (art. 20)**, **Sprostowanie (art. 16)** albo **Sprzeciw wobec profilowania (art. 21)**.
Data zgłoszenia	Ustawia się sama przy tworzeniu i nie podlega edycji.
Data ukończenia	Nie podlega edycji.
Wyeksportowane dane	Plik JSON, pobierany jako crm_intelligence_export.json.
Notatki	Wewnętrzne notatki do obsługi wniosku.

Dziennik audytu

W **Inteligencja CRM › Dziennik audytu** zapisuje się, co zostało zrobione i przez kogo. Każdy wpis ma **Firma**, **Użytkownik**, **Akcja**, **Lead** lub **Szansa**, **Dane wejściowe**, **Dane wyjściowe** i **Notatki**, a w następnych krokach AI także **Użyty model**. Kolumna **Znacznik czasu** jest pusta: moduł jej nie wypełnia. Czytają je kierownicy sprzedaży. Wśród akcji są **Dostęp do danych (art. 15 RODO)**, **Usunięcie danych (art. 17 RODO)**, **Sprostowanie danych (art. 16 RODO)** i **Ustawiona rezygnacja leada**, a także obliczenia wyników, prognoz, ryzyka i rekomendacji. Jeśli wpis dotyczy leada, zapisuje się go w firmie tego leada.



- **Prawdziwy zrzut ekranu z Odoo 20.** Dziennik audytu z kolumnami **Użytkownik** i **Akcja**.

Przykład od początku do końca

Na liście jest wniosek typu **Dostęp (art. 15)** dotyczący szansy „Sterowanie klimatem - Gimnàs Ona”. Jest zakończony i ma datę ukończenia. Jego plik eksportu nazywa się crm_intelligence_export.json. W dzienniku audytu widnieje akcja **Dostęp do danych (art. 15 RODO)** dla tej szansy. Inny wniosek, dotyczący „Kontrola dostępu - Coworking Far”, to **Sprzeciw wobec profilowania (art. 21)** i nadal nie ma daty ukończenia.



Prawdziwy zrzut ekranu z Odoo 20. Karta wniosku z datami utworzenia i ukończenia.

PRZEWODNIK PO MODULE · CRM LEAD SCORING

15 Dane, które wychodzą i wracają

DANE	KIERUNEK	KIEDY
Tytuł szansy, etap i lejek	Z Twojego Odoo do FlexigoTech Cloud	Po kliknięciu **Następny krok AI** albo co noc dla szans nowych lub zmienionych od ich ostatniego następnego kroku.
Spodziewany przychód i jego waluta, prawdopodobieństwo i gwiazdki	Z Twojego Odoo do FlexigoTech Cloud	Tak samo jak wyżej.
Dni na etapie, od ostatniej aktywności i do zamknięcia	Z Twojego Odoo do FlexigoTech Cloud	Tak samo jak wyżej.
Punktacja Twoich reguł i etykiet	Z Twojego Odoo do FlexigoTech Cloud	Tak samo jak wyżej.
Notatki wewnętrzne i zaplanowane aktywności	Z Twojego Odoo do FlexigoTech Cloud	Tak samo jak wyżej.
Ostatnie 10 wiadomości, w zwykłym tekście, bez cytowanych odpowiedzi, z autorem podanym tylko jako rola	Z Twojego Odoo do FlexigoTech Cloud	Tak jak wyżej, do 8.000 znaków na zapytanie.
Następny krok i jego pilność	Z FlexigoTech Cloud do Twojego Odoo	Odbiera to zadanie uruchamiane co 2 minuty albo przycisk **Sprawdź następny krok od AI**, który widać, dopóki czeka jakiś krok.
Ryzyko (niskie, średnie lub wysokie) wraz z uzasadnieniem	Z FlexigoTech Cloud do Twojego Odoo	Tak samo jak wyżej.
Szkic follow-upu i model, który odpowiedział	Z FlexigoTech Cloud do Twojego Odoo	Tak samo jak wyżej.

W nocy wychodzą szanse sprzedaży nowe lub zmienione od ich ostatniego następnego kroku, do wartości z pola **Następne kroki AI na noc** w **Inteligencja CRM › Konfiguracja**. Domyślnie jest to 8. Wynik wraca w minutę lub dwie i trafia do zakładki **Następne kroki AI** w szansie sprzedaży oraz do **Inteligencja CRM › Rekomendacje**, oznaczony jako wygenerowany przez sztuczną inteligencję.

AI FlexigoTech Cloud działa na naszym własnym serwerze Netcup w Niemczech, z modelem o otwartych wagach i bez żadnego innego dostawcy AI. Nie przechowuje żadnego tekstu, tylko liczniki użycia. Nigdy nie wychodzą e-maile, telefony ani strony. Nie wychodzą też nazwy klienta i jego kontaktów ani żadne pole kontaktu. Szans oznaczonych **Rezygnacja z profilowania** i oznaczonych **Jest sygnalistą** nie wysyła się. Żadna szansa nie wychodzi, dopóki administrator nie kliknie **Zaakceptuj i włącz AI FlexigoTech Cloud** w **Inteligencja CRM › Konfiguracja**; **Wycofaj** to cofa.

Reguły i punktacja leadów, prognozy, ryzyko utraty klienta, rekomendacje oparte na regułach, cele sprzedażowe, wnioski RODO i dziennik audytu są obliczane i zapisywane w Twoim Odoo i nie wychodzą do FlexigoTech Cloud. Wynik to suma punktów Twoich reguł, a nie wynik obliczony przez AI.

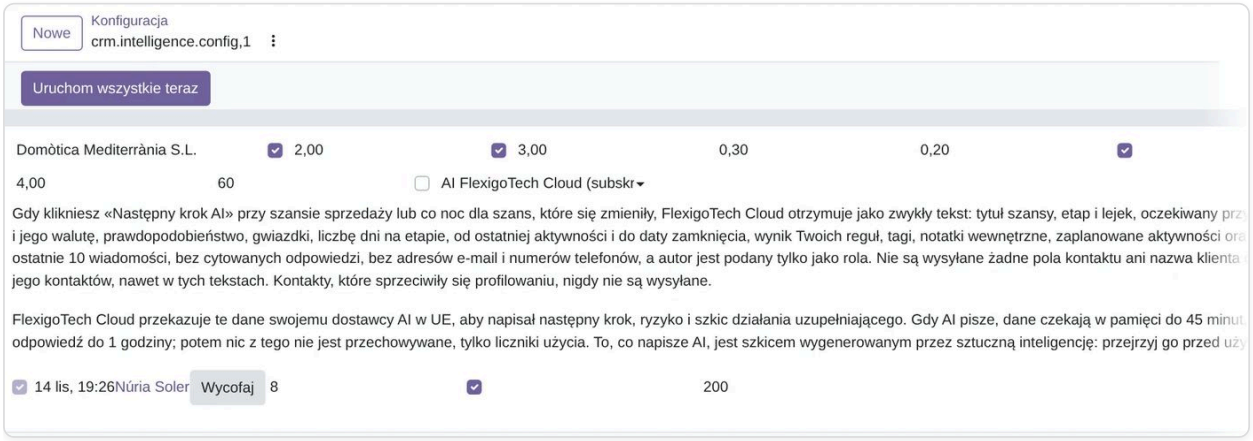
PRZEWODNIK PO MODULE · CRM LEAD SCORING

16 Co dzieje się samo

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 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 od ponad 24 miesięcy nie uległy zmianie.
CRM Intelligence: podsumowanie tygodniowe	Co tydzień, włączone	Każdego poniedziałku wysyła podsumowanie otwartych rekomendacji.
Inteligencja CRM: pobierz następne kroki AI od AI FlexigoTech Cloud	Co 2 minuty, włączone	Odbiera gotowe odpowiedzi AI i wysyła pozostałe szanse z tej nocy.

Częstotliwości zmienia się w **Ustawienia › Techniczne › Automatyzacja › Zaplanowane akcje**, z włączonym trybem deweloperskim. Wszystkie zadania są domyślnie włączone.

17 Opcje modułu i ich wartości domyślne



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

OPCJA	WARTOŚĆ DOMYŚLNA	CO ROBI
Włącz scoring leadów	Włączona	Wyłączona: żaden lead nie jest punktowany, także po **Uruchom wszystkie teraz**.
Włącz prognozowanie	Włączona	Wyłączona: prognoza nie jest obliczana.
Włącz wykrywanie rezygnacji	Włączona	Wyłączona: ryzyko odejścia klienta nie jest obliczane.
Rabat za zastój	0,2	Liczba od 0 do 1: rabat stosowany w prognozie do szans, które od ponad 30 dni są na tym etapie.
Rozmiar wsadu	200	Liczba leadów przetwarzanych w jednej partii przy obliczaniu punktacji, ryzyka odejścia i rekomendacji.
Wyślij tygodniowe podsumowanie	Włączone	Każdego poniedziałku wysyła e-mail z otwartymi rekomendacjami z ostatnich 7 dni.
Odbiorcy zestawienia	Pusto	Wybierasz użytkowników, którzy otrzymują 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 w miesiącu.
Dostawca AI	AI FlexigoTech Cloud	Tak zostaje: 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 jest, kto i kiedy to zaakceptował, a **Wycofaj** to cofa.

Pojawiają się na ekranie, ale nic nie robią: **Godzina obliczania wyniku**, **Godzina obliczania prognozy**, **Godzina obliczania ryzyka utraty klienta**, **Domyślny wskaźnik zamknięć**, **Próg braku aktywności (dni)** oraz **Włącz scoring AI**. Godzinę każdego obliczenia ustala zaplanowane zadanie, prognoza korzysta ze wskaźników zamknięć każdego etapu, a punktacja to zawsze suma Twoich reguł.

Czynności wykonywane ręcznie

EKRAN	PRZYCISKI
Szansa	**Następny krok AI**, który wysyła swój tekst do FlexigoTech Cloud. **Sprawdź następny krok od AI**, który pojawia się tylko wtedy, gdy czeka jeden krok, i odbiera odpowiedź.
Konfiguracja	**Uruchom wszystkie teraz** wykonuje od razu to, co każdej nocy; **Zaakceptuj i włącz AI FlexigoTech Cloud** oraz **Wycofaj**. Wszystkie trzy są dostępne tylko dla administratora.
Prognoza przychodów	**Oblicz wartość rzeczywistą**, dla kierowników sprzedaży: oblicza wygrane w okresie, ale ekran ich nie pokazuje.
Rekomendacja	**Odrzuć**.
Wzorzec zachowania	**Przelicz ponownie**, dla kierowników sprzedaży: ponownie liczy wiadomości i przelicza prawdopodobieństwo odnowienia oraz potencjał rozszerzenia.
Metryki	**Zrób migawkę**, na liście: dodaje wiersz z liczbą leadów z punktacją oraz liczbą leadów z sektorem i aktywnościami.
Żądanie osoby, której dane dotyczą	W zależności od typu: **Eksportuj dane** (dostęp i przenoszenie), **Usuń dane osobowe**, **Przestań profilować** i **Popraw dane kontaktu**.

Co wpisuje się ręcznie:

- Reguły punktacji: tworzysz je sam, wybierając pole leada, operator, wartość progową i punkty. Punktacja to suma punktów reguł, które są spełnione.
- Planowana kwota kwot sprzedaży: wpisujesz ją sam, a kwota rzeczywista zawsze wynosi 0.
- Sentyment zgłoszeń i staż klienta w ryzyku odejścia: wpisujesz je sam. Zgłoszenia liczą się tylko przy Helpdesk (Enterprise).
- Znaczniki **Rezygnacja z profilowania** i **Jest sygnalistą** w **Inteligencja CRM › Prywatność leada**: szansa z którymkolwiek z nich nie jest wysyłana do AI FlexigoTech Cloud.

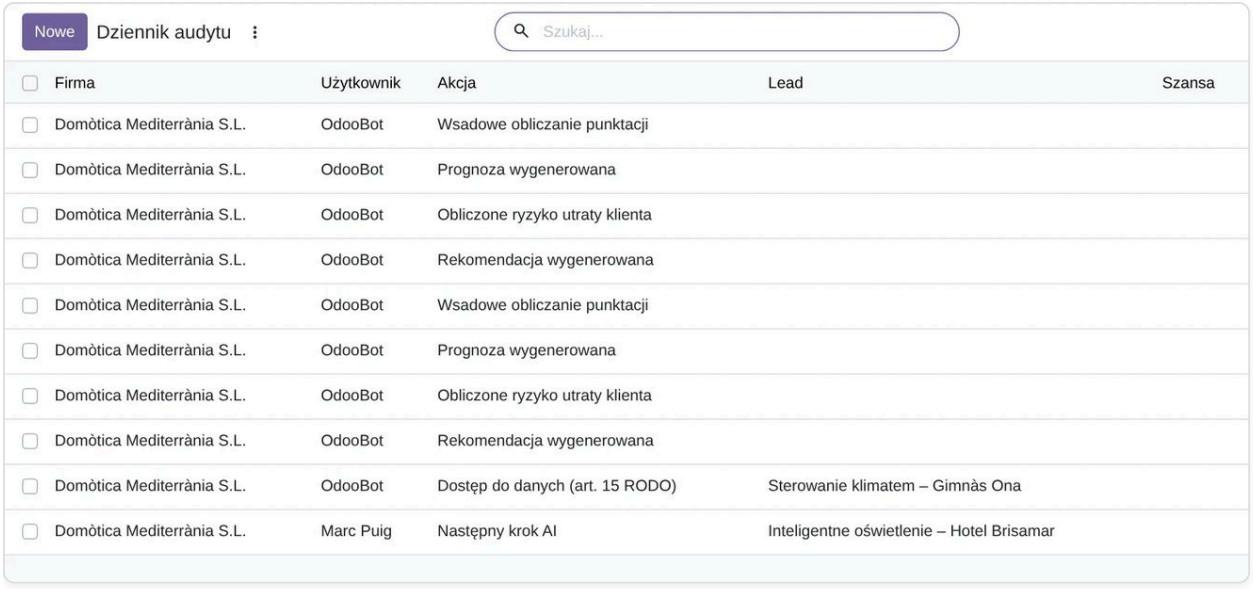
18 Bezpieczeństwo i dane osobowe

- To administrator nadaje i wycofuje zgodę na AI. Kliknij **Zaakceptuj i włącz AI FlexigoTech Cloud** w **Inteligencja CRM › Konfiguracja**, a zostanie zapisane, kto to zaakceptował i kiedy. **Wycofaj** ją usuwa. Jeśli ktoś, kto nie jest administratorem, spróbuje zaakceptować lub wycofać, Odoo odpowiada «Tylko administrator może zaakceptować lub wycofać dane, które otrzymuje AI FlexigoTech Cloud.».
- Dopóki administrator nie zaakceptuje zgody, żadna szansa nie trafia do FlexigoTech Cloud.
- Żądaniami osób, których dane dotyczą, zajmuje się kierownik sprzedaży. Tworzy je ręcznie w **Inteligencja CRM › Żądania osób, których dane dotyczą**: nie ma portalu dla tych osób. Każdy typ żądania ma swój przycisk: **Eksportuj dane**, **Usuń dane osobowe**, **Przestań profilować** i **Popraw dane kontaktu**.
- Z każdej szansy sprzedaży AI otrzymuje tytuł, etap i lejek, oczekiwany przychód i jego walutę, prawdopodobieństwo, gwiazdki, dni na etapie, wynik z Twoich reguł, tagi, notatki wewnętrzne, zaplanowane aktywności i 10 ostatnich wiadomości, w czystym tekście i do 8.000 znaków na zapytanie.
- Nie są wysyłane adresy e-mail, numery telefonów ani strony internetowe, ani nazwy klienta i jego kontaktów, także w wolnym tekście. Autor każdej wiadomości jest przekazywany wyłącznie jako rola, a cytowane odpowiedzi są usuwane. Dokładny tekst zobaczysz w **Co otrzymuje AI z FlexigoTech Cloud**, w konfiguracji.
- Dwa znaczniki wykluczają szansę z AI: **Rezygnacja z profilowania** i **Jest sygnalistą**. Ustawia się je w **Inteligencja CRM › Prywatność leada**. **Przestań profilować** w żądaniu ustawia pierwszy z nich.
- Wykluczenie z profilowania obowiązuje także wtedy, gdy ma je inna szansa tego samego klienta lub z tym samym e-mailem.
- **Usuń dane osobowe** zostawia szansę jako anonimowy rekord: czyści jej dane osobowe, zrywa powiązanie z kontaktem i usuwa jej wiadomości, załączniki, aktywności, wcześniejsze eksporty i dane analityczne.
- Jeśli kontakt ma faktury, usunięcie zachowuje to, czego wymaga prawo: nazwę, NIP i adres.
- Każdego dnia usuwane są punktacje i rekomendacje, które od ponad 24 miesięcy nie uległy zmianie. Okresu nie zmienia się z poziomu ekranu.
- AI działa w FlexigoTech Cloud, na naszym własnym serwerze Netcup w Niemczech, na modelu o otwartych wagach i bez żadnego innego dostawcy AI. Podczas generowania wejście czeka w pamięci; potem żaden tekst nie jest zapisywany, tylko liczniki użycia.

Co zostaje zapisane

Każde zrealizowane żądanie i każde przebiegnięcie obliczeń trafiają do dziennika audytu, którego nie da się zmienić ani usunąć. Czytają go kierownicy sprzedaży w **Inteligencja CRM › Dziennik audytu**, z firmą, użytkownikiem, akcją i szansą. Data nie jest widoczna: moduł nie wypełnia kolumny **Znacznik czasu**.

Każdy następny krok AI zapisuje dodatkowo **Model AI**, który odpowiedział, i **Wersja instrukcji**. Jest oznaczony «Wygenerowano przez sztuczną inteligencję (AI FlexigoTech Cloud): przejrzyj przed użyciem.». Poprzedni następny krok jest odkładany na bok, nie usuwany.



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

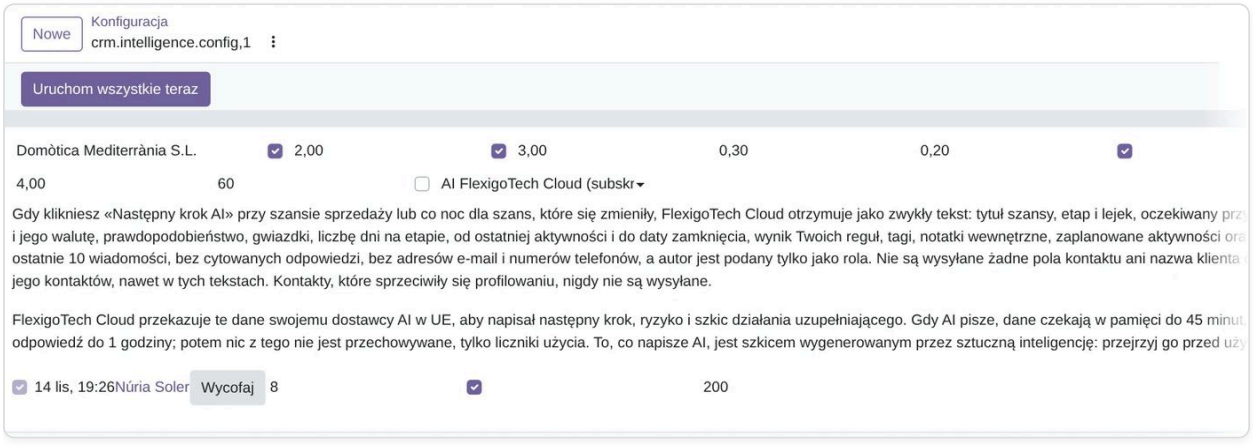
PRZEWODNIK PO MODULE · CRM LEAD SCORING

19 Wiele firm

Każda firma w Odoo działa na swoich danych: własnej konfiguracji, własnych regułach punktacji, własnych punktacjach i prognozach. Każda potrzebuje swojego rekordu w **Inteligencja CRM › Konfiguracja**: bez niego zadania nocne jej nie obliczają. Zadania każdej nocy przetwarzają leady każdej firmy osobno, a lead bez firmy jest obsługiwany tylko przez firmę swojej punktacji, dzięki czemu żadna firma nie przetwarza go dwa razy.

Zgoda na AI również należy do każdej firmy. Administrator akceptuje ją w konfiguracji każdej z nich. Zmianę firmy w konfiguracji może wykonać tylko administrator.

Dokumenty miesięczne liczy FlexigoTech Cloud na bazę produkcyjną: 500 w planie Standard, 1.000 w Pro i 20 w bazie testowej. Każdy następny krok AI zużywa jeden.



- **Prawdziwy zrzut ekranu z Odoo 20.** Konfiguracja firmy z **Uruchom wszystkie teraz** oraz tekst tego, co otrzymuje AI.

20 Jeśli coś nie działa

Nie pojawia się żadna punktacja ani prognoza	Brakuje konfiguracji firmy. Administrator tworzy ją w **Inteligencja CRM › Konfiguracja** przyciskiem **Nowe**, a potem 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, 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 jest wysyłana. Jeśli chcesz to cofnąć, użyj **Wycofaj**.
Przycisk Zaakceptuj i włącz AI FlexigoTech Cloud nie jest widoczny	Pojawia się tylko wtedy, gdy jako dostawcę AI wybrano FlexigoTech, a zgoda nie została jeszcze zaakceptowana. Przy innym wybranym dostawcy albo gdy zgoda już została udzielona, przycisk się chowa.
Szansa nie generuje następnego kroku	Szanse z zaznaczonym **Rezygnacja z profilowania** nie są wysyłane, podobnie jak szanse, w których tak oznaczono innego klienta lub ten sam adres e-mail, oraz te oznaczone jako **Jest sygnalistą**. Obie flagi widzisz w **Inteligencja CRM › Prywatność leada**.
Odpowiedź AI trwa długo	Odpowiedź przychodzi w ciągu minuty lub dwóch. Dopóki czeka na nią następny krok, pojawia się przycisk **Sprawdź następny krok od AI**: kliknij go, aby zapytać od razu.
Lead nie ma nowej oceny	Każdej nocy oceniane są tylko leady, które nigdy nie były oceniane, oraz te, które ktoś zmienił w ciągu ostatnich 24 godzin. Zmiana reguły nie przelicza pozostałych. Aby przeliczyć lead, zapisz w nim zmianę i poczekaj do nocy albo poproś administratora o kliknięcie **Uruchom wszystkie teraz**.
Reguła wyświetla błąd przy zapisie	Reguła wymaga nazwy pola i punktów z zakresu od 0 do 100.

Jeśli FlexigoTech Cloud nie może odpowiedzieć, szansa informuje o tym w notatce i niczego nie zmienia. Zadanie, które chmura zgubiła, zostaje wysłane ponownie, tylko jeden raz.

Inne komunikaty, które możesz zobaczyć

„Tylko administrator może uruchamiać zadania CRM Intelligence."	Zlecono to bez uprawnień administratora. **Uruchom wszystkie teraz** uruchamia administrator.
«Tylko administrator może zaakceptować lub wycofać dane, które otrzymuje AI FlexigoTech Cloud.»	Poproś administratora o zaakceptowanie lub wycofanie zgody w **Inteligencja CRM › Konfiguracja**.
«Tylko administrator sprzedaży może obsługiwać wnioski osób, których dane dotyczą.»	Żądania osób, których dane dotyczą, obsługuje kierownik sprzedaży. Poproś go o to.
«Tylko użytkownik wewnętrzny może pobrać konfigurację CRM Intelligence jednej ze swoich firm.»	Zaloguj się jako użytkownik wewnętrzny z dostępem do tej firmy.

„Audit logs are immutable and cannot be deleted."	Rejestru audytu nigdy nie usuwa się.
„Audit logs are immutable and cannot be modified."	Rejestru audytu nigdy nie zmienia się.
„Rule '...' weight must be 0-100"	Ustaw w tej regule punkty z zakresu od 0 do 100 i zapisz ponownie. Komunikat wyświetla się po angielsku, z nazwą reguły.

PRZEWODNIK PO MODULE · CRM LEAD SCORING

21 Inne sposoby

SPOSÓB	CO OZNACZA
Ręcznie	Patrzysz na lejek i decydujesz na oko albo prowadzisz osobny arkusz kalkulacyjny. Nic nie trzeba instalować, ale kryteria znajdują się w głowie każdego handlowca albo w pliku, który ktoś musi utrzymywać.
Samo Odoo	CRM w Odoo 20 oblicza automatycznie prawdopodobieństwo każdego leada, czyli predykcyjną ocenę leada, za pomocą naiwnego klasyfikatora bayesowskiego opartego na częstościach pól, które wybierasz w Ustawieniach CRM, od wybranej daty początkowej. Pokazuje ją obok prawdopodobieństwa szansy. Nie zawiera Twoich reguł z punktami ani etykiet takich jak Zimny, Ciepły czy Gorący.
Ten moduł	Piszesz własne reguły, a ocena każdego leada w skali od 0 do 100 to suma punktów spełnionych reguł. Dodaje etykiety od **Zimny (0-20)** do **Bardzo gorący (71-100)**, prognozę przychodów, ryzyko utraty klienta, rekomendacje i żądania RODO. Wymaga subskrypcji FlexigoTech Cloud.

Jeśli oceniasz leady w innym narzędziu, reguł nie da się zaimportować: wpisujesz je ponownie w Odoo, w **Inteligencja CRM › Reguły punktacji**. Każda reguła sprawdza pole leada za pomocą operatora i wartości progowej i przyznaje punkty od 0 do 100.

PRZEWODNIK PO MODULE · CRM LEAD SCORING

22 Plany i cena

9 €

Licencja na wersję Odoo.

+ FlexigoTech Cloud

STANDARD

29 €/mies.

lub 290 € rocznie

- Pierwsza odpowiedź w ciągu 1 dnia roboczego

PRO

58 €/mies.

lub 580 € rocznie

- Pierwsza odpowiedź w ciągu 4 godzin roboczych
- Rozmowa wideo w razie potrzeby

14 dni okresu próbnego, bez karty **Ceny netto (bez VAT)**

Licencję na moduł kupuje się dla każdej wersji Odoo. FlexigoTech Cloud płaci się miesięcznie lub rocznie, a 14-dniowy okres próbny nie wymaga karty.

23 Najczęstsze pytania

Czy działa bez FlexigoTech Cloud?

Nie. Moduł wymaga subskrypcji FlexigoTech Cloud albo 14-dniowego okresu próbnego bez karty.

Czy działa w Odoo Online?

Nie. Odoo Online nie pozwala instalować modułów innych firm. Działa natomiast w Odoo.sh lub na Twoim własnym serwerze.

Jakie wersje Odoo obsługuje?

Opublikowano gałęzie dla Odoo 17, 18, 19 i 20.

Czy potrzebuję Odoo Enterprise?

Nie. Działa w wersjach Community i Enterprise: wymaga tylko CRM, poczty, strony internetowej i podsumowań Odoo. Zgłoszenia, które liczą się do ryzyka utraty klienta, pochodzą wyłącznie z Helpdesk, który jest częścią Enterprise.

Czy AI oblicza ocenę leadów?

Nie. Ocena w skali od 0 do 100 to suma punktów reguł, które piszesz sam i które są spełnione.

Czy AI uczy się na podstawie Twoich sprzedaży?

Nie. Nie uczy się na podstawie sprzedaży i nie ocenia leadów: proponuje następny krok, jego pilność, ryzyko wraz z uzasadnieniem oraz szkic wiadomości kontynuującej.

Gdzie zobaczę ocenę?

W **Inteligencja CRM › Oceny leadów**. Nie pojawia się w karcie szansy ani w lejku.

Czy moduł zawiera gotowe reguły punktacji?

Nie. Nowa instalacja nie zawiera żadnych: piszesz je sam w **Inteligencja CRM › Reguły punktacji**.

Jak działa reguła?

Każda reguła sprawdza pole leada za pomocą operatora i wartości progowej. Jeśli warunek jest spełniony, dodaje swoje punkty, od 0 do 100, do oceny leada.

Jakie etykiety może mieć lead?

Zimny (0-20), **Ciepły (21-40)**, **Gorący (41-70)** albo **Bardzo gorący (71-100)**, w zależności od oceny.

Jak często leady są oceniane?

Każdej nocy oceniane są leady, które nigdy nie były oceniane, oraz te, które ktoś zmienił w ciągu ostatnich 24 godzin. Przyciskiem **Uruchom wszystkie teraz** uruchamiasz ocenę od razu.

Co się stanie, jeśli zmienię regułę?

Leady już ocenione nie są przeliczane, dopóki ktoś nie zapisze w nich zmiany. **Uruchom wszystkie teraz** także ich nie przelicza: ocenia tylko nowe i zmienione w ciągu ostatnich 24 godzin.

Co dostaje AI FlexigoTech Cloud?

Tekst każdej wysyłanej szansy, bez adresów e-mail, telefonów, stron internetowych oraz nazwisk klienta i jego kontaktów. Dokładny tekst widzisz w **Inteligencja CRM › Konfiguracja**.

Kto akceptuje to, co zostaje wysłane?

Administrator, przyciskiem **Zaakceptuj i włącz AI FlexigoTech Cloud**. Do tego czasu nic nie zostaje wysłane, a **Wycofaj** cofa zgodę.

Czy są szanse, które nigdy nie zostają wysłane?

Tak. Nie są wysyłane szanse z zaznaczonym **Rezygnacja z profilowania** ani oznaczone jako **Jest sygnalistą**.

Gdzie działa AI?

W FlexigoTech Cloud, na naszym własnym serwerze Netcup w Niemczech, z modelem o otwartych wagach i bez żadnego innego dostawcy AI. Nie przechowuje żadnego tekstu, tylko liczniki użycia.

Jak zlecić następny krok z AI?

Przyciskiem **Następny krok AI** na szansie albo każdej nocy dla nowych lub zmienionych szans. Odpowiedź przychodzi w ciągu minuty lub dwóch.

Ile następnych kroków z AI wykonuje się miesięcznie?

Każdy zużywa jeden dokument w miesiącu: 500 w planie Standard, 1.000 w Pro i 20 w bazie testowej. W nocy wychodzi domyślnie 8.

Skąd wiem, że coś wygenerowała AI?

Jest oznaczony «Wygenerowano przez sztuczną inteligencję (AI FlexigoTech Cloud): przejrzyj przed użyciem.».

Jak liczona jest prognoza?

Każdej nocy sumuje oczekiwany przychód ze wszystkich otwartych szans, niezależnie od tego, kiedy się zamkną, mnożąc go przez prawdopodobieństwo i współczynnik zamknięć dla ich etapu. Odejmuje szanse, które stoją w miejscu ponad 30 dni.

Czym jest przedział prognozy?

Kolumny **PU 80 dolny** i **PU 80 górny** oraz te z 95% w formularzu to stały margines wokół prognozowanej kwoty, a nie przedział statystyczny.

Jak liczone jest ryzyko utraty klienta?

Zaczyna od 50 i zmienia się w zależności od liczby dni bez zmian, zgłoszeń, sentymentu, wdrożenia i kwoty. Analizuje tylko wygrane szanse, każdej nocy.

Czy całe ryzyko utraty klienta wypełnia się automatycznie?

Nie. Sentyment zgłoszeń i wdrożenie wpisuje się ręcznie, a zgłoszenia liczą się tylko z Helpdesk (Enterprise).

Jak obsługiwane jest żądanie RODO?

Tworzy je ręcznie kierownik sprzedaży w **Inteligencja CRM › Żądania osób, których dane dotyczą** i załatwia przyciskiem odpowiadającym jego typowi. Nie ma portalu dla osoby, której dane dotyczą.

Czy zostaje ślad tego, co zrobiono?

Tak. Każde obsłużone żądanie i każde przebiegnięcie obliczeń trafia do rejestru audytu, którego nie da się zmienić ani usunąć. Zapisuje, co zrobiono i kto to zrobił, ale nie datę.

Czy ekrany są w moim języku?

Tak, wyświetlają się w języku użytkownika. Teksty rekomendacji opartych na regułach zawsze pojawiają się po angielsku.

Jakie rekomendacje generuje moduł bez AI?

Zależnie od wyniku pojawia się **Zadzwoń dziś**, **Wyślij demo**, **Dodaj do kampanii pielęgnacyjnej** lub **Zdyskwalifikuj**. Co poniedziałek przychodzi podsumowanie e-mailem.

Czy można zmienić godziny obliczeń?

Częstotliwość zadań zmienia się w **Ustawienia › Techniczne › Automatyzacja › Zaplanowane akcje**, przy włączonym trybie deweloperskim. Godziny widoczne w **Konfiguracja** nic nie zmieniają.

Czy działa z wieloma firmami?

Tak. Każda firma ma własną konfigurację, reguły i oceny, a zgoda na AI też jest przypisana do niej.

Co się stanie, gdy coś zawiedzie?

Jeśli FlexigoTech Cloud nie może odpowiedzieć, szansa informuje o tym w notatce i niczego nie zmienia. Zadanie zgubione przez chmurę zostaje wysłane ponownie, tylko jeden raz.

Ile kosztuje moduł?

Licencja na moduł, 9 € za wersję Odoo, plus subskrypcja FlexigoTech Cloud, z 14 dniami próbnymi bez karty.

PRZEWODNIK PO MODULE · CRM LEAD SCORING

24 Słownik

Lead	Kontakt handlowy, który nie został jeszcze przekształcony w transakcję. To on jest oceniany przez moduł.
Szansa	Konkretna transakcja w CRM z oczekiwanym przychodem, prawdopodobieństwem i etapem.
Reguła punktacji	Warunek, który piszesz sam, dotyczący pola leada. Jeśli jest spełniony, dodaje swoje punkty do oceny.
Wymiar	Rodzaj sygnału mierzonego przez regułę, na przykład budżet, etap albo zainteresowanie.
Nazwa techniczna pola	Wewnętrzna nazwa pola leada, na które patrzy reguła, na przykład expected_revenue, probability lub priority.
Operator	Porównanie w regule: równe, zawiera, większe lub równe, albo mniejsze lub równe.
Wartość progowa	Wartość, z którą reguła porównuje pole.
Waga lub punkty	Tyle dodaje reguła po spełnieniu, od 0 do 100.

Punktacja	Suma punktów aktywnych reguł spełnionych przez lead, z limitem od 0 do 100. Nie oblicza jej AI.
Etykieta punktacji	Przedział punktacji: **Zimny (0-20)**, **Ciepły (21-40)**, **Gorący (41-70)** lub **Bardzo gorący (71-100)**.
Trend	Czy punktacja rośnie, nie zmienia się czy spada w porównaniu z poprzednim obliczeniem.
Utrata aktualności	Opcjonalne obniżenie punktów reguły interakcji przy punktowaniu leada, który od ponad 60 dni nie ma zmian.
Następny krok AI	Propozycja wygenerowana przez AI FlexigoTech Cloud dla szansy sprzedaży, oznaczona jako wygenerowana przez sztuczną inteligencję.
Pilność	Jak pilny jest następny krok: **Natychmiast**, **Wysoki**, **Średni** lub **Niski**.
Ryzyko według AI	Ryzyko szansy wskazane przez AI wraz z uzasadnieniem: **Niski**, **Średni** lub **Wysoki**.
Szkic follow-upu	Tekst kontynuacji zaproponowany przez AI, który sprawdzasz i wysyłasz.
Ważony lejek	Suma oczekiwanego przychodu otwartych szans, pomnożona przez ich prawdopodobieństwo i współczynnik zamknięcia ich etapu.
Współczynnik zamknięcia	Liczba wygranych podzielona przez sumę wygranych i przegranych, poczynając od danego etapu.
Margines prognozy	Przedział wokół prognozowanej kwoty, na dwóch poziomach: 80 i 95. To stały margines, a nie przedział statystyczny.
Ryzyko utraty klienta	Wynik od 0 do 100 dla każdej wygranej szansy, zaczynający się od 50, który rośnie lub maleje zależnie od braku aktywności i innych czynników.
Pasmo ryzyka	Przedział ryzyka utraty klienta: **Zagrożone**, **Lista obserwowanych** lub **Stabilny**.
Żądanie osoby, której dane dotyczą	Wniosek osoby na podstawie RODO dotyczący jej danych: dostępu, usunięcia, przenoszenia, sprostowania lub sprzeciwu. Ręcznie tworzy go kierownik sprzedaży.
Profilowanie	Wykorzystanie danych szansy sprzedaży do jej punktowania lub przekazania do AI. **Rezygnacja z profilowania** temu zapobiega.
Dziennik audytu	Lista wykonanych działań i osób, które je wykonały. Nie można jej zmienić ani usunąć.

25 Lista kontrolna i kontakt

- [ ] Masz Odoo 17, 18, 19 lub 20, na Odoo.sh lub na własnym serwerze, z zainstalowanym CRM.
- [ ] Moduł jest zainstalowany, a w bazie produkcyjnej FlexigoTech Cloud jest podłączony w **Ustawienia › FlexigoTech Cloud**.
- [ ] Rozpocząłeś 14-dniowy okres próbny w bazie produkcyjnej, a nie w kopii stagingowej ani w bazie z danymi demonstracyjnymi.
- [ ] Administrator utworzył konfigurację firmy w **Inteligencja CRM › Konfiguracja**.
- [ ] Administrator przeczytał tekst o tym, co otrzymuje AI, i kliknął **Zaakceptuj i włącz AI FlexigoTech Cloud** w **Inteligencja CRM › Konfiguracja**.
- [ ] Utworzyłeś swoje pierwsze reguły w **Inteligencja CRM › Reguły punktacji**: nowa instalacja żadnych nie zawiera.
- [ ] Administrator kliknął **Uruchom wszystkie teraz**, a punktacje pojawiają się w **Inteligencja CRM › Oceny leadów**.
- [ ] Kliknąłeś **Następny krok AI** przy szansie sprzedaży i w ciągu minuty lub dwóch zakładka **Następne kroki AI** pokazuje wynik.
- [ ] Prognoza pojawia się w **Inteligencja CRM › Prognozy przychodów** z kwotą i marginesami.
- [ ] Wygrana szansa ma swoje ryzyko w **Inteligencja CRM › Ryzyko utraty klienta**, wraz z pasmem.
- [ ] Kierownik sprzedaży utworzył testowe żądanie w **Inteligencja CRM › Żądania osób, których dane dotyczą**, a czynność została zapisana w **Inteligencja CRM › Dziennik audytu**.
- [ ] W poniedziałek przychodzi podsumowanie z otwartymi rekomendacjami z ostatnich 7 dni dla kierowników sprzedaży lub wybranych przez Ciebie odbiorców.

Jeśli chcesz, żebyśmy to skonfigurowali razem, napisz do nas. W razie potrzeby w planie Pro możemy to omówić na wideorozmowie.

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).