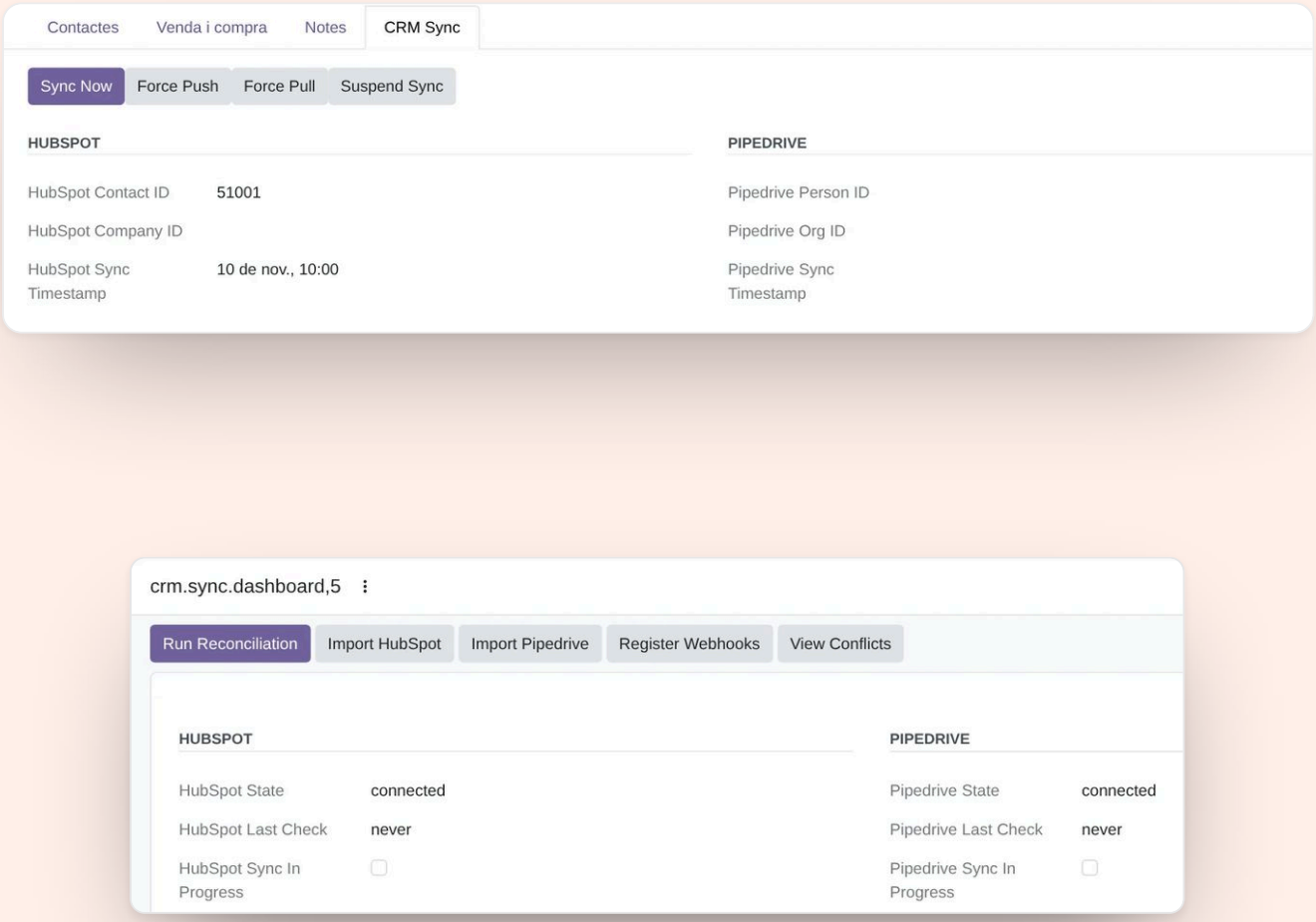
GUIA DEL CONNECTOR · CRM I VENDES

HubSpot i Pipedrive per a Odoo

Els teus contactes i empreses de HubSpot o Pipedrive entren a Odoo, i el que canvies en un contacte enllaçat torna al teu CRM.

Odoo 17 · 18 · 19 · 20 | 14 dies de prova, sense targeta | Edició del 18-11-2026



Captura real d'Odoo 20. La pestanya CRM Sync d'un contacte enllaçat amb HubSpot i, davant, el panell amb els dos CRM connectats.

Contingut

A la dreta, la pàgina on comença cada capítol. Els noms dels menús i dels botons són els d'Odoo en català. Els menús i els botons propis del connector surten en anglès: el mòdul encara no té traducció al català.

1	Per a qui és i què resol	3
2	El connector en xifres	4
3	On ho veus al teu Odoo	5
4	El que necessites abans de començar	6
5	Com viatgen les teves dades: FlexigoTech Cloud	7
6	Connectar HubSpot o Pipedrive	7
7	El sentit de cada CRM i els avisos	9
8	Les tasques programades	9
9	La primera importació	10
10	La pestanya CRM Sync de cada contacte	12
11	Què viatja en cada sentit	13
12	Com es decideix cada camp	14
13	La cua i el registre	15
14	Conflictes	17
15	Webhooks	17
16	Un dia amb el connector	18
17	Permisos i seguretat	19
18	Dades personals i RGPD	20
19	HubSpot i Pipedrive alhora	20
20	Què no fa avui, i què fer si alguna cosa falla	21
21	Altres maneres de fer-ho	22
22	Plans, preu i prova	23
23	Preguntes freqüents	24
24	Glossari	25
25	Llista de comprovació i contacte	27

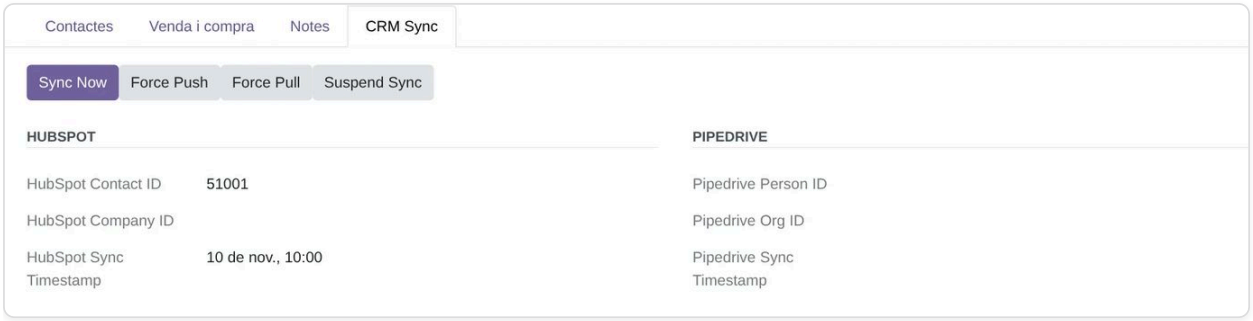
Aquesta guia descriu la versió 20.0.1.2.2 del mòdul (branca 20.0 d'Odoo, commit ad585998f). Tot el que explica surt del seu codi publicat, de la documentació oficial de la plataforma o de captures reals.

Les captures són d'una base d'Odoo 20 de proves, amb una empresa i unes dades inventades i sense connexió real amb HubSpot & Pipedrive. El mòdul també té versió per a Odoo 17, 18 i 19.

1 Per a qui és i què resol

El connector és per a l'empresa que ven amb HubSpot o amb Pipedrive i porta la resta del negoci a Odoo: els pressupostos, les factures, el magatzem o els projectes. L'equip comercial viu al seu CRM i la resta de l'empresa, a Odoo. Sense res pel mig, el mateix client s'escriu dues vegades, cada costat corregeix la seva còpia i al cap d'unes setmanes ningú sap quin és el telèfon bo.

Amb el connector, els contactes i les empreses del CRM entren a Odoo com a contactes, cadascun amb el seu ID del CRM. El que canviis a Odoo en un contacte enllaçat torna al CRM, i el que canvia al CRM torna a Odoo. Cada camp es decideix per separat: guanya el canvi més recent i un valor buit mai esborra un de ple.



- **Captura real d'Odoo 20.** Un contacte d'Odoo enllaçat amb HubSpot: els seus botons i el seu ID del CRM.

El que canvia en el dia a dia

- L'equip comercial segueix a HubSpot o a Pipedrive, com sempre.
- Facturació i magatzem troben a Odoo el contacte que va donar d'alta el comercial, sense haver-lo de teclejar una altra vegada.
- Una correcció feta a Odoo (un correu, un telèfon, una adreça) arriba al CRM sense copiar-la a mà.
- Quan els dos costats no quadren, el cas queda en una llista perquè algú decideixi, en lloc de perdre's.
- Cada sincronització queda apuntada: es pot saber què va canviar, quan i des d'on.

El que no és

No és un CRM ni substitueix el teu. No porta oportunitats, notes ni activitats: només contactes i empreses, amb un mapa fix de camps estàndard. I avui té límits que aquesta guia explica al capítol «El que avui no fa», perquè decideixis amb tot a la vista.

Tres casos en què encaixa

Una agència amb HubSpot	L'equip de comptes treballa a HubSpot i l'administració factura a Odoo. Amb el connector, la fitxa del client que obre un compte arriba a Odoo i una adreça corregida en facturar torna a HubSpot.
Un distribuïdor amb Pipedrive	Els comercials porten les seves persones i organitzacions a Pipedrive; les comandes, el magatzem i els cobraments, a Odoo. El connector porta a Odoo la gent amb qui es ven i manté els seus telèfons i correus al dia als dos costats.
Una empresa que canvia de CRM	Mentre l'equip passa d'un CRM a un altre, o d'un CRM a Odoo, el connector manté els contactes dels dos costats sense exportar i tornar a importar cada setmana.

El que no canvia

- El teu CRM segueix igual: el connector no crea camps ni fluxos a HubSpot ni a Pipedrive.
- Els teus contactes d'Odoo segueixen sent els mateixos: només guanyen una pestanya.
- Ningú ha d'aprendre una eina nova: el panell és per a qui porta la sincronització.

2 El connector en xifres

4
versions d'Odoo: 17, 18, 19 i 20

2
CRM: HubSpot i Pipedrive, junts o per separat

8
tasques programades, que vénen apagades

5.607
línies de codi (Odoo Apps, 13-11-2026)

90
dies que guarda el registre d'auditoria

14
dies de prova de FlexigoTech Cloud, sense targeta

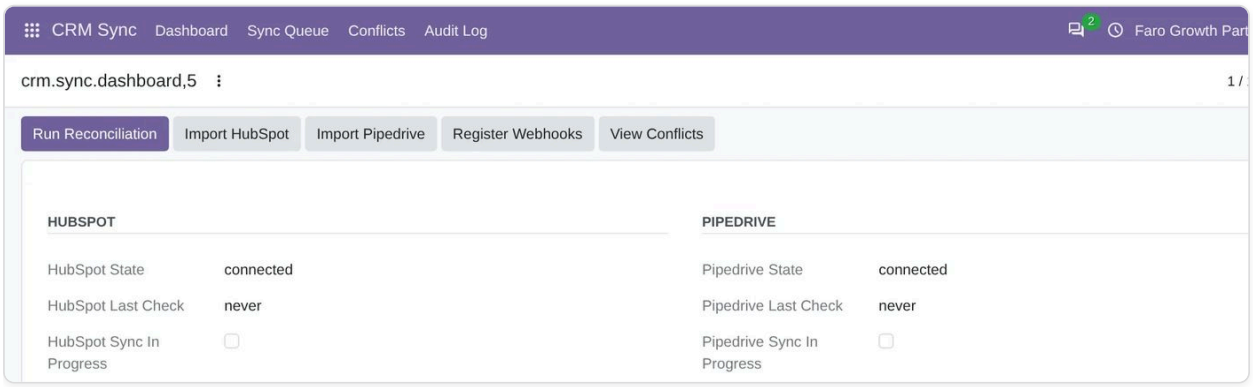
Funciona a Odoo Community i a Enterprise: només fa servir Contactes i Converses. S'ha provat a Odoo 20 amb les respostes de HubSpot i de Pipedrive simulades segons la seva documentació; falta la prova amb comptes reals dels dos CRM.

El ritme el marca cada CRM: el connector no passa de 100 crides cada 10 segons a HubSpot ni de 10 per segon a Pipedrive, i el que no hi cap espera el seu torn a la cua.

Per dins, el connector guarda quatre coses a Odoo: la cua del que espera, els conflictes, el registre d'auditoria i el panell amb el seu estat. Tota la resta són camps en els contactes que ja tens.

3 On ho veus al teu Odoo

El connector es nota en tres llocs: una app pròpia per seguir la sincronització, una pestanya a cada contacte i un apartat a Configuració per connectar-lo. No canvia res de com treballes a Contactes: els contactes segueixen sent els de sempre, amb una mica més.



- **Captura real d'Odoo 20.** L'app CRM Sync: els seus quatre menús, els botons del panell i l'estat dels dos CRM.

Dashboard	El panell: l'estat de HubSpot i de Pipedrive, els botons d'importar i la reconciliació.
Sync Queue	La cua: el que espera per sortir cap al CRM o per entrar a Odoo.
Conflicts	Els camps que el connector no ha volgut decidir sol.
Audit Log	El registre de cada sincronització: quan, en quin sentit, amb quin CRM i com va acabar.

Fora de l'app, el connector treballa a **Contactes**: cada contacte té una pestanya **CRM Sync** amb els seus ID de HubSpot i de Pipedrive i els seus botons. I a **Configuració › CRM Sync** hi ha el consentiment, els tokens i el sentit de cada CRM.

> El mòdul no porta traduccions: els seus menús, botons i camps surten en anglès, també amb Odoo en castellà. Per això aquest manual els cita en anglès, com els veuràs.

El que mostra el panell

DADA DEL PANELL	QUÈ DIU
HubSpot State i **Pipedrive State**	Si cada CRM està **connected**, **disconnected** o pendent de tornar a autoritzar.
HubSpot Last Check i **Pipedrive Last Check**	La darrera prova de la connexió; **never** si la seva tasca està apagada.
Synced Partners	Quants contactes d'Odoo estan enllaçats amb algun CRM.
Unresolved Conflicts	Els conflictes que esperen que algú decideixi.
Queue Depth	El que espera a la cua.
Audit Buffer Depth	Les línies del registre que encara són a la memòria.
Base URL Changed	Marcat si l'adreça del teu Odoo ha canviat des que es van donar d'alta els webhooks.

Sync Errors (90d) compta les línies del registre amb error, però avui el connector no n'escriu cap així: els fallades es veuen a la cua, a **Error**, i als avisos de **Notification User**.

4 El que necessites abans de començar

- Per a HubSpot: una app privada al teu compte de HubSpot, amb permís per llegir i escriure contactes i per llegir empreses, i el seu token d'accés.
- Per a Pipedrive: el token d'API del teu usuari de Pipedrive.
- Odoo 17, 18, 19 o 20, a Odoo.sh o al teu servidor, no a Odoo Online. Val a Community i a Enterprise.
- Un administrador d'Odoo: accepta la llista de dades de FlexigoTech Cloud i el consentiment del connector.
- Si vols que funcioni sol, el mode desenvolupador per encendre les seves tasques programades (capítol «Encendre les tasques programades»).

Pots connectar HubSpot, Pipedrive o tots dos: cada CRM porta el seu token, el seu sentit i el seu estat per separat.

> El connector no crea la teva app privada de HubSpot ni el teu token de Pipedrive: això es fa al CRM.

S'instal·la com qualsevol mòdul d'Odoo de tercers, a Odoo.sh o al teu servidor. Odoo instal·la alhora `flexigotech_cloud`, la connexió amb FlexigoTech Cloud, i les apps de les quals depèn: Contactes i Converses.

Com obtenir el token de HubSpot

1. **Crea una app privada**
   A HubSpot, a la configuració del teu compte, l'apartat d'integracions té les apps privades. Crea'n una amb un nom que reconeguis, per exemple «Odoo».
2. **Dona-li els seus permisos**
   Lectura i escriptura de contactes i lectura d'empreses. Res més: el connector no fa servir altres objectes de HubSpot.
3. **Copia el token**
   HubSpot el mostra en crear l'app. El enganxaràs a Odoo una sola vegada.

Com obtenir el token de Pipedrive

A Pipedrive, a les teves preferències personals, l'apartat de l'API mostra el teu token personal. Copia'l: l'enganxaràs a Odoo una sola vegada. El connector veurà el que veu aquest usuari a Pipedrive.

5 Com viatgen les teves dades: FlexigoTech Cloud

Una connexió nova no guarda el token del CRM a Odoo. El token va una vegada, xifrat, a FlexigoTech Cloud, el servei de FlexigoTech als nostres servidors d'Alemanya. Des de llavors, cada crida d'Odoo a HubSpot o a Pipedrive passa pel núvol, que li posa el token, l'envia al CRM i retorna la resposta.

El que s'envia i el que es guarda

El token	Una vegada, en desar-lo. Es guarda xifrat al núvol fins que desconnectes o fins a 30 dies després de la fi de la subscripció.
Els contactes i empreses	A cada sincronització, amb els camps del mapa: nom, correu, telèfons, càrrec, web, adreça i, en empreses, sector i nombre d'empleats.
Les peticions i respostes	No es guarden. El núvol apunta una línia per petició: la base, el CRM, el mètode, el codi de resposta i el que va trigar.

Res no surt cap al núvol fins que un administrador marca **Before you connect** a **Configuració › CRM Sync** i la base està connectada a FlexigoTech Cloud a Configuració. Sense la casella, o sense prova ni subscripció, el connector es posa en pausa: no crida el CRM, no marca res com a fallit i no esborra res.

> Els webhooks de Pipedrive, si els dones d'alta, arriben directes al teu Odoo, no pel núvol. El seu usuari i la seva contrasenya es guarden xifrats a Odoo.

Què passa en una pausa

Si la prova acaba sense subscripció, o un administrador desmarca **Before you connect**, el connector s'atura en sec: les tasques no criden el CRM, el pendent es queda a la cua i res no es marca com a fallit. Quan torna el servei, segueix on ho va deixar. Un botó premut durant la pausa diu per què no pot continuar.

6 Connectar HubSpot o Pipedrive

Connectar és enganxar un token i desar. No cal crear cap app OAuth ni donar una adreça de tornada: el token d'una app privada de HubSpot o el del teu usuari de Pipedrive basten, i viatgen una sola vegada, xifrats, a FlexigoTech Cloud.

1. **Llegeix i marca Before you connect**
   El text diu què s'envia (el token, una vegada, i a cada sincronització els contactes i empreses amb els camps del mapa), on (FlexigoTech Cloud, als nostres servidors d'Alemanya), per a què i quant de temps es guarda. Sense aquesta casella no surt res cap al núvol.

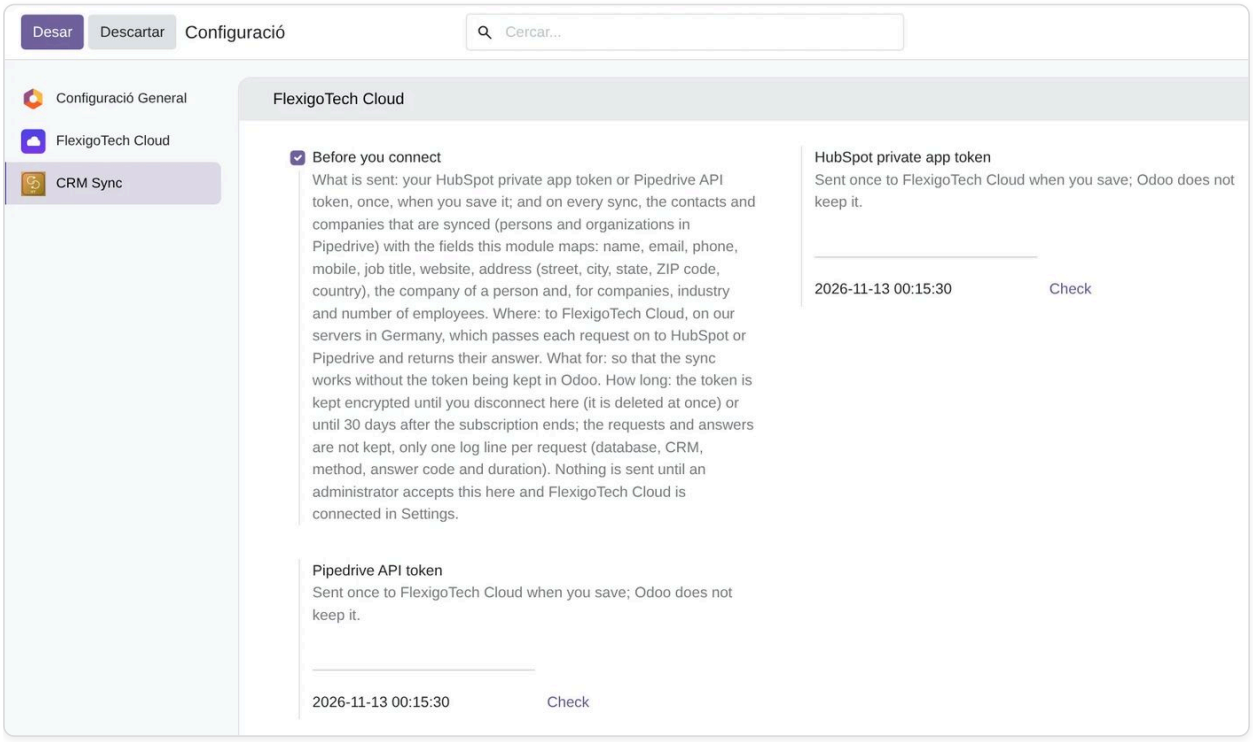
2. **Enganxa el token**
   El de la teva app privada a **HubSpot private app token** o el del teu usuari a **Pipedrive API token**. Pots posar els dos.

3. **Prem Desar**

El token va a FlexigoTech Cloud i Odoo no se'l queda: el camp torna a sortir buit i a sota apareix la data en què es va desar.

4 **Prem Check**

Et diu si el token està desat al núvol, quan es va desar i quan va canviar.

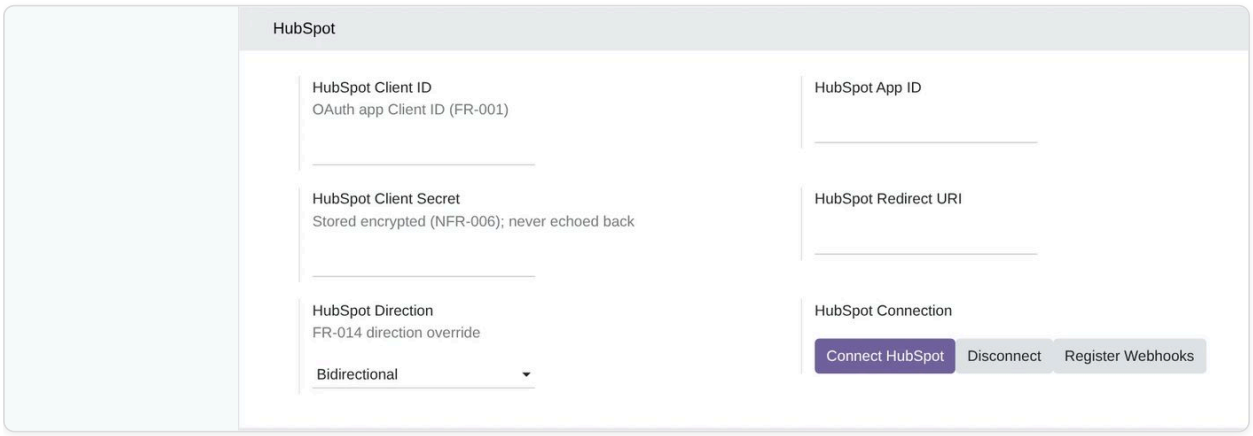


- **Captura real d'Odoo 20.** Els dos tokens desats a FlexigoTech Cloud, cadascun amb la seva data i el seu **Check**.

A sota, els blocs **HubSpot** i **Pipedrive** tenen camps d'OAuth (**HubSpot Client ID**, **HubSpot Client Secret**, **HubSpot Redirect URI**...) i el botó **Connect HubSpot**. No cal que els omplis: la connexió es fa amb el token del bloc de dalt, i **Connect HubSpot** només te'n recorda l'ús.

> Per canviar de token, enganxa el nou i desa: substitueix l'anterior al núvol.

7 El sentit de cada CRM i els avisos



- **Captura real d'Odoo 20.** El bloc HubSpot de la configuració: **HubSpot Direction** i, a la dreta, els botons de la connexió.

Bidirectional	Ve així. Entra el que hi ha al CRM i surt el que canviis a Odoo.
Inbound only (External → Odoo)	Només entra: Odoo no envia res a aquest CRM.
Outbound only (Odoo → External)	Només surt: la importació, la reconciliació i els webhooks d'aquest CRM no porten res.

Notification User, al bloc **General**, és qui rep els avisos del connector com a activitats: un token que cal tornar a autoritzar, una connexió que falla tres vegades seguides o un contacte que ja no s'envia després de cinc fallades. Si el deixes buit, els rep l'administrador. De cada tipus d'avís en surt un cada 24 hores com a molt, per no omplir la safata.

Quan usar cada sentit

- **Bidirectional** quan els dos equips corregeixen dades: és el normal.
- **Inbound only (External → Odoo)** quan el CRM mana i Odoo només consulta, per exemple mentre proves el connector sense tocar el teu CRM.
- **Outbound only (Odoo → External)** quan Odoo és la font bona i el CRM només ha de tenir les dades al dia.

Es pot canviar en qualsevol moment. El que ja és a la cua segueix el seu camí; el nou respecta el sentit nou.

8 Les tasques programades

Les tasques programades són les que fan que el connector treballi sense que ningú premi un botó. El mòdul les porta desactivades, així que aquest pas és part de la posada en marxa: sense ell, el connector només es mou quan algú ho demana.

1. **Activa el mode desenvolupador**
   A **Configuració**, al final de tot, hi ha l'enllaç per activar-lo.

2. **Obre Configuració › Tècnic › Accions planificades**

Cerca «CRM Sync». Com que estan desactivades, són entre les arxivades: afegeix aquest filtre al cercador.

3 **Engega les que vulguis**

Obre cadascuna, marca **Actiu** i desa. El mínim perquè funcioni sola: **CRM Sync: Process Queue** i **CRM Sync: Reconciliation Sweep**.

TASCA	FREQÜÈNCIA	QUÈ FA
CRM Sync: Process Queue	Cada minut	Envia al CRM els canvis d'Odoo i aplica el que va arribar per webhook.
CRM Sync: Reconciliation Sweep	Cada hora	Torna a llegir del CRM fins a 500 contactes enllaçats.
CRM Sync: Connection Health Check	Cada 30 minuts	Prova la connexió i avisa al tercer fallo seguit.
CRM Sync: Flush Audit Buffer	Cada minut	Escriu al registre el que espera a la memòria.
CRM Sync: Purge Old Audit Logs	Cada dia	Esborra les línies del registre de més de 90 dies.
CRM Sync: Purge Resolved Conflicts	Cada dia	Esborra els conflictes resolts fa més de 90 dies.
CRM Sync: Purge Done Queue Items	Cada dia	Esborra de la cua el que va acabar fa més de 7 dies.
CRM Sync: Bulk Import	Cada dia	Importa-ho tot dels dos CRM. Millor deixar-la desactivada i usar els botons.

> Les tasques que engegues a mà segueixen engegades en actualitzar el mòdul: el fitxer que les crea no es torna a carregar.

Amb **CRM Sync: Process Queue** desactivada, la cua no deixa de créixer amb cada contacte enllaçat que s'edita. A partir de 10.000 operacions pendents per CRM, les noves es descarten i només queda rastre al registre del servidor: per això convé engegar-la el primer dia.

GUIA DEL CONNECTOR · HUBSPOT & PIPEDRIVE

9 La primera importació

La primera importació és el moment en què Odoo coneix els contactes del CRM. Convé fer-la amb calma: revisar abans què hi ha als dos costats i, després, els noms, els conflictes i els duplicats.

1 **Obre CRM Sync › Dashboard**

El panell mostra **HubSpot State** i **Pipedrive State**: ha de dir **connected** al CRM que vas a importar.

2 **Prem Import HubSpot o Import Pipedrive**

De HubSpot porta els contactes i les empreses; de Pipedrive, les persones i les organitzacions. Cadascun es converteix en un contacte d'Odoo amb el seu ID del CRM a la pestanya **CRM Sync**.

3 **Repeteix-ho quan vulguis**

La següent importació troba el contacte pel seu ID del CRM i el posa al dia, camp a camp.

Què avui surt malament a la primera importació

- Un contacte de HubSpot entra amb el seu correu com a nom. El nom i els cognoms de HubSpot queden a **CRM First Name** i **CRM Last Name**, a la pestanya **CRM Sync**, i cal copiar-los al nom a mà.
- La primera importació obre un conflicte **Empty Field Guard** per cada camp que està buit als dos costats (web, carrer, província, comercial...). No canvien cap dada: els pots resoldre tots de cop amb **Keep Odoo Value** (capítol «Conflictes»).
- A Pipedrive, el correu i el telèfon d'una persona arriben en el format de la seva API i es guarden tal qual, amb un text com «[{'value': ..., 'primary': True}]». Cal deixar-los bé al contacte.
- La importació només reconeix un contacte pel seu ID del CRM. Si aquest contacte ja hi era a Odoo, sense ID, la importació en crea un altre: convé fusionar els duplicats després.
- Les empreses de HubSpot i les organitzacions de Pipedrive entren com a contactes individuals, sense la casella d'empresa.

> Tot això està apuntat per corregir-ho al mòdul. Mentrestant, si el teu CRM té molts contactes, escriu-nos abans de la primera importació i t'ajudem a preparar-la.

Com preparar-la

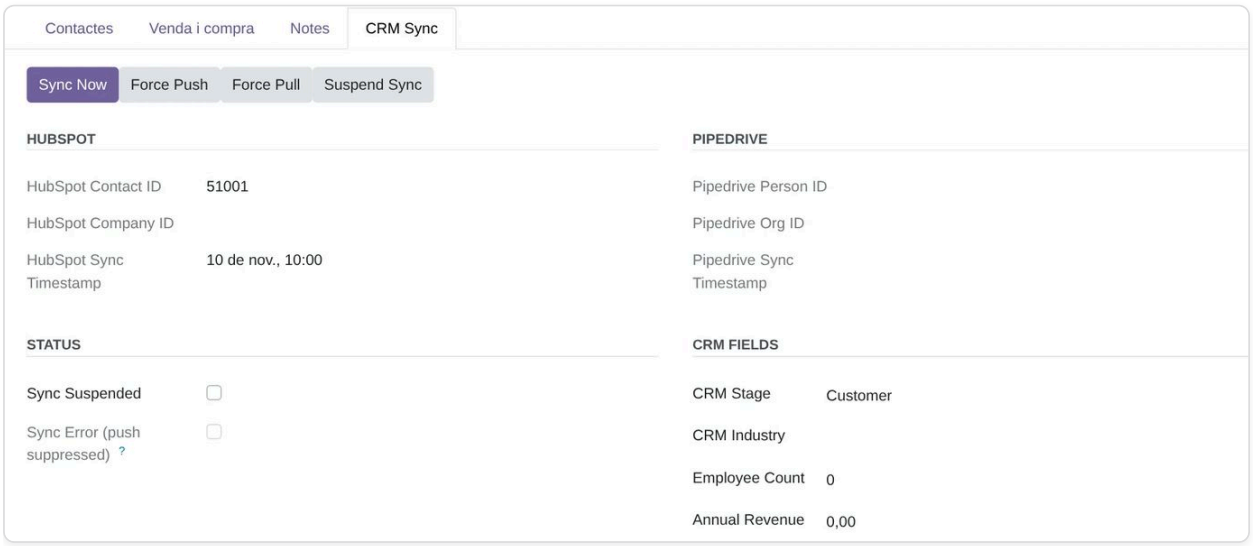
- Si a Odoo ja tens clients que també són al CRM, decideix abans amb quin et quedes: la importació els duplicarà.
- Prova primer en una còpia de la teva base, no en la de treball: veuràs quants contactes i conflictes surten.
- Després d'importar, filtra els contactes el nom dels quals porta una arroba i copia el nom i els cognoms des de la pestanya **CRM Sync**.
- Resol de cop els conflictes **Empty Field Guard** de la primera importació amb **Keep Odoo Value**: no canvien res.

Què veus en acabar

El panell puja **Synced Partners** amb els contactes enllaçats i **Unresolved Conflicts** amb els conflictes de la importació. El registre té una línia **Inbound** per cada contacte o empresa que va entrar, i cada contacte porta a la seva pestanya l'ID del CRM i la data de la importació.

10 La pestanya CRM Sync de cada contacte

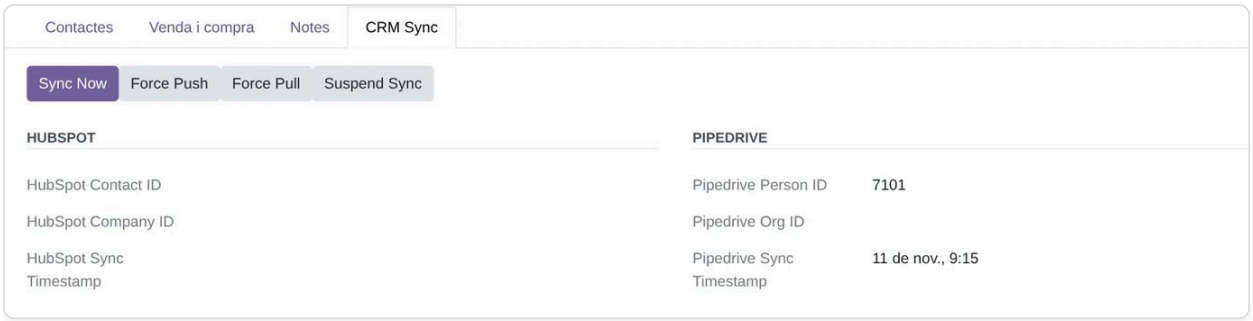
La pestanya és la fitxa tècnica de l'enllaç: amb quin registre del CRM està unit el contacte, quan es va sincronitzar per última vegada i si hi ha alguna cosa que l'aturi. I des d'ella es sincronitza aquest contacte sense esperar ningú.



- **Captura real d'Odoo 20.** Un contacte enllaçat amb HubSpot: els seus botons, el seu **HubSpot Contact ID** i l'última sincronització.

Sync Now	Porta del CRM les dades d'aquest contacte i les decideix camp a camp.
Force Push	Envia al CRM tots els camps del mapa d'aquest contacte, sense comparar dates. Només **CRM Sync / Admin**.
Force Pull	Porta del CRM les dades d'aquest contacte i sobreescriu les d'Odoo, sense comparar dates. Només **CRM Sync / Admin**.
Suspend Sync	Deixa d'enviar al CRM els canvis d'aquest contacte fins a **Resume Sync**.

Sota, els ID de cada CRM (**HubSpot Contact ID**, **HubSpot Company ID**, **Pipedrive Person ID**, **Pipedrive Org ID**) amb la data de la seva última sincronització, l'estat (**Sync Suspended** i **Sync Error (push suppressed)**) i els camps que vénen del CRM: **CRM Stage** (l'etapa del cicle de vida de HubSpot), **CRM Industry**, **Employee Count** i **Annual Revenue**.



- **Captura real d'Odoo 20.** Un contacte enllaçat amb Pipedrive, amb el seu **Pipedrive Person ID**.

Per suspendre o reprendre molts alhora: a la llista de **Contactes**, selecciona'ls i, a **Accions**, **CRM Sync: Suspend** o **CRM Sync: Resume**.

Sync Error (push suppressed) es marca sol quan un contacte falla cinc vegades en sortir cap al CRM: des d'aleshores no s'envia. Corregeix la dada i desmarca'l.

CAMP	QUÈ DIU
HubSpot Contact ID i **HubSpot Company ID**	El registre de HubSpot amb què està enllaçat.
Pipedrive Person ID i **Pipedrive Org ID**	El registre de Pipedrive amb què està enllaçat.
HubSpot Sync Timestamp i **Pipedrive Sync Timestamp**	L'última sincronització amb cada CRM: és la data que es compara en decidir cada camp.
Sync Suspended	Marcat, els seus canvis no surten cap al CRM.
Sync Error (push suppressed)	Marcat només després de cinc sortides fallides seguides.
CRM Stage, **CRM Industry**, **Employee Count**, **Annual Revenue**	El que arriba del CRM i no té lloc a la fitxa d'Odoo.

GUIA DEL CONNECTOR · HUBSPOT & PIPEDRIVE

11 Què viatja en cada sentit

El connector no copia registres sencers: copia camps, d'un en un, segons un mapa que ve al codi. Aquestes taules són aquest mapa: quin camp del CRM va amb quin camp d'Odoo i en quin sentit viatja.

Contactes de HubSpot

CAMP DE HUBSPOT	CAMP D'ODOO	SENTIT
firstname, lastname	**CRM First Name**, **CRM Last Name**	Els dos
email, phone	Correu, telèfon	Els dos
mobilephone	Mòbil (només a Odoo 17 i 18: Odoo 19 i 20 no tenen aquest camp)	Els dos
jobtitle, website	Lloc de treball, lloc web	Els dos
address, city, zip	Carrer, ciutat, codi postal	Els dos
state, country	Província, país (pel seu nom)	Els dos
lifecyclestage	**CRM Stage**	Només entra
hubspot_owner_id	Comercial	Només entra

Empreses de HubSpot

CAMP DE HUBSPOT	CAMP D'ODOO	SENTIT
name, domain, phone	Nom, lloc web, telèfon	Només entren
address, city, state, zip, country	L'adreça	Només entren
industry, numberofemployees	**CRM Industry**, **Employee Count**	Només entren

CAMP DE HUBSPOT	CAMP D'ODOO	SENTIT
annualrevenue	**Annual Revenue**	Només entra

Persones i organitzacions de Pipedrive

CAMP DE PIPEDRIVE	CAMP D'ODOO	SENTIT
first_name, last_name	**CRM First Name**, **CRM Last Name**	Els dos
email, phone, mobile	Correu, telèfon, mòbil	Els dos
org_id, owner_id	Empresa, comercial	Només entren
Organització: name, address, phone	Nom, adreça, telèfon	Només entren
Organització: owner_id	Comercial	Només entra

El que surt d'Odoo són els contactes i les persones: les empreses i les organitzacions només entren. Les oportunitats, les notes, les activitats i els camps personalitzats no se sincronitzen.

> País, província, empresa i comercial es busquen pel seu nom a Odoo. Si no el troba (un país escrit d'una altra manera), aquest camp se salta i la resta segueix.

L'etapa del cicle de vida de HubSpot

L'etapa de HubSpot (lifecyclestage) entra a **CRM Stage** amb aquests valors: **Subscriber**, **Lead**, **Marketing Qualified Lead**, **Sales Qualified Lead**, **Opportunity**, **Customer**, **Evangelist** i **Other**. Una etapa pròpia que no és a la llista entra com a **Other**. Un contacte creat a Odoo comença com a **Lead**.

Camps que es busquen pel nom

El país i la província arriben del CRM com a text i el connector cerca a Odoo un amb aquest nom. Si el teu CRM escriu «Espanya» i el teu Odoo és en anglès, pot no trobar-lo: aquest camp se salta i la resta del contacte entra igual. Amb l'empresa d'una persona de Pipedrive i amb el comercial passa el mateix.

GUIA DEL CONNECTOR · HUBSPOT & PIPEDRIVE

12 Com es decideix cada camp

Aquesta és la part que més pesa: quan la mateixa dada canvia en dos llocs, algú ha de decidir. El connector ho decideix camp per camp amb una regla fixa, i el que no pot decidir sol te'l deixa apuntat.

- Compara la data del darrer canvi al CRM amb la de la darrera sincronització d'aquest contacte a Odoo.
- Guanya el més recent. Si tots dos estan a menys de 2 segons, compten com a iguals i no es toca res.
- Un valor buit mai esborra un de ple: en lloc de sobreescriure'l, obre un conflicte **Empty Field Guard** a **Conflicts**.
- Cada decisió queda al registre: quin camp, qui va guanyar i què va canviar.

Així, si el teu equip comercial canvia un telèfon a HubSpot i a Odoo algú corregeix l'adreça, es queden els dos canvis. I si al CRM algú buida un camp per error, la dada d'Odoo no es perd.

Tres casos

El comercial canvia el telèfon a HubSpot	En la següent lectura (reconciliació, **Sync Now** o importació), el canvi de HubSpot és més recent que l'última sincronització: el telèfon nou entra a Odoo.
Facturació corregeix el correu a Odoo	El contacte entra a la cua com a **Outbound Push** i **CRM Sync: Process Queue** envia el correu nou al CRM.
Algú buida la web a Pipedrive	El valor buit no sobreescriu la web d'Odoo: s'obre un conflicte **Empty Field Guard** i decideixes tu.

La data d'Odoo és la de la darrera sincronització d'aquest contacte amb aquest CRM (**HubSpot Sync Timestamp** o **Pipedrive Sync Timestamp** a la pestanya). La del CRM és la del seu darrer canvi: lastmodifieddate a HubSpot i update_time a Pipedrive.

SITUACIÓ	QUÈ FA	QUEDA APUNTAT
Tots dos han canviat amb menys de 2 segons	No toca res	A la línia del registre
El CRM ha canviat després	Escriu el valor del CRM a Odoo	Camp i decisió al registre
Odoo ha canviat després	Deixa el valor d'Odoo	A la línia del registre
El que guanya ve buit	No esborra la dada de l'altre costat	Un conflicte a **Conflicts**

Per què guanya el més recent

Donar sempre la raó a un costat (per exemple, a Odoo) és més senzill, però perd les correccions de l'altre. Amb la data de cada canvi, la correcció bona es queda vingui d'on vingui, i el cas dubtós, el d'una dada que desapareix, es treu a part perquè ho miri una persona.

GUIA DEL CONNECTOR · HUBSPOT & PIPEDRIVE

13 La cua i el registre

La cua i el registre són les dues llistes que diuen què està fent el connector: la primera, el que falta per fer; la segona, el que ja va fer i com va acabar.

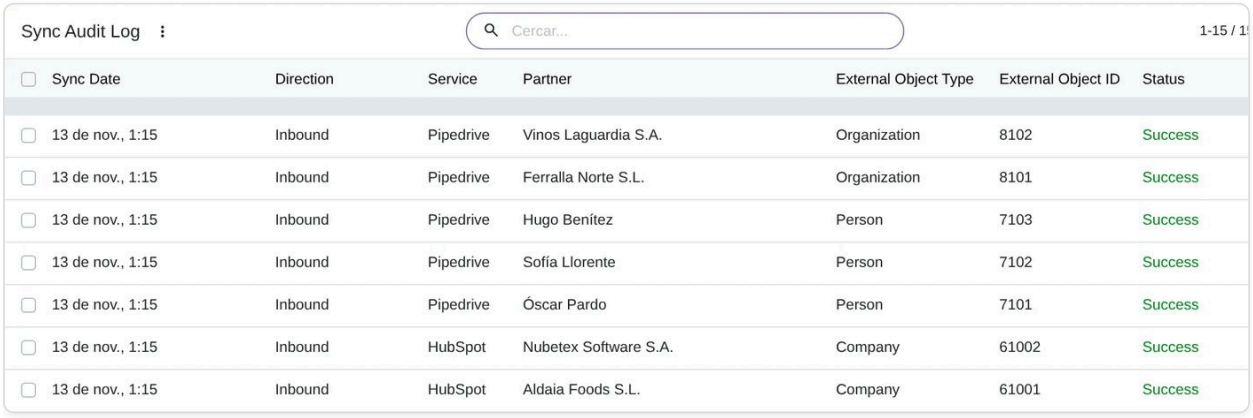
Inbound Webhook	Prioritat 1: el que va arribar per webhook de Pipedrive. Passa primer.
Outbound Push	Prioritat 10: el canvi d'un contacte enllaçat que has fet a Odoo.
Reconciliation	Prioritat 20: el que la reconciliació ha de repassar.

En desar un contacte enllaçat, el seu canvi entra a la cua com a **Outbound Push**, amb els camps del mapa en aquell moment. La tasca **CRM Sync: Process Queue** la buida cada minut, dins del ritme que permet cada CRM: HubSpot, 100 trucades cada 10 segons; Pipedrive, 10 per segon.

Si una sortida falla, es repeteix després de 2, 4 i 8 segons. Al quart fallit queda en **Error** amb el missatge del CRM a **Error Message**. El que està acabat i el que ha fallat s'esborren als 7 dies.

> Amb **CRM Sync: Process Queue** apagada, la cua creix i no surt res: els canvis esperen a **Pending** fins que la encens o fins que prems **Force Push** al contacte.

El registre d'auditoria



- **Captura real d'Odoo 20.** El registre després d'importar dels dos CRM: persones i organitzacions de Pipedrive i empreses de HubSpot.

Inbound i **Outbound**	El que va entrar a Odoo i el que va sortir cap al CRM.
Orphan	Un contacte enllaçat el registre del qual ja no és al CRM. Es queda a Odoo.
GDPR Erasure	Un contacte enllaçat que vas esborrar a Odoo. Guarda els seus ID del CRM, perquè els esborris allà si vols: el connector no esborra res al CRM.
Transfer Disclosure	L'acceptació de l'avís de transferència de dades a EUA.

En obrir una línia es veu què va decidir a cada camp i quins camps van canviar. Les línies s'esborren als 90 dies.

> Gairebé tot s'apunta primer a la memòria i ho escriu la tasca **CRM Sync: Flush Audit Buffer** cada minut (o en arribar a 500 línies). Sense aquesta tasca encesa, el registre va per darrere.

Els estats de la cua

ESTAT	QUÈ VOL DIR
Pending	Espera el seu torn o el seu següent intent.
Processing	La tasca l'està enviant o aplicant ara.
Done	Acabada. S'esborra als 7 dies.
Error	Ha fallat quatre vegades. El missatge del CRM és a la línia.
Skipped	S'ha saltat, per exemple perquè el contacte ja no existeix.

Un mateix avís de Pipedrive que arriba dues vegades en menys de 60 segons entra a la cua una sola vegada.

Què porta una línia del registre

A més de la data, el sentit, el CRM, el contacte i el resultat, cada línia diu quin usuari la va provocar si va ser a mà, la decisió de cada camp (qui va guanyar i per què), la llista de camps que van canviar i, si alguna cosa va fallar, el missatge. És el primer que cal mirar quan una dada no és la que esperaves.

14 Conflictes

Un conflicte no és un error: és una dada que el connector no s'atreveix a esborrar. Revisar la llista de tant en tant és el que manté nets els contactes dels dos costats.

Cada conflicte diu el contacte, el CRM, el camp, el tipus, el valor d'Odoo i el del CRM. Avui el connector només obre els del tipus **Empty Field Guard**: un costat té la dada i l'altre arriba buit.

1. **Selecciona els conflictes**
   Un o molts, a la llista.

2. **A Accions, prem Resolve Conflicts**
   S'obre una finestra amb els seleccionats.

3. **Tria quin valor es queda**
   Keep Odoo Value (ve així), **Keep External Value** o **Manual Value**, que escrius tu. En aplicar, el valor s'escriu al contacte i el conflicte queda resolt amb el teu usuari i l'hora.

Un contacte té com a màxim 10 conflictes sense resoldre: els següents no s'apunten fins que resols algun. Els resolts s'esborren als 90 dies.

Un exemple

A Odoo, un contacte té la web de la seva empresa. A Pipedrive, algú l'esborra. En la lectura següent, el valor de Pipedrive és més recent però arriba buit: el connector no esborra la web d'Odoo i obre un conflicte amb el camp, el valor d'Odoo i el buit del CRM. Amb **Keep Odoo Value**, la web es queda; amb **Keep External Value**, s'esborra a Odoo; amb **Manual Value**, escrius la bona.

El que no és un conflicte

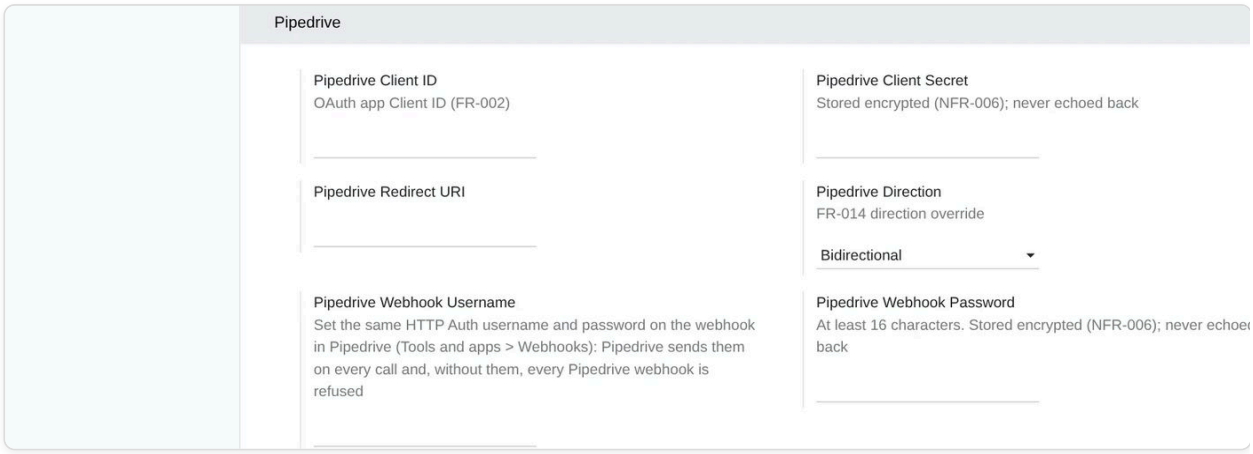
Un camp que canvia en un sol costat no obre conflicte: guanya el canvi i queda al registre. Tampoc dos canvis al mateix temps, amb menys de 2 segons de diferència: el connector no toca res i ho apunta.

15 Webhooks

Sense webhooks, un canvi al CRM triga a arribar el que trigui la següent reconciliació, com a molt una hora. Amb webhooks, el CRM avisa Odoo en quant alguna cosa canvia i el canvi entra a la cua de seguida.

Pipedrive

1. **Posa usuari i contrasenya a Odoo**
   A **Configuració › CRM Sync**, bloc **Pipedrive**: **Pipedrive Webhook Username** i **Pipedrive Webhook Password**, de 16 caràcters o més. Desa.



- **Captura real d'Odoo 20.** El bloc Pipedrive: el sentit i l'usuari i la contrasenya dels seus webhooks.

2 **Crea el webhook a Pipedrive**

A Pipedrive, als seus webhooks, un per a persones i un altre per a organitzacions, cap a **https://tu-odoo/crm_sync/pipedrive/webhook**, amb el mateix usuari i la mateixa contrasenya.

3 **Enciende CRM Sync: Process Queue**

El que arriba espera a la cua com a **Inbound Webhook** fins que aquesta tasca ho aplica.

Una persona esborrada a Pipedrive no s'esborra a Odoo: queda una línia al registre. Amb el connector en pausa, els avisos s'ignoren i els recull la següent reconciliació.

HubSpot

Odoo té l'adreça per als webhooks de HubSpot, però avui no comprova la signatura tal com l'envia HubSpot (la versió 3) i els rebutjaria. Amb HubSpot, compta amb la reconciliació de cada hora i amb **Sync Now**.

A Pipedrive, els avisos que serveixen són els de persones i organitzacions: alta, canvi i esborrat. Un alta o un canvi entren a la cua amb les dades que envia Pipedrive; un esborrat només deixa una línia al registre.

GUIA DEL CONNECTOR · HUBSPOT & PIPEDRIVE

16 Un dia amb el connector

Així es veu una jornada amb HubSpot connectat i les tasques enceses.

9:00	Un comercial dóna d'alta a HubSpot una client nova. Encara no és a Odoo.
9:05	Algú prem **Import HubSpot** al tauler (o la tasca diària d'importació, si la vas encendre). La client entra a Odoo amb el seu **HubSpot Contact ID**.
10:30	Facturació corregeix el seu correu a Odoo. En desar, el canvi entra a la cua com a **Outbound Push**.
10:31	**CRM Sync: Process Queue** l'envia a HubSpot. A **Audit Log** queda una línia **Outbound** amb **Success**.
12:00	El comercial canvia el telèfon a HubSpot. La reconciliació de les 12 ho llegeix: el canvi és més recent i entra a Odoo.

16:00	A HubSpot algú esborra la web per error. La reconciliació no la esborra a Odoo: obre un conflicte i qui porta els conflictes tria **Keep Odoo Value**.

Sense les tasques enceses, el mateix dia es fa a mà: **Import HubSpot** i **Run Reconciliation** al tauler, i **Sync Now** o **Force Push** al contacte que vulguis posar al dia.

I amb Pipedrive i els seus webhooks

11:00	Un comercial canvia a Pipedrive el mòbil d'una persona. Pipedrive avisa el teu Odoo de seguida.
11:00	L'avís entra a la cua com a **Inbound Webhook**, amb prioritat 1: passa per davant de tot la resta.
11:01	**CRM Sync: Process Queue** l'aplica al contacte, camp a camp, i apunta la línia al registre.
15:00	Algú esborra aquesta persona a Pipedrive. A Odoo no s'esborra: queda una línia al registre i el contacte continua.

GUIA DEL CONNECTOR · HUBSPOT & PIPEDRIVE

17 Permisos i seguretat

El connector separa qui mira de qui decideix: veure l'estat i sincronitzar un contacte és una cosa, i trepitjar dades o tocar la connexió n'és una altra.

CRM Sync / User	Veu el tauler, la cua i els conflictes, i la pestanya **CRM Sync** dels contactes amb **Sync Now** i **Suspend Sync**.
CRM Sync / Admin	L'anterior, el registre d'auditoria i els botons **Force Push** i **Force Pull**, que trepitgen dades sense comparar dates. L'usuari administrador el té des de la instal·lació.
Administrador d'Odoo	Accepta el consentiment, desa els tokens i desconnecta. Ningú més pot esborrar una connexió.

Als altres usuaris se'ls dóna el permís a la seva fitxa d'usuari, amb el mode de desenvolupador: els dos grups són a la part tècnica.

- El token d'una connexió nova no és a Odoo: no el veu ningú a la base de dades, ni un administrador.
- Les peces internes del connector (la connexió, la cua, el registre) no es poden cridar des de fora per JSON-RPC.
- Els webhooks de Pipedrive exigeixen l'usuari i la contrasenya que poses a Odoo, de 16 caràcters o més; sense ells, la crida es rebutja.

> Dona **CRM Sync / Admin** només a qui porta les dades mestres: un **Force Pull** porta el registre del CRM i trepitja el que hi hagi a Odoo.

18 Dades personals i RGPD

Els contactes són dades personals i el connector les mou entre tres llocs: el teu Odoo, el teu CRM i FlexigoTech Cloud, que fa de passarel·la. Això és el que cal saber per al teu registre de tractaments.

Qui tracta què	Tu ets el responsable de les dades. FlexigoTech, com a encarregat, només les passa entre Odoo i el teu CRM; l'acceptació de FlexigoTech Cloud inclou el contracte d'encàrrec del tractament.
On	Als nostres servidors d'Alemanya. HubSpot i Pipedrive guarden les seves dades on digui el teu contracte amb ells.
Quant de temps	El núvol no guarda els contactes: els passa. El registre d'auditoria d'Odoo s'esborra als 90 dies; els conflictes resolts, també als 90; la cua, als 7.
Esborrar algú	Si esborres un contacte enllaçat a Odoo, el connector no l'esborra al CRM: deixa al registre els seus ID del CRM (**GDPR Erasure**) perquè els esborris allà.
Què s'envia	Només els camps del mapa. Cada camp té marcat al codi si és una dada personal.

> El connector no decideix per tu si pots passar una dada al teu CRM: això depèn de la teva base legal i del teu contracte amb HubSpot o Pipedrive.

Quins camps són dades personals

CRM	DADES PERSONALS	ALTRES DADES
Contacte de HubSpot	Nom, cognoms, correu, telèfons, càrrec, web i adreça	Província, país, fase, comercial
Empresa de HubSpot	Nom, telèfon i carrer	Web, ciutat, província, codi postal, país, sector, empleats, facturació
Persona de Pipedrive	Nom, cognoms, correu i telèfons	Empresa i comercial
Organització de Pipedrive	Nom, adreça i telèfon	Ciutat, província, codi postal, país i comercial

Així ho marca el propi codi, camp per camp, i així queda a Odoo en instal·lar el mòdul, perquè puguis consultar-ho.

19 HubSpot i Pipedrive alhora

Un mateix Odoo pot estar connectat als dos CRM. Cadascun porta el seu token, el seu sentit, el seu estat i la seva data de sincronització per separat, i cada contacte pot estar enllaçat amb un, amb l'altre o amb tots dos.

- Un contacte enllaçat amb tots dos envia els seus canvis als dos.
- Cada CRM decideix els seus camps amb la seva pròpia data: el que guanya amb HubSpot no té per què guanyar amb Pipedrive.
- Pots deixar un a **Inbound only (External → Odoo)** i l'altre a **Bidirectional**.

- El panell mostra l'estat dels dos i té un botó d'importar per a cadascun.

És útil quan una part de l'equip treballa amb un CRM i una altra amb l'altre, o mentre passes d'un a l'altre.

Un exemple: l'equip de màrqueting treballa a HubSpot i el comercial a Pipedrive. Els dos CRM entren a Odoo i, quan una mateixa persona és als dos, el seu contacte d'Odoo pot portar els dos ID. Un canvi a Odoo surt cap als dos, i el que arriba de cadascun es decideix amb la seva pròpia data.

20 Què no fa avui, i què fer si alguna cosa falla

Això és el que el codi publicat avui no fa, o no fa bé. Està apuntat per corregir-ho al mòdul; mentrestant, convé saber-ho abans de comprar.

- Les 8 tasques programades venen apagades i res no les encén: cal encendre-les a mà.
- **Register Webhooks** no dona d'alta cap webhook. Els de Pipedrive es donen d'alta a mà; els de HubSpot, avui, no s'acceptarien.
- Les empreses i les organitzacions només entren a Odoo, i hi entren com a contactes individuals.
- Els contactes de HubSpot entren amb el correu com a nom; nom i cognoms queden a **CRM First Name** i **CRM Last Name**.
- La primera importació obre un conflicte per cada camp buit als dos costats.
- A Pipedrive, el correu i el telèfon es guarden en el format de la seva API.
- La importació no reconeix pel correu un contacte que ja hi era a Odoo: en crea un altre.
- De HubSpot no es demanen propietats concretes, així que és possible que alguns camps del mapa no arribin.
- No sincronitza oportunitats, notes, activitats ni camps personalitzats, i el mapa de camps no es pot canviar.

Si alguna cosa falla

El panell diu disconnected	Falta el token o el consentiment: **Configuració › CRM Sync**, **Check**.
La cua no baixa	**CRM Sync: Process Queue** està apagada (ve així). Enceneu-la.
HubSpot Last Check diu never	**CRM Sync: Connection Health Check** està apagada.
Un contacte no surt cap al CRM	Mira **Sync Suspended**, **Sync Error (push suppressed)** i el sentit del CRM.
Una sortida a Error	Obre-la a **Sync Queue**: **Error Message** porta el que va contestar el CRM.
Molts conflictes després d'importar	Són els camps buits als dos costats: **Resolve Conflicts** amb **Keep Odoo Value**.

Una pausa de FlexigoTech Cloud no esborra res ni desconnecta el CRM: quan torna el servei, tot segueix on ho vas deixar.

Mentre es corregeix

Tasques apagades	Encén-les el primer dia (capítol «Les tasques programades»).
Noms amb el correu	Després d'importar, copia nom i cognoms des de la pestanya **CRM Sync**.

Conflictes de la primera importació	Resol-los d'una vegada amb **Keep Odoo Value**.
Correu i telèfon de Pipedrive	Corregeix-los al contacte: el següent canvi a Odoo els envia bé.
Duplicats	Fusiona a Contactes els que ja tenies amb els que arriben del CRM.
Canvis de HubSpot a l'instant	Usa **Sync Now** al contacte o **Run Reconciliation** al panell.

GUIA DEL CONNECTOR · HUBSPOT & PIPEDRIVE

21 Altres maneres de fer-ho

Odoo no porta una sincronització amb HubSpot ni amb Pipedrive: no hi ha cap mòdul dels dos CRM al codi d'Odoo 20, ni a Community ni a Enterprise. Les altres maneres de tenir els mateixos contactes als dos costats són aquestes.

MANERA	COM FUNCIONA	QUÈ COSTA
Exportar i importar a mà	Exportes un CSV del CRM i l'importes a Contactes d'Odoo.	Temps cada vegada, i res no torna al CRM.
Una plataforma d'automatització	Zapier, Make o similars: muntes tu cada flux i el seu mapa.	La plataforma a part; els conflictes els resols tu.
Desenvolupament a mida	Un programador connecta les dues API per al teu cas.	El projecte i el seu manteniment.
Portar el CRM a Odoo	Deixes HubSpot o Pipedrive i uses el CRM d'Odoo.	Canviar la manera de treballar de l'equip comercial.
Aquest connector	Contactes en els dos sentits, camp per camp, amb cua, conflictes i registre.	9 € el mòdul i la subscripció de FlexigoTech Cloud.

Si el teu equip comercial està content amb el seu CRM, el raonable és no tocar-lo i unir els contactes. Si ja pensaves passar-ho tot a Odoo, el connector també serveix per a la transició: porta els contactes mentre l'equip canvia.

Com triar

- Si només vols els contactes una vegada, per començar a Odoo, exporta i importa a mà: no cal res més.
- Si els contactes canvien cada dia als dos costats, una còpia d'una sola vegada es queda vella en una setmana.
- Si ja pagues una plataforma d'automatització i tens qui munti els fluxos, és una opció; els conflictes i el registre els hauràs de muntar tu.
- Si vols que el CRM i Odoo comparteixin els contactes sense muntar res, amb decisió camp per camp i una llista de conflictes dins d'Odoo, aquest connector és per a això.

22 Plans, preu i prova

El connector es paga en dues parts: la llicència del mòdul, per versió d'Odoo, i la subscripció de FlexigoTech Cloud, que és la que guarda el token i passa les trucades al teu CRM. La prova de 14 dies no demana targeta.

9 €

Llicència per versió d'Odoo.

\+ FlexigoTech Cloud

STANDARD

49 €/mes

o 490 € l'any

- Primera resposta en 1 dia laborable
- Fins a 3 comptes

PRO

98 €/mes

o 980 € l'any

- Primera resposta en 4 hores laborables
- Fins a 10 comptes
- Videotrucada si cal

14 dies de prova, sense targeta · **Preus sense IVA**

Sense prova ni subscripció	La sincronització es pausa: no surt cap trucada i res no es marca com a fallit. Torna sola en renovar. El token es guarda fins a 30 dies després del final de la subscripció.
Desconnectar	**Disconnect** esborra el token de FlexigoTech Cloud a l'instant, amb subscripció o sense.
Desinstal·lar	En desinstal·lar el mòdul, Odoo demana al núvol que esborri els tokens. Els contactes es queden a Odoo; els camps del mòdul (els ID del CRM i la pestanya CRM Sync) se'n van amb ell.

Si tornes a instal·lar el mòdul després de desinstal·lar-lo, comences de zero: cal tornar a marcar el consentiment i a enganxar el token. Els contactes segueixen a Odoo, però sense els seus ID del CRM, que eren camps del mòdul: la següent importació els crearia un altre cop.

23 Preguntes freqüents

Necessito Odoo Enterprise?

No. Fa servir Contactes i Converses d'Odoo Community, així que val igual a Community i a Enterprise.

Funciona a Odoo Online?

No: Odoo Online no deixa instal·lar mòduls de tercers. És per a Odoo.sh o per al teu propi servidor, a Odoo 17, 18, 19 o 20.

Què necessito a HubSpot?

Una app privada al teu compte, amb permís per llegir i escriure contactes i per llegir empreses, i el token que et dona HubSpot en crear-la.

I a Pipedrive?

El token d'API del teu usuari. El trobes a les preferències personals de Pipedrive.

Puc connectar els dos CRM?

Sí. Cada uno té el seu token, el seu sentit i el seu estat, i un contacte pot estar enllaçat amb tots dos.

Es guarda el token a Odoo?

No, en una connexió nova. Va una sola vegada, xifrat, a FlexigoTech Cloud, i el camp d'Odoo torna a sortir buit en desar.

Funciona sol?

Quan hi actives les tasques programades, que vénen desactivades. Fins llavors funciona amb els botons del tauler i de cada contacte.

Cada quan es sincronitza?

Amb les tasques activades, la cua surt cada minut i la reconciliació llegeix els contactes enllaçats cada hora.

És en temps real?

Amb els webhooks de Pipedrive donats d'alta a mà, un canvi entra a la cua al moment. Amb HubSpot, arriba a la següent reconciliació o en prémer **Sync Now**.

Què passa si un camp canvia als dos costats?

Guanya el canvi més recent, camp per camp. Si el que guanya ve buit, no sobreescriu la dada: obre un conflicte perquè n'decideixis.

Sincronitza les empreses?

Entren a Odoo, avui com a contactes individuals. El que surt d'Odoo cap al CRM són els contactes i les persones.

I les oportunitats?

No. Tampoc les notes, les activitats ni els camps personalitzats: només contactes i empreses.

Puc canviar el mapa de camps?

No: el mapa és fix i ve al codi. Si necessites un altre camp, escriu-nos i ho valorem.

Quin nom tenen els contactes de HubSpot?

Avui, el seu correu. El nom i els cognoms queden a **CRM First Name** i **CRM Last Name**, a la pestanya **CRM Sync**.

Esborra alguna cosa al CRM?

No. Un contacte enllaçat que esborres a Odoo deixa els seus ID del CRM al registre, perquè els esborris allà si ho vols.

I un contacte esborrat al CRM?

Es queda a Odoo. La reconciliació ho apunta al registre com a **Orphan**.

Puc aturar un contacte?

Sí: **Suspend Sync** a la seva pestanya, o **CRM Sync: Suspend** a la llista de contactes per a molts a la vegada.

Qui pot forçar una sincronització?

Els usuaris de **CRM Sync / Admin**. Forçar sobreescriu dades sense comparar dates, així que convé que siguin pocs.

Què passa si el contacte ja estava a Odoo?

La importació en crea un altre, perquè només reconeix l'ID del CRM. Després cal fusionar els duplicats a Contactes.

Quant guarda el registre?

90 dies. Els conflictes resolts també s'esborren als 90 dies i el que està acabat a la cua, als 7.

I si deixo la subscripció?

Es para la sincronització i no s'esborra res a Odoo. En tornar a subscriure-t'hi, continua on ho va deixar.

Puc desconnectar?

Sí: **Disconnect** esborra el token del núvol a l'instant, amb subscripció o sense.

Funciona sense FlexigoTech Cloud?

No. Les dades que ja ha portat del teu CRM es queden a Odoo.

En quin idioma surten les seves pantalles?

En anglès, perquè el mòdul no porta traduccions. La resta d'Odoo surt en el teu idioma.

Ens ajudeu amb la primera importació?

Sí. Escriu-nos abans, amb quants contactes tens a cada costat, i la preparem amb tu.

GUIA DEL CONNECTOR · HUBSPOT & PIPEDRIVE

24 Glossari

CRM	L'eina on l'equip comercial porta clients i vendes: aquí, HubSpot o Pipedrive.
App privada de HubSpot	Una app del teu propi compte de HubSpot que dona un token amb els permisos que triïs.
Token d'API de Pipedrive	La clau del teu usuari de Pipedrive perquè un altre programa faci servir la seva API.
FlexigoTech Cloud	El servei de FlexigoTech que guarda el token xifrat i passa cada crida al CRM.
Contacte enllaçat	Un contacte d'Odoo amb l'ID d'un registre del CRM a la seva pestanya **CRM Sync**.
ID del CRM	El número amb què el CRM coneix un contacte, persona, empresa o organització.
Importació	La lectura de tots els contactes i empreses d'un CRM, pàgina a pàgina.
Reconciliació	La lectura cada hora dels contactes enllaçats per posar al dia el que ha canviat al CRM.
Cua	El que espera per sortir cap al CRM o per entrar a Odoo, per ordre de prioritat.
Webhook	L'avís que el CRM envia al teu Odoo quan alguna cosa canvia.
Guanya el més recent	La regla del connector: a cada camp es queda el canvi amb la data més nova.
Conflicte	Un camp que el connector no decideix sol i deixa perquè ho decideixis tu.
Empty Field Guard	El conflicte d'un camp ple en un costat i buit en l'altre: el buit mai esborra la dada.
Registre d'auditoria	La llista de cada sincronització, amb el seu sentit, el seu CRM i el seu resultat.
Orphan	Un contacte enllaçat el registre del qual ja no és al CRM.
Sentit	Cap a on viatgen les dades d'un CRM: els dos, només cap a Odoo o només cap al CRM.
Pausa	El que fa el connector sense prova ni subscripció: no crida el CRM i no esborra res.
Cicle de vida	L'etapa del contacte a HubSpot (subscriptor, lead, client...); a Odoo, **CRM Stage**.
Sync Now	El botó que porta del CRM les dades d'un contacte i les decideix camp per camp.
Force Push i Force Pull	Els botons que envien o porten un contacte sencer sense comparar dates.
Prioritat	L'ordre de la cua: primer els webhooks, després les sortides i al final la reconciliació.
Notification User	Qui rep els avisos del connector com a activitats.
Consentiment	La casella **Before you connect**: sense ella no surt res cap al núvol.

25 Llista de comprovació i contacte

- [ ] La teva app privada de HubSpot amb el seu token, o el teu token d'API de Pipedrive.
- [ ] Odoo 17, 18, 19 o 20 a Odoo.sh o al teu servidor.
- [ ] El mòdul instal·lat i la prova de FlexigoTech Cloud començada.
- [ ] **Before you connect** marcat i el token desat; **Check** ho confirma.
- [ ] El sentit de cada CRM triat i **Notification User** posat.
- [ ] **CRM Sync: Process Queue** i **CRM Sync: Reconciliation Sweep** activades.
- [ ] La primera importació feta i revisada: noms, conflictes i duplicats.
- [ ] Si fas servir Pipedrive i vols els canvis a l'instant, els seus webhooks donats d'alta.
- [ ] Els permisos de **CRM Sync / Admin** donats només a qui porta les dades mestres.

Si vols que ho muntem amb tu, escriu-nos. Amb el pla Pro, si cal, ho veiem per videotrucada.

Correu

Per instal·lar-lo, configurar-lo o per a qualsevol dubte.
comercial@flexigotech.com

Al web

La fitxa del connector, amb la guia i els preus.
flexigotech.com/ca/connector-hubspot-pipedrive-odoo.html

A Odoo Apps

La fitxa del mòdul a la botiga d'Odoo.
apps.odoo.com

HubSpot i Pipedrive són marques dels seus titulars. FlexigoTech publica aquest connector pel seu compte, sense avaluació ni patrocini dels titulars de les marques. FlexigoTech és una marca de Flexibles y Accesorios Gobe, S.L. (Barcelona).