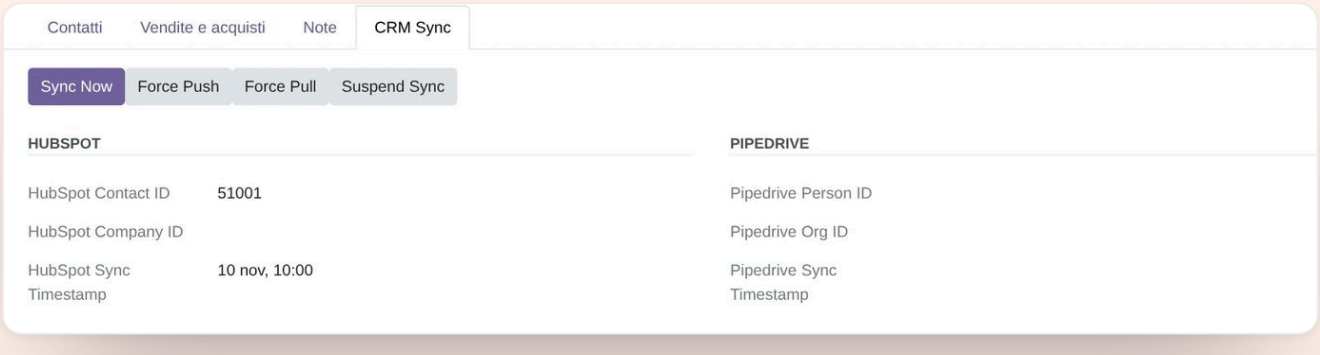
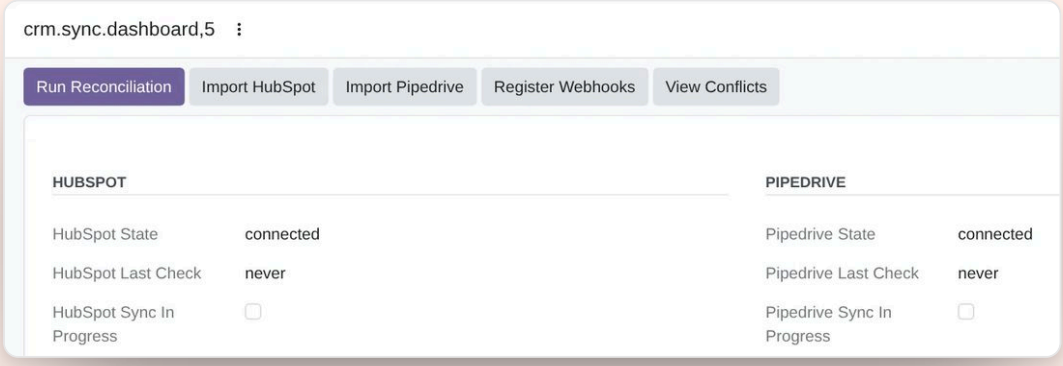
GUIDA DEL CONNETTORE · CRM E VENDITE

HubSpot e Pipedrive per Odoo

I tuoi contatti e le tue aziende di HubSpot o Pipedrive entrano in Odoo, e ciò che modifichi in un contatto collegato torna al tuo CRM.

Odoo 17 · 18 · 19 · 20 | 14 giorni di prova, senza carta | Edizione del 18-11-2026





Schermata reale di Odoo 20. La scheda CRM Sync di un contatto collegato a HubSpot e, davanti, il pannello con i due CRM collegati.

Indice

A destra, la pagina in cui inizia ogni capitolo. I nomi di menu e pulsanti sono quelli di Odoo in italiano. I menu e i pulsanti del connettore sono in inglese: il modulo non è ancora tradotto in italiano.

1	Per chi è e cosa risolve	3
2	Il connettore in cifre	4
3	Dove lo vedi nel tuo Odoo	5
4	Cosa ti serve prima di iniziare	6
5	Come viaggiano i tuoi dati: FlexigoTech Cloud	7
6	Collegare HubSpot o Pipedrive	7
7	Il senso di ciascun CRM e gli avvisi	9
8	Le attività pianificate	9
9	La prima importazione	10
10	La scheda CRM Sync di ciascun contatto	12
11	Cosa viaggia in ciascuna direzione	13
12	Come si decide ogni campo	14
13	La coda e il registro	15
14	Conflitti	17
15	Webhook	18
16	Una giornata con il connettore	19
17	Permessi e sicurezza	19
18	Dati personali e GDPR	20
19	HubSpot e Pipedrive insieme	21
20	Cosa non fa oggi e cosa fare se qualcosa va storto	21
21	Altri modi per farlo	22
22	Piani, prezzo e prova	23
23	Domande frequenti	25
24	Glossario	27
25	Lista di controllo e contatto	28

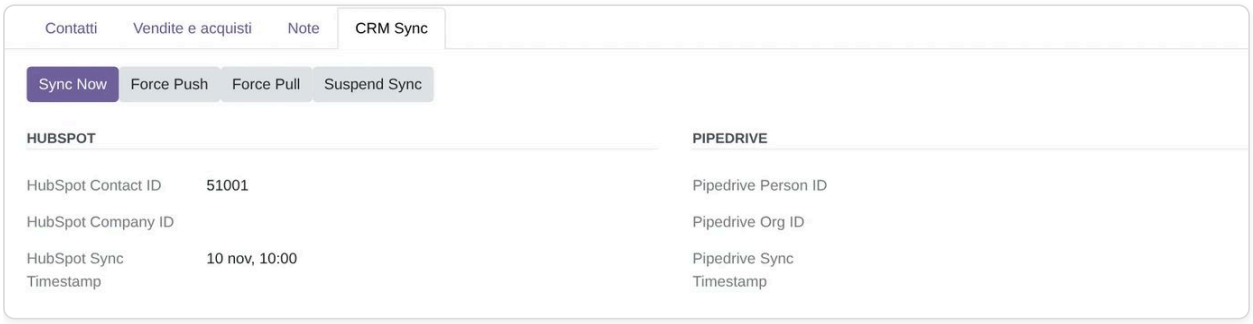
Questa guida descrive la versione 20.0.1.2.2 del modulo (branch 20.0 di Odoo, commit ad585998f). Tutto ciò che racconta viene dal codice pubblicato, dalla documentazione ufficiale della piattaforma o da schermate reali.

Le schermate vengono da un database Odoo 20 di prova, con un'azienda e dati inventati e senza collegamento reale con HubSpot & Pipedrive. Il modulo esiste anche per Odoo 17, 18 e 19.

1 Per chi è e cosa risolve

Il connettore è per l'azienda che vende con HubSpot o con Pipedrive e tiene il resto dell'attività in Odoo: i preventivi, le fatture, il magazzino o i progetti. Il team commerciale vive nel suo CRM e il resto dell'azienda, in Odoo. Senza nulla in mezzo, lo stesso cliente viene scritto due volte, ciascun lato corregge la propria copia e dopo qualche settimana nessuno sa quale sia il numero di telefono giusto.

Con il connettore, i contatti e le aziende del CRM entrano in Odoo come contatti, ciascuno con il proprio ID del CRM. Ciò che modifichi in Odoo su un contatto collegato torna al CRM, e ciò che cambia nel CRM torna a Odoo. Ogni campo viene deciso separatamente: vince la modifica più recente e un valore vuoto non cancella mai uno pieno.



- **Schermata reale di Odoo 20.** Un contatto di Odoo collegato a HubSpot: i suoi pulsanti e il suo ID del CRM.

Cosa cambia nel lavoro quotidiano

- Il team commerciale resta su HubSpot o su Pipedrive, come sempre.
- Fatturazione e magazzino trovano in Odoo il contatto che ha registrato il commerciale, senza doverlo digitare di nuovo.
- Una correzione fatta in Odoo (un'email, un telefono, un indirizzo) arriva al CRM senza doverla copiare a mano.
- Quando i due lati non coincidono, il caso finisce in una lista perché qualcuno decida, invece di perdersi.
- Ogni sincronizzazione viene registrata: si può sapere cosa è cambiato, quando e da dove.

Cosa non è

Non è un CRM e non sostituisce il tuo. Non porta opportunità, note né attività: solo contatti e aziende, con una mappa fissa di campi standard. E oggi ha dei limiti che questa guida descrive nel capitolo «Cosa oggi non fa», così da decidere con tutto davanti.

Tre casi in cui si adatta

Un'agenzia con HubSpot	Il team account lavora in HubSpot e l'amministrazione fattura in Odoo. Con il connettore, la scheda del cliente che apre un account arriva in Odoo e un indirizzo corretto in fase di fatturazione torna in HubSpot.
Un distributore con Pipedrive	I commerciali tengono le loro persone e organizzazioni in Pipedrive; ordini, magazzino e incassi stanno in Odoo. Il connettore porta in Odoo le persone con cui si vende e mantiene aggiornati i loro telefoni e le email su entrambi i lati.
Un'azienda che cambia CRM	Mentre il team passa da un CRM a un altro, o da un CRM a Odoo, il connettore mantiene i contatti di entrambi i lati senza esportare e reimportare ogni settimana.

Cosa non cambia

- Il tuo CRM resta uguale: il connettore non crea campi né flussi in HubSpot né in Pipedrive.
- I tuoi contatti di Odoo restano gli stessi: guadagnano solo una scheda.
- Nessuno deve imparare uno strumento nuovo: il pannello serve a chi gestisce la sincronizzazione.

2 Il connettore in cifre

4
versioni di Odoo: 17, 18, 19 e 20

2
CRM: HubSpot e Pipedrive, insieme o separatamente

8
attività pianificate, che arrivano disattivate

5.607
righe di codice (Odoo Apps, 13-11-2026)

90
giorni per cui il registro di audit viene conservato

14
giorni di prova di FlexigoTech Cloud, senza carta di credito

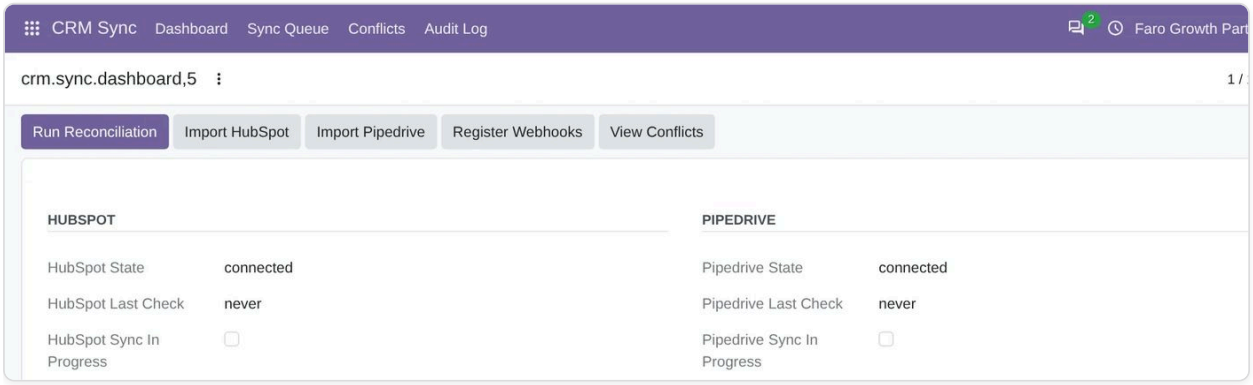
Funziona su Odoo Community e su Enterprise: usa solo Contatti e Conversazioni. È stato testato su Odoo 20 con le risposte di HubSpot e di Pipedrive simulate secondo la loro documentazione; manca il test con account reali dei due CRM.

Il ritmo lo stabilisce ciascun CRM: il connettore non supera 100 chiamate ogni 10 secondi verso HubSpot né 10 al secondo verso Pipedrive, e ciò che non entra aspetta il proprio turno in coda.

All'interno, il connettore conserva quattro cose in Odoo: la coda di ciò che attende, i conflitti, il registro di audit e il pannello con il suo stato. Tutto il resto sono campi nei contatti che già hai.

3 Dove lo vedi nel tuo Odoo

Il connettore si nota in tre punti: un'app propria per seguire la sincronizzazione, una scheda in ogni contatto e una sezione in Impostazioni per collegarlo. Non cambia nulla nel modo in cui lavori in Contatti: i contatti restano quelli di sempre, con qualcosa in più.



- **Schermata reale di Odoo 20.** L'app CRM Sync: i suoi quattro menu, i pulsanti del pannello e lo stato dei due CRM.

Dashboard	Il pannello: lo stato di HubSpot e di Pipedrive, i pulsanti di importazione e la riconciliazione.
Sync Queue	La coda: ciò che attende di uscire verso il CRM o di entrare in Odoo.
Conflicts	I campi che il connettore non ha voluto decidere da solo.
Audit Log	Il registro di ogni sincronizzazione: quando, in quale direzione, con quale CRM e come è finita.

Fuori dall'app, il connettore lavora in **Contatti**: ogni contatto ha una scheda **CRM Sync** con i suoi ID di HubSpot e di Pipedrive e i suoi pulsanti. E in **Impostazioni › CRM Sync** ci sono il consenso, i token e la direzione di ciascun CRM.

> Il modulo non include traduzioni: menu, pulsanti e campi compaiono in inglese, anche con Odoo in spagnolo. Per questo questo manuale li cita in inglese, come li vedrai.

Cosa mostra il pannello

DATO DEL PANNELLO	COSA INDICA
HubSpot State e **Pipedrive State**	Se ciascun CRM è **connected**, **disconnected** o in attesa di essere autorizzato di nuovo.
HubSpot Last Check e **Pipedrive Last Check**	L'ultima verifica della connessione; **never** se la sua attività è disattivata.
Synced Partners	Quanti contatti di Odoo sono collegati a un qualsiasi CRM.
Unresolved Conflicts	I conflitti che attendono che qualcuno decida.
Queue Depth	Ciò che attende in coda.
Audit Buffer Depth	Le righe del registro che sono ancora in memoria.

DATO DEL PANNELLO	COSA INDICA
Base URL Changed	Segnalato se l'indirizzo del tuo Odoo è cambiato dopo la registrazione dei webhook.

Sync Errors (90d) conta le righe del registro con errore, ma oggi il connettore non ne scrive nessuna: i guasti si vedono nella coda, in **Error**, e negli avvisi di **Notification User**.

GUIDA DEL CONNETTORE · HUBSPOT & PIPEDRIVE

4 Cosa ti serve prima di iniziare

- Per HubSpot: un'app privata nel tuo account HubSpot, con il permesso di leggere e scrivere contatti e di leggere aziende, e il suo token di accesso.
- Per Pipedrive: il token API del tuo utente Pipedrive.
- Odoo 17, 18, 19 o 20, su Odoo.sh o sul tuo server, non su Odoo Online. Funziona su Community e su Enterprise.
- Un amministratore di Odoo: accetta l'elenco dei dati di FlexigoTech Cloud e il consenso del connettore.
- Se vuoi che funzioni da solo, la modalità sviluppatore per attivare le sue attività pianificate (capitolo «Attivare le attività pianificate»).

Puoi collegare HubSpot, Pipedrive o entrambi: ogni CRM ha il proprio token, la propria direzione e il proprio stato separatamente.

> Il connettore non crea la tua app privata di HubSpot né il tuo token di Pipedrive: questo si fa nel CRM.

Si installa come qualsiasi modulo Odoo di terze parti, su Odoo.sh o sul tuo server. Odoo installa contemporaneamente `flexigotech_cloud`, il collegamento a FlexigoTech Cloud, e le app da cui dipende: Contatti e Conversazioni.

Come ottenere il token di HubSpot

1. **Crea un'app privata**
   In HubSpot, nelle impostazioni del tuo account, la sezione delle integrazioni contiene le app private. Creane una con un nome riconoscibile, per esempio «Odoo».

2. **Assegna i permessi**
   Lettura e scrittura dei contatti e lettura delle aziende. Nient'altro: il connettore non usa altri oggetti di HubSpot.

3. **Copia il token**
   HubSpot lo mostra al momento della creazione dell'app. Lo incollerai in Odoo una sola volta.

Come ottenere il token di Pipedrive

In Pipedrive, nelle tue preferenze personali, la sezione API mostra il tuo token personale. Copialo: lo incollerai in Odoo una sola volta. Il connettore vedrà ciò che vede quell'utente in Pipedrive.

5 Come viaggiano i tuoi dati: FlexigoTech Cloud

Una nuova connessione non conserva il token del CRM in Odoo. Il token viaggia una sola volta, cifrato, verso FlexigoTech Cloud, il servizio di FlexigoTech sui nostri server in Germania. Da quel momento, ogni chiamata da Odoo a HubSpot o a Pipedrive passa dal cloud, che vi applica il token, la invia al CRM e restituisce la risposta.

Cosa viene inviato e cosa viene conservato

Il token	Una volta, al salvataggio. Viene conservato cifrato nel cloud fino alla disconnessione o fino a 30 giorni dopo la fine dell'abbonamento.
I contatti e le aziende	In ogni sincronizzazione, con i campi della mappa: nome, email, telefoni, ruolo, sito web, indirizzo e, per le aziende, settore e numero di dipendenti.
Le richieste e le risposte	Non vengono conservate. Il cloud registra una riga per richiesta: la base, il CRM, il metodo, il codice di risposta e il tempo impiegato.

Nulla va verso il cloud finché un amministratore non seleziona **Before you connect** in **Impostazioni › CRM Sync** e il database non è collegato a FlexigoTech Cloud nelle Impostazioni. Senza la casella, o senza prova né abbonamento, il connettore va in pausa: non chiama il CRM, non segna nulla come fallito e non cancella nulla.

> I webhook di Pipedrive, se li registri, arrivano direttamente al tuo Odoo, non tramite il cloud. Il loro utente e la loro password vengono conservati cifrati in Odoo.

Cosa succede durante una pausa

Se la prova termina senza abbonamento, o un amministratore deseleziona **Before you connect**, il connettore si ferma immediatamente: le attività non chiamano il CRM, ciò che è in sospeso resta in coda e nulla viene segnato come fallito. Quando il servizio torna disponibile, riprende da dove si era fermato. Un pulsante premuto durante la pausa spiega perché non può continuare.

6 Collegare HubSpot o Pipedrive

Collegare significa incollare un token e salvare. Non serve creare un'app OAuth né indicare un indirizzo di ritorno: bastano il token di un'app privata di HubSpot o quello del tuo utente Pipedrive, e viaggiano una sola volta, cifrati, verso FlexigoTech Cloud.

1. **Leggi e seleziona** Before you connect
   Il testo indica cosa viene inviato (il token, una volta, e in ogni sincronizzazione i contatti e le aziende con i campi della mappa), dove (FlexigoTech Cloud, sui nostri server in Germania), per quale scopo e per quanto tempo viene conservato. Senza questa casella non esce nulla verso il cloud.

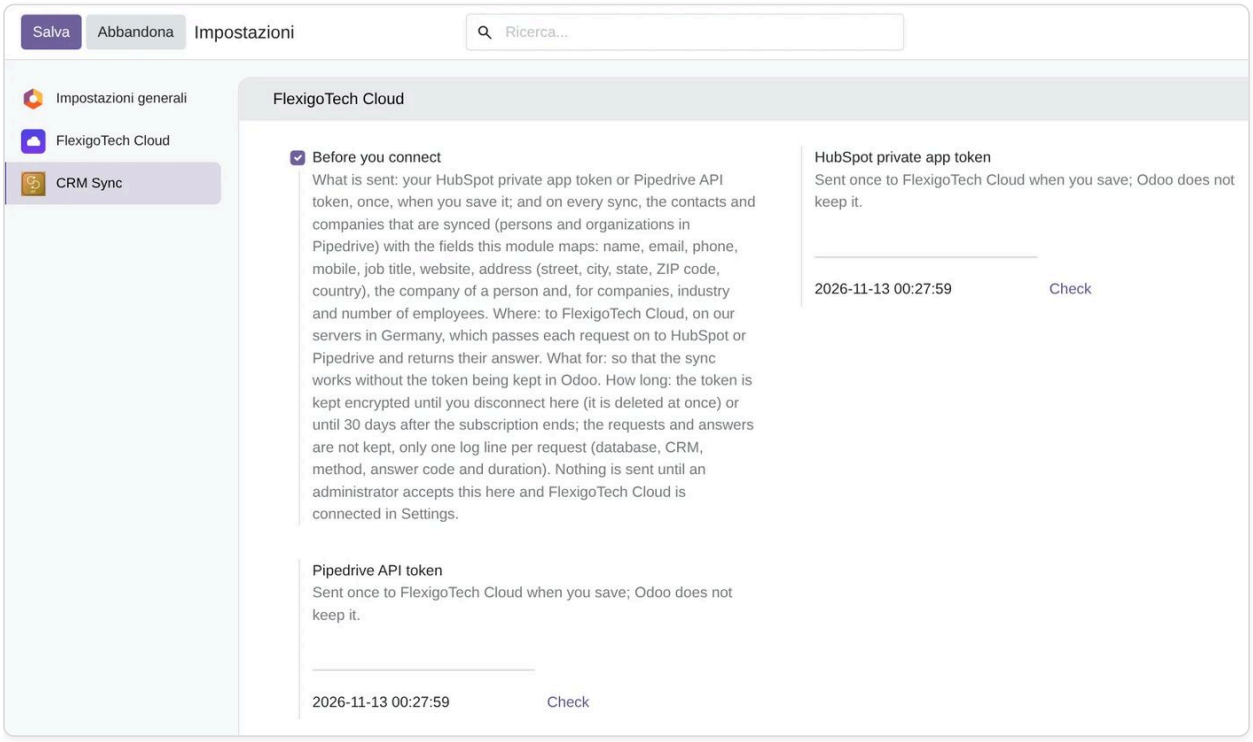
2. **Incolla il token**
   Quello della tua app privata in **HubSpot private app token** o quello del tuo utente in **Pipedrive API token**. Puoi inserire entrambi.

3. **Premi** Salva

Il token va su FlexigoTech Cloud e Odoo non lo conserva: il campo torna vuoto e sotto compare la data in cui è stato salvato.

4 **Premi Check**

Ti indica se il token è salvato nel cloud, quando è stato salvato e quando è stato modificato.

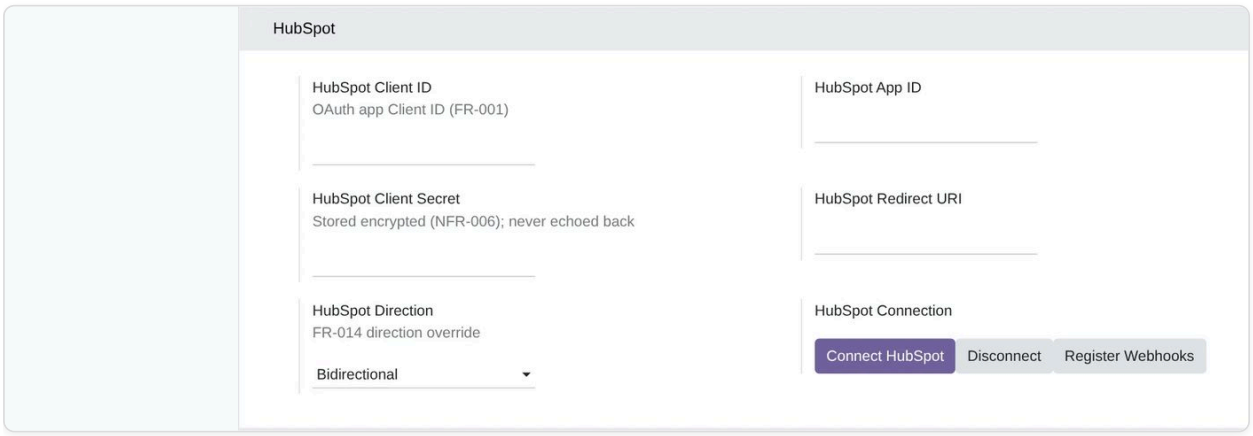


- **Schermata reale di Odoo 20.** I due token salvati su FlexigoTech Cloud, ciascuno con la propria data e il proprio **Check**.

Più sotto, i blocchi **HubSpot** e **Pipedrive** contengono campi OAuth (**HubSpot Client ID**, **HubSpot Client Secret**, **HubSpot Redirect URI**…) e il pulsante **Connect HubSpot**. Non servono: la connessione si effettua con il token del blocco sopra, e **Connect HubSpot** serve solo a ricordartelo.

> Per cambiare token, incolla quello nuovo e salva: sostituisce quello precedente nel cloud.

7 Il senso di ciascun CRM e gli avvisi



- **Schermata reale di Odoo 20.** Il blocco HubSpot nelle impostazioni: **HubSpot Direction** e, a destra, i pulsanti della connessione.

Bidirectional	È il valore predefinito. Entrano i dati dal CRM ed escono le modifiche fatte in Odoo.
Inbound only (External → Odoo)	Solo in entrata: Odoo non invia nulla a quel CRM.
Outbound only (Odoo → External)	Solo in uscita: l'importazione, la riconciliazione e i webhook di quel CRM non portano nulla.

Notification User, nel blocco **General**, è chi riceve gli avvisi del connettore come attività: un token da autorizzare di nuovo, una connessione che fallisce tre volte di seguito o un contatto che non viene più inviato dopo cinque errori. Se lo lasci vuoto, li riceve l'amministratore. Per ogni tipo di avviso ne esce al massimo uno ogni 24 ore, per non riempire la casella.

Quando usare ciascun senso

- **Bidirectional** quando entrambi i team correggono i dati: è il caso normale.
- **Inbound only (External → Odoo)** quando il CRM comanda e Odoo si limita a consultarlo, per esempio mentre provi il connettore senza toccare il tuo CRM.
- **Outbound only (Odoo → External)** quando Odoo è la fonte affidabile e il CRM deve solo avere i dati aggiornati.

Si può cambiare in qualsiasi momento. Ciò che è già in coda prosegue il suo corso; le novità rispettano il nuovo senso.

8 Le attività pianificate

Le attività pianificate sono quelle che fanno lavorare il connettore senza che qualcuno prema un pulsante. Il modulo le trova disattivate, quindi questo passaggio fa parte dell'avvio: senza di esso il connettore si muove solo quando qualcuno lo richiede.

1. **Attiva la modalità sviluppatore**
   In **Impostazioni**, in fondo alla pagina, c'è il collegamento per attivarla.

2 **Apri Impostazioni › Funzioni tecniche › Azioni pianificate**

Cerca «CRM Sync». Essendo disattivate, si trovano tra quelle archiviate: aggiungi quel filtro nella ricerca.

3 **Attiva quelle che ti servono**

Apri ciascuna, seleziona **Attivo** e salva. Il minimo per farlo funzionare da solo: **CRM Sync: Process Queue** e **CRM Sync: Reconciliation Sweep**.

ATTIVITÀ	FREQUENZA	COSA FA
CRM Sync: Process Queue	Ogni minuto	Invia al CRM le modifiche di Odoo e applica ciò che è arrivato via webhook.
CRM Sync: Reconciliation Sweep	Ogni ora	Rilegge dal CRM fino a 500 contatti collegati.
CRM Sync: Connection Health Check	Ogni 30 minuti	Verifica la connessione e avvisa al terzo errore consecutivo.
CRM Sync: Flush Audit Buffer	Ogni minuto	Scrive nel registro ciò che è in attesa in memoria.
CRM Sync: Purge Old Audit Logs	Ogni giorno	Elimina le righe del registro più vecchie di 90 giorni.
CRM Sync: Purge Resolved Conflicts	Ogni giorno	Elimina i conflitti risolti da più di 90 giorni.
CRM Sync: Purge Done Queue Items	Ogni giorno	Elimina dalla coda gli elementi completati da più di 7 giorni.
CRM Sync: Bulk Import	Ogni giorno	Importa tutto da entrambi i CRM. Meglio lasciarla disattivata e usare i pulsanti.

> Le attività che attivi a mano restano attive quando aggiorni il modulo: il file che le crea non viene ricaricato.

Con **CRM Sync: Process Queue** disattivata, la coda continua a crescere a ogni modifica di un contatto collegato. Oltre 10.000 operazioni in sospeso per CRM, le nuove vengono scartate e resta traccia solo nel registro del server: per questo conviene attivarla già il primo giorno.

GUIDA DEL CONNETTORE · HUBSPOT & PIPEDRIVE

9 La prima importazione

La prima importazione è il momento in cui Odoo conosce i contatti del CRM. Conviene farla con calma: prima controllare cosa c'è da entrambe le parti e poi i nomi, i conflitti e i duplicati.

1 **Apri CRM Sync › Dashboard**

Il pannello mostra **HubSpot State** e **Pipedrive State**: deve dire **connected** nel CRM che vuoi importare.

2 **Premi Import HubSpot o Import Pipedrive**

Da HubSpot importa contatti e aziende; da Pipedrive, persone e organizzazioni. Ciascuno diventa un contatto di Odoo con il proprio ID del CRM nella scheda **CRM Sync**.

3 **Ripetila quando vuoi**

L'importazione successiva trova il contatto tramite il suo ID del CRM e lo aggiorna, campo per campo.

Ciò che oggi va storto nella prima importazione

- Un contatto di HubSpot entra con la sua email come nome. Nome e cognomi di HubSpot finiscono in **CRM First Name** e **CRM Last Name**, nella scheda **CRM Sync**, e vanno copiati a mano nel nome.
- La prima importazione apre un conflitto **Empty Field Guard** per ogni campo vuoto su entrambi i lati (sito web, via, provincia, commerciale...). Non cambiano alcun dato: puoi risolverli tutti in una volta con **Keep Odoo Value** (capitolo «Conflitti»).
- In Pipedrive, l'email e il telefono di una persona arrivano nel formato della sua API e vengono salvati così com'è, con un testo come «[{'value': ..., 'primary': True}]». Vanno sistemati nel contatto.
- L'importazione riconosce un contatto solo tramite il suo ID del CRM. Se quel contatto era già in Odoo senza ID, l'importazione ne crea un altro: conviene unire i duplicati in seguito.
- Le aziende di HubSpot e le organizzazioni di Pipedrive entrano come contatti individuali, senza la casella azienda.

> Tutto questo è segnalato per essere corretto nel modulo. Nel frattempo, se il tuo CRM ha molti contatti, scrivici prima della prima importazione e ti aiutiamo a prepararla.

Come prepararla

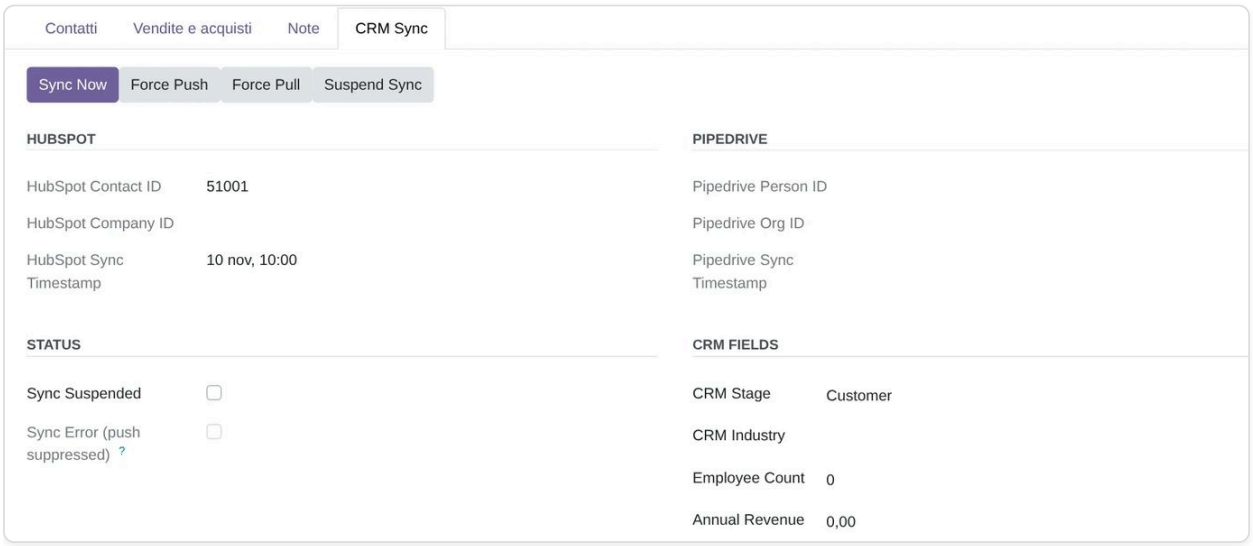
- Se in Odoo hai già clienti presenti anche nel CRM, decidi prima quale tenere: l'importazione li duplicherà.
- Prova prima su una copia del tuo database, non su quello di lavoro: vedrai quanti contatti e conflitti emergono.
- Dopo l'importazione, filtra i contatti il cui nome contiene una chiocciola e copia nome e cognomi dalla scheda **CRM Sync**.
- Risolvi in una volta sola i conflitti **Empty Field Guard** della prima importazione con **Keep Odoo Value**: non cambiano nulla.

Cosa vedi al termine

Il pannello mostra in aumento **Synced Partners** con i contatti collegati e **Unresolved Conflicts** con i conflitti dell'importazione. Il registro contiene una riga **Inbound** per ogni contatto o azienda entrato, e ogni contatto riporta nella sua scheda l'ID del CRM e la data dell'importazione.

10 La scheda CRM Sync di ciascun contatto

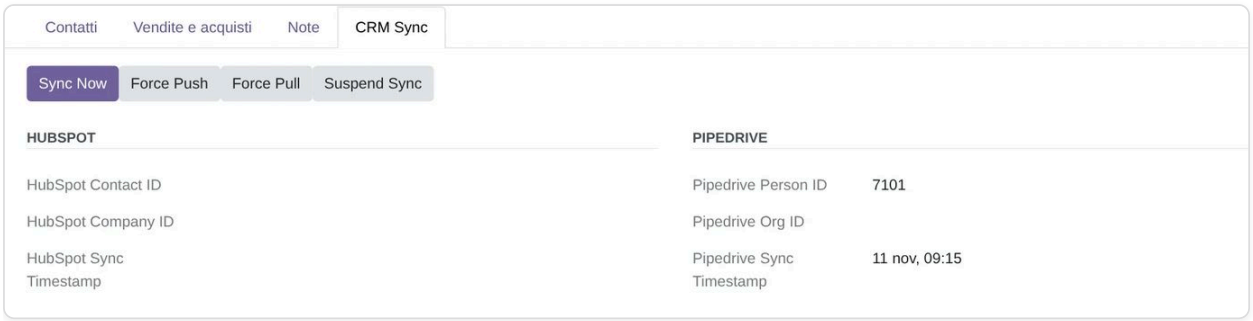
La scheda è la scheda tecnica del collegamento: a quale record del CRM è unito il contatto, quando è stato sincronizzato l'ultima volta e se c'è qualcosa che lo blocca. Da lì puoi anche sincronizzare quel contatto senza aspettare nessuno.



- **Schermata reale di Odoo 20.** Un contatto collegato a HubSpot: i suoi pulsanti, il suo **HubSpot Contact ID** e l'ultima sincronizzazione.

Sync Now	Porta dal CRM i dati di questo contatto e decide campo per campo.
Force Push	Invia al CRM tutti i campi della mappatura di questo contatto, senza confrontare le date. Solo **CRM Sync / Admin**.
Force Pull	Porta dal CRM i dati di questo contatto e sovrascrive quelli di Odoo, senza confrontare le date. Solo **CRM Sync / Admin**.
Suspend Sync	Smette di inviare al CRM le modifiche di questo contatto fino a **Resume Sync**.

Più sotto, gli ID di ciascun CRM (**HubSpot Contact ID**, **HubSpot Company ID**, **Pipedrive Person ID**, **Pipedrive Org ID**) con la data della loro ultima sincronizzazione, lo stato (**Sync Suspended** e **Sync Error (push suppressed)**) e i campi che arrivano dal CRM: **CRM Stage** (la fase del ciclo di vita di HubSpot), **CRM Industry**, **Employee Count** e **Annual Revenue**.



- **Schermata reale di Odoo 20.** Un contatto collegato a Pipedrive, con il suo **Pipedrive Person ID**.

Per sospendere o riprendere molti contatti alla volta: nell'elenco **Contatti**, selezionali e, in **Azioni**, scegli **CRM Sync: Suspend** o **CRM Sync: Resume**.

> **Sync Error (push suppressed)** si segna da solo quando un contatto fallisce cinque volte in uscita verso il CRM: da quel momento non viene più inviato. Correggi il dato e deseleziona la casella.

CAMPO	COSA INDICA
HubSpot Contact ID e **HubSpot Company ID**	Il record di HubSpot a cui è collegato.
Pipedrive Person ID e **Pipedrive Org ID**	Il record di Pipedrive a cui è collegato.
HubSpot Sync Timestamp e **Pipedrive Sync Timestamp**	L'ultima sincronizzazione con ciascun CRM: è la data confrontata quando si decide ogni campo.
Sync Suspended	Se attivo, le sue modifiche non vengono inviate al CRM.
Sync Error (push suppressed)	Attivo solo dopo cinque invii falliti consecutivi.
CRM Stage, **CRM Industry**, **Employee Count**, **Annual Revenue**	Ciò che arriva dal CRM e non ha posto nella scheda di Odoo.

GUIDA DEL CONNETTORE · HUBSPOT & PIPEDRIVE

11 Cosa viaggia in ciascuna direzione

Il connettore non copia i record interi: copia i campi, uno per uno, secondo una mappa che si trova nel codice. Queste tabelle sono quella mappa: quale campo del CRM corrisponde a quale campo di Odoo e in che direzione viaggia.

Contatti di HubSpot

CAMPO DI HUBSPOT	CAMPO DI ODOO	VERSO
firstname, lastname	**CRM First Name**, **CRM Last Name**	Entrambi
email, phone	Email, telefono	Entrambi
mobilephone	Cellulare (solo in Odoo 17 e 18: Odoo 19 e 20 non hanno quel campo)	Entrambi
jobtitle, website	Posizione lavorativa, sito web	Entrambi
address, city, zip	Via, città, CAP	Entrambi
state, country	Provincia, paese (per nome)	Entrambi
lifecyclestage	**CRM Stage**	Solo in entrata
hubspot_owner_id	Commerciale	Solo in entrata

Aziende di HubSpot

CAMPO DI HUBSPOT	CAMPO DI ODOO	VERSO
name, domain, phone	Nome, sito web, telefono	Solo in entrata
address, city, state, zip, country	L'indirizzo	Solo in entrata

CAMPO DI HUBSPOT	CAMPO DI ODOO	VERSO
industry, numberofemployees	**CRM Industry**, **Employee Count**	Solo in entrata
annualrevenue	**Annual Revenue**	Solo in entrata

Persone e organizzazioni di Pipedrive

CAMPO DI PIPEDRIVE	CAMPO DI ODOO	VERSO
first_name, last_name	**CRM First Name**, **CRM Last Name**	Entrambi
email, phone, mobile	Email, telefono, cellulare	Entrambi
org_id, owner_id	Azienda, commerciale	Solo in entrata
Organizzazione: name, address, phone	Nome, indirizzo, telefono	Solo in entrata
Organizzazione: owner_id	Commerciale	Solo in entrata

Da Odoo escono i contatti e le persone: le aziende e le organizzazioni solo in entrata. Le opportunità, le note, le attività e i campi personalizzati non vengono sincronizzati.

> Paese, provincia, azienda e commerciale vengono cercati per nome in Odoo. Se non lo trova (un paese scritto in modo diverso), quel campo viene saltato e il resto prosegue.

La fase del ciclo di vita di HubSpot

La fase di HubSpot (lifecyclestage) entra in **CRM Stage** con questi valori: **Subscriber**, **Lead**, **Marketing Qualified Lead**, **Sales Qualified Lead**, **Opportunity**, **Customer**, **Evangelist** e **Other**. Una fase personalizzata che non è nell'elenco entra come **Other**. Un contatto creato in Odoo parte come **Lead**.

Campi cercati per nome

Paese e provincia arrivano dal CRM come testo e il connettore cerca in Odoo uno con quel nome. Se il tuo CRM scrive «Spagna» e il tuo Odoo è in inglese, potrebbe non trovarlo: quel campo viene saltato e il resto del contatto entra comunque. Con l'azienda di una persona di Pipedrive e con il commerciale succede lo stesso.

GUIDA DEL CONNETTORE · HUBSPOT & PIPEDRIVE

12 Come si decide ogni campo

Questa è la parte che pesa di più: quando lo stesso dato cambia in due posti, qualcuno deve decidere. Il connettore decide campo per campo con una regola fissa, e ciò che non può decidere da solo viene segnalato.

- Confronta la data dell'ultima modifica nel CRM con quella dell'ultima sincronizzazione di quel contatto in Odoo.
- Vince il più recente. Se i due sono a meno di 2 secondi di distanza, sono considerati uguali e non si tocca nulla.
- Un valore vuoto non cancella mai uno pieno: invece di sovrascriverlo, apre un conflitto **Empty Field Guard** in **Conflicts**.

- Ogni decisione resta nel registro: quale campo, chi ha vinto e cosa è cambiato.

Così, se il tuo team commerciale cambia un telefono in HubSpot e in Odoo qualcuno corregge l'indirizzo, si conservano entrambe le modifiche. E se nel CRM qualcuno svuota un campo per errore, il dato di Odoo non si perde.

Tre casi

Il commerciale cambia il telefono in HubSpot	Alla lettura successiva (riconciliazione, **Sync Now** o importazione), la modifica di HubSpot è più recente dell'ultima sincronizzazione: il nuovo telefono entra in Odoo.
Amministrazione corregge l'email in Odoo	Il contatto entra in coda come **Outbound Push** e **CRM Sync: Process Queue** invia la nuova email al CRM.
Qualcuno svuota il sito web in Pipedrive	Il valore vuoto non sovrascrive il sito web di Odoo: si apre un conflitto **Empty Field Guard** e decidi tu.

La data di Odoo è quella dell'ultima sincronizzazione di quel contatto con quel CRM (**HubSpot Sync Timestamp** o **Pipedrive Sync Timestamp** nella scheda). Quella del CRM è la data dell'ultima modifica: lastmodifieddate in HubSpot e update_time in Pipedrive.

SITUAZIONE	COSA FA	COSA VIENE REGISTRATO
Entrambi sono cambiati a meno di 2 secondi di distanza	Non tocca nulla	Nella riga del registro
Il CRM è cambiato dopo	Scrive il valore del CRM in Odoo	Campo e decisione nel registro
Odoo è cambiato dopo	Mantiene il valore di Odoo	Nella riga del registro
Il valore vincente è vuoto	Non cancella il dato dall'altra parte	Un conflitto in **Conflicts**

Perché vince il più recente

Dare sempre ragione a una parte (per esempio a Odoo) è più semplice, ma fa perdere le correzioni dell'altra. Con la data di ogni modifica, la correzione giusta resta, da qualunque parte arrivi, e il caso dubbio, quello di un dato che scompare, viene messo da parte perché lo controlli una persona.

GUIDA DEL CONNETTORE · HUBSPOT & PIPEDRIVE

13 La coda e il registro

La coda e il registro sono i due elenchi che mostrano cosa sta facendo il connettore: il primo, ciò che manca da fare; il secondo, ciò che è già stato fatto e come è andato.

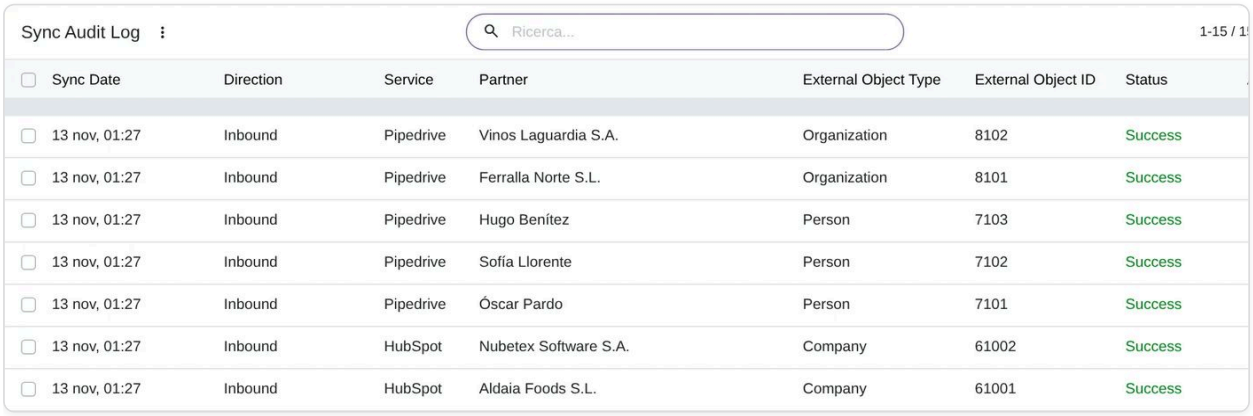
Inbound Webhook	Priorità 1: ciò che è arrivato tramite webhook da Pipedrive. Passa per primo.
Outbound Push	Priorità 10: la modifica che hai fatto in Odoo a un contatto collegato.
Reconciliation	Priorità 20: ciò che la riconciliazione deve rivedere.

Quando salvi un contatto collegato, la sua modifica entra in coda come **Outbound Push**, con i campi della mappa in quel momento. L'attività **CRM Sync: Process Queue** la svuota ogni minuto, entro il ritmo consentito da ogni CRM: HubSpot, 100 chiamate ogni 10 secondi; Pipedrive, 10 al secondo.

Se un'uscita fallisce, viene ripetuta dopo 2, 4 e 8 secondi. Al quarto fallimento passa in **Error** con il messaggio del CRM in **Error Message**. Le voci completate e quelle fallite vengono cancellate dopo 7 giorni.

> Con **CRM Sync: Process Queue** disattivata, la coda cresce e non esce nulla: le modifiche restano in **Pending** finché non la riattivi o finché non premi **Force Push** sul contatto.

Il registro di audit



- **Schermata reale di Odoo 20.** Il registro dopo l'importazione dai due CRM: persone e organizzazioni di Pipedrive e aziende di HubSpot.

Inbound e **Outbound**	Ciò che è entrato in Odoo e ciò che è uscito verso il CRM.
Orphan	Un contatto collegato il cui record non esiste più nel CRM. Resta in Odoo.
GDPR Erasure	Un contatto collegato che hai cancellato in Odoo. Conserva i suoi ID del CRM, così puoi cancellarlo anche lì se vuoi: il connettore non cancella nulla nel CRM.
Transfer Disclosure	L'accettazione dell'avviso di trasferimento dei dati negli USA

Aprendo una riga si vede quale decisione è stata presa per ogni campo e quali campi sono cambiati. Le righe vengono cancellate dopo 90 giorni.

> Quasi tutto viene prima annotato in memoria e scritto dall'attività **CRM Sync: Flush Audit Buffer** ogni minuto (o al raggiungimento di 500 righe). Senza questa attività attiva, il registro resta indietro.

Gli stati della coda

STATO	COSA SIGNIFICA
Pending	Attende il suo turno o il successivo tentativo.
Processing	L'attività la sta inviando o applicando adesso.
Done	Completata. Viene cancellata dopo 7 giorni.
Error	Fallita quattro volte. Il messaggio del CRM è nella riga.

STATO	COSA SIGNIFICA
Skipped	Saltata, ad esempio perché il contatto non esiste più.

Una stessa notifica di Pipedrive che arriva due volte in meno di 60 secondi entra in coda una sola volta.

Cosa contiene una riga del registro

Oltre a data, direzione, CRM, contatto ed esito, ogni riga indica quale utente ha causato l'operazione se è stata manuale, la decisione presa su ogni campo (chi ha vinto e perché), l'elenco dei campi modificati e, se qualcosa è fallito, il messaggio. È la prima cosa da guardare quando un dato non è quello che ti aspettavi.

GUIDA DEL CONNETTORE · HUBSPOT & PIPEDRIVE

14 Conflitti

Un conflitto non è un errore: è un dato che il connettore non osa cancellare. Rivedere ogni tanto l'elenco è ciò che mantiene puliti i contatti da entrambi i lati.

Ogni conflitto indica il contatto, il CRM, il campo, il tipo, il valore di Odoo e quello del CRM. Per ora il connettore apre solo quelli di tipo **Empty Field Guard**: un lato ha il dato e l'altro arriva vuoto.

1. **Seleziona i conflitti**
   Uno o più, nell'elenco.

2. **In Azioni, premi Resolve Conflicts**
   Si apre una finestra con quelli selezionati.

3. **Scegli quale valore resta**
   Keep Odoo Value (è già impostato così), **Keep External Value** o **Manual Value**, che scrivi tu. Applicando, il valore viene scritto sul contatto e il conflitto risulta risolto con il tuo utente e l'ora.

Un contatto può avere al massimo 10 conflitti non risolti: quelli successivi non vengono registrati finché non ne risolvi qualcuno. I risolti vengono cancellati dopo 90 giorni.

Un esempio

In Odoo, un contatto ha il sito web della sua azienda. In Pipedrive qualcuno lo cancella. Alla lettura successiva, il valore di Pipedrive è più recente ma è vuoto: il connettore non cancella il sito in Odoo e apre un conflitto sul campo, con il valore di Odoo e il vuoto del CRM. Con **Keep Odoo Value**, il sito resta; con **Keep External Value**, viene cancellato in Odoo; con **Manual Value**, scrivi quello giusto.

Ciò che non è un conflitto

Un campo modificato da un solo lato non apre conflitto: vince la modifica e resta nel registro. Nemmeno due modifiche contemporanee a meno di 2 secondi di distanza: il connettore non tocca nulla e lo annota.

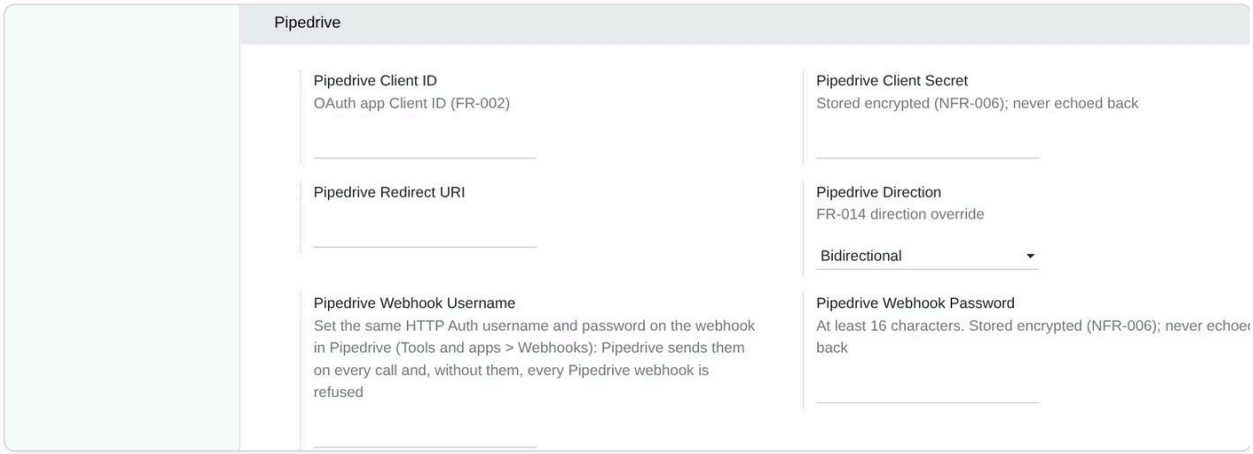
15 Webhook

Senza webhook, una modifica nel CRM arriva con il ritardo della successiva riconciliazione, al massimo un'ora. Con i webhook, il CRM avvisa Odoo appena qualcosa cambia e la modifica entra in coda subito.

Pipedrive

1 **Imposta utente e password in Odoo**

In **Impostazioni › CRM Sync**, blocco **Pipedrive**: **Pipedrive Webhook Username** e **Pipedrive Webhook Password**, di 16 caratteri o più. Salva.



- **Schermata reale di Odoo 20.** Il blocco Pipedrive: la direzione e l'utente e la password dei suoi webhook.

2 **Crea il webhook in Pipedrive**

In Pipedrive, nei suoi webhook, uno per le persone e uno per le organizzazioni, verso **https://tuo-odoo/crm_sync/pipedrive/webhook**, con lo stesso utente e la stessa password.

3 **Attiva CRM Sync: Process Queue**

Ciò che arriva attende in coda come **Inbound Webhook** finché quell'attività non lo applica.

Una persona cancellata in Pipedrive non viene cancellata in Odoo: resta una riga nel registro. Con il connettore in pausa, le notifiche vengono ignorate e le raccoglie la riconciliazione successiva.

HubSpot

Odoo ha l'indirizzo per i webhook di HubSpot, ma oggi non verifica la firma come la invia HubSpot (versione 3) e li rifiuterebbe. Con HubSpot, si conta sulla riconciliazione oraria e su **Sync Now**.

Per Pipedrive, le notifiche utili sono quelle di persone e organizzazioni: creazione, modifica e cancellazione. Una creazione o una modifica entra in coda con i dati inviati da Pipedrive; una cancellazione lascia solo una riga nel registro.

16 Una giornata con il connettore

Ecco come si presenta una giornata con HubSpot collegato e le attività attive.

9:00	Un commerciale crea in HubSpot una nuova cliente. Non è ancora in Odoo.
9:05	Qualcuno preme **Import HubSpot** nel pannello (oppure l'attività giornaliera di importazione, se l'hai attivata). La cliente entra in Odoo con il suo **HubSpot Contact ID**.
10:30	Amministrazione corregge la sua email in Odoo. Al salvataggio, la modifica entra in coda come **Outbound Push**.
10:31	**CRM Sync: Process Queue** la invia a HubSpot. In **Audit Log** resta una riga **Outbound** con **Success**.
12:00	Il commerciale cambia il telefono in HubSpot. La riconciliazione delle 12 lo legge: la modifica è più recente ed entra in Odoo.
16:00	In HubSpot qualcuno cancella per errore il sito web. La riconciliazione non lo cancella in Odoo: apre un conflitto e chi gestisce i conflitti sceglie **Keep Odoo Value**.

Senza le attività attive, la stessa giornata si fa a mano: **Import HubSpot** e **Run Reconciliation** nel pannello, e **Sync Now** o **Force Push** sul contatto che vuoi aggiornare.

E con Pipedrive e i suoi webhook

11:00	Un commerciale cambia in Pipedrive il cellulare di una persona. Pipedrive avvisa subito il tuo Odoo.
11:00	La notifica entra in coda come **Inbound Webhook**, con priorità 1: passa davanti a tutto il resto.
11:01	**CRM Sync: Process Queue** la applica al contatto, campo per campo, e annota la riga nel registro.
15:00	Qualcuno cancella quella persona in Pipedrive. In Odoo non viene cancellata: resta una riga nel registro e il contatto rimane.

17 Permessi e sicurezza

Il connettore separa chi osserva da chi decide: vedere lo stato e sincronizzare un contatto è una cosa, sovrascrivere dati o modificare la connessione è un'altra.

CRM Sync / User	Vede il pannello, la coda e i conflitti, e la scheda **CRM Sync** dei contatti con **Sync Now** e **Suspend Sync**.
CRM Sync / Admin	Quanto sopra, il registro di audit e i pulsanti **Force Push** e **Force Pull**, che sovrascrivono i dati senza confrontare le date. Ce l'ha l'utente amministratore fin dall'installazione.
Amministratore di Odoo	Accetta il consenso, salva i token e disconnette. Nessun altro può cancellare una connessione.

Agli altri utenti il permesso si assegna nella scheda utente, con la modalità sviluppatore: i due gruppi si trovano nella parte tecnica.

- Il token di una nuova connessione non è in Odoo: nessuno lo vede nel database, nemmeno un amministratore.
- Le parti interne del connettore (la connessione, la coda, il registro) non possono essere richiamate dall'esterno tramite JSON-RPC.
- I webhook di Pipedrive richiedono l'utente e la password che imposti in Odoo, di 16 caratteri o più; senza di essi la chiamata viene rifiutata.

> Assegna **CRM Sync / Admin** solo a chi gestisce i dati anagrafici principali: un **Force Pull** porta il record dal CRM e sovrascrive ciò che c'è in Odoo.

18 Dati personali e GDPR

I contatti sono dati personali e il connettore li sposta tra tre luoghi: il tuo Odoo, il tuo CRM e FlexigoTech Cloud, che fa da gateway. Ecco ciò che devi sapere per il tuo registro dei trattamenti.

Chi tratta cosa	Il titolare dei dati sei tu. FlexigoTech, come responsabile, si limita a passarli tra Odoo e il tuo CRM; l'accettazione di FlexigoTech Cloud include il contratto di nomina a responsabile del trattamento.
Dove	Sui nostri server in Germania. HubSpot e Pipedrive conservano i loro dati dove stabilisce il tuo contratto con loro.
Per quanto tempo	Il cloud non conserva i contatti: li fa transitare. Il registro di audit di Odoo viene cancellato dopo 90 giorni; anche i conflitti risolti dopo 90; la coda dopo 7.
Cancellare una persona	Se cancelli in Odoo un contatto collegato, il connettore non lo cancella nel CRM: lascia nel registro i suoi ID del CRM (**GDPR Erasure**) affinché tu lo cancelli lì.
Cosa viene inviato	Solo i campi della mappa. Ogni campo è contrassegnato nel codice se è un dato personale.

> Il connettore non decide al posto tuo se puoi trasferire un dato al tuo CRM: questo dipende dalla tua base giuridica e dal tuo contratto con HubSpot o Pipedrive.

Quali campi sono dati personali

CRM	DATI PERSONALI	ALTRI DATI
Contatto di HubSpot	Nome, cognomi, e-mail, telefoni, qualifica, sito web e indirizzo	Provincia, paese, fase, commerciale
Azienda di HubSpot	Nome, telefono e via	Sito web, città, provincia, codice postale, paese, settore, dipendenti, fatturato
Persona di Pipedrive	Nome, cognomi, e-mail e telefoni	Azienda e commerciale

CRM	DATI PERSONALI	ALTRI DATI
Organizzazione di Pipedrive	Nome, indirizzo e telefono	Città, provincia, codice postale, paese e commerciale

È quanto indica il codice stesso, campo per campo, e così compare in Odoo dopo l'installazione del modulo, perché tu possa consultarlo.

19 HubSpot e Pipedrive insieme

Uno stesso Odoo può essere collegato a entrambi i CRM. Ciascuno ha il proprio token, il proprio senso, il proprio stato e la propria data di sincronizzazione, e ogni contatto può essere collegato a uno, all'altro o a tutti e due.

- Un contatto collegato a entrambi invia le sue modifiche a tutti e due.
- Ogni CRM decide i propri campi con la propria data: ciò che prevale con HubSpot non deve necessariamente prevalere con Pipedrive.
- Puoi lasciare uno su **Inbound only (External → Odoo)** e l'altro su **Bidirectional**.
- Il pannello mostra lo stato di entrambi e ha un pulsante di importazione per ciascuno.

È utile quando una parte del team lavora con un CRM e un'altra parte con l'altro, o mentre passi dall'uno all'altro.

Un esempio: il team marketing lavora in HubSpot e quello commerciale in Pipedrive. Entrambi i CRM arrivano in Odoo e, quando una stessa persona è presente in entrambi, il suo contatto in Odoo può avere i due ID. Una modifica in Odoo va verso entrambi, e ciò che arriva da ciascuno viene deciso con la sua data.

20 Cosa non fa oggi e cosa fare se qualcosa va storto

Ecco ciò che il codice pubblicato oggi non fa, o non fa bene. È segnalato per essere corretto nel modulo; nel frattempo conviene saperlo prima di acquistare.

- Le 8 attività pianificate sono disattivate di default e nulla le attiva: va attivata a mano.
- **Register Webhooks** non registra alcun webhook. Quelli di Pipedrive vanno registrati a mano; quelli di HubSpot, oggi, non verrebbero accettati.
- Le aziende e le organizzazioni entrano solo in Odoo, e entrano come contatti individuali.
- I contatti di HubSpot entrano con l'e-mail come nome; nome e cognomi restano in **CRM First Name** e **CRM Last Name**.
- La prima importazione apre un conflitto per ogni campo vuoto su entrambi i lati.
- In Pipedrive, l'e-mail e il telefono sono salvati nel formato della sua API.
- L'importazione non riconosce per e-mail un contatto già presente in Odoo: ne crea un altro.
- Da HubSpot non vengono richieste proprietà specifiche, quindi alcuni campi della mappa potrebbero non arrivare.
- Non sincronizza opportunità, note, attività né campi personalizzati, e la mappa dei campi non è modificabile.

Se qualcosa va storto

Il pannello dice disconnected	Manca il token o il consenso: **Impostazioni › CRM Sync**, **Check**.
La coda non scende	**CRM Sync: Process Queue** è disattivata (è così di default). Attivala.
HubSpot Last Check dice never	**CRM Sync: Connection Health Check** è disattivata.
Un contatto non va verso il CRM	Controlla **Sync Suspended**, **Sync Error (push suppressed)** e il senso del CRM.
Un'uscita in Error	Aprila in **Sync Queue**: **Error Message** riporta la risposta del CRM.
Molti conflitti dopo l'importazione	Sono i campi vuoti su entrambi i lati: **Resolve Conflicts** con **Keep Odoo Value**.

Una pausa di FlexigoTech Cloud non cancella nulla né disconnette il CRM: quando il servizio torna, tutto resta com'era.

Nel frattempo che si corregge

Attività disattivate	Attivale il primo giorno (capitolo «Le attività pianificate»).
Nomi con l'e-mail	Dopo l'importazione, copia nome e cognomi dalla scheda **CRM Sync**.
Conflitti della prima importazione	Risolvili in una volta sola con **Keep Odoo Value**.
E-mail e telefono di Pipedrive	Correggili nel contatto: la prossima modifica in Odoo li invierà correttamente.
Duplicati	Unisci in Contatti quelli che avevi già con quelli che arrivano dal CRM.
Modifiche da HubSpot subito	Usa **Sync Now** nel contatto o **Run Reconciliation** nel pannello.

GUIDA DEL CONNETTORE · HUBSPOT & PIPEDRIVE

21 Altri modi per farlo

Odoo non include una sincronizzazione con HubSpot né con Pipedrive: non c'è alcun modulo di nessuno dei due CRM nel codice di Odoo 20, né in Community né in Enterprise. Questi sono gli altri modi per avere gli stessi contatti su entrambi i lati.

MODO	COME FUNZIONA	COSTO
Esportare e importare a mano	Esporti un CSV dal CRM e lo importi in Contatti di Odoo.	Ogni volta richiede tempo, e nulla torna al CRM.
Una piattaforma di automazione	Zapier, Make o simili: ogni flusso e la sua mappa li costruisci tu.	La piattaforma a parte; i conflitti li risolvi tu.
Sviluppo su misura	Un programmatore collega le due API per il tuo caso.	Il progetto e la sua manutenzione.
Portare il CRM in Odoo	Lasci HubSpot o Pipedrive e usi il CRM di Odoo.	Cambiare il modo di lavorare del team commerciale.

MODO	COME FUNZIONA	COSTO
Questo connettore	Contatti nei due sensi, campo per campo, con coda, conflitti e registro.	9 € il modulo e l'abbonamento a FlexigoTech Cloud.

Se il tuo team commerciale è soddisfatto del proprio CRM, la scelta ragionevole è non toccarlo e unire i contatti. Se avevi già in programma di passare tutto a Odoo, il connettore serve anche per la transizione: porta i contatti mentre il team cambia.

Come scegliere

- Se vuoi i contatti una sola volta, per iniziare in Odoo, esporta e importa a mano: non ti serve altro.
- Se i contatti cambiano ogni giorno su entrambi i lati, una copia una tantum diventa obsoleta in una settimana.
- Se paghi già una piattaforma di automazione e hai chi costruisce i flussi, è un'opzione; i conflitti e il registro dovrai costruirli tu.
- Se vuoi che il CRM e Odoo condividano i contatti senza costruire nulla, con decisione campo per campo e un elenco di conflitti dentro Odoo, questo connettore è fatto per questo.

GUIDA DEL CONNETTORE · HUBSPOT & PIPEDRIVE

22 Piani, prezzo e prova

Il connettore si paga in due parti: la licenza del modulo, per versione di Odoo, e l'abbonamento a FlexigoTech Cloud, che conserva il token e inoltra le chiamate al tuo CRM. La prova di 14 giorni non richiede carta di credito.

9 €

Licenza per versione di Odoo.

+ FlexigoTech Cloud

STANDARD

49 €/mese

o 490 € all'anno

- Prima risposta entro 1 giorno lavorativo
- Fino a 3 account

PRO

98 €/mese

o 980 € all'anno

- Prima risposta entro 4 ore lavorative
- Fino a 10 account
- Videochiamata se serve

14 giorni di prova, senza carta · Prezzi IVA esclusa

Senza prova né abbonamento	La sincronizzazione si mette in pausa: non parte alcuna chiamata e nulla viene segnato come fallito. Riprende da sola al rinnovo. Il token viene conservato fino a 30 giorni dopo la fine dell'abbonamento.
Disconnettere	**Disconnect** cancella subito il token di FlexigoTech Cloud, con abbonamento o senza.
Disinstallare	Disinstallando il modulo, Odoo chiede al cloud di cancellare i token. I contatti restano in Odoo; i campi del modulo (gli ID del CRM e la scheda CRM Sync) vengono rimossi insieme a esso.

Se reinstalli il modulo dopo averlo disinstallato, ricominci da zero: bisogna di nuovo spuntare il consenso e incollare il token. I contatti restano in Odoo, ma senza i loro ID del CRM, che erano campi del modulo: la prossima importazione li ricreerebbe.

23 Domande frequenti

Ho bisogno di Odoo Enterprise?

No. Usa Contatti e Conversazioni di Odoo Community, quindi funziona allo stesso modo in Community e in Enterprise.

Funziona con Odoo Online?

No: Odoo Online non consente di installare moduli di terze parti. È per Odoo.sh o per il tuo server, in Odoo 17, 18, 19 o 20.

Cosa mi serve in HubSpot?

Un'app privata nel tuo account, con permesso di lettura e scrittura dei contatti e di lettura delle aziende, e il token che HubSpot ti fornisce al momento della creazione.

E in Pipedrive?

Il token API del tuo utente. Lo trovi nelle preferenze personali di Pipedrive.

Posso collegare entrambi i CRM?

Sì. Ognuno ha il proprio token, il proprio verso e il proprio stato, e un contatto può essere collegato a entrambi.

Il token viene salvato in Odoo?

No, in una connessione nuova. Viene inviato una sola volta, cifrato, a FlexigoTech Cloud, e il campo in Odoo risulta vuoto dopo il salvataggio.

Funziona da solo?

Quando attivi le sue attività pianificate, che sono disattivate di default. Fino ad allora funziona con i pulsanti del pannello e di ogni contatto.

Ogni quanto si sincronizza?

Con le attività attive, la coda viene elaborata ogni minuto e la riconciliazione legge i contatti collegati ogni ora.

È in tempo reale?

Con i webhook di Pipedrive configurati manualmente, una modifica entra subito in coda. Con HubSpot arriva alla riconciliazione successiva oppure quando premi **Sync Now**.

Cosa succede se un campo cambia da entrambe le parti?

Vince la modifica più recente, campo per campo. Se quella vincente è vuota, non sovrascrive il dato: apre un conflitto perché tu decida.

Vengono sincronizzate le aziende?

Entrano in Odoo, per ora come contatti individuali. Da Odoo verso il CRM escono i contatti e le persone.

E le opportunità?

No. Nemmeno le note, le attività o i campi personalizzati: solo contatti e aziende.

Posso cambiare la mappatura dei campi?

No: la mappatura è fissa e si trova nel codice. Se ti serve un altro campo, scrivici e lo valutiamo.

Come si chiamano i contatti di HubSpot?

Per ora con la loro email. Nome e cognome finiscono in **CRM First Name** e **CRM Last Name**, nella scheda **CRM Sync**.

Cancella qualcosa nel CRM?

No. Un contatto collegato che cancelli in Odoo mantiene i suoi ID del CRM nel record, così puoi eliminarlo lì se vuoi.

E un contatto cancellato nel CRM?

Resta in Odoo. La riconciliazione lo segnala nel record come **Orphan**.

Posso sospendere un contatto?

Sì: **Suspend Sync** nella sua scheda, oppure **CRM Sync: Suspend** nella lista dei contatti per più record insieme.

Chi può forzare una sincronizzazione?

Gli utenti di **CRM Sync / Admin**. Forzare sovrascrive i dati senza confrontare le date, quindi conviene che siano pochi.

Cosa succede se il contatto era già in Odoo?

L'importazione ne crea un altro, perché riconosce solo l'ID del CRM. Poi bisogna unire i duplicati in Contatti.

Per quanto tempo viene conservato il registro?

90 giorni. Anche i conflitti risolti vengono eliminati dopo 90 giorni, e le voci completate in coda dopo 7.

E se disdico l'abbonamento?

La sincronizzazione si ferma e non si cancella nulla in Odoo. Quando ti riabboni, riprende da dove si era interrotta.

Posso disconnettere?

Sì: **Disconnect** elimina subito il token dal cloud, con o senza abbonamento.

Funziona senza FlexigoTech Cloud?

No. I dati già importati dal tuo CRM restano in Odoo.

In quale lingua sono le sue schermate?

In inglese, perché il modulo non include traduzioni. Il resto di Odoo appare nella tua lingua.

Mi aiutate con la prima importazione?

Sì. Scrivici prima, indicando quanti contatti hai su ciascun lato, e la prepariamo insieme a te.

24 Glossario

CRM	Lo strumento in cui il team commerciale gestisce clienti e vendite: qui, HubSpot o Pipedrive.
App privata di HubSpot	Un'app del tuo account HubSpot che genera un token con i permessi che scegli.
Token API di Pipedrive	La chiave del tuo utente Pipedrive per permettere a un altro programma di usare la sua API.
FlexigoTech Cloud	Il servizio di FlexigoTech che conserva il token cifrato e inoltra ogni chiamata al CRM.
Contatto collegato	Un contatto di Odoo con l'ID di un record del CRM nella sua scheda **CRM Sync**.
ID del CRM	Il numero con cui il CRM identifica un contatto, persona, azienda od organizzazione.
Importazione	La lettura di tutti i contatti e le aziende di un CRM, pagina per pagina.
Riconciliazione	La lettura oraria dei contatti collegati per aggiornare ciò che è cambiato nel CRM.
Coda	Ciò che attende di uscire verso il CRM o di entrare in Odoo, in ordine di priorità.
Webhook	L'avviso che il CRM invia al tuo Odoo quando qualcosa cambia.
Vince il più recente	La regola del connettore: per ogni campo resta la modifica con la data più recente.
Conflitto	Un campo che il connettore non decide da solo e lascia a te.
Empty Field Guard	Il conflitto di un campo pieno da un lato e vuoto dall'altro: il vuoto non cancella mai il dato.
Registro di audit	L'elenco di ogni sincronizzazione, con verso, CRM ed esito.
Orphan	Un contatto collegato il cui record non esiste più nel CRM.
Verso	La direzione in cui viaggiano i dati di un CRM: entrambe, solo verso Odoo o solo verso il CRM.
Pausa	Ciò che fa il connettore senza prova né abbonamento: non chiama il CRM e non cancella nulla.
Ciclo di vita	La fase del contatto in HubSpot (abbonato, lead, cliente…); in Odoo, **CRM Stage**.
Sync Now	Il pulsante che porta dal CRM i dati di un contatto e li decide campo per campo.
Force Push e Force Pull	I pulsanti che inviano o recuperano un contatto intero senza confrontare le date.
Priorità	L'ordine della coda: prima i webhook, poi le uscite e infine la riconciliazione.
Notification User	Chi riceve gli avvisi del connettore come attività.
Consenso	La casella **Before you connect**: senza di essa non esce nulla verso il cloud.

25 Lista di controllo e contatto

- [ ] La tua app privata di HubSpot con il suo token, oppure il tuo token API di Pipedrive.
- [ ] Odoo 17, 18, 19 o 20 su Odoo.sh o sul tuo server.
- [ ] Il modulo installato e la prova di FlexigoTech Cloud avviata.
- [ ] **Before you connect** selezionato e il token salvato; **Check** lo conferma.
- [ ] Il verso di ogni CRM scelto e **Notification User** impostato.
- [ ] **CRM Sync: Process Queue** e **CRM Sync: Reconciliation Sweep** attive.
- [ ] La prima importazione eseguita e verificata: nomi, conflitti e duplicati.
- [ ] Se usi Pipedrive e vuoi le modifiche subito, i suoi webhook configurati.
- [ ] I permessi di **CRM Sync / Admin** assegnati solo a chi gestisce i dati anagrafici.

Se vuoi che lo configuriamo insieme a te, scrivici. Con il piano Pro, se serve, lo vediamo in videochiamata.

E-mail

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

Sul web

La pagina del connettore, con la guida e i prezzi.
flexigotech.com/it/connettore-hubspot-pipedrive-odoo.html

Su Odoo Apps

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

HubSpot e Pipedrive sono marchi dei rispettivi titolari. FlexigoTech pubblica questo connettore per conto proprio, senza l'avallo né il patrocinio dei titolari dei marchi. FlexigoTech è un marchio di Flexibles y Accesorios Gobe, S.L. (Barcellona, Spagna).