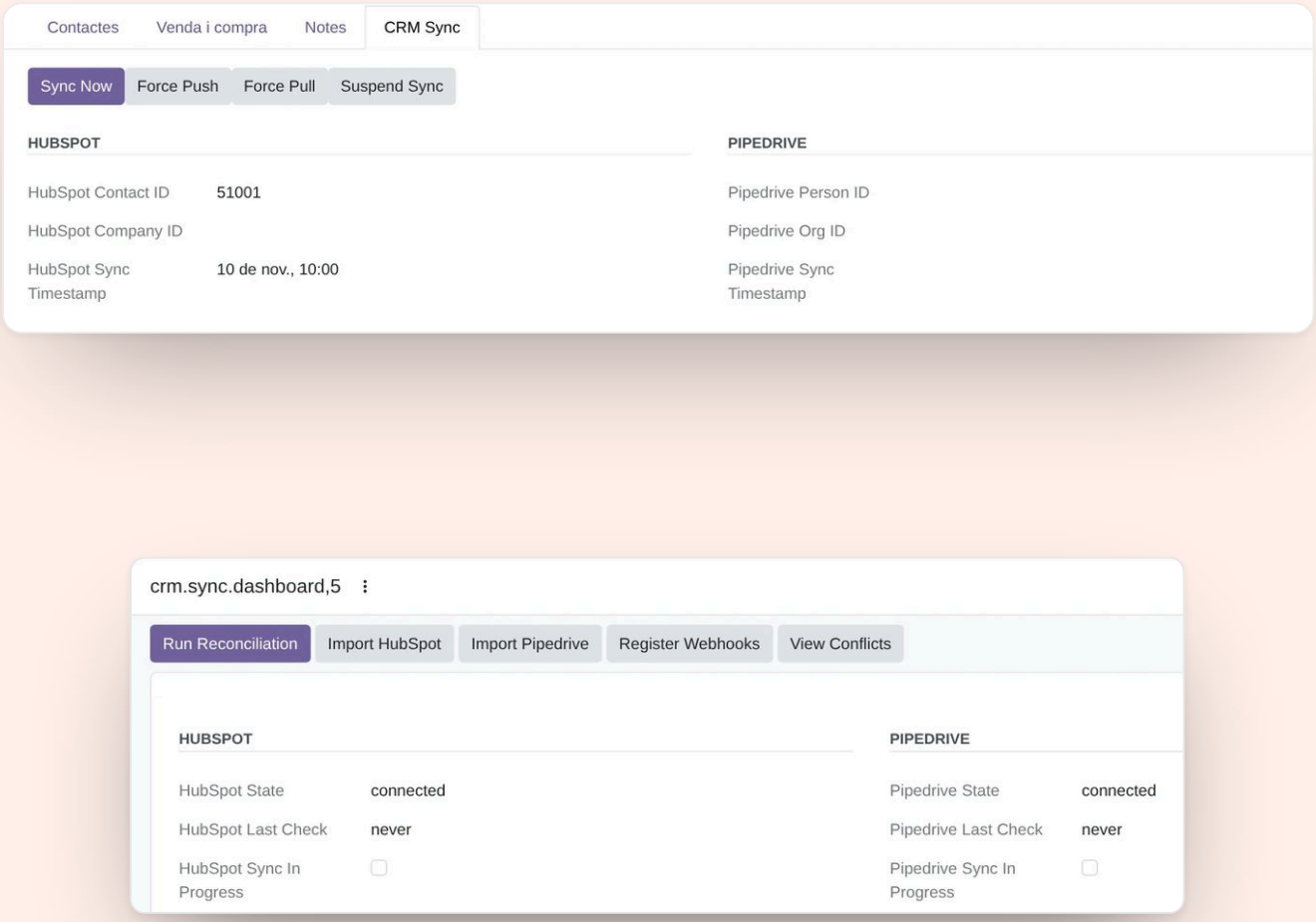
MANUAL D'ÚS · CRM I VENDES

HubSpot i Pipedrive per a Odoo

Per a qui ja té el connector: instal·lar-lo, activar-lo, connectar-lo, configurar-lo i fer-lo servir, pas a pas.

Versió del mòdul 20.0.1.2.2 | Captures d'Odoo 20 | Edició del 14-11-2026



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 secció. 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.

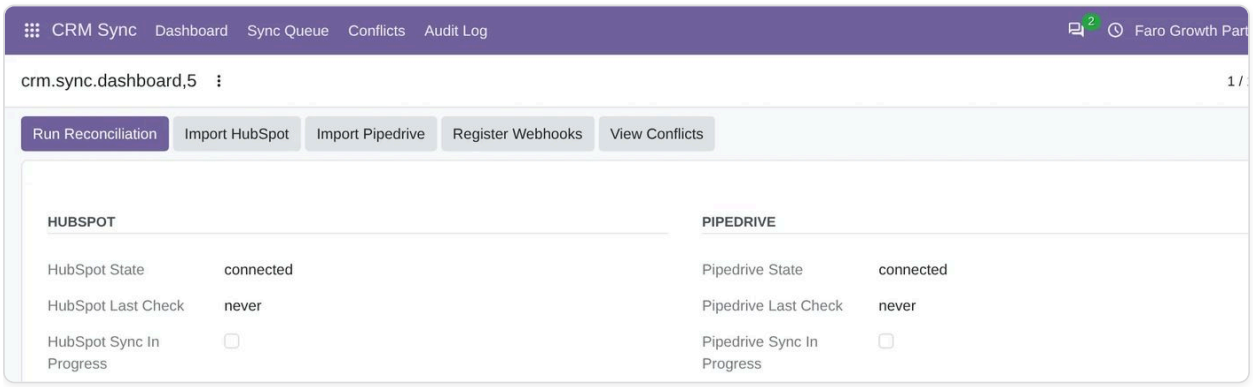
1	Què és i on és	3
2	Abans de començar	4
3	Instal·lació	4
4	Activar FlexigoTech Cloud: la prova de 14 dies	5
5	Connectar HubSpot o Pipedrive	7
6	El sentit de cada CRM i els avisos	8
7	Encendre les tasques programades	8
8	La primera importació	9
9	La pestanya CRM Sync de cada contacte	10
10	Què viatja en cada sentit	11
11	Com es decideix cada camp	12
12	La cua	13
13	Conflictes	13
14	El registre d'auditoria	14
15	Webhooks	14
16	Si deixes la subscripció, desconnectes o desinstal·les	15
17	Si alguna cosa falla	16
18	Suport	16

Aquest manual descriu la versió 20.0.1.2.2 del mòdul (branca 20.0 d'Odoo, commit ad585998f). Tot el que diu surt del seu codi: menús, botons, camps, tasques programades i missatges d'error.

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. A Odoo 17, 18 i 19 el mòdul té la seva pròpia versió: si alguna cosa de la teva pantalla no coincideix, escriu-nos.

1 Què és i on és

El connector uneix els contactes d'Odoo amb els de HubSpot o els de Pipedrive. Afegeix a Odoo l'app CRM Sync, una pestanya a cada contacte i un apartat a Configuració.



- **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.

2 Abans de començar

Això és el que cal. El connector és la part d'Odoo: el compte del CRM i el seu token els treus tu.

- 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 els 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.

3 Instal·lació

El mòdul s'instal·la com qualsevol mòdul d'Odoo de tercers. Cal un administrador.

Com s'obté

Des de la seva fitxa a Odoo Apps (**https://apps.odoo.com/apps/modules/20.0/flexigo_hubspot_pipedrive_two_way_crm_sync_lite**) o des de la fitxa del connector a flexigotech.com. Tria la versió d'Odoo que fas servir: cada versió és un mòdul apart.

El mòdul depèn de `flexigotech_cloud`, la connexió amb FlexigoTech Cloud. A Odoo Apps, la pàgina del mòdul ho posa a «Community Apps Dependencies» i el seu preu ja l'inclou; a més és gratuït i té la seva pròpia pàgina (**https://apps.odoo.com/apps/modules/20.0/flexigotech_cloud**). Posa les dues carpetes juntes a la mateixa ruta de mòduls i Odoo instal·la `flexigotech_cloud` alhora.

A Odoo.sh

1. **Puja les carpetes al teu repositori**
   Copia `flexigo_hubspot_pipedrive_two_way_crm_sync_lite` i `flexigotech_cloud` a la branca del teu projecte, a la carpeta dels teus mòduls, i fes push.

2. **Espera que Odoo.sh construeixi la branca**
   Quan acaba, els dos mòduls són a la branca.

3. **Instal·la l'app**
   A **Aplicacions**, prem **Actualitzar la llista d'aplicacions** (amb el mode desenvolupador), cerca «HubSpot/Pipedrive Two-Way CRM Sync Lite» i prem **Activar**.

Al teu servidor

1. **Copia les carpetes**
   Deixa `flexigo_hubspot_pipedrive_two_way_crm_sync_lite` i `flexigotech_cloud` en una carpeta que sigui al `addons_path` del teu Odoo.

2. **Reinicia Odoo**
   Així llegeix els mòduls nous.

3. **Instal·la l'app**
   A **Aplicacions**, **Actualitzar la llista d'aplicacions**, cerca «HubSpot/Pipedrive Two-Way CRM Sync Lite» i prem **Activar**.

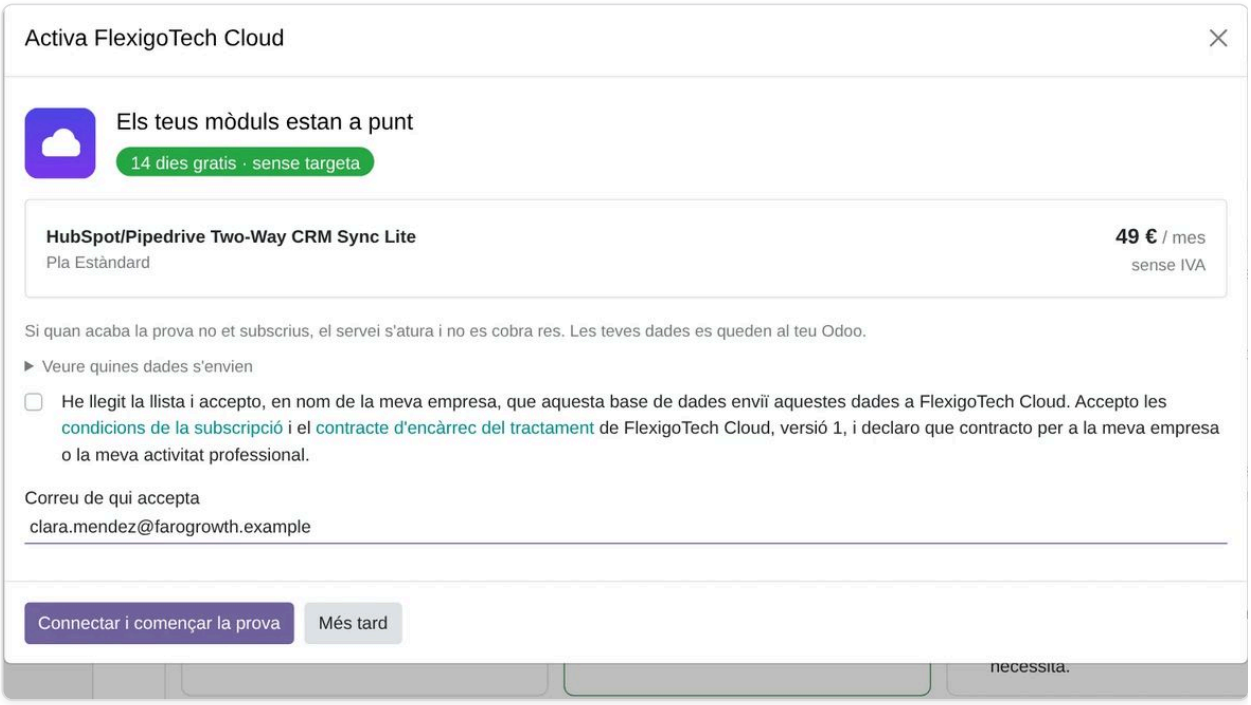
> En instal·lar-lo, Odoo instal·la també les apps de les quals depèn el mòdul: Contactes i Converses. Si ja les fas servir, no canvia res del que tens.

MANUAL D'ÚS · HUBSPOT & PIPEDRIVE

4 Activar FlexigoTech Cloud: la prova de 14 dies

Una connexió nova va per FlexigoTech Cloud: el token del teu CRM va una vegada al núvol, xifrat, i el núvol el posa a cada crida a HubSpot o a Pipedrive. Fins que la base està connectada i el mòdul té prova o subscripció, el connector no parla amb el teu CRM.

1. **Prem Activar a la barra de dalt**
   Surt en el moment que instal·les el mòdul. Obre la finestra **Activa FlexigoTech Cloud**, amb el pla Estàndard i els seus 14 dies gratis, sense targeta.



- **Captura real d'Odoo 20.** La finestra d'activació: llegeix la llista de dades, marca la casella i posa el teu correu.

2 **Accepta i posa el teu correu**

Marca «He llegit la llista i accepto, en nom de la meva empresa...» (inclou les condicions de la subscripció i el contracte d'encàrrec del tractament) i escriu el **Correu de qui accepta**.

3 **Prem Connectar i començar la prova**

Odoo registra la base a FlexigoTech Cloud i comença la prova del mòdul. Si ho deixes per després, **Més tard** tanca la finestra.

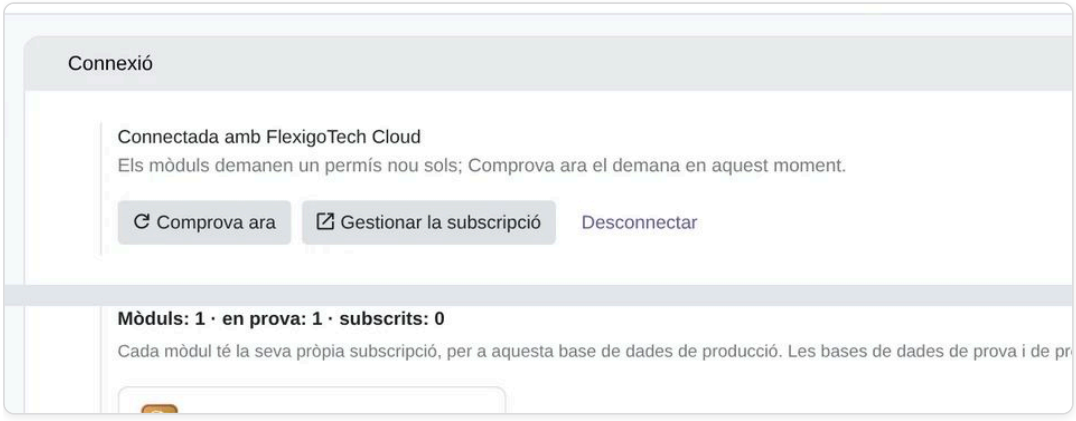
El mateix, des de Configuració

A **Configuració › FlexigoTech Cloud** hi ha la llista completa del que envia la base. Marca la casella, posa el correu i prem **Acceptar i connectar**. Si ja tens compte a app.flexigotech.com, el camp **Tens un codi del teu compte?** enllaça la base amb ella (el codi val 10 minuts).



- **Captura real d'Odoo 20.** Configuració › FlexigoTech Cloud, abans de connectar: la casella marcada, el correu i **Acceptar i connectar**.

Amb la base connectada, el bloc **Mòduls** mostra cada mòdul amb el seu estat: **En prova** i la data en què acaba, **Subscrit**, etc. Des d'allà es tria el pla (Estàndard o Pro, al mes o a l'any) i es prem **Subscriure's**: el pagament es fa a la pàgina de Stripe, fora d'Odoo.



- **Captura real d'Odoo 20.** Configuració › FlexigoTech Cloud amb la base connectada i el connector en prova.

PLA	PREU	INCLOU
Estàndard	49 € al mes o 490 € a l'any	Resposta del suport en 1 dia laborable, fins a 3 comptes
Pro	98 € al mes o 980 € a l'any	Resposta en 4 hores laborables, fins a 10 comptes i videotrucada si cal

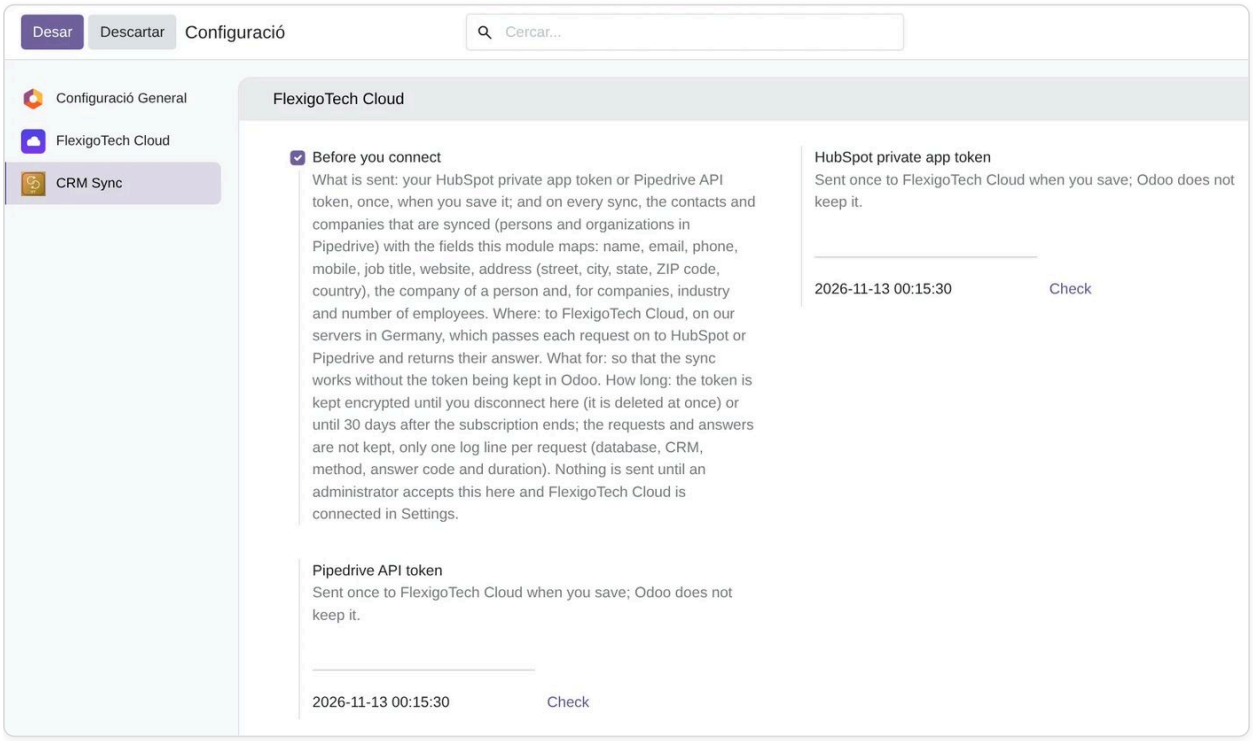
Preus sense IVA. Si en acabar la prova no et subscrius, el servei s'atura i no es cobra res; les teves dades es queden al teu Odoo. **Comprova ara** demana el permís a l'instant (si no, el mòdul el renova sol cada 6 hores).

> En una còpia neutralitzada (staging) o en una base amb dades de demostració no es pot començar una prova: Configuració ho diu amb «Aquesta base de dades és una còpia neutralitzada o té dades de demostració, així que aquí no es poden començar proves.»

MANUAL D'ÚS · HUBSPOT & PIPEDRIVE

5 Connectar HubSpot o Pipedrive

Tot es fa a **Configuració › CRM Sync**, al bloc **FlexigoTech Cloud**. Cal un administrador.



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

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), a 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'n queda: el camp torna a sortir buit i sota apareix la data en què es va desar.

4. **Prem Check**
   Et diu si el token és guardat al núvol, quan es va desar i quan va canviar.

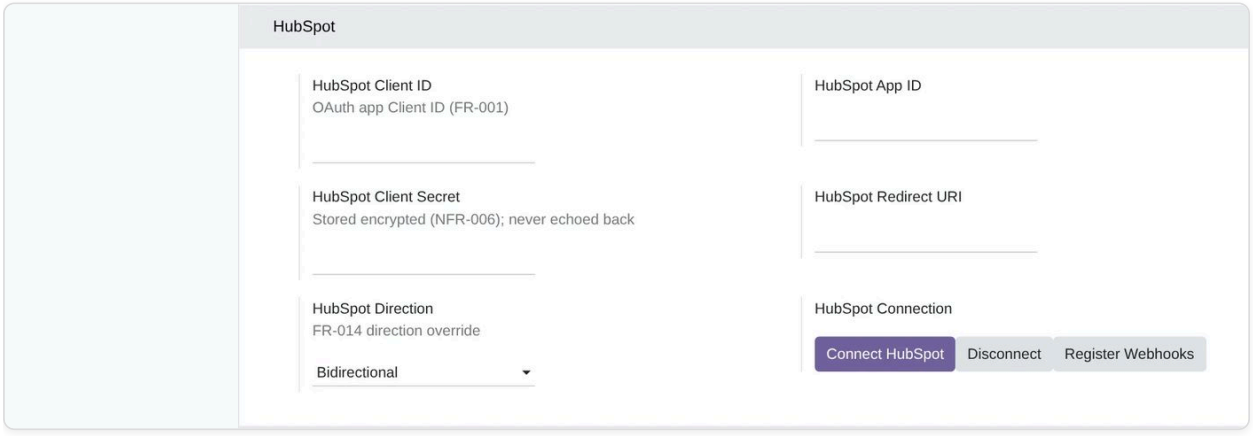
Més avall, els blocs **HubSpot** i **Pipedrive** tenen camps d'OAuth (**HubSpot Client ID**, **HubSpot Client Secret**, **HubSpot Redirect URI**…) i el botó **Connect HubSpot**. No cal fer-los servir: la connexió es fa amb el token del bloc de dalt, i **Connect HubSpot** només et ho recorda.

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

MANUAL D'ÚS · HUBSPOT & PIPEDRIVE

6 El sentit de cada CRM i els avisos

Cada CRM té el seu sentit. Es tria al bloc d'aquest CRM, a **Configuració › CRM Sync**.



- **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 és al CRM i surt el que canvies 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.

MANUAL D'ÚS · HUBSPOT & PIPEDRIVE

7 Encendre les tasques programades

El mòdul porta les seves 8 tasques programades apagades i res no les encén. Sense elles, els botons funcionen, però no surt res de la cua ni hi ha reconciliació cada hora.

1. **Activa el mode desenvolupador**
   A **Configuració**, a baix de tot, hi ha l'enllaç per activar-lo.
2. **Obre Configuració › Tècnic › Accions planificades**

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

3 **Encén les que vulguis**

Obre cadascuna, marca **Actiu** i desa. El mínim perquè funcioni sol: **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 fallada seguida.
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 tot dels dos CRM. És millor deixar-la apagada i usar els botons.

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

MANUAL D'ÚS · HUBSPOT & PIPEDRIVE

8 La primera importació

Els botons **Import HubSpot** i **Import Pipedrive** del panell porten tot el que hi ha en aquell CRM a Odoo, pàgina a pàgina.

1 **Obre CRM Sync › Dashboard**

El panell mostra **HubSpot State** i **Pipedrive State**: ha de dir **connected** en el 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 l'actualitza, camp per camp.

Què surt malament avui a la primera importació

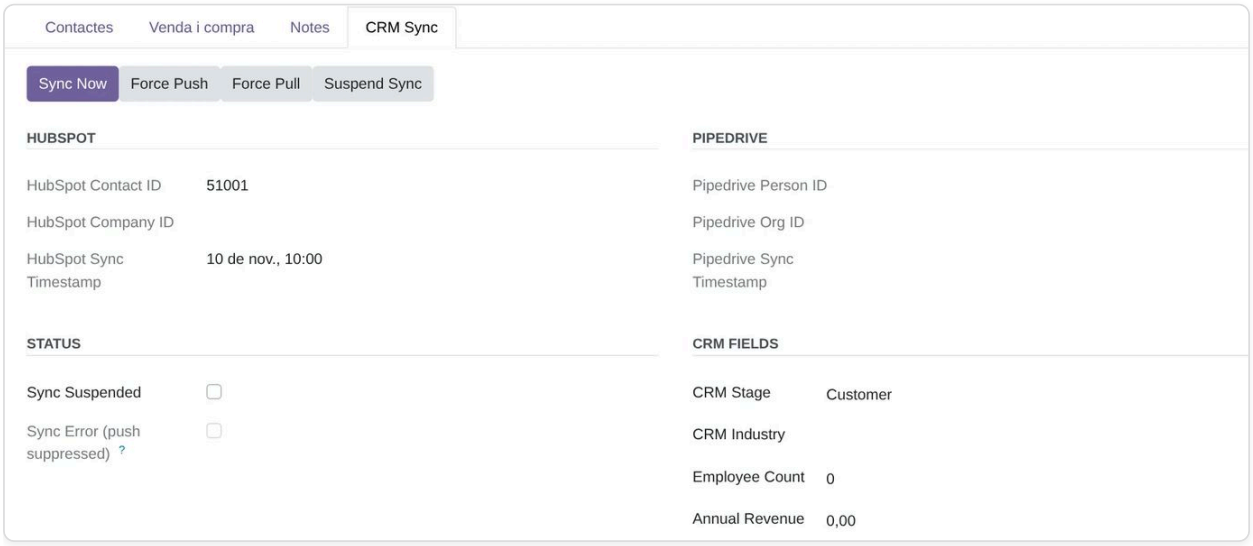
- Un contacte de HubSpot entra amb el seu correu com a nom. El nom i els cognoms de HubSpot queden a **CRM First Name** i **CRM Last Name**, a la pestanya **CRM Sync**, i cal copiar-los a mà al nom.
- La primera importació obre un conflicte **Empty Field Guard** per cada camp que està buit als dos costats (web, carrer, província, comercial...). No canvien cap dada: els pots resoldre tots d'una vegada 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 com són, 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.

MANUAL D'ÚS · HUBSPOT & PIPEDRIVE

9 La pestanya CRM Sync de cada contacte

Cada contacte d'Odoo té la pestanya **CRM Sync**: amb quin registre del CRM està enllaçat i els botons per sincronitzar-lo a mà.

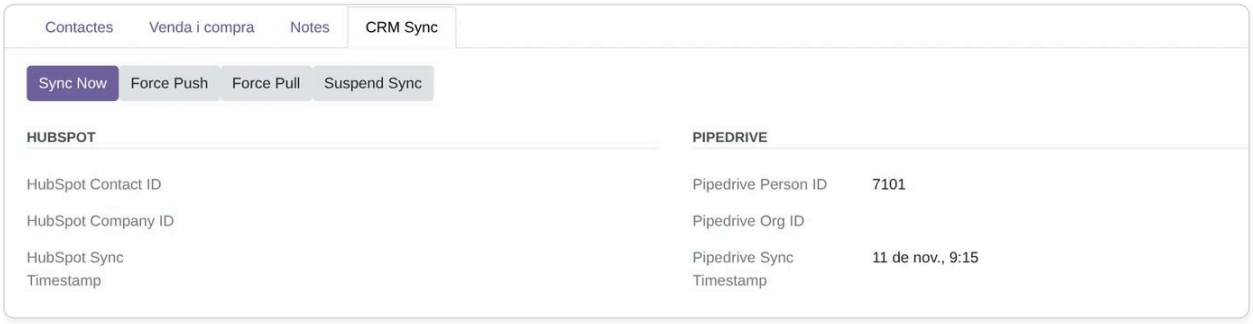


- **Captura real d'Odoo 20.** Un contacte enllaçat amb HubSpot: els seus botons, el seu **HubSpot Contact ID** i l'última sincronització.

Sync Now	Porta del CRM les dades d'aquest contacte i les decideix camp per 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**.

A 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'n 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-ho.

MANUAL D'ÚS · HUBSPOT & PIPEDRIVE

10 Què viatja en cada sentit

El mapa de camps és fix: no s'hi afegeixen camps ni es canvien les seves parelles.

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
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

Del que surt d'Odoo només es comparteixen els contactes i les persones: les empreses i les organitzacions només entren. Les oportunitats, les notes, les activitats i els camps personalitzats no es 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 continua.

MANUAL D'ÚS · HUBSPOT & PIPEDRIVE

11 Com es decideix cada camp

Quan alguna cosa canvia als dos costats, el connector no tria un registre sencer: decideix camp per camp.

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

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

12 La cua

CRM Sync › Sync Queue és el que espera per sortir cap al CRM o per entrar a Odoo.

Inbound Webhook	Prioritat 1: el que ha arribat 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 crides cada 10 segons; Pipedrive, 10 per segon.

Si una sortida falla, es repeteix després de 2, 4 i 8 segons. Al quart fall queda en **Error** amb el missatge del CRM a **Error Message**. Les tasques acabades i les fallides s'esborren als 7 dies.

> Amb **CRM Sync: Process Queue** desactivada, la cua creix i no surt res: els canvis esperen a **Pending** fins que l'activis o fins que premis **Force Push** al contacte.

13 Conflictes

CRM Sync › Conflicts reuneix els camps que el connector no ha volgut decidir sol.

Cada conflicte indica 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.

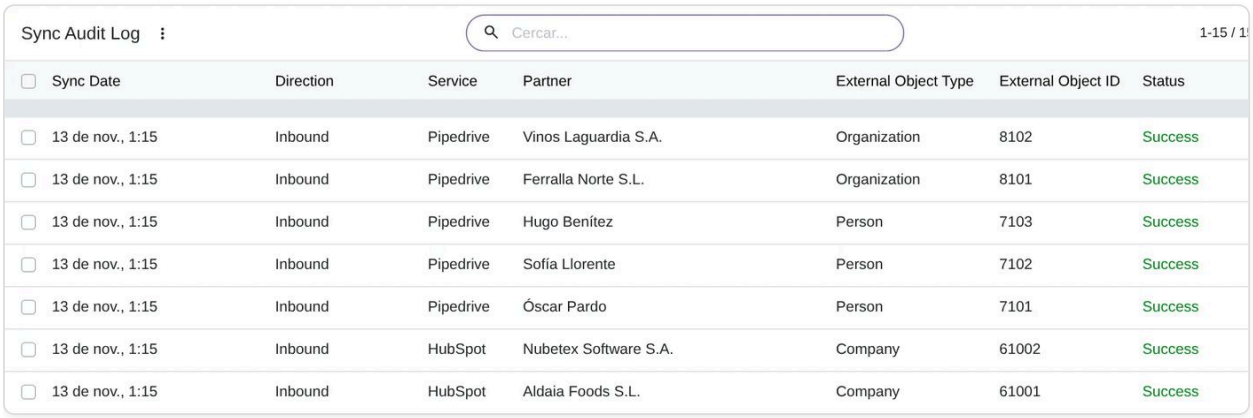
2. **A Accions, prem Resolve Conflicts**
   S'obre una finestra amb els seleccionats.

3. **Tria quin valor es queda**
   Keep Odoo Value (ve així), **Keep External Value** o **Manual Value**, que escrius tu. En aplicar-ho, 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 en resols algun. Els resolts s'esborren als 90 dies.

14 El registre d'auditoria

CRM Sync › Audit Log apunta cada sincronització: data, sentit, CRM, contacte, tipus de registre, el seu ID i com va acabar.



- **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 als 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.

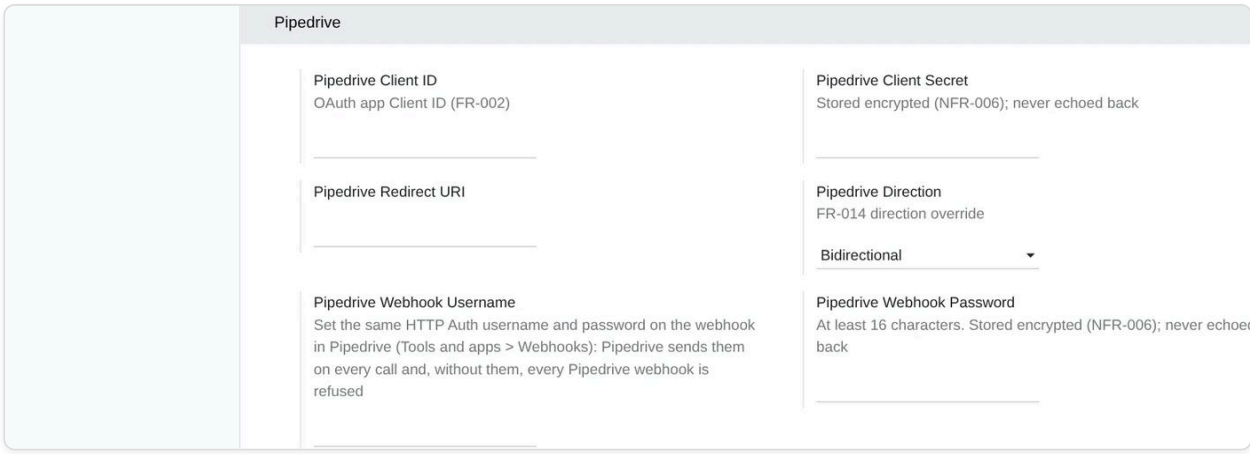
> Gairebé tot s'apunta primer a la memòria i ho escriu la tasca **CRM Sync: Flush Audit Buffer** cada minut (o en arribar a 500 línies). Sense aquesta tasca activada, el registre va endarrerit.

15 Webhooks

Amb webhooks, un canvi al CRM entra a la cua a l'instant, sense esperar la reconciliació. El mòdul no els dona d'alta sol: **Register Webhooks** no registra res en cap dels dos CRM.

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 **Activa 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 reconciliació següent.

HubSpot

Odoo té l'adreça per als webhooks de HubSpot, però avui no en 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**.

MANUAL D'ÚS · HUBSPOT & PIPEDRIVE

16 Si deixes la subscripció, desconnectes o desinstal·les

Els teus contactes d'Odoo no s'esborren en cap dels tres casos.

Sense prova ni subscripció	La sincronització es pausa: no surt cap crida i res no es marca com a fallit. Es reprèn 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.

17 Si alguna cosa falla

El que sol passar i on mirar-ho.

El panell diu disconnected	Falta el token o el consentiment: **Configuració › CRM Sync**, **Check**.
La cua no baixa	**CRM Sync: Process Queue** està desactivada (ve així). Activa-la.
HubSpot Last Check diu never	**CRM Sync: Connection Health Check** està desactivada.
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 torni el servei, tot segueix on ho vas deixar.

18 Suport

Escriu-nos per instal·lar-ho, configurar-ho o per qualsevol dubte. Amb el pla Estàndard responem en 1 dia laborable; amb el Pro, en 4 hores laborables, i si cal ho veiem per videotrucada. Explica'ns la teva versió d'Odoo, la del mòdul i, si hi ha un error, el seu text complet.

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).