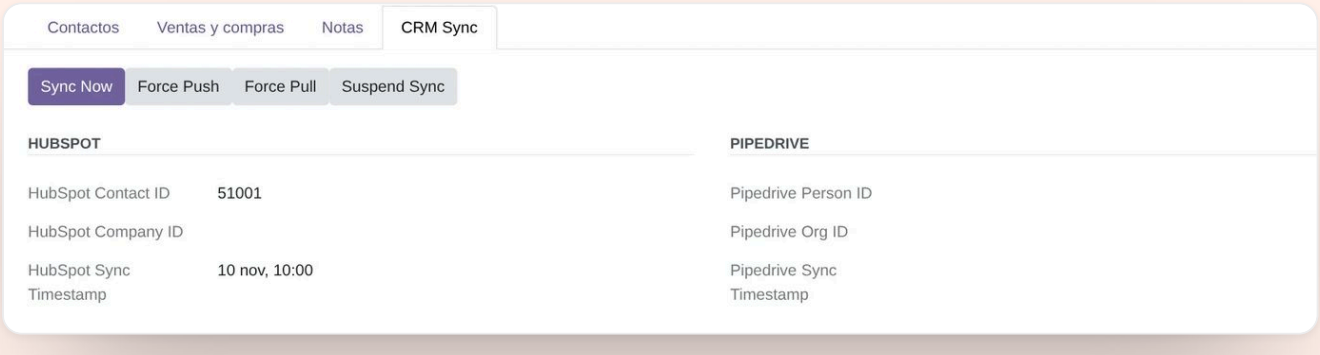
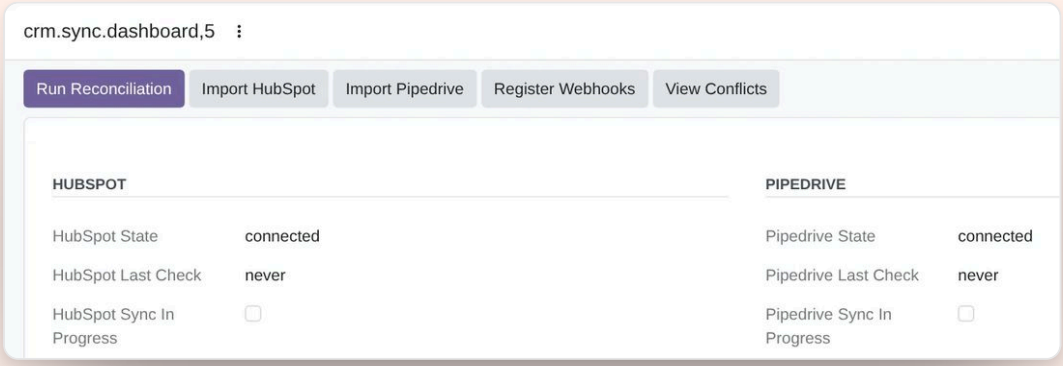
MANUAL DE USO · CRM Y VENTAS

HubSpot y Pipedrive para Odoo

Para quien ya tiene el conector: instalarlo, activarlo, conectarlo, configurarlo y usarlo, paso a paso.

Versión del módulo 20.0.1.2.2 | Capturas de Odoo 20 | Edición del 13-11-2026





Captura real de Odoo 20. La pestaña CRM Sync de un contacto enlazado con HubSpot y, delante, el panel con los dos CRM conectados.

Contenido

A la derecha, la página en la que empieza cada sección. Los nombres de menús y botones son los de Odoo en castellano.

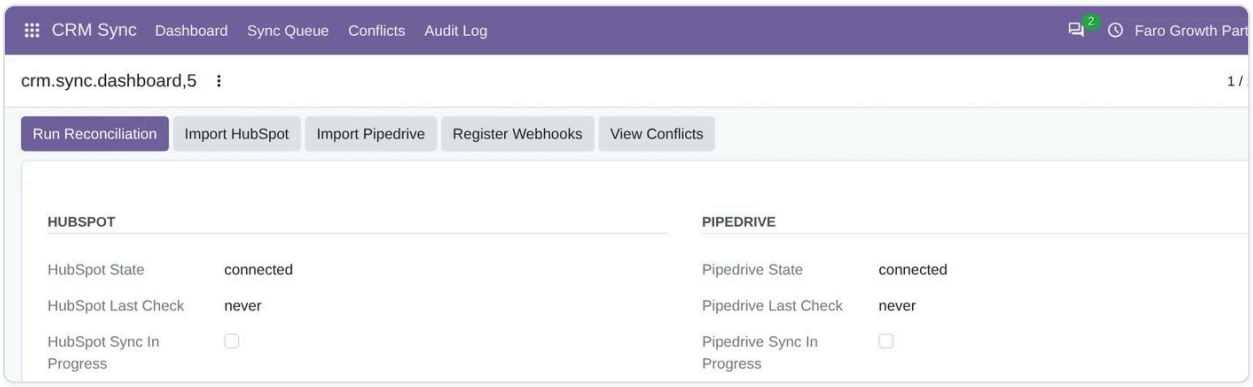
1	Qué es y dónde está	3
2	Antes de empezar	4
3	Instalación	4
4	Activar FlexigoTech Cloud: la prueba de 14 días	5
5	Conectar HubSpot o Pipedrive	7
6	El sentido de cada CRM y los avisos	8
7	Encender las tareas programadas	9
8	La primera importación	9
9	La pestaña CRM Sync de cada contacto	11
10	Qué viaja en cada sentido	12
11	Cómo se decide cada campo	13
12	La cola	13
13	Conflictos	14
14	El registro de auditoría	14
15	Webhooks	15
16	Si dejas la suscripción, desconectas o desinstalas	16
17	Si algo falla	16
18	Soporte	17

Este manual describe la versión 20.0.1.2.2 del módulo (rama 20.0 de Odoo, commit ad585998f). Todo lo que dice sale de su código: menús, botones, campos, tareas programadas y mensajes de error.

Las capturas son de una base de Odoo 20 de pruebas, con una empresa y unos datos inventados y sin conexión real con HubSpot & Pipedrive. En Odoo 17, 18 y 19 el módulo tiene su propia versión: si algo de tu pantalla no coincide, escríbenos.

1 Qué es y dónde está

El conector une los contactos de Odoo con los de HubSpot o los de Pipedrive. Añade a Odoo la app CRM Sync, una pestaña en cada contacto y un apartado en Ajustes.



- **Captura real de Odoo 20.** La app CRM Sync: sus cuatro menús, los botones del panel y el estado de los dos CRM.

Dashboard	El panel: el estado de HubSpot y de Pipedrive, los botones de importar y la reconciliación.
Sync Queue	La cola: lo que espera para salir hacia el CRM o para entrar en Odoo.
Conflicts	Los campos que el conector no ha querido decidir solo.
Audit Log	El registro de cada sincronización: cuándo, en qué sentido, con qué CRM y cómo acabó.

Fuera de la app, el conector trabaja en **Contactos**: cada contacto tiene una pestaña **CRM Sync** con sus ID de HubSpot y de Pipedrive y sus botones. Y en **Ajustes › CRM Sync** están el consentimiento, los tokens y el sentido de cada CRM.

> El módulo no trae traducciones: sus menús, botones y campos salen en inglés, también con Odoo en castellano. Por eso este manual los cita en inglés, como los vas a ver.

2 Antes de empezar

Esto es lo que hace falta. El conector es la parte de Odoo: la cuenta del CRM y su token los sacas tú.

- Para HubSpot: una app privada en tu cuenta de HubSpot, con permiso para leer y escribir contactos y para leer empresas, y su token de acceso.
- Para Pipedrive: el token de API de tu usuario de Pipedrive.
- Odoo 17, 18, 19 o 20, en Odoo.sh o en tu servidor, no en Odoo Online. Vale en Community y en Enterprise.
- Un administrador de Odoo: acepta la lista de datos de FlexigoTech Cloud y el consentimiento del conector.
- Si quieres que funcione solo, el modo de desarrollador para encender sus tareas programadas (capítulo «Encender las tareas programadas»).

Puedes conectar HubSpot, Pipedrive o los dos: cada CRM lleva su token, su sentido y su estado por separado.

> El conector no crea tu app privada de HubSpot ni tu token de Pipedrive: eso se hace en el CRM.

3 Instalación

El módulo se instala como cualquier módulo de Odoo de terceros. Hace falta un administrador.

Cómo se consigue

Desde su ficha en Odoo Apps (**https://apps.odoo.com/apps/modules/20.0/flexigo_hubspot_pipedrive_two_way_crm_sync_lite**) o desde la ficha del conector en flexigotech.com. Elige la versión de Odoo que usas: cada versión es un módulo aparte.

El módulo depende de `flexigotech_cloud`, la conexión con FlexigoTech Cloud. En Odoo Apps, la página del módulo lo pone en «Community Apps Dependencies» y su precio ya lo incluye; además es gratuito y tiene su propia página (**https://apps.odoo.com/apps/modules/20.0/flexigotech_cloud**). Pon las dos carpetas juntas en la misma ruta de módulos y Odoo instala `flexigotech_cloud` a la vez.

En Odoo.sh

1. **Sube las carpetas a tu repositorio**
   Copia `flexigo_hubspot_pipedrive_two_way_crm_sync_lite` y `flexigotech_cloud` en la rama de tu proyecto, en la carpeta de tus módulos, y haz push.
2. **Espera a que Odoo.sh construya la rama**
   Cuando acaba, los dos módulos están en la rama.
3. **Instala la app**
   En **Aplicaciones**, pulsa **Actualizar lista de aplicaciones** (con el modo desarrollador), busca «HubSpot/Pipedrive Two-Way CRM Sync Lite» y pulsa **Activar**.

En tu servidor

1. **Copia las carpetas**
   Deja `flexigo_hubspot_pipedrive_two_way_crm_sync_lite` y `flexigotech_cloud` en una carpeta que esté en el `addons_path` de tu Odoo.

2. **Reinicia Odoo**
   Así lee los módulos nuevos.

3. **Instala la app**
   En **Aplicaciones**, **Actualizar lista de aplicaciones**, busca «HubSpot/Pipedrive Two-Way CRM Sync Lite» y pulsa **Activar**.

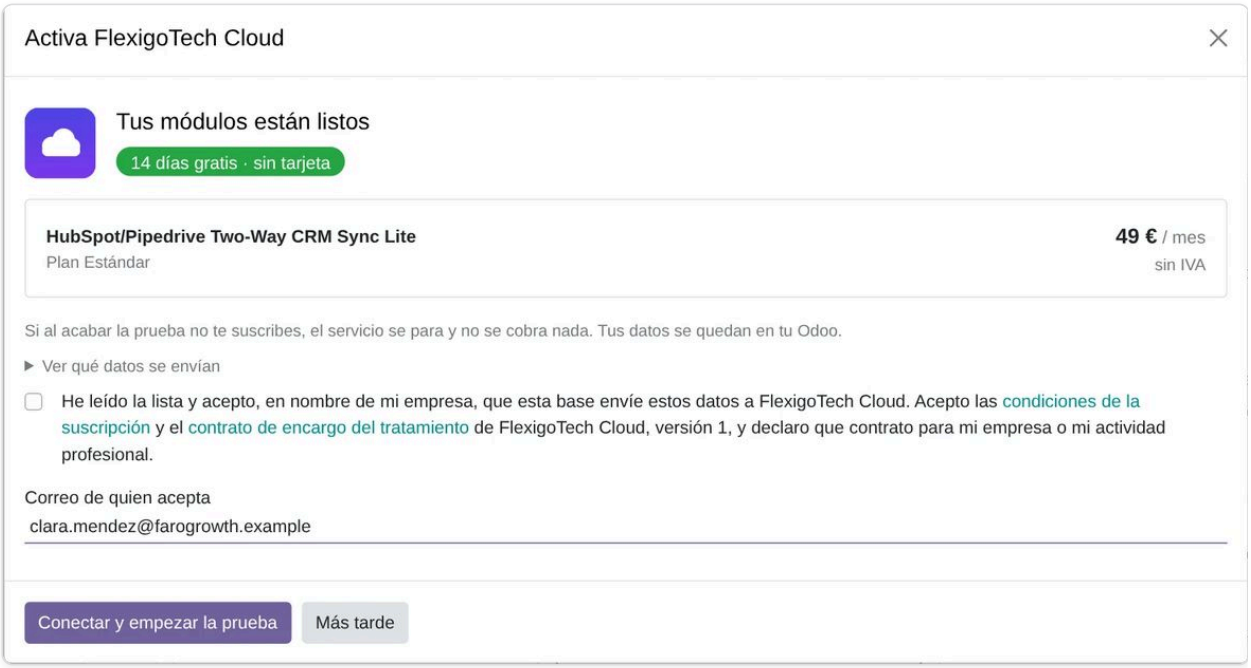
> Al instalarlo, Odoo instala también las apps de las que depende el módulo: Contactos y Conversaciones. Si ya las usas, no cambia nada de lo que tienes.

MANUAL DE USO · HUBSPOT & PIPEDRIVE

4 Activar FlexigoTech Cloud: la prueba de 14 días

Una conexión nueva va por FlexigoTech Cloud: el token de tu CRM va una vez a la nube, cifrado, y la nube lo pone en cada llamada a HubSpot o a Pipedrive. Hasta que la base está conectada y el módulo tiene prueba o suscripción, el conector no habla con tu CRM.

1. **Pulsa Activar en la barra de arriba**
   Sale en cuanto instalas el módulo. Abre la ventana **Activa FlexigoTech Cloud**, con el plan Estándar y sus 14 días gratis, sin tarjeta.



- **Captura real de Odoo 20.** La ventana de activación: lee la lista de datos, marca la casilla y pon tu correo.

2 **Acepta y pon tu correo**

Marca «He leído la lista y acepto, en nombre de mi empresa…» (incluye las condiciones de la suscripción y el contrato de encargo del tratamiento) y escribe el **Correo de quien acepta**.

3 **Pulsa Conectar y empezar la prueba**

Odoo registra la base en FlexigoTech Cloud y empieza la prueba del módulo. Si lo dejas para luego, **Más tarde** cierra la ventana.

Lo mismo, desde Ajustes

En **Ajustes › FlexigoTech Cloud** está la lista completa de lo que la base envía. Marca la casilla, pon el correo y pulsa **Aceptar y conectar**. Si ya tienes cuenta en app.flexigotech.com, el campo **¿Tienes un código de tu cuenta?** enlaza la base con ella (el código vale 10 minutos).



- **Captura real de Odoo 20.** Ajustes › FlexigoTech Cloud, antes de conectar: la casilla marcada, el correo y **Aceptar y conectar**.

Con la base conectada, el bloque **Módulos** enseña cada módulo con su estado: **En prueba** y la fecha en que acaba, **Suscrito**, etc. Desde ahí se elige el plan (Estándar o Pro, al mes o al año) y se pulsa **Suscribirse**: el pago se hace en la página de Stripe, fuera de Odoo.



- **Captura real de Odoo 20.** Ajustes › FlexigoTech Cloud con la base conectada y el conector en prueba.

PLAN	PRECIO	INCLUYE
Estándar	49 € al mes o 490 € al año	Respuesta del soporte en 1 día laborable, hasta 3 cuentas

PLAN	PRECIO	INCLUYE
Pro	98 € al mes o 980 € al año	Respuesta en 4 horas laborables, hasta 10 cuentas y videollamada si hace falta

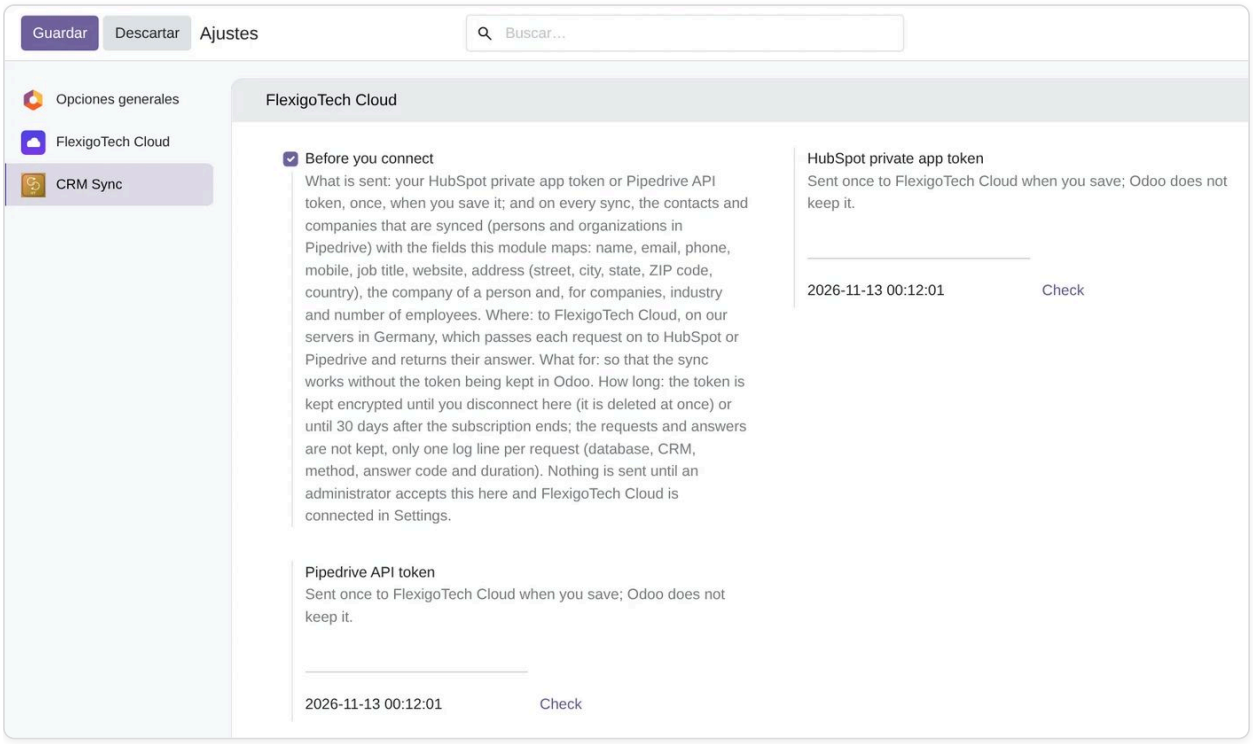
Precios sin IVA. Si al acabar la prueba no te suscribes, el servicio se para y no se cobra nada; tus datos se quedan en tu Odoo. **Comprobar ahora** pide el permiso al momento (si no, el módulo lo renueva solo cada 6 horas).

> En una copia neutralizada (staging) o en una base con datos de demostración no se puede empezar una prueba: Ajustes lo dice con «Esta base es una copia neutralizada o tiene datos de demostración, así que aquí no se empiezan pruebas.»

MANUAL DE USO · HUBSPOT & PIPEDRIVE

5 Conectar HubSpot o Pipedrive

Todo se hace en **Ajustes › CRM Sync**, en el bloque **FlexigoTech Cloud**. Hace falta un administrador.



- **Captura real de Odoo 20.** Los dos tokens guardados en FlexigoTech Cloud, cada uno con su fecha y su **Check**.

1. **Lee y marca Before you connect**
   El texto dice qué se envía (el token, una vez, y en cada sincronización los contactos y empresas con los campos del mapa), adónde (FlexigoTech Cloud, en nuestros servidores de Alemania), para qué y cuánto tiempo se guarda. Sin esta casilla no sale nada hacia la nube.

2. **Pega el token**
   El de tu app privada en **HubSpot private app token** o el de tu usuario en **Pipedrive API token**. Puedes poner los dos.

3 **Pulsa Guardar**

El token va a FlexigoTech Cloud y Odoo no se queda con él: el campo vuelve a salir vacío y debajo aparece la fecha en que se guardó.

4 **Pulsa Check**

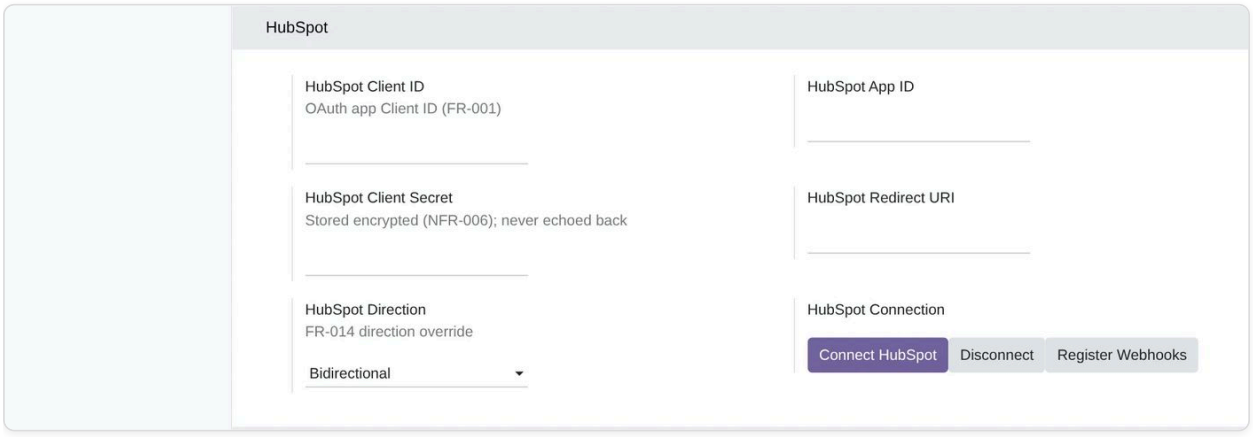
Te dice si el token está guardado en la nube, cuándo se guardó y cuándo cambió.

Debajo, los bloques **HubSpot** y **Pipedrive** traen campos de OAuth (**HubSpot Client ID**, **HubSpot Client Secret**, **HubSpot Redirect URI**…) y el botón **Connect HubSpot**. No hacen falta: la conexión se hace con el token del bloque de arriba, y **Connect HubSpot** solo te lo recuerda.

> Para cambiar de token, pega el nuevo y guarda: sustituye al anterior en la nube.

6 El sentido de cada CRM y los avisos

Cada CRM tiene su sentido. Se elige en el bloque de ese CRM, en **Ajustes › CRM Sync**.



- **Captura real de Odoo 20.** El bloque HubSpot de los ajustes: **HubSpot Direction** y, a la derecha, los botones de la conexión.

Bidirectional	Viene así. Entra lo del CRM y sale lo que cambias en Odoo.
Inbound only (External → Odoo)	Solo entra: Odoo no manda nada a ese CRM.
Outbound only (Odoo → External)	Solo sale: la importación, la reconciliación y los webhooks de ese CRM no traen nada.

Notification User, en el bloque **General**, es quien recibe los avisos del conector como actividades: un token que hay que volver a autorizar, una conexión que falla tres veces seguidas o un contacto que ya no se manda tras cinco fallos. Si lo dejas vacío, los recibe el administrador. De cada tipo de aviso sale uno cada 24 horas como mucho, para no llenar la bandeja.

7 Encender las tareas programadas

El módulo trae sus 8 tareas programadas apagadas y nada las enciende. Sin ellas, los botones funcionan, pero no sale nada de la cola ni hay reconciliación cada hora.

1. **Activa el modo de desarrollador**
   En **Ajustes**, abajo del todo, está el enlace para activarlo.

2. **Abre Ajustes › Técnico › Acciones planificadas**
   Busca «CRM Sync». Como vienen apagadas, están entre las archivadas: añade ese filtro en el buscador.

3. **Enciende las que quieras**
   Abre cada una, marca **Activo** y guarda. Lo mínimo para que funcione solo: **CRM Sync: Process Queue** y **CRM Sync: Reconciliation Sweep**.

TAREA	FRECUENCIA	QUÉ HACE
CRM Sync: Process Queue	Cada minuto	Manda al CRM los cambios de Odoo y aplica lo que llegó por webhook.
CRM Sync: Reconciliation Sweep	Cada hora	Vuelve a leer del CRM hasta 500 contactos enlazados.
CRM Sync: Connection Health Check	Cada 30 minutos	Prueba la conexión y avisa al tercer fallo seguido.
CRM Sync: Flush Audit Buffer	Cada minuto	Escribe en el registro lo que espera en memoria.
CRM Sync: Purge Old Audit Logs	Cada día	Borra las líneas del registro de más de 90 días.
CRM Sync: Purge Resolved Conflicts	Cada día	Borra los conflictos resueltos hace más de 90 días.
CRM Sync: Purge Done Queue Items	Cada día	Borra de la cola lo terminado hace más de 7 días.
CRM Sync: Bulk Import	Cada día	Importa todo de los dos CRM. Mejor dejarla apagada y usar los botones.

> Las tareas que enciendes a mano siguen encendidas al actualizar el módulo: el fichero que las crea no se vuelve a cargar.

8 La primera importación

Los botones **Import HubSpot** e **Import Pipedrive** del panel traen todo lo de ese CRM a Odoo, página a página.

1. **Abre CRM Sync › Dashboard**

El panel enseña **HubSpot State** y **Pipedrive State**: tiene que decir **connected** en el CRM que vas a importar.

2. **Pulsa Import HubSpot o Import Pipedrive**
   De HubSpot trae los contactos y las empresas; de Pipedrive, las personas y las organizaciones. Cada uno se vuelve un contacto de Odoo con su ID del CRM en la pestaña **CRM Sync**.

3. **Repítelo cuando quieras**
   La siguiente importación encuentra el contacto por su ID del CRM y lo pone al día, campo a campo.

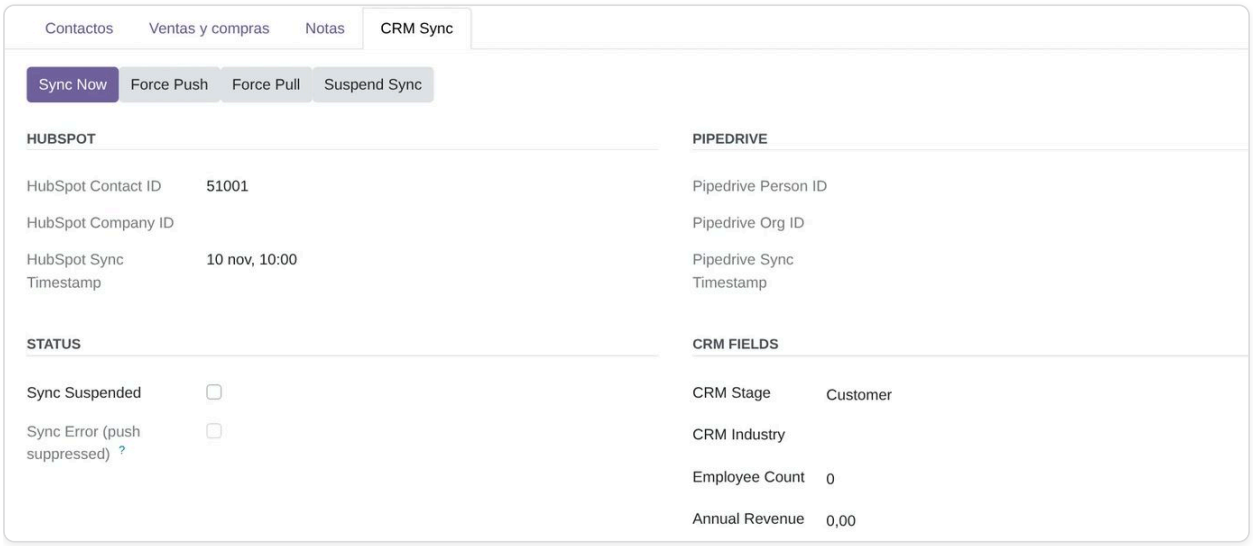
Lo que hoy sale mal en la primera importación

- Un contacto de HubSpot entra con su correo como nombre. El nombre y los apellidos de HubSpot quedan en **CRM First Name** y **CRM Last Name**, en la pestaña **CRM Sync**, y hay que copiarlos al nombre a mano.
- La primera importación abre un conflicto **Empty Field Guard** por cada campo que está vacío en los dos lados (web, calle, provincia, comercial…). No cambian ningún dato: puedes resolverlos todos de una vez con **Keep Odoo Value** (capítulo «Conflictos»).
- En Pipedrive, el correo y el teléfono de una persona llegan en el formato de su API y se guardan tal cual, con un texto como «[{'value': …, 'primary': True}]». Hay que dejarlos bien en el contacto.
- La importación solo reconoce un contacto por su ID del CRM. Si ese contacto ya estaba en Odoo, sin ID, la importación crea otro: conviene fusionar los duplicados después.
- Las empresas de HubSpot y las organizaciones de Pipedrive entran como contactos individuales, sin la casilla de empresa.

> Todo esto está apuntado para corregirlo en el módulo. Mientras tanto, si tu CRM tiene muchos contactos, escríbenos antes de la primera importación y te ayudamos a prepararla.

9 La pestaña CRM Sync de cada contacto

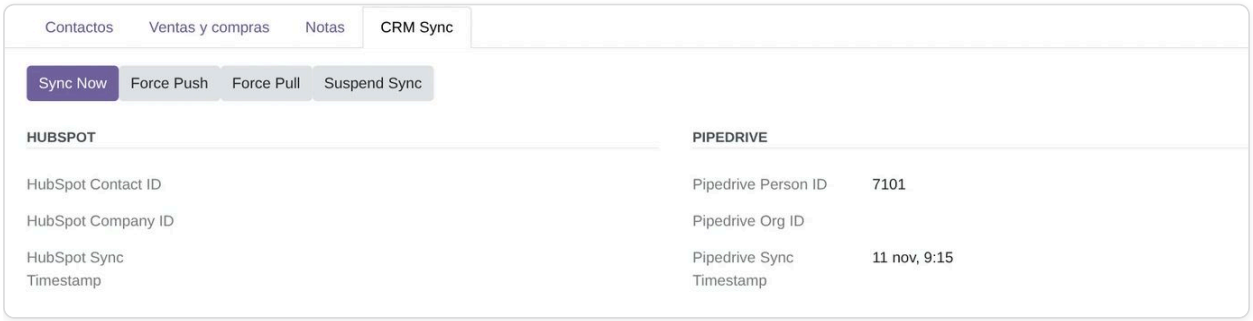
Cada contacto de Odoo tiene la pestaña **CRM Sync**: con qué registro del CRM está enlazado y los botones para sincronizarlo a mano.



- **Captura real de Odoo 20.** Un contacto enlazado con HubSpot: sus botones, su **HubSpot Contact ID** y la última sincronización.

Sync Now	Trae del CRM los datos de este contacto y los decide campo a campo.
Force Push	Manda al CRM todos los campos del mapa de este contacto, sin comparar fechas. Solo **CRM Sync / Admin**.
Force Pull	Trae del CRM los datos de este contacto y pisa los de Odoo, sin comparar fechas. Solo **CRM Sync / Admin**.
Suspend Sync	Deja de mandar al CRM los cambios de este contacto hasta **Resume Sync**.

Debajo, los ID de cada CRM (**HubSpot Contact ID**, **HubSpot Company ID**, **Pipedrive Person ID**, **Pipedrive Org ID**) con la fecha de su última sincronización, el estado (**Sync Suspended** y **Sync Error (push suppressed)**) y los campos que vienen del CRM: **CRM Stage** (la etapa del ciclo de vida de HubSpot), **CRM Industry**, **Employee Count** y **Annual Revenue**.



- **Captura real de Odoo 20.** Un contacto enlazado con Pipedrive, con su **Pipedrive Person ID**.

Para suspender o reanudar muchos a la vez: en la lista de **Contactos**, selecciónalos y, en **Acciones**, **CRM Sync: Suspend** o **CRM Sync: Resume**.

> **Sync Error (push suppressed)** se marca solo cuando un contacto falla cinco veces al salir hacia el CRM: desde entonces no se manda. Corrige el dato y desmárcalo.

10 Qué viaja en cada sentido

El mapa de campos es fijo: no se añaden campos ni se cambian sus parejas.

Contactos de HubSpot

CAMPO DE HUBSPOT	CAMPO DE ODOO	SENTIDO
firstname, lastname	**CRM First Name**, **CRM Last Name**	Los dos
email, phone	Correo, teléfono	Los dos
mobilephone	Móvil (solo en Odoo 17 y 18: Odoo 19 y 20 no tienen ese campo)	Los dos
jobtitle, website	Puesto de trabajo, sitio web	Los dos
address, city, zip	Calle, ciudad, código postal	Los dos
state, country	Provincia, país (por su nombre)	Los dos
lifecyclestage	**CRM Stage**	Solo entra
hubspot_owner_id	Comercial	Solo entra

Empresas de HubSpot

CAMPO DE HUBSPOT	CAMPO DE ODOO	SENTIDO
name, domain, phone	Nombre, sitio web, teléfono	Solo entran
address, city, state, zip, country	La dirección	Solo entran
industry, numberofemployees	**CRM Industry**, **Employee Count**	Solo entran
annualrevenue	**Annual Revenue**	Solo entra

Personas y organizaciones de Pipedrive

CAMPO DE PIPEDRIVE	CAMPO DE ODOO	SENTIDO
first_name, last_name	**CRM First Name**, **CRM Last Name**	Los dos
email, phone, mobile	Correo, teléfono, móvil	Los dos
org_id, owner_id	Empresa, comercial	Solo entran
Organización: name, address, phone	Nombre, dirección, teléfono	Solo entran
Organización: owner_id	Comercial	Solo entra

Lo que sale de Odoo son los contactos y las personas: las empresas y las organizaciones solo entran. Las oportunidades, las notas, las actividades y los campos personalizados no se sincronizan.

> País, provincia, empresa y comercial se buscan por su nombre en Odoo. Si no lo encuentra (un país escrito de otra forma), ese campo se salta y lo demás sigue.

11 Cómo se decide cada campo

Cuando algo cambia en los dos lados, el conector no elige un registro entero: decide campo a campo.

- Compara la fecha del último cambio en el CRM con la de la última sincronización de ese contacto en Odoo.
- Gana el más reciente. Si los dos están a menos de 2 segundos, cuentan como iguales y no se toca nada.
- Un valor vacío nunca borra uno lleno: en vez de pisarlo, abre un conflicto **Empty Field Guard** en **Conflicts**.
- Cada decisión queda en el registro: qué campo, quién ganó y qué cambió.

Así, si tu equipo comercial cambia un teléfono en HubSpot y en Odoo alguien corrige la dirección, se quedan los dos cambios. Y si en el CRM alguien vacía un campo por error, el dato de Odoo no se pierde.

12 La cola

CRM Sync › Sync Queue es lo que espera para salir hacia el CRM o para entrar en Odoo.

Inbound Webhook	Prioridad 1: lo que llegó por webhook de Pipedrive. Pasa primero.
Outbound Push	Prioridad 10: el cambio de un contacto enlazado que hiciste en Odoo.
Reconciliation	Prioridad 20: lo que la reconciliación tiene que repasar.

Al guardar un contacto enlazado, su cambio entra en la cola como **Outbound Push**, con los campos del mapa en ese momento. La tarea **CRM Sync: Process Queue** la vacía cada minuto, dentro del ritmo que permite cada CRM: HubSpot, 100 llamadas cada 10 segundos; Pipedrive, 10 por segundo.

Si una salida falla, se repite tras 2, 4 y 8 segundos. Al cuarto fallo queda en **Error** con el mensaje del CRM en **Error Message**. Lo terminado y lo fallido se borran a los 7 días.

> Con **CRM Sync: Process Queue** apagada, la cola crece y no sale nada: los cambios esperan en **Pending** hasta que la enciendes o hasta que pulsas **Force Push** en el contacto.

13 Conflictos

CRM Sync › Conflicts reúne los campos que el conector no ha querido decidir solo.

Cada conflicto dice el contacto, el CRM, el campo, el tipo, el valor de Odoo y el del CRM. Hoy el conector solo abre los del tipo **Empty Field Guard**: un lado tiene el dato y el otro viene vacío.

1. **Selecciona los conflictos**
   Uno o muchos, en la lista.

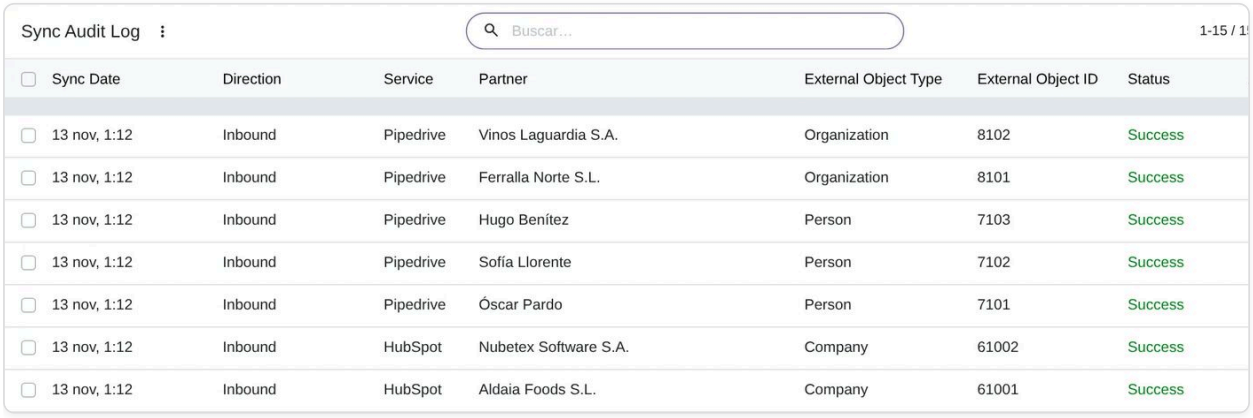
2. **En Acciones, pulsa Resolve Conflicts**
   Se abre una ventana con los seleccionados.

3. **Elige qué valor se queda**
   Keep Odoo Value (viene así), **Keep External Value** o **Manual Value**, que escribes tú. Al aplicar, el valor se escribe en el contacto y el conflicto queda resuelto con tu usuario y la hora.

Un contacto tiene como mucho 10 conflictos sin resolver: los siguientes no se apuntan hasta que resuelves alguno. Los resueltos se borran a los 90 días.

14 El registro de auditoría

CRM Sync › Audit Log apunta cada sincronización: fecha, sentido, CRM, contacto, tipo de registro, su ID y cómo acabó.



- **Captura real de Odoo 20.** El registro tras importar de los dos CRM: personas y organizaciones de Pipedrive y empresas de HubSpot.

Inbound y Outbound	Lo que entró en Odoo y lo que salió hacia el CRM.
Orphan	Un contacto enlazado cuyo registro ya no está en el CRM. Se queda en Odoo.
GDPR Erasure	Un contacto enlazado que borraste en Odoo. Guarda sus ID del CRM, para que lo borres allí si quieres: el conector no borra nada en el CRM.
Transfer Disclosure	La aceptación del aviso de transferencia de datos a EE. UU.

Al abrir una línea se ve qué decidió en cada campo y qué campos cambiaron. Las líneas se borran a los 90 días.

> Casi todo se apunta primero en memoria y lo escribe la tarea **CRM Sync: Flush Audit Buffer** cada minuto (o al llegar a 500 líneas). Sin esa tarea encendida, el registro va por detrás.

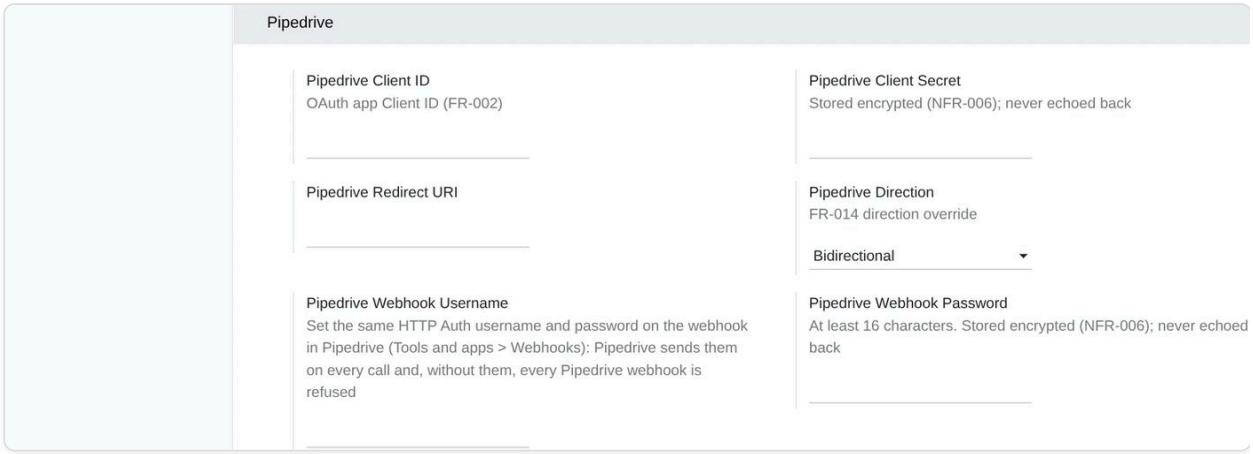
15 Webhooks

Con webhooks, un cambio en el CRM entra en la cola al momento, sin esperar a la reconciliación. El módulo no los da de alta solo: **Register Webhooks** no registra nada en ninguno de los dos CRM.

Pipedrive

1. **Pon usuario y contraseña en Odoo**

   En **Ajustes › CRM Sync**, bloque **Pipedrive**: **Pipedrive Webhook Username** y **Pipedrive Webhook Password**, de 16 caracteres o más. Guarda.



- **Captura real de Odoo 20.** El bloque Pipedrive: el sentido y el usuario y la contraseña de sus webhooks.

2. **Crea el webhook en Pipedrive**

   En Pipedrive, en sus webhooks, uno para personas y otro para organizaciones, hacia **https://tu-odoo/crm_sync/pipedrive/webhook**, con el mismo usuario y la misma contraseña.

3. **Enciende CRM Sync: Process Queue**

   Lo que llega espera en la cola como **Inbound Webhook** hasta que esa tarea lo aplica.

Una persona borrada en Pipedrive no se borra en Odoo: queda una línea en el registro. Con el conector en pausa, los avisos se ignoran y los recoge la siguiente reconciliación.

HubSpot

Odoo tiene la dirección para los webhooks de HubSpot, pero hoy no comprueba su firma como la manda HubSpot (la versión 3) y los rechazaría. Con HubSpot, cuenta con la reconciliación de cada hora y con **Sync Now**.

16 Si dejas la suscripción, desconectas o desinstalas

Tus contactos de Odoo no se borran en ninguno de los tres casos.

Sin prueba ni suscripción	La sincronización se pausa: no sale ninguna llamada y nada se marca como fallido. Sigue sola al renovar. El token se guarda hasta 30 días después del fin de la suscripción.
Desconectar	**Disconnect** borra el token de FlexigoTech Cloud al momento, con suscripción o sin ella.
Desinstalar	Al desinstalar el módulo, Odoo pide a la nube que borre los tokens. Los contactos se quedan en Odoo; los campos del módulo (los ID del CRM y la pestaña CRM Sync) se van con él.

17 Si algo falla

Lo que suele pasar y dónde mirarlo.

El panel dice disconnected	Falta el token o el consentimiento: **Ajustes › CRM Sync**, **Check**.
La cola no baja	**CRM Sync: Process Queue** está apagada (viene así). Enciéndela.
HubSpot Last Check dice never	**CRM Sync: Connection Health Check** está apagada.
Un contacto no sale hacia el CRM	Mira **Sync Suspended**, **Sync Error (push suppressed)** y el sentido del CRM.
Una salida en Error	Ábrela en **Sync Queue**: **Error Message** trae lo que contestó el CRM.
Muchos conflictos tras importar	Son los campos vacíos en los dos lados: **Resolve Conflicts** con **Keep Odoo Value**.

Una pausa de FlexigoTech Cloud no borra nada ni desconecta el CRM: cuando vuelve el servicio, todo sigue donde lo dejó.

18 Soporte

Escríbenos para instalarlo, configurarlo o con cualquier duda. Con el plan Estándar respondemos en 1 día laborable; con el Pro, en 4 horas laborables, y si hace falta lo vemos por videollamada. Cuéntanos tu versión de Odoo, la del módulo y, si hay un error, su texto completo.

Correo

Para instalarlo, configurarlo o cualquier duda.
comercial@flexigotech.com

En la web

La ficha del conector, con la guía y los precios.
flexigotech.com/crm-sync-hubspot-pipedrive-odoo.html

En Odoo Apps

La ficha del módulo en la tienda de Odoo.
apps.odoo.com

HubSpot y Pipedrive son marcas de sus titulares. FlexigoTech publica este conector por su cuenta, sin aval ni patrocinio de los titulares de las marcas. FlexigoTech es una marca de Flexibles y Accesorios Gobe, S.L. (Barcelona).