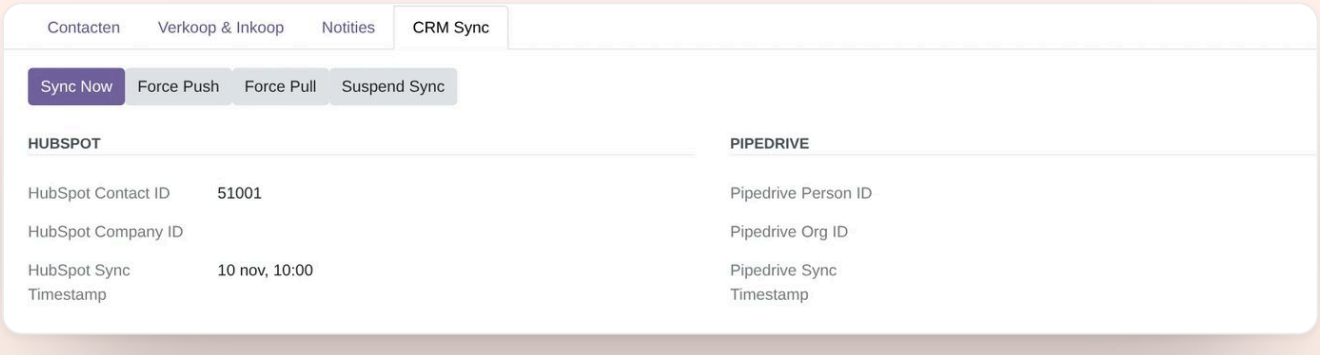
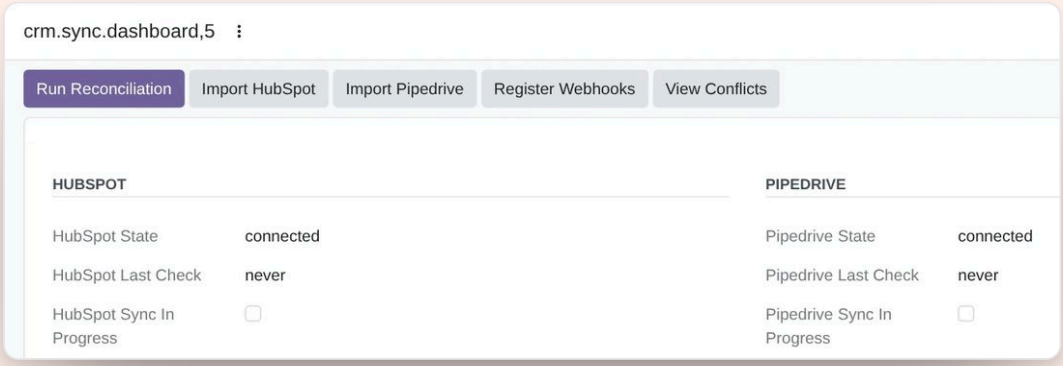
GEBRUIKERSHANDLEIDING · CRM EN VERKOOP

HubSpot en Pipedrive voor Odoo

Voor wie de connector al heeft: installeren, activeren, koppelen, instellen en gebruiken, stap voor stap.

Moduleversie 20.0.1.2.2 | Schermafbeeldingen van Odoo 20 | Editie van 14-11-2026





Echte schermafbeelding van Odoo 20. De contactenlijst van Odoo, de tab CRM Sync van een contact gekoppeld aan HubSpot en, ervoor, het paneel met de twee verbonden CRM's.

Inhoud

Rechts de pagina waarop elk hoofdstuk begint. Menu's en knoppen heten zoals in de Nederlandse Odoo. De menu's en knoppen van de connector zelf staan in het Engels: de module is nog niet in het Nederlands vertaald.

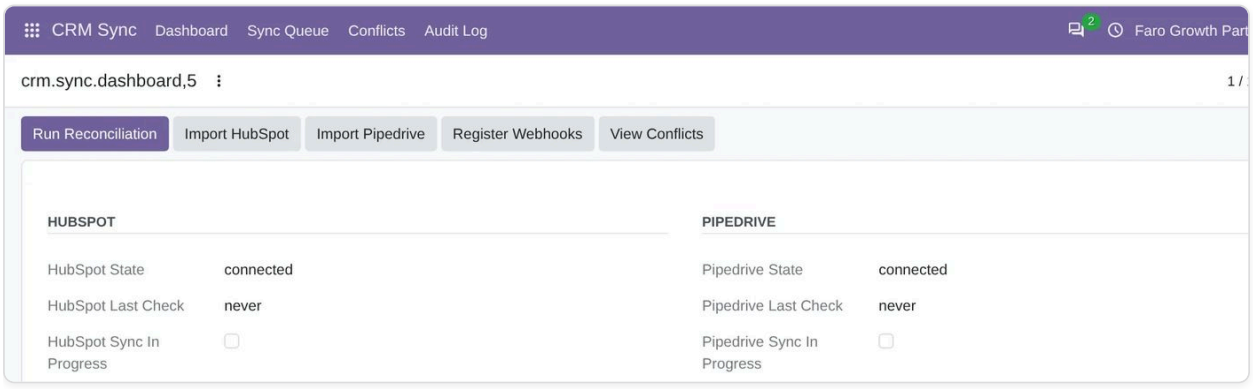
1	Wat het is en waar het staat	3
2	Voordat je begint	4
3	Installatie	4
4	FlexigoTech Cloud activeren: de proef van 14 dagen	5
5	HubSpot of Pipedrive koppelen	8
6	De richting van elk CRM en de waarschuwingen	9
7	De geplande taken inschakelen	9
8	De eerste import	10
9	Het tabblad CRM Sync van elk contact	11
10	Wat in elke richting meereist	12
11	Hoe elk veld wordt bepaald	14
12	De wachtrij	14
13	Conflicten	15
14	Het auditlogboek	15
15	Webhooks	16
16	Als je het abonnement opzegt, de verbinding verbreekt of de installatie verwijdert	17
17	Als er iets misgaat	17
18	Ondersteuning	18

Deze handleiding beschrijft versie 20.0.1.2.2 van de module (Odoo-branch 20.0, commit ad585998f). Alles wat erin staat komt uit de code: menu's, knoppen, velden, geplande acties en foutmeldingen.

De schermafbeeldingen komen uit een Odoo 20-testdatabase met een verzonnen bedrijf en verzonnen gegevens, zonder echte verbinding met HubSpot & Pipedrive. Voor Odoo 17, 18 en 19 heeft de module een eigen versie: ziet iets er op je scherm anders uit, mail ons dan.

1 Wat het is en waar het staat

De connector koppelt de contacten van Odoo aan die van HubSpot of Pipedrive. Hij voegt aan Odoo de app CRM Sync toe, een tab bij elk contact en een onderdeel in Instellingen.



- **Echte schermafbeelding van Odoo 20.** De app CRM Sync: de vier menu's, de knoppen van het paneel en de status van de twee CRM's.

Dashboard	Het paneel: de status van HubSpot en Pipedrive, de knoppen om te importeren en de reconciliatie.
Sync Queue	De wachtrij: wat wacht om naar het CRM te gaan of om in Odoo binnen te komen.
Conflicts	De velden die de connector niet zelf heeft willen beslissen.
Audit Log	Het register van elke synchronisatie: wanneer, in welke richting, met welk CRM en hoe het afliep.

Buiten de app werkt de connector in **Contacten**: elk contact heeft een tab **CRM Sync** met zijn HubSpot- en Pipedrive-ID's en zijn knoppen. En in **Instellingen › CRM Sync** staan de toestemming, de tokens en de richting van elk CRM.

> De module bevat geen vertalingen: de menu's, knoppen en velden staan in het Engels, ook met Odoo in het Spaans. Daarom citeert deze handleiding ze in het Engels, zoals je ze zult zien.

2 Voordat je begint

Dit is wat er nodig is. De connector is het deel van Odoo: het account van het CRM en het token haal jij op.

- Voor HubSpot: een privéapp in je HubSpot-account, met toestemming om contacten te lezen en te schrijven en bedrijven te lezen, en het toegangstoken ervan.
- Voor Pipedrive: het API-token van je Pipedrive-gebruiker.
- Odoo 17, 18, 19 of 20, op Odoo.sh of op je eigen server, niet op Odoo Online. Werkt in Community en in Enterprise.
- Een Odoo-beheerder: die accepteert de gegevenslijst van FlexigoTech Cloud en de toestemming van de connector.
- Als je wilt dat het zelfstandig werkt, de ontwikkelaarsmodus om de geplande taken ervan in te schakelen (hoofdstuk «De geplande taken inschakelen»).

Je kunt HubSpot, Pipedrive of beide koppelen: elk CRM heeft apart zijn token, zijn richting en zijn status.

> De connector maakt je privéapp in HubSpot of je Pipedrive-token niet aan: dat doe je in het CRM.

3 Installatie

De module wordt geïnstalleerd zoals elke module van derden in Odoo. Er is een beheerder nodig.

Hoe je hem krijgt

Via de pagina in Odoo Apps (**https://apps.odoo.com/apps/modules/20.0/flexigo_hubspot_pipedrive_two_way_crm_sync_lite**) of via de pagina van de connector op flexigotech.com. Kies de Odoo-versie die je gebruikt: elke versie is een aparte module.

De module hangt af van `flexigotech_cloud`, de verbinding met FlexigoTech Cloud. Op de pagina van de module in Odoo Apps staat die onder «Community Apps Dependencies» en de prijs ervan is al inbegrepen; bovendien is hij gratis en heeft hij een eigen pagina (**https://apps.odoo.com/apps/modules/20.0/flexigotech_cloud**). Zet de twee mappen naast elkaar in hetzelfde modulepad en Odoo installeert `flexigotech_cloud` tegelijk.

Op Odoo.sh

1. **Upload de mappen naar je repository**
   Kopieer `flexigo_hubspot_pipedrive_two_way_crm_sync_lite` en `flexigotech_cloud` in de branch van je project, in de map van je modules, en doe push.

2. **Wacht tot Odoo.sh de branch bouwt**
   Wanneer dat klaar is, staan de twee modules in de branch.

3. **Installeer de app**

   Klik in **Apps** op **Lijst met apps bijwerken** (met de ontwikkelaarsmodus), zoek naar «HubSpot/Pipedrive Two-Way CRM Sync Lite» en klik op **Activeren**.

Op je eigen server

1. **Kopieer de mappen**

   Zet `flexigo_hubspot_pipedrive_two_way_crm_sync_lite` en `flexigotech_cloud` in een map die in de `addons_path` van je Odoo staat.

2. **Herstart Odoo**

   Zo leest hij de nieuwe modules.

3. **Installeer de app**

   In **Apps**, **Lijst met apps bijwerken**, zoek naar «HubSpot/Pipedrive Two-Way CRM Sync Lite» en klik op **Activeren**.

> Bij de installatie installeert Odoo ook de apps waarvan de module afhangt: Contacten en Conversaties. Als je ze al gebruikt, verandert er niets aan wat je hebt.

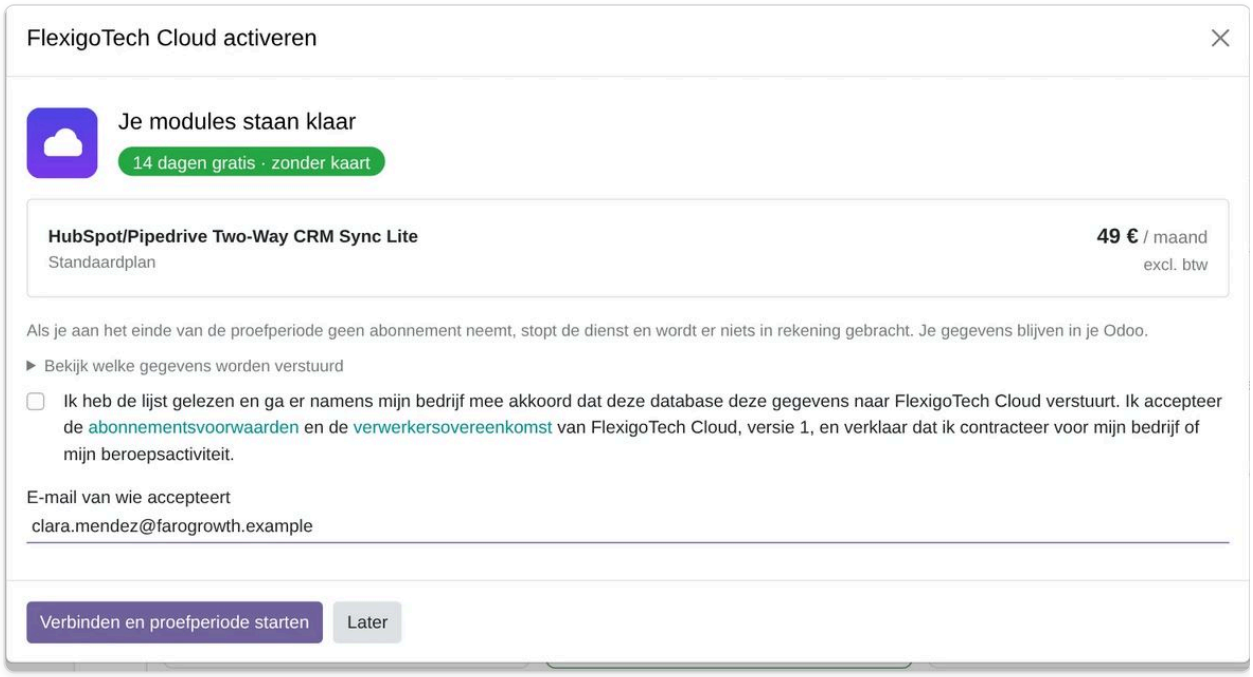
GEBRUIKERSHANDLEIDING · HUBSPOT & PIPEDRIVE

4 FlexigoTech Cloud activeren: de proef van 14 dagen

Een nieuwe verbinding loopt via FlexigoTech Cloud: het token van je CRM gaat eenmaal versleuteld naar de cloud, en de cloud zet het in elke aanroep naar HubSpot of Pipedrive. Tot de database verbonden is en de module een proef of abonnement heeft, praat de connector niet met je CRM.

1. **Klik op Activeren in de balk bovenaan**

   Dat verschijnt zodra je de module installeert. Het venster **FlexigoTech Cloud activeren** opent met het Standaard-plan en de 14 gratis dagen, zonder creditcard.



- **Echte schermafbeelding van Odoo 20.** Het activatievenster: lees de gegevenslijst, vink het vakje aan en vul je e-mail in.

2 **Accepteer en vul je e-mail in**

Vink «Ik heb de lijst gelezen en ga er namens mijn bedrijf mee…» aan (dat omvat de voorwaarden van het abonnement en de verwerkersovereenkomst) en vul het **E-mail van wie accepteert** in.

3 **Klik op Verbinden en proefperiode starten**

Odoo registreert de database bij FlexigoTech Cloud en start de proef van de module. Als je het later wilt doen, sluit **Later** het venster.

Hetzelfde, vanuit Instellingen

In **Instellingen › FlexigoTech Cloud** staat de volledige lijst van wat de database verstuurt. Vink het vakje aan, vul de e-mail in en klik op **Accepteren en verbinden**. Als je al een account hebt op app.flexigotech.com, koppelt het veld **Heb je een code van je account?** de database eraan (de code is 10 minuten geldig).



- **Echte schermafbeelding van Odoo 20.** Instellingen › FlexigoTech Cloud, vóór het verbinden: het aangevinkte vakje, de e-mail en **Accepteren en verbinden**.

Als de database verbonden is, toont het blok **Modules** elke module met zijn status: **Proefperiode** en de datum waarop die eindigt, **Geabonneerd**, enzovoort. Vandaar kies je het plan (Standaard of Pro, per maand of per jaar) en klik je op **Abonneren**: de betaling gebeurt op de pagina van Stripe, buiten Odoo.



- **Echte schermafbeelding van Odoo 20.** Instellingen › FlexigoTech Cloud met de database verbonden en de connector in proef.

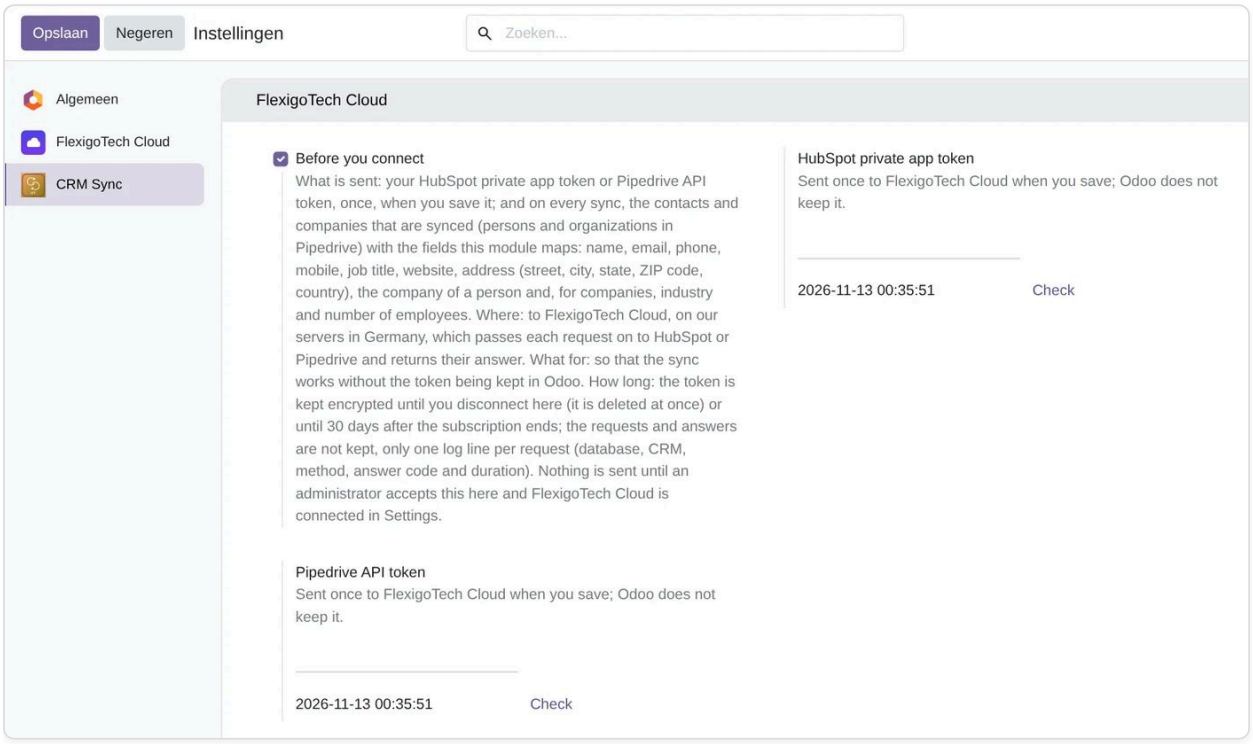
PLAN	PRIJS	INBEGREPEN
Standaard	49 € per maand of 490 € per jaar	Reactie van de support binnen 1 werkdag, tot 3 accounts
Pro	98 € per maand of 980 € per jaar	Reactie binnen 4 werkuren, tot 10 accounts en videogesprek indien nodig

Prijzen exclusief btw. Als je na de proef geen abonnement neemt, stopt de dienst en wordt er niets aangerekend; je gegevens blijven in je Odoo. **Nu controleren** vraagt meteen de toestemming (anders vernieuwt de module die zichzelf elke 6 uur).

> In een geneutraliseerde kopie (staging) of in een database met demodata kan er geen proef worden gestart: Instellingen zegt dat met «Deze database is een geneutraliseerde kopie of bevat demogegevens, dus hier kunnen geen proefperiodes worden gestart.»

5 HubSpot of Pipedrive koppelen

Alles gebeurt in **Instellingen › CRM Sync**, in het blok **FlexigoTech Cloud**. Er is een beheerder nodig.



- **Echte schermafbeelding van Odoo 20.** De twee tokens opgeslagen in FlexigoTech Cloud, elk met zijn datum en zijn **Check**.

1. **Lees en vink Before you connect aan**

   De tekst zegt wat er wordt verstuurd (het token, eenmaal, en bij elke synchronisatie de contacten en bedrijven met de velden van de mapping), waarheen (FlexigoTech Cloud, op onze servers in Duitsland), waarvoor en hoe lang het bewaard blijft. Zonder dit vakje gaat er niets naar de cloud.

2. **Plak het token**

   Dat van je privéapp in **HubSpot private app token** of dat van je gebruiker in **Pipedrive API token**. Je kunt beide invullen.

3. **Klik op Opslaan**

   Het token gaat naar FlexigoTech Cloud en Odoo bewaart het niet: het veld komt leeg terug en eronder verschijnt de datum waarop het is opgeslagen.

4. **Klik op Check**

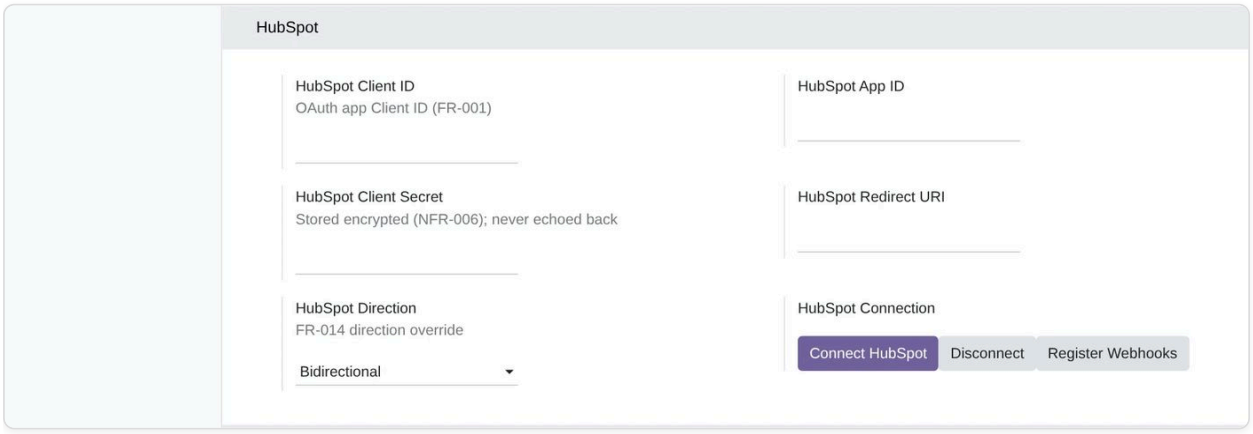
   Hij zegt je of het token in de cloud is opgeslagen, wanneer het is opgeslagen en wanneer het is gewijzigd.

Hieronder bevatten de blokken **HubSpot** en **Pipedrive** OAuth-velden (**HubSpot Client ID**, **HubSpot Client Secret**, **HubSpot Redirect URI**…) en de knop **Connect HubSpot**. Die heb je niet nodig: de verbinding loopt via het token in het blok hierboven, en **Connect HubSpot** herinnert je daar alleen aan.

> Om van token te wisselen, plak het nieuwe en sla op: het vervangt het vorige in de cloud.

6 De richting van elk CRM en de waarschuwingen

Elk CRM heeft zijn eigen richting. Die kies je in het blok van dat CRM, in **Instellingen › CRM Sync**.



- **Echte schermafbeelding van Odoo 20.** Het HubSpot-blok van de instellingen: **HubSpot Direction** en, rechts, de knoppen van de verbinding.

Bidirectional	Dit is de standaard. Wat in het CRM verandert komt binnen en wat jij in Odoo wijzigt gaat naar buiten.
Inbound only (External → Odoo)	Alleen binnen: Odoo stuurt niets naar dat CRM.
Outbound only (Odoo → External)	Alleen naar buiten: de import, de reconciliatie en de webhooks van dat CRM halen niets binnen.

Notification User, in het blok **General**, is degene die de waarschuwingen van de connector als activiteiten ontvangt: een token dat opnieuw moet worden geautoriseerd, een verbinding die drie keer achter elkaar faalt of een contact dat na vijf fouten niet meer wordt verstuurd. Als je het leeg laat, ontvangt de beheerder ze. Van elk type waarschuwing komt er hoogstens één per 24 uur, zodat de inbox niet vol raakt.

7 De geplande taken inschakelen

De module heeft zijn 8 geplande taken uitgeschakeld en niets schakelt ze in. Zonder die taken werken de knoppen wel, maar gaat er niets uit de wachtrij en is er elk uur geen reconciliatie.

1. **Activeer de ontwikkelaarsmodus**
   In **Instellingen**, helemaal onderaan, staat de link om hem te activeren.

2 **Open Instellingen › Technisch › Geplande acties**

Zoek naar «CRM Sync». Omdat ze uit staan, staan ze tussen de gearchiveerde: voeg dat filter toe in de zoekbalk.

3 **Schakel de gewenste in**

Open elke taak, vink **Actief** aan en sla op. Het minimum om het zelfstandig te laten werken: **CRM Sync: Process Queue** en **CRM Sync: Reconciliation Sweep**.

TAAK	FREQUENTIE	WAT HET DOET
CRM Sync: Process Queue	Elke minuut	Stuurt de wijzigingen van Odoo naar het CRM en verwerkt wat via webhook is binnengekomen.
CRM Sync: Reconciliation Sweep	Elk uur	Leest tot 500 gekoppelde contacten opnieuw uit het CRM.
CRM Sync: Connection Health Check	Elke 30 minuten	Test de verbinding uit en waarschuwt bij de derde fout op rij.
CRM Sync: Flush Audit Buffer	Elke minuut	Schrijft naar het logboek wat er in het geheugen wacht.
CRM Sync: Purge Old Audit Logs	Elke dag	Verwijdert de logregels die ouder zijn dan 90 dagen.
CRM Sync: Purge Resolved Conflicts	Elke dag	Verwijdert de conflicten die meer dan 90 dagen geleden zijn opgelost.
CRM Sync: Purge Done Queue Items	Elke dag	Verwijdert uit de wachtrij wat meer dan 7 dagen geleden is afgerond.
CRM Sync: Bulk Import	Elke dag	Importeert alles uit de twee CRM's. Laat deze liever uitstaan en gebruik de knoppen.

> Taken die je handmatig inschakelt, blijven aan staan wanneer je de module bijwerkt: het bestand dat ze aanmaakt, wordt niet opnieuw geladen.

GEBRUIKERSHANDLEIDING · HUBSPOT & PIPEDRIVE

8 De eerste import

Met de knoppen **Import HubSpot** en **Import Pipedrive** op het dashboard haal je alles van dat CRM naar Odoo, pagina voor pagina.

1 **Open CRM Sync › Dashboard**

Het dashboard toont **HubSpot State** en **Pipedrive State**: er moet **connected** staan bij het CRM dat je wilt importeren.

2 **Klik op Import HubSpot of Import Pipedrive**

Uit HubSpot haal je de contacten en de bedrijven; uit Pipedrive de personen en de organisaties. Elk wordt een contact in Odoo met zijn CRM-ID op het tabblad **CRM Sync**.

3 **Herhaal het wanneer je wilt**

De volgende import zoekt het contact op zijn CRM-ID en werkt het bij, veld voor veld.

Wat nu misgaat bij de eerste import

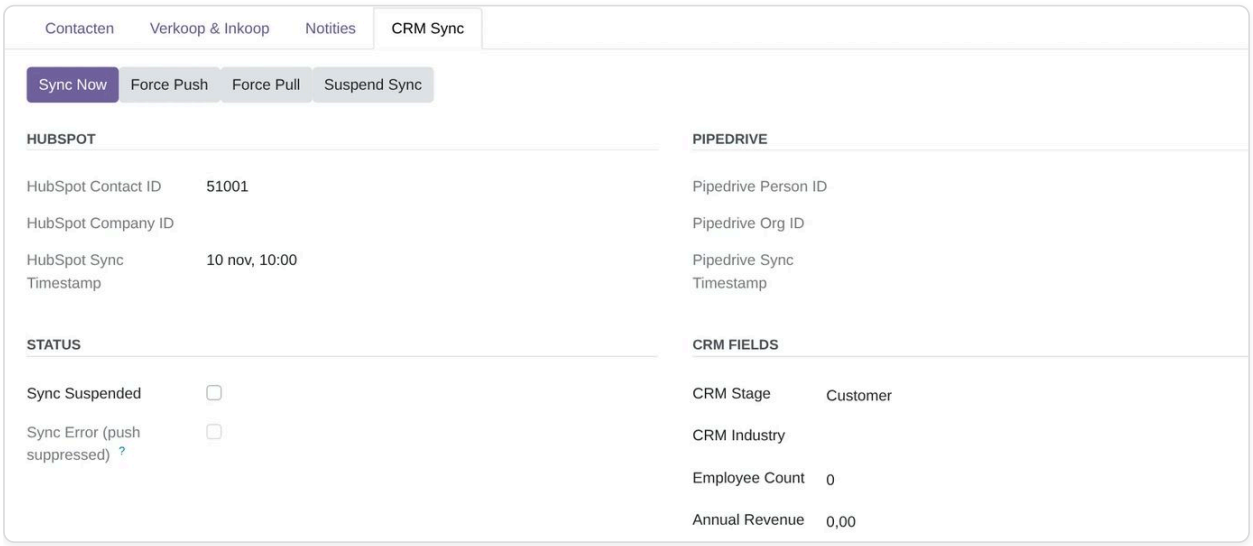
- Een HubSpot-contact komt binnen met zijn e-mailadres als naam. De voor- en achternaam uit HubSpot staan in **CRM First Name** en **CRM Last Name**, op het tabblad **CRM Sync**, en die moet je handmatig naar de naam kopiëren.
- De eerste import maakt per veld dat aan beide kanten leeg is (website, straat, provincie, verkoper…) een conflict **Empty Field Guard** aan. Er verandert geen enkel gegeven: je kunt ze allemaal in één keer oplossen met **Keep Odoo Value** (hoofdstuk «Conflicten»).
- In Pipedrive komen het e-mailadres en het telefoonnummer van een persoon in het formaat van hun API binnen en worden ze zo opgeslagen, als tekst zoals «[{'value': …, 'primary': True}]». Die moet je zelf netjes in het contact zetten.
- De import herkent een contact alleen aan zijn CRM-ID. Als dat contact al in Odoo stond, zonder ID, maakt de import een tweede aan: voeg de dubbele contacten daarna samen.
- De bedrijven van HubSpot en de organisaties van Pipedrive komen binnen als losse contacten, zonder het vinkje bedrijf.

> Dit staat op de lijst om in de module te worden verbeterd. Als je CRM veel contacten heeft, neem dan contact met ons op vóór de eerste import, dan helpen we je die voor te bereiden.

GEBRUIKERSHANDLEIDING · HUBSPOT & PIPEDRIVE

9 Het tabblad CRM Sync van elk contact

Elk contact in Odoo heeft het tabblad **CRM Sync**: met welk record in het CRM het gekoppeld is, en de knoppen om het handmatig te synchroniseren.

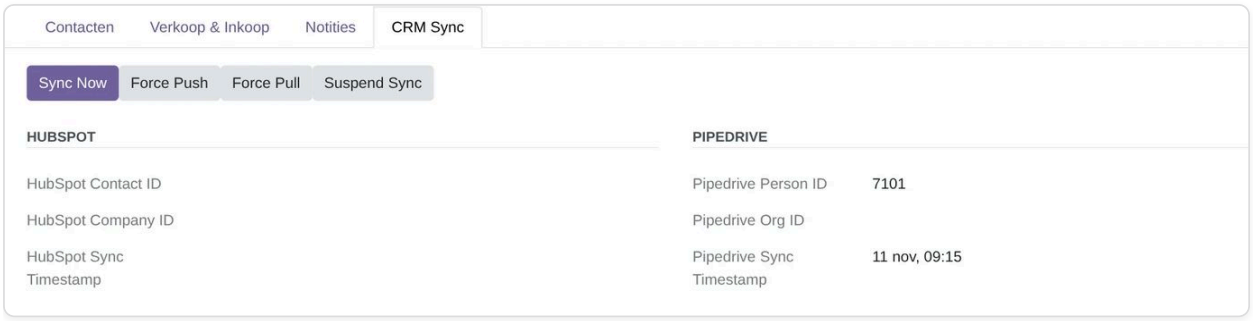


- **Echte schermafbeelding van Odoo 20.** Een contact gekoppeld aan HubSpot: de knoppen, het **HubSpot Contact ID** en de laatste synchronisatie.

Sync Now	Haalt de gegevens van dit contact uit het CRM en beslist per veld welke waarde geldt.

Force Push	Stuurt alle velden uit de koppeltabel van dit contact naar het CRM, zonder data te vergelijken. Alleen **CRM Sync / Admin**.
Force Pull	Haalt de gegevens van dit contact uit het CRM en overschrijft die in Odoo, zonder data te vergelijken. Alleen **CRM Sync / Admin**.
Suspend Sync	Stopt met het naar het CRM sturen van wijzigingen van dit contact tot **Resume Sync**.

Daaronder staan de ID's van elk CRM (**HubSpot Contact ID**, **HubSpot Company ID**, **Pipedrive Person ID**, **Pipedrive Org ID**) met de datum van hun laatste synchronisatie, de status (**Sync Suspended** en **Sync Error (push suppressed)**) en de velden die uit het CRM komen: **CRM Stage** (de levenscyclusfase van HubSpot), **CRM Industry**, **Employee Count** en **Annual Revenue**.



- **Echte schermafbeelding van Odoo 20.** Een contact gekoppeld aan Pipedrive, met zijn **Pipedrive Person ID**.

Om veel contacten tegelijk te onderbreken of te hervatten: selecteer ze in de lijst van **Contacten** en kies bij **Acties CRM Sync: Suspend** of **CRM Sync: Resume**.

> **Sync Error (push suppressed)** wordt automatisch gezet wanneer een contact vijf keer op rij faalt bij het versturen naar het CRM: vanaf dan wordt het niet meer verstuurd. Corrigeer het gegeven en zet de markering uit.

GEBRUIKERSHANDLEIDING · HUBSPOT & PIPEDRIVE

10 Wat in elke richting meereist

De velden-koppeling is vast: er worden geen velden toegevoegd en de paren worden niet gewijzigd.

Contacten van HubSpot

VELD VAN HUBSPOT	VELD VAN ODOO	RICHTING
firstname, lastname	**CRM First Name**, **CRM Last Name**	Beide
email, phone	E-mail, telefoon	Beide
mobilephone	Mobiel (alleen in Odoo 17 en 18: Odoo 19 en 20 hebben dat veld niet)	Beide
jobtitle, website	Functie, website	Beide
address, city, zip	Straat, stad, postcode	Beide
state, country	Provincie, land (op naam)	Beide

VELD VAN HUBSPOT	VELD VAN ODOO	RICHTING
lifecyclestage	**CRM Stage**	Alleen inkomend
hubspot_owner_id	Verkoper	Alleen inkomend

Bedrijven van HubSpot

VELD VAN HUBSPOT	VELD VAN ODOO	RICHTING
name, domain, phone	Naam, website, telefoon	Alleen binnenkomend
address, city, state, zip, country	Het adres	Alleen binnenkomend
industry, numberofemployees	**CRM Industry**, **Employee Count**	Alleen binnenkomend
annualrevenue	**Annual Revenue**	Alleen inkomend

Personen en organisaties van Pipedrive

VELD VAN PIPEDRIVE	VELD VAN ODOO	RICHTING
first_name, last_name	**CRM First Name**, **CRM Last Name**	Beide
email, phone, mobile	E-mail, telefoon, mobiel	Beide
org_id, owner_id	Bedrijf, verkoper	Alleen binnenkomend
Organisatie: name, address, phone	Naam, adres, telefoon	Alleen binnenkomend
Verantwoordelijke: owner_id	Verkoper	Alleen inkomend

Uit Odoo gaan alleen de contacten en personen naar buiten: bedrijven en organisaties komen alleen binnen. Opportuniteiten, notities, activiteiten en aangepaste velden worden niet gesynchroniseerd.

> Land, provincie, bedrijf en verkoper worden in Odoo op naam opgezocht. Als die niet gevonden wordt (bijvoorbeeld een land dat anders geschreven is), wordt dat veld overgeslagen en gaat de rest gewoon door.

11 Hoe elk veld wordt bepaald

Wanneer er aan beide kanten iets verandert, kiest de connector niet een heel record: hij beslist veld per veld.

- Hij vergelijkt de datum van de laatste wijziging in de CRM met die van de laatste synchronisatie van dat contact in Odoo.
- De nieuwste wint. Als beide minder dan 2 seconden uit elkaar liggen, worden ze als gelijk beschouwd en wordt er niets aangepast.
- Een lege waarde overschrijft nooit een gevulde: in plaats van die te overschrijven, opent hij een conflict **Empty Field Guard** in **Conflicts**.
- Elke beslissing wordt in het logboek bewaard: welk veld, wie won en wat er veranderde.

Zo blijven beide wijzigingen behouden als je verkoopteam in HubSpot een telefoonnummer aanpast en iemand in Odoo het adres corrigeert. En als er in de CRM per ongeluk een veld leeggemaakt wordt, gaat de gegevens in Odoo niet verloren.

12 De wachtrij

CRM Sync › Sync Queue is wat wacht om naar de CRM te worden verstuurd of in Odoo te worden binnengehaald.

Inbound Webhook	Prioriteit 1: wat via een Pipedrive-webhook is binnengekomen. Dit gaat eerst.
Outbound Push	Prioriteit 10: de wijziging van een gekoppeld contact die je in Odoo hebt gedaan.
Reconciliation	Prioriteit 20: wat de afstemming moet nakijken.

Wanneer je een gekoppeld contact opslaat, gaat de wijziging als **Outbound Push** in de wachtrij, met de velden van de koppeling op dat moment. De taak **CRM Sync: Process Queue** leegt hem elke minuut, binnen het tempo dat elke CRM toestaat: HubSpot, 100 aanroepen per 10 seconden; Pipedrive, 10 per seconde.

Als een uitgaande wijziging mislukt, wordt die herhaald na 2, 4 en 8 seconden. Bij de vierde mislukking staat hij op **Error**, met het bericht van de CRM in **Error Message**. Voltooide en mislukte items worden na 7 dagen verwijderd.

> Als **CRM Sync: Process Queue** uitstaat, groeit de wachtrij en gaat er niets naar buiten: de wijzigingen blijven op **Pending** staan tot je hem aanzet of tot je op het contact op **Force Push** klikt.

13 Conflicten

CRM Sync › Conflicts verzamelt de velden die de connector niet zelf heeft willen beslissen.

Elk conflict toont het contact, de CRM, het veld, het type, de waarde in Odoo en die in de CRM. Momenteel opent de connector alleen conflicten van het type **Empty Field Guard**: aan de ene kant staat het gegeven en aan de andere kant is het leeg.

1. **Selecteer de conflicten**
   Eén of meerdere, in de lijst.

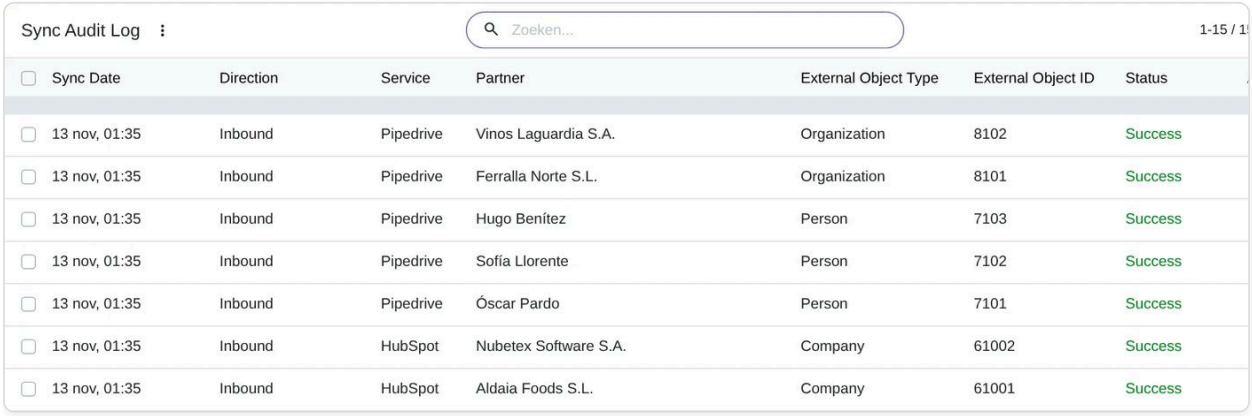
2. **Klik bij Acties op Resolve Conflicts**
   Er opent een venster met de geselecteerde conflicten.

3. **Kies welke waarde blijft**
   Keep Odoo Value (zo staat het er), **Keep External Value** of **Manual Value**, die je zelf invult. Bij het toepassen wordt de waarde in het contact geschreven en het conflict wordt opgelost met jouw gebruiker en het tijdstip.

Een contact heeft maximaal 10 onopgeloste conflicten: de volgende worden pas genoteerd als je er een oplost. Opgeloste conflicten worden na 90 dagen verwijderd.

14 Het auditlogboek

CRM Sync › Audit Log registreert elke synchronisatie: datum, richting, CRM, contact, type record, het ID ervan en hoe het is afgelopen.



- **Echte schermafbeelding van Odoo 20.** Het logboek na importeren uit beide CRM's: personen en organisaties uit Pipedrive en bedrijven uit HubSpot.

Inbound en Outbound	Wat in Odoo is binnengekomen en wat naar de CRM is verstuurd.
Orphan	Een gekoppeld contact waarvan het record in de CRM niet meer bestaat. Het blijft in Odoo staan.

GDPR Erasure	Een gekoppeld contact dat je in Odoo hebt verwijderd. Het bewaart de CRM-ID's, zodat je het er eventueel zelf kunt verwijderen: de connector verwijdert niets in de CRM.
Transfer Disclosure	De acceptatie van de waarschuwing over de doorgifte van gegevens naar de VS

Als je een regel opent, zie je welke beslissing er per veld is genomen en welke velden zijn veranderd. Regels worden na 90 dagen verwijderd.

> Bijna alles wordt eerst in het geheugen bijgehouden en wordt elke minuut weggeschreven door de taak **CRM Sync: Flush Audit Buffer** (of zodra er 500 regels zijn). Zonder die taak aan loopt het logboek achter.

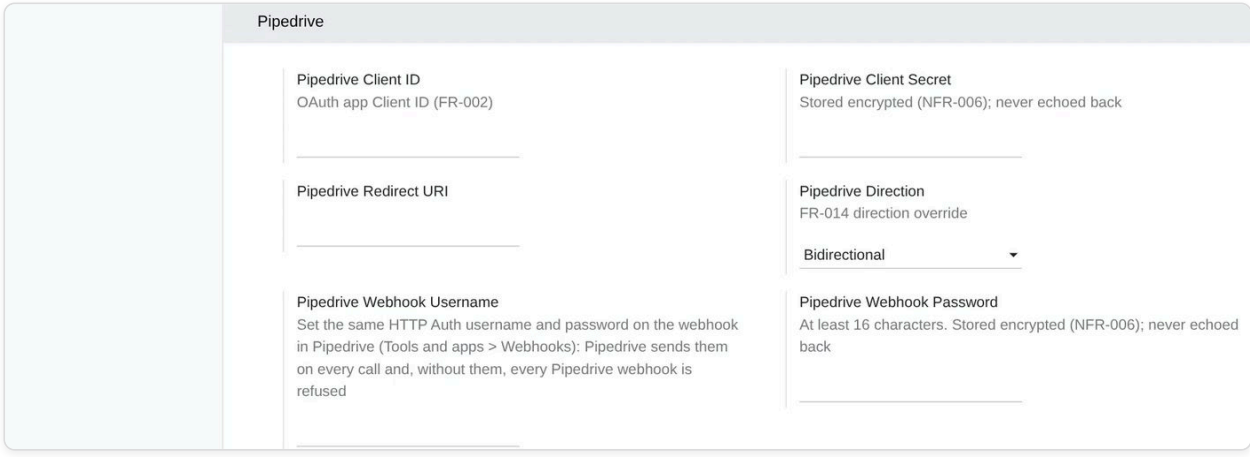
15 Webhooks

Met webhooks komt een wijziging in de CRM meteen in de wachtrij, zonder op de afstemming te wachten. De module registreert ze niet zelf: **Register Webhooks** registreert niets in een van de twee CRM's.

Pipedrive

1. **Vul gebruikersnaam en wachtwoord in Odoo in**

   Ga naar **Instellingen › CRM Sync**, blok **Pipedrive**: **Pipedrive Webhook Username** en **Pipedrive Webhook Password**, van 16 tekens of meer. Sla op.



- **Echte schermafbeelding van Odoo 20.** Het Pipedrive-blok: de richting en de gebruikersnaam en het wachtwoord van de webhooks.

2. **Maak de webhook aan in Pipedrive**

   Maak in Pipedrive, bij je webhooks, er één voor personen en één voor organisaties aan, naar **https://tu-odoo/crm_sync/pipedrive/webhook**, met dezelfde gebruikersnaam en hetzelfde wachtwoord.

3. **Zet CRM Sync: Process Queue aan**

   Wat binnenkomt, wacht in de wachtrij als **Inbound Webhook** tot die taak het toepast.

Een in Pipedrive verwijderd persoon wordt niet in Odoo verwijderd: er komt een regel in het logboek. Als de connector gepauzeerd is, worden de meldingen genegeerd en pakt de volgende afstemming ze op.

HubSpot

Odoo heeft het adres voor HubSpot-webhooks, maar controleert de handtekening nu nog niet zoals HubSpot die verstuurt (versie 3) en zou ze daardoor afwijzen. Bij HubSpot reken je op de afstemming van elk uur en op **Sync Now**.

GEBRUIKERSHANDLEIDING · HUBSPOT & PIPEDRIVE

16 Als je het abonnement opzegt, de verbinding verbreekt of de installatie verwijdert

Je contacten in Odoo worden in geen van de drie gevallen verwijderd.

Zonder proefperiode of abonnement	De synchronisatie wordt gepauzeerd: er gaat geen aanroep naar buiten en niets wordt als mislukt gemarkeerd. Bij verlenging gaat hij vanzelf verder. Het token wordt tot 30 dagen na het einde van het abonnement bewaard.
Verbreken	**Disconnect** wist het token van FlexigoTech Cloud meteen, met of zonder abonnement.
Verwijderen	Bij het verwijderen van de module vraagt Odoo de cloud om de tokens te wissen. De contacten blijven in Odoo staan; de velden van de module (de CRM-ID's en het tabblad CRM Sync) verdwijnen mee.

GEBRUIKERSHANDLEIDING · HUBSPOT & PIPEDRIVE

17 Als er iets misgaat

Wat er meestal gebeurt en waar je moet kijken.

Het paneel toont disconnected	Het token of de toestemming ontbreekt: **Instellingen › CRM Sync**, **Check**.
De wachtrij loopt niet leeg	**CRM Sync: Process Queue** staat uit (zo staat het er). Zet hem aan.
HubSpot Last Check toont never	**CRM Sync: Connection Health Check** staat uit.
Een contact gaat niet naar de CRM	Kijk naar **Sync Suspended**, **Sync Error (push suppressed)** en de richting van de CRM.
Een uitgaande wijziging staat op Error	Open hem in **Sync Queue**: **Error Message** bevat het antwoord van de CRM.
Veel conflicten na het importeren	Dit zijn de lege velden aan beide kanten: **Resolve Conflicts** met **Keep Odoo Value**.

Een onderbreking van FlexigoTech Cloud wist niets en verbreekt de CRM niet: wanneer de dienst terugkomt, staat alles waar je het hebt achtergelaten.

18 Ondersteuning

Neem contact met ons op voor installatie, configuratie of vragen. Met het Standaard-abonnement antwoorden we binnen 1 werkdag; met het Pro-abonnement binnen 4 werkuren, en indien nodig bekijken we het samen via videogesprek. Vertel ons je Odoo-versie, de versie van de module en, als er een fout is, de volledige tekst ervan.

E-mail

Voor installatie, instellingen of elke vraag.
comercial@flexigotech.com

Op de website

De pagina van de connector, met de gids en de prijzen.
flexigotech.com/nl/hubspot-pipedrive-koppeling-odoo.html

In Odoo Apps

De pagina van de module in de Odoo-winkel.
apps.odoo.com

HubSpot en Pipedrive zijn handelsmerken van hun eigenaren. FlexigoTech publiceert deze connector op eigen initiatief, zonder goedkeuring of sponsoring van de eigenaren van de handelsmerken. FlexigoTech is een merk van Flexibles y Accesorios Gobe, S.L. (Barcelona, Spanje).