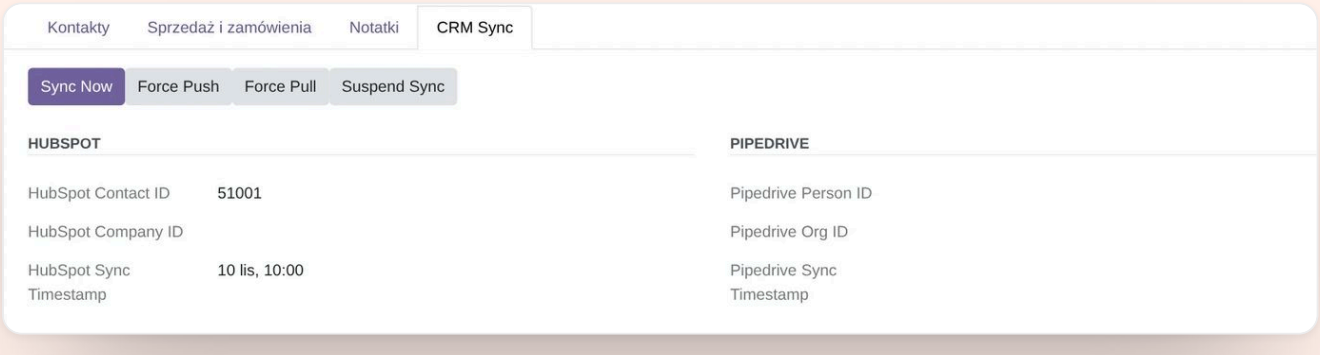
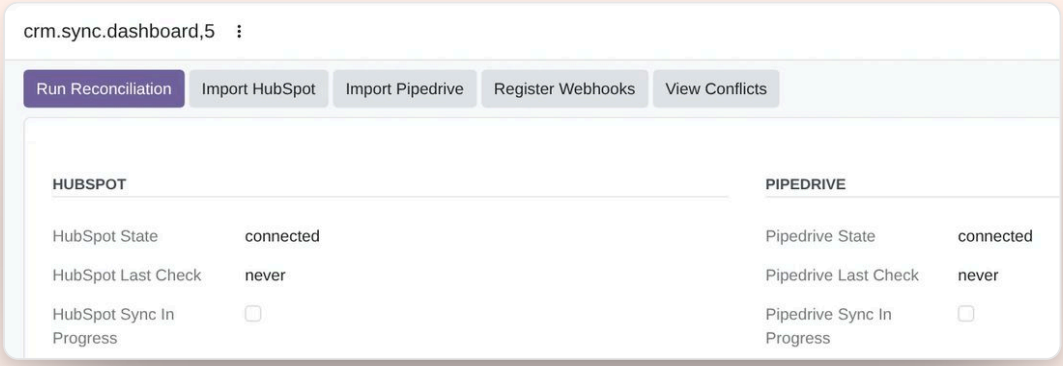
INSTRUKCJA OBSŁUGI · CRM I SPRZEDAŻ

HubSpot i Pipedrive dla Odoo

Dla tych, którzy mają już konektor: instalacja, aktywacja, połączenie, konfiguracja i codzienna praca, krok po kroku.

Wersja modułu 20.0.1.2.2 | Zrzuty ekranu z Odoo 20 | Wydanie z 14-11-2026





Prawdziwy zrzut ekranu z Odoo 20. Karta CRM Sync kontaktu połączonego z HubSpot i, z przodu, panel z dwoma połączonymi CRM.

Spis treści

Po prawej strona, na której zaczyna się każdy rozdział. Menu i przyciski mają nazwy z polskiego Odoo. Menu i przyciski samego konektora są po angielsku: moduł nie ma jeszcze tłumaczenia na polski.

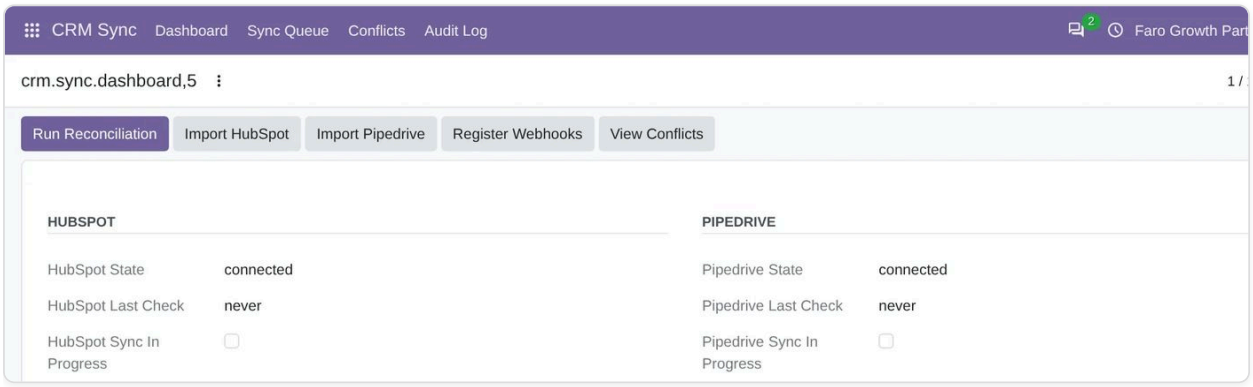
1	Czym jest i gdzie to znajdziesz	3
2	Zanim zaczniesz	4
3	Instalacja	4
4	Aktywacja FlexigoTech Cloud: 14-dniowy okres próbny	5
5	Łączenie HubSpot lub Pipedrive	8
6	Kierunek każdego CRM i ostrzeżenia	9
7	Włączanie zaplanowanych zadań	9
8	Pierwszy import	10
9	Karta CRM Sync każdego kontaktu	11
10	Co wędruje w każdym kierunku	12
11	Jak rozstrzygane jest każde pole	13
12	Kolejka	13
13	Konflikty	14
14	Dziennik audytu	15
15	Webhooki	15
16	Jeśli zrezygnujesz z subskrypcji, rozłączysz lub odinstalujesz	16
17	Gdy coś nie działa	17
18	Wsparcie	17

Ta instrukcja opisuje wersję 20.0.1.2.2 modułu (gałąź Odoo 20.0, commit ad585998f). Wszystko, co zawiera, pochodzi z jego kodu: menu, przyciski, pola, zaplanowane akcje i komunikaty o błędach.

Zrzuty ekranu pochodzą z testowej bazy Odoo 20 z wymyśloną firmą i wymyślonymi danymi, bez prawdziwego połączenia z HubSpot & Pipedrive. Dla Odoo 17, 18 i 19 moduł ma własną wersję: jeśli coś na Twoim ekranie wygląda inaczej, napisz do nas.

1 Czym jest i gdzie to znajdziesz

Konektor łączy kontakty z Odoo z kontaktami w HubSpot lub w Pipedrive. Dodaje do Odoo aplikację CRM Sync, kartę w każdym kontakcie oraz sekcję w Ustawieniach.



- **Prawdziwy zrzut ekranu z Odoo 20.** Aplikacja CRM Sync: jej cztery menu, przyciski panelu i stan obu CRM.

Dashboard	Panel: stan HubSpot i Pipedrive, przyciski importu i uzgadnianie.
Sync Queue	Kolejka: to, co czeka na wysłanie do CRM lub na wejście do Odoo.
Conflicts	Pola, których konektor nie chciał rozstrzygać samodzielnie.
Audit Log	Rejestr każdej synchronizacji: kiedy, w którą stronę, z którym CRM i jak się zakończyła.

Poza aplikacją konektor działa w **Kontakty**: każdy kontakt ma zakładkę **CRM Sync** z identyfikatorami ID z HubSpot i Pipedrive oraz własnymi przyciskami. A w **Ustawienia › CRM Sync** znajdziesz zgodę, tokeny i kierunek synchronizacji każdego CRM.

> Moduł nie zawiera tłumaczeń: jego menu, przyciski i pola są w języku angielskim, nawet przy Odoo po hiszpańsku. Dlatego ta instrukcja podaje je po angielsku, tak jak je zobaczysz.

2 Zanim zaczniesz

Oto czego potrzeba. Konektor to część po stronie Odoo: konto w CRM i jego token musisz zdobyć sam.

- Dla HubSpot: prywatna aplikacja na Twoim koncie HubSpot, z uprawnieniami do odczytu i zapisu kontaktów oraz do odczytu firm, oraz jej token dostępu.
- Dla Pipedrive: token API Twojego użytkownika Pipedrive.
- Odoo 17, 18, 19 lub 20, na Odoo.sh lub na Twoim serwerze, nie w Odoo Online. Działa w Community i w Enterprise.
- Administrator Odoo: akceptuje listę danych FlexigoTech Cloud oraz zgodę na konektor.
- Jeśli chcesz, by działał samodzielnie, tryb deweloperski, aby włączyć jego zaplanowane zadania (rozdział „Włączanie zaplanowanych zadań").

Możesz połączyć HubSpot, Pipedrive lub oba: każdy CRM ma osobno swój token, kierunek i stan.

> Konektor nie tworzy za Ciebie prywatnej aplikacji HubSpot ani tokenu Pipedrive: to robi się w CRM.

3 Instalacja

Moduł instaluje się jak każdy moduł Odoo od innego dostawcy. Potrzebny jest administrator.

Skąd go wziąć

Ze strony w Odoo Apps (**https://apps.odoo.com/apps/modules/20.0/flexigo_hubspot_pipedrive_two_way_crm_sync_lite**) lub ze strony konektora na flexigotech.com. Wybierz wersję Odoo, której używasz: każda wersja to osobny moduł.

Moduł zależy od `flexigotech_cloud`, czyli połączenia z FlexigoTech Cloud. W Odoo Apps strona modułu wpisuje go w „Community Apps Dependencies" i jego cena już to uwzględnia; ponadto jest bezpłatny i ma własną stronę (**https://apps.odoo.com/apps/modules/20.0/flexigotech_cloud**). Umieść oba foldery obok siebie w tej samej ścieżce modułów, a Odoo zainstaluje `flexigotech_cloud` razem z nim.

Na Odoo.sh

1. **Wyślij foldery do swojego repozytorium**
   Skopiuj `flexigo_hubspot_pipedrive_two_way_crm_sync_lite` i `flexigotech_cloud` do gałęzi projektu, do folderu z modułami, i zrób push.
2. **Poczekaj, aż Odoo.sh zbuduje gałąź**
   Gdy się skończy, oba moduły są w gałęzi.
3. **Zainstaluj aplikację**

W **Aplikacje** kliknij **Aktualizuj listę aplikacji** (w trybie programisty), wyszukaj «HubSpot/Pipedrive Two-Way CRM Sync Lite» i kliknij **Aktywuj**.

Na Twoim serwerze

1. **Skopiuj foldery**
   Umieść `flexigo_hubspot_pipedrive_two_way_crm_sync_lite` i `flexigotech_cloud` w folderze znajdującym się w `addons_path` Twojego Odoo.

2. **Zrestartuj Odoo**
   Dzięki temu odczyta nowe moduły.

3. **Zainstaluj aplikację**
   W **Aplikacje** wybierz **Aktualizuj listę aplikacji**, wyszukaj «HubSpot/Pipedrive Two-Way CRM Sync Lite» i kliknij **Aktywuj**.

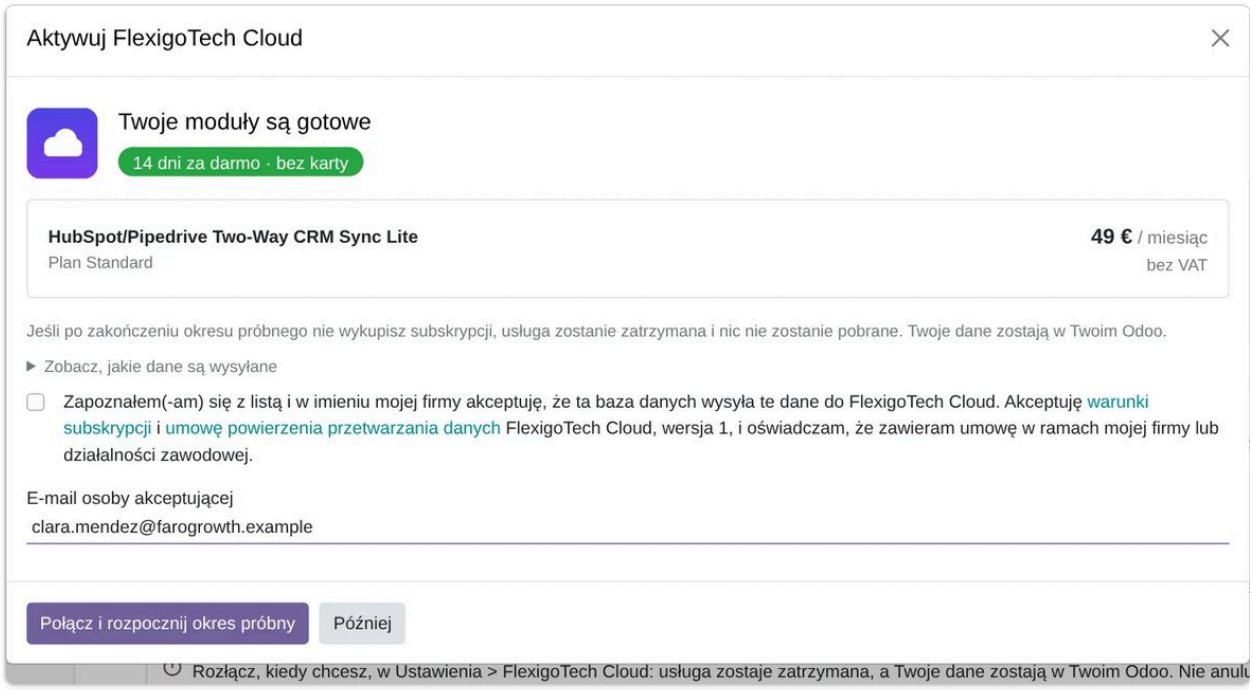
> Przy instalacji Odoo instaluje również aplikacje, od których zależy moduł: Kontakty i Rozmowy. Jeśli już ich używasz, nic się nie zmieni w tym, co masz.

INSTRUKCJA OBSŁUGI · HUBSPOT & PIPEDRIVE

4 Aktywacja FlexigoTech Cloud: 14-dniowy okres próbny

Nowe połączenie idzie przez FlexigoTech Cloud: token Twojego CRM trafia raz do chmury, zaszyfrowany, a chmura umieszcza go w każdym wywołaniu do HubSpot lub Pipedrive. Dopóki baza nie jest połączona, a moduł nie ma okresu próbnego lub subskrypcji, konektor nie rozmawia z Twoim CRM.

1. **Kliknij Aktywuj na górnym pasku**
   Pojawia się zaraz po zainstalowaniu modułu. Otwiera się okno **Aktywuj FlexigoTech Cloud** z planem Standard i 14 dniami gratis, bez karty.



- **Prawdziwy zrzut ekranu z Odoo 20.** Okno aktywacji: przeczytaj listę danych, zaznacz pole i wpisz e-mail.

2 **Zaakceptuj i wpisz e-mail**

Zaznacz „Zapoznałem(-am) się z listą i w imieniu mojej firmy akceptuję…" (obejmuje warunki subskrypcji i umowę powierzenia przetwarzania) i wpisz **E-mail osoby akceptującej**.

3 **Kliknij Połącz i rozpocznij okres próbny**

Odoo rejestruje bazę w FlexigoTech Cloud i rozpoczyna okres próbny modułu. Jeśli chcesz to zrobić później, **Później** zamknie okno.

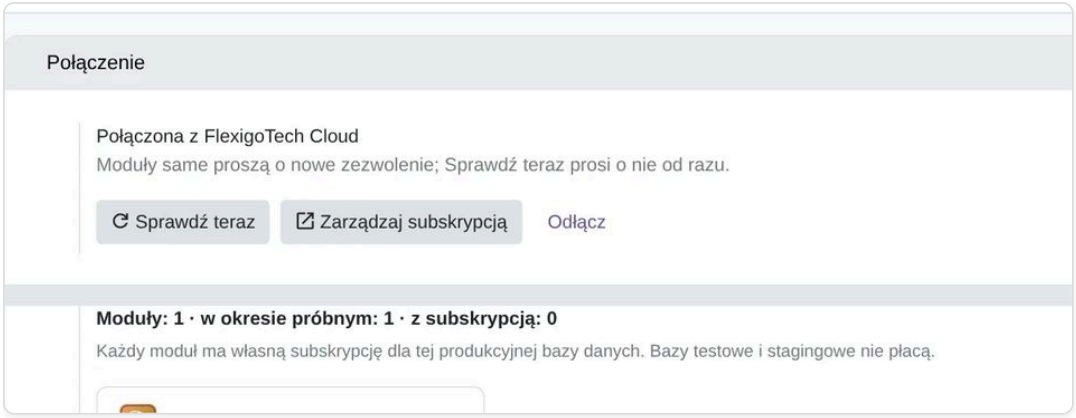
To samo z poziomu Ustawień

W **Ustawienia › FlexigoTech Cloud** znajduje się pełna lista tego, co baza wysyła. Zaznacz pole, wpisz e-mail i kliknij **Zaakceptuj i połącz**. Jeśli masz już konto na app.flexigotech.com, pole **Masz kod ze swojego konta?** łączy bazę z nim (kod jest ważny 10 minut).



- **Prawdziwy zrzut ekranu z Odoo 20.** Ustawienia › FlexigoTech Cloud przed połączeniem: zaznaczone pole, e-mail i **Zaakceptuj i połącz**.

Gdy baza jest połączona, blok **Moduły** pokazuje każdy moduł ze stanem: **Okres próbny** z datą końca, **Subskrypcja aktywna** itd. Stamtąd wybiera się plan (Standard lub Pro, miesięcznie lub rocznie) i klika **Subskrybuj**: płatność odbywa się na stronie Stripe, poza Odoo.



- **Prawdziwy zrzut ekranu z Odoo 20.** Ustawienia › FlexigoTech Cloud z połączoną bazą i konektorem w okresie próbnym.

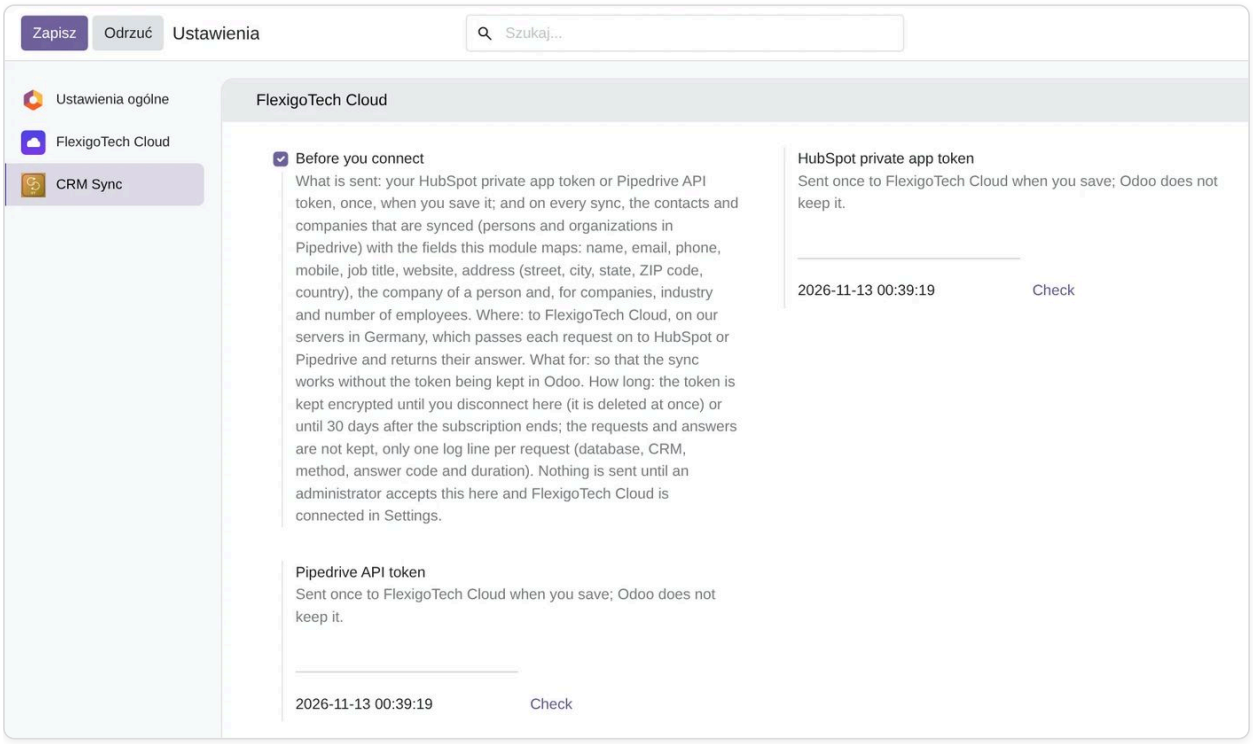
PLAN	CENA	ZAWIERA
Standard	49 € miesięcznie lub 490 € rocznie	Odpowiedź wsparcia w 1 dzień roboczy, do 3 kont
Pro	98 € miesięcznie lub 980 € rocznie	Odpowiedź w 4 godziny robocze, do 10 kont i wideorozmowa w razie potrzeby

Ceny bez VAT. Jeśli po zakończeniu okresu próbnego nie zasubskrybujesz, usługa się zatrzyma i nie zostanie pobrana żadna opłata; Twoje dane pozostaną w Twoim Odoo. **Sprawdź teraz** prosi o zgodę od razu (w przeciwnym razie moduł odnawia ją sam co 6 godzin).

> W kopii zneutralizowanej (staging) lub w bazie z danymi demonstracyjnymi nie można rozpocząć okresu próbnego: Ustawienia mówią to komunikatem „Ta baza danych jest zneutralizowaną kopią lub zawiera dane demonstracyjne, więc nie można tu rozpocząć okresu próbnego.”

5 Łączenie HubSpot lub Pipedrive

Wszystko odbywa się w **Ustawienia › CRM Sync**, w bloku **FlexigoTech Cloud**. Potrzebny jest administrator.



- **Prawdziwy zrzut ekranu z Odoo 20.** Dwa tokeny zapisane w FlexigoTech Cloud, każdy z datą i przyciskiem **Check**.

1. **Przeczytaj i zaznacz Before you connect**
   Tekst opisuje, co jest wysyłane (token, raz, oraz przy każdej synchronizacji kontakty i firmy z polami z mapy), dokąd (FlexigoTech Cloud, na naszych serwerach w Niemczech), po co i jak długo jest przechowywane. Bez tego pola nic nie idzie do chmury.

2. **Wklej token**
   Ten z prywatnej aplikacji w **HubSpot private app token** lub ten z Twojego użytkownika w **Pipedrive API token**. Możesz wpisać oba.

3. **Kliknij Zapisz**
   Token trafia do FlexigoTech Cloud, a Odoo go nie przechowuje: pole znów jest puste, a pod nim pojawia się data zapisu.

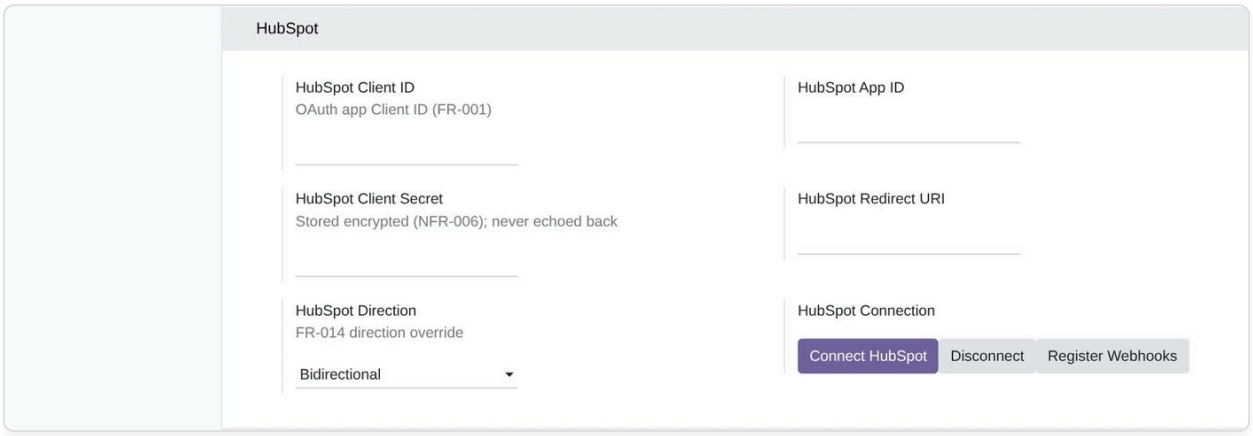
4. **Kliknij Check**
   Informuje, czy token jest zapisany w chmurze, kiedy go zapisano i kiedy się zmienił.

Poniżej bloki **HubSpot** i **Pipedrive** zawierają pola OAuth (**HubSpot Client ID**, **HubSpot Client Secret**, **HubSpot Redirect URI**…) oraz przycisk **Connect HubSpot**. Nie są potrzebne: połączenie odbywa się tokenem z bloku powyżej, a **Connect HubSpot** tylko Ci o nim przypomina.

> Aby zmienić token, wklej nowy i zapisz: zastąpi on poprzedni w chmurze.

6 Kierunek każdego CRM i ostrzeżenia

Każdy CRM ma swój kierunek. Wybiera się go w bloku danego CRM w **Ustawienia › CRM Sync**.



- **Prawdziwy zrzut ekranu z Odoo 20.** Blok HubSpot w ustawieniach: **HubSpot Direction** i po prawej przyciski połączenia.

Bidirectional	Ustawienie domyślne. Wchodzi to, co w CRM, i wychodzi to, co zmienisz w Odoo.
Inbound only (External → Odoo)	Tylko wejście: Odoo nic nie wysyła do tego CRM.
Outbound only (Odoo → External)	Tylko wyjście: import, uzgadnianie i webhooki tego CRM nic nie przynoszą.

Notification User, w bloku **General**, to osoba, która otrzymuje ostrzeżenia konektora jako aktywności: token, który trzeba ponownie autoryzować, połączenie, które trzy razy z rzędu się nie udaje, lub kontakt, który przestaje być wysyłany po pięciu błędach. Jeśli pole zostawisz puste, otrzymuje je administrator. Z każdego rodzaju ostrzeżenia wysyła się co najwyżej jedno na 24 godziny, żeby nie zapełniać skrzynki.

7 Włączanie zaplanowanych zadań

Moduł ma 8 zaplanowanych zadań wyłączonych i nic ich nie włącza. Bez nich przyciski działają, ale z kolejki nic nie wychodzi i nie ma uzgadniania co godzinę.

1. **Włącz tryb deweloperski**
   W **Ustawienia**, na samym dole, znajduje się link do jego włączenia.

2. **Otwórz Ustawienia › Techniczne › Zaplanowane akcje**
   Wyszukaj „CRM Sync”. Ponieważ są wyłączone, znajdują się wśród zarchiwizowanych: dodaj ten filtr w wyszukiwarce.

3. **Włącz te, które chcesz**
   Otwórz każdą, zaznacz **Aktywne** i zapisz. Minimum, by działało samodzielnie: **CRM Sync: Process Queue** i **CRM Sync: Reconciliation Sweep**.

ZADANIE	CZĘSTOTLIWOŚĆ	CO ROBI
CRM Sync: Process Queue	Co minutę	Wysyła do CRM zmiany z Odoo i stosuje to, co przyszło przez webhook.
CRM Sync: Reconciliation Sweep	Co godzinę	Ponownie odczytuje z CRM do 500 połączonych kontaktów.
CRM Sync: Connection Health Check	Co 30 minut	Testuje połączenie i ostrzega po trzecim błędzie z rzędu.
CRM Sync: Flush Audit Buffer	Co minutę	Zapisuje do dziennika to, co czeka w pamięci.
CRM Sync: Purge Old Audit Logs	Co dzień	Usuwa wpisy dziennika starsze niż 90 dni.
CRM Sync: Purge Resolved Conflicts	Co dzień	Usuwa rozwiązane konflikty sprzed ponad 90 dni.
CRM Sync: Purge Done Queue Items	Co dzień	Usuwa z kolejki zakończone elementy sprzed ponad 7 dni.
CRM Sync: Bulk Import	Co dzień	Importuje wszystko z obu CRM. Lepiej zostawić ją wyłączoną i używać przycisków.

> Zadania, które włączysz ręcznie, pozostają włączone po aktualizacji modułu: plik, który je tworzy, nie jest ponownie wczytywany.

INSTRUKCJA OBSŁUGI · HUBSPOT & PIPEDRIVE

8 Pierwszy import

Przyciski **Import HubSpot** i **Import Pipedrive** na panelu przenoszą do Odoo wszystko z danego CRM, strona po stronie.

1. **Otwórz CRM Sync › Dashboard**
   Panel pokazuje **HubSpot State** i **Pipedrive State**: w CRM, który chcesz zaimportować, musi być widoczny stan **connected**.

2. **Naciśnij Import HubSpot lub Import Pipedrive**
   Z HubSpot pobiera kontakty i firmy; z Pipedrive – osoby i organizacje. Każdy z nich staje się kontaktem w Odoo z ID z CRM na karcie **CRM Sync**.

3. **Powtórz, kiedy chcesz**
   Kolejny import znajduje kontakt po jego ID z CRM i aktualizuje go pole po polu.

Co dziś źle działa przy pierwszym imporcie

- Kontakt z HubSpot trafia z adresem e-mail jako imieniem. Imię i nazwisko z HubSpot zostają w polach **CRM First Name** i **CRM Last Name**, na karcie **CRM Sync**, i trzeba je ręcznie skopiować do nazwy.
- Pierwszy import otwiera konflikt **Empty Field Guard** dla każdego pola pustego po obu stronach (strona www, ulica, województwo, handlowiec...). Żadnych danych to nie zmienia: możesz je wszystkie naraz rozwiązać

przyciskiem **Keep Odoo Value** (rozdział „Konflikty”).

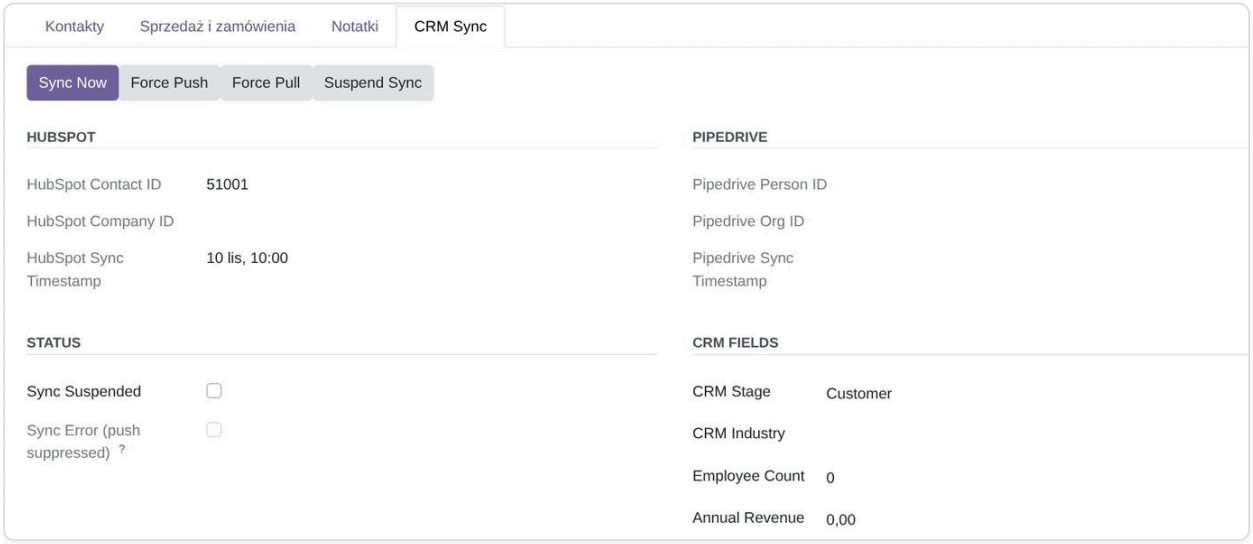
- W Pipedrive e-mail i telefon osoby przychodzą w formacie jej API i są zapisywane dosłownie, jako tekst w rodzaju „[{'value': ..., 'primary': True}]”. Trzeba je poprawić w kontakcie.
- Import rozpoznaje kontakt wyłącznie po jego ID z CRM. Jeśli kontakt był już w Odoo bez ID, import utworzy kolejny: warto potem scalić duplikaty.
- Firmy z HubSpot i organizacje z Pipedrive trafiają jako pojedyncze kontakty, bez zaznaczonego pola firmy.

> Wszystko to jest zapisane do poprawy w module. Tymczasem, jeśli Twój CRM ma dużo kontaktów, napisz do nas przed pierwszym importem, a pomożemy go przygotować.

INSTRUKCJA OBSŁUGI · HUBSPOT & PIPEDRIVE

9 Karta CRM Sync każdego kontaktu

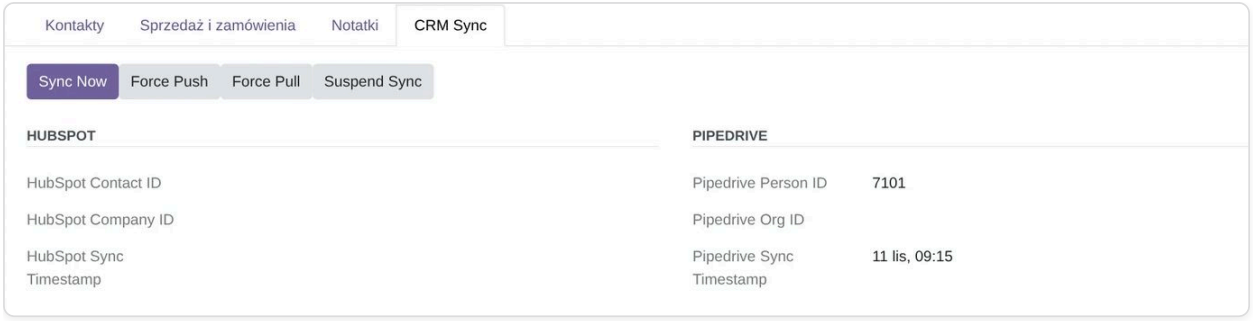
Każdy kontakt w Odoo ma kartę **CRM Sync**: z którym rekordem CRM jest powiązany oraz przyciski do ręcznej synchronizacji.



Prawdziwy zrzut ekranu z Odoo 20. Kontakt powiązany z HubSpot: jego przyciski, **HubSpot Contact ID** i ostatnia synchronizacja.

Sync Now	Pobiera z CRM dane tego kontaktu i rozstrzyga je pole po polu.
Force Push	Wysyła do CRM wszystkie pola z mapy dla tego kontaktu, bez porównywania dat. Tylko **CRM Sync / Admin**.
Force Pull	Pobiera z CRM dane tego kontaktu i nadpisuje nimi dane w Odoo, bez porównywania dat. Tylko **CRM Sync / Admin**.
Suspend Sync	Przestaje wysyłać do CRM zmiany tego kontaktu, aż do **Resume Sync**.

Poniżej ID każdego CRM (**HubSpot Contact ID**, **HubSpot Company ID**, **Pipedrive Person ID**, **Pipedrive Org ID**) z datą ostatniej synchronizacji, stan (**Sync Suspended** i **Sync Error (push suppressed)**) oraz pola pochodzące z CRM: **CRM Stage** (etap cyklu życia w HubSpot), **CRM Industry**, **Employee Count** i **Annual Revenue**.



- **Prawdziwy zrzut ekranu z Odoo 20.** Kontakt powiązany z Pipedrive, z jego **Pipedrive Person ID**.

Aby zawiesić lub wznowić synchronizację wielu kontaktów naraz: na liście **Kontakty** zaznacz je i w **Akcje** wybierz **CRM Sync: Suspend** lub **CRM Sync: Resume**.

> **Sync Error (push suppressed)** zaznacza się automatycznie, gdy kontakt pięciokrotnie nie uda się wysłać do CRM: od tej chwili nie jest wysyłany. Popraw dane i odznacz to pole.

INSTRUKCJA OBSŁUGI · HUBSPOT & PIPEDRIVE

10 Co wędruje w każdym kierunku

Mapa pól jest stała: nie dodaje się pól ani nie zmienia się ich par.

Kontakty z HubSpot

POLE HUBSPOT	POLE ODOO	KIERUNEK
firstname, lastname	**CRM First Name**, **CRM Last Name**	Oba
email, phone	E-mail, telefon	Oba
mobilephone	Komórka (tylko w Odoo 17 i 18: Odoo 19 i 20 nie mają tego pola)	Oba
jobtitle, website	Stanowisko, strona www	Oba
address, city, zip	Ulica, miasto, kod pocztowy	Oba
state, country	Województwo, kraj (po nazwie)	Oba
lifecyclestage	**CRM Stage**	Tylko wchodzi
hubspot_owner_id	Handlowiec	Tylko wchodzi

Firmy z HubSpot

POLE HUBSPOT	POLE ODOO	KIERUNEK
name, domain, phone	Nazwa, strona www, telefon	Tylko wejście
address, city, state, zip, country	Adres	Tylko wejście
industry, numberofemployees	**CRM Industry**, **Employee Count**	Tylko wejście
annualrevenue	**Annual Revenue**	Tylko wchodzi

Osoby i organizacje z Pipedrive

POLE PIPEDRIVE	POLE ODOO	KIERUNEK
first_name, last_name	**CRM First Name**, **CRM Last Name**	Oba
email, phone, mobile	E-mail, telefon, komórka	Oba
org_id, owner_id	Firma, handlowiec	Tylko wejście
Organizacja: name, address, phone	Nazwa, adres, telefon	Tylko wejście
Odpowiedzialny: owner_id	Handlowiec	Tylko wchodzi

Z Odoo wychodzą kontakty i osoby: firmy i organizacje tylko wchodzą. Szanse sprzedaży, notatki, aktywności i pola niestandardowe nie są synchronizowane.

> Kraj, województwo, firma i handlowiec są wyszukiwane w Odoo po nazwie. Jeśli jej nie znajdzie (np. kraj zapisany inaczej), to pole jest pomijane, a reszta działa dalej.

INSTRUKCJA OBSŁUGI · HUBSPOT & PIPEDRIVE

11 Jak rozstrzygane jest każde pole

Gdy coś zmieni się po obu stronach, konektor nie wybiera całego rekordu: decyduje pole po polu.

- Porównuje datę ostatniej zmiany w CRM z datą ostatniej synchronizacji tego kontaktu w Odoo.
- Wygrywa nowszy. Jeśli obie daty dzieli mniej niż 2 sekundy, uznawane są za równe i nic się nie zmienia.
- Pusta wartość nigdy nie kasuje wypełnionej: zamiast ją nadpisać, otwiera konflikt **Empty Field Guard** w **Conflicts**.
- Każda decyzja zapisywana jest w dzienniku: które pole, kto wygrał i co się zmieniło.

Dzięki temu, jeśli zespół sprzedaży zmieni telefon w HubSpot, a ktoś w Odoo poprawi adres, zostaną obie zmiany. A jeśli w CRM ktoś omyłkowo wyczyści pole, dane z Odoo nie przepadną.

INSTRUKCJA OBSŁUGI · HUBSPOT & PIPEDRIVE

12 Kolejka

CRM Sync › Sync Queue to to, co czeka na wysłanie do CRM lub na wejście do Odoo.

Inbound Webhook	Priorytet 1: to, co przyszło webhookiem z Pipedrive. Przechodzi pierwsze.
Outbound Push	Priorytet 10: zmiana powiązanego kontaktu, którą wykonałeś w Odoo.
Reconciliation	Priorytet 20: to, co rekoncyliacja musi przejrzeć.

Gdy zapisujesz powiązany kontakt, jego zmiana trafia do kolejki jako **Outbound Push**, z polami mapy z tego momentu. Zadanie **CRM Sync: Process Queue** opróżnia ją co minutę, w granicach limitu każdego CRM:

HubSpot, 100 wywołań co 10 sekund; Pipedrive, 10 na sekundę.

Jeśli wysłanie się nie powiedzie, ponawiane jest po 2, 4 i 8 sekundach. Po czwartej porażce trafia do **Error** z komunikatem CRM w **Error Message**. Zakończone i nieudane wpisy są usuwane po 7 dniach.

> Gdy zadanie **CRM Sync: Process Queue** jest wyłączone, kolejka rośnie i nic nie wychodzi: zmiany czekają w **Pending**, aż je włączysz lub klikniesz **Force Push** w kontakcie.

INSTRUKCJA OBSŁUGI · HUBSPOT & PIPEDRIVE

13 Konflikty

CRM Sync › Conflicts zbiera pola, o których konektor nie chciał decydować sam.

Każdy konflikt pokazuje kontakt, CRM, pole, typ, wartość z Odoo i wartość z CRM. Obecnie konektor otwiera tylko konflikty typu **Empty Field Guard**: jedna strona ma dane, a druga jest pusta.

1. **Zaznacz konflikty**
   Jeden lub wiele, na liście.

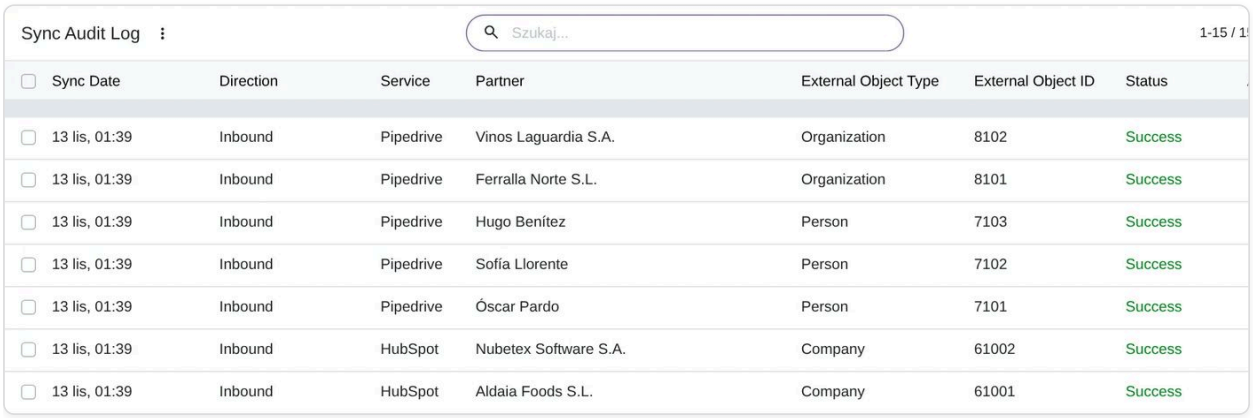
2. **W Akcje kliknij Resolve Conflicts**
   Otwiera się okno z zaznaczonymi konfliktami.

3. **Wybierz, która wartość zostaje**
   Keep Odoo Value (jest tak ustawione), **Keep External Value** albo **Manual Value**, który wpisujesz sam. Po zastosowaniu wartość zostaje zapisana w kontakcie, a konflikt zostaje rozwiązany z Twoim użytkownikiem i godziną.

Kontakt może mieć najwyżej 10 nierozwiązanych konfliktów: kolejne nie są zapisywane, dopóki nie rozwiążesz któregoś. Rozwiązane usuwane są po 90 dniach.

14 Dziennik audytu

CRM Sync › Audit Log zapisuje każdą synchronizację: datę, kierunek, CRM, kontakt, typ rekordu, jego ID i jak się zakończyła.



Sync Audit Log — Szukaj... — 1-15 / 1

Sync Date	Direction	Service	Partner	External Object Type	External Object ID	Status
13 lis, 01:39	Inbound	Pipedrive	Vinos Laguardia S.A.	Organization	8102	Success
13 lis, 01:39	Inbound	Pipedrive	Ferralla Norte S.L.	Organization	8101	Success
13 lis, 01:39	Inbound	Pipedrive	Hugo Benítez	Person	7103	Success
13 lis, 01:39	Inbound	Pipedrive	Sofía Llorente	Person	7102	Success
13 lis, 01:39	Inbound	Pipedrive	Óscar Pardo	Person	7101	Success
13 lis, 01:39	Inbound	HubSpot	Nubetex Software S.A.	Company	61002	Success
13 lis, 01:39	Inbound	HubSpot	Aldaia Foods S.L.	Company	61001	Success

- **Prawdziwy zrzut ekranu z Odoo 20.** Wpisy po imporcie z obu CRM: osoby i organizacje z Pipedrive oraz firmy z HubSpot.

Inbound i **Outbound**	To, co weszło do Odoo i co wyszło do CRM.
Orphan	Powiązany kontakt, którego rekord nie istnieje już w CRM. Zostaje w Odoo.
GDPR Erasure	Powiązany kontakt, który usunąłeś w Odoo. Zachowuje swoje ID z CRM, żebyś mógł go usunąć także tam, jeśli chcesz: konektor niczego nie usuwa w CRM.
Transfer Disclosure	Akceptacja zgody na przekazywanie danych do USA

Po otwarciu wpisu widać, jaką decyzję podjęto dla każdego pola i które pola się zmieniły. Wpisy są usuwane po 90 dniach.

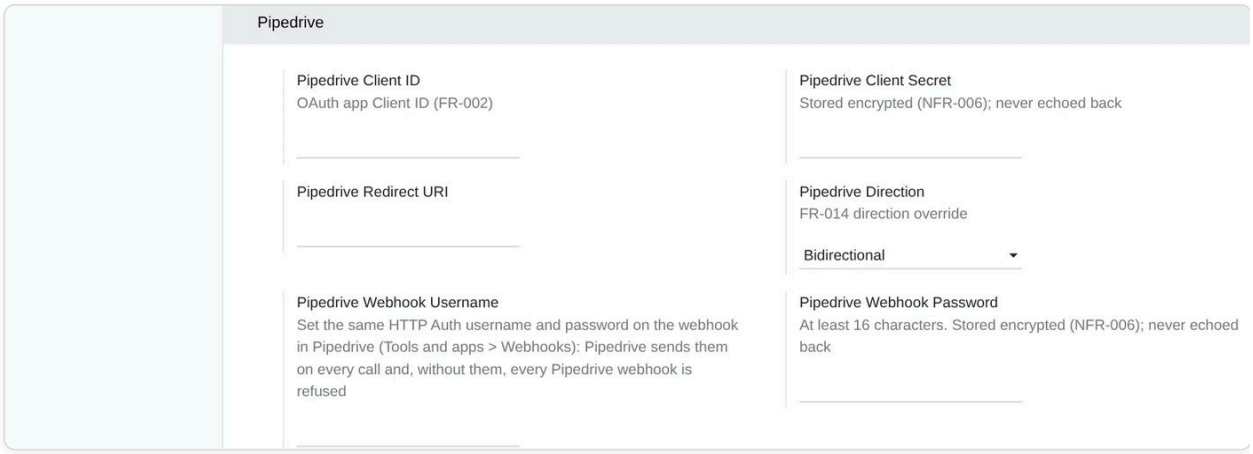
> Większość wpisów najpierw trafia do pamięci, a zapisuje je zadanie **CRM Sync: Flush Audit Buffer** co minutę (albo po osiągnięciu 500 wpisów). Bez włączonego tego zadania dziennik się opóźnia.

15 Webhooki

Dzięki webhookom zmiana w CRM trafia do kolejki od razu, bez czekania na rekoncyliację. Moduł nie rejestruje ich sam: **Register Webhooks** niczego nie rejestruje w żadnym z CRM.

Pipedrive

1. **Ustaw login i hasło w Odoo**
   W **Ustawienia › CRM Sync**, blok **Pipedrive**: **Pipedrive Webhook Username** i **Pipedrive Webhook Password**, co najmniej 16 znaków. Zapisz.



- **Prawdziwy zrzut ekranu z Odoo 20.** Blok Pipedrive: kierunek oraz login i hasło jego webhooków.

2 **Utwórz webhook w Pipedrive**

W Pipedrive, w sekcji webhooków, jeden dla osób i jeden dla organizacji, kierowane na **https://tu-odoo/crm_sync/pipedrive/webhook**, z tym samym loginem i hasłem.

3 **Włącz CRM Sync: Process Queue**

To, co przychodzi, czeka w kolejce jako **Inbound Webhook**, aż to zadanie to zastosuje.

Osoba usunięta w Pipedrive nie jest usuwana w Odoo: zostaje wpis w dzienniku. Gdy konektor jest wstrzymany, powiadomienia są ignorowane, a zbierze je następna rekoncyliacja.

HubSpot

Odoo ma adres dla webhooków HubSpot, ale obecnie nie sprawdza ich podpisu tak, jak wysyła go HubSpot (wersja 3), i by je odrzucił. W przypadku HubSpot liczymy na rekoncyliację co godzinę i na **Sync Now**.

INSTRUKCJA OBSŁUGI · HUBSPOT & PIPEDRIVE

16 Jeśli zrezygnujesz z subskrypcji, rozłączysz lub odinstalujesz

Twoje kontakty w Odoo nie są usuwane w żadnym z tych trzech przypadków.

Bez okresu próbnego i bez subskrypcji	Synchronizacja zostaje wstrzymana: nie wychodzi żadne wywołanie i nic nie jest oznaczane jako nieudane. Wznawia się samodzielnie po odnowieniu. Token jest przechowywany do 30 dni po zakończeniu subskrypcji.
Rozłączenie	**Disconnect** natychmiast usuwa token FlexigoTech Cloud, z subskrypcją lub bez.
Odinstalowanie	Po odinstalowaniu modułu Odoo prosi chmurę o usunięcie tokenów. Kontakty pozostają w Odoo; pola modułu (ID z CRM i zakładka CRM Sync) znikają razem z nim.

17 Gdy coś nie działa

Co zwykle się dzieje i gdzie to sprawdzić.

Panel pokazuje disconnected	Brakuje tokenu lub zgody: **Ustawienia › CRM Sync**, **Check**.
Kolejka nie maleje	**CRM Sync: Process Queue** jest wyłączone (jest tak ustawione). Włącz je.
HubSpot Last Check pokazuje never	**CRM Sync: Connection Health Check** jest wyłączone.
Kontakt nie wychodzi do CRM	Sprawdź **Sync Suspended**, **Sync Error (push suppressed)** i kierunek CRM.
Wysyłka w Error	Otwórz ją w **Sync Queue**: **Error Message** pokazuje, co odpowiedział CRM.
Dużo konfliktów po imporcie	To pola puste po obu stronach: **Resolve Conflicts** z **Keep Odoo Value**.

Przerwa w usłudze FlexigoTech Cloud niczego nie usuwa ani nie rozłącza CRM: gdy usługa wraca, wszystko zostaje tam, gdzie było.

18 Wsparcie

Napisz do nas w sprawie instalacji, konfiguracji lub w razie jakichkolwiek wątpliwości. W planie Standard odpowiadamy w ciągu 1 dnia roboczego, w planie Pro w ciągu 4 godzin roboczych, a w razie potrzeby możemy to przejrzeć na wideorozmowie. Podaj wersję Odoo, wersję modułu i, jeśli pojawił się błąd, jego pełny tekst.

E-mail

W sprawie instalacji, konfiguracji i wszelkich pytań.
comercial@flexigotech.com

W internecie

Strona konektora z przewodnikiem i cenami.
flexigotech.com/pl/integracja-hubspot-pipedrive-odoo.html

W Odoo Apps

Strona modułu w sklepie Odoo.
apps.odoo.com

HubSpot i Pipedrive są znakami należącymi do ich właścicieli. FlexigoTech publikuje ten konektor na własną rękę, bez poparcia ani sponsorowania ze strony właścicieli tych znaków. FlexigoTech jest marką Flexibles y Accesorios Gobe, S.L. (Barcelona, Hiszpania).