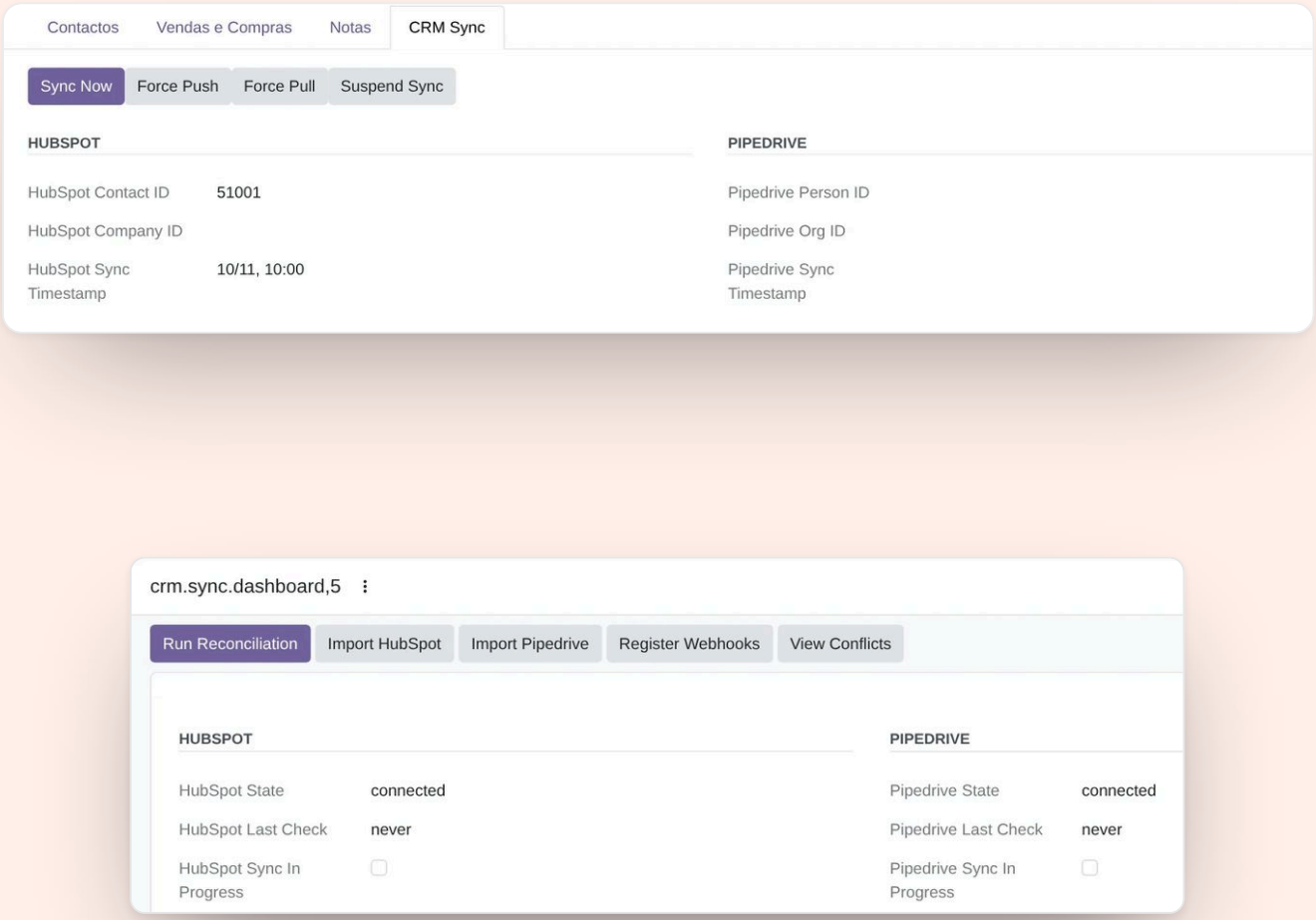
MANUAL DE UTILIZAÇÃO · CRM E VENDAS

HubSpot e Pipedrive para Odoo

Para quem já tem o conector: instalá-lo, ativá-lo, ligá-lo, configurá-lo e usá-lo, passo a passo.

Versão do módulo 20.0.1.2.2 | Capturas do Odoo 20 | Edição de 14-11-2026



Captura real do Odoo 20. A aba CRM Sync de um contacto ligado ao HubSpot e, à frente, o painel com os dois CRM ligados.

Índice

À direita, a página onde começa cada secção. Os nomes dos menus e botões são os do Odoo em português. Os menus e os botões do próprio conector estão em inglês: o módulo ainda não está traduzido para português.

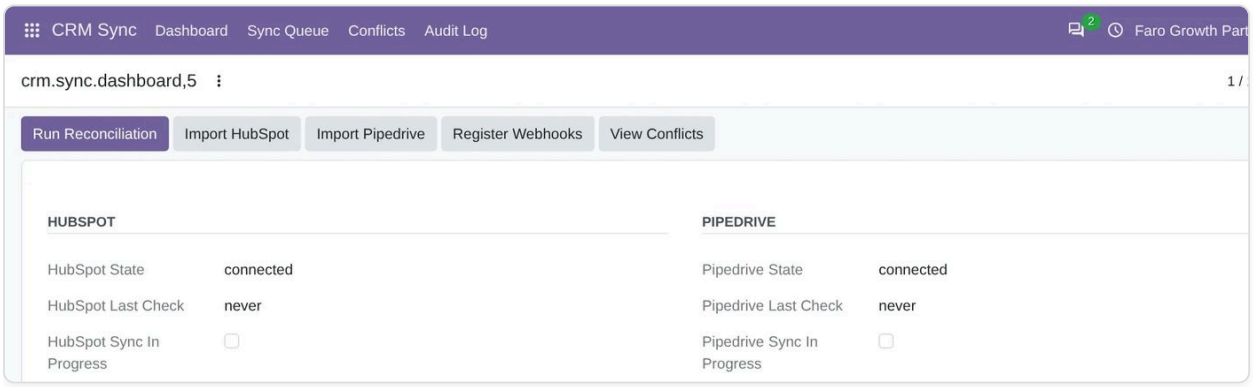
1	O que é e onde está	3
2	Antes de começar	4
3	Instalação	4
4	Ativar o FlexigoTech Cloud: o teste de 14 dias	5
5	Ligar o HubSpot ou o Pipedrive	7
6	O sentido de cada CRM e os avisos	8
7	Ligar as tarefas agendadas	8
8	A primeira importação	9
9	O separador CRM Sync de cada contacto	10
10	O que viaja em cada sentido	11
11	Como se decide cada campo	12
12	A fila	13
13	Conflitos	13
14	O registo de auditoria	14
15	Webhooks	14
16	Se deixar a subscrição, desligar ou desinstalar	15
17	Se algo falhar	16
18	Suporte	16

Este manual descreve a versão 20.0.1.2.2 do módulo (ramo 20.0 do Odoo, commit ad585998f). Tudo o que diz sai do seu código: menus, botões, campos, ações agendadas e mensagens de erro.

As capturas são de uma base de dados Odoo 20 de testes, com uma empresa e dados inventados e sem ligação real a HubSpot & Pipedrive. No Odoo 17, 18 e 19 o módulo tem a sua própria versão: se algo no seu ecrã não coincidir, escreva-nos.

1 O que é e onde está

O conector liga os contactos do Odoo aos do HubSpot ou aos do Pipedrive. Acrescenta ao Odoo a app CRM Sync, um separador em cada contacto e uma secção em Definições.



- **Captura real do Odoo 20.** A app CRM Sync: os seus quatro menus, os botões do painel e o estado dos dois CRM.

Dashboard	O painel: o estado do HubSpot e do Pipedrive, os botões de importar e a reconciliação.
Sync Queue	A fila: o que espera para sair para o CRM ou para entrar no Odoo.
Conflicts	Os campos que o conector não quis decidir sozinho.
Audit Log	O registo de cada sincronização: quando, em que sentido, com que CRM e como acabou.

Fora da app, o conector trabalha em **Contactos**: cada contacto tem um separador **CRM Sync** com os seus IDs de HubSpot e de Pipedrive e os seus botões. E em **Definições › CRM Sync** estão o consentimento, os tokens e o sentido de cada CRM.

> O módulo não traz traduções: os seus menus, botões e campos saem em inglês, mesmo com o Odoo em castelhano. Por isso este manual os cita em inglês, como os vai ver.

2 Antes de começar

Isto é o que é preciso. O conector é a parte do Odoo: a conta do CRM e o seu token tira-os você.

- Para o HubSpot: uma app privada na sua conta do HubSpot, com permissão para ler e escrever contactos e para ler empresas, e o seu token de acesso.
- Para o Pipedrive: o token de API do seu utilizador do Pipedrive.
- Odoo 17, 18, 19 ou 20, no Odoo.sh ou no seu servidor, não no Odoo Online. Serve no Community e no Enterprise.
- Um administrador do Odoo: aceita a lista de dados do FlexigoTech Cloud e o consentimento do conector.
- Se quiser que funcione sozinho, o modo de programador para ligar as suas tarefas agendadas (capítulo «Ligar as tarefas agendadas»).

Pode ligar o HubSpot, o Pipedrive ou os dois: cada CRM tem o seu token, o seu sentido e o seu estado em separado.

> O conector não cria a sua app privada do HubSpot nem o seu token do Pipedrive: isso faz-se no CRM.

3 Instalação

O módulo instala-se como qualquer módulo de terceiros do Odoo. É preciso um administrador.

Como se obtém

Pela sua ficha no Odoo Apps (**https://apps.odoo.com/apps/modules/20.0/flexigo_hubspot_pipedrive_two_way_crm_sync_lite**) ou pela ficha do conector em flexigotech.com. Escolha a versão do Odoo que usa: cada versão é um módulo à parte.

O módulo depende de `flexigotech_cloud`, a ligação ao FlexigoTech Cloud. No Odoo Apps, a página do módulo indica-o em «Community Apps Dependencies» e o seu preço já o inclui; além disso é gratuito e tem página própria (**https://apps.odoo.com/apps/modules/20.0/flexigotech_cloud**). Ponha as duas pastas juntas no mesmo caminho de módulos e o Odoo instala `flexigotech_cloud` ao mesmo tempo.

No Odoo.sh

1. **Envie as pastas para o seu repositório**
   Copie `flexigo_hubspot_pipedrive_two_way_crm_sync_lite` e `flexigotech_cloud` no ramo do seu projeto, na pasta dos seus módulos, e faça push.
2. **Aguarde a construção do ramo no Odoo.sh**
   Quando termina, os dois módulos estão no ramo.
3. **Instale a app**

Em **Apps**, carregue em **Atualizar a lista de módulos** (com o modo de programador), procure «HubSpot/Pipedrive Two-Way CRM Sync Lite» e carregue em **Ativar**.

No seu servidor

1. **Copie as pastas**

   Deixe `flexigo_hubspot_pipedrive_two_way_crm_sync_lite` e `flexigotech_cloud` numa pasta que esteja no `addons_path` do seu Odoo.

2. **Reinicie o Odoo**

   Assim lê os módulos novos.

3. **Instale a app**

   Em **Apps**, **Atualizar a lista de módulos**, procure «HubSpot/Pipedrive Two-Way CRM Sync Lite» e carregue em **Ativar**.

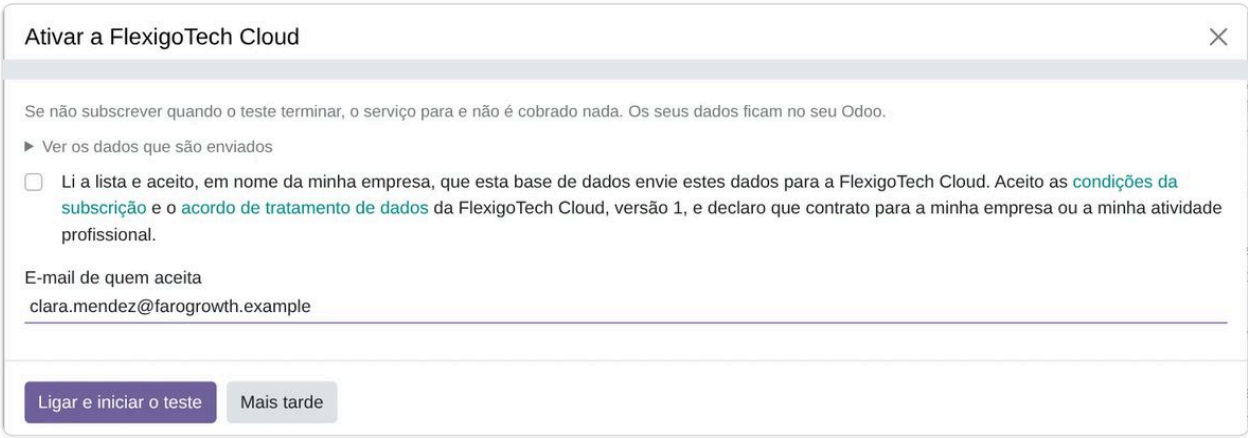
> Ao instalá-lo, o Odoo instala também as apps de que o módulo depende: Contactos e Conversas. Se já as usa, nada do que tem muda.

4 Ativar o FlexigoTech Cloud: o teste de 14 dias

Uma ligação nova passa pelo FlexigoTech Cloud: o token do seu CRM vai uma vez para a nuvem, cifrado, e a nuvem põe-no em cada chamada ao HubSpot ou ao Pipedrive. Até a base estar ligada e o módulo ter teste ou subscrição, o conector não fala com o seu CRM.

1. **Carregue em Ativar na barra de cima**

   Aparece assim que instala o módulo. Abre a janela **Ativar a FlexigoTech Cloud**, com o plano Estándar e os seus 14 dias gratuitos, sem cartão.



- **Captura real do Odoo 20.** A janela de ativação: leia a lista de dados, marque a caixa e ponha o seu e-mail.

2. **Aceite e ponha o seu e-mail**

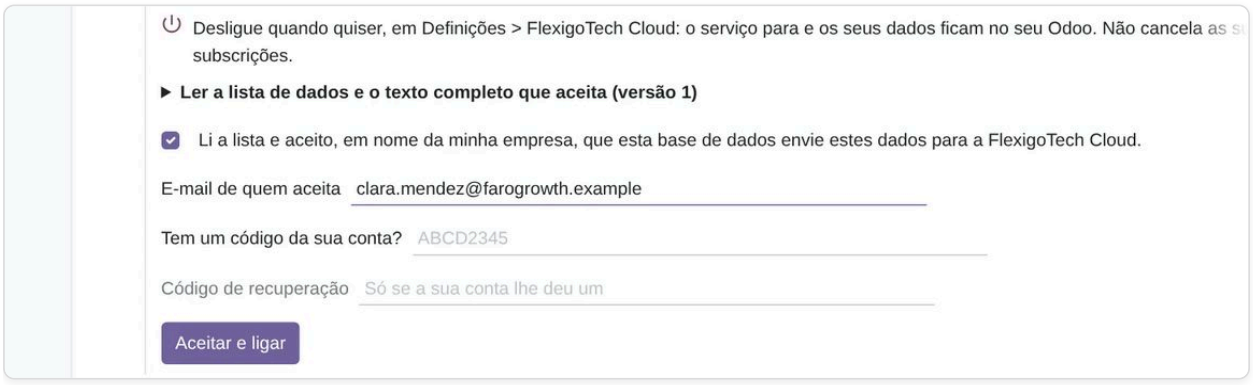
Marque «Li a lista e aceito, em nome da minha empresa…» (inclui as condições da subscrição e o contrato de tratamento de dados por conta de outrem) e escreva o **E-mail de quem aceita**.

3 **Carregue em Ligar e iniciar o teste**

O Odoo regista a base no FlexigoTech Cloud e começa o teste do módulo. Se o deixar para mais tarde, **Mais tarde** fecha a janela.

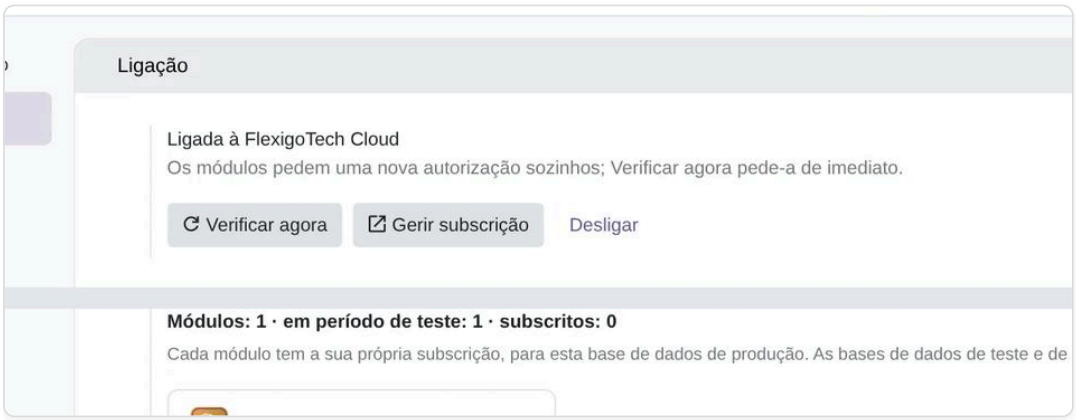
O mesmo, a partir das Definições

Em **Definições › FlexigoTech Cloud** está a lista completa do que a base envia. Marque a caixa, ponha o e-mail e carregue em **Aceitar e ligar**. Se já tem conta em app.flexigotech.com, o campo **Tem um código da sua conta?** liga a base a ela (o código vale 10 minutos).



- **Captura real do Odoo 20.** Definições › FlexigoTech Cloud, antes de ligar: a caixa marcada, o e-mail e **Aceitar e ligar**.

Com a base ligada, o bloco **Módulos** mostra cada módulo com o seu estado: **Em teste** e a data em que acaba, **Subscrito**, etc. A partir daí escolhe-se o plano (Estándar ou Pro, mensal ou anual) e carrega-se em **Subscrever**: o pagamento faz-se na página da Stripe, fora do Odoo.



- **Captura real do Odoo 20.** Definições › FlexigoTech Cloud com a base ligada e o conector em teste.

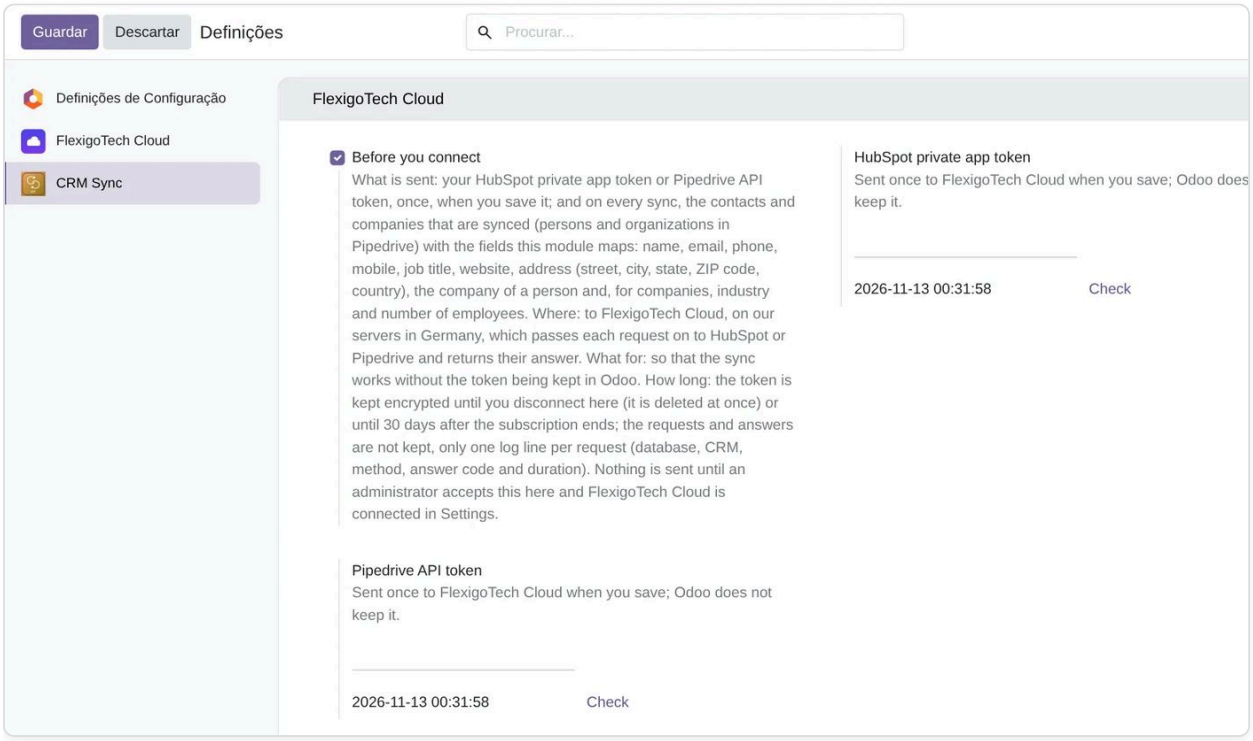
PLANO	PREÇO	INCLUI
Estándar	49 € por mês ou 490 € por ano	Resposta do suporte em 1 dia útil, até 3 contas
Pro	98 € por mês ou 980 € por ano	Resposta em 4 horas úteis, até 10 contas e videochamada se for preciso

Preços sem IVA. Se ao acabar o teste não subscrever, o serviço para e não se cobra nada; os seus dados ficam no seu Odoo. **Verificar agora** pede a autorização de imediato (senão, o módulo renova-a sozinho a cada 6 horas).

> Numa cópia neutralizada (staging) ou numa base com dados de demonstração não se pode começar um teste: as Definições dizem-no com «Esta base de dados é uma cópia neutralizada ou tem dados de demonstração, por isso aqui não se podem iniciar testes.»

5 Ligar o HubSpot ou o Pipedrive

Tudo se faz em **Definições › CRM Sync**, no bloco **FlexigoTech Cloud**. É preciso um administrador.



- **Captura real do Odoo 20.** Os dois tokens guardados no FlexigoTech Cloud, cada um com a sua data e o seu **Check**.

1. **Leia e marque Before you connect**
   O texto diz o que se envia (o token, uma vez, e em cada sincronização os contactos e empresas com os campos do mapa), para onde (FlexigoTech Cloud, nos nossos servidores na Alemanha), para quê e durante quanto tempo se guarda. Sem esta caixa não sai nada para a nuvem.

2. **Cole o token**
   O da sua app privada em **HubSpot private app token** ou o do seu utilizador em **Pipedrive API token**. Pode pôr os dois.

3. **Carregue em Guardar**
   O token vai para o FlexigoTech Cloud e o Odoo não o guarda: o campo volta a sair vazio e por baixo aparece a data em que foi guardado.

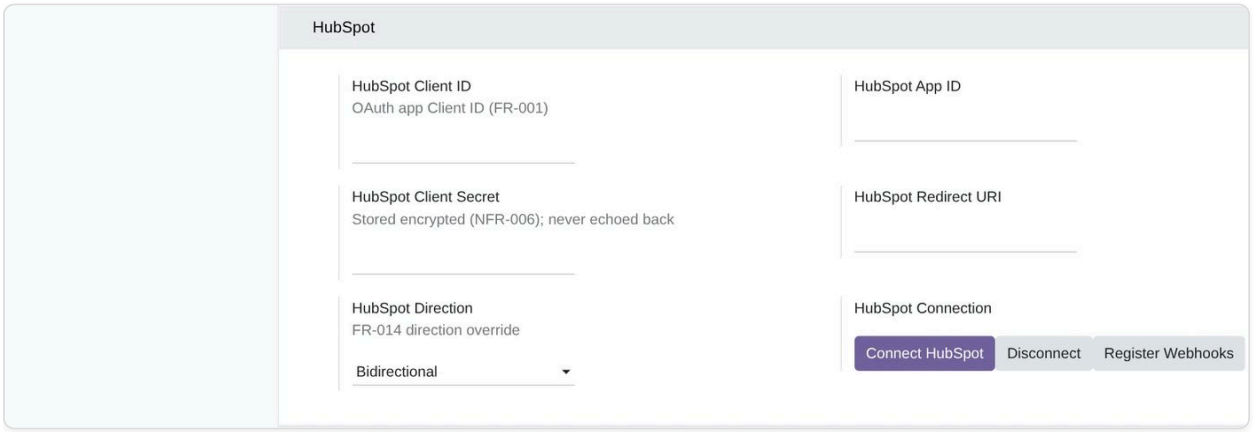
4. **Carregue em Check**
   Diz-lhe se o token está guardado na nuvem, quando foi guardado e quando mudou.

Abaixo, os blocos **HubSpot** e **Pipedrive** incluem campos de OAuth (**HubSpot Client ID**, **HubSpot Client Secret**, **HubSpot Redirect URI**…) e o botão **Connect HubSpot**. Não são necessários: a ligação faz-se com o token do bloco de cima, e o **Connect HubSpot** serve apenas para lho recordar.

> Para mudar de token, cole o novo e guarde: substitui o anterior na nuvem.

6 O sentido de cada CRM e os avisos

Cada CRM tem o seu sentido. Escolhe-se no bloco desse CRM, em **Definições › CRM Sync**.



- **Captura real do Odoo 20.** O bloco HubSpot das definições: **HubSpot Direction** e, à direita, os botões da ligação.

Bidirectional	Vem assim. Entra o que vem do CRM e sai o que muda no Odoo.
Inbound only (External → Odoo)	Só entra: o Odoo não envia nada para esse CRM.
Outbound only (Odoo → External)	Só sai: a importação, a reconciliação e os webhooks desse CRM não trazem nada.

Notification User, no bloco **General**, é quem recebe os avisos do conector como atividades: um token que é preciso voltar a autorizar, uma ligação que falha três vezes seguidas ou um contacto que deixa de ser enviado após cinco falhas. Se o deixar vazio, recebe-os o administrador. De cada tipo de aviso sai um a cada 24 horas no máximo, para não encher a caixa de entrada.

7 Ligar as tarefas agendadas

O módulo traz as suas 8 tarefas agendadas desligadas e nada as liga. Sem elas, os botões funcionam, mas não sai nada da fila nem há reconciliação de hora a hora.

1. **Ative o modo de programador**
   Em **Definições**, no fundo da página, está a ligação para o ativar.

2 **Abra Definições › Técnico › Ações Agendadas**

Procure «CRM Sync». Como vêm desligadas, estão entre as arquivadas: acrescente esse filtro na pesquisa.

3 **Ligue as que quiser**

Abra cada uma, marque **Ativo** e guarde. O mínimo para funcionar sozinho: **CRM Sync: Process Queue** e **CRM Sync: Reconciliation Sweep**.

TAREFA	FREQUÊNCIA	O QUE FAZ
CRM Sync: Process Queue	A cada minuto	Envia ao CRM as alterações do Odoo e aplica o que chegou por webhook.
CRM Sync: Reconciliation Sweep	Cada hora	Volta a ler do CRM até 500 contactos ligados.
CRM Sync: Connection Health Check	A cada 30 minutos	Testa a ligação e avisa ao terceiro erro seguido.
CRM Sync: Flush Audit Buffer	A cada minuto	Escreve no registo o que está à espera em memória.
CRM Sync: Purge Old Audit Logs	Todos os dias	Apaga as linhas do registo com mais de 90 dias.
CRM Sync: Purge Resolved Conflicts	Todos os dias	Apaga os conflitos resolvidos há mais de 90 dias.
CRM Sync: Purge Done Queue Items	Todos os dias	Apaga da fila o que foi concluído há mais de 7 dias.
CRM Sync: Bulk Import	Todos os dias	Importa tudo dos dois CRM. É melhor mantê-la desligada e usar os botões.

> As tarefas que ligas manualmente continuam ligadas ao atualizar o módulo: o ficheiro que as cria não volta a ser carregado.

MANUAL DE UTILIZAÇÃO · HUBSPOT & PIPEDRIVE

8 A primeira importação

Os botões **Import HubSpot** e **Import Pipedrive** do painel trazem tudo desse CRM para o Odoo, página a página.

1 **Abra CRM Sync › Dashboard**

O painel mostra **HubSpot State** e **Pipedrive State**: tem de indicar **connected** no CRM que vai importar.

2 **Carregue em Import HubSpot ou Import Pipedrive**

Do HubSpot trazem-se os contactos e as empresas; do Pipedrive, as pessoas e as organizações. Cada um torna-se um contacto do Odoo com o seu ID do CRM no separador **CRM Sync**.

3 **Repita quando quiser**

A importação seguinte encontra o contacto pelo seu ID do CRM e atualiza-o, campo a campo.

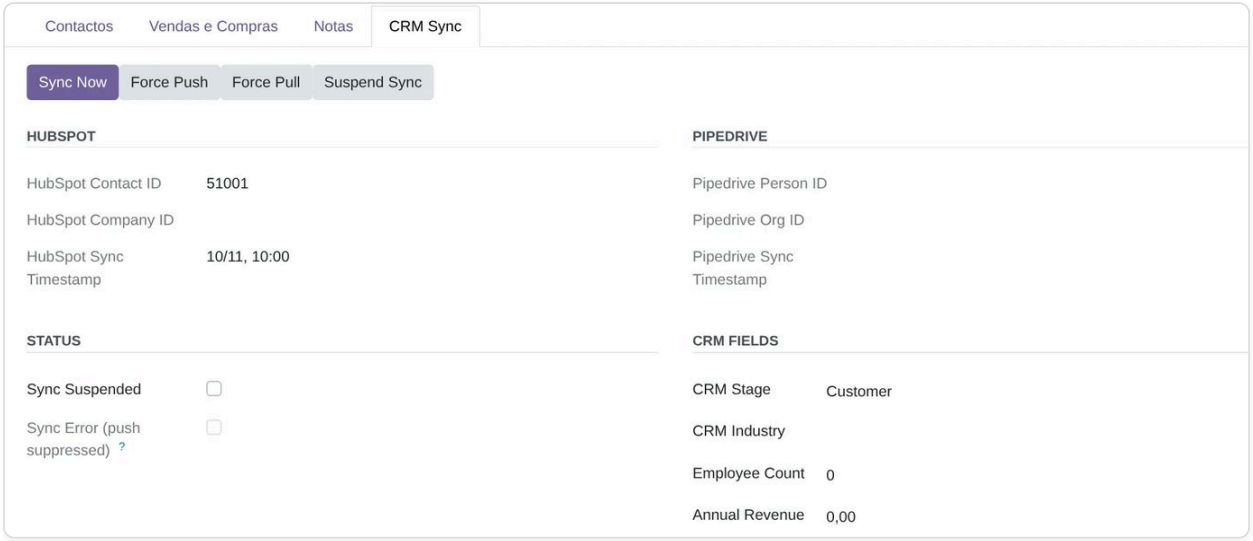
O que hoje corre mal na primeira importação

- Um contacto do HubSpot entra com o seu correio como nome. O nome e os apelidos do HubSpot ficam em **CRM First Name** e **CRM Last Name**, no separador **CRM Sync**, e têm de ser copiados manualmente para o nome.
- A primeira importação abre um conflito **Empty Field Guard** por cada campo que está vazio nos dois lados (site, morada, distrito, comercial…). Não alteram nenhum dado: pode resolvê-los todos de uma vez com **Keep Odoo Value** (capítulo «Conflitos»).
- No Pipedrive, o correio e o telefone de uma pessoa chegam no formato da sua API e são guardados tal como estão, com um texto como «[{'value': …, 'primary': True}]». É preciso deixá-los corretamente no contacto.
- A importação só reconhece um contacto pelo seu ID do CRM. Se esse contacto já existia no Odoo, sem ID, a importação cria outro: convém fundir os duplicados depois.
- As empresas do HubSpot e as organizações do Pipedrive entram como contactos individuais, sem a caixa de empresa.

> Tudo isto está previsto para ser corrigido no módulo. Entretanto, se o seu CRM tiver muitos contactos, escreva-nos antes da primeira importação e ajudamos a prepará-la.

9 O separador CRM Sync de cada contacto

Cada contacto do Odoo tem o separador **CRM Sync**: com que registo do CRM está ligado e os botões para o sincronizar manualmente.

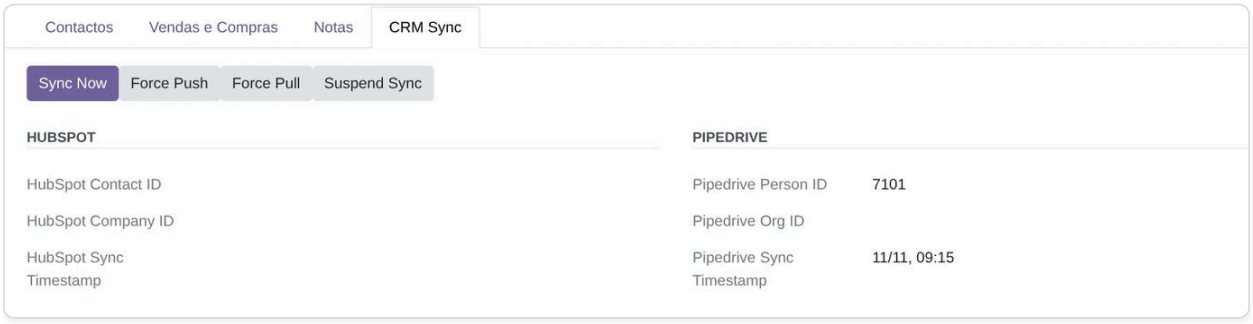


- **Captura real do Odoo 20.** Um contacto ligado ao HubSpot: os seus botões, o seu **HubSpot Contact ID** e a última sincronização.

Sync Now	Traz do CRM os dados deste contacto e decide campo a campo.
Force Push	Envia ao CRM todos os campos do mapa deste contacto, sem comparar datas. Apenas **CRM Sync / Admin**.
Force Pull	Traz do CRM os dados deste contacto e substitui os do Odoo, sem comparar datas. Apenas **CRM Sync / Admin**.

Suspend Sync	Deixa de enviar ao CRM as alterações deste contacto até **Resume Sync**.

Em baixo, os ID de cada CRM (**HubSpot Contact ID**, **HubSpot Company ID**, **Pipedrive Person ID**, **Pipedrive Org ID**) com a data da sua última sincronização, o estado (**Sync Suspended** e **Sync Error (push suppressed)**) e os campos que vêm do CRM: **CRM Stage** (a fase do ciclo de vida do HubSpot), **CRM Industry**, **Employee Count** e **Annual Revenue**.



- **Captura real do Odoo 20.** Um contacto ligado ao Pipedrive, com o seu **Pipedrive Person ID**.

Para suspender ou retomar vários de uma só vez: na lista de **Contactos**, selecione-os e, em **Ações**, **CRM Sync: Suspend** ou **CRM Sync: Resume**.

> **Sync Error (push suppressed)** marca-se sozinho quando um contacto falha cinco vezes ao sair para o CRM: a partir daí deixa de ser enviado. Corrija o dado e desmarque-o.

MANUAL DE UTILIZAÇÃO · HUBSPOT & PIPEDRIVE

10 O que viaja em cada sentido

O mapa de campos é fixo: não se acrescentam campos nem se alteram os seus pares.

Contactos do HubSpot

CAMPO DO HUBSPOT	CAMPO DO ODOO	SENTIDO
firstname, lastname	**CRM First Name**, **CRM Last Name**	Os dois
email, phone	Correio, telefone	Os dois
mobilephone	Telemóvel (apenas no Odoo 17 e 18: o Odoo 19 e 20 não têm esse campo)	Os dois
jobtitle, website	Cargo, sítio web	Os dois
address, city, zip	Morada, cidade, código postal	Os dois
state, country	Distrito, país (pelo nome)	Os dois
lifecyclestage	**CRM Stage**	Só entra
hubspot_owner_id	Comercial	Só entra

Empresas do HubSpot

CAMPO DO HUBSPOT	CAMPO DO ODOO	SENTIDO
name, domain, phone	Nome, sítio web, telefone	Apenas entram
address, city, state, zip, country	A morada	Apenas entram
industry, numberofemployees	**CRM Industry**, **Employee Count**	Apenas entram
annualrevenue	**Annual Revenue**	Só entra

Pessoas e organizações do Pipedrive

CAMPO DO PIPEDRIVE	CAMPO DO ODOO	SENTIDO
first_name, last_name	**CRM First Name**, **CRM Last Name**	Os dois
email, phone, mobile	Correio, telefone, telemóvel	Os dois
org_id, owner_id	Empresa, comercial	Apenas entram
Organização: name, address, phone	Nome, morada, telefone	Apenas entram
Responsável: owner_id	Comercial	Só entra

O que sai do Odoo são os contactos e as pessoas: as empresas e as organizações só entram. As oportunidades, as notas, as atividades e os campos personalizados não são sincronizados.

> País, província, empresa e comercial são pesquisados pelo nome no Odoo. Se não o encontrar (um país escrito de outra forma), esse campo é ignorado e o resto continua.

MANUAL DE UTILIZAÇÃO · HUBSPOT & PIPEDRIVE

11 Como se decide cada campo

Quando algo muda nos dois lados, o conector não escolhe um registo inteiro: decide campo a campo.

- Compara a data da última alteração no CRM com a da última sincronização desse contacto no Odoo.
- Ganha o mais recente. Se os dois estiverem a menos de 2 segundos, contam como iguais e não se altera nada.
- Um valor vazio nunca apaga um preenchido: em vez de o substituir, abre um conflito **Empty Field Guard** em **Conflicts**.
- Cada decisão fica registada: que campo, quem ganhou e o que mudou.

Assim, se a sua equipa comercial alterar um telefone no HubSpot e alguém no Odoo corrigir a morada, ficam as duas alterações. E se no CRM alguém esvaziar um campo por engano, o dado do Odoo não se perde.

12 A fila

CRM Sync › Sync Queue é o que espera para sair para o CRM ou para entrar no Odoo.

Inbound Webhook	Prioridade 1: o que chegou por webhook do Pipedrive. Passa primeiro.
Outbound Push	Prioridade 10: a alteração de um contacto ligado que fez no Odoo.
Reconciliation	Prioridade 20: o que a reconciliação tem de rever.

Ao guardar um contacto ligado, a sua alteração entra na fila como **Outbound Push**, com os campos do mapa nesse momento. A tarefa **CRM Sync: Process Queue** esvazia-a a cada minuto, dentro do ritmo que cada CRM permite: HubSpot, 100 chamadas a cada 10 segundos; Pipedrive, 10 por segundo.

Se uma saída falhar, é repetida após 2, 4 e 8 segundos. À quarta falha fica em **Error** com a mensagem do CRM em **Error Message**. O que terminou e o que falhou são apagados ao fim de 7 dias.

> Com **CRM Sync: Process Queue** desligada, a fila cresce e nada sai: as alterações ficam em **Pending** até a ligar ou até premir **Force Push** no contacto.

13 Conflitos

CRM Sync › Conflicts reúne os campos que o conector não quis decidir sozinho.

Cada conflito indica o contacto, o CRM, o campo, o tipo, o valor do Odoo e o do CRM. Hoje o conector só abre os do tipo **Empty Field Guard**: um lado tem o dado e o outro vem vazio.

1. **Selecione os conflitos**
   Um ou vários, na lista.

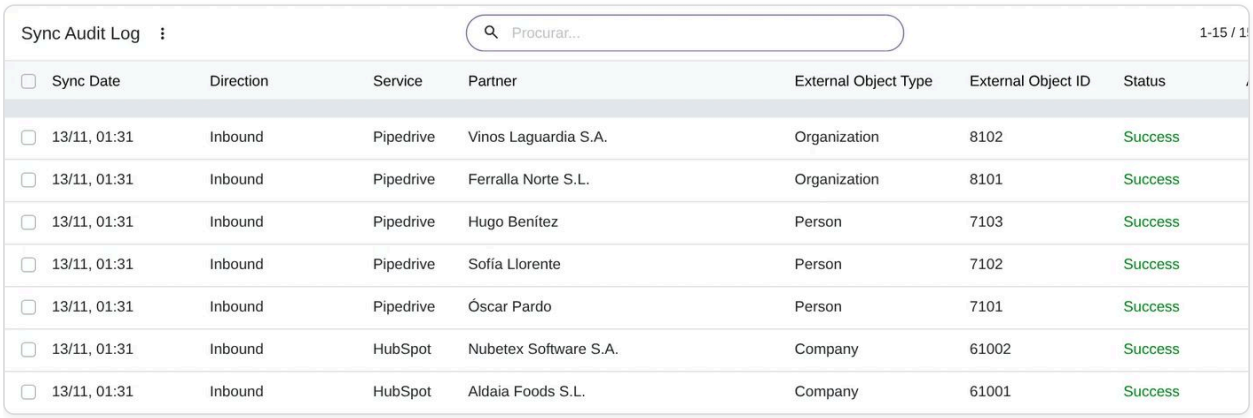
2. **Em Ações, prima Resolve Conflicts**
   Abre-se uma janela com os selecionados.

3. **Escolha qual valor fica**
   Keep Odoo Value (vem assim), **Keep External Value** ou **Manual Value**, que escreve você. Ao aplicar, o valor é escrito no contacto e o conflito fica resolvido com o seu utilizador e a hora.

Um contacto tem no máximo 10 conflitos por resolver: os seguintes não são registados até resolver algum. Os resolvidos são apagados ao fim de 90 dias.

14 O registo de auditoria

CRM Sync › Audit Log regista cada sincronização: data, sentido, CRM, contacto, tipo de registo, o seu ID e como terminou.



- **Captura real do Odoo 20.** O registo após importar dos dois CRM: pessoas e organizações do Pipedrive e empresas do HubSpot.

Inbound e **Outbound**	O que entrou no Odoo e o que saiu para o CRM.
Orphan	Um contacto ligado cujo registo já não existe no CRM. Fica no Odoo.
GDPR Erasure	Um contacto ligado que apagou no Odoo. Guarda os seus IDs do CRM, para que os apague lá se quiser: o conector não apaga nada no CRM.
Transfer Disclosure	A aceitação aviso de transferência de dados para os EUA

Ao abrir uma linha vê-se o que decidiu em cada campo e quais os campos que mudaram. As linhas são apagadas ao fim de 90 dias.

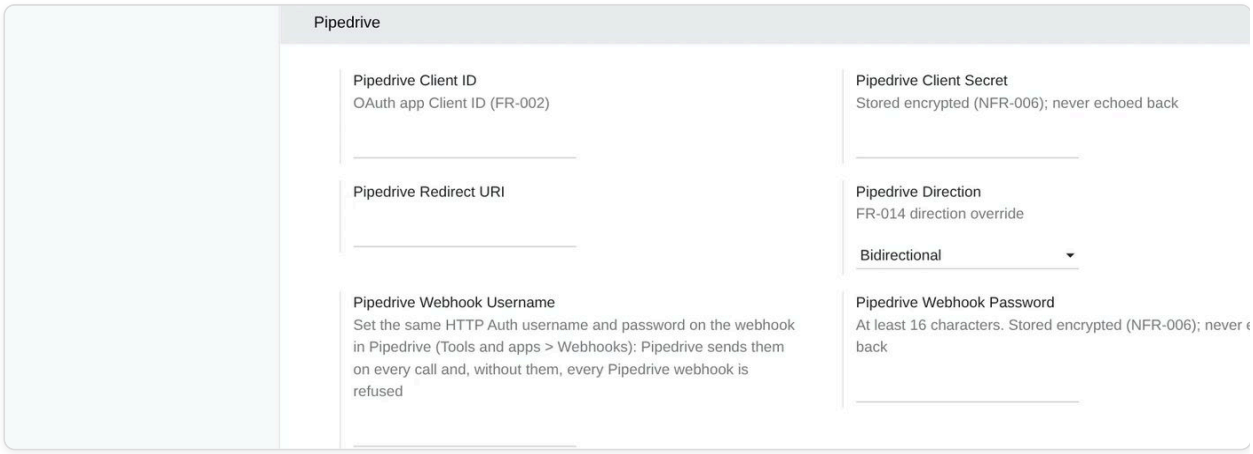
> Quase tudo é registado primeiro em memória e escrito pela tarefa **CRM Sync: Flush Audit Buffer** a cada minuto (ou ao chegar a 500 linhas). Sem essa tarefa ligada, o registo fica para trás.

15 Webhooks

Com webhooks, uma alteração no CRM entra na fila de imediato, sem esperar pela reconciliação. O módulo não os regista sozinho: **Register Webhooks** não regista nada em nenhum dos dois CRM.

Pipedrive

1. **Indique utilizador e palavra-passe no Odoo**
   Em **Definições › CRM Sync**, bloco **Pipedrive**: **Pipedrive Webhook Username** e **Pipedrive Webhook Password**, com 16 caracteres ou mais. Guarde.



- **Captura real do Odoo 20.** O bloco Pipedrive: o sentido e o utilizador e a palavra-passe dos seus webhooks.

2 **Crie o webhook no Pipedrive**

No Pipedrive, nos seus webhooks, um para pessoas e outro para organizações, apontando para **https://tu-odoo/crm_sync/pipedrive/webhook**, com o mesmo utilizador e a mesma palavra-passe.

3 **Ligue a CRM Sync: Process Queue**

O que chega espera na fila como **Inbound Webhook** até essa tarefa o aplicar.

Uma pessoa apagada no Pipedrive não é apagada no Odoo: fica uma linha no registo. Com o conector em pausa, os avisos são ignorados e recolhidos pela reconciliação seguinte.

HubSpot

O Odoo tem o endereço para os webhooks do HubSpot, mas hoje não verifica a assinatura como a envia o HubSpot (a versão 3) e rejeitá-los-ia. Com o HubSpot, conte com a reconciliação de cada hora e com **Sync Now**.

MANUAL DE UTILIZAÇÃO · HUBSPOT & PIPEDRIVE

16 Se deixar a subscrição, desligar ou desinstalar

Os seus contactos do Odoo não são apagados em nenhum dos três casos.

Sem teste nem subscrição	A sincronização é pausada: não sai nenhuma chamada e nada é marcado como falhado. Retoma sozinha ao renovar. O token é guardado até 30 dias após o fim da subscrição.
Desligar	**Disconnect** apaga o token do FlexigoTech Cloud de imediato, com ou sem subscrição.
Desinstalar	Ao desinstalar o módulo, o Odoo pede à nuvem que apague os tokens. Os contactos ficam no Odoo; os campos do módulo (os IDs do CRM e o separador CRM Sync) vão com ele.

17 Se algo falhar

O que costuma acontecer e onde o ver.

O painel diz disconnected	Falta o token ou o consentimento: **Definições › CRM Sync**, **Check**.
A fila não desce	**CRM Sync: Process Queue** está desligada (vem assim). Ligue-a.
HubSpot Last Check diz never	**CRM Sync: Connection Health Check** está desligada.
Um contacto não sai para o CRM	Veja **Sync Suspended**, **Sync Error (push suppressed)** e o sentido do CRM.
Uma saída em Error	Abra-a em **Sync Queue**: **Error Message** traz o que o CRM respondeu.
Muitos conflitos após importar	São os campos vazios nos dois lados: **Resolve Conflicts** com **Keep Odoo Value**.

Uma pausa do FlexigoTech Cloud não apaga nada nem desliga o CRM: quando o serviço voltar, tudo continua onde ficou.

18 Suporte

Escreva-nos para instalar, configurar ou para qualquer dúvida. Com o plano Standard respondemos em 1 dia útil; com o Pro, em 4 horas úteis, e, se for preciso, vemos por videochamada. Diga-nos a sua versão do Odoo, a do módulo e, se houver um erro, o texto completo.

E-mail

Para o instalar, configurar ou para qualquer dúvida.
comercial@flexigotech.com

Na web

A página do conector, com o guia e os preços.
flexigotech.com/pt/conector-hubspot-pipedrive-odoo.html

Na Odoo Apps

A página do módulo na loja do Odoo.
apps.odoo.com

HubSpot e Pipedrive são marcas dos respetivos titulares. A FlexigoTech publica este conector por conta própria, sem aval nem patrocínio dos titulares das marcas. FlexigoTech é uma marca da Flexibles y Accesorios Gobe, S.L. (Barcelona, Espanha).