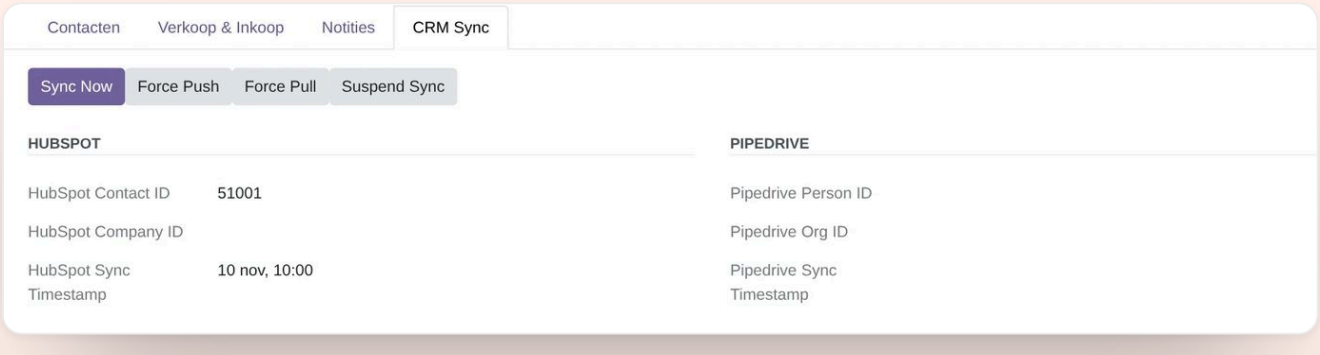
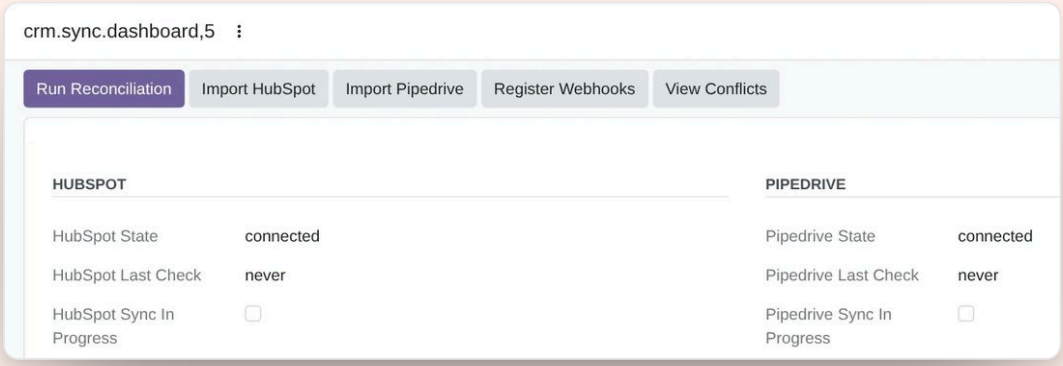
CONNECTORGIDS · CRM EN VERKOOP

HubSpot en Pipedrive voor Odoo

Je HubSpot- of Pipedrive-contacten en -bedrijven komen in Odoo, en wat je wijzigt in een gekoppeld contact gaat terug naar je CRM.

Odoo 17 · 18 · 19 · 20 | 14 dagen proefperiode, zonder kaart | Editie van 18-11-2026





Echte schermafbeelding van Odoo 20. De CRM Sync-tabblad 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	Voor wie het is en wat het oplost	3
2	De connector in cijfers	4
3	Waar je het ziet in je Odoo	5
4	Wat je nodig hebt voordat je begint	6
5	Hoe je gegevens reizen: FlexigoTech Cloud	7
6	HubSpot of Pipedrive verbinden	7
7	De richting van elk CRM en de waarschuwingen	9
8	De geplande taken	9
9	De eerste import	10
10	Het tabblad CRM Sync van elk contact	12
11	Wat er in elke richting reist	13
12	Hoe elk veld wordt beslist	14
13	De wachtrij en het register	15
14	Conflicten	17
15	Webhooks	18
16	Een dag met de connector	19
17	Rechten en beveiliging	19
18	Persoonsgegevens en AVG	20
19	HubSpot en Pipedrive tegelijk	21
20	Wat het nu niet doet, en wat je doet als er iets misgaat	21
21	Andere manieren om het te doen	23
22	Abonnementen, prijs en proefperiode	24
23	Veelgestelde vragen	25
24	Woordenlijst	27
25	Checklist en contact	28

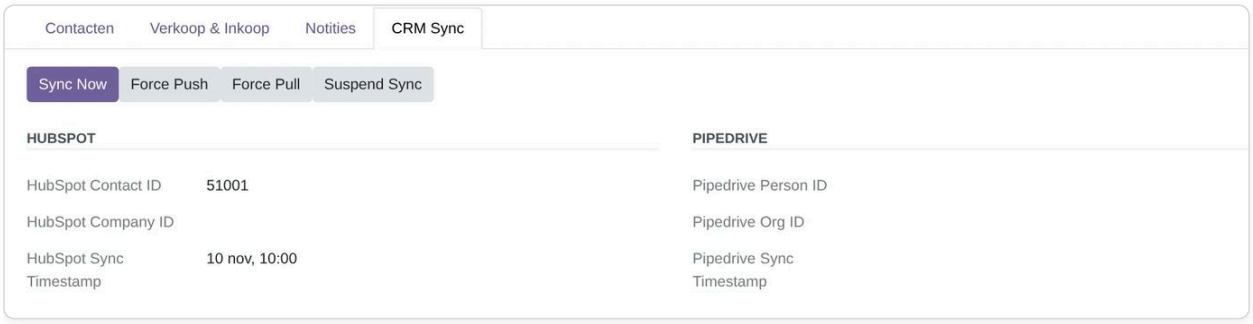
Deze gids beschrijft versie 20.0.1.2.2 van de module (Odoo-branch 20.0, commit ad585998f). Alles wat erin staat komt uit de gepubliceerde code, de officiële documentatie van het platform of echte schermafbeeldingen.

De schermafbeeldingen komen uit een Odoo 20-testdatabase met een verzonnen bedrijf en verzonnen gegevens, zonder echte verbinding met HubSpot & Pipedrive. De module bestaat ook voor Odoo 17, 18 en 19.

1 Voor wie het is en wat het oplost

De connector is voor het bedrijf dat verkoopt met HubSpot of met Pipedrive en de rest van de zaak in Odoo houdt: de offertes, de facturen, het magazijn of de projecten. Het commerciële team leeft in zijn CRM en de rest van het bedrijf in Odoo. Zonder iets ertussen wordt dezelfde klant twee keer ingevoerd, corrigeert elke kant zijn eigen kopie en na een paar weken weet niemand welk telefoonnummer het goede is.

Met de connector komen de contacten en bedrijven uit het CRM als contacten in Odoo, elk met zijn CRM-ID. Wat je in Odoo wijzigt bij een gekoppeld contact, gaat terug naar het CRM, en wat in het CRM verandert, gaat terug naar Odoo. Elk veld wordt apart beslist: de meest recente wijziging wint en een lege waarde wist nooit een ingevulde.



- **Echte schermafbeelding van Odoo 20.** Een Odoo-contact gekoppeld aan HubSpot: de knoppen en het CRM-ID.

Wat er dagelijks verandert

- Het commerciële team blijft werken in HubSpot of Pipedrive, zoals altijd.
- Facturatie en magazijn vinden in Odoo het contact dat de commercieel heeft aangemaakt, zonder het opnieuw in te tikken.
- Een correctie die in Odoo is gedaan (een e-mailadres, een telefoonnummer, een adres) komt in het CRM terecht zonder dat je hem met de hand overneemt.
- Wanneer de twee kanten niet overeenkomen, komt het geval op een lijst waar iemand over beslist, in plaats van verloren te gaan.
- Elke synchronisatie wordt bijgehouden: je kunt nagaan wat er veranderd is, wanneer en vanuit welke kant.

Wat het niet is

Het is geen CRM en vervangt het jouwe niet. Het brengt geen kansen, notities of activiteiten mee: alleen contacten en bedrijven, met een vaste koppeling van standaardvelden. En het heeft vandaag beperkingen die deze gids beschrijft in het hoofdstuk «Wat het vandaag niet doet», zodat je met alles voor ogen kunt beslissen.

Drie gevallen waarin het past

Een bureau met HubSpot	Het accountteam werkt in HubSpot en de administratie factureert in Odoo. Met de connector komt de klantkaart die een account opent in Odoo terecht, en een adres dat bij het factureren wordt gecorrigeerd, gaat terug naar HubSpot.
Een distributeur met Pipedrive	De commerciëlen hebben hun personen en organisaties in Pipedrive; de bestellingen, het magazijn en de incasso's staan in Odoo. De connector haalt de mensen waarmee verkocht wordt naar Odoo en houdt hun telefoonnummers en e-mailadressen in beide systemen actueel.

Een bedrijf dat van CRM wisselt	Terwijl het team van het ene CRM naar het andere gaat, of van een CRM naar Odoo, houdt de connector de contacten aan beide kanten bij zonder elke week te exporteren en opnieuw te importeren.

Wat niet verandert

- Je CRM blijft hetzelfde: de connector maakt geen velden of flows aan in HubSpot of Pipedrive.
- Je Odoo-contacten blijven dezelfde: ze krijgen alleen een extra tabblad.
- Niemand hoeft een nieuw hulpmiddel te leren: het paneel is voor wie de synchronisatie beheert.

CONNECTORGIDS · HUBSPOT & PIPEDRIVE

2 De connector in cijfers

4
Odoo-versies: 17, 18, 19 en 20

2
CRM's: HubSpot en Pipedrive, samen of afzonderlijk

8
geplande taken, die standaard uitstaan

5.607
regels code (Odoo Apps, 13-11-2026)

90
dagen die het auditlogboek bewaart

14
dagen proefperiode van FlexigoTech Cloud, zonder creditcard

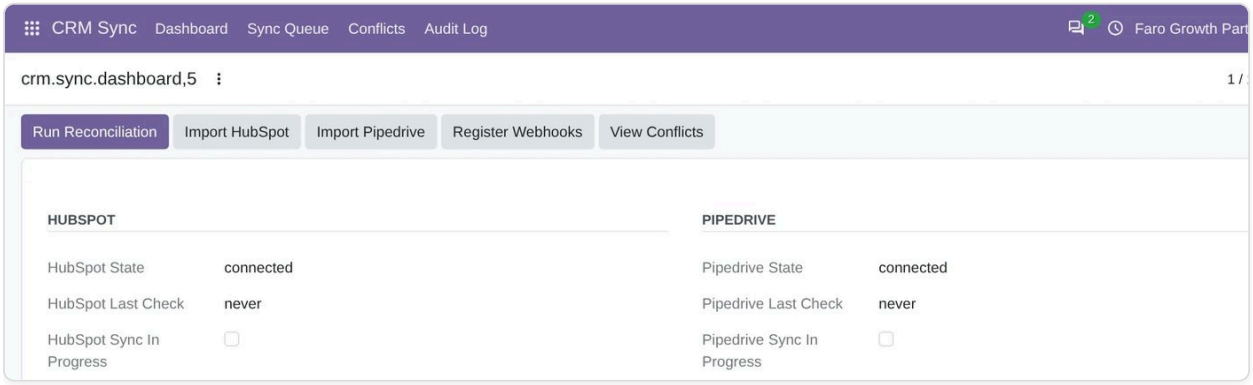
Werkt in Odoo Community en Enterprise: het gebruikt alleen Contacten en Conversaties. Getest in Odoo 20 met antwoorden van HubSpot en Pipedrive gesimuleerd volgens hun documentatie; de test met echte accounts van de twee CRM's ontbreekt nog.

Het tempo bepaalt elk CRM: de connector gaat niet boven 100 aanroepen per 10 seconden naar HubSpot of 10 per seconde naar Pipedrive, en wat er niet bij past wacht in de wachtrij.

Intern slaat de connector vier dingen op in Odoo: de wachtrij van wat er wacht, de conflicten, het auditlogboek en het paneel met zijn status. Al het overige zijn velden op de contacten die je al hebt.

3 Waar je het ziet in je Odoo

De connector is op drie plaatsen zichtbaar: een eigen app om de synchronisatie te volgen, een tabblad op elk contact en een onderdeel in Instellingen om hem te verbinden. Het verandert niets aan hoe je in Contacten werkt: de contacten blijven dezelfde, met iets extra.



- **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 importknoppen 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 logboek 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 tabblad **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: zijn menu's, knoppen en velden verschijnen in het Engels, ook als Odoo in het Spaans staat. Daarom noemt deze handleiding ze in het Engels, zoals je ze zult zien.

Wat het paneel toont

GEGEVEN IN HET PANEEL	WAT HET ZEGT
HubSpot State en **Pipedrive State**	Of elk CRM **connected**, **disconnected** of wacht op opnieuw autoriseren is.
HubSpot Last Check en **Pipedrive Last Check**	De laatste controle van de verbinding; **never** als de taak ervan uitstaat.
Synced Partners	Hoeveel Odoo-contacten aan een CRM gekoppeld zijn.
Unresolved Conflicts	De conflicten die wachten tot iemand beslist.
Queue Depth	Wat er in de wachtrij wacht.
Audit Buffer Depth	De regels van het logboek die nog in het geheugen staan.

GEGEVEN IN HET PANEEL	WAT HET ZEGT
Base URL Changed	Aangevinkt als het adres van je Odoo is veranderd sinds de webhooks zijn aangemaakt.

Sync Errors (90d) telt de logregels met fout, maar vandaag schrijft de connector er geen zo: fouten zie je in de wachtrij, bij **Error**, en in de meldingen van de **Notification User**.

4 Wat je nodig hebt voordat je begint

- 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 server, niet op Odoo Online. Werkt in Community en Enterprise.
- Een Odoo-beheerder: die accepteert de gegevenslijst van FlexigoTech Cloud en de toestemming van de connector.
- Als je wilt dat het vanzelf werkt, de ontwikkelaarsmodus om zijn geplande taken aan te zetten (hoofdstuk «De geplande taken aanzetten»).

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

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

Installeer hem zoals elke externe Odoo-module, op Odoo.sh of op je server. Odoo installeert tegelijk `flexigotech_cloud`, de verbinding met FlexigoTech Cloud, en de apps waarvan het afhangt: Contacten en Conversaties.

Hoe je het HubSpot-token haalt

1. **Maak een privéapp aan**
   In HubSpot heeft het integratiegedeelte van je accountinstellingen de privéapps. Maak er een aan met een naam die je herkent, bijvoorbeeld «Odoo».
2. **Geef hem zijn rechten**
   Lezen en schrijven van contacten en lezen van bedrijven. Niets meer: de connector gebruikt geen andere HubSpot-objecten.
3. **Kopieer het token**
   HubSpot toont het bij het aanmaken van de app. Je plakt het één keer in Odoo.

Hoe je het Pipedrive-token haalt

In Pipedrive toont het API-onderdeel van je persoonlijke voorkeuren je persoonlijke token. Kopieer het: je plakt het één keer in Odoo. De connector ziet wat die gebruiker in Pipedrive ziet.

5 Hoe je gegevens reizen: FlexigoTech Cloud

Een nieuwe verbinding slaat het CRM-token niet op in Odoo. Het token gaat één keer, versleuteld, naar FlexigoTech Cloud, de dienst van FlexigoTech op onze servers in Duitsland. Vanaf dan gaat elke aanroep van Odoo naar HubSpot of Pipedrive via de cloud, die het token toevoegt, naar het CRM stuurt en het antwoord teruggeeft.

Wat er wordt verstuurd en wat er wordt bewaard

Het token	Eén keer, bij het opslaan. Het wordt versleuteld in de cloud bewaard tot je ontkoppelt of tot 30 dagen na het einde van het abonnement.
De contacten en bedrijven	Bij elke synchronisatie, met de velden van de koppeling: naam, e-mail, telefoonnummers, functie, website, adres en, bij bedrijven, sector en aantal medewerkers.
De verzoeken en antwoorden	Die worden niet bewaard. De cloud noteert één regel per verzoek: de basis, het CRM, de methode, de responscode en hoelang het duurde.

Er gaat niets naar de cloud totdat een beheerder **Before you connect** aanvinkt in **Instellingen › CRM Sync** en de database in Instellingen met FlexigoTech Cloud is verbonden. Zonder het vinkje, of zonder proef of abonnement, wordt de connector gepauzeerd: hij belt het CRM niet, markeert niets als mislukt en wist niets.

> De Pipedrive-webhooks, als je ze aanmaakt, komen rechtstreeks bij je Odoo binnen, niet via de cloud. Hun gebruiker en wachtwoord worden versleuteld in Odoo opgeslagen.

Wat er gebeurt bij een pauze

Als de proefperiode eindigt zonder abonnement, of een beheerder **Before you connect** uitvinkt, stopt de connector meteen: de taken roepen het CRM niet meer aan, wat in behandeling is blijft in de wachtrij staan en niets wordt als mislukt gemarkeerd. Wanneer de dienst weer werkt, gaat hij verder waar hij gebleven was. Een knop die tijdens de pauze wordt ingedrukt, zegt waarom hij niet verder kan.

6 HubSpot of Pipedrive verbinden

Verbinden betekent een token plakken en opslaan. Je hoeft geen OAuth-app aan te maken en geen terugkeeradres op te geven: het token van een HubSpot-privéapp of dat van je Pipedrive-gebruiker is genoeg, en het reist één keer, versleuteld, naar FlexigoTech Cloud.

1. **Lees en vink Before you connect aan**
   De tekst zegt wat er wordt verstuurd (het token, één keer, en bij elke synchronisatie de contacten en bedrijven met de velden van de koppeling), waarheen (FlexigoTech Cloud, op onze servers in Duitsland), waarvoor en hoelang het wordt bewaard. Zonder dit vinkje gaat er niets naar de cloud.

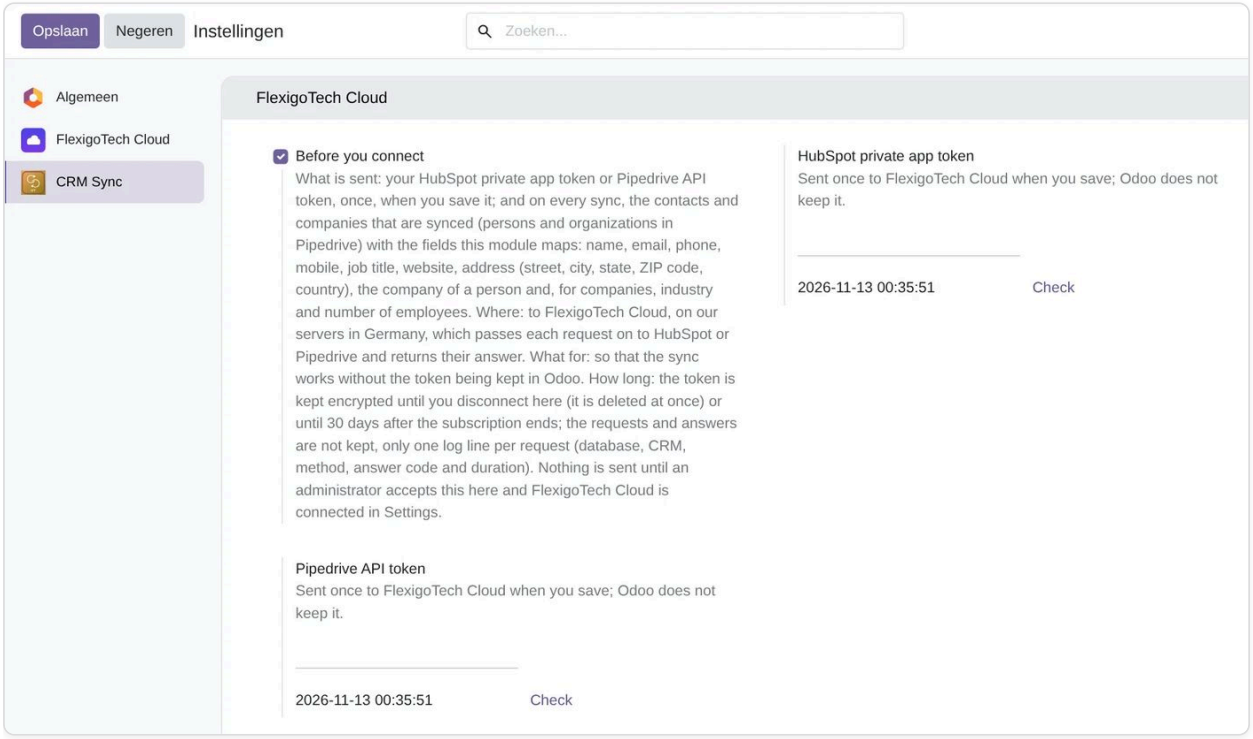
2. **Plak het token**
   Dat van je privé-app in **HubSpot private app token** of dat van je gebruiker in **Pipedrive API token** is. Je kunt beide invullen.

3 Klik op Opslaan

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

4 Klik op Check

Die vertelt je of het token in de cloud is opgeslagen, wanneer dat was en wanneer het is veranderd.

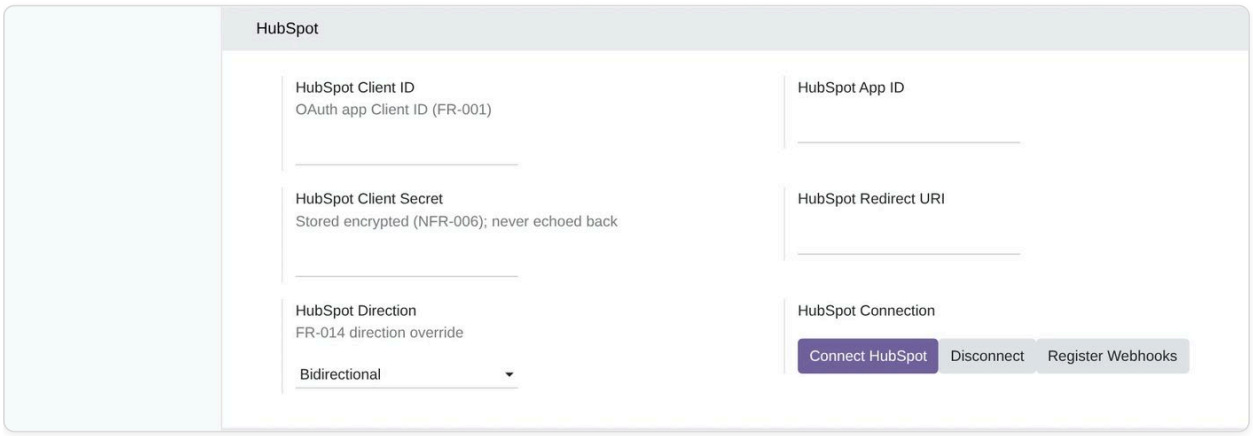


- **Echte schermafbeelding van Odoo 20.** De twee tokens die in FlexigoTech Cloud zijn opgeslagen, elk met zijn datum en zijn **Check**.

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 je het nieuwe en sla je op: het vervangt het vorige in de cloud.

7 De richting van elk CRM en de waarschuwingen



- **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 uit het CRM komt, komt binnen, en wat jij in Odoo wijzigt, gaat naar het CRM.
Inbound only (External → Odoo)	Alleen binnen: Odoo stuurt niets naar dat CRM.
Outbound only (Odoo → External)	Alleen uit: de import, de reconciliatie en de webhooks van dat CRM halen niets op.

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 mislukkingen niet meer wordt verstuurd. Als je dit leeg laat, ontvangt de beheerder ze. Van elk type waarschuwing komt er hooguit één per 24 uur, zodat je inbox niet vol raakt.

Wanneer welke richting gebruiken

- **Bidirectional** wanneer beide teams gegevens corrigeren: dat is normaal.
- **Inbound only (External → Odoo)** wanneer het CRM de leiding heeft en Odoo alleen leest, bijvoorbeeld terwijl je de connector test zonder je CRM aan te raken.
- **Outbound only (Odoo → External)** wanneer Odoo de goede bron is en het CRM alleen up-to-date gegevens moet hebben.

Je kunt het op elk moment wijzigen. Wat al in de wachtrij staat, gaat zijn gang; nieuwe dingen volgen de nieuwe richting.

8 De geplande taken

De geplande taken zorgen ervoor dat de connector werkt zonder dat iemand op een knop drukt. De module zet ze uit, dus deze stap hoort bij de ingebruikname: zonder deze stap beweegt de connector alleen als iemand erom vraagt.

1 Activeer de ontwikkelaarsmodus

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

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

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

3 **Zet aan wat je wilt**

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

TAAK	FREQUENTIE	WAT DOET HET
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 en waarschuwt bij de derde mislukking op rij.
CRM Sync: Flush Audit Buffer	Elke minuut	Schrijft in het logboek wat in het geheugen wacht.
CRM Sync: Purge Old Audit Logs	Elke dag	Verwijdert de logregels van meer 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 beide CRM's. Beter uitgeschakeld laten en de knoppen gebruiken.

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

Met **CRM Sync: Process Queue** uit, groeit de wachtrij elke keer dat een gekoppeld contact wordt bewerkt. Vanaf 10.000 openstaande bewerkingen per CRM worden de nieuwe weggegooid en blijft er alleen een spoor in het serverlogboek achter: zet deze taak daarom de eerste dag aan.

CONNECTORGIDS · HUBSPOT & PIPEDRIVE

9 De eerste import

De eerste import is het moment waarop Odoo de contacten uit het CRM leert kennen. Doe het rustig: controleer eerst wat er aan beide kanten staat en daarna de namen, de conflicten en de dubbele contacten.

1 **Open CRM Sync › Dashboard**

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

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

Van HubSpot haalt hij de contacten en de bedrijven op; van 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 vindt het contact aan de hand van zijn CRM-ID en werkt het veld voor veld bij.

Wat bij de eerste import nu nog misgaat

- Een HubSpot-contact komt binnen met zijn e-mailadres als naam. De voor- en achternaam uit HubSpot komen in **CRM First Name** en **CRM Last Name**, op het tabblad **CRM Sync**, en moeten met de hand naar de naam worden overgenomen.
- De eerste import opent per leeg veld in beide systemen een conflict **Empty Field Guard** (website, straat, provincie, verkoper…). 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 aan in het formaat van hun API en worden ze zo opgeslagen, als tekst zoals «[{'value': …, 'primary': True}]». Die moet je in het contact netjes 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 individuele contacten, zonder het bedrijfsvinkje.

> Dit staat genoteerd om in de module te worden opgelost. Intussen: als je CRM veel contacten heeft, neem dan contact met ons op vóór de eerste import en helpen we je die voor te bereiden.

Hoe je hem voorbereidt

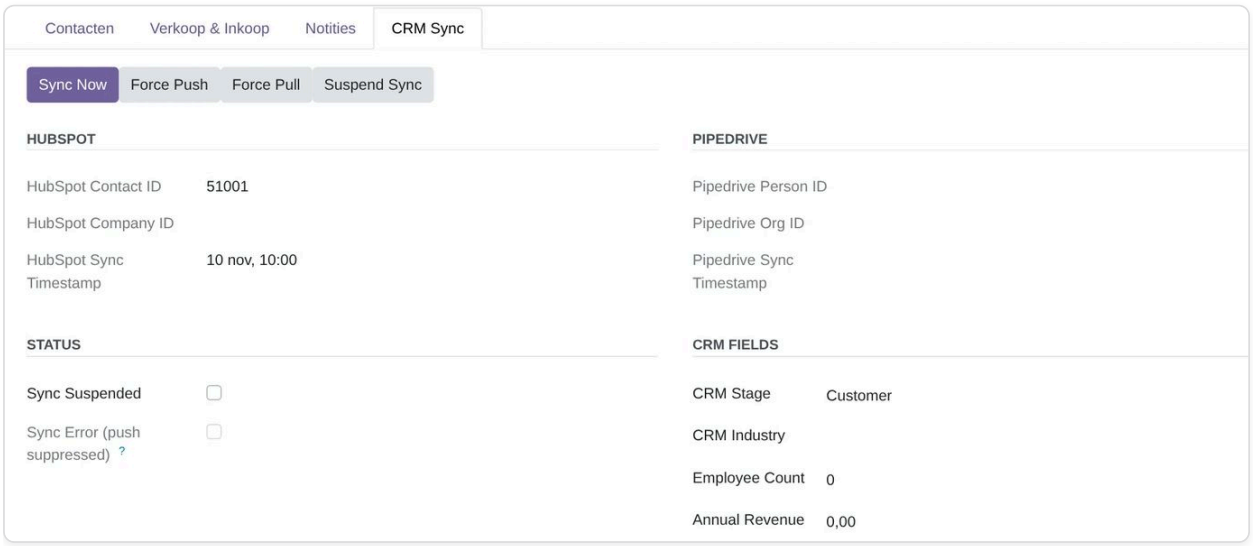
- Als je in Odoo al klanten hebt die ook in het CRM staan, beslis dan eerst welke je houdt: de import dupliceert ze.
- Test eerst op een kopie van je database, niet op die van de productie: dan zie je hoeveel contacten en conflicten er komen.
- Filter na het importeren de contacten waarvan de naam een @ bevat en kopieer de voor- en achternaam vanaf het tabblad **CRM Sync**.
- Los de **Empty Field Guard**-conflicten van de eerste import in één keer op met **Keep Odoo Value**: die veranderen niets.

Wat je ziet als het klaar is

Het dashboard toont meer **Synced Partners** met de gekoppelde contacten en **Unresolved Conflicts** met de conflicten van de import. Het logboek heeft een regel **Inbound** voor elk contact of bedrijf dat binnenkwam, en elk contact draagt op zijn tabblad het CRM-ID en de datum van de import.

10 Het tabblad CRM Sync van elk contact

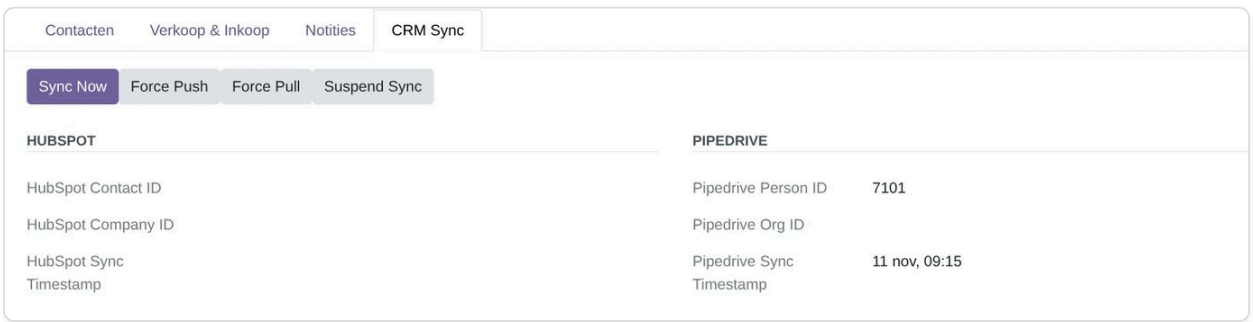
Het tabblad is de technische fiche van de koppeling: met welk record van het CRM het contact is verbonden, wanneer het voor het laatst is gesynchroniseerd en of er iets is dat het tegenhoudt. Vanaf daar synchroniseer je dat contact ook zonder op iemand te wachten.



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

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

Daaronder 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 aangevinkt wanneer een contact vijf keer achter elkaar faalt bij het versturen naar het CRM: vanaf dan wordt het niet meer verstuurd. Corrigeer het gegeven en vink het uit.

VELD	WAT HET ZEGT
HubSpot Contact ID en **HubSpot Company ID**	Het HubSpot-record waarmee het is gekoppeld.
Pipedrive Person ID en **Pipedrive Org ID**	Het Pipedrive-record waarmee het is gekoppeld.
HubSpot Sync Timestamp en **Pipedrive Sync Timestamp**	De laatste synchronisatie met elk CRM: het is de datum die wordt vergeleken bij het beslissen over elk veld.
Sync Suspended	Aangevinkt, de wijzigingen gaan niet naar het CRM.
Sync Error (push suppressed)	Aangevinkt alleen na vijf mislukte verzendingen op rij.
CRM Stage, **CRM Industry**, **Employee Count**, **Annual Revenue**	Wat uit het CRM komt en geen plek heeft in de Odoo-fiche.

11 Wat er in elke richting reist

De connector kopieert geen volledige records: hij kopieert velden, één voor één, volgens een mapping die in de code staat. Deze tabellen zijn die mapping: welk veld van de CRM hoort bij welk veld van Odoo en in welke richting het reist.

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 hun naam)	Beide
lifecyclestage	**CRM Stage**	Alleen in
hubspot_owner_id	Verkoper	Alleen in

Bedrijven van HubSpot

VELD VAN HUBSPOT	VELD VAN ODOO	RICHTING
name, domain, phone	Naam, website, telefoon	Alleen in

VELD VAN HUBSPOT	VELD VAN ODOO	RICHTING
address, city, state, zip, country	Het adres	Alleen in
industry, numberofemployees	**CRM Industry**, **Employee Count**	Alleen in
annualrevenue	**Annual Revenue**	Alleen in

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 in
Organisatie: name, address, phone	Naam, adres, telefoon	Alleen in
Organisatie: owner_id	Verkoper	Alleen in

Wat uit Odoo vertrekt zijn de contacten en de personen: bedrijven en organisaties komen alleen binnen. Kansen, notities, activiteiten en aangepaste velden worden niet gesynchroniseerd.

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

De levenscyclusfase van HubSpot

De levenscyclusfase van HubSpot (lifecyclestage) komt in **CRM Stage** terecht met deze waarden: **Subscriber**, **Lead**, **Marketing Qualified Lead**, **Sales Qualified Lead**, **Opportunity**, **Customer**, **Evangelist** en **Other**. Een eigen fase die niet in de lijst staat, komt binnen als **Other**. Een contact dat in Odoo wordt aangemaakt, begint als **Lead**.

Velden die op naam worden opgezocht

Land en provincie komen uit de CRM als tekst, en de connector zoekt in Odoo een record met die naam. Als je CRM «España» schrijft en je Odoo in het Engels staat, kan hij het misschien niet vinden: dat veld wordt overgeslagen en de rest van het contact komt toch binnen. Bij het bedrijf van een persoon uit Pipedrive en bij de verkoper gebeurt hetzelfde.

CONNECTORGIDS · HUBSPOT & PIPEDRIVE

12 Hoe elk veld wordt beslist

Dit is het deel dat het zwaarst weegt: wanneer dezelfde gegevens op twee plekken veranderen, moet iemand beslissen. De connector beslist per veld met een vaste regel, en wat hij zelf niet kan beslissen, laat hij voor je genoteerd staan.

- Hij vergelijkt de datum van de laatste wijziging in de CRM met die van de laatste synchronisatie van dat contact in Odoo.
- Wint de meest recente. Als beide binnen 2 seconden liggen, tellen ze als gelijk en wordt er niets aangepast.

- Een lege waarde overschrijft nooit een gevulde: in plaats daarvan opent hij een conflict **Empty Field Guard** in **Conflicts**.
- Elke beslissing blijft in het register staan: welk veld, wie won en wat er veranderde.

Zo blijven beide wijzigingen bewaard als je verkoopteam een telefoonnummer in HubSpot aanpast en iemand in Odoo het adres corrigeert. En als iemand in de CRM per vergissing een veld leegmaakt, gaat het gegeven in Odoo niet verloren.

Drie gevallen

De verkoper wijzigt het telefoonnummer in HubSpot	Bij de volgende uitlezing (reconciliatie, **Sync Now** of import) is de wijziging in HubSpot recenter dan de laatste synchronisatie: het nieuwe nummer komt in Odoo terecht.
Financiën corrigeert de e-mail in Odoo	Het contact komt in de wachtrij als **Outbound Push** en **CRM Sync: Process Queue** stuurt het nieuwe e-mailadres naar de CRM.
Iemand maakt de website leeg in Pipedrive	De lege waarde overschrijft de website in Odoo niet: er wordt een conflict **Empty Field Guard** geopend en jij beslist.

De datum van Odoo is die van de laatste synchronisatie van dat contact met die CRM (**HubSpot Sync Timestamp** of **Pipedrive Sync Timestamp** op het tabblad). Die van de CRM is die van de laatste wijziging: lastmodifieddate in HubSpot en update_time in Pipedrive.

SITUATIE	WAT ER GEBEURT	WAT WORDT VASTGELEGD
Beide wijzigden binnen 2 seconden	Er wordt niets aangepast	In de regel van het register
De CRM wijzigde later	Schrijft de waarde van de CRM naar Odoo	Veld en beslissing in het register
Odoo wijzigde later	Laat de waarde van Odoo staan	In de regel van het register
De winnaar is leeg	Wist het gegeven aan de andere kant niet	Een conflict in **Conflicts**

Waarom de meest recente wint

Altijd één kant gelijk geven (bijvoorbeeld Odoo) is eenvoudiger, maar dan gaan de correcties van de andere kant verloren. Met de datum van elke wijziging blijft de juiste correctie behouden, ongeacht waar hij vandaan komt, en het twijfelgeval, een gegeven dat verdwijnt, wordt apart gezet zodat een persoon ernaar kan kijken.

CONNECTORGIDS · HUBSPOT & PIPEDRIVE

13 De wachtrij en het register

De wachtrij en het register zijn de twee lijsten die aangeven wat de connector doet: de eerste wat er nog moet gebeuren, de tweede wat hij al heeft gedaan en hoe dat afliep.

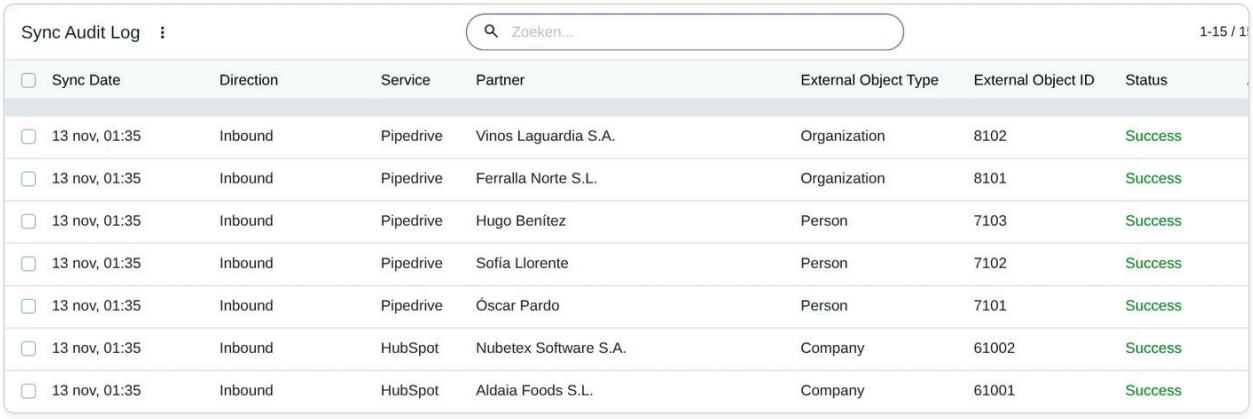
Inbound Webhook	Prioriteit 1: wat via webhook uit Pipedrive is binnengekomen. Gaat eerst.
Outbound Push	Prioriteit 10: de wijziging die jij in Odoo hebt gemaakt aan een gekoppeld contact.
Reconciliation	Prioriteit 20: wat de reconciliatie moet nalopen.

Wanneer je een gekoppeld contact opslaat, gaat je wijziging de wachtrij in als **Outbound Push**, met de velden van de mapping op dat moment. De taak **CRM Sync: Process Queue** leegt de wachtrij 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 ze opnieuw geprobeerd na 2, 4 en 8 seconden. Bij de vierde mislukking staat ze op **Error**, met het bericht van het CRM in **Error Message**. Afgeronde en mislukte items worden na 7 dagen verwijderd.

> Als **CRM Sync: Process Queue** uit staat, groeit de wachtrij en gaat er niets uit: wijzigingen blijven op **Pending** staan tot je de taak aanzet of op **Force Push** klikt bij het contact.

Het auditlogboek



- **Echte schermafbeelding van Odoo 20.** Het logboek na het 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 het CRM is verstuurd.
Orphan	Een gekoppeld contact waarvan het record niet meer in het CRM 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 zelf kunt verwijderen als je dat wilt: de connector verwijdert niets in het CRM.
Transfer Disclosure	De acceptatie van de melding 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 gewijzigd. De regels worden na 90 dagen verwijderd.

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

De statussen van de wachtrij

STATUS	WAT HET BETEKENT
Pending	Wacht op zijn beurt of op de volgende poging.
Processing	De taak verstuurt of verwerkt het nu.

STATUS	WAT HET BETEKENT
Done	Afgerond. Wordt na 7 dagen verwijderd.
Error	Vier keer mislukt. Het bericht van het CRM staat in de regel.
Skipped	Overgeslagen, bijvoorbeeld omdat het contact niet meer bestaat.

Eenzelfde Pipedrive-melding die binnen 60 seconden twee keer binnenkomt, komt maar één keer in de wachtrij.

Wat een logregel bevat

Naast de datum, de richting, het CRM, het contact en het resultaat, vermeldt elke regel welke gebruiker het veroorzaakte als dat handmatig gebeurde, de beslissing per veld (wie er won en waarom), de lijst met gewijzigde velden en, als er iets mislukte, het bericht. Dit is het eerste wat je bekijkt als een gegeven niet is wat je verwachtte.

CONNECTORGIDS · HUBSPOT & PIPEDRIVE

14 Conflicten

Een conflict is geen fout: het is een gegeven dat de connector niet durft te wissen. Af en toe de lijst nalopen houdt de contacten aan beide kanten schoon.

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

1. **Selecteer de conflicten**
   Een of meerdere, in de lijst.
2. **Klik in Acties op Resolve Conflicts**
   Er opent een venster met de geselecteerde conflicten.
3. **Kies welke waarde blijft**
   Keep Odoo Value (staat er zo), **Keep External Value** of **Manual Value**, die je zelf invoert. Bij toepassen wordt de waarde op het contact geschreven en is het conflict opgelost met jouw gebruiker en tijdstip.

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

Een voorbeeld

In Odoo heeft een contact de website van zijn bedrijf. In Pipedrive wordt die verwijderd. Bij de volgende lezing is de waarde van Pipedrive recenter maar leeg: de connector wist de website in Odoo niet en opent een conflict met het veld, de waarde van Odoo en de lege waarde van het CRM. Met **Keep Odoo Value** blijft de website staan; met **Keep External Value** wordt hij in Odoo gewist; met **Manual Value** vul je de juiste in.

Wat geen conflict is

Een veld dat maar aan één kant verandert, veroorzaakt geen conflict: de wijziging wint en staat in het logboek. Ook twee wijzigingen tegelijk, met minder dan 2 seconden verschil, leveren geen conflict op: de connector raakt

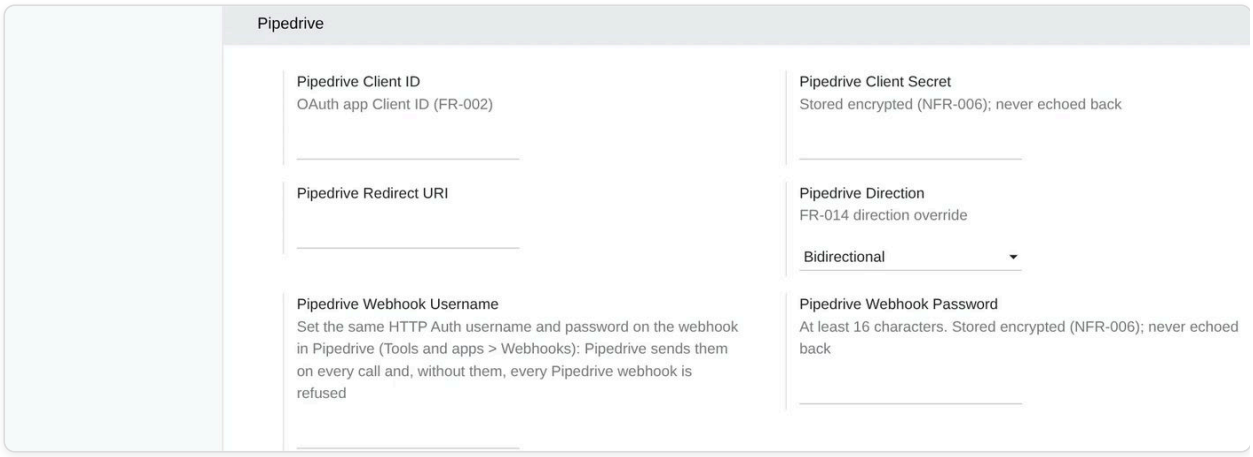
niets aan en noteert het.

15 Webhooks

Zonder webhooks duurt het even voordat een wijziging in het CRM aankomt, tot de volgende reconciliatie, hooguit een uur. Met webhooks meldt het CRM aan Odoo zodra er iets verandert en komt de wijziging meteen in de wachtrij.

Pipedrive

1. **Stel gebruikersnaam en wachtwoord in Odoo in**
   Vul in **Instellingen › CRM Sync**, blok **Pipedrive**, **Pipedrive Webhook Username** en **Pipedrive Webhook Password** in, van 16 tekens of meer. Sla op.



- **Echte schermafbeelding van Odoo 20.** Het blok Pipedrive: 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 aan voor personen en één voor organisaties, 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 verwijderde persoon wordt niet in Odoo verwijderd: er komt één regel in het logboek. Als de connector gepauzeerd is, worden de meldingen genegeerd en pikt de volgende reconciliatie ze op.

HubSpot

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

Voor Pipedrive zijn de bruikbare meldingen die van personen en organisaties: aanmaken, wijzigen en verwijderen. Een aanmaak of wijziging komt in de wachtrij met de gegevens die Pipedrive stuurt; een verwijdering laat alleen een regel in het logboek achter.

16 Een dag met de connector

Zo ziet een dag eruit met HubSpot verbonden en de taken aan.

9:00	Een commercieel medewerker voegt een nieuwe klant toe in HubSpot. Die staat nog niet in Odoo.
9:05	Iemand klikt in het paneel op **Import HubSpot** (of de dagelijkse importtaak, als je die hebt aangezet). De klant komt in Odoo met haar **HubSpot Contact ID**.
10:30	Financiën corrigeert het e-mailadres in Odoo. Bij opslaan gaat de wijziging de wachtrij in als **Outbound Push**.
10:31	**CRM Sync: Process Queue** stuurt het naar HubSpot. In **Audit Log** staat een regel **Outbound** met **Success**.
12:00	De commercieel medewerker wijzigt het telefoonnummer in HubSpot. De reconciliatie van 12 uur leest het: de wijziging is recenter en komt in Odoo.
16:00	Iemand verwijdert per vergissing de website in HubSpot. De reconciliatie verwijdert hem niet in Odoo: ze opent een conflict en wie de conflicten beheert kiest **Keep Odoo Value**.

Zonder aangezette taken doe je dezelfde dag alles handmatig: **Import HubSpot** en **Run Reconciliation** in het paneel, en **Sync Now** of **Force Push** bij het contact dat je wilt bijwerken.

En met Pipedrive en de webhooks

11:00	Een commercieel medewerker wijzigt in Pipedrive het mobiele nummer van een persoon. Pipedrive meldt dat meteen aan je Odoo.
11:00	De melding komt in de wachtrij als **Inbound Webhook**, met prioriteit 1: gaat voor alles.
11:01	**CRM Sync: Process Queue** past het toe op het contact, veld voor veld, en noteert de regel in het logboek.
15:00	Iemand verwijdert die persoon in Pipedrive. In Odoo wordt hij niet verwijderd: er komt één regel in het logboek en het contact blijft bestaan.

17 Rechten en beveiliging

De connector scheidt wie kijkt van wie beslist: de status bekijken en een contact synchroniseren is één ding, en gegevens overschrijven of de verbinding aanpassen is een ander.

CRM Sync / User	Ziet het paneel, de wachtrij en de conflicten, en het tabblad **CRM Sync** van de contacten met **Sync Now** en **Suspend Sync**.
CRM Sync / Admin	Het voorgaande, het auditlogboek en de knoppen **Force Push** en **Force Pull**, die gegevens overschrijven zonder datums te vergelijken. De beheerder van Odoo heeft het vanaf de installatie.

Beheerder van Odoo	Accepteert de toestemming, bewaart de tokens en verbreekt de verbinding. Niemand anders kan een verbinding verwijderen.

Aan andere gebruikers geef je de rechten in hun gebruikersfiche, met de ontwikkelaarsmodus: de twee groepen staan in het technische deel.

- Het token van een nieuwe verbinding staat niet in Odoo: niemand kan het in de database zien, ook een beheerder niet.
- De interne onderdelen van de connector (de verbinding, de wachtrij, het logboek) kunnen niet van buitenaf worden aangeroepen via JSON-RPC.
- De webhooks van Pipedrive vereisen de gebruikersnaam en het wachtwoord die je in Odoo instelt, van 16 tekens of meer; zonder die gegevens wordt de aanroep geweigerd.

> Geef **CRM Sync / Admin** alleen aan wie de stamgegevens beheert: een **Force Pull** haalt het record uit het CRM en overschrijft wat er in Odoo staat.

CONNECTORGIDS · HUBSPOT & PIPEDRIVE

18 Persoonsgegevens en AVG

De contacten zijn persoonsgegevens en de connector verplaatst ze tussen drie plekken: je Odoo, je CRM en FlexigoTech Cloud, dat als doorgeefluik dient. Dit is wat je moet weten voor je verwerkingenregister.

Wie verwerkt wat	Jij bent de verantwoordelijke voor de gegevens. FlexigoTech, als verwerker, geeft ze alleen door tussen Odoo en je CRM; de acceptatie van FlexigoTech Cloud omvat de verwerkersovereenkomst.
Waar	Op onze servers in Duitsland. HubSpot en Pipedrive bewaren hun gegevens waar je contract met hen dat bepaalt.
Hoe lang	De cloud bewaart de contacten niet: ze geeft ze door. Het auditlogboek van Odoo wordt na 90 dagen verwijderd; opgeloste conflicten ook na 90 dagen; de wachtrij na 7.
Iemand verwijderen	Als je een gekoppeld contact in Odoo verwijdert, verwijdert de connector het niet in het CRM: hij bewaart de CRM-ID's in het logboek (**GDPR Erasure**) zodat jij het daar kunt verwijderen.
Wat er wordt verstuurd	Alleen de velden van de mapping. Elk veld is in de code gemarkeerd als persoonsgegeven of niet.

> De connector beslist niet voor je of je gegevens naar je CRM mag doorsturen: dat hangt af van je wettelijke grondslag en je contract met HubSpot of Pipedrive.

Welke velden persoonsgegevens zijn

CRM	PERSOONSGEGEVENS	OVERIGE GEGEVENS
HubSpot-contact	Voornaam, achternaam, e-mail, telefoonnummers, functie, website en adres	Provincie, land, fase, verkoper

CRM	PERSOONSGEGEVENS	OVERIGE GEGEVENS
HubSpot-bedrijf	Naam, telefoon en straat	Website, stad, provincie, postcode, land, sector, medewerkers, omzet
Pipedrive-persoon	Voornaam, achternaam, e-mail en telefoonnummers	Bedrijf en verkoper
Pipedrive-organisatie	Naam, adres en telefoon	Stad, provincie, postcode, land en verkoper

Dat staat zo in de code zelf, veld voor veld, en zo komt het ook in Odoo terecht bij de installatie van de module, zodat je het kunt nakijken.

CONNECTORGIDS · HUBSPOT & PIPEDRIVE

19 HubSpot en Pipedrive tegelijk

Eén Odoo kan met beide CRM's verbonden zijn. Elk heeft apart zijn eigen token, richting, status en synchronisatiedatum, en elk contact kan gekoppeld zijn aan het ene CRM, het andere of beide.

- Een contact dat met beide gekoppeld is, stuurt zijn wijzigingen naar beide.
- Elk CRM bepaalt zijn velden met zijn eigen datum: wat bij HubSpot wint, hoeft bij Pipedrive niet te winnen.
- Je kunt de ene op **Inbound only (External → Odoo)** zetten en de andere op **Bidirectional**.
- Het paneel toont de status van beide en heeft voor elk een importeerknop.

Dat is handig als een deel van het team met het ene CRM werkt en een ander deel met het andere, of tijdens de overstap van het ene naar het andere.

Een voorbeeld: het marketingteam werkt in HubSpot en het verkoopteam in Pipedrive. Beide CRM's komen in Odoo terecht en, wanneer dezelfde persoon in beide staat, kan zijn Odoo-contact beide ID's dragen. Een wijziging in Odoo gaat naar beide, en wat van elk binnenkomt, wordt beslist met de eigen datum.

CONNECTORGIDS · HUBSPOT & PIPEDRIVE

20 Wat het nu niet doet, en wat je doet als er iets misgaat

Dit is wat de nu gepubliceerde code niet doet, of niet goed doet. Het staat genoteerd om in de module te worden rechtgezet; tot die tijd is het goed om het te weten voordat je koopt.

- De 8 geplande taken staan uitgeschakeld en niets zet ze aan: je moet ze zelf inschakelen.
- **Register Webhooks** registreert geen enkele webhook. Die van Pipedrive moet je met de hand aanmaken; die van HubSpot zouden nu niet worden geaccepteerd.
- Bedrijven en organisaties komen alleen in Odoo terecht, en komen binnen als individuele contacten.
- HubSpot-contacten komen binnen met het e-mailadres als naam; voor- en achternaam staan in **CRM First Name** en **CRM Last Name**.
- De eerste import maakt per leeg veld aan beide kanten een conflict aan.
- Bij Pipedrive worden e-mail en telefoon opgeslagen in het formaat van hun API.

- De import herkent een contact dat al in Odoo stond niet aan het e-mailadres: het maakt een nieuw contact aan.
- Van HubSpot worden geen specifieke eigenschappen opgevraagd, dus het kan zijn dat sommige velden van de mapping niet binnenkomen.
- Er worden geen kansen, notities, activiteiten of aangepaste velden gesynchroniseerd, en de velden-mapping is niet aan te passen.

Als er iets misgaat

Het paneel zegt disconnected	Het token of de toestemming ontbreekt: **Instellingen › CRM Sync**, **Check**.
De wachtrij gaat niet omlaag	**CRM Sync: Process Queue** staat uit (zo wordt het geleverd). Zet het aan.
HubSpot Last Check zegt never	**CRM Sync: Connection Health Check** staat uit.
Een contact gaat niet naar het CRM	Kijk naar **Sync Suspended**, **Sync Error (push suppressed)** en de richting van het CRM.
Een item op Error	Open het in **Sync Queue**: **Error Message** bevat wat het CRM heeft geantwoord.
Veel conflicten na het importeren	Dat zijn de lege velden aan beide kanten: **Resolve Conflicts** met **Keep Odoo Value**.

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

Terwijl het wordt rechtgezet

Uitgeschakelde taken	Zet ze de eerste dag aan (hoofdstuk «De geplande taken»).
Namen met het e-mailadres	Kopieer na het importeren voor- en achternaam vanaf het tabblad **CRM Sync**.
Conflicten van de eerste import	Los ze in één keer op met **Keep Odoo Value**.
E-mail en telefoon van Pipedrive	Corrigeer ze op het contact: de volgende wijziging in Odoo stuurt ze goed door.
Dubbele contacten	Voeg in Contacten de contacten die je al had samen met die die van het CRM binnenkomen.
Wijzigingen van HubSpot meteen	Gebruik **Sync Now** op het contact of **Run Reconciliation** in het paneel.

21 Andere manieren om het te doen

Odoo heeft geen synchronisatie met HubSpot of Pipedrive: er zit geen module voor een van beide CRM's in de code van Odoo 20, noch in Community noch in Enterprise. Dit zijn de andere manieren om dezelfde contacten aan beide kanten te hebben.

MANIER	HOE HET WERKT	WAT HET KOST
Met de hand exporteren en importeren	Je exporteert een CSV uit het CRM en importeert die in Odoo-Contacten.	Elke keer tijd, en niets gaat terug naar het CRM.
Een automatiseringsplatform	Zapier, Make of vergelijkbare: jij bouwt zelf elke flow en de mapping.	Het platform apart; de conflicten los je zelf op.
Maatwerkontwikkeling	Een programmeur verbindt de twee API's voor jouw situatie.	Het project en het onderhoud ervan.
Het CRM naar Odoo verhuizen	Je laat HubSpot of Pipedrive los en gebruikt de CRM van Odoo.	De werkwijze van het verkoopteam veranderen.
Dit connector	Contacten in beide richtingen, veld voor veld, met wachtrij, conflicten en logboek.	€ 9 voor de module en het abonnement op FlexigoTech Cloud.

Als je verkoopteam tevreden is met zijn CRM, is het verstandig het niet aan te raken en de contacten samen te voegen. Als je al van plan was alles naar Odoo te verhuizen, dient de connector ook als tussenstap: hij haalt de contacten binnen terwijl het team overstapt.

Hoe je kiest

- Als je de contacten maar één keer wilt, om in Odoo te beginnen, exporteer en importeer dan met de hand: je hebt niets meer nodig.
- Als de contacten aan beide kanten dagelijks veranderen, is een eenmalige kopie binnen een week verouderd.
- Als je al een automatiseringsplatform betaalt en iemand hebt die de flows bouwt, is dat een optie; de conflicten en het logboek moet je zelf inrichten.
- Als je wilt dat het CRM en Odoo de contacten delen zonder iets op te zetten, met een beslissing per veld en een conflictenlijst binnen Odoo, is deze connector daarvoor bedoeld.

22 Abonnementen, prijs en proefperiode

De connector wordt in twee delen betaald: de licentie van de module, per Odoo-versie, en het abonnement op FlexigoTech Cloud, dat het token bewaart en de aanroepen naar je CRM doorgeeft. De proefperiode van 14 dagen vraagt geen creditcard.

€ 9

Licentie per Odoo-versie.

+ FlexigoTech Cloud

STANDARD

€ 49/maand

of € 490 per jaar

- Eerste antwoord binnen 1 werkdag
- Tot 3 accounts

PRO

€ 98/maand

of € 980 per jaar

- Eerste antwoord binnen 4 werkuren
- Tot 10 accounts
- Videogesprek als het nodig is

14 dagen proefperiode, zonder kaart **Prijzen excl. btw**

Zonder proefperiode of abonnement	De synchronisatie wordt gepauzeerd: er gaat geen aanroep uit en niets wordt als mislukt gemarkeerd. Ze loopt weer vanzelf door na verlenging. Het token wordt tot 30 dagen na het einde van het abonnement bewaard.
Verbinding verbreken	**Disconnect** wist het token van FlexigoTech Cloud direct, met of zonder abonnement.
De-installeren	Bij het de-installeren van de module vraagt Odoo aan de cloud om de tokens te wissen. De contacten blijven in Odoo; de velden van de module (de CRM-ID's en het tabblad CRM Sync) verdwijnen ermee.

Als je de module na het de-installeren opnieuw installeert, begin je opnieuw: je moet de toestemming opnieuw aanvinken en het token opnieuw plakken. De contacten blijven in Odoo, maar zonder hun CRM-ID's, die velden van de module waren: de volgende import zou ze opnieuw aanmaken.

23 Veelgestelde vragen

Heb ik Odoo Enterprise nodig?

Nee. Het gebruikt Contacten en Conversaties van Odoo Community, dus het werkt evengoed in Community en Enterprise.

Werkt het op Odoo Online?

Nee: Odoo Online staat het installeren van modules van derden niet toe. Het is voor Odoo.sh of voor je eigen server, in Odoo 17, 18, 19 of 20.

Wat heb ik nodig in HubSpot?

Een privé-app in je account, met toestemming om contacten te lezen en te schrijven en bedrijven te lezen, en het token dat HubSpot je geeft bij het aanmaken ervan.

En in Pipedrive?

Het API-token van je gebruiker. Je vindt het in de persoonlijke voorkeuren van Pipedrive.

Kan ik de twee CRM's koppelen?

Ja. Elk heeft zijn eigen token, richting en status, en een contact kan aan beide gekoppeld zijn.

Wordt het token in Odoo opgeslagen?

Nee, bij een nieuwe verbinding. Het gaat één keer, versleuteld, naar FlexigoTech Cloud, en het veld in Odoo blijft leeg na het opslaan.

Werkt het vanzelf?

Zodra je de geplande taken aanzet, die standaard uit staan. Tot die tijd werkt het met de knoppen in het paneel en op elk contact.

Hoe vaak wordt er gesynchroniseerd?

Met de taken aan, wordt de wachtrij elke minuut verwerkt en worden de gekoppelde contacten elk uur gecontroleerd.

Gebeurt het in real time?

Met de webhooks van Pipedrive die je handmatig hebt ingesteld, komt een wijziging meteen in de wachtrij. Bij HubSpot komt die bij de volgende controle of wanneer je op **Sync Now** klikt.

Wat gebeurt er als een veld aan beide kanten wijzigt?

De meest recente wijziging wint, veld voor veld. Als de winnende waarde leeg is, overschrijft die het gegeven niet: er wordt een conflict geopend zodat jij kunt beslissen.

Synchroniseert het bedrijven?

Ze komen in Odoo terecht, voorlopig als individuele contacten. Van Odoo naar het CRM gaan alleen de contacten en personen.

En kansen?

Nee. Ook notities, activiteiten en aangepaste velden niet: alleen contacten en bedrijven.

Kan ik de veldtoewijzing wijzigen?

Nee: de toewijzing is vast en staat in de code. Heb je een ander veld nodig, dan hoor je het graag, dan bekijken we het.

Hoe heten de contacten in HubSpot?

Momenteel op basis van hun e-mailadres. De voor- en achternaam komen in **CRM First Name** en **CRM Last Name**, op het tabblad **CRM Sync**.

Verwijdert het iets in het CRM?

Nee. Als je een gekoppeld contact in Odoo verwijdert, blijven de CRM-ID's in het record staan, zodat je het daar zelf kunt verwijderen als je wilt.

En een contact dat in het CRM is verwijderd?

Het blijft in Odoo staan. De controle markeert het in het record als **Orphan**.

Kan ik een contact pauzeren?

Ja: **Suspend Sync** op het tabblad van het contact, of **CRM Sync: Suspend** in de contactenlijst voor meerdere tegelijk.

Wie kan een synchronisatie afdwingen?

De gebruikers van **CRM Sync / Admin**. Afdwingen overschrijft gegevens zonder datums te vergelijken, dus het is verstandig dat er maar weinig zijn.

Wat als het contact al in Odoo stond?

De import maakt een nieuw contact aan, omdat hij alleen het CRM-ID herkent. Daarna moet je de duplicaten samenvoegen in Contacten.

Hoelang bewaart het register de gegevens?

90 dagen. Opgeloste conflicten worden ook na 90 dagen verwijderd, en afgeronde items uit de wachtrij na 7 dagen.

En als ik het abonnement opzeg?

De synchronisatie stopt en er wordt niets in Odoo verwijderd. Als je weer abonneert, gaat het verder waar het gebleven was.

Kan ik de verbinding verbreken?

Ja: **Disconnect** verwijdert het token uit de cloud meteen, met of zonder abonnement.

Werkt het zonder FlexigoTech Cloud?

Nee. Wat je al uit je CRM hebt binnengehaald, blijft in Odoo staan.

In welke taal zijn de schermen?

In het Engels, omdat de module geen vertalingen bevat. De rest van Odoo verschijnt in jouw taal.

Helpen jullie met de eerste import?

Ja. Neem eerst contact met ons op, met het aantal contacten dat je aan elke kant hebt, dan bereiden we het samen voor.

24 Woordenlijst

CRM	Het hulpmiddel waarin het commerciële team klanten en verkopen bijhoudt: hier HubSpot of Pipedrive.
Privé-app van HubSpot	Een app in je eigen HubSpot-account die een token geeft met de rechten die je kiest.
Pipedrive API-token	De sleutel van je Pipedrive-gebruiker zodat een ander programma de API kan gebruiken.
FlexigoTech Cloud	De dienst van FlexigoTech die het token versleuteld bewaart en elke aanroep naar het CRM doorgeeft.
Gekoppeld contact	Een contact in Odoo met het ID van een CRM-record op het tabblad **CRM Sync**.
CRM-ID	Het nummer waarmee het CRM een contact, persoon, bedrijf of organisatie kent.
Import	Het inlezen van alle contacten en bedrijven van een CRM, pagina voor pagina.
Controle	Het elk uur inlezen van de gekoppelde contacten om wat in het CRM is gewijzigd bij te werken.
Wachtrij	Wat wacht om naar het CRM te gaan of Odoo binnen te komen, op volgorde van prioriteit.
Webhook	De melding die het CRM naar je Odoo stuurt wanneer er iets verandert.
Meest recente wint	De regel van de connector: per veld blijft de wijziging met de nieuwste datum staan.
Conflict	Een veld dat de connector niet zelf beslist en dat aan jou wordt overgelaten.
Empty Field Guard	Het conflict van een veld dat aan de ene kant gevuld is en aan de andere kant leeg: een lege waarde wist nooit een gegeven.
Auditlogboek	De lijst van elke synchronisatie, met richting, CRM en resultaat.
Orphan	Een gekoppeld contact waarvan het record niet meer in het CRM staat.
Richting	Waarheen de gegevens van een CRM gaan: beide kanten, alleen naar Odoo of alleen naar het CRM.
Pauze	Wat de connector doet zonder test of abonnement: hij belt het CRM niet en verwijdert niets.
Levenscyclus	De fase van het contact in HubSpot (abonnee, lead, klant…); in Odoo, **CRM Stage**.
Sync Now	De knop die de gegevens van een contact uit het CRM haalt en veld voor veld beslist.
Force Push en Force Pull	De knoppen die een heel contact versturen of ophalen zonder datums te vergelijken.

Prioriteit	De volgorde van de wachtrij: eerst de webhooks, dan de uitgaande gegevens en onderaan de controle.
Notification User	Degene die de meldingen van de connector ontvangt als activiteiten.
Toestemming	Het vakje **Before you connect**: zonder dat gaat er niets naar de cloud.

25 Checklist en contact

- [ ] Je privé-app van HubSpot met het token, of je Pipedrive API-token.
- [ ] Odoo 17, 18, 19 of 20 op Odoo.sh of op je eigen server.
- [ ] De module geïnstalleerd en de proef van FlexigoTech Cloud gestart.
- [ ] **Before you connect** aangevinkt en het token opgeslagen; **Check** bevestigt het.
- [ ] De richting van elk gekozen CRM ingesteld en **Notification User** ingevuld.
- [ ] **CRM Sync: Process Queue** en **CRM Sync: Reconciliation Sweep** aan.
- [ ] De eerste import uitgevoerd en nagekeken: namen, conflicten en duplicaten.
- [ ] Als je Pipedrive gebruikt en de wijzigingen meteen wilt, de webhooks ingesteld.
- [ ] De rechten van **CRM Sync / Admin** alleen gegeven aan wie de stamgegevens beheert.

Wil je dat we het samen opzetten, neem dan contact met ons op. Met het Pro-abonnement bekijken we het zo nodig via een videogesprek.

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).