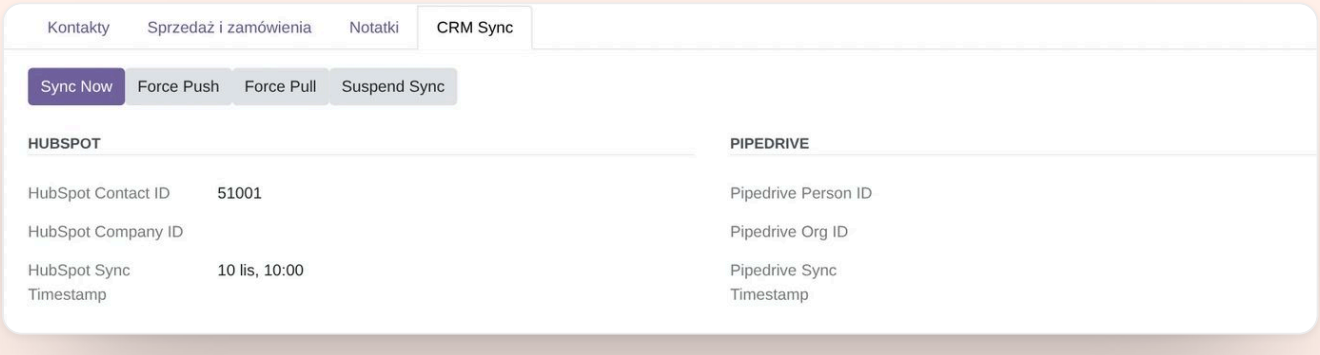
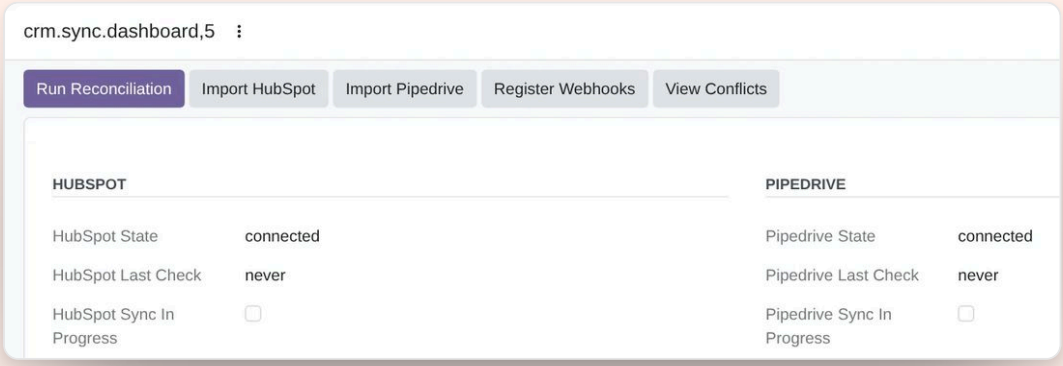
PRZEWODNIK PO KONEKTORZE · CRM I SPRZEDAŻ

HubSpot i Pipedrive dla Odoo

Twoje kontakty i firmy z HubSpot lub Pipedrive trafiają do Odoo, a zmiany wprowadzone w powiązanym kontakcie wracają do Twojego CRM.

Odoo 17 · 18 · 19 · 20 | 14 dni okresu próbnego, bez karty | Wydanie z 18-11-2026





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	Dla kogo jest i co rozwiązuje	3
2	Konektor w liczbach	4
3	Gdzie to widzisz w swoim Odoo	5
4	Czego potrzebujesz przed startem	6
5	Jak podróżują Twoje dane: FlexigoTech Cloud	7
6	Łączenie z HubSpot lub Pipedrive	7
7	Kierunek synchronizacji każdego CRM i ostrzeżenia	9
8	Zadania zaplanowane	9
9	Pierwszy import	10
10	Zakładka CRM Sync każdego kontaktu	12
11	Co płynie w każdym kierunku	13
12	Jak rozstrzygane jest każde pole	14
13	Kolejka i rejestr	15
14	Konflikty	17
15	Webhooki	17
16	Dzień z konektorem	18
17	Uprawnienia i bezpieczeństwo	19
18	Dane osobowe i RODO	20
19	HubSpot i Pipedrive jednocześnie	20
20	Czego dziś nie robi i co zrobić, gdy coś się nie uda	21
21	Inne sposoby	22
22	Plany, cena i okres próbny	23
23	Najczęstsze pytania	24
24	Słowniczek	26
25	Lista kontrolna i kontakt	27

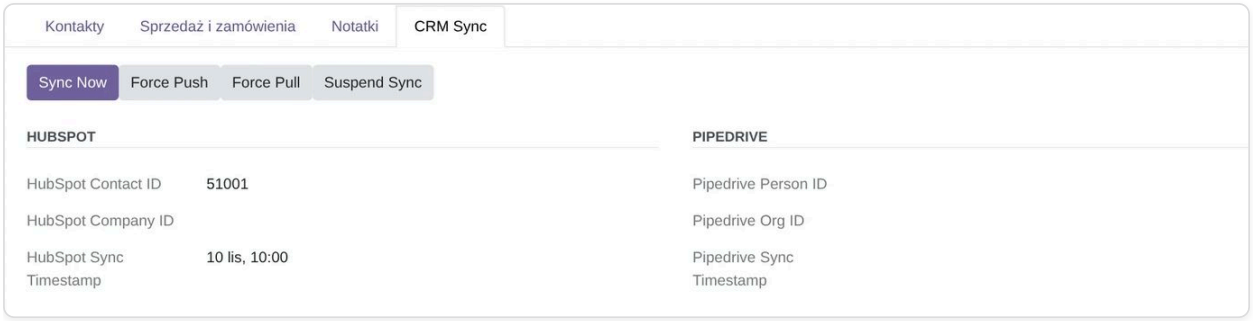
Ten przewodnik opisuje wersję 20.0.1.2.2 modułu (gałąź Odoo 20.0, commit ad585998f). Wszystko, co zawiera, pochodzi z opublikowanego kodu, z oficjalnej dokumentacji platformy lub z prawdziwych zrzutów ekranu.

Zrzuty ekranu pochodzą z testowej bazy Odoo 20 z wymyśloną firmą i wymyślonymi danymi, bez prawdziwego połączenia z HubSpot & Pipedrive. Moduł ma też wersje dla Odoo 17, 18 i 19.

1 Dla kogo jest i co rozwiązuje

Moduł jest przeznaczony dla firmy, która sprzedaje w HubSpot lub Pipedrive, a resztę działalności prowadzi w Odoo: oferty, faktury, magazyn lub projekty. Zespół handlowy działa w swoim CRM, a reszta firmy w Odoo. Bez czegokolwiek pośrodku ten sam klient jest wpisywany dwukrotnie, każda strona poprawia swoją kopię i po kilku tygodniach nikt nie wie, który numer telefonu jest właściwy.

Dzięki konektorowi kontakty i firmy z CRM trafiają do Odoo jako kontakty, każdy z własnym ID z CRM. To, co zmienisz w Odoo w połączonym kontakcie, wraca do CRM, a to, co zmieni się w CRM, wraca do Odoo. Każde pole rozstrzyga się osobno: wygrywa najnowsza zmiana, a pusta wartość nigdy nie kasuje wypełnionej.



- **Prawdziwy zrzut ekranu z Odoo 20.** Kontakt w Odoo połączony z HubSpot: jego przyciski i ID z CRM.

Co zmienia się na co dzień

- Zespół handlowy pracuje dalej w HubSpot lub Pipedrive, tak jak dotychczas.
- Fakturowanie i magazyn znajdują w Odoo kontakt założony przez handlowca, bez ponownego wpisywania.
- Poprawka wprowadzona w Odoo (e-mail, telefon, adres) trafia do CRM bez ręcznego kopiowania.
- Gdy obie strony się nie zgadzają, sprawa trafia na listę do decyzji kogoś z zespołu, zamiast się zgubić.
- Każda synchronizacja jest zapisana: można sprawdzić, co się zmieniło, kiedy i skąd.

Czego to nie jest

To nie jest CRM i nie zastępuje Twojego. Nie przenosi szans sprzedaży, notatek ani działań: tylko kontakty i firmy, według stałej mapy standardowych pól. Obecnie ma też ograniczenia, które opisuje rozdział tego podręcznika „Czego dziś nie robi", abyś mógł podjąć decyzję, mając pełny obraz.

Trzy przypadki, w których się sprawdza

Agencja z HubSpot	Zespół obsługi klienta pracuje w HubSpot, a administracja wystawia faktury w Odoo. Dzięki konektorowi karta klienta założona przez opiekuna trafia do Odoo, a adres poprawiony podczas fakturowania wraca do HubSpot.
Dystrybutor z Pipedrive	Handlowcy prowadzą osoby i organizacje w Pipedrive, a zamówienia, magazyn i płatności w Odoo. Konektor przenosi do Odoo osoby, z którymi się sprzedaje, i utrzymuje ich telefony i e-maile aktualne po obu stronach.
Firma zmieniająca CRM	Gdy zespół przechodzi z jednego CRM na inny albo z CRM do Odoo, konektor utrzymuje kontakty po obu stronach bez eksportowania i ponownego importowania co tydzień.

Co się nie zmienia

- Twój CRM pozostaje bez zmian: konektor nie tworzy pól ani przepływów w HubSpot ani w Pipedrive.
- Kontakty w Odoo pozostają te same: zyskują tylko jedną zakładkę.
- Nikt nie musi uczyć się nowego narzędzia: panel jest dla osoby, która prowadzi synchronizację.

2 Konektor w liczbach

4
wersje Odoo: 17, 18, 19 i 20

2
CRM: HubSpot i Pipedrive, razem lub osobno

8
zaplanowanych zadań, które są domyślnie wyłączone

5.607
wierszy kodu (Odoo Apps, 13-11-2026)

90
dni, przez które przechowywany jest dziennik audytu

14
dni próbnych FlexigoTech Cloud, bez karty

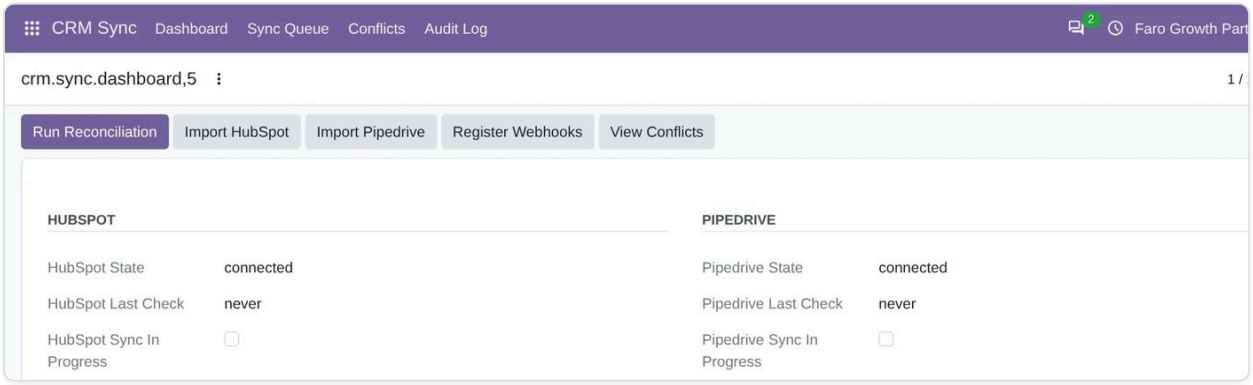
Działa w Odoo Community i Enterprise: korzysta tylko z Kontaktów i Rozmów. Przetestowano go w Odoo 20 z odpowiedziami HubSpot i Pipedrive symulowanymi zgodnie z ich dokumentacją; brakuje testu z prawdziwymi kontami obu CRM.

Tempo wyznacza każdy CRM: konektor nie przekracza 100 wywołań co 10 sekund do HubSpot ani 10 na sekundę do Pipedrive, a to, co się nie mieści, czeka w kolejce.

Wewnętrznie konektor przechowuje w Odoo cztery rzeczy: kolejkę oczekujących zmian, konflikty, dziennik audytu i panel ze stanem. Cała reszta to pola w kontaktach, które już masz.

3 Gdzie to widzisz w swoim Odoo

Konektor widać w trzech miejscach: w osobnej aplikacji do śledzenia synchronizacji, w zakładce każdego kontaktu i w sekcji Ustawienia, gdzie się go łączy. Nie zmienia sposobu pracy w Kontaktach: kontakty pozostają takie same, tylko z czymś więcej.



- **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 uzgadniania.
Sync Queue	Kolejka: to, co czeka na wysłanie do CRM lub na wejście do Odoo.
Conflicts	Pola, których konektor nie chciał rozstrzygać sam.
Audit Log	Dziennik 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 ID z HubSpot i Pipedrive oraz swoimi przyciskami. A w **Ustawienia › CRM Sync** znajdują się zgoda, tokeny i kierunek synchronizacji dla każdego CRM.

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

Co pokazuje panel

DANE W PANELU	CO OZNACZA
HubSpot State i **Pipedrive State**	Czy każdy CRM jest **connected**, **disconnected** czy oczekuje na ponowną autoryzację.
HubSpot Last Check i **Pipedrive Last Check**	Ostatni test połączenia; **never**, jeśli jego zadanie jest wyłączone.
Synced Partners	Ile kontaktów w Odoo jest połączonych z którymś CRM.
Unresolved Conflicts	Konflikty czekające, aż ktoś podejmie decyzję.
Queue Depth	Ile pozycji czeka w kolejce.
Audit Buffer Depth	Ile wierszy dziennika jest jeszcze w pamięci.

DANE W PANELU	CO OZNACZA
Base URL Changed	Oznaczone, jeśli adres Twojego Odoo zmienił się od momentu rejestracji webhooków.

Sync Errors (90d) liczy wiersze dziennika z błędem, ale obecnie konektor nie zapisuje takich wierszy: błędy widać w kolejce, w **Error** oraz w powiadomieniach dla **Notification User**.

4 Czego potrzebujesz przed startem

- Dla HubSpot: prywatnej aplikacji na Twoim koncie HubSpot, z uprawnieniami do odczytu i zapisu kontaktów oraz odczytu firm, i jej tokena dostępu.
- Dla Pipedrive: tokena 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 Enterprise.
- Administratora Odoo: akceptuje listę danych FlexigoTech Cloud i zgodę na konektor.
- Jeśli chcesz, by działał samodzielnie, tryb deweloperski do włączenia jego zaplanowanych zadań (rozdział „Włączanie zaplanowanych zadań”).

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

> Konektor nie tworzy Twojej prywatnej aplikacji HubSpot ani tokena Pipedrive: to robi się w CRM.

Instaluje się jak każdy moduł zewnętrzny Odoo, na Odoo.sh lub na Twoim serwerze. Odoo instaluje jednocześnie `flexigotech_cloud`, połączenie z FlexigoTech Cloud, oraz aplikacje, od których zależy: Kontakty i Rozmowy.

Jak zdobyć token HubSpot

1. **Utwórz prywatną aplikację**
   W HubSpot, w ustawieniach konta, w sekcji integracji znajdują się prywatne aplikacje. Utwórz jedną o nazwie, którą rozpoznasz, na przykład „Odoo”.
2. **Nadaj jej uprawnienia**
   Odczyt i zapis kontaktów oraz odczyt firm. Nic więcej: konektor nie korzysta z innych obiektów HubSpot.
3. **Skopiuj token**
   HubSpot pokaże go przy tworzeniu aplikacji. Wkleisz go w Odoo tylko raz.

Jak zdobyć token Pipedrive

W Pipedrive, w osobistych preferencjach, w sekcji API widoczny jest Twój osobisty token. Skopiuj go: wkleisz go w Odoo tylko raz. Konektor zobaczy to, co widzi ten użytkownik w Pipedrive.

5 Jak podróżują Twoje dane: FlexigoTech Cloud

Nowe połączenie nie przechowuje tokena CRM w Odoo. Token trafia raz, zaszyfrowany, do FlexigoTech Cloud, usługi FlexigoTech na naszych serwerach w Niemczech. Od tej pory każde wywołanie Odoo do HubSpot lub Pipedrive przechodzi przez chmurę, która dokleja token, wysyła je do CRM i zwraca odpowiedź.

Co wysyłamy i co przechowujemy

Token	Raz, przy zapisie. Przechowywany jest w chmurze w formie zaszyfrowanej do momentu rozłączenia lub do 30 dni po zakończeniu subskrypcji.
Kontakty i firmy	Przy każdej synchronizacji, z polami z mapy: imię i nazwisko, e-mail, telefony, stanowisko, strona www, adres oraz, dla firm, branża i liczba pracowników.
Żądania i odpowiedzi	Nie są przechowywane. Chmura zapisuje jeden wiersz na żądanie: bazę, CRM, metodę, kod odpowiedzi i czas trwania.

Nic nie wychodzi do chmury, dopóki administrator nie zaznaczy **Before you connect** w **Ustawienia › CRM Sync** i baza nie jest połączona z FlexigoTech Cloud w Ustawieniach. Bez tego pola, bez testu lub subskrypcji konektor zostaje wstrzymany: nie wywołuje CRM, niczego nie oznacza jako błędnego i niczego nie kasuje.

> Webhooki Pipedrive, jeśli je zarejestrujesz, trafiają bezpośrednio do Twojego Odoo, a nie przez chmurę. Ich użytkownik i hasło są przechowywane w Odoo w formie zaszyfrowanej.

Co dzieje się podczas wstrzymania

Jeśli okres próbny się skończy bez subskrypcji albo administrator odznaczy **Before you connect**, konektor zatrzymuje się natychmiast: zadania nie wywołują CRM, oczekujące pozycje zostają w kolejce i nic nie jest oznaczane jako błędne. Gdy usługa wraca, kontynuuje od miejsca, w którym stanął. Przycisk naciśnięty w czasie wstrzymania informuje, dlaczego nie może ruszyć.

6 Łączenie z HubSpot lub Pipedrive

Połączenie polega na wklejeniu tokena i zapisaniu. Nie trzeba tworzyć aplikacji OAuth ani podawać adresu zwrotnego: wystarczy token prywatnej aplikacji HubSpot lub token Twojego użytkownika Pipedrive, a przesyłane są one raz, zaszyfrowane, do FlexigoTech Cloud.

1. **Przeczytaj i zaznacz Before you connect**
   Tekst mówi, co się wysyła (token, raz, a 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 wychodzi do chmury.

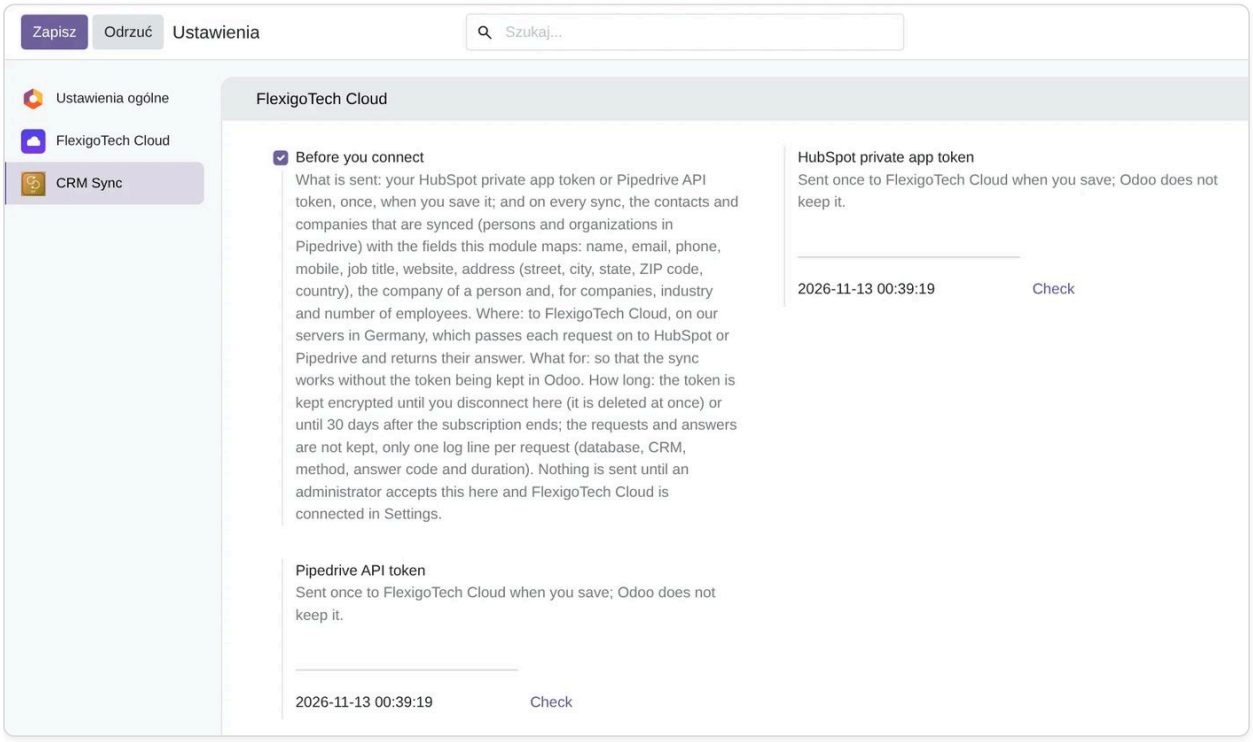
2. **Wklej token**
   Ten token z twojej prywatnej aplikacji w **HubSpot private app token** albo token użytkownika w **Pipedrive API token**. Możesz podać oba.

3. **Kliknij Zapisz**

Token trafia do FlexigoTech Cloud, a Odoo go nie zachowuje: pole po zapisie wraca puste, a pod nim pojawia się data zapisu.

4 **Kliknij Check**

Informuje, czy token jest zapisany w chmurze, kiedy go zapisano i kiedy go zmieniono.

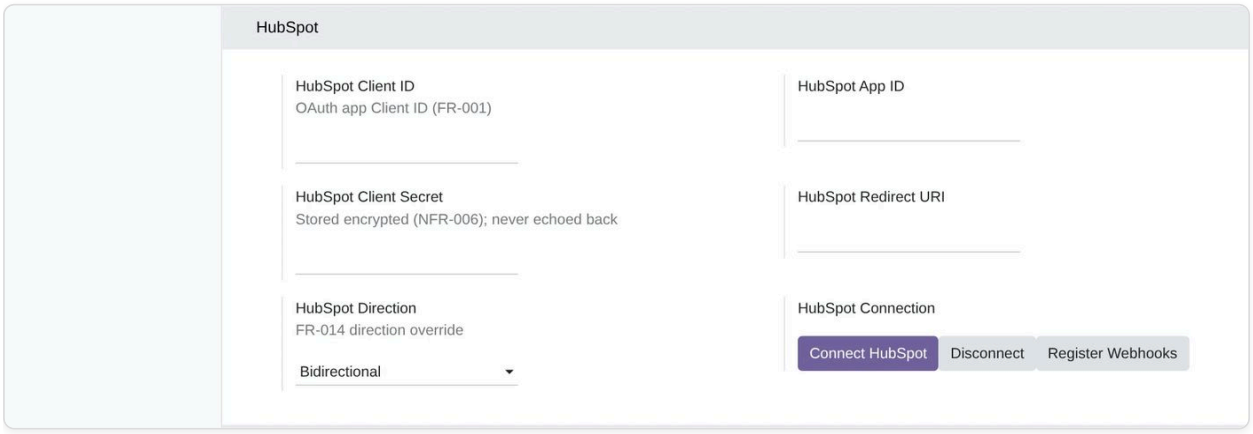


- **Prawdziwy zrzut ekranu z Odoo 20.** Dwa tokeny zapisane w FlexigoTech Cloud, każdy z własną datą i własnym **Check**.

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 realizuje się tokenem z bloku powyżej, a **Connect HubSpot** jedynie Ci o tym przypomina.

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

7 Kierunek synchronizacji każdego CRM i ostrzeżenia



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

Bidirectional	Tak to działa. Dane z CRM wchodzą, a zmiany wprowadzone w Odoo są wysyłane dalej.
Inbound only (External → Odoo)	Tylko wejście: Odoo nic do tego CRM nie wysyła.
Outbound only (Odoo → External)	Tylko wyjście: import, rekonsyliacja i webhooki tego CRM nic nie przynoszą.

Notification User, w bloku **General**, to osoba, która otrzymuje ostrzeżenia konektora jako aktywności: token wymagający ponownej autoryzacji, połączenie, które zawodzi trzy razy z rzędu, albo kontakt, który przestaje być wysyłany po pięciu błędach. Jeśli pole zostanie puste, ostrzeżenia dostaje administrator. Z każdego typu ostrzeżenia wychodzi najwyżej jedno co 24 godziny, żeby nie zapchać skrzynki.

Kiedy używać którego kierunku

- **Bidirectional** gdy oba zespoły poprawiają dane: to standard.
- **Inbound only (External → Odoo)** gdy CRM dyktuje dane, a Odoo tylko je odczytuje, na przykład podczas testowania konektora bez ingerencji w CRM.
- **Outbound only (Odoo → External)** gdy źródłem prawdy jest Odoo, a CRM tylko ma utrzymywać dane w aktualnym stanie.

Kierunek można zmienić w dowolnym momencie. To, co już jest w kolejce, dociera do celu; nowe zmiany respektują nowy kierunek.

8 Zadania zaplanowane

Zadania zaplanowane sprawiają, że konektor pracuje bez naciskania przycisków. Moduł dostarcza je wyłączone, więc ten krok jest częścią uruchomienia: bez niego konektor rusza tylko wtedy, gdy ktoś o to poprosi.

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, znajdziesz je wśród zarchiwizowanych: dodaj ten filtr w wyszukiwarce.

3. **Włącz te, które chcesz**
   Otwórz każde, zaznacz **Aktywne** i zapisz. Minimum, by działało samo: **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 powiązanych 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 w rejestrze to, co czeka w pamięci.
CRM Sync: Purge Old Audit Logs	Co dzień	Usuwa wpisy rejestru 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 pozycje sprzed ponad 7 dni.
CRM Sync: Bulk Import	Co dzień	Importuje wszystko z obu CRM. Lepiej zostawić wyłączone i używać przycisków.

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

Przy wyłączonym **CRM Sync: Process Queue** kolejka będzie rosła z każdą edycją powiązanego kontaktu. Od 10 000 oczekujących operacji na CRM nowe są odrzucane i pozostaje po nich tylko ślad w logu serwera, dlatego warto włączyć to zadanie już pierwszego dnia.

PRZEWODNIK PO KONEKTORZE · HUBSPOT & PIPEDRIVE

9 Pierwszy import

Pierwszy import to moment, w którym Odoo poznaje kontakty z CRM. Warto zrobić go spokojnie: najpierw sprawdzić, co jest po obu stronach, a potem zająć się nazwami, konfliktami i duplikatami.

1. **Otwórz CRM Sync › Dashboard**
   Panel pokazuje **HubSpot State** i **Pipedrive State**: w CRM, z którego importujesz, musi być napisane **connected**.

2. **Kliknij Import HubSpot albo Import Pipedrive**

Z HubSpot przychodzą kontakty i firmy; z Pipedrive osoby i organizacje. Każdy staje się kontaktem Odoo z ID z CRM na zakładce **CRM Sync**.

3 **Powtórz, kiedy chcesz**

Następny import znajduje kontakt po jego ID z CRM i aktualizuje go, pole po polu.

Co dziś idzie źle przy pierwszym imporcie

- Kontakt z HubSpot trafia z adresem e-mail jako nazwą. Imię i nazwisko z HubSpot zapisują się w **CRM First Name** i **CRM Last Name** na zakładce **CRM Sync** i trzeba je ręcznie przepisać do nazwy.
- Pierwszy import tworzy konflikt **Empty Field Guard** dla każdego pola pustego po obu stronach (strona www, ulica, województwo, handlowiec…). Żadnych danych to nie zmienia: wszystkie możesz rozwiązać naraz przyciskiem **Keep Odoo Value** (rozdział „Konflikty”).
- W Pipedrive e-mail i telefon osoby przychodzą w formacie jej API i zapisują się bez zmian, jako tekst w stylu „[{'value': …, 'primary': True}]”. Trzeba je poprawić w kontakcie.
- Import rozpoznaje kontakt wyłącznie po jego ID z CRM. Jeśli ten kontakt był już w Odoo, bez ID, import utworzy kolejny: duplikaty trzeba potem scalić.
- Firmy z HubSpot i organizacje z Pipedrive wchodzą jako pojedyncze kontakty, bez zaznaczonego pola firmy.

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

Jak go przygotować

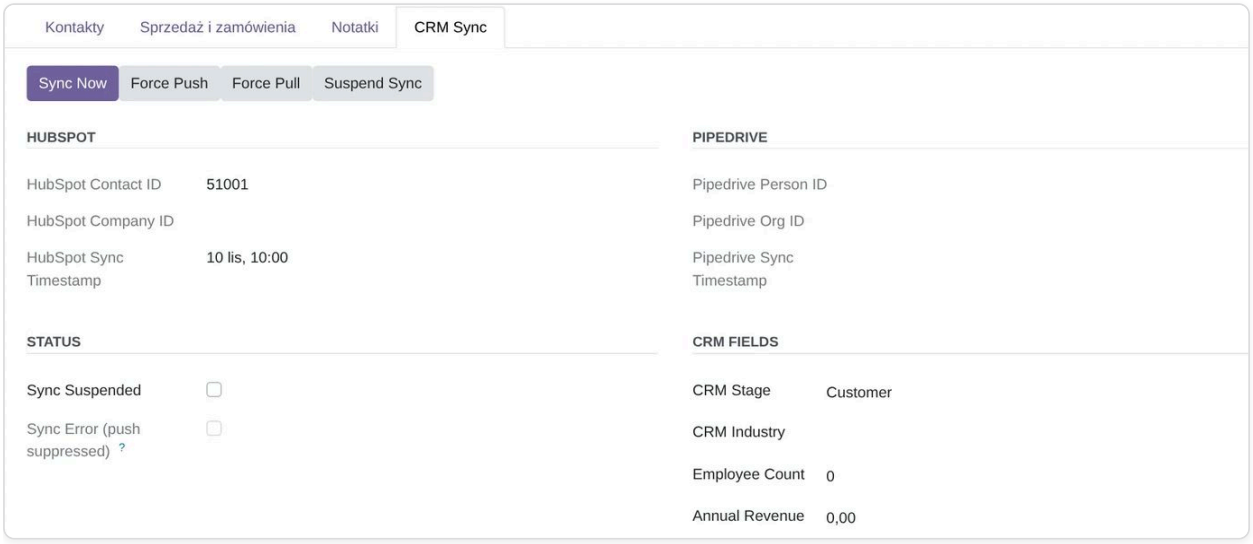
- Jeśli w Odoo masz już klientów, którzy są też w CRM, zdecyduj wcześniej, którą wersję zostawiasz: import ich zduplikuje.
- Najpierw spróbuj na kopii bazy, nie na bazie roboczej: zobaczysz, ile kontaktów i konfliktów wyjdzie.
- Po imporcie przefiltruj kontakty, których nazwa zawiera małpę, i skopiuj imię oraz nazwisko z zakładki **CRM Sync**.
- Rozwiąż od razu konflikty **Empty Field Guard** z pierwszego importu przyciskiem **Keep Odoo Value**: nic nie zmieniają.

Co zobaczysz po zakończeniu

Panel pokaże w **Synced Partners** powiązane kontakty, a w **Unresolved Conflicts** konflikty z importu. W rejestrze każdy kontakt lub firma, która weszła, dostaje wpis **Inbound**, a każdy kontakt ma na zakładce ID z CRM i datę importu.

10 Zakładka CRM Sync każdego kontaktu

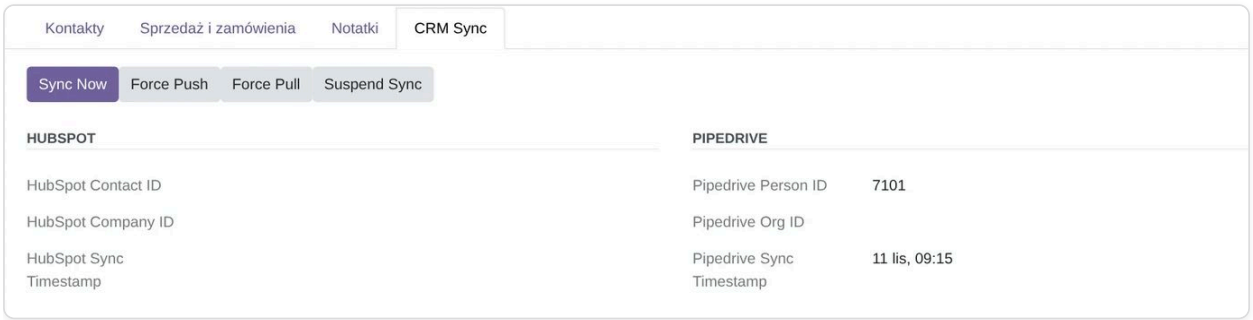
Zakładka to karta techniczna powiązania: z którym rekordem CRM kontakt jest połączony, kiedy była ostatnia synchronizacja i czy coś ją blokuje. Z niej też synchronizujesz ten kontakt, nie czekając na nikogo.



- **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 dane w Odoo, bez porównywania dat. Tylko **CRM Sync / Admin**.
Suspend Sync	Wstrzymuje wysyłanie zmian tego kontaktu do CRM, dopóki nie użyjesz **Resume Sync**.

Niżej 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 wiele naraz: na liście **Kontakty** zaznacz je i w **Akcje** wybierz **CRM Sync: Suspend** lub **CRM Sync: Resume**.

> **Sync Error (push suppressed)** zaznacza się samo, gdy kontakt pięciokrotnie z rzędu nie wyśle się do CRM: od tego momentu nie jest wysyłany. Popraw dane i odznacz pole.

POLE	CO OZNACZA
HubSpot Contact ID i **HubSpot Company ID**	Rekord w HubSpot, z którym jest powiązany.
Pipedrive Person ID i **Pipedrive Org ID**	Rekord w Pipedrive, z którym jest powiązany.
HubSpot Sync Timestamp i **Pipedrive Sync Timestamp**	Ostatnia synchronizacja z każdym CRM: to data porównywana przy rozstrzyganiu każdego pola.
Sync Suspended	Zaznaczone: jego zmiany nie są wysyłane do CRM.
Sync Error (push suppressed)	Zaznaczane tylko po pięciu kolejnych nieudanych wysyłkach.
CRM Stage, **CRM Industry**, **Employee Count**, **Annual Revenue**	To, co przychodzi z CRM i nie ma miejsca w karcie Odoo.

11 Co płynie w każdym kierunku

Konektor nie kopiuje całych rekordów, tylko pola, jedno po drugim, według mapy zapisanej w kodzie. Te tabele są tą mapą: które pole CRM idzie z którym polem Odoo i w którą stronę.

Kontakty z HubSpot

POLE HUBSPOT	POLE ODOO	KIERUNEK
firstname, lastname	**CRM First Name**, **CRM Last Name**	Oba
email, phone	E-mail, telefon	Oba
mobilephone	Komórkowy (tylko w Odoo 17 i 18: Odoo 19 i 20 nie mają tego pola)	Oba
jobtitle, website	Stanowisko, strona internetowa	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 internetowa, telefon	Tylko wchodzą
address, city, state, zip, country	Adres	Tylko wchodzą
industry, numberofemployees	**CRM Industry**, **Employee Count**	Tylko wchodzą
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, komórkowy	Oba
org_id, owner_id	Firma, handlowiec	Tylko wchodzą
Organizacja: name, address, phone	Nazwa, adres, telefon	Tylko wchodzą
Organizacja: 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 Odoo jej nie znajdzie (kraj zapisany inaczej), to pole zostaje pominięte, a reszta idzie dalej.

Etap cyklu życia w HubSpot

Etap HubSpot (lifecyclestage) trafia do **CRM Stage** z tymi wartościami: **Subscriber**, **Lead**, **Marketing Qualified Lead**, **Sales Qualified Lead**, **Opportunity**, **Customer**, **Evangelist** i **Other**. Własny etap, którego nie ma na liście, trafia jako **Other**. Kontakt utworzony w Odoo zaczyna jako **Lead**.

Pola wyszukiwane po nazwie

Kraj i województwo przychodzą z CRM jako tekst, a konektor szuka w Odoo rekordu o tej nazwie. Jeśli CRM zapisuje „Hiszpania", a Twoje Odoo jest po angielsku, może jej nie znaleźć: pole zostanie pominięte, a reszta kontaktu wejdzie normalnie. Tak samo jest z firmą osoby z Pipedrive i z handlowcem.

PRZEWODNIK PO KONEKTORZE · HUBSPOT & PIPEDRIVE

12 Jak rozstrzygane jest każde pole

To najważniejsza część: gdy te same dane zmieniają się w dwóch miejscach, ktoś musi zdecydować. Konektor rozstrzyga to pole po polu według stałej reguły, a to, czego nie może rozstrzygnąć sam, zapisuje do sprawdzenia.

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

Dzięki temu, jeśli Twój zespół handlowy zmieni telefon w HubSpot, a ktoś w Odoo poprawi adres, zostają obie zmiany. A jeśli w CRM ktoś przez pomyłkę wyczyści pole, dane z Odoo nie przepadną.

Trzy przypadki

Handlowiec zmienia telefon w HubSpot	Przy następnym odczycie (uzgadnianie, **Sync Now** lub import) zmiana z HubSpot jest nowsza niż ostatnia synchronizacja: nowy telefon trafia do Odoo.
Księgowość poprawia e-mail w Odoo	Kontakt wchodzi do kolejki jako **Outbound Push**, a **CRM Sync: Process Queue** wysyła nowy e-mail do CRM.
Ktoś czyści stronę w Pipedrive	Pusta wartość nie nadpisuje strony w Odoo: otwiera się konflikt **Empty Field Guard** i decydujesz Ty.

Data w Odoo to czas ostatniej synchronizacji tego kontaktu z danym CRM (**HubSpot Sync Timestamp** lub **Pipedrive Sync Timestamp** na zakładce). Data w CRM to czas jego ostatniej zmiany: lastmodifieddate w HubSpot i update_time w Pipedrive.

SYTUACJA	CO ROBI	CO ZOSTAJE ZAPISANE
Obie zmiany w odstępie mniejszym niż 2 sekundy	Nic nie robi	W wierszu rejestru
CRM zmienił się później	Zapisuje wartość z CRM w Odoo	Pole i decyzja w rejestrze
Odoo zmieniło się później	Zostawia wartość z Odoo	W wierszu rejestru
Zwycięska wartość jest pusta	Nie kasuje danych po drugiej stronie	Konflikt w **Conflicts**

Dlaczego wygrywa nowszy

Zawsze przyznawać rację jednej stronie (na przykład Odoo) jest prostsze, ale gubi poprawki z drugiej. Dzięki dacie każdej zmiany dobra poprawka zostaje, skąd by nie pochodziła, a przypadek wątpliwy, czyli dane, które znikają, zostaje odłożony, żeby sprawdziła go osoba.

PRZEWODNIK PO KONEKTORZE · HUBSPOT & PIPEDRIVE

13 Kolejka i rejestr

Kolejka i rejestr to dwie listy pokazujące, co robi konektor: pierwsza to, co jeszcze czeka na wykonanie; druga to, co już zrobił i jak się to skończyło.

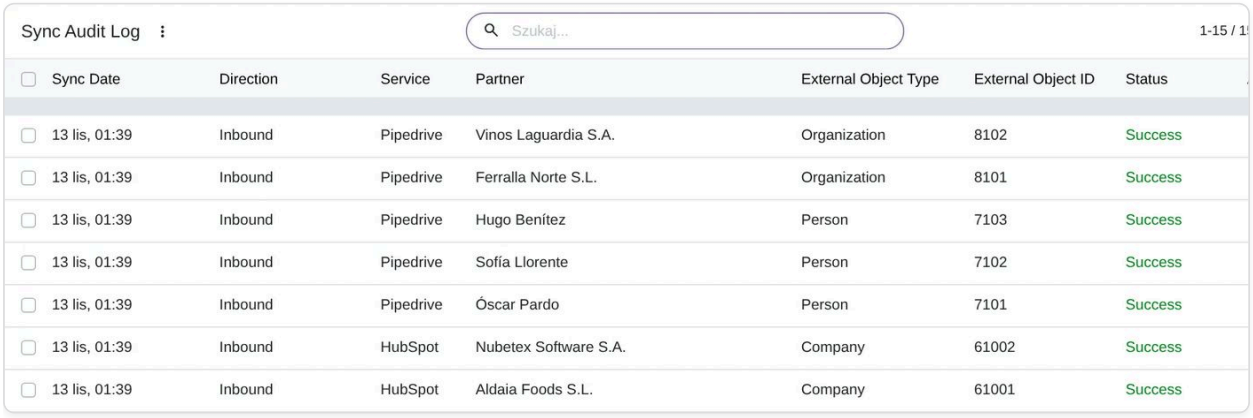
Inbound Webhook	Priorytet 1: to, co przyszło webhookiem z Pipedrive. Przechodzi pierwsze.
Outbound Push	Priorytet 10: zmiana powiązanego kontaktu, którą wprowadziłeś w Odoo.
Reconciliation	Priorytet 20: to, co reconciliacja musi sprawdzić.

Po zapisaniu powiązanego kontaktu jego zmiana trafia do kolejki jako **Outbound Push**, z polami z mapy w tym momencie. Zadanie **CRM Sync: Process Queue** opróżnia ją co minutę, w tempie dopuszczanym przez każdy 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 wpis przechodzi w stan **Error**, a komunikat z CRM zapisywany jest 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 stanie **Pending**, aż je włączysz albo klikniesz **Force Push** w kontakcie.

Dziennik audytu



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

Inbound i **Outbound**	Co weszło do Odoo i co wyszło do CRM.
Orphan	Powiązany kontakt, którego rekord nie istnieje już w CRM. Pozostaje w Odoo.
GDPR Erasure	Powiązany kontakt, który usunąłeś w Odoo. Zachowuje swoje identyfikatory z CRM, abyś mógł go usunąć także tam, jeśli chcesz: konektor niczego nie usuwa w CRM.
Transfer Disclosure	Akceptacja zawiadomienia o przekazywaniu danych do USA

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

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

Stany kolejki

STAN	CO OZNACZA
Pending	Czeka na swoją kolej lub na kolejną próbę.
Processing	Zadanie właśnie je wysyła lub stosuje.
Done	Zakończone. Usuwane po 7 dniach.
Error	Nie udało się cztery razy. Komunikat z CRM znajduje się w wpisie.
Skipped	Pominięte, na przykład dlatego, że kontakt już nie istnieje.

Ta sama wiadomość z Pipedrive, która przychodzi dwukrotnie w ciągu 60 sekund, trafia do kolejki tylko raz.

Co zawiera wpis dziennika

Oprócz daty, kierunku, CRM, kontaktu i wyniku, każdy wpis mówi, który użytkownik go wywołał, jeśli zrobił to ręcznie, jaka decyzja zapadła w każdym polu (kto wygrał i dlaczego), listę pól, które się zmieniły, a jeśli coś się nie udało, komunikat o błędzie. To pierwsze, na co trzeba spojrzeć, gdy dane nie są takie, jakich się spodziewałeś.

14 Konflikty

Konflikt to nie błąd: to dane, których konektor nie odważa się usunąć. Regularne przeglądanie listy to sposób na utrzymanie czystych kontaktów po obu stronach.

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**
   Otworzy się okno z zaznaczonymi konfliktami.

3. **Wybierz, która wartość zostaje**
   Keep Odoo Value (domyślnie), **Keep External Value** albo **Manual Value**, który wpisujesz samodzielnie. Po zastosowaniu wartość zostaje zapisana w kontakcie, a konflikt zostaje rozwiązany z Twoim użytkownikiem i czasem.

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

Przykład

W Odoo kontakt ma stronę internetową swojej firmy. W Pipedrive ktoś ją kasuje. Przy następnym odczycie wartość z Pipedrive jest nowsza, ale pusta: konektor nie usuwa strony z Odoo i otwiera konflikt dotyczący tego pola, z wartością z Odoo i pustą wartością z CRM. Przy **Keep Odoo Value** strona zostaje; przy **Keep External Value** zostaje usunięta w Odoo; przy **Manual Value** wpisujesz właściwą.

Co nie jest konfliktem

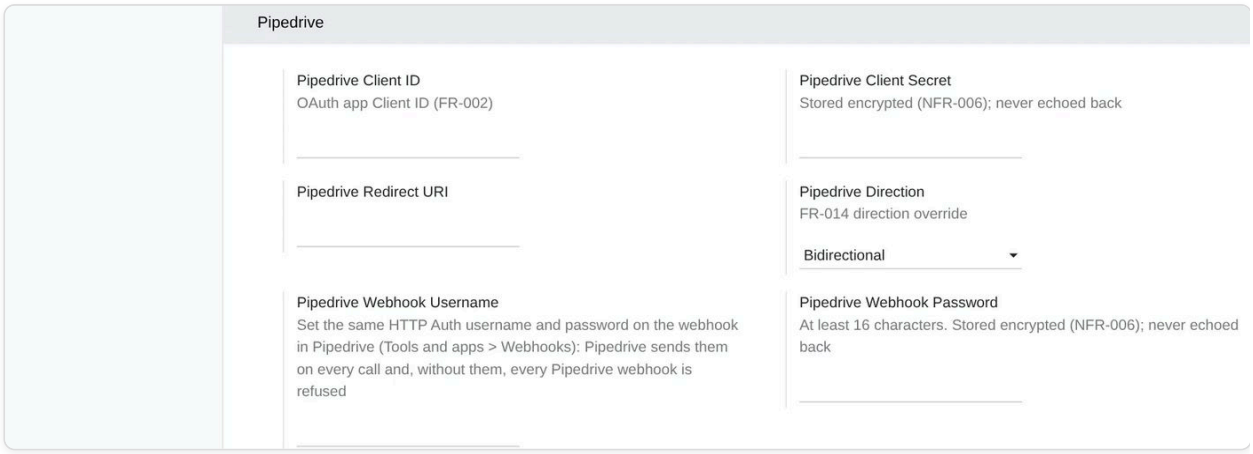
Pole zmienione tylko po jednej stronie nie otwiera konfliktu: wygrywa zmiana i trafia do rejestru. Nie jest nim również dwie zmiany w tym samym czasie, w odstępie poniżej 2 sekund: konektor nic nie rusza i to odnotowuje.

15 Webhooki

Bez webhooków zmiana w CRM dociera dopiero przy następnej reconciliacji, czyli najpóźniej po godzinie. Z webhookami CRM informuje Odoo, gdy coś się zmieni, i zmiana trafia do kolejki od razu.

Pipedrive

1. **Ustaw użytkownika 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 użytkownik i hasło do 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 użytkownikiem i hasłem.

3 **Włącz CRM Sync: Process Queue**

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

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

HubSpot

Odoo ma adres do webhooków HubSpot, ale obecnie nie sprawdza podpisu w takiej postaci, w jakiej wysyła go HubSpot (wersja 3), i odrzuciłby je. W przypadku HubSpot polegaj na reconciliacji co godzinę oraz na **Sync Now**.

W Pipedrive użyteczne są powiadomienia o osobach i organizacjach: utworzenie, zmiana i usunięcie. Utworzenie lub zmiana trafiają do kolejki z danymi przesłanymi przez Pipedrive; usunięcie zostawia tylko wpis w dzienniku.

PRZEWODNIK PO KONEKTORZE · HUBSPOT & PIPEDRIVE

16 Dzień z konektorem

Tak wygląda dzień z podłączonym HubSpot i włączonymi zadaniami.

9:00	Handlowiec zakłada w HubSpot nową klientkę. Jeszcze nie ma jej w Odoo.
9:05	Ktoś klika **Import HubSpot** na pulpicie (albo działa codzienne zadanie importu, jeśli je włączyłeś). Klientka trafia do Odoo ze swoim **HubSpot Contact ID**.
10:30	Dział finansowy poprawia jej e-mail w Odoo. Po zapisaniu zmiana trafia do kolejki jako **Outbound Push**.
10:31	**CRM Sync: Process Queue** wysyła ją do HubSpot. W **Audit Log** pojawia się wpis **Outbound** ze statusem **Success**.

12:00	Handlowiec zmienia telefon w HubSpot. Rekoncyliacja o 12 odczytuje zmianę: jest nowsza i trafia do Odoo.
16:00	Ktoś w HubSpot przez pomyłkę kasuje stronę. Reconciliacja nie usuwa jej w Odoo: otwiera konflikt, a osoba prowadząca konflikty wybiera **Keep Odoo Value**.

Bez włączonych zadań ten sam dzień wygląda ręcznie: **Import HubSpot** i **Run Reconciliation** na pulpicie oraz **Sync Now** lub **Force Push** w wybranym kontakcie, żeby go zaktualizować.

A z Pipedrive i jego webhookami

11:00	Handlowiec zmienia w Pipedrive komórkę pewnej osoby. Pipedrive natychmiast informuje Twoje Odoo.
11:00	Powiadomienie trafia do kolejki jako **Inbound Webhook**, z priorytetem 1: wyprzedza wszystko inne.
11:01	**CRM Sync: Process Queue** stosuje je w kontakcie, pole po polu, i zapisuje wpis w dzienniku.
15:00	Ktoś usuwa tę osobę w Pipedrive. W Odoo nie zostaje usunięta: pozostaje wpis w dzienniku, a kontakt nadal istnieje.

17 Uprawnienia i bezpieczeństwo

Konektor rozdziela tego, kto patrzy, od tego, kto decyduje: przeglądanie stanu i synchronizacja kontaktu to jedno, a nadpisywanie danych czy zmiana połączenia to drugie.

CRM Sync / User	Widzi pulpit, kolejkę i konflikty oraz zakładkę **CRM Sync** w kontaktach, z **Sync Now** i **Suspend Sync**.
CRM Sync / Admin	To, co wyżej, plus dziennik audytu oraz przyciski **Force Push** i **Force Pull**, które nadpisują dane bez porównywania dat. Ma je użytkownik administracyjny od momentu instalacji.
Administrator Odoo	Akceptuje zgodę, zapisuje tokeny i rozłącza. Nikt inny nie może usunąć połączenia.

Pozostałym użytkownikom nadaje się uprawnienie w ich karcie użytkownika, w trybie deweloperskim: obie grupy znajdują się w części technicznej.

- Token nowego połączenia nie jest przechowywany w Odoo jawnie: nie widzi go nikt w bazie, nawet administrator.
- Wewnętrzne elementy konektora (połączenie, kolejka, dziennik) nie mogą być wywoływane z zewnątrz przez JSON-RPC.
- Webhooki Pipedrive wymagają użytkownika i hasła, które wpisujesz w Odoo, co najmniej 16 znaków; bez nich wywołanie zostaje odrzucone.

> Uprawnienie **CRM Sync / Admin** nadawaj tylko osobie odpowiedzialnej za dane główne: **Force Pull** pobiera rekord z CRM i nadpisuje to, co jest w Odoo.

18 Dane osobowe i RODO

Kontakty to dane osobowe, a konektor przenosi je między trzema miejscami: Twoim Odoo, Twoim CRM i FlexigoTech Cloud, który pełni rolę bramki. Oto, co warto wiedzieć do rejestru czynności przetwarzania.

Kto za co odpowiada	Administratorem danych jesteś Ty. FlexigoTech jako podmiot przetwarzający jedynie przekazuje je między Odoo a Twoim CRM; akceptacja FlexigoTech Cloud obejmuje umowę powierzenia przetwarzania.
Gdzie	Na naszych serwerach w Niemczech. HubSpot i Pipedrive przechowują swoje dane tam, gdzie wskazuje Twoja umowa z nimi.
Jak długo	Chmura nie przechowuje kontaktów: je przekazuje. Dziennik audytu w Odoo jest usuwany po 90 dniach; rozwiązane konflikty również po 90 dniach; kolejka po 7.
Usuwanie kogoś	Jeśli usuniesz powiązany kontakt w Odoo, konektor nie usuwa go w CRM: zachowuje w dzienniku jego identyfikatory z CRM (**GDPR Erasure**), abyś mógł go usunąć także tam.
Co jest wysyłane	Wyłącznie pola z mapy. Każde pole ma w kodzie oznaczenie, czy jest danymi osobowymi.

> Konektor nie decyduje za Ciebie, czy możesz przekazać dane do swojego CRM: zależy to od Twojej podstawy prawnej i umowy z HubSpot lub Pipedrive.

Które pola to dane osobowe

CRM	DANE OSOBOWE	INNE DANE
Kontakt z HubSpot	Imię, nazwisko, e-mail, telefony, stanowisko, strona www i adres	Województwo, kraj, etap, handlowiec
Firma z HubSpot	Nazwa, telefon i ulica	Strona www, miasto, województwo, kod pocztowy, kraj, branża, liczba pracowników, obrót
Osoba w Pipedrive	Imię, nazwisko, e-mail i telefony	Firma i handlowiec
Organizacja w Pipedrive	Nazwa, adres i telefon	Miasto, województwo, kod pocztowy, kraj i handlowiec

Tak wskazuje to sam kod, pole po polu, i tak wygląda to w Odoo po instalacji modułu, abyś mógł to sprawdzić.

19 HubSpot i Pipedrive jednocześnie

Ta sama instancja Odoo może być połączona z obydwoma CRM. Każdy ma osobny token, kierunek, status i datę synchronizacji, a każdy kontakt może być powiązany z jednym, z drugim lub z obydwoma.

- Kontakt powiązany z obydwoma wysyła swoje zmiany do obydwu.
- Każdy CRM rozstrzyga swoje pola na podstawie własnej daty: to, co wygrywa w HubSpot, nie musi wygrywać w Pipedrive.

- Jeden możesz zostawić w **Inbound only (External → Odoo)**, a drugi ustawić na **Bidirectional**.
- Panel pokazuje status obydwu i ma osobny przycisk importu dla każdego z nich.

Jest to przydatne, gdy część zespołu pracuje w jednym CRM, a część w drugim, albo gdy przechodzisz z jednego na drugi.

Przykład: zespół marketingu pracuje w HubSpot, a handlowy w Pipedrive. Oba CRM trafiają do Odoo i gdy ta sama osoba jest w obydwu, jej kontakt w Odoo może mieć oba ID. Zmiana w Odoo idzie do obydwu, a to, co przychodzi z każdego, rozstrzygane jest na podstawie jego własnej daty.

20 Czego dziś nie robi i co zrobić, gdy coś się nie uda

Oto czego opublikowany dziś kod nie robi lub robi źle. Zapisane jest to do poprawienia w module; do tego czasu warto o tym wiedzieć przed zakupem.

- 8 zadań zaplanowanych jest wyłączonych i nic ich nie włącza: trzeba je włączyć ręcznie.
- **Register Webhooks** nie rejestruje żadnego webhooka. Webhooki Pipedrive trzeba dodać ręcznie; te z HubSpot dziś nie zostałyby przyjęte.
- Firmy i organizacje trafiają tylko do Odoo i wchodzą jako pojedyncze kontakty.
- Kontakty z HubSpot wchodzą z e-mailem jako nazwą; imię i nazwisko zostają w **CRM First Name** i **CRM Last Name**.
- Pierwszy import otwiera konflikt dla każdego pustego pola po obu stronach.
- W Pipedrive e-mail i telefon zapisywane są w formacie ich API.
- Import nie rozpoznaje po e-mailu kontaktu, który już był w Odoo: tworzy kolejny.
- Od HubSpot nie są pobierane konkretne właściwości, więc niektóre pola z mapy mogą nie dotrzeć.
- Nie synchronizuje szans sprzedaży, notatek, aktywności ani pól niestandardowych, a mapy pól nie da się zmienić.

Gdy coś się nie uda

Panel pokazuje disconnected	Brakuje tokenu lub zgody: **Ustawienia › CRM Sync**, **Check**.
Kolejka nie schodzi	**CRM Sync: Process Queue** jest wyłączone (tak jest domyślnie). 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 w CRM.
Wpis w Error	Otwórz go w **Sync Queue**: **Error Message** zawiera to, co odpowiedział CRM.
Wiele konfliktów po imporcie	To puste pola po obu stronach: **Resolve Conflicts** z **Keep Odoo Value**.

Wstrzymanie FlexigoTech Cloud niczego nie kasuje i nie odłącza CRM: gdy usługa wróci, wszystko zostaje tam, gdzie było.

Do czasu poprawki

Wyłączone zadania	Włącz je pierwszego dnia (rozdział „Zadania zaplanowane”).
Imiona z e-mailem	Po imporcie skopiuj imię i nazwisko z zakładki **CRM Sync**.
Konflikty z pierwszego importu	Rozwiąż je od razu przyciskiem **Keep Odoo Value**.
E-mail i telefon z Pipedrive	Popraw je w kontakcie: następna zmiana w Odoo wyśle je poprawnie.
Duplikaty	Scal w Kontaktach te, które już miałeś, z tymi, które przychodzą z CRM.
Zmiany z HubSpot od razu	Użyj **Sync Now** w kontakcie albo **Run Reconciliation** w panelu.

PRZEWODNIK PO KONEKTORZE · HUBSPOT & PIPEDRIVE

21 Inne sposoby

Odoo nie ma synchronizacji z HubSpot ani z Pipedrive: w kodzie Odoo 20 nie ma modułu żadnego z tych CRM, ani w Community, ani w Enterprise. Oto inne sposoby, by mieć te same kontakty po obu stronach.

SPOSÓB	JAK TO DZIAŁA	KOSZT
Ręczny eksport i import	Eksportujesz CSV z CRM i importujesz go w Kontaktach Odoo.	Za każdym razem czas, i nic nie wraca do CRM.
Platforma automatyzacji	Zapier, Make lub podobne: sam budujesz każdy przepływ i jego mapę.	Osobna platforma; konflikty rozwiązujesz sam.
Rozwiązanie na zamówienie	Programista łączy dwa API pod Twój przypadek.	Projekt i jego utrzymanie.
Przeniesienie CRM do Odoo	Rezygnujesz z HubSpot lub Pipedrive i używasz CRM Odoo.	Zmiana sposobu pracy zespołu sprzedaży.
Ten konektor	Kontakty w obu kierunkach, pole po polu, z kolejką, konfliktami i rejestrem.	9 € za moduł i subskrypcja FlexigoTech Cloud.

Jeśli zespół sprzedaży jest zadowolony ze swojego CRM, rozsądnie jest go nie ruszać i tylko połączyć kontakty. Jeśli i tak planowałeś przenieść wszystko do Odoo, konektor sprawdzi się też jako etap przejściowy: przywozi kontakty, podczas gdy zespół się przenosi.

Jak wybrać

- Jeśli chcesz kontakty tylko raz, na początek w Odoo, eksportuj i importuj ręcznie: nic więcej nie potrzebujesz.
- Jeśli kontakty zmieniają się codziennie po obu stronach, jednorazowa kopia zdezaktualizuje się w tydzień.
- Jeśli już płacisz za platformę automatyzacji i masz kogoś, kto zbuduje przepływy, to opcja; konflikty i rejestr musisz wtedy zrobić sam.
- Jeśli chcesz, by CRM i Odoo współdzieliły kontakty bez niczego konfigurowania, z decyzjami pole po polu i listą konfliktów w Odoo, ten konektor jest właśnie do tego.

22 Plany, cena i okres próbny

Konektor płacisz w dwóch częściach: licencja na moduł, dla każdej wersji Odoo, oraz subskrypcja FlexigoTech Cloud, która przechowuje token i przekazuje wywołania do Twojego CRM. Okres próbny na 14 dni nie wymaga karty.

9 €

Licencja na wersję Odoo.

\+ FlexigoTech Cloud

STANDARD

49 €/mies.

lub 490 € rocznie

- Pierwsza odpowiedź w ciągu 1 dnia roboczego
- Do 3 kont

PRO

98 €/mies.

lub 980 € rocznie

- Pierwsza odpowiedź w ciągu 4 godzin roboczych
- Do 10 kont
- Rozmowa wideo w razie potrzeby

14 dni okresu próbnego, bez karty · Ceny netto (bez VAT)

Bez okresu próbnego i bez subskrypcji	Synchronizacja jest wstrzymywana: nie wychodzi żadne wywołanie i nic nie jest oznaczane jako nieudane. Rusza samo po odnowieniu. Token jest przechowywany do 30 dni po zakończeniu subskrypcji.
Odłączenie	**Disconnect** kasuje token z FlexigoTech Cloud od razu, z subskrypcją lub bez.
Odinstalowanie	Po odinstalowaniu modułu Odoo prosi chmurę o skasowanie tokenów. Kontakty zostają w Odoo; pola modułu (ID z CRM i zakładka CRM Sync) znikają razem z nim.

Jeśli po odinstalowaniu ponownie zainstalujesz moduł, zaczynasz od zera: trzeba znowu zaznaczyć zgodę i wkleić token. Kontakty zostają w Odoo, ale bez swoich ID z CRM, które były polami modułu: następny import utworzyłby je ponownie.

23 Najczęstsze pytania

Czy potrzebuję Odoo Enterprise?

Nie. Używa Kontaktów i Konwersacji z Odoo Community, więc działa tak samo w Community i w Enterprise.

Czy działa w Odoo Online?

Nie: Odoo Online nie pozwala instalować modułów zewnętrznych. Działa na Odoo.sh lub na własnym serwerze, w Odoo 17, 18, 19 lub 20.

Czego potrzebuję w HubSpot?

Prywatnej aplikacji na Twoim koncie, z uprawnieniami do odczytu i zapisu kontaktów oraz do odczytu firm, i tokenu, który HubSpot wydaje przy jej tworzeniu.

A w Pipedrive?

Tokenu API Twojego użytkownika. Znajdziesz go w osobistych preferencjach Pipedrive.

Czy mogę połączyć oba CRM?

Tak. Każdy z nich ma swój token, kierunek i status, a kontakt może być powiązany z obydwoma.

Czy token jest zapisywany w Odoo?

Nie, przy nowym połączeniu. Trafia raz, zaszyfrowany, do FlexigoTech Cloud, a pole w Odoo po zapisie pozostaje puste.

Czy działa samo?

Gdy włączysz jego zadania cykliczne, które są wyłączone domyślnie. Do tego czasu działa przyciskami w panelu i na każdym kontakcie.

Jak często następuje synchronizacja?

Przy włączonych zadaniach kolejka uruchamia się co minutę, a uzgadnianie odczytuje powiązane kontakty co godzinę.

Czy to działa w czasie rzeczywistym?

Przy ręcznie skonfigurowanych webhookach Pipedrive zmiana trafia do kolejki od razu. W przypadku HubSpot pojawi się przy następnym uzgadnianiu lub po naciśnięciu **Sync Now**.

Co się stanie, jeśli pole zmieni się po obu stronach?

Wygrywa najnowsza zmiana, pole po polu. Jeśli wygrywająca wartość jest pusta, nie nadpisuje danych, tylko otwiera konflikt, żebyś zdecydował.

Czy synchronizuje firmy?

Trafiają do Odoo, na razie jako pojedyncze kontakty. Z Odoo do CRM wysyłane są kontakty i osoby.

A szanse sprzedaży?

Nie. Nie synchronizuje też notatek, aktywności ani pól niestandardowych, tylko kontakty i firmy.

Czy mogę zmienić mapowanie pól?

Nie: mapowanie jest stałe i zapisane w kodzie. Jeśli potrzebujesz innego pola, napisz do nas, a ocenimy to.

Jak nazywają się kontakty z HubSpot?

Obecnie ich adresem e-mail. Imię i nazwisko trafiają do **CRM First Name** i **CRM Last Name** w zakładce **CRM Sync**.

Czy coś usuwa w CRM?

Nie. Powiązany kontakt usunięty w Odoo zachowuje w rekordzie swoje identyfikatory CRM, żebyś mógł je usunąć tam, jeśli chcesz.

A kontakt usunięty w CRM?

Pozostaje w Odoo. Uzgadnianie oznacza go w rekordzie jako **Orphan**.

Czy mogę wstrzymać kontakt?

Tak: **Suspend Sync** w jego zakładce albo **CRM Sync: Suspend** na liście kontaktów, aby zrobić to dla wielu naraz.

Kto może wymusić synchronizację?

Użytkownicy z grupy **CRM Sync / Admin**. Wymuszenie nadpisuje dane bez porównywania dat, dlatego lepiej, żeby takich osób było niewiele.

Co się stanie, jeśli kontakt już był w Odoo?

Import utworzy kolejny, bo rozpoznaje tylko identyfikator CRM. Potem trzeba scalić duplikaty w Kontaktach.

Jak długo rekord jest przechowywany?

90 dni. Rozwiązane konflikty również są usuwane po 90 dniach, a zakończone pozycje kolejki po 7.

A jeśli zrezygnuję z subskrypcji?

Synchronizacja się zatrzyma i nic nie zostanie usunięte w Odoo. Po ponownym wykupieniu subskrypcji wznowi się tam, gdzie przerwała.

Czy mogę się rozłączyć?

Tak: **Disconnect** natychmiast usuwa token z chmury, z subskrypcją lub bez.

Czy działa bez FlexigoTech Cloud?

Nie. Dane, które już zaimportowano z Twojego CRM, pozostają w Odoo.

W jakim języku są jego ekrany?

Po angielsku, bo moduł nie ma tłumaczeń. Reszta Odoo wyświetla się w Twoim języku.

Pomożecie przy pierwszym imporcie?

Tak. Napisz do nas wcześniej, ile masz kontaktów po każdej stronie, a przygotujemy go razem z Tobą.

24 Słowniczek

CRM	Narzędzie, w którym zespół sprzedaży prowadzi klientów i sprzedaż: tutaj HubSpot lub Pipedrive.
Prywatna aplikacja HubSpot	Aplikacja w Twoim własnym koncie HubSpot, która generuje token z wybranymi uprawnieniami.
Token API Pipedrive	Klucz Twojego użytkownika Pipedrive, dzięki któremu inny program może korzystać z jego API.
FlexigoTech Cloud	Usługa FlexigoTech, która przechowuje token w formie zaszyfrowanej i przekazuje każde wywołanie do CRM.
Powiązany kontakt	Kontakt w Odoo z identyfikatorem rekordu CRM w zakładce **CRM Sync**.
Identyfikator CRM	Numer, pod którym CRM zna kontakt, osobę, firmę lub organizację.
Import	Odczyt wszystkich kontaktów i firm z CRM, strona po stronie.
Uzgadnianie	Odczyt powiązanych kontaktów co godzinę, aby zaktualizować to, co zmieniło się w CRM.
Kolejka	Elementy czekające na wysłanie do CRM lub wejście do Odoo, w kolejności priorytetu.
Webhook	Powiadomienie, które CRM wysyła do Twojego Odoo, gdy coś się zmieni.
Wygrywa najnowszy	Reguła konektora: w każdym polu zostaje zmiana z najnowszą datą.
Konflikt	Pole, którego konektor nie rozstrzyga sam i zostawia do decyzji Tobie.
Empty Field Guard	Konflikt pola wypełnionego po jednej stronie i pustego po drugiej: pusta wartość nigdy nie kasuje danych.
Dziennik audytu	Lista każdej synchronizacji z jej kierunkiem, CRM i wynikiem.
Orphan	Powiązany kontakt, którego rekord nie istnieje już w CRM.
Kierunek	Dokąd płyną dane danego CRM: w obie strony, tylko do Odoo albo tylko do CRM.
Pauza	To, co robi konektor bez próby i bez subskrypcji: nie wywołuje CRM i niczego nie usuwa.
Cykl życia	Etap kontaktu w HubSpot (subskrybent, lead, klient...); w Odoo odpowiednik to **CRM Stage**.
Sync Now	Przycisk, który pobiera z CRM dane kontaktu i rozstrzyga je pole po polu.
Force Push i Force Pull	Przyciski, które wysyłają lub pobierają cały kontakt bez porównywania dat.
Priorytet	Kolejność kolejki: najpierw webhooki, potem wysyłki, na końcu uzgadnianie.
Notification User	Osoba, która otrzymuje powiadomienia konektora jako aktywności.
Zgoda	Pole **Before you connect**: bez niego nic nie jest wysyłane do chmury.

25 Lista kontrolna i kontakt

- [ ] Twoja prywatna aplikacja HubSpot z tokenem albo Twój token API Pipedrive.
- [ ] Odoo 17, 18, 19 lub 20 na Odoo.sh lub na Twoim serwerze.
- [ ] Zainstalowany moduł i rozpoczęty okres próbny FlexigoTech Cloud.
- [ ] Zaznaczone **Before you connect** i zapisany token; **Check** to potwierdza.
- [ ] Kierunek dla każdego wybranego CRM i ustawiony **Notification User**.
- [ ] Włączone **CRM Sync: Process Queue** i **CRM Sync: Reconciliation Sweep**.
- [ ] Pierwszy import wykonany i sprawdzony: imiona, konflikty i duplikaty.
- [ ] Jeśli używasz Pipedrive i chcesz zmiany od razu, skonfiguruj jego webhooki.
- [ ] Uprawnienia **CRM Sync / Admin** nadane tylko osobie odpowiedzialnej za dane główne.

Jeśli chcesz, żebyśmy to wdrożyli razem, napisz do nas. Przy planie Pro, jeśli będzie potrzeba, przejrzymy to na wideorozmowie.

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).