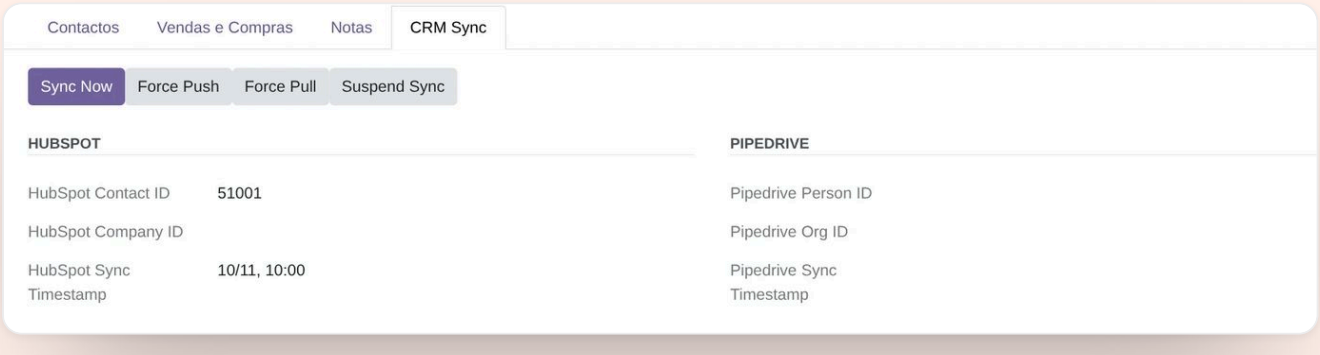
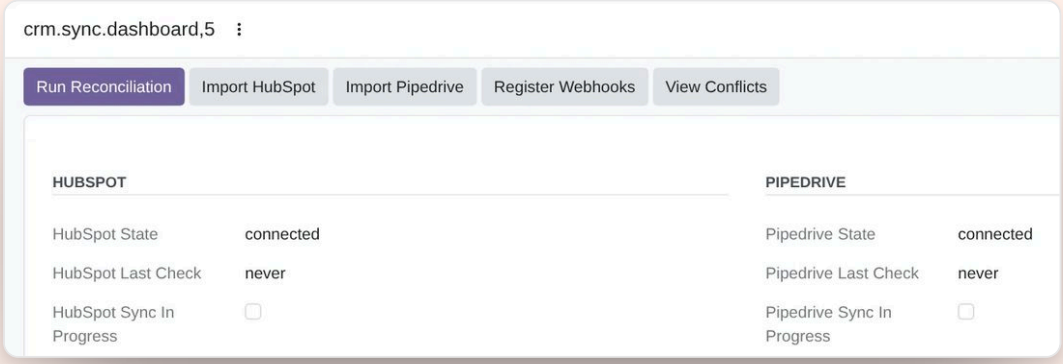
GUIA DO CONECTOR · CRM E VENDAS

HubSpot e Pipedrive para Odoo

Os seus contactos e empresas do HubSpot ou do Pipedrive entram no Odoo, e o que altera num contacto associado volta ao seu CRM.

Odoo 17 · 18 · 19 · 20 | 14 dias de teste, sem cartão | Edição de 18-11-2026





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

Índice

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

1	Para quem é e o que resolve	3
2	O conector em números	4
3	Onde o vê no seu Odoo	5
4	O que precisa antes de começar	6
5	Como circulam os seus dados: FlexigoTech Cloud	7
6	Ligar o HubSpot ou o Pipedrive	7
7	O sentido de cada CRM e os avisos	9
8	As tarefas agendadas	9
9	A primeira importação	10
10	O separador CRM Sync de cada contacto	12
11	O que viaja em cada sentido	13
12	Como se decide cada campo	14
13	A fila e o registo	15
14	Conflitos	17
15	Webhooks	18
16	Um dia com o conector	19
17	Permissões e segurança	19
18	Dados pessoais e RGPD	20
19	HubSpot e Pipedrive em simultâneo	21
20	O que hoje não faz, e o que fazer se algo falhar	21
21	Outras formas de o fazer	22
22	Planos, preço e teste	23
23	Perguntas frequentes	25
24	Glossário	27
25	Lista de verificação e contacto	28

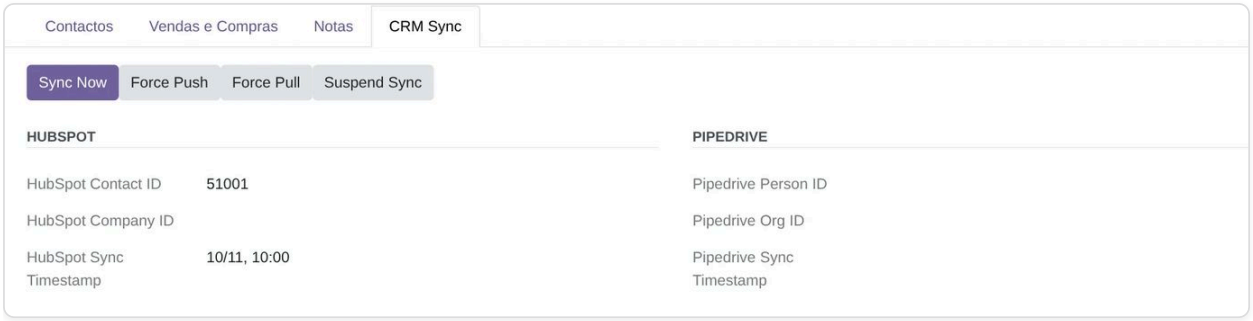
Este guia descreve a versão 20.0.1.2.2 do módulo (ramo 20.0 do Odoo, commit ad585998f). Tudo o que conta sai do código publicado, da documentação oficial da plataforma ou de capturas reais.

As capturas são de uma base de dados Odoo 20 de testes, com uma empresa e dados inventados e sem ligação real a HubSpot & Pipedrive. O módulo também existe para o Odoo 17, 18 e 19.

1 Para quem é e o que resolve

O conector é para a empresa que vende com HubSpot ou com Pipedrive e tem o resto do negócio no Odoo: as cotações, as faturas, o armazém ou os projetos. A equipa comercial vive no seu CRM e o resto da empresa, no Odoo. Sem nada pelo meio, o mesmo cliente escreve-se duas vezes, cada lado corrige a sua cópia e, ao fim de umas semanas, ninguém sabe qual é o telefone bom.

Com o conector, os contactos e as empresas do CRM entram no Odoo como contactos, cada um com o seu ID do CRM. O que altera no Odoo num contacto ligado volta ao CRM, e o que muda no CRM volta ao Odoo. Cada campo é decidido em separado: ganha a alteração mais recente e um valor vazio nunca apaga um preenchido.



- **Captura real do Odoo 20.** Um contacto do Odoo ligado ao HubSpot: os seus botões e o seu ID do CRM.

O que muda no dia a dia

- A equipa comercial continua no HubSpot ou no Pipedrive, como sempre.
- A faturação e o armazém encontram no Odoo o contacto que o comercial criou, sem o voltarem a escrever.
- Uma correção feita no Odoo (um email, um telefone, uma morada) chega ao CRM sem a copiar à mão.
- Quando os dois lados não batem certo, o caso fica numa lista para alguém decidir, em vez de se perder.
- Cada sincronização fica registada: é possível saber o que mudou, quando e a partir de onde.

O que não é

Não é um CRM nem substitui o seu. Não traz oportunidades, notas nem atividades: apenas contactos e empresas, com um mapa fixo de campos standard. E hoje tem limites que este guia conta no capítulo «O que hoje não faz», para que decida com tudo à vista.

Três casos em que encaixa

Uma agência com HubSpot	A equipa de contas trabalha no HubSpot e a administração fatura no Odoo. Com o conector, a ficha do cliente que abre uma conta chega ao Odoo e uma morada corrigida ao faturar volta ao HubSpot.
Um distribuidor com Pipedrive	Os comerciais têm as suas pessoas e organizações no Pipedrive; as encomendas, o armazém e as cobranças, no Odoo. O conector traz para o Odoo as pessoas com quem se vende e mantém os telefones e emails atualizados nos dois lados.
Uma empresa que muda de CRM	Enquanto a equipa passa de um CRM para outro, ou de um CRM para o Odoo, o conector mantém os contactos dos dois lados sem exportar e voltar a importar todas as semanas.

O que não muda

- O seu CRM continua igual: o conector não cria campos nem fluxos no HubSpot nem no Pipedrive.
- Os seus contactos do Odoo continuam os mesmos: apenas ganham um separador.
- Ninguém tem de aprender uma ferramenta nova: o painel é para quem gere a sincronização.

2 O conector em números

4
versões do Odoo: 17, 18, 19 e 20

2
CRM: HubSpot e Pipedrive, juntos ou em separado

8
tarefas agendadas, que vêm desativadas

5.607
linhas de código (Odoo Apps, 13-11-2026)

90
dias que o registo de auditoria guarda

14
dias de teste do FlexigoTech Cloud, sem cartão

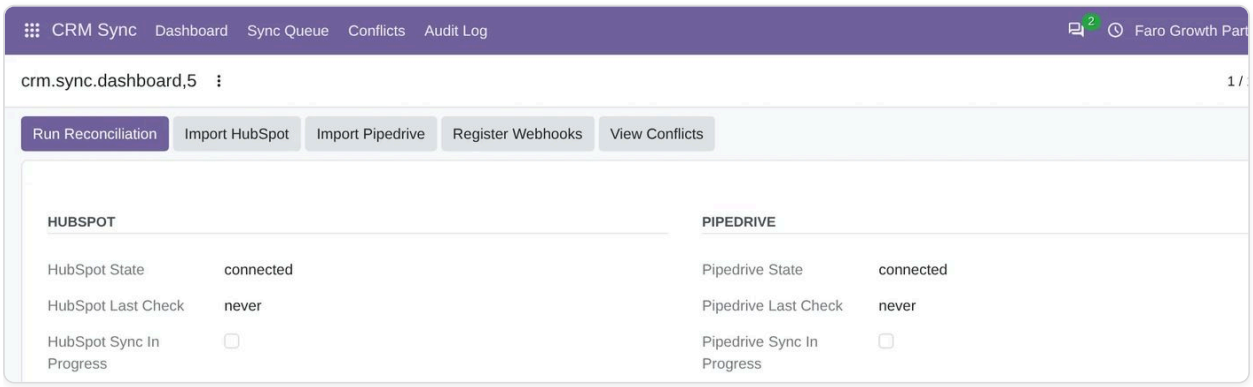
Funciona no Odoo Community e no Enterprise: usa apenas Contactos e Conversas. Foi testado no Odoo 20 com as respostas do HubSpot e do Pipedrive simuladas segundo a sua documentação; falta o teste com contas reais dos dois CRM.

O ritmo é marcado por cada CRM: o conector não passa de 100 chamadas a cada 10 segundos ao HubSpot nem de 10 por segundo ao Pipedrive, e o que não cabe aguarda a sua vez na fila.

Por dentro, o conector guarda quatro coisas no Odoo: a fila do que espera, os conflitos, o registo de auditoria e o painel com o seu estado. Tudo o resto são campos nos contactos que já tem.

3 Onde o vê no seu Odoo

O conector nota-se em três sítios: uma app própria para acompanhar a sincronização, um separador em cada contacto e uma secção em Definições para o ligar. Não altera nada da forma como trabalha em Contactos: os contactos continuam os de sempre, com algo mais.



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

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

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

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

O que mostra o painel

DADO DO PAINEL	O QUE INDICA
HubSpot State e **Pipedrive State**	Se cada CRM está **connected**, **disconnected** ou pendente de voltar a autorizar.
HubSpot Last Check e **Pipedrive Last Check**	A última verificação da ligação; **never** se a sua tarefa estiver desativada.
Synced Partners	Quantos contactos do Odoo estão ligados a algum CRM.
Unresolved Conflicts	Os conflitos que aguardam que alguém decida.
Queue Depth	O que espera na fila.
Audit Buffer Depth	As linhas do registo que ainda estão em memória.

DADO DO PAINEL	O QUE INDICA
Base URL Changed	Marcado se o endereço do seu Odoo mudou desde que os webhooks foram criados.

Sync Errors (90d) conta as linhas do registo com erro, mas hoje o conector não escreve nenhuma assim: as falhas veem-se na fila, em **Error**, e nos avisos do **Notification User**.

GUIA DO CONECTOR · HUBSPOT & PIPEDRIVE

4 O que precisa antes de começar

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

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

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

Instala-se como qualquer módulo do Odoo de terceiros, no Odoo.sh ou no seu servidor. O Odoo instala ao mesmo tempo `flexigotech_cloud`, a ligação ao FlexigoTech Cloud, e as apps de que depende: Contactos e Conversas.

Como obter o token do HubSpot

1. **Crie uma app privada**
   No HubSpot, nas definições da sua conta, a secção de integrações tem as apps privadas. Crie uma com um nome que reconheça, por exemplo «Odoo».
2. **Dê-lhe as suas permissões**
   Leitura e escrita de contactos e leitura de empresas. Nada mais: o conector não usa outros objetos do HubSpot.
3. **Copie o token**
   O HubSpot mostra-o ao criar a app. Vai colá-lo no Odoo uma única vez.

Como obter o token do Pipedrive

No Pipedrive, nas suas preferências pessoais, a secção da API mostra o seu token pessoal. Copie-o: vai colá-lo no Odoo uma única vez. O conector verá o que esse utilizador vê no Pipedrive.

5 Como circulam os seus dados: FlexigoTech Cloud

Uma ligação nova não guarda o token do CRM no Odoo. O token vai uma vez, cifrado, para o FlexigoTech Cloud, o serviço da FlexigoTech nos nossos servidores na Alemanha. Desde então, cada chamada do Odoo ao HubSpot ou ao Pipedrive passa pela nuvem, que lhe junta o token, a envia ao CRM e devolve a resposta.

O que se envia e o que se guarda

O token	Uma vez, ao guardá-lo. Fica cifrado na nuvem até desligar ou até 30 dias após o fim da subscrição.
Os contactos e empresas	Em cada sincronização, com os campos do mapa: nome, email, telefones, cargo, site, morada e, em empresas, setor e número de funcionários.
Os pedidos e respostas	Não ficam guardados. A nuvem regista uma linha por pedido: a base, o CRM, o método, o código de resposta e o tempo que demorou.

Nada sai para a nuvem enquanto um administrador não marcar **Before you connect** em **Definições › CRM Sync** e a base não estiver ligada ao FlexigoTech Cloud nas Definições. Sem a caixa, ou sem teste nem subscrição, o conector entra em pausa: não chama o CRM, não marca nada como falhado e não apaga nada.

> Os webhooks do Pipedrive, se os criar, chegam diretamente ao seu Odoo, não pela nuvem. O seu utilizador e a sua palavra-passe ficam guardados cifrados no Odoo.

O que acontece numa pausa

Se o teste acabar sem subscrição, ou um administrador desmarcar **Before you connect**, o conector para de imediato: as tarefas não chamam o CRM, o pendente fica na fila e nada é marcado como falhado. Quando o serviço volta, continua de onde ficou. Um botão premido durante a pausa diz porque não pode prosseguir.

6 Ligar o HubSpot ou o Pipedrive

Ligar é colar um token e guardar. Não é preciso criar uma app OAuth nem indicar um endereço de retorno: o token de uma app privada do HubSpot ou o do seu utilizador do Pipedrive bastam, e viajam uma única vez, cifrados, para o FlexigoTech Cloud.

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

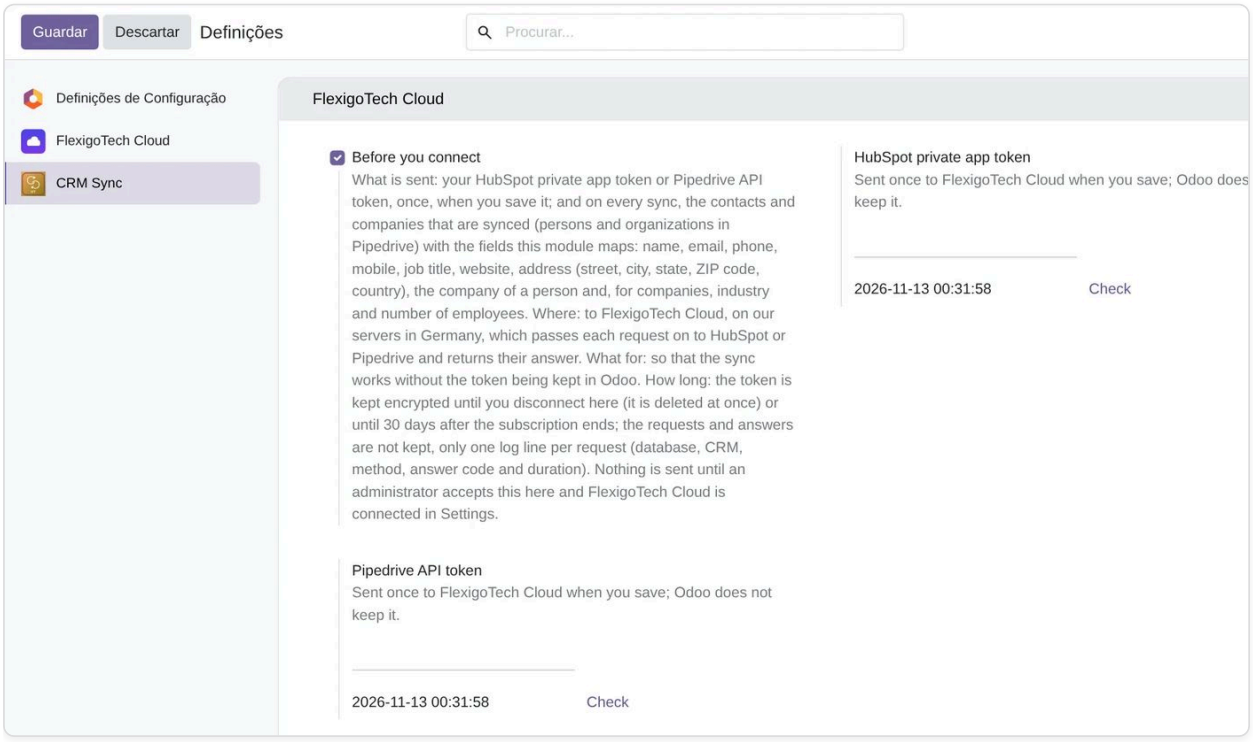
2. **Cole o token**
   O da sua app privada em **HubSpot private app token** ou o do seu utilizador em **Pipedrive API token**. Pode pôr os dois.

3. **Carrega em Guardar**

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

4 **Carrega em Check**

Diz-lhe se o token está guardado na nuvem, quando foi guardado e quando foi alterado.

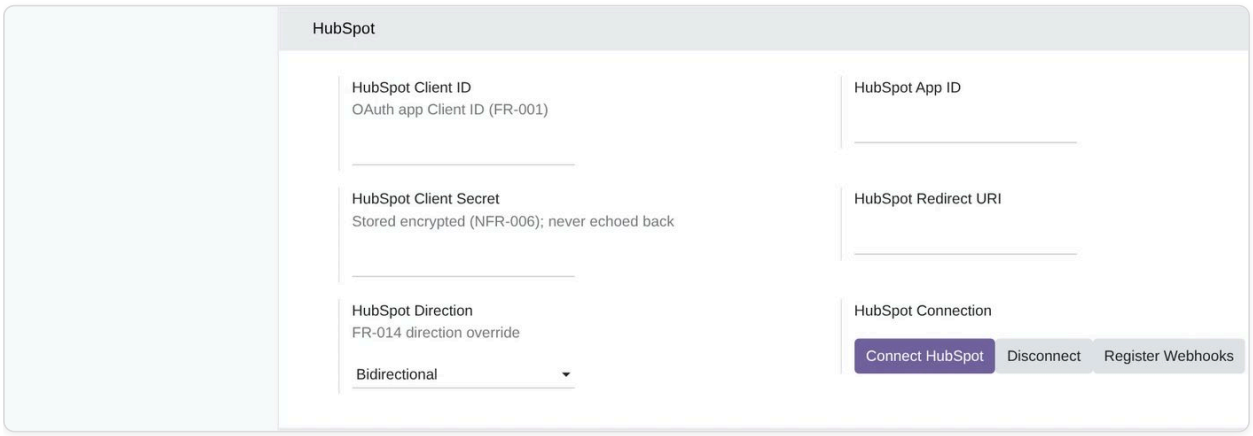


- **Captura real do Odoo 20.** Os dois tokens guardados no FlexigoTech Cloud, cada um com a sua data e o seu **Check**.

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

> Para mudar de token, cola o novo e guarda: substitui o anterior na nuvem.

7 O sentido de cada CRM e os avisos



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

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

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

Quando usar cada sentido

- **Bidirectional** quando as duas equipas corrigem dados: é o normal.
- **Inbound only (External → Odoo)** quando o CRM manda e o Odoo apenas consulta, por exemplo enquanto testa o conector sem tocar no seu CRM.
- **Outbound only (Odoo → External)** quando o Odoo é a fonte correta e o CRM só tem de ter os dados atualizados.

Pode ser alterado a qualquer momento. O que já está na fila segue o seu caminho; o que é novo respeita o novo sentido.

8 As tarefas agendadas

As tarefas agendadas são as que fazem o conector trabalhar sem que ninguém carregue num botão. O módulo traz-nas desativadas, por isso este passo faz parte da colocação em funcionamento: sem ele, o conector só se move quando alguém o pede.

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

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

Procura «CRM Sync». Como vêm desativadas, estão entre as arquivadas: acrescenta esse filtro na pesquisa.

3 **Ative as que quiser**

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

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

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

Com **CRM Sync: Process Queue** desativada, a fila não para de crescer a cada contacto ligado que é editado. A partir de 10.000 operações pendentes por CRM, as novas são descartadas e fica apenas rasto no registo do servidor: por isso convém ativá-la no primeiro dia.

GUIA DO CONECTOR · HUBSPOT & PIPEDRIVE

9 A primeira importação

A primeira importação é o momento em que o Odoo passa a conhecer os contactos do CRM. Convém fazê-la com calma: rever antes o que existe nos dois lados e, depois, os nomes, os conflitos e os duplicados.

1 **Abre CRM Sync › Dashboard**

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

2 **Carrega em Import HubSpot ou Import Pipedrive**

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

3 **Repita quando quiser**

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

O que hoje corre mal na primeira importação

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

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

Como prepará-la

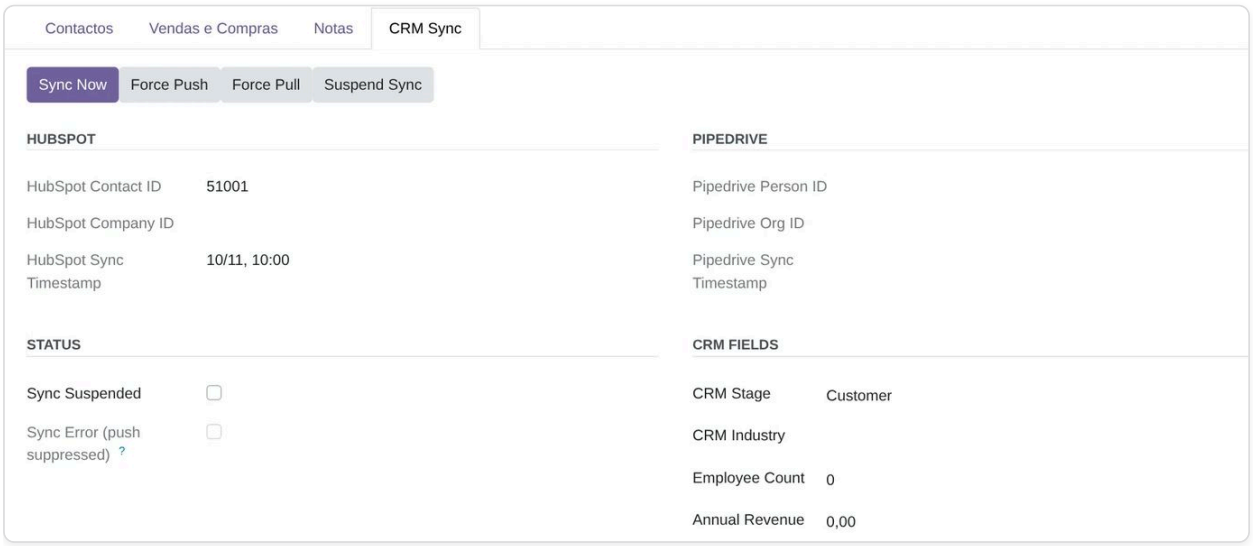
- Se no Odoo já tem clientes que também estão no CRM, decida antes com qual deles fica: a importação vai duplicá-los.
- Experimente primeiro numa cópia da sua base, não na de trabalho: verá quantos contactos e conflitos aparecem.
- Depois de importar, filtra os contactos cujo nome tem uma arroba e copia o nome e os apelidos a partir do separador **CRM Sync**.
- Resolve de uma vez os conflitos **Empty Field Guard** da primeira importação com **Keep Odoo Value**: não alteram nada.

O que vê ao terminar

O painel sobe **Synced Partners** com os contactos ligados e **Unresolved Conflicts** com os conflitos da importação. O registo tem uma linha **Inbound** por cada contacto ou empresa que entrou, e cada contacto leva no seu separador o ID do CRM e a data da importação.

10 O separador CRM Sync de cada contacto

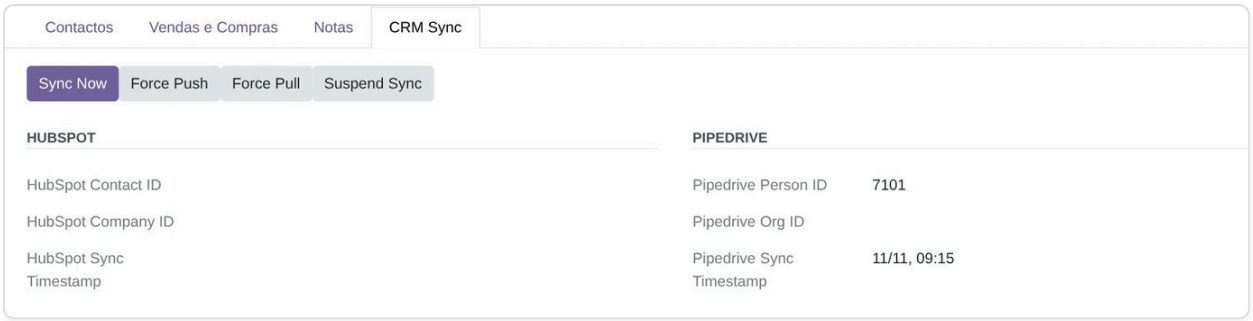
O separador é a ficha técnica da ligação: com que registo do CRM está unido o contacto, quando foi sincronizado pela última vez e se há algo que o trava. E a partir dele sincronizas esse contacto sem esperar por ninguém.



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

Sync Now	Traz do CRM os dados deste contacto e decide-os campo a campo.
Force Push	Envia para o CRM todos os campos do mapa deste contacto, sem comparar datas. Apenas **CRM Sync / Admin**.
Force Pull	Traz do CRM os dados deste contacto e substitui os do Odoo, sem comparar datas. Apenas **CRM Sync / Admin**.
Suspend Sync	Deixa de enviar para o CRM as alterações deste contacto até **Resume Sync**.

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



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

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

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

CAMPO	O QUE INDICA
HubSpot Contact ID e **HubSpot Company ID**	O registo do HubSpot a que está ligado.
Pipedrive Person ID e **Pipedrive Org ID**	O registo do Pipedrive a que está ligado.
HubSpot Sync Timestamp e **Pipedrive Sync Timestamp**	A última sincronização com cada CRM: é a data que se compara ao decidir cada campo.
Sync Suspended	Marcado, as suas alterações não saem para o CRM.
Sync Error (push suppressed)	Marcado apenas após cinco envios falhados seguidos.
CRM Stage, **CRM Industry**, **Employee Count**, **Annual Revenue**	O que chega do CRM e não tem lugar na ficha do Odoo.

GUIA DO CONECTOR · HUBSPOT & PIPEDRIVE

11 O que viaja em cada sentido

O conector não copia registos inteiros: copia campos, um a um, segundo um mapa que vem no código. Estas tabelas são esse mapa: que campo do CRM vai com que campo do Odoo e em que sentido viaja.

Contactos do HubSpot

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

Empresas do HubSpot

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

CAMPO DO HUBSPOT	CAMPO DO ODOO	SENTIDO
annualrevenue	**Annual Revenue**	Só entra

Pessoas e organizações do Pipedrive

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

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

> País, distrito, empresa e comercial procuram-se pelo nome no Odoo. Se não o encontrar (um país escrito de outra forma), esse campo salta-se e o resto continua.

A etapa do ciclo de vida do HubSpot

A etapa do HubSpot (lifecyclestage) entra em **CRM Stage** com estes valores: **Subscriber**, **Lead**, **Marketing Qualified Lead**, **Sales Qualified Lead**, **Opportunity**, **Customer**, **Evangelist** e **Other**. Uma etapa própria que não esteja na lista entra como **Other**. Um contacto criado no Odoo começa como **Lead**.

Campos que se procuram pelo nome

O país e o distrito chegam do CRM como texto e o conector procura no Odoo um com esse nome. Se o seu CRM escreve «España» e o seu Odoo está em inglês, pode não o encontrar: esse campo salta-se e o resto do contacto entra igualmente. Com a empresa de uma pessoa do Pipedrive e com o comercial passa-se o mesmo.

GUIA DO CONECTOR · HUBSPOT & PIPEDRIVE

12 Como se decide cada campo

Esta é a parte que mais pesa: quando o mesmo dado muda em dois sítios, alguém tem de decidir. O conector decide campo a campo com uma regra fixa, e o que não consegue decidir sozinho deixa-o anotado para você.

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

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

Três casos

O comercial muda o telefone no HubSpot	Na leitura seguinte (reconciliação, **Sync Now** ou importação), a alteração do HubSpot é mais recente que a última sincronização: o telefone novo entra no Odoo.
A faturação corrige o correio no Odoo	O contacto entra na fila como **Outbound Push** e **CRM Sync: Process Queue** envia o correio novo ao CRM.
Alguém esvazia o sítio web no Pipedrive	O valor vazio não substitui o sítio web do Odoo: abre-se um conflito **Empty Field Guard** e decide você.

A data do Odoo é a da última sincronização desse contacto com esse CRM (**HubSpot Sync Timestamp** ou **Pipedrive Sync Timestamp** no separador). A do CRM é a da sua última alteração: lastmodifieddate no HubSpot e update_time no Pipedrive.

SITUAÇÃO	O QUE FAZ	FICA ANOTADO
Os dois mudaram com menos de 2 segundos	Não mexe em nada	Na linha do registo
O CRM mudou depois	Escreve o valor do CRM no Odoo	Campo e decisão no registo
O Odoo mudou depois	Mantém o valor do Odoo	Na linha do registo
O que ganha vem vazio	Não apaga o dado do outro lado	Um conflito em **Conflicts**

Porque ganha o mais recente

Dar sempre razão a um lado (por exemplo, ao Odoo) é mais simples, mas perde as correções do outro. Com a data de cada alteração, a correção boa fica, venha de onde vier, e o caso duvidoso, o de um dado que desaparece, põe-se de lado para que uma pessoa o veja.

GUIA DO CONECTOR · HUBSPOT & PIPEDRIVE

13 A fila e o registo

A fila e o registo são as duas listas que dizem o que o conector está a fazer: a primeira, o que falta fazer; a segunda, o que já fez e como terminou.

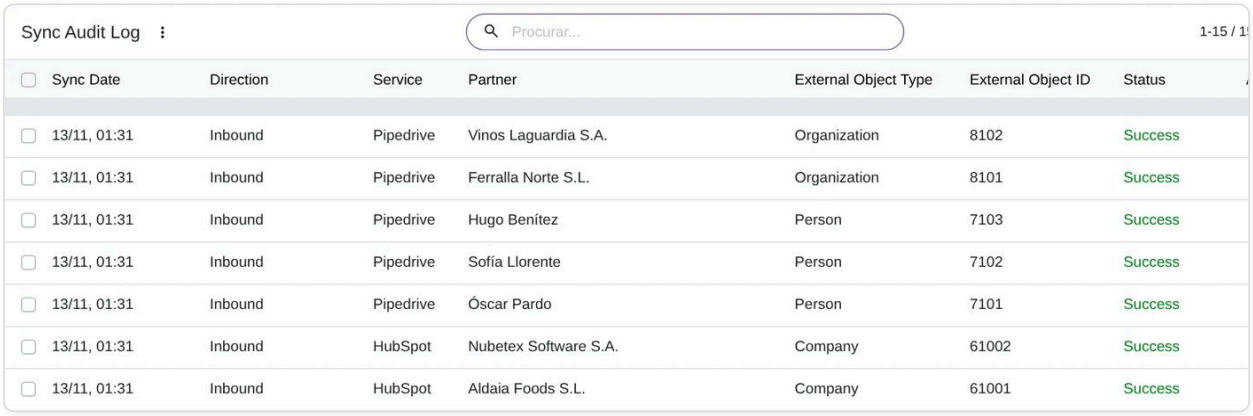
Inbound Webhook	Prioridade 1: o que chegou por webhook do Pipedrive. Passa primeiro.
Outbound Push	Prioridade 10: a alteração de um contacto ligado que fez no Odoo.
Reconciliation	Prioridade 20: o que a reconciliação tem de rever.

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

Se uma saída falhar, repete-se após 2, 4 e 8 segundos. Ao quarto erro fica em **Error** com a mensagem do CRM em **Error Message**. O que terminou e o que falhou apagam-se aos 7 dias.

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

O registo de auditoria



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

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

Ao abrir uma linha vê-se o que decidiu em cada campo e quais os campos que mudaram. As linhas apagam-se aos 90 dias.

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

Os estados da fila

ESTADO	O QUE SIGNIFICA
Pending	Aguarda a sua vez ou a sua próxima tentativa.
Processing	A tarefa está a enviá-la ou a aplicá-la neste momento.
Done	Terminada. Apaga-se aos 7 dias.
Error	Falhou quatro vezes. A mensagem do CRM está na linha.
Skipped	Foi ignorada, por exemplo porque o contacto já não existe.

Um mesmo aviso do Pipedrive que chega duas vezes em menos de 60 segundos entra na fila uma só vez.

O que traz uma linha do registo

Para além da data, do sentido, do CRM, do contacto e do resultado, cada linha indica qual o utilizador que a provocou, se foi manual, a decisão de cada campo (quem ganhou e porquê), a lista de campos que mudaram e, se algo falhou, a mensagem. É o primeiro que deve ver quando um dado não é o que esperava.

14 Conflitos

Um conflito não é um erro: é um dado que o conector não se atreve a apagar. Rever a lista de vez em quando é o que mantém limpos os contactos dos dois lados.

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

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

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

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

Um contacto tem no máximo 10 conflitos por resolver: os seguintes não são registados até resolver algum. Os resolvidos apagam-se aos 90 dias.

Um exemplo

No Odoo, um contacto tem o site da sua empresa. No Pipedrive, alguém o apaga. Na leitura seguinte, o valor do Pipedrive é mais recente mas vem vazio: o conector não apaga o site do Odoo e abre um conflito com o campo, o valor do Odoo e o vazio do CRM. Com **Keep Odoo Value**, o site fica; com **Keep External Value**, apaga-se no Odoo; com **Manual Value**, escreve o correto.

O que não é um conflito

Um campo que muda só de um lado não abre conflito: ganha a alteração e fica no registo. Também não há conflito quando duas alterações ocorrem ao mesmo tempo, com menos de 2 segundos de diferença: o conector não mexe em nada e regista-o.

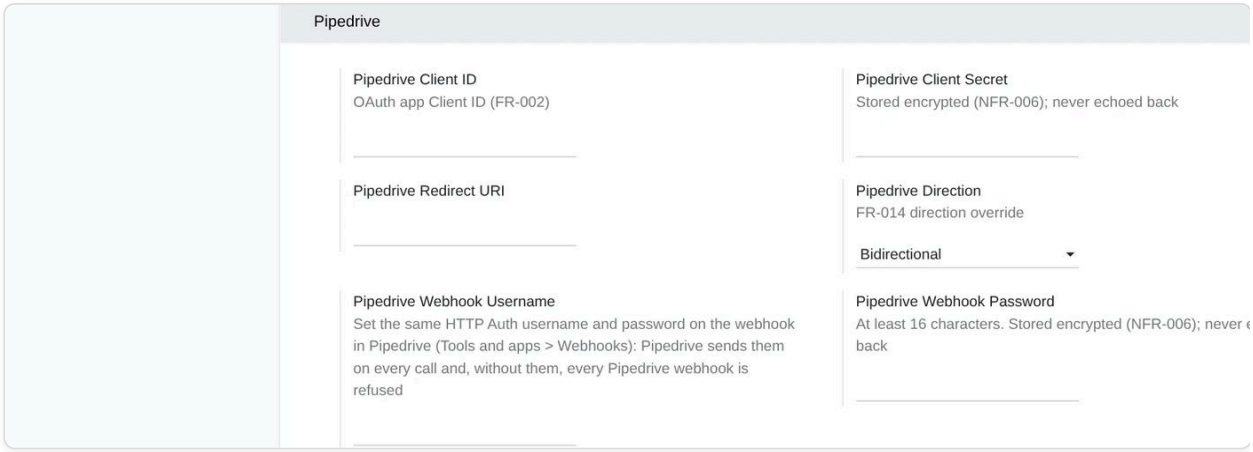
15 Webhooks

Sem webhooks, uma alteração no CRM demora a chegar o tempo que falte até à próxima reconciliação, no máximo uma hora. Com webhooks, o CRM avisa o Odoo assim que algo muda e a alteração entra na fila de imediato.

Pipedrive

1. **Defina utilizador e palavra-passe no Odoo**

   Em **Definições › CRM Sync**, bloco **Pipedrive**: **Pipedrive Webhook Username** e **Pipedrive Webhook Password**, com 16 caracteres ou mais. Guarde.



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

2. **Crie o webhook no Pipedrive**

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

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

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

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

HubSpot

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

No Pipedrive, os avisos úteis são os de pessoas e organizações: criação, alteração e eliminação. Uma criação ou alteração entra na fila com os dados que o Pipedrive envia; uma eliminação deixa apenas uma linha no registo.

16 Um dia com o conector

Assim se vê um dia com o HubSpot ligado e as tarefas ativas.

9:00	Um comercial cria no HubSpot uma nova cliente. Ainda não está no Odoo.
9:05	Alguém prime **Import HubSpot** no painel (ou a tarefa diária de importação, se a ativou). A cliente entra no Odoo com o seu **HubSpot Contact ID**.
10:30	A faturação corrige o seu e-mail no Odoo. Ao guardar, a alteração entra na fila como **Outbound Push**.
10:31	A **CRM Sync: Process Queue** envia-a ao HubSpot. No **Audit Log** fica uma linha **Outbound** com **Success**.
12:00	O comercial muda o telefone no HubSpot. A reconciliação das 12 lê-o: a alteração é mais recente e entra no Odoo.
16:00	No HubSpot, alguém apaga o site por engano. A reconciliação não o apaga no Odoo: abre um conflito e quem trata dos conflitos escolhe **Keep Odoo Value**.

Sem as tarefas ativas, o mesmo dia faz-se manualmente: **Import HubSpot** e **Run Reconciliation** no painel, e **Sync Now** ou **Force Push** no contacto que quiser atualizar.

E com o Pipedrive e os seus webhooks

11:00	Um comercial altera no Pipedrive o telemóvel de uma pessoa. O Pipedrive avisa o seu Odoo de imediato.
11:00	O aviso entra na fila como **Inbound Webhook**, com prioridade 1: passa à frente de tudo o resto.
11:01	A **CRM Sync: Process Queue** aplica-o ao contacto, campo a campo, e regista a linha no registo.
15:00	Alguém apaga essa pessoa no Pipedrive. No Odoo não é apagada: fica uma linha no registo e o contacto mantém-se.

17 Permissões e segurança

O conector separa quem consulta de quem decide: ver o estado e sincronizar um contacto é uma coisa, e sobrescrever dados ou mexer na ligação é outra.

CRM Sync / User	Vê o painel, a fila e os conflitos, e o separador **CRM Sync** dos contactos com **Sync Now** e **Suspend Sync**.
CRM Sync / Admin	O anterior, o registo de auditoria e os botões **Force Push** e **Force Pull**, que sobrescrevem dados sem comparar datas. O utilizador administrador tem-no desde a instalação.
Administrador do Odoo	Aceita o consentimento, guarda os tokens e desliga. Ninguém mais pode apagar uma ligação.

Aos outros utilizadores dá-se a permissão na sua ficha de utilizador, com o modo de programador: os dois grupos estão na parte técnica.

- O token de uma ligação nova não está no Odoo: ninguém o vê na base de dados, nem um administrador.
- As peças internas do conector (a ligação, a fila, o registo) não podem ser chamadas do exterior por JSON-RPC.
- Os webhooks do Pipedrive exigem o utilizador e a palavra-passe que colocou no Odoo, com 16 caracteres ou mais; sem eles, o pedido é recusado.

> Atribua **CRM Sync / Admin** apenas a quem gere os dados mestres: um **Force Pull** traz o registo do CRM e sobrescreve o que houver no Odoo.

GUIA DO CONECTOR · HUBSPOT & PIPEDRIVE

18 Dados pessoais e RGPD

Os contactos são dados pessoais e o conector move-os entre três sítios: o seu Odoo, o seu CRM e o FlexigoTech Cloud, que faz de passagem. Eis o que deve saber para o seu registo de atividades de tratamento.

Quem trata o quê	Você é o responsável pelos dados. A FlexigoTech, como subcontratante, apenas os transmite entre o Odoo e o seu CRM; a aceitação do FlexigoTech Cloud inclui o contrato de subcontratação do tratamento.
Onde	Nos nossos servidores na Alemanha. O HubSpot e o Pipedrive guardam os seus dados onde indicar o seu contrato com eles.
Quanto tempo	A nuvem não guarda os contactos: transmite-os. O registo de auditoria do Odoo apaga-se aos 90 dias; os conflitos resolvidos também aos 90; a fila, aos 7.
Apagar alguém	Se apagar um contacto ligado no Odoo, o conector não o apaga no CRM: deixa no registo os seus ID do CRM (**GDPR Erasure**) para que o apague lá.
O que se envia	Apenas os campos do mapa. Cada campo tem assinalado no código se é um dado pessoal.

> O conector não decide por si se pode passar um dado para o seu CRM: isso depende da sua base legal e do seu contrato com a HubSpot ou o Pipedrive.

Quais os campos que são dados pessoais

CRM	DADOS PESSOAIS	OUTROS DADOS
Contacto da HubSpot	Nome, apelidos, correio, telefones, cargo, site e morada	Distrito, país, fase, comercial
Empresa da HubSpot	Nome, telefone e rua	Site, cidade, distrito, código postal, país, setor, funcionários, faturação
Pessoa do Pipedrive	Nome, apelidos, correio e telefones	Empresa e comercial
Organização do Pipedrive	Nome, morada e telefone	Cidade, distrito, código postal, país e comercial

É o próprio código que o indica, campo a campo, e fica assim registado no Odoo ao instalar o módulo, para poder consultá-lo.

19 HubSpot e Pipedrive em simultâneo

Um mesmo Odoo pode estar ligado aos dois CRM. Cada um tem o seu token, o seu sentido, o seu estado e a sua data de sincronização em separado, e cada contacto pode estar associado a um, ao outro ou aos dois.

- Um contacto associado aos dois envia as suas alterações para ambos.
- Cada CRM decide os seus campos com a sua própria data: o que ganha na HubSpot não tem de ganhar no Pipedrive.
- Pode deixar um em **Inbound only (External → Odoo)** e o outro em **Bidirectional**.
- O painel mostra o estado dos dois e tem um botão de importar para cada um.

É útil quando uma parte da equipa trabalha com um CRM e outra com o outro, ou enquanto passa de um para o outro.

Um exemplo: a equipa de marketing trabalha na HubSpot e a comercial no Pipedrive. Os dois CRM entram no Odoo e, quando uma mesma pessoa está nos dois, o seu contacto no Odoo pode ter os dois ID. Uma alteração no Odoo sai para ambos, e o que chega de cada um decide-se com a sua própria data.

20 O que hoje não faz, e o que fazer se algo falhar

Isto é o que o código publicado hoje não faz, ou não faz bem. Está anotado para ser corrigido no módulo; entretanto, convém sabê-lo antes de comprar.

- As 8 tarefas agendadas vêm desligadas e nada as liga: é preciso ligá-las manualmente.
- **Register Webhooks** não regista nenhum webhook. Os do Pipedrive registam-se manualmente; os da HubSpot, hoje, não seriam aceites.
- As empresas e as organizações só entram no Odoo, e entram como contactos individuais.
- Os contactos da HubSpot entram com o correio como nome; nome e apelidos ficam em **CRM First Name** e **CRM Last Name**.
- A primeira importação abre um conflito por cada campo vazio nos dois lados.
- No Pipedrive, o correio e o telefone são guardados no formato da sua API.
- A importação não reconhece pelo correio um contacto que já estava no Odoo: cria outro.
- Da HubSpot não se pedem propriedades concretas, por isso pode acontecer que alguns campos do mapa não cheguem.
- Não sincroniza oportunidades, notas, atividades nem campos personalizados, e o mapa de campos não pode ser alterado.

Se algo falhar

O painel diz disconnected	Falta o token ou o consentimento: **Definições › CRM Sync**, **Check**.

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

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

Enquanto se corrige

Tarefas desligadas	Ligue-as no primeiro dia (capítulo «As tarefas agendadas»).
Nomes com o correio	Depois de importar, copie o nome e os apelidos a partir do separador **CRM Sync**.
Conflitos da primeira importação	Resolva-os de uma vez com **Keep Odoo Value**.
Correio e telefone do Pipedrive	Corrija-os no contacto: a próxima alteração no Odoo envia-os bem.
Duplicados	Funda nos Contactos os que já tinha com os que chegam do CRM.
Alterações da HubSpot de imediato	Use **Sync Now** no contacto ou **Run Reconciliation** no painel.

GUIA DO CONECTOR · HUBSPOT & PIPEDRIVE

21 Outras formas de o fazer

O Odoo não traz uma sincronização com a HubSpot nem com o Pipedrive: não há nenhum módulo dos dois CRM no código do Odoo 20, nem na Community nem na Enterprise. As outras formas de ter os mesmos contactos nos dois lados são estas.

FORMA	COMO FUNCIONA	O QUE CUSTA
Exportar e importar manualmente	Exporta um CSV do CRM e importa-o nos Contactos do Odoo.	Tempo sempre, e nada volta ao CRM.
Uma plataforma de automatização	Zapier, Make ou similares: monte você cada fluxo e o seu mapa.	A plataforma à parte; os conflitos resolve-os você.
Desenvolvimento à medida	Um programador liga as duas APIs para o seu caso.	O projeto e a sua manutenção.
Levar o CRM para o Odoo	Deixa a HubSpot ou o Pipedrive e usa o CRM do Odoo.	Mudar a forma de trabalhar da equipa comercial.
Este conector	Contactos nos dois sentidos, campo a campo, com fila, conflitos e registo.	9 € o módulo e a subscrição do FlexigoTech Cloud.

Se a sua equipa comercial está contente com o CRM, o razoável é não lhe mexer e unir os contactos. Se já pensava passar tudo para o Odoo, o conector também serve para a transição: traz os contactos enquanto a equipa muda.

Como escolher

- Se só quer os contactos uma vez, para começar no Odoo, exporte e importe manualmente: não precisa de mais nada.
- Se os contactos mudam todos os dias dos dois lados, uma cópia de uma vez fica desatualizada em uma semana.
- Se já paga uma plataforma de automatização e tem quem monte os fluxos, é uma opção; os conflitos e o registo terá de montá-los você.
- Se quer que o CRM e o Odoo partilhem os contactos sem montar nada, com decisão campo a campo e uma lista de conflitos dentro do Odoo, este conector serve para isso.

GUIA DO CONECTOR · HUBSPOT & PIPEDRIVE

22 Planos, preço e teste

O conector paga-se em duas partes: a licença do módulo, por versão do Odoo, e a subscrição do FlexigoTech Cloud, que é a que guarda o token e encaminha as chamadas para o seu CRM. O teste de 14 dias não pede cartão.

9 €

Licença por versão do Odoo.

\+ FlexigoTech Cloud

STANDARD

49 €/mês

ou 490 € por ano

- Primeira resposta em 1 dia útil
- Até 3 contas

PRO

98 €/mês

ou 980 € por ano

- Primeira resposta em 4 horas úteis
- Até 10 contas
- Videochamada se for preciso

14 dias de teste, sem cartão · **Preços sem IVA**

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

Se voltar a instalar o módulo depois de o desinstalar, começa do zero: é preciso voltar a marcar o consentimento e a colar o token. Os contactos continuam no Odoo, mas sem os seus ID do CRM, que eram campos do módulo: a próxima importação criá-los-ia outra vez.

23 Perguntas frequentes

Preciso do Odoo Enterprise?

Não. Usa os Contactos e as Conversas do Odoo Community, por isso serve igualmente na Community e na Enterprise.

Funciona no Odoo Online?

Não: o Odoo Online não permite instalar módulos de terceiros. É para o Odoo.sh ou para o seu próprio servidor, no Odoo 17, 18, 19 ou 20.

O que preciso na HubSpot?

Uma app privada na sua conta, com permissão para ler e escrever contactos e para ler empresas, e o token que a HubSpot lhe dá ao criá-la.

E no Pipedrive?

O token de API do seu utilizador. Encontra-o nas preferências pessoais do Pipedrive.

Posso ligar os dois CRM?

Sim. Cada um tem o seu token, o seu sentido e o seu estado, e um contacto pode estar associado aos dois.

O token fica guardado no Odoo?

Não, numa ligação nova. É enviado uma única vez, cifrado, para o FlexigoTech Cloud, e o campo no Odoo fica vazio ao guardar.

Funciona sozinho?

Quando ativar as suas tarefas agendadas, que vêm desativadas. Até lá, funciona com os botões do painel e de cada contacto.

De quanto em quanto tempo sincroniza?

Com as tarefas ativas, a fila é processada a cada minuto e a reconciliação lê os contactos associados de hora a hora.

É em tempo real?

Com os webhooks do Pipedrive configurados manualmente, uma alteração entra na fila de imediato. Com o HubSpot, chega na reconciliação seguinte ou ao premir **Sync Now**.

O que acontece se um campo mudar nos dois lados?

Ganha a alteração mais recente, campo a campo. Se o valor vencedor estiver vazio, não substitui o dado: abre um conflito para que decida.

Sincroniza as empresas?

Entram no Odoo, por agora como contactos individuais. O que sai do Odoo para o CRM são os contactos e as pessoas.

E as oportunidades?

Não. Também não as notas, as atividades nem os campos personalizados: apenas contactos e empresas.

Posso alterar o mapa de campos?

Não: o mapa é fixo e está no código. Se precisar de outro campo, escreva-nos e avaliamos.

Que nome têm os contactos do HubSpot?

Por agora, o seu email. O nome e os apelidos ficam em **CRM First Name** e **CRM Last Name**, no separador **CRM Sync**.

Apaga alguma coisa no CRM?

Não. Um contacto associado que apague no Odoo mantém os IDs do CRM no registo, para que o apague lá se quiser.

E um contacto apagado no CRM?

Fica no Odoo. A reconciliação assinala-o no registo como **Orphan**.

Posso parar um contacto?

Sim: **Suspend Sync** no respetivo separador, ou **CRM Sync: Suspend** na lista de contactos para vários de uma vez.

Quem pode forçar uma sincronização?

Os utilizadores de **CRM Sync / Admin**. Forçar substitui dados sem comparar datas, por isso convém que sejam poucos.

O que acontece se o contacto já existia no Odoo?

A importação cria outro, porque só reconhece o ID do CRM. Depois é preciso fundir os duplicados em Contactos.

Quanto tempo guarda o registo?

90 dias. Os conflitos resolvidos também são apagados aos 90 dias, e o que está concluído na fila, aos 7.

E se deixar a subscrição?

A sincronização para e não se apaga nada no Odoo. Ao voltar a subscrever, retoma a partir de onde ficou.

Posso desligar?

Sim: **Disconnect** apaga de imediato o token da nuvem, com ou sem subscrição.

Funciona sem o FlexigoTech Cloud?

Não. O que já trouxe do seu CRM fica no Odoo.

Em que idioma aparecem os ecrãs?

Em inglês, porque o módulo não inclui traduções. O resto do Odoo aparece no seu idioma.

Podem ajudar-me com a primeira importação?

Sim. Escreva-nos antes, indicando quantos contactos tem em cada lado, e preparamo-la consigo.

24 Glossário

CRM	A ferramenta onde a equipa comercial regista clientes e vendas: aqui, HubSpot ou Pipedrive.
App privada do HubSpot	Uma app na sua própria conta do HubSpot que gera um token com as permissões que escolher.
Token de API do Pipedrive	A chave do seu utilizador do Pipedrive para que outro programa use a sua API.
FlexigoTech Cloud	O serviço da FlexigoTech que guarda o token cifrado e encaminha cada chamada para o CRM.
Contacto associado	Um contacto do Odoo com o ID de um registo do CRM no seu separador **CRM Sync**.
ID do CRM	O número com que o CRM identifica um contacto, pessoa, empresa ou organização.
Importação	A leitura de todos os contactos e empresas de um CRM, página a página.
Reconciliação	A leitura de hora a hora dos contactos associados para atualizar o que mudou no CRM.
Fila	O que aguarda para sair para o CRM ou para entrar no Odoo, por ordem de prioridade.
Webhook	O aviso que o CRM envia ao seu Odoo quando algo muda.
Ganha o mais recente	A regra do conector: em cada campo fica a alteração com a data mais recente.
Conflito	Um campo que o conector não decide sozinho e deixa para que decida você.
Empty Field Guard	O conflito de um campo preenchido de um lado e vazio do outro: o vazio nunca apaga o dado.
Registo de auditoria	A lista de cada sincronização, com o seu sentido, o seu CRM e o resultado.
Orphan	Um contacto associado cujo registo já não existe no CRM.
Sentido	Para onde viajam os dados de um CRM: nos dois sentidos, só para o Odoo ou só para o CRM.
Pausa	O que o conector faz sem teste nem subscrição: não chama o CRM e não apaga nada.
Ciclo de vida	A fase do contacto no HubSpot (subscritor, lead, cliente…); no Odoo, **CRM Stage**.
Sync Now	O botão que traz do CRM os dados de um contacto e decide campo a campo.
Force Push e Force Pull	Os botões que enviam ou trazem um contacto inteiro sem comparar datas.
Prioridade	A ordem da fila: primeiro os webhooks, depois as saídas e, por fim, a reconciliação.
Notification User	Quem recebe os avisos do conector como atividades.
Consentimento	A caixa **Before you connect**: sem ela não sai nada para a nuvem.

25 Lista de verificação e contacto

- [ ] A sua app privada do HubSpot com o respetivo token, ou o seu token de API do Pipedrive.
- [ ] Odoo 17, 18, 19 ou 20 no Odoo.sh ou no seu servidor.
- [ ] O módulo instalado e o teste do FlexigoTech Cloud iniciado.
- [ ] **Before you connect** marcado e o token guardado; **Check** confirma-o.
- [ ] O sentido de cada CRM escolhido e **Notification User** definido.
- [ ] **CRM Sync: Process Queue** e **CRM Sync: Reconciliation Sweep** ativadas.
- [ ] A primeira importação feita e revista: nomes, conflitos e duplicados.
- [ ] Se usar o Pipedrive e quiser as alterações de imediato, os seus webhooks configurados.
- [ ] As permissões de **CRM Sync / Admin** atribuídas apenas a quem trata dos dados mestres.

Se quiser que a montemos consigo, escreva-nos. Com o plano Pro, se for preciso, vemo-lo por videochamada.

E-mail

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

Na web

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

Na Odoo Apps

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

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