

Pipedrive

Der Schwerpunkt dieser Version. Die Schnittstelle überträgt nicht mehr nur in eine Richtung, und sie hat zwei neue Datenbereiche bekommen.

Neu — Leads aus Pipedrive in die SelectLine

Bisher lief die Übertragung nur aus der SelectLine nach Pipedrive. Neu ist der Weg zurück: Die Aufgabe **Pipedrive-Leads importieren** in der Zeitsteuerung legt aus einem Lead in Pipedrive einen Beleg in der SelectLine an.

So arbeitet der Import:

1. Es werden nur Leads aus den **Lead-Quellen** übernommen, die in der Konfiguration ausgewählt sind. Damit lässt sich steuern, dass etwa nur Webformular-Leads in die SelectLine wandern, Messekontakte aber nicht.
2. Der Lead wird der zugehörigen Organisation oder Person zugeordnet. Findet sich weder das eine noch das andere, wird er übersprungen und im Protokoll vermerkt.
3. Es entsteht ein Beleg der eingestellten Belegart — vorbelegt ist das Angebot.
4. Die **Belegnummer wird nach Pipedrive zurückgeschrieben**, in ein dort wählbares Feld. Der Vertrieb sieht damit am Lead, welcher Beleg daraus geworden ist.

Für die Übernahme kann ein Enddatum gesetzt werden. Danach ruht der Import, ohne dass die Konfiguration verloren geht — praktisch für eine befristete Kampagne.

Neu — Projekte

Die Aufgabe **SelectLine-Projekte exportieren** überträgt Projekte aus der SelectLine nach Pipedrive. Einstellbar ist,

- **welche Pipedrive-Boards** einbezogen werden und
- **wie die Projektphasen** beider Systeme einander entsprechen.

Die SelectLine-Projektnummer wird in ein wählbares Pipedrive-Feld geschrieben.

Dazu passend: Belege, die zu einem Projekt gehören, übertragen die Projektnummer mit nach Pipedrive. Damit lässt sich dort auswerten, welcher Umsatz zu welchem Projekt gehört.

Kontakte und Deals

- **Neu** — Aufgabe **Kontakt-Label erneut exportieren**. Sie schreibt die Label aller Kontakte noch einmal nach Pipedrive. Nötig immer dann, wenn in Pipedrive Label nachträglich umbenannt oder ergänzt wurden — der normale Abgleich erfasst nur geänderte Kontakte und würde die übrigen unangetastet lassen.
- **Neu** — Funktionen zum Entfernen fehlerhaft angelegter Pipedrive-Daten. Damit lassen sich Dubletten aus früheren Läufen aufräumen, ohne in Pipedrive von Hand zu suchen.
- **Neu** — **Artikelbilder** können mit zu den Pipedrive-Produkten übertragen werden. Der Export lässt sich in der Konfiguration einschalten und läuft dann über die eigene Aufgabe **Pipedrive-Produktbilder synchronisieren**.
- **Verbessert** — die Zahlungsbedingung wird an Deals in verständlicher Sprache übergeben statt als Schlüsselkürzel.
- **Verbessert** — die Abfrage der letzten Bestellungen eines Kontakts wurde überarbeitet; die Angaben am Pipedrive-Kontakt stimmen damit wieder.
- **Behoben** — Fehler beim erneuten Abgleich der Kontakt-Label.
- **Behoben** — falsche Zuordnungen beim Abgleich von SelectLine-Adressen.
- **Behoben** — die Deal-Phase wurde in bestimmten Fällen nicht richtig gesetzt.

Konfiguration und Protokoll

- **Verbessert** — die gesamte Konfiguration wird beim Speichern geprüft. Fehlerhafte oder unvollständige Eingaben werden mit einer verständlichen Meldung abgewiesen, statt später im laufenden Abgleich zu scheitern.
- **Verbessert** — die Schnittstelle protokolliert in einen eigenen Bereich. In der Protokollansicht lässt sich damit gezielt nach Pipedrive filtern.
- **Verbessert** — die Protokollierung der einzelnen Pipedrive-Aufrufe lässt sich abschalten. Sinnvoll im Normalbetrieb; für die Fehlersuche schaltet man sie wieder ein.
- **Behoben** — die Konfiguration wurde in bestimmten Fällen nicht gespeichert.

Der Bildexport ist bewusst abschaltbar: Er verbraucht spürbar mehr des Pipedrive-Kontingents an Schnittstellenaufrufen als der übrige Abgleich. Bei großem Artikelstamm die Aufgabe zunächst außerhalb der Arbeitszeit laufen lassen.