

OPTI
Smarter, Safer, Scalable

Sincronizarea facturilor și reconcilierea plăților în HubSpot pentru încasări asistate de AI

Integrare Morning-HubSpot pentru Revenue Agent

STUDIU DE CAZ

Industrie: Marketing & PR
Client: Glare Marketing Technologies, Israel
An: 2026

▸ *Citește toate studiile de caz*

INTRODUCERE

Glare Marketing Technologies este o agenție de marketing și consultanță HubSpot din Israel, care folosea Morning pentru facturare și HubSpot pentru gestionarea relațiilor cu clienții.

Din iulie 2026, odată cu accesul la versiunea private beta a noului HubSpot Revenue Agent, OPTI a dezvoltat o integrare personalizată Morning-HubSpot, prin webhookuri și API, care sincronizează facturile Glare, le conectează cu persoanele și companiile corespunzătoare și reconciliază plățile ulterioare,

Pentru acest proiect realizat în perioada private beta a HubSpot Revenue Agent, OPTI a colaborat direct cu Glare și echipa HubSpot care dezvolta noul agent AI, inclusiv pentru clarificarea specificațiilor API necesare facturilor externe. Integrarea a fost dezvoltată pe baza cerințelor transmise direct de echipa HubSpot. Soluția este funcțională pentru Glare Marketing din septembrie 2026.



PROVOCĂRI

Integrarea facturării externe Morning cu Revenue Agent, un agent AI HubSpot aflat în private beta în vara anului 2026.

1. Facturile erau gestionate în afara HubSpot

Morning genera documentele de facturare, în timp ce datele comerciale despre clienți se aflau în HubSpot.

2. Cerințele Revenue Agent HubSpot aflat în beta

Agentul AI avea nevoie de datele facturilor deschise, inclusiv sold restant, scadență, monedă și asocieri cu contacte sau companii. În plus, facturile externe ofereau un link pentru a fi consultate de client și pentru a fi achitate, ceea ce făcea necesară proprietatea HubSpot *hs_external_invoice_link* pentru obiectul *Invoice*.

3. Documentele de încasare erau distincte

Dovezile de plată Morning trebuiau să urmeze facturile inclusiv în HubSpot, fără a le duplica.

4. Actualizarea soldurilor după plăți parțiale

După finalizarea unei facturi, HubSpot controlează intern soldul restant și suma achitată. Plățile parțiale sau viitoare din Morning cereau o metodă de reconciliere prin obiectele de plată HubSpot.



SOLUȚIE

O integrare API care păstrează logica financiară cu date curate pentru Revenue Agent HubSpot.

1. Sincronizarea facturilor la emitere

OPTI a implementat un flux declanșat de webhookurile Morning. La emiterea unui document, integrarea preia datele necesare și creează în HubSpot o înregistrare de tip *Invoice*, cu tracking de identificatori și corelări.

2. Crearea facturilor în ordinea HubSpot

Integrarea creează facturi urmând stadiile. Mai întâi, factură în stare draft, apoi sunt asociate contactul, compania și conținutul, după care se consideră deschisă sau plătită. Ordinea corectă garantează datele pentru Revenue Agent care urmărește venitul pe companie.

3. Reconcilierea plăților integrale și parțiale

OPTI a implementat reconcilierea plăților prin obiectele de plată HubSpot (*commerce_payments*) și relațiile Morning (*linkedDocuments*). În loc să se creeze o nouă factură la plată parțială, se înregistrează un obiect de plată pentru suma achitată și se asociază facturii existente.

COLABORARE DIRECTĂ CU HUBSPOT

- 30 iulie: HubSpot confirmă posibilitatea integrării prin APi și transmite proprietățile obligatorii
- 12 august: HubSpot confirmă activarea scrierii proprietății hs_external_invoice_link prin API, necesară conectării la factura Morning
- 31 august: OPTI confirmă integrarea facturilor externe în modelul de date HubSpot și continuă validarea tehnică
- **Rezultatul colaborării:** integrarea facturilor și plăților externe în Revenue Agent, conform cerințelor comunicate direct de echipa de produs din cadrul HubSpot.



TESTIMONIAL

"OPTI sunt partenerii noștri de încredere de mai bine de trei ani, cei mai buni profesioniști pentru orice modul nou de HubSpot, în special aplicații în HubSpot Marketplace, integrări și migrări de date cu alte CRM-uri sau sisteme de date. Excelentă colaborare."

- Karin Tamir

CEO Glare Marketing

ARHITECTURĂ

Integrarea folosește Morning ca sursă pentru documentele financiare, un serviciu de integrare dezvoltat de OPTI pentru procesare și API-urile HubSpot. Revenue Agent va folosi aceste date.

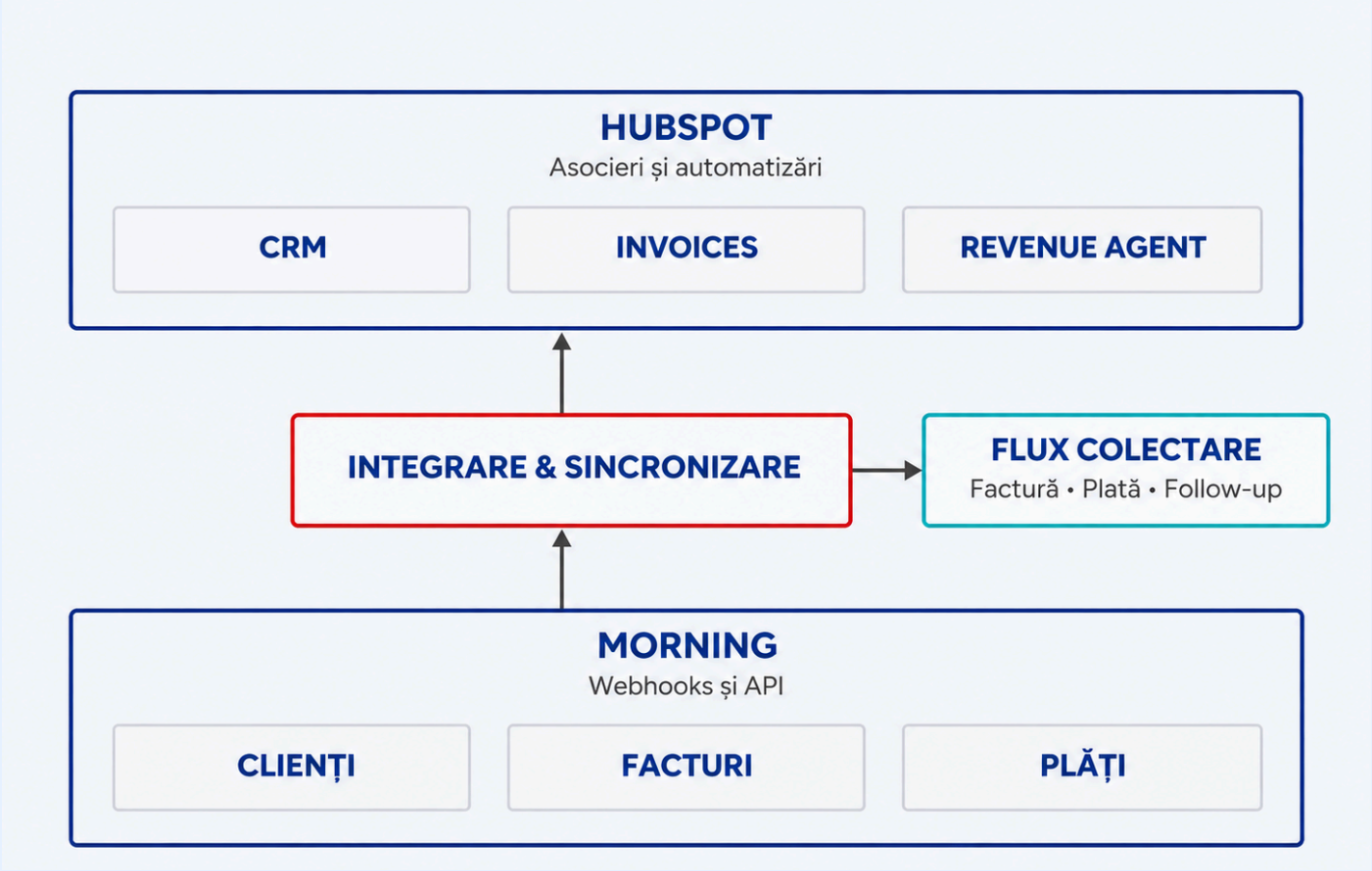


Fig.1. Facturi externe sincronizate pentru Revenue Agent

BENEFICIILE REVENUE AGENT ÎN HUBSPOT

- Monitorizează facturile deschise eligibile
- Construiește planuri de urmărire a încasărilor, inclusiv comunicări către clienți, în funcție de configurare și aprobări.
- Funcționează cu facturare din HubSpot sau externă (acest caz)

CUVÂNTUL ECHIPEI



"Cea mai importantă facilitate a fost păstrarea corectă a stării facturii după plăți parțiale viitoare. HubSpot gestionează intern soldurile facturilor finalizate, astfel că am folosit obiectele de plată și asocierile lor. În paralel, m-am bucurat să lucrăm direct cu echipa HubSpot de Revenue Agent pentru o funcționalitate aflată oficial încă în beta" ***— Daniel Curculescu, Data Engineer***

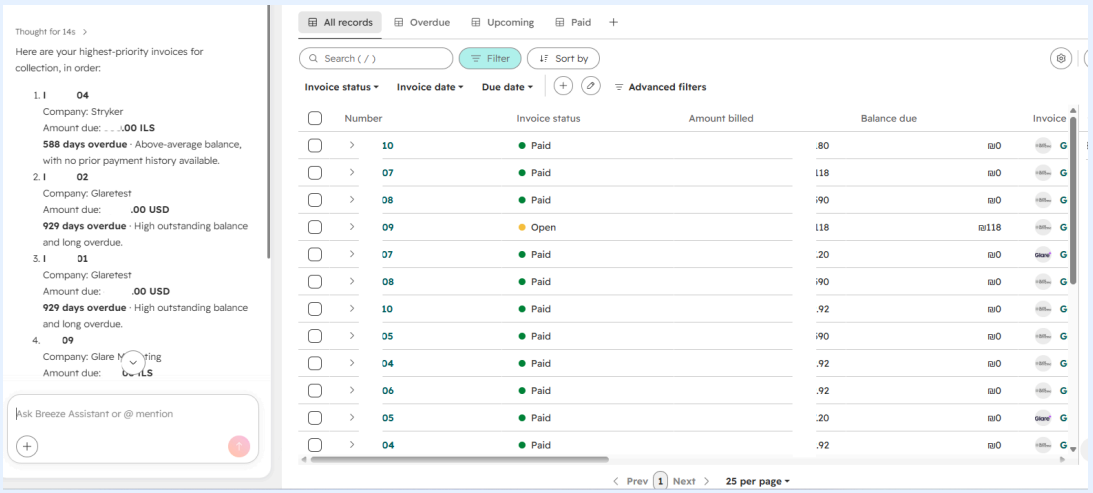


Fig.2 HubSpot Revenue Agent în stânga propune colectarea facturilor

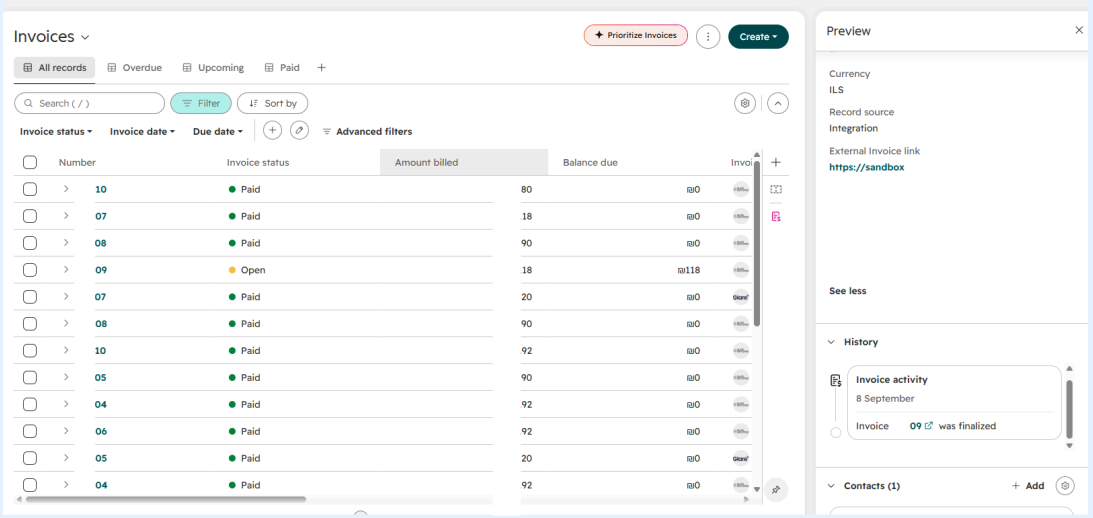


Fig.3 Facturile cu proprietățile lor anonimizate, inclusiv link extern de plată

REZULTATE

Facturi și plăți conectate cu HubSpot, fără înlocuirea sistemului de facturare.

Sincronizare automată

Facturile sunt sincronizate automat, iar chitanțele sunt reconciliate ca plăți în HubSpot

Vizibilitate financiară

Facturile sunt conectate la contactele și companiile corespunzătoare CRM.

Reconcilierea plăților ulterioare

Integrarea permite tratarea încasărilor integrale și parțiale prin modelul de date HubSpot.

Fluxul de plată rămâne în Morning

Integrarea funcționează fără checkout-ul nativ HubSpot, păstrând sistemul extern.

Revenue Agent ready to go

Revenue Agent HubSpot are informațiile necesare pentru monitorizarea soldurilor și crearea de planuri de încasare

Colaborare cu HubSpot

Am primit specificații direct de la inginerii Revenue Agent, înainte de documentarea publică

TEHNOLOGII ȘI METODOLOGIE

Servicii: integrare HubSpot, automatizare prin API / webhookuri, modelare de date CRM, sincronizare facturi, reconciliere plăți, funcționalități AI HubSpot.

Tech: Morning API și webhookuri, HubSpot CRM API v3, HubSpot Associations API v4, HubSpot Invoice și Line Item objects, HubSpot commerce_payments, HubSpot Revenue Agent (private beta la momentul dezvoltării), PHP

Metodologii și bune practici: analiză a fluxului de facturare, definirea asocierilor între obiecte, prototipare API, clarificări directe cu echipa HubSpot, testare și calitate

Standarde: ISO 9001 (calitate), ISO 27001 (securitatea informaţiei), ISO 42001 (management AI).

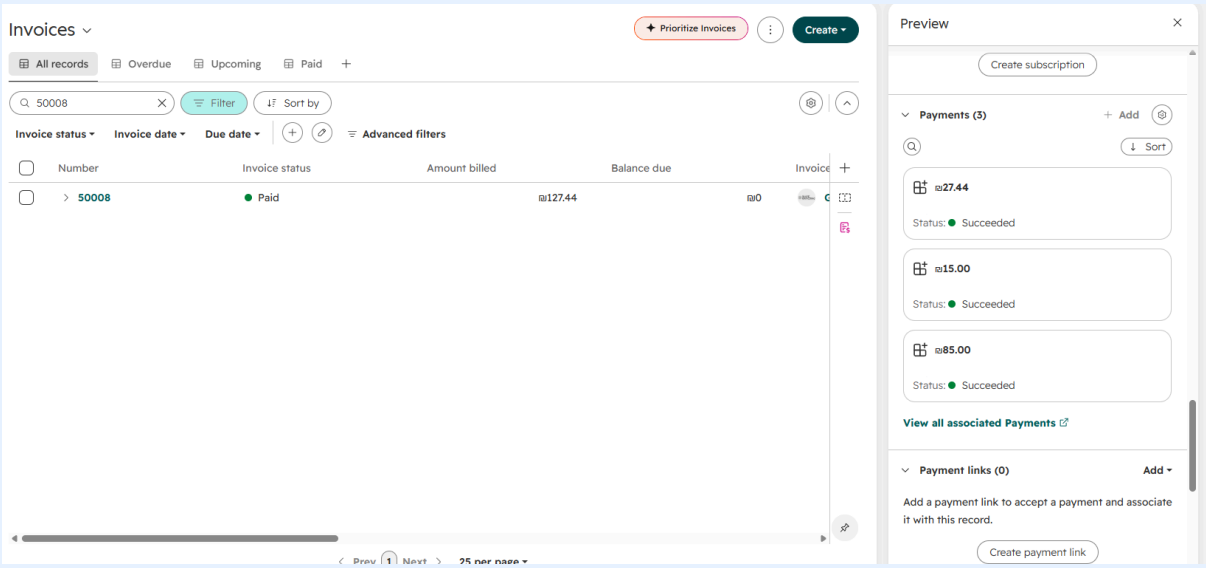


Fig.4 Mai multe plăți înregistrate pe aceeași factură HubSpot

AFLĂ MAI MULTE

⇒ Citește studiul de caz despre Integrare HubSpot pentru ticketing sportiv ➛

⇒ Citește studiul de caz despre Automatizare facturare HubSpot–EasyBill ➛

⇒ Vezi Integrări CRM și servicii HubSpot ➛

⇒ Descoperă Automatizări de procese și agenți AI ➛

⇒ Vezi toate Studiile de caz ➛

CONTACT

Direct	Adresă
office@opti.ro +(40) 774 453 302 **www.opti.ro**	Str. Dr. Ioan Nanu Muscel 4, București, România

Despre OPTI

Integrator de sisteme AI, ERP & CRM

Construim **software, agenți AI și integrări de date** alături de servicii Google Cloud și HubSpot CRM, cu certificări de calitate, securitate, și AI.

Am obținut multiple premii, în 2026 **Best R&D Program of the Year** la Gala ANIS și **Bronze Startup of the Year** la RO Startup Awards. Fondată în 2005, OPTI este HubSpot Solution Partner, Google Cloud Partner, cu personal certificat individual în tehnologiile folosite.

CERTIFICĂRI

HubSpot Partner · Google Cloud Partner · ISO 27001 · ISO 42001 · ISO 9001 · Microsoft Certification CRM · Microsoft Certification ERP · Google Workspace Administrator · Data Engineer · Reviewed on Clutch 5/5 Rating

KNOW-HOW

