

Propuestas generadas

SaludTotal

Cristian Ballesteros

Mateo Perez

Alejandro Ruiz

Propuestas sobre cómo vamos a llevar a cabo e implementar los módulos.

EMPLEADOS:

PROPUESTA 1
<ul style="list-style-type: none">• Crear división por departamentos -> especialistas, servicio de limpieza, atención al público.• Crear sección empleados -> puestos de trabajo: gerente, dentista, higienista, protésico dental, recepcionista.• Informes por empleado o de lo realizado durante la jornada.• Fichas de empleado con datos clave y permisos por rol.

PROS
Forma rápida de implementar, clara para la clínica y dividir en departamentos los roles de cada uno. Facilita asignar responsabilidades y accesos en Odoo.
CONTRAS
No controla turnos/ausencias si no añadís apps extra.

VENTA:

PROPUESTA 2
<ul style="list-style-type: none">• En este módulo están todos los productos/servicios que ofrecemos para nuestros clientes.• Están directamente relacionados con los módulos de facturación e inventario.• Generación de presupuestos a los clientes de lo que deseen.• Posibilidad de aplicar descuentos según la empresa decida poner alguna oferta, con el fin de aumentar ventas. Estaría relacionado con Marketing en ese punto de vista.• Lista de clientes.• Pedidos pendientes de facturar e informes.

PROS
<ul style="list-style-type: none">• Se utiliza el módulo de una forma sencilla y clara para registrar una venta de los productos/servicios que ofrece la clínica.• La interconexión con otros módulos permite llevar un control al momento sobre las acciones que se realizan.•
CONTRAS
<ul style="list-style-type: none">• Exige definir bien el catálogo de tratamientos, tarifas y condiciones para que el cliente sepa que va a consumir.•

PUNTO DE VENTA:

PROPUESTA 3

- Configurar los tratamientos odontológicos como productos de tipo servicio.
- Métodos de pago personalizados.
- Venta de productos/servicios o mixtos clínicos.
- Facturas personalizadas.
- Llevar un control del cierre de caja diario.

PROS

- Cobro rápido.
- Le da distintas opciones al cliente de abonar.
-

CONTRAS

- Registrar muy bien los cobros en el punto de venta sino al cierre del día no cuadrarán las facturaciones.
- Posible duplicación de flujos de facturación.

COMPRAS:

PROPUESTA 4

- Compras necesarias para el funcionamiento básico en la clínica de forma correcta.
- Podemos ver la lista de proveedores + las órdenes de compras que realizamos.
- Ver recepciones de los materiales de compra (directamente relacionado con inventario)
- Visualización del estado de los pedidos.

PROS

- Fácil de realizar y llevar a cabo una compra.
- Control al día de reposición de material sanitario.
-

CONTRAS

- Riesgo de quedarse sin stock si no se realizan las compras necesarias.
- Requiere un inventario bien definido.

FACTURACIÓN:

PROPUESTA 5

- Creación y emisión de facturas directas por la venta de cualquier producto/servicio de la clínica.
- Registrar pagos (efectivo/tarjeta/transferencia) y control de pendientes.
- Crear facturas manuales o desde pedidos simples.
- Visualización de facturas de clientes y proveedores.

PROS

- Está interconectada con muchos módulos, por lo que se tiene más control tanto de los ingresos , cobros y tener una organización económica ordenada (quién pagó, quién debe y cuánto).

CONTRAS

- A pesar de ser sencilla, requiere conocimiento aunque sea básico del módulo porque sino es probable perderse al estar vinculado con otros.

SITIO WEB:

PROPUESTA 6

- Es una gran herramienta en la que podemos mostrar un poco quienes somos, que hacemos y cómo pedir una cita.
- Contiene información sobre los productos/servicios, contacto, ubicación, formularios básicos, médicos y citas.
- Es una web corporativa que nos representa.

PROS

- Página rápida, sencilla e intuitiva al usuario.
- Formato responsive para aumentar la accesibilidad del cliente.
- Cumple con la necesidad del cliente.

CONTRAS

