

ACTIVIDADES

Actividad 4.1

- a) Explica en qué consiste el modo desarrollador.
- b) Averigua las diferencias entre el modo desarrollador y el modo desarrollador con activos.

Actividad 4.2

- a) Estudia las comunicaciones que se pueden establecer mediante Conversaciones y Canales.
- b) Crea un canal y prueba su utilización.

Actividad propuesta 4.3

Relaciona los siguientes conceptos: empresas de servicios, outsourcing, externalización, tercerización, subcontratación y empresas de trabajo temporal.

Supuestos prácticos

1. Configuración de un equipo de venta. a) En la instalación SaaS del supuesto 3.1, crea un nuevo equipo de ventas denominado “Equipo-IES”, configura como jefe de equipo al usuario utilizado durante la instalación y añade dos integrantes más. Define como meta del equipo 245 000 € de ventas.

Crea las siguientes fases ("pipeline", flujo de ventas o flujo) para el equipo de ventas “Equipo-IES” según los datos siguientes:

Etapas:

- Nueva.
- 1ª llamada.
- Propuesta por correo.
- 2ª llamada.
- Reunión.
- Pendiente de decisión.
- Ganada.

b) Configura las actividades para el equipo de ventas “Equipo-IES” de la siguiente manera:

- Nueva: siguiente actividad: 1ª llamada • Número de días: 1.
- 1ª llamada: siguiente actividad: propuesta por correo • Número de días: 1.
- Propuesta por correo: siguiente actividad: 2ª llamada • Número de días: 3. 2ª llamada: siguiente actividad: reunión • Número de días: 5.
- Reunión: siguiente actividad: pendiente de decisión • Número de días: 1.

Es posible que haya que crear algún “Tipo de actividad”.

2. En este ejercicio se va a configurar las actividades de venta en la instalación SaaS.

a) En el apartado de Productos, crea dentro de la categoría Saleables (Vendibles o Productos a la Venta) las categorías Hardware, Software y Servicios. Dentro de categoría Software, crea las categorías Sistemas y Aplicaciones.

b) Crea una oportunidad: Tartessos S.A. es una empresa interesada en comprar equipos portátiles. Han pedido un presupuesto de 5 unidades del modelo MacBook Pro (13-inch, M1, 2020) que tiene un PVP de 1 200 € + IVA y 5 licencias de Office 365 para Mac con un coste de 80 € + IVA. Crea los productos en su categoría, añádeles una foto y aumenta el stock inicial a 20 unidades de cada uno.

Se sabe que Tartessos tiene un presupuesto de 6 000 €. Da de alta el nuevo cliente, la oportunidad y establece las próximas acciones para ganar esta oportunidad.

La persona de contacto de Tartessos es el Sr. Antonio López y se supone que se conoce la cuenta de correo profesional –se puede utilizar otra cuenta propia o la de un compañero–. El resto de los datos serán inventados respetando el formato necesario.

Registra dos llamadas en fechas distintas, envíale después una propuesta adecuada al Sr. López y planifica para dentro de una semana una reunión para cerrar el trato.

c) Añade una cita en el calendario con las siguientes características: • Nombre: Reunión de Equipo-IES.

- Asistentes: Equipo de ventas Equipo-IES.
- Descripción: Reunión semanal de toma de contacto.
- Duración: 1:15 minutos.
- Todos los lunes a las 09:30 en la sala de juntas, durante las próximas 12 semanas.

3. En este ejercicio se trabaja con la máquina instalada en el supuesto práctico 3.2.

a) Instala los módulos siguientes: Ventas, Compra, Inventario, Facturación, Marketing por e-mail y TPV.

b) Añade dos usuarios internos a la aplicación (empleados).

c) Crea 3 clientes, 3 proveedores, 3 categorías de producto y 7 productos repartidos entre las distintas categorías.

d) Importación de productos. Realiza la importación de productos utilizando los ficheros csv (disponibles en la zona de recursos digitales) creando las categorías