

Gestión Avanzada del Módulo CRM en Odoo 17

1. Actualización del Flujo de Oportunidades:

1. De Calificado a Propuesta:

- Ve a la oportunidad creada previamente (ejemplo: BBVA).
 - Agrega una actividad:
 - **Tipo de actividad:** Llamada.
 - **Resumen:** "Hemos establecido cantidades y precio."
 - **Fecha:** 4 de este mes.
 - Marca la actividad como **Hecha** y guarda el mensaje.
 - Arrastra la tarjeta al estado **Propuesta**.
-

2. Crear y Enviar un Presupuesto:

1. Nuevo Presupuesto:

- Desde la oportunidad, haz clic en **Nuevo Presupuesto**.
- Completa:
 - **Cliente:** Predefinido desde la oportunidad.
 - **Producto:** Mesa de madera.
 - **Cantidad:** 50.
 - **Precio Unitario:** 28.
- Haz clic en **Guardar**.

2. Enviar el Presupuesto:

- Haz clic en **Enviar por Correo Electrónico** desde el presupuesto.
 - Configura el diseño del documento si es necesario.
 - Revisa y envía el correo al cliente.
-

3. Programar Actividades de Seguimiento:

1. Nueva Actividad:

- Desde el presupuesto, programa una actividad:
 - **Tipo de actividad:** Correo electrónico.
 - **Resumen:** "Preguntar por confirmación del presupuesto."
 - **Fecha:** Configura una fecha futura.
 - Los colores indican el estado de la actividad:
 - **Verde:** Actividades futuras.
 - **Amarillo:** Para hoy.
 - **Rojo:** Atrasadas.
 - Guarda la actividad.
-

4. Confirmar el Presupuesto:

1. Confirmar Presupuesto:

- Una vez que el cliente confirma el presupuesto, accede nuevamente al presupuesto desde la oportunidad.
- Haz clic en **Confirmar**.

2. Actualizar el Inventario:

- Ve a **Inventario > Productos > Mesa de Madera**.
 - Haz clic en **Actualizar la Cantidad** para reflejar el stock actual.
-

5. Diferencia entre Leads y Oportunidades:

1. Leads:

- Representan contactos o posibles clientes.
- Se gestionan al inicio del proceso de ventas.

2. Oportunidades:

- Representan clientes con mayor probabilidad de cerrar una venta.
 - Incluyen detalles avanzados como presupuestos y actividades.
-