

## Configuración y Gestión del Módulo CRM en Odoo 17

### 1. Activar y Configurar el Módulo CRM:

#### 1. Activar el Módulo:

- Desde el Panel de Aplicaciones, instala y activa el módulo **CRM**.

#### 2. Configurar Ajustes Iniciales:

- Ve a **CRM > Configuración > Ajustes**.
- Activa las opciones:
  - **Leads**.
  - **Múltiples equipos**.
- Haz clic en **Guardar**.

#### 3. Configurar Equipos de Venta:

- Ve a **CRM > Configuración > Equipos de Venta**.
  - Por defecto, verás dos equipos: **Ventas** y **Sitio Web**.
  - Para crear un nuevo equipo:
    - Haz clic en **Crear** y completa:
      - **Nombre del equipo**: Feria.
      - **Líder del equipo**: Carlos.
      - **Alias de correo electrónico**: (si está disponible).
      - **Aceptar correos electrónicos**: Todos.
      - **Objetivo de facturación**: 5000.
    - Agrega miembros al equipo.
    - Haz clic en **Guardar**.
- 

### 2. Crear y Gestionar Leads:

#### 1. Crear un Nuevo Lead:

- Ve a la pestaña **Leads** y haz clic en **Nuevo**.
- Completa los campos básicos:
  - **Nombre**: Venta a rep BBVA.
  - **Probabilidad**: 50%.
  - **Empresa**: BBVA.
  - **Dirección**: Calle de la Moneda, Madrid, España, 28005.
  - **Contacto**: Marta Suárez.
  - **Correo electrónico**: msuarez@loquesea.es.
  - **Equipo de ventas**: Ferias.
- En la pestaña **Información adicional**:
  - **Campaña**: Black Friday.
- Haz clic en **Guardar**.

#### 2. Agregar Actividades al Lead:

- Desde el Lead, accede a la pestaña **Actividades**.
- Haz clic en **Nuevo** y completa:
  - **Tipo de actividad**: Correo electrónico.

- **Resumen:** Discutir propuestas.
  - **Fecha de vencimiento:** Según corresponda.
  - Guarda y marca la actividad como hecha si es necesario.
3. **Convertir un Lead en Oportunidad:**

- Desde el Lead, haz clic en **Convertir en Oportunidad**.
  - Asigna:
    - **Comercial.**
    - **Equipo de ventas.**
    - **Cliente:** Crear nuevo cliente.
  - Haz clic en **Crear Oportunidad**.
- 

### 3. Gestionar Oportunidades:

#### 1. Actualizar Detalles de la Oportunidad:

- Ve a la Oportunidad creada y completa:
  - **Ingreso esperado:** 1500.
  - **Probabilidad:** 50%.
  - **Cierre previsto:** Fecha futura.
  - **Etiqueta:** Productos.

#### 2. Configurar el Flujo de Ventas:

- Ve a **CRM > Ventas > Flujo**.
- Personaliza las etapas desde el botón **Etapas** (parte superior derecha):
  - Haz clic en **Crear** y completa:
    - **Nombre de la etapa:** ET-Inicial.
    - Configuración: No marques como etapa ganada ni flujo plegado.
  - Guarda.

#### 3. Programar Actividades:

- Desde la Oportunidad, haz clic en **Nueva Actividad**.
- Completa:
  - **Tipo de actividad:** Reunión.
  - **Resumen:** Acercar posturas.
  - **Fecha:** 3 de diciembre (ejemplo).
  - **Asistentes:** Agrega participantes.
  - **URL de videollamada:** Usa la opción de Odoo si lo deseas.
- Guarda y verifica que aparece en el calendario.

#### 4. Gestionar el Flujo de la Oportunidad:

- Desde el flujo Kanban:
  - Arrastra la tarjeta entre etapas.
  - El sistema indica el tiempo en cada etapa.
- Las actividades se destacan por colores:
  - Verde: A futuro.
  - Amarillo: Para hoy.
  - Rojo: Pasado.

---

#### **4. Notas y Seguimiento:**

##### **1. Agregar Notas a Actividades:**

- Desde una actividad, escribe una nota como: "La reunión fue satisfactoria."
- Guarda la actividad.

##### **2. Seguimiento del Tiempo en Etapas:**

- Odoo muestra el tiempo que cada oportunidad pasa en cada etapa del flujo.