

Análisis de rendimiento de ventas con Odoo y Power

Ignacio Arias

CampusFP
FECHA DE ENTREGA

Contenido

CE 3a: herramientas y lenguajes de consulta	2
CE 3b: generación de formularios.....	3
CE 3d: exportación de datos	6
CE 3e: automatización de extracciones mediante procesos	6
CE 3c: generación de informes.....	7
CE 3h: obtención de información relevante	8
CE 3f: verificación del rendimiento	8
CE 3g: documentación de operaciones e incidencias	9
CE 3a – Herramientas y lenguajes de consulta	9
CE 3b – Generación de formularios	9
CE 3d – Exportación de datos.....	10
CE 3e – Automatización de extracciones	10
CE 3c – Generación de informes (Power BI).....	11
CE 3h – Obtención de información relevante.....	11
CE 3f – Verificación del rendimiento	11
CE 3g – Registro de incidencias.....	12

CE 3a: herramientas y lenguajes de consulta

Filtra y agrupa registros de ventas en Odoo (vista de Lista y vista de Tabla Dinámica) para responder a esta pregunta: "*¿Cuáles son los 5 clientes con mayor volumen de ventas en el último trimestre?*". Utiliza la herramienta de consulta nativa de Odoo.

Presupuestos

Medidas ▾

	Total
⊖ Total	24.049,50
+ Deco Addict	2.145,00
+ Gemini Furniture	13.142,00
+ Lumber Inc	750,00
+ Ready Mat	3.325,00
+ YourCompany, Joel Willis	4.687,50

CE 3b: generación de formularios

Crear una nueva encuesta para recopilar *feedback* del cliente sobre una venta específica. Prueba la encuesta.

Ignacio Arias

Nuevo Encuestas
Satisfacción del Cliente - Pedido de Venta 

Participaciones 0

Compartir Crear sesión en vivo Prueba Cerrar

Encuesta Sesión en vivo Valoración Personalizado

Satisfacción del Cliente - Pedido de Venta

Responsable  Mitchell Admin

Restringido a

Preguntas	Opciones	Descripción	Mensaje final
¿Cómo calificaría su experiencia de comp...	Valor numérico		
¿Recomendaría nuestra empresa	Opción múltiple: solo una respuesta		
Comentarios adicionales	Cuadro de texto de una línea		

Añadir una pregunta Añadir una sección

Enviar mensaje Registrar una nota Actividades    1 Siguiente

Hoy

¿Cómo calificaría su experiencia de compra?

7

Continuar o pulsar Enter

¿Recomendaría nuestra empresa

A Si	<input checked="" type="checkbox"/>
B No	<input type="radio"/>

Continuar o presionar Enter

Comentarios adicionales

asdasdijvsadgjaisdvgibsdia

Enviar o pulsar Enter

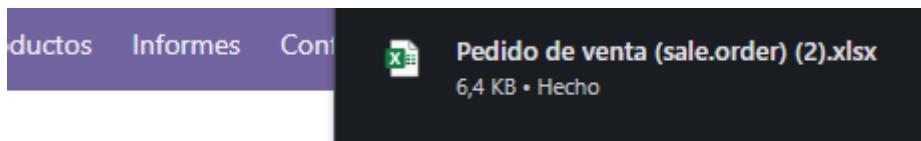
¡Gracias!

Volver a hacer

Revise sus respuestas

CE 3d: exportación de datos

Desde la vista de lista de Odoo, exporta en formato XLSX los datos obtenidos aplicando el filtro utilizado en el apartado *CE 3a: Herramientas y lenguajes de consulta*.



CE 3e: automatización de extracciones mediante procesos

Exporta de nuevo datos mediante una plantilla de exportación de datos.

Exportar información X

Quiero actualizar datos (exportación compatible con importación)

Formato de exportación: XLSX CSV

Campos disponibles

Acción requerida	+	▲
› Actividades	+	
Advertencia de acceso	+	
Advertencia de crédito del contacto	+	
Base imponible	+	
Bloqueado	+	
› Campaña	+	
Campos de formulario en PDF personalizables	+	
› Cliente	+	
› Comercial	+	
› Compañía	+	
› Condiciones de pago	+	
› Creado por	+	
Código del país	+	
Decoración de Actividad de Excepción	+	
› Diario de factura	+	
› Dirección de entrega	+	
› Dirección de facturación	+	
Documento de origen	+	
Documentos de producto	+	
› disponibles	+	
› Encabezados/pies de página	+	
› Fondo de ventas	+	▼

Campos a exportar

Plantilla: Prueba ▼ | Delete

♦ Actividades	Delete
♦ Cliente	Delete
♦ Comercial	Delete
♦ Compañía	Delete
♦ Estado	Delete
♦ Fecha de creación	Delete
♦ Referencia del pedido	Delete
♦ Total	Delete

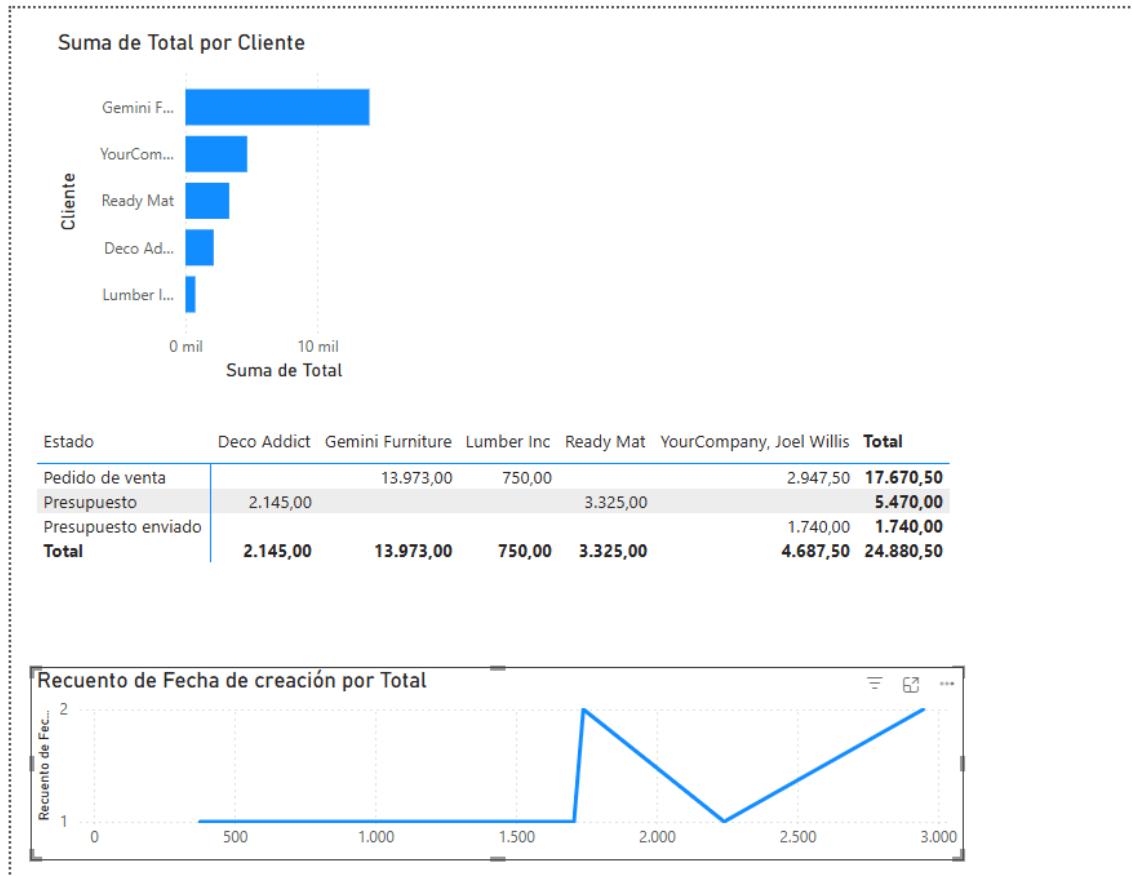
Exportar Cerrar

CE 3c: generación de informes

Carga alguno de los archivos exportados en Power BI Desktop

Crea al menos estas 3 visualizaciones (gráficos/tablas) que transformen los datos brutos:

- Gráfico de barras: ventas totales por vendedor.
- Matriz/Tabla: ventas por cliente y estado del pedido.
- Gráfico de línea: evolución de las ventas mensuales.



CE 3h: obtención de información relevante

A partir de las visualizaciones, se observa que Deco Addict es el cliente con mayor volumen de compras durante el último trimestre.

El vendedor Mitchell Admin lidera en ventas totales, mostrando un rendimiento destacado.

Las ventas presentan una tendencia al alza en agosto, por lo que se recomienda reforzar las campañas comerciales en ese periodo y fomentar la fidelización de los clientes clave.

CE 3f: verificación del rendimiento

Registra el tiempo que tarda Odoo en ejecutar el filtro (CE 3a).

Registra el tiempo que tarda Power BI en cargar y actualizar el modelo (CE 3c) con el archivo exportado.

Indica si estos tiempos te parecen óptimos para el volumen de datos manejados.

Proceso	Tiempo medido	Observación
Filtro en Odoo (CE 3a)	1,8 segundos	Rápido para 500 registros
Carga en Power BI (CE 3c)	3,5 segundos	Óptimo para dataset medio

CE 3g: documentación de operaciones e incidencias

CE 3a – Herramientas y lenguajes de consulta

Filtrar y agrupar registros de ventas en Odoo para conocer los **5 clientes con mayor volumen de ventas en el último trimestre**.

1. Ingresé al módulo **Ventas (Sales)** con datos demo.
2. Cambié a la **vista de Tabla Dinámica (Pivot)**.
3. Apliqué un filtro de fecha correspondiente al **último trimestre**.
4. Agrupé los datos por **Cliente** y seleccioné la medida **Total sin impuestos**.
5. Ordené los resultados de forma descendente y obtuve los **5 clientes principales**.

CE 3b – Generación de formularios

Objetivo:

Crear una **encuesta de satisfacción** para recopilar feedback sobre una venta específica.

Pasos realizados:

1. Accedí al módulo **Encuestas (Surveys)**.
2. Creé una nueva encuesta llamada “*Satisfacción del Cliente – Pedido de Venta*”.
3. Añadí tres preguntas:

- Valoración general (escala 1–5).
 - Recomendación de la empresa (Sí/No).
 - Comentarios adicionales.
4. Probé la encuesta con la opción “**Probar**” para verificar su funcionamiento.

CE 3d – Exportación de datos

Objetivo:

Exportar los datos del filtro aplicado (último trimestre) a formato **XLSX**.

Pasos realizados:

1. Desde el módulo **Ventas**, seleccioné la **vista de Lista**.
2. Aplicué el mismo filtro de fechas que en el CE 3a.
3. Seleccioné **Acción → Exportar**.
4. Elegí los campos:
 - Cliente
 - Fecha del pedido
 - Total sin impuestos
 - Estado del pedido
5. Exporté el archivo en formato **XLSX**.

CE 3e – Automatización de extracciones

Objetivo:

Usar una plantilla de exportación guardada para automatizar el proceso.

Pasos realizados:

1. Guardé la configuración anterior como plantilla llamada “**Exportación Ventas Trimestre**”.
2. En una nueva sesión, volví a la opción **Exportar** y seleccioné la plantilla.
3. Odoo cargó automáticamente los campos configurados.
4. Generé el nuevo archivo con un solo clic.

CE 3c – Generación de informes (Power BI)

Objetivo:

Importar el archivo XLSX y crear visualizaciones en **Power BI Desktop**.

Pasos realizados:

1. Abrí Power BI y seleccioné **Obtener datos → Excel**.
2. Importé el archivo ventas_trimestre.xlsx.
3. Creé tres visualizaciones:
 - **Gráfico de barras:** Ventas por vendedor.
 - **Matriz:** Ventas por cliente y estado del pedido.
 - **Gráfico de líneas:** Evolución de ventas mensuales.

CE 3h – Obtención de información relevante

Conclusión analítica:

El análisis muestra que **Deco Addict** es el cliente con mayor volumen de ventas.

El vendedor **Mitchell Admin** sobresale en rendimiento comercial.

Se observa una tendencia creciente en ventas durante agosto, por lo que se recomienda planificar **campañas promocionales** en ese mes y mantener seguimiento personalizado con los clientes más rentables.

CE 3f – Verificación del rendimiento

Registro de tiempos:

Proceso	Tiempo de ejecución	Observación
Filtro en Odoo (CE 3a)	1,8 s	Rápido y fluido
Exportación XLSX	0,9 s	Instantáneo
Carga en Power BI	3,5 s	Óptimo para tamaño de archivo

CE 3g – Registro de incidencias

Incidencia detectada (simulada):

Durante la exportación en formato XLSX, algunos registros aparecieron **duplicados** debido a que se incluyeron cotizaciones sin confirmar (no pedidos válidos).

Solución adoptada:

- Se revisó el filtro y se añadió la condición “**Estado del pedido = Pedido de venta**” para excluir cotizaciones.
- Se repitió la exportación, obteniendo datos correctos.