

# WUOLAH



WindowsXP

[www.wuolah.com/student/WindowsXP](http://www.wuolah.com/student/WindowsXP)



23391

## Laboratorios-Resueltos-Odoo.pdf

*Laboratorios Resueltos (Odoo)*



**3º Sistemas de Información Empresiales**



**Grado en Ingeniería Informática - Tecnologías Informáticas**



**Escuela Técnica Superior de Ingeniería Informática  
Universidad de Sevilla**

**CUNEF**

POSTGRADO EN **DATA SCIENCE**

**Lidera tu futuro.**  
*Define tu éxito.*

Excelencia,  
futuro, **éxito.**

[www.cunef.edu](http://www.cunef.edu)

**SÚMATE  
AL ÉXITO**

# Laboratorios Resueltos para Odoo

## ¿Qué es Odoo?

Es un software ERP, que además permite ser un CMR y hasta dedicarse al eCommerce (Comercio Electrónico)

### **\* Localiza y explora los directorios de instalación de Odoo y PostgreSQL**

Bitnami > Odoo > apps > Odoo > conf > el fichero se llama “odoo-server.conf” ahí te fijas en la admin\_password y la copias porque después al darle a manage databases tendrás que crearte una nueva base de datos y cuando te pida “Master Password” introduces la que te has copiado.

### **\* Localiza el fichero de configuración principal de Odoo (odoo-server.conf) y observa las opciones y los valores que contiene**

– ¿Cuál es la master password?

Lo que te he dicho antes, mi master password (admin\_password) en el archivo “odoo-server.conf” es 717b325af6

### **\* Crea una nueva BD con datos de muestra y usa tu UVUS en el nombre para identificarla, por ejemplo: ‘SIE\_UVUS\_demo’**

Ya he explicado como se crea la BD. Si te fijas y te metes en Cuadrado > Contactos > Pues ya salen algunos contactos importados, es porque le has dado a load demo.

### **\* Instala la app ‘CRM’ y comprueba los cambios**

Le das arriba a la izquierda al cuadrado > Aplicaciones > e Instalas el módulo CRM

### **\* Crea una nueva BD sin datos de muestra y usa tu UVUS en el nombre para identificarla, por ejemplo: ‘SIE\_UVUS’**

Te la creas como antes pero sin darle a la pestaña “demo”

Instalas el módulo CRM en Cuadrado a la izquierda > Aplicaciones

– ¿Dónde están los datos de muestra?

No hay datos de muestra porque hemos quitado el modo “demo”

– Configura los datos básicos de la empresa (nombre, logo,...) y del usuario administrador

Cuadrado izquierda > Ajustes > Y en “My Company” le das a Configurar > Ahí en Editar metes el logo, le pones el nombre... etcétera.



CUNEF

# Lidera tu futuro. *Define tu éxito.*

POSTGRADO EN  
**DATA SCIENCE**  
**PARA FINANZAS**

---

SÚMATE  
AL ÉXITO

Excelencia,  
futuro, **éxito.**

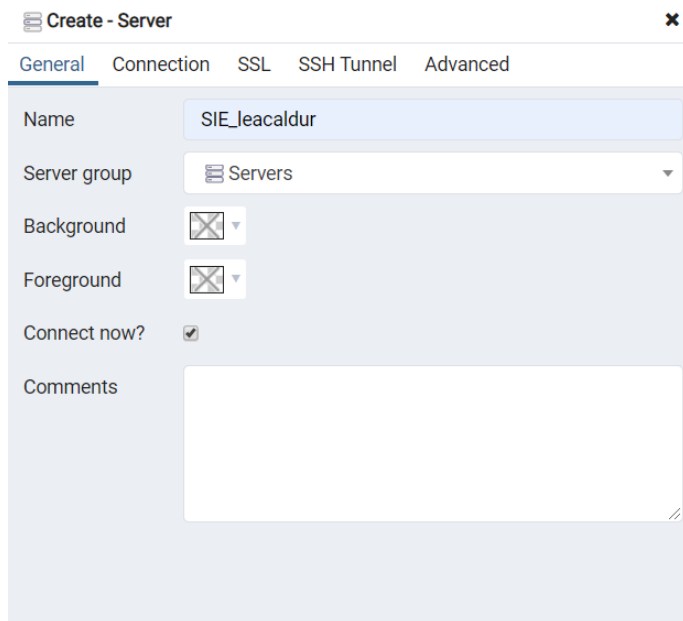
[www.cunef.edu](http://www.cunef.edu)

**\* Accede con la herramienta PGAdmin a la BD de Odoo y explora su contenido**

Bitnami > Odoo > postgresql > pg Admin 4 > bin > y Ahí le das a botón derecho y ejecutas como administrador la aplicación

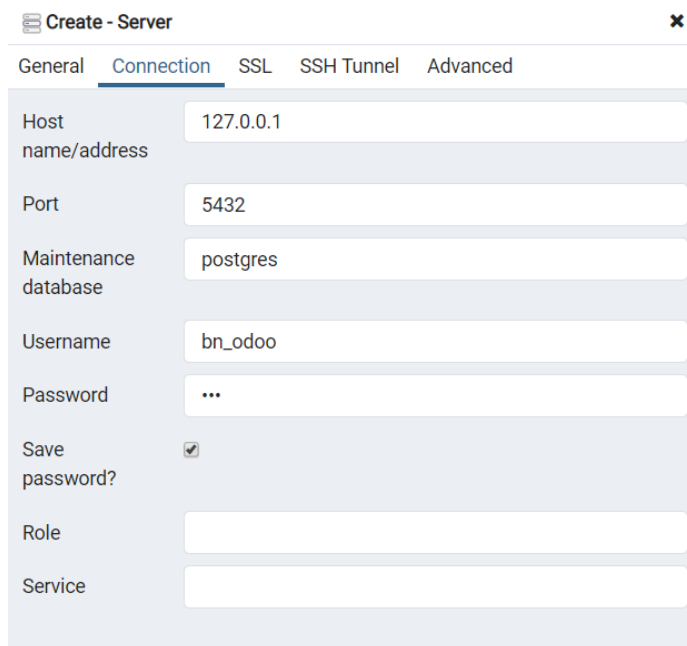
– ¿Qué contiene la tabla 'res\_partner'?

Cuando se te abra le das a "Add new Server" > y te abres el fichero de antes de odoo-server.conf



The screenshot shows the 'Create - Server' dialog box in PGAdmin, with the 'General' tab selected. The fields are as follows:

- Name: SIE\_leacaldur
- Server group: Servers
- Background: [icon]
- Foreground: [icon]
- Connect now?: ☒
- Comments: [empty text area]



The screenshot shows the 'Create - Server' dialog box in PGAdmin, with the 'Connection' tab selected. The fields are as follows:

- Host name/address: 127.0.0.1
- Port: 5432
- Maintenance database: postgres
- Username: bn\_odoo
- Password: [masked with dots]
- Save password?: ☒
- Role: [empty text field]
- Service: [empty text field]

En password no pongas la contraseña que pusiste pon la master password 717b325af6 (en mi caso)

Una vez la tengas te saldrá un elefantito a la izquierda con tu database > Le das a tu database > Schemas > Tables > Y ahí encuentras res\_partner

Lo que contiene esta tabla es el id, la compañía, contactos... etcétera.

– Comprueba las diferencias entre 'SIE\_UVUS\_demo' y 'SIE\_UVUS'

La diferencia es que SIE\_UVUS\_demo te viene con las imágenes y contactos ya importados y la normal que no tiene na pues no.

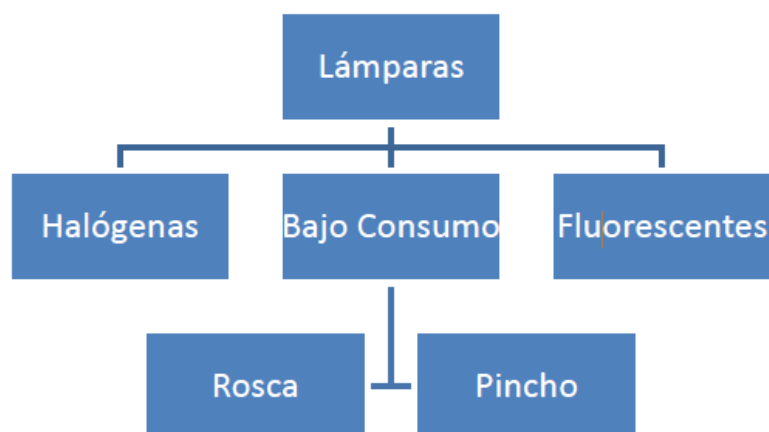
**\* Instala en SIE\_UVUS los siguientes módulos, completando su configuración y comprobando los cambios que producen: 1. CRM 2. Gestión de ventas 3. Gestión de compras**

Como CRM lo hemos instalado, nos instalamos ahora igual dándole en los Cuadraditos > Aplicaciones > Instalamos Ventas y Compra

## **EJERCICIOS (Laboratorio 1 de Odoo)**

**\* Crear nuevas categorías de productos**

– Ejemplo:



Hay que darle al cuadradito "Ventas" > Productos > Crear producto > Y en la parte de categorías del producto le das a "Crear y editar" y creas la categoría lámparas, vuelves a hacer lo mismo con Halógenas, Bajo Consumo y Fluorescentes pero asignándoles "Categoría Padre" la categoría de lámparas, lo mismo con las categorías "Rosca" y "Pincho" pero asignándoles la categoría padre "Bajo Consumo".

Aquí abajo te lo dejo explicado con imágenes:



Productos / Nuevo

Guardar Descartar

Nombre del producto

Nombre del producto

☒ Puede ser vendido  
☒ Puede ser comprado

Información General Ventas Compra

Tipo de producto Consumible

Categoría de producto

Referencia interna

Código de barras

Notas internas

This note is only for internal use

Crear y editar...

Precio de venta 1,00

Impuestos cliente IVA 21% (Bienes)

Coste 0,00

Crear: Categoría de producto

Nombre de categoría

Rosca

0 Productos

Categoría padre

- All
- All / Expenses
- All / Saleable
- Lámparas
- Lámparas / Bajo Consumo
- Lámparas / Fluorescentes
- Lámparas / Halógenas
- Crear y editar...

Guardar

Descartar

**\* Dar de alta algún producto de cada categoría**

Pues te creas los productos y les pones la categoría que sea que has hecho antes (antes te las has tenido que crear como te he explicado)

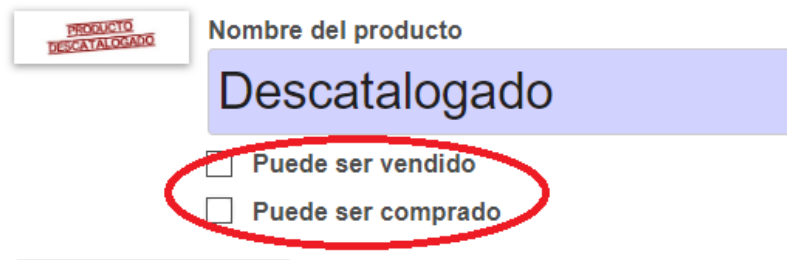
SÚMATE  
AL ÉXITOExcelencia,  
futuro, éxito.

www.cunef.edu

### \* Productos descatalogados

– ¿Cómo indicar que un producto está descatalogado?

Te creas el producto y le quitas estas casillas (si le quitas solo la de puede ser vendido mejor, porque así lo puedes comprar tú en algún futuro pero al cliente le saldrá como agotado), de esa forma cuando lo crees no te saldrá en la lista de tus productos



The image shows a product form with a red stamp that says 'PRODUCTO DESCATALOGADO'. Below the stamp, the text 'Nombre del producto' is followed by a large blue box containing the word 'Descatalogado'. Underneath this, there are two checkboxes: 'Puede ser vendido' and 'Puede ser comprado'. Both checkboxes are unchecked, and they are circled in red.

– ¿Cómo hacer que vuelva a aparecer en la lista de productos?

Pues volviéndole a poner las casillas. Si vuelves a “Productos” y le das al filtro en “Filtros” y deseleccionas el que tenías puesto por defecto lo puedes ver.

### \* Crea un nuevo usuario

En el cuadradito > Ajustes > Y en donde pone “1 Usuario Activo” le das a “Administrar los permisos de acceso” > Una vez ahí le das a “Crear”

– Utiliza tu uvus como identificador

Le pones en “Nombre” tu uvus

– Prueba diferentes permisos de acceso

- Entra en el sistema con el nuevo usuario y comprueba a qué apartados puede acceder

Editas tu usuario > Y en donde pone “Permisos de aplicaciones” sale los permisos que tiene y qué puedes ver en cada aplicación con ese usuario.

- Asegúrate de que puede acceder al apartado de configuración de Odoo

Le pones en el apartado “Administración” la opción de ajustes y en “Otro” le pones acceso a direcciones privadas.

Finalmente, para logearte con ese usuario debes haber introducido una nueva dirección de e-mail. Ahora solo queda ponerle una contraseña, la única forma que he encontrado ha sido metiéndome otra vez en donde salen los usuarios y marcar la casilla de la izquierda a ese usuario > Acción > Cambiar la contraseña.

(Aquí te explico) Le das click ahí y después en el botón que pone Acción > Cambiar la contraseña

Crear	Importar	Acción ▾
<input type="checkbox"/>	Nombre	Usuario
<input type="checkbox"/>	Administrator	
<input checked="" type="checkbox"/>	Antonio	antonio@hotmail.com
<input type="checkbox"/>	leacaldur	

#### \* Prueba las opciones de gestión de BD del cliente web

- Crea un duplicado de tu BD

Cierras sesión y vuelves a la pantalla principal > Gestionar bases de datos > Y le das a “Duplicate” a la base de datos que quieras duplicar, acuérdate de poner la master password que estaba en el archivo .conf ese raro.

- Realiza una copia de seguridad del duplicado

Le das a “Backup” esta vez. Y se te descargará un .zip

- Realiza algún cambio en sus datos (p. ej. añade un contacto)

Te metes en la base de datos que has duplicado > Y te vas a los cuadraditos > Contactos > Y le das a crear.

- Restaura la versión original del duplicado

Cierras sesión y vuelves a darle a Gestionar Bases de datos > Y ahora a “Restore Database”

- Comprueba que los cambios se han revertido

Correcto, se ha eliminado.



– Elimina el duplicado de la BD utilizado

Lo mismo, vuelves a darle a Gestionar Bases de datos > Y ahora a “Delete” la que quieras eliminar.

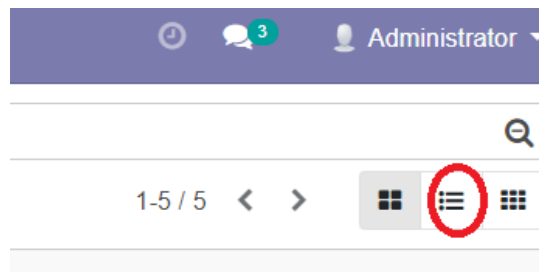
**\* ¿De qué otra forma podríamos hacer un backup?**

Ni idea, solo sé que se puede de esa forma.

**\* Prueba las opciones para importar/exportar datos**

– Exporta algunos contactos ‘demo’ a un fichero CSV

Te metes en Contactos y le das a esta pestañita para que se pongan como una lista > Los seleccionas > Accion > Exportar



Una vez ahí eliges los campos que quieres que se exporten > Y en “Export Format” eliges la opción “CSV” > Finalmente le das a “Exportar a fichero”

– Analiza la estructura del fichero exportado

¡Qué bonita!

– Crea un fichero con esa misma estructura con 1 o más contactos nuevos

Perfecto.

– Importa el contenido del nuevo fichero

Te metes en Contactos > Y en vez de crear le das a Importar > Cargar fichero

– Comprueba que los datos nuevos se han importado correctamente

Sin problema.

## **EJERCICIOS (Laboratorio 2 de Odoo)**

### **\* Crear un nuevo equipo de ventas (sales channel)**

- Selecciona el jefe y los miembros del equipo

Nos vamos a los cuadraditos > Ventas > Configuración > Crear y ahí ya le pones el nombre y añades a los miembros del equipo > Guardar.

*(En vez de meterte por la aplicación Ventas te puedes meter por CRM que es donde se tiene que hacer en verdad)*

### **\* Comprueba el dashboard(reporting)**

- Comprueba que aparece el nuevo equipo de ventas

Cuando le vuelves a dar a Ventas > Configuración ... Tiene que salirte creado.  
En Pedidos > Equipos de Ventas > Ahí sale el dashboard (reporting)

- Comprueba cómo acceder desde el tablero a la configuración del equipo y al flujo de ventas (pipeline) asociado al mismo

Pedidos > Equipos de Ventas

*(En vez de meterte por la aplicación Ventas te puedes meter por CRM que es donde se tiene que hacer en verdad)*

### **\* Modifica el flujo de ventas**

- Crea nuevas fases, reordena las ya existentes o elimina las que no quieras hasta crear un flujo de ventas personalizado para "tu empresa"

- El número de fases dependerá entre otras cosas de la duración del ciclo de compra y el número de transacciones que se realizan

En Ventas > Pedidos > Equipos de Ventas > Le das a flujo y te lo creas

SÚMATE  
AL ÉXITO

Excelencia,  
futuro, éxito.

www.cunef.edu

**\* Activa el uso de Iniciativas (leads) como paso previo a las oportunidades del flujo de ventas**

- Crea una nueva iniciativa comprobando los datos que se solicitan

Por defecto en Odoo no viene puesto las "Leads" (iniciativas) así que tenemos que activarlo...

Te vas a Ventas > Ajustes > En la pestaña le das a CRM > Marcas la casilla "Iniciativas"

Y ahora cuando te vas a los cuadraditos de la izquierda > CRM y cuando entres te saldrá la pestañita "Iniciativas" > Le das a crear y listo

- Convierte la iniciativa en oportunidad, ¿y a un nuevo cliente?

Cuando te la hayas creado le das click y sale justo debajo de editar la opción de "Convertir en oportunidad" > Y le das en la pestaña de Clientes > Crear un nuevo cliente

- ¿Está tu equipo de ventas configurado para poder gestionar iniciativas?

Te vas a los cuadraditos > CRM > Configuración > Equipos de Ventas > Le das a tu equipo y tiene que estar marcada la pestaña "Iniciativas" junto con la de "Ventas" y "Presupuestos"

**\* Odoo permite la creación automática de iniciativas al recibir un email en la dirección asociada al equipo de ventas**

- ¿Dónde configuraríamos la dirección de email del equipo de ventas?

Cuadraditos de la izquierda > Opciones Generales > Servidor de correo externo (y ahí ya podrías usar un servidor de correo externo y hacer toda la movida...)

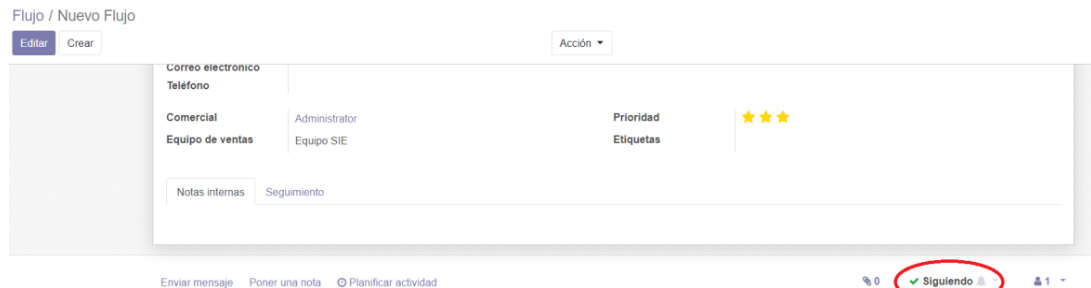
**\* Organiza una reunión con un compañero para hablar de una oportunidad ya creada**

Le das a los cuadraditos de la izquierda > Calendario > (Y aquí te saldrá un listado semanal...) Pues le das click al calendario a la hora que quieras y ya te saldrá "Create: Reuniones" y le das a "Editar" > Ahí eliges a los usuarios que quieres que participen en la reunión y listo.

**\* ¿Cómo funciona el sistema de suscripción en Odoo?**

- Prueba las opciones 'Seguir', 'Añadir seguidores',...

Te metes en los cuadraditos > CRM > Pestaña de Ventas > Flujo de ventas > Le das click a alguno que te hayas creado y le das a esta pestaña



**\* ¿Que significa el porcentaje asociado a cada oportunidad?**

- Comprueba los valores que se asignan automáticamente al cambiar de fase en el flujo de ventas

Si te metes en los cuadraditos > CRM > Le das a la pestaña Ventas > Flujo de ventas > Y le das click a alguno que te hayas creado sale como un tanto % eso te dice en la fase en la que te encuentras, si lo cambias de fase (arrastrando el flujo) a "ganado" por ejemplo el porcentaje se cambiará a un 100%

- ¿Cómo se pueden cambiar los porcentajes asociados a las fases del flujo de ventas?

Arrastrando el flujo ese que te has creado, así lo cambias de fase, lo he explicado antes.

**\* Encuentras un fichero relacionado con una oportunidad, ¿cómo lo adjuntas para que pueda consultarlo cualquier seguidor de la oportunidad?**

Entraría en el flujo como hemos hecho antes y pondría una nota interna o un mensaje (justo debajo) y ahí hay un botón para adjuntar el archivo.

### \* Crear un presupuesto desde la oportunidad

- Ej.: Tras discutir la oportunidad en la reunión con el cliente, finalmente le enviamos un presupuesto.

Te vas a los cuadraditos > CRM > Ventas > Flujo de ventas > Le das click a tu iniciativa > Y le das click aquí

Flujo / Mi Iniciativa

Editar Crear Acción

Nuevo Presupuesto Marcar como ganado Marcar perdido Nuevo Calificar

**Mi Iniciativa**  
150,00 € a 10 %

Cliente: SIE Cierre previsto:   
Correo electrónico:   
Teléfono:   
Comercial: Administrator Prioridad: ★★★   
Equipo de ventas: Equipo SIE Etiquetas:   
Notas internas Seguimiento

0 Reunion 0 Presupuesto(s)

Ahora creas el presupuesto y listo.

### \* Tras gestionar varias oportunidades, comprueba qué informes y gráficos tenemos a nuestra disposición para analizar nuestro rendimiento al respecto

- Evalúa las diferentes cifras que aparecen

Pues te creas una cuantas algunas las pones en “Ganado”, otras en “Propuesta” y a la derecha salen botones para poner los gráficos ahí to bonitos.

### \* Crea productos de diferentes tipos en sus correspondientes categorías

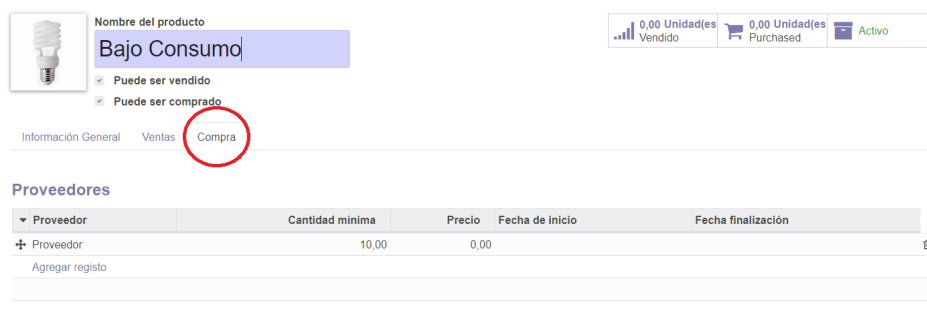
- Ejemplo:

Name	Code	Type	UoM	Cost	Sale	Tax
Shelf100cm	SHE100	Product	PCE	50	130	21% sale
Shelf200cm	SHE200	Product	PCE	80	210	21% sale
KitchenProject	PROJ	Service	Hour	20	90	21% sale

Antes habíamos creados los productos de las bombillas esas, así que vamos a usar esas.

#### - Crear el inventario inicial

Nos vamos a los cuadraditos > Ventas > Pestaña de Productos > Le das click a un producto cualquiera y le das a editar > Luego a la pestaña de compra  
(Como te lo pongo aquí)



The screenshot shows a web interface for product management. At the top, there's a header with 'Nombre del producto' and 'Bajo Consumo'. Below this, there are two checkboxes: 'Puede ser vendido' and 'Puede ser comprado', both of which are checked. To the right, there are three status indicators: '0,00 Unidad(es) Vendido', '0,00 Unidad(es) Purchased', and 'Activo'. Below the product name, there are three tabs: 'Información General', 'Ventas', and 'Compra'. The 'Compra' tab is selected and highlighted with a red circle. Below the tabs, there's a section titled 'Proveedores' with a table. The table has columns: 'Proveedor', 'Cantidad mínima', 'Precio', 'Fecha de inicio', and 'Fecha finalización'. There is one row with the value '10,00' under 'Cantidad mínima' and '0,00' under 'Precio'. Below the table, there's a button labeled 'Agregar registro'.

Luego solo queda que le des a “Agregar Registro” pones una cantidad y un precio y listo.

#### \* Realiza una venta simple completa

##### - Crea un nuevo presupuesto

- Establece las condiciones (p.ej. la fecha de caducidad)

Nos vamos a los cuadraditos > Ventas > Pedidos > Presupuestos > Crear > Para lo de fecha de caducidad ponerle el “Plazos de pago” y ya eliges eso.

##### - Convierte el presupuesto en una orden de venta

Seleccionas los productos que quieras en el presupuesto y le das a confirmar.

##### - Envía los productos al cliente

Pues cuando le das a confirmar tienes la opción de enviarle un correo electrónico (eso si a la hora de seleccionar el producto has seleccionado al cliente que va dirigido).

##### - Genera el borrador de la factura

Si le has dado a confirmar y le das a previsualizar te saldrá la factura.

##### - Confirma la factura e imprímela

Ya se ha dicho.

SÚMATE  
AL ÉXITO

Excelencia,  
futuro, éxito.

www.cunef.edu

WUOLAH



### \* Comprueba el inventario

- ¿Se reflejan las unidades vendidas en el stock?

Sí.

### \* Configura la posibilidad de realizar descuentos

- Realiza una venta aplicándole un descuento a uno de los productos

Te vas a Ventas > Configuración > Ajustes > Activas la casilla "Descuentos" y guardas

Una vez lo hayas hecho te vas a Ventas > Pedidos > Crear > Y creas el pedido aplicándole un descuento te saldrá algo así

The screenshot shows a sales order form. At the top, there's a 'Cliente' field with 'Antonio' selected. Below it, there's a 'Validar' button and a 'Plazos de pago' dropdown. The main table has columns: 'Producto', 'Descripción', 'Ctdad pedida', 'Precio unitario', 'Impuestos', 'Descuento (%)', and 'Subtotal'. A row is shown for 'Bajo Consumo' with a quantity of 25,000, a unit price of 1,00, and a 90,00% discount (circled in red). The subtotal is 2,50 €. At the bottom, there's a 'Terms and conditions...' field and a summary: 'Base imponible: 2,50 €', 'Impuestos: 0,53 €', and 'Total: 3,03 €'.

Producto	Descripción	Ctdad pedida	Precio unitario	Impuestos	Descuento (%)	Subtotal
+ Bajo Consumo	Bajo Consumo	25,000	1,00	(IVA 21% (Bienes))	90,00	2,50 €

Base imponible: 2,50 €  
Impuestos: 0,53 €  
Total: 3,03 €

### \* Explora otras opciones de facturación

- Ejemplo: facturando solo algunas líneas del pedido (puedes no tener actualmente en stock el resto)

Te vas a Ventas > Pedidos > Pedidos > Seleccionas el pedido y le das a Crear Factura y eliges la opción de líneas a facturar.

### \* Analiza los datos de inventario

- ¿Qué es el stock real y el virtual?

El stock virtual son todos los pedidos confirmados

- ¿Puede ser negativo el stock real?

No.

**\* Introduce una petición de presupuesto (RFQ)**

Te vas a los cuadraditos > Compra > Compra > Solicitudes de presupuesto > Crear > Y nada la creas y guardas

**\* Confirma el presupuesto de compra si está bien y aprueba la orden de compra en función del proveedor**

Te metes en la solicitud de presupuesto y le das a “Confirmar pedido”

Luego, sin salirte de ahí le das a “Create Bill” > Y a “validar”

**\* ¿Has recibido los productos?**

Sí.

**\* Registra la recepción de la factura de compra, compruébala y procede al pago**

En la misma aplicación de Compra en > Control > Facturas del proveedor.

**\* Prueba el uso de reglas de abastecimiento**

Te instalas la aplicación de Inventario > Y te vas a los cuadraditos y a > Inventario > Luego dentro de este a la pestaña Datos Principales > Reglas de abastecimiento > Crear y ahí te la creas.

**\* Prueba otras apps del catálogo de Odoo que permitan extender la funcionalidad del sistema**

Pues te instalas alguna aplicación de Odoo accediendo por...

Los cuadraditos de la izquierda > Aplicaciones > E instalas la que quieras.