

SISTEMAS DE GESTIÓN EMPRESARIAL

UD4 - Implantación de un ERP en la empresa

Logística Rápida Exprés

(Actividades entregables - ACE-UD4-2 – RETO1)

Integrantes:

- Miguel Montero
- Andrés Roig
- Miracle Owen
- Jesus Rodriguez

ÍNDICE

1. Descripción de la empresa y su contexto.
2. Descripción de cada departamento y empleados, diferentes perfiles de usuario.
3. Antecedentes (análisis de la situación actual de la empresa).
4. Instalación de Odoo.
5. Descripción breve de los módulos instalados en Odoo.
6. Instalación, descripción y justificación de uso de módulos nuevos.
7. Procesos que realizas con cada módulo y relación con los demás módulos .
8. Descripción de proveedores, clientes, productos, lista de materiales, etc.
9. Generación de datos y movimientos dentro de los módulos e importación masiva de datos a la base de datos de ODoo.
10. Configuración de diferentes tipos de productos.
11. Documentos adicionales generados a partir de los módulos.
12. Detalle de los procesos empresariales. Procesos ejecutados de principio a fin.
13. Contenido del sitio web creado para la empresa.
14. Módulo CRM: justificación (contexto) y manejo del módulo.

1. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA Y SU CONTEXTO

LOGÍSTICA RÁPIDA EXPRESS / LOGICSOLUTIONS

LogicSolutions es una empresa valenciana de transporte y paquetería, especializada en envíos nacionales e internacionales. Con sede central en Valencia y planes de expansión, la empresa enfrenta el reto de digitalizar sus operaciones para mejorar la eficiencia, reducir errores manuales y escalar su negocio. La implementación del ERP Odoo 19 busca centralizar la facturación, gestión de flota, control de conductores y turnos, así como proporcionar un portal web para seguimiento de envíos, cumpliendo con los requisitos de digitalización y preparación para la expansión geográfica planificada.

2. DEPARTAMENTOS Y EMPLEADOS

En LogicSolutions, la estructura organizacional se divide en **cuatro departamentos principales**: **Administración**, encargado de la dirección financiera y gestión corporativa con 5 empleados incluyendo al Gerente de Operaciones; **Logística y Transporte**, responsable de las operaciones de entrega con 11 empleados entre conductores, coordinadores de ruta y responsables de almacén; **Atención al Cliente**, compuesto por 4 especialistas en servicio y seguimiento; y **Mantenimiento**, con 3 técnicos encargados de la flota vehicular. Se han configurado **diferentes perfiles de usuario** en Odoo que corresponden a estos roles organizacionales, otorgando permisos específicos según las responsabilidades de cada departamento, por ejemplo el acceso completo para la gerencia.

El perfil Administrador, asignado al Gerente de Operaciones, dispone de acceso completo a todos los módulos del sistema, incluyendo configuración global, datos financieros sensibles y gestión estratégica. **El perfil Contable/Administrativo**, utilizado por el personal de administración, permite la gestión de facturación, clientes y reportes financieros sin acceso a información salarial o configuraciones del sistema. Para el departamento operativo, el **perfil Logística/Coordinación** habilita la gestión de flota, asignación de rutas y control de conductores, mientras que el **perfil Conductor/Operativo** restringe el acceso a funciones básicas como registro de asistencia e incidencias de vehículo, asegurando un entorno seguro y enfocado en tareas específicas. Esta estructura de permisos garantiza el principio de mínimo privilegio, optimizando tanto la productividad como la protección de datos críticos de la empresa.

3. ANTECEDENTES

Antes de la implementación del ERP Odoo 19, LogicSolutions carecía de un software unificado que proporcionara control en tiempo real sobre facturación, cobros, envíos y gestión de clientes, operando con sistemas fragmentados y procesos manuales. La empresa no disponía de portal web para seguimiento de envíos por internet, la gestión de conductores, rutas y turnos era ineficiente, y la generación de reportes de costes y rentabilidad se realizaba manualmente. La visualización del inventario de vehículos y repuestos dependía de registros no centralizados, no existía un sistema estructurado para la gestión de incidencias y reclamaciones, y la planificación de rutas inteligentes se basaba en métodos tradicionales. Esta falta de integración y automatización limitaba la capacidad de la empresa para preparar su expansión a nuevas oficinas y competir en un sector logístico que demanda transparencia, eficiencia operativa y presencia digital robusta.

4. INSTALACIÓN DE ODOO

Odoo se ha instalado en el servidor de la empresa ficticia con el objetivo de centralizar la gestión de sus procesos empresariales. La instalación se ha realizado en un entorno servidor, configurando los componentes necesarios para su correcto funcionamiento.

En primer lugar, se ha preparado el sistema operativo del servidor y se han instalado las dependencias requeridas por Odoo, como el motor de base de datos PostgreSQL. A continuación, se ha procedido a la instalación de Odoo, configurando los archivos básicos del sistema y los servicios necesarios para su ejecución.

Una vez instalado, se ha accedido a Odoo a través de un navegador web, donde se ha creado la base de datos de la empresa ficticia y se han configurado los datos iniciales, como la información de la empresa y los módulos a utilizar. Finalmente, se ha verificado el correcto funcionamiento del sistema, dejando Odoo operativo para su uso por parte de la empresa.

main 1 Branch 0 Tags

Go to file

Add file

<> Code

Mir-08 Initial commit: Add Odoo 19 docker-compose configuration

3468037 · 14 minutes ago 1 Commit

docker-compose.yml

Initial commit: Add Odoo 19 docker-compose configuration

14 minutes ago

README



```
GNU nano 7.2 docker-compose.yml
services:
#Definimos el servicio Web, en este caso Odoo
web:
  #Indicamos que imagen de Docker Hub utilizaremos
  image: odoo:19
  #Indicamos que depende de "db", por lo cual debe ser procesada primero "db"
  depends_on:
    - db
  # Port Mapping: indicamos que el puerto 8069 del contenedor se mapeara con el puerto 8070 en el anfitrión
  # Permitiendo acceder a Odoo mediante http://localhost:8071
  ports:
    - 8069:8069
  # Mapeamos el directorio de los contenedores (como por ejemplo "/mnt/extraaddons" )
  # en un directorio local (como por ejemplo en un directorio "./volumesOdoo/addons")
  # situado en el lugar donde ejecutemos "Docker compose"
  volumes:
    - ./volumesOdoo/addons:/mnt/extra-addons
  #Indicamos que el contenedor funcionara con usuario root y no con usuario odoo
  user: root
  # Definimos variables de entorno de Odoo
  environment:
    - HOST=db
    - USER=odoo
    - PASSWORD=odoo
#Definimos el servicio de la base de datos
db:
  image: postgres:15
  # Definimos variables de entorno de PostgreSQL
  environment:
    - POSTGRES_PASSWORD=odoo
    - POSTGRES_USER=odoo
    - POSTGRES_DB=postgres
  # Mapeamos el directorio del contenedor "/var/lib/postgresql/data" en un directorio "./volumesOdoo/dataPostgreSQL"
  # situado en el lugar donde ejecutemos "Docker compose"
  volumes:
    - ./volumesOdoo/dataPostgreSQL:/var/lib/postgresql/data
```

5. MÓDULOS INSTALADOS EN ODOO

A continuación, se describen brevemente los módulos clave utilizados en la implementación del sistema para optimizar los procesos y operaciones de la empresa. Estos módulos no solo mejoran la eficiencia operativa, sino que también permiten una integración fluida entre los diferentes departamentos, garantizando una visión unificada y en tiempo real de las actividades empresariales.

Compra

Está diseñado para gestionar todo el proceso de adquisición de productos o servicios para la empresa. Permite controlar desde la solicitud de compras hasta la

recepción y facturación de los productos. Este módulo es ideal para empresas que necesitan gestionar de manera eficiente el proceso de compra, controlando el flujo de productos y servicios de proveedores a su empresa.

Ventas

Está diseñado para gestionar todo el ciclo de ventas de la empresa, desde la creación de cotizaciones hasta la facturación y seguimiento de pagos. Este módulo es esencial para empresas que gestionan ventas a través de cotizaciones y pedidos formales, y se integra fácilmente con otros módulos de Odoo, como Inventarios, Contabilidad, y CRM.

Inventario

Está diseñado para gestionar y optimizar el control de existencias, movimientos de productos y operaciones logísticas de la empresa. Este módulo es esencial para empresas que necesitan gestionar grandes volúmenes de productos, optimizar sus operaciones logísticas y mantener un control preciso de sus existencias.

Empleados

Gestiona la estructura organizacional de LogicSolutions permitiendo la creación de departamentos, puestos de trabajo y el directorio completo del personal. Se ha aplicado para configurar los cuatro departamentos principales de la empresa (Administración, Logística y Transporte, Atención al Cliente y Mantenimiento) y registrar los empleados con sus respectivos roles, estableciendo una base sólida para la gestión jerárquica y la asignación de responsabilidades dentro del sistema unificado.

Facturación

Este módulo gestiona todo el ciclo de facturación digital, desde la creación automática de facturas hasta el registro de pagos. Se ha configurado con los impuestos españoles aplicables (IVA 10%, 21%,etc), métodos de pago adaptados y términos comerciales específicos. Su aplicación en LogicSolutions permite la emisión de facturas digitales por servicio, el control de cobros pendientes y la generación de reportes contables básicos, automatizando un proceso que anteriormente era manual y propenso a errores.

CRM

Permite gestionar las relaciones con los clientes y los procesos de venta. Facilita el seguimiento de oportunidades comerciales, leads, actividades y comunicaciones con los clientes. Su objetivo principal es mejorar la organización del proceso comercial, aumentar las ventas y ofrecer una mejor atención al cliente mediante un control centralizado de la información.

Sitio web

Permite crear y administrar páginas web de forma sencilla, sin necesidad de conocimientos avanzados de programación. Incluye herramientas para diseñar el contenido mediante un editor visual, gestionar menús, páginas y formularios de contacto.

Proyectos

Está diseñado para planificar, organizar y realizar el seguimiento de los proyectos y tareas de la empresa de forma estructurada. Permite crear proyectos, asignar tareas a los empleados, definir plazos, establecer responsables y controlar el progreso de cada actividad en tiempo real.

6. DESCRIPCIÓN Y JUSTIFICACIÓN DE USO E INSTALACIÓN DE MÓDULOS NUEVOS

Flota

El módulo Flota se ha implementado para el control integral de los vehículos de la empresa, incluyendo camiones, furgonetas y vehículos de servicio. Su aplicación permite registrar matrículas, modelos, conductores asignados, odómetros, costes de combustible y mantenimientos programados, facilitando la visualización en tiempo real del inventario vehicular y la optimización de las tres rutas diarias principales (Valencia-Madrid, Valencia-Barcelona y reparto local), cumpliendo así con el requisito de control de activos móviles de la empresa logística.

Sin la instalación de este módulo, LogicSolutions no podría gestionar de forma centralizada su inventario de vehículos y repuestos, resultando imposible visualizar en tiempo real el estado de la flota, asignar conductores específicos a cada vehículo, planificar rutas inteligentes, ni controlar los costes operativos de combustible y mantenimiento por ruta, comprometiendo así la eficiencia logística y la rentabilidad de las operaciones de transporte.

Reclutamiento

Se ha implementado para gestionar los procesos de selección y contratación de personal de forma centralizada. Permite publicar ofertas, organizar candidaturas y realizar el seguimiento de los candidatos hasta su incorporación, optimizando la

cobertura de puestos clave y mejorando la eficiencia en la gestión de recursos humanos.

7. PROCESOS DE CADA MÓDULO Y RELACIÓN ENTRE ELLOS

En este apartado, se detallan los procesos clave realizados con cada módulo y cómo estos interactúan entre sí para garantizar la eficiencia operativa y la continuidad del flujo de trabajo en todas las áreas. La integración entre los módulos no solo facilita la automatización de tareas, sino que también proporciona una visión centralizada y en tiempo real de las operaciones de la empresa, lo que mejora la toma de decisiones y la planificación estratégica.

Compra

Tras instalar el módulo se puede ir a la sección Compras donde aparecen todas las operaciones de compras en proceso y ya realizadas en la empresa. Primero hay que generar una solicitud de presupuesto.

Las solicitudes de presupuesto se crean eligiendo el proveedor, la referencia del proveedor, moneda, fecha de confirmación y fecha de llegada prevista. Después se añaden líneas de productos con la cantidad deseada.

Después se envía el presupuesto al proveedor y se confirma para convertir el presupuesto en pedido. Una vez recibidos los productos se actualizan las cantidades en el inventario. Finalmente se realiza la facturación de los proveedores.

Este módulo se integra con los módulos Inventario donde se controlan las existencias y Facturación para las facturas de proveedores.

Ventas

Tras instalar el módulo aparecerá la sección Ventas donde aparecen todas las ventas realizadas por la empresa. El proceso empieza creando una nueva cotización.

Hay que especificar el cliente, la fecha de vencimiento, las condiciones de pago y los productos que debe pagar. Una vez rellenado, se envía al cliente.

Si el cliente acepta la cotización, se convierte en un pedido de venta y se puede generar una factura.

Este módulo se integra con los módulos Inventario donde se han creado los tipos de envío y Facturación para las facturas de las ventas.

Inventario

Tras instalar el módulo aparecerá la sección Inventario donde aparecen todas las existencias de la empresa, desde productos para autoconsumo como los servicios que se ofrecen, en este caso, los tipos de envío. Por defecto aparecen unos gráficos con las recepciones y órdenes de entrega.

En la pestaña Productos se pueden ver todos los productos creados. Se pueden crear nuevos productos escribiendo un nombre, si se puede vender o comprar, especificar el tipo de producto, su precio de compra y de venta, si se puede rastrear en inventario, la cantidad real y hasta se puede subir una imagen del producto. Una vez creado aparecerá en la lista con los demás productos.

Este módulo se integra con los módulos Ventas y Compras para sincronizar el stock real al realizar ventas o compras.

Flota

Se integra con Empleados para asignar conductores a vehículos y con Facturación para transferir costes operativos. Registra odómetros, consumo y mantenimientos, permitiendo planificar rutas con recursos reales.

Empleados

Núcleo organizativo que comparte datos con todos los módulos. Proporciona información de conductores a Flota, agentes a Ventas/CRM, y responsables a Proyectos, centralizando la gestión del personal.

Facturación

Recibe servicios de Inventario, clientes de Ventas/CRM, y costes de Flota. Automatiza la generación de facturas al completar envíos, aplica impuestos y términos de pago, y envía datos a Contabilidad.

CRM

Se configuran los datos básicos de la empresa, los equipos de ventas, adaptándolos al proceso de ventas de la organización.

Se registran posibles clientes (leads) de forma manual o automática (por ejemplo, desde formularios web). Estos leads pueden convertirse en oportunidades de venta.

Se programan llamadas, reuniones o correos electrónicos para hacer seguimiento de los clientes y no perder oportunidades comerciales.

El módulo ofrece informes y estadísticas que ayudan a evaluar el rendimiento comercial y la evolución de las ventas.

Este módulo se integra con ventas, contactos, calendario, facturación y sitio web

Sitio web

Se selecciona un tema (plantilla) y define la estructura básica del sitio, como la página de inicio y los menús.

Mediante el editor visual, se añaden textos, imágenes y bloques de contenido de forma sencilla, sin necesidad de programar.

Se crean formularios de contacto o registro que permiten a los visitantes enviar información, la cual puede integrarse directamente con el módulo CRM.

Una vez revisadas las páginas, se publican para que estén visibles en Internet.

Este módulo se integra con ventas, contactos y CRM

Proyectos

Tras instalar el módulo aparecerá la sección Proyectos, donde se muestran todos los proyectos creados y en curso dentro de la empresa.

El proceso comienza creando un nuevo proyecto, al que se le asignan tareas específicas, responsables, fechas límite y prioridades.

Cada tarea puede actualizar su estado a medida que avanza el trabajo, permitiendo controlar en tiempo real el progreso del proyecto y la carga de trabajo de los empleados implicados.

Este módulo se integra con Empleados para la asignación de responsables y participantes en cada tarea, y con Ventas y Facturación cuando los proyectos están vinculados a servicios contratados, permitiendo un seguimiento coordinado de la ejecución y una correcta planificación de los recursos.

Reclutamiento

Tras instalar el módulo aparecerá la sección Reclutamiento, donde se gestionan todos los procesos de selección de personal de la empresa.

El proceso comienza con la creación de una oferta de empleo, indicando el puesto, el departamento y los requisitos del perfil.

A partir de ese momento, se reciben las candidaturas, que se organizan por fases (recepción, entrevistas y contratación), facilitando el seguimiento del estado de cada candidato.

Este módulo se integra con Empleados, permitiendo que los candidatos seleccionados se incorporen directamente al sistema como nuevos empleados. De este modo, se agiliza la contratación de personal para las distintas áreas de la empresa y se mantiene una gestión coherente y centralizada de los recursos humanos.

8. DESCRIPCIÓN DE PROVEEDORES,CLIENTES,PRODUCTOS, LISTA DE MATERIALES

LISTA DE PROVEEDORES O CLIENTES

- Tech Solutions SL
- Suministros Cristian

LISTA DE MATERIALES O BIENES

- Cajas de cartón
- Cinta adhesiva embalaje
- Cúters industriales
- Etiquetas pequeñas para estanterías o ubicaciones
- Etiquetas térmicas
- Rollos de flim stretch
- Pallet europeo
- Papel kraft para relleno
- Rollos de burbuja
- Carretillas

LISTA DE SERVICIOS

- Envío nacional
- Envío internacional

9. GENERACIÓN DE DATOS Y MOVIMIENTOS DENTRO DE LOS MÓDULOS

Dentro del módulo empleados

Se ha configurado la estructura organizativa completa de LogicSolutions , definiendo los cuatro departamentos operativos y registrando a los 23 empleados con sus

puestos, horarios y lugares de trabajo asignados, estableciendo así la base jerárquica y operativa sobre la que se soportan el resto de módulos del ERP.



Isabel M

✉ isamaria@gmail.com

☎ +34 602 06 12 73

📱 Móvil de trabajo

👤 p. ej. Fundador, Motoriz...

NOTA

Turno Tarde (14:00-22:00)

Trabajo Continuar Certificaciones Personal Nómina Ajustes

ORGANIGRAMA

TRABAJO

Departamento

Puesto de trabajo

Título del trabajo

Gerente

Atención al Cliente

Atención al cliente

Atención al cliente

Juan Pérez



Juan Pérez

Gerente de operaciones



Isabel M

Atención al cliente

Departamentos

Nuevo



Administración

5 Empleados

Atención al Cliente



Juan Pérez

4 Empleados

Logística y Transporte



Juan Pérez

11 Empleados

Mantenimiento



Juan Pérez

3 Empleados

Nuevo

Puestos de trabajo ⚙

🔍 Buscar...



Puesto de trabajo



Gerente de operaciones



Secretaria Administrativa



Contable



Recursos Humanos



Técnico sistemas



Conductor principal



Coordinador de Rutas



Responsable de Almacén



Atención al cliente



Técnico de mantenimiento

Dentro del módulo flota

Se ha implementado el control centralizado de la flota vehicular de la empresa, registrando los seis vehículos con sus datos técnicos, odómetros actuales, conductores asignados y costes operativos, permitiendo la gestión integral de activos móviles y la planificación eficiente de las rutas diarias.

Nuevo Vehículos [Settings]

Buscar...

Nueva solicitud	A pedir
<p>3456JKL: Volkswagen/Crafter</p> <p> L Luis G Futuro conductor: Luis G</p>	<p>7890MNO: Toyota/Hilux</p> <p> E Elena P Futuro conductor: Elena P</p>
<p>5890PXS: Volkswagen/Transporter</p> <p> P Pedro S Futuro conductor: Pedro S</p>	<p>9012GHI: Renault/Master</p> <p> A Ana M Futuro conductor: Ana M</p>

Dentro del módulo facturación

Se ha establecido el ciclo completo de facturación digital, configurando los impuestos aplicables, métodos de pago, términos comerciales y plantillas personalizadas, lo que automatiza la emisión de facturas por servicios de transporte y proporciona visibilidad financiera en tiempo real.

Nuevo Condiciones de pago [Settings]

Buscar...

Condiciones de pago	Métodos de pago
<input type="checkbox"/> Pago inmediato	Nuevo Métodos de pago [Settings]
<input type="checkbox"/> 15 días	Buscar... Métodos disponibles
<input type="checkbox"/> 21 Días	Nombre
<input type="checkbox"/> 30 días	<input type="checkbox"/> Paypal
<input type="checkbox"/> 45 días	<input type="checkbox"/> Transferencia bancaria
<input type="checkbox"/> Fin del siguiente mes	

9. ARCHIVOS PARA IMPORTAR DE MANERA MASIVA DATOS A LA BASE DE DATOS DEL ERP

Para la correcta implantación del ERP en la empresa LogicSolutions se ha realizado un proceso de generación de datos y simulación de movimientos dentro de los distintos módulos de Odoo, con el objetivo de reproducir el funcionamiento real de la empresa y validar la integración entre los diferentes componentes del sistema.

En primer lugar, se han creado registros básicos necesarios para el funcionamiento del ERP, tales como clientes, empleados, servicios de envío, vehículos y rutas. Estos datos iniciales permiten establecer relaciones entre módulos como CRM, Facturación, Inventario y Recursos Humanos, garantizando un flujo de información coherente y centralizado.

A partir de estos registros, se han generado diferentes movimientos operativos, como la creación de pedidos, la emisión de facturas digitales, la actualización automática de la contabilidad, la asignación de empleados a rutas y el control del inventario. Estos movimientos permiten comprobar cómo Odoo gestiona la información en tiempo real, actualizando los datos de manera automática en todos los módulos relacionados sin necesidad de duplicar información.

Odoo ofrece además funcionalidades avanzadas para la **importación y exportación de datos**, tanto a nivel de módulos individuales como de la base de datos completa. Estas opciones resultan especialmente útiles en procesos de migración, copias de seguridad o ampliación del sistema. Mediante archivos en formato CSV o Excel, es posible importar grandes volúmenes de información, como clientes, productos o registros contables, directamente en la base de datos del ERP, reduciendo el tiempo de carga inicial y minimizando errores humanos.

Del mismo modo, el sistema permite la **exportación de datos** de los distintos módulos, lo que facilita la realización de copias de seguridad, el análisis externo de la información o la transferencia de datos entre distintas instancias de Odoo. Asimismo, Odoo permite la exportación e importación de bases de datos completas, lo que resulta especialmente útil en entornos de pruebas, actualizaciones del sistema o despliegues en nuevos servidores.

Estas funcionalidades de generación de datos, movimientos internos e importación y exportación demuestran la flexibilidad y escalabilidad del ERP, permitiendo a LogicSolutions adaptarse a futuras ampliaciones, como la apertura de nuevas oficinas o el aumento del volumen de envíos, manteniendo siempre una gestión centralizada, segura y eficiente de la información.

▶ [Cómo importar y exportar datos Odoo a Excel/CSV](#)

▶ [odoo: Realizar un Respaldo Eficiente y Restaurar tu Base de Datos con Confia...](#)

10. TIPOS DE PRODUCTO

Productos consumibles

Estos productos son aquellos que se consumen durante las operaciones diarias de la empresa. Se gestionan a través de órdenes de compra para reabastecimiento.

Servicios

Los servicios son actividades o procesos que no requieren un seguimiento físico de inventario, pero son fundamentales para la operación de la empresa. Los servicios pueden estar asociados a un cliente específico y pueden facturarse como parte de las ventas de la empresa.

11. DOCUMENTOS ADICIONALES GENERADOS A PARTIR DE LOS MÓDULOS

Ejemplo de factura



LogicSolutions
Calle Logística 123, 46001 Valencia
España

Suministros Cristian

Factura INV/2025/00003

Fecha de factura
13/12/2025

Fecha de vencimiento
13/12/2025

Descripción	Cantidad	Precio unitario	Impuestos	Importe
Cúter industrial	50,00	2,00	10% S	100,00 €
Envío Nacional (de productos)	1,00	6,00	10% S	6,00 €
Cinta adhesiva embalaje (rollo)	10,00	1,00	10% S	10,00 €

Condiciones de pago: pago inmediato

Comunicaciones de pago INV/2025/00003

Importe base	116,00 €
IVA 10%	11,60 €
Total	127,60 €

Ejemplo de solicitud de presupuesto



LogicSolutions
Calle Logística 123, 46001 Valencia
España

Dirección de envío
My Company
Calle Logística 123, 46001 Valencia
España
Fecha de envío solicitada: 31/12/2025

Suministros Cristian
☎ +34 641 33 09 12

Solicitud de presupuesto P00001

Descripción	Fecha prevista	Ctd.
Caja de cartón	31/12/2025	500,00
Cinta adhesiva embalaje (rollo)	31/12/2025	4,00
Papel kraft para relleno (rollo)	31/12/2025	6,00
Rollo de burbuja (1m x 50m)	31/12/2025	1,00

Ejemplo de presupuesto de venta



LogicSolutions
Calle Logística 123, 46001 Valencia
España

Tech Solutions SL

Presupuesto # S00001

Fecha del presupuesto	Vencimiento	Comercial
13/12/2025	12/01/2026	Administrator

Descripción	Cantidad	Precio unitario	Impuestos	Importe
Envío nacional	1,00 Unidades	6,00 €	21% G	6,00 €
Importe base				6,00 €
IVA 21%				1,26 €
Total				7,26 €

Condiciones de pago: 15 días

12. DETALLE DE LOS PROCESOS EMPRESARIALES. PROCESOS EJECUTADOS DE PRINCIPIO A FIN

Compras

Gestión de presupuestos: La empresa puede crear un presupuesto o solicitud de compra que incluye los productos y servicios que necesita adquirir. Este presupuesto se puede generar de manera automática a partir de las necesidades del inventario.

Generación de pedidos de compra: Una vez aprobado el presupuesto, el sistema permite convertirlo en un pedido de compra a los proveedores seleccionados.

Recepción de productos: El sistema permite registrar la entrada de productos en el inventario cuando llegan las mercancías. Aquí se verifica la cantidad, calidad y estado de los productos recibidos en comparación con el pedido.

Facturación: Posteriormente, se genera la factura de compra basada en el pedido recibido, y se registra el pago si se ha efectuado.

Ventas

Generación de presupuestos: Los comerciales pueden crear presupuestos para los clientes, especificando productos, precios y condiciones. Estos presupuestos pueden ser enviados al cliente para su aprobación.

Pedidos de venta: Una vez que el cliente aprueba el presupuesto, se convierte en un pedido de venta formal que detalla los productos o servicios solicitados.

Entrega de productos: El sistema permite gestionar la logística de envío, generando albaranes para las entregas y actualizando el inventario de forma automática.

Facturación: Una vez realizada la entrega, se puede generar automáticamente la factura de venta, que puede ser registrada para su pago según las condiciones acordadas con el cliente.

Inventario

Gestión de stock: Odoo gestiona los inventarios en tiempo real, registrando entradas y salidas de productos, además de controlar las ubicaciones de los productos en los almacenes.

Reabastecimiento de productos: El sistema puede alertar cuando un producto está cerca de agotarse y sugerir compras automáticas para asegurar niveles de stock adecuados.

Transferencias internas: Odoo permite registrar y gestionar las transferencias entre diferentes almacenes de la empresa.

CRM

Captación de clientes potenciales: La empresa puede registrar solicitudes de información y presupuestos procedentes de llamadas telefónicas, correos electrónicos o formularios del sitio web, como peticiones de envío, transporte o servicios logísticos personalizados.

Gestión de oportunidades comerciales: Las solicitudes de los clientes se convierten en oportunidades, permitiendo a la empresa hacer seguimiento de posibles contratos de transporte, rutas periódicas o servicios logísticos continuos.

Seguimiento de ofertas y negociaciones: Los comerciales pueden programar llamadas, reuniones y tareas para negociar tarifas, condiciones de servicio y plazos de entrega, manteniendo un control detallado de cada cliente.

Control del proceso comercial: El CRM permite definir etapas como solicitud de presupuesto, oferta enviada, negociación y contrato cerrado, facilitando la visualización del estado de cada oportunidad.

Coordinación del equipo comercial: Las oportunidades pueden asignarse a distintos comerciales o responsables de cuentas, mejorando la organización interna y la atención al cliente.

Conversión a contratos o pedidos de servicio: Una vez aceptada la oferta, la oportunidad puede transformarse en un presupuesto o pedido de venta, integrándose con el módulo de Ventas para continuar el proceso operativo.

Análisis y mejora del rendimiento comercial: La empresa puede analizar datos sobre oportunidades ganadas, ingresos previstos y servicios más demandados, lo que ayuda a optimizar tarifas, rutas y estrategias comerciales.

13. CONTENIDO DEL SITIO WEB CREADO PARA LA EMPRESA

Se ha desarrollado el sitio web corporativo de LogicSolutions con el objetivo de mejorar la presencia digital de la empresa y ofrecer un canal directo de información y comunicación con los clientes.

El sitio web actúa como una carta de presentación de la empresa, mostrando información relevante sobre su actividad, servicios que ofrece, valores y los datos que los caracteriza que son la eficiencia y rapidez.

El contenido de la web está orientado a facilitar la experiencia del cliente con secciones informativas claras y accesibles, así como datos de contacto para resolver dudas o incidencias. Uno de los principales objetivos del sitio web es servir como una base futura para la ampliación de los servicios online, como el seguimientos de envíos, consulta de pedidos, etc. Siendo así el sitio web una herramienta clave para la modernización, ampliación y digitalización de la empresa.

14. MÓDULO CRM:JUSTIFICACIÓN Y MANEJO

El módulo CRM por sus siglas Customer Relationship Management se ha implementado con el objetivo de mejorar la gestión de la relación con los clientes en LogicSolutions. En una empresa de servicios de paquetería es indispensable mantener un contacto adecuado con los clientes y destinatarios, comunicando tanto incidencias y problemas como la realización de sus servicios, para asegurar la máxima calidad en los mismos.

Mediante el uso del módulo CRM, LogicSolutions puede centralizar toda la información relacionada con los clientes en un único sistema, evitando la dispersión de datos y facilitando el acceso rápido a la información. Esto permite conocer el historial completo de nuestros clientes, tanto de sus incidencias registradas, sus servicios contratados y los contactos realizados.

Además de contribuir de manera directa en la mejora de la atención al cliente, ya que facilita el seguimiento de sus solicitudes y problemas, permitiéndonos dar respuestas rápidas y eficaces