



INSTITUTO TECNOLÓGICO DE PABELLÓN DE ARTEAGA  
INGENIERÍA EN TIC'S

---

**Implementacion de Odoo sistema de invnetario y  
punto de venta**

Por

Jose Francisco Serna Santana

*Avance del proyectó de la implementación de odoo punto  
de venta e inventario*

**Odoo**

# RESUMEN

**Implementar un punto de venta basado en la plataforma Odoo para optimizar los procesos de inventario, ventas de productos en ferrteria y abarrotes. Esto permitirá mejorar la eficiencia operativa, reducir costos y tomar decisiones más informadas.**

Por: Jose Francisco Serna Santana

# CONTENIDO

Resumen	I
1. Introducción	1
2. Problemática	1
3. Propuesta de solución	1
4. Justificación	1
5. Marco Teórico	1
6. Propuesta de Valor de Odoo	1
7. Entrevista que es lo que quiere el cliente	2
8. Requerimientos Funcionales	1
9. Requerimientos No Funcionales	1
10. Entorno de trabajo	1
11. Entrevista	1

# CAPÍTULO 1

## INTRODUCCIÓN

En este documento se dira el proceso de implementación de Odoo Punto de Venta. El objetivo principal es optimizar nuestras operaciones de venta al por menor, mejorar la eficiencia y precisión en la gestión de inventario y pagos, y brindar una experiencia de compra más satisfactoria a nuestros clientes.

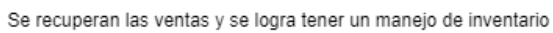
## PROBLEMATICA

Actualmente, Abarrotes Alfaro enfrenta dificultades para mantener un inventario preciso, lo que resulta en pérdidas de las ventas mensuales. Agregando que no se tiene una lista de clientes para comprender si son frecuentes y tiene algún tipo de beneficio.

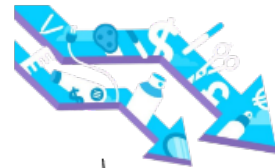
## CAPÍTULO 3

## PROPUESTA DE SOLUCION

La implementación de Odoo Punto de Venta permitirá a Abarrotes Alfaro optimizar la gestión de su inventario, reducir los tiempos de espera en caja o surtiéndose de productos necesarios para su negocio y generar reportes de ventas detallados que permitirán identificar oportunidades de crecimiento.



Perdiadas de inventario y tambien ventas



## Instalando odoo

## CAPÍTULO 4

# JUSTIFICACIÓN

Odoo Punto de Venta es la solución para Abarrotes Alfaro, ya que ofrece una plataforma integral y escalable que se adapta a las necesidades específicas de un negocio minorista. Al automatizar procesos y proporcionar información en tiempo real, permitirá a Abarrotes Alfaro tomar decisiones y mejorar su competitividad en el mercado.

## MARCO TEÓRICO

La implementación de sistemas ERP como Odoo se ha convertido en una práctica común en el sector retail, ya que permite a las empresas optimizar sus operaciones y mejorar su eficiencia. Estudios de caso han demostrado que las empresas que adoptan soluciones ERP experimentan un aumento significativo en su productividad y rentabilidad.



## PROPUESTA DE VALOR DE ODOO

Odoo puede ofrecer una solución a las necesidades del cliente, proporcionando un sistema de punto de venta (POS) que:

- **Simplifica la gestión del inventario:** Permite un seguimiento preciso del stock en tiempo real, automatiza los pedidos de reposición y reduce las pérdidas por productos caducados.
- **Optimiza las ventas:** Facilita la captura de datos de ventas, genera tickets y facturas electrónicas, y permite realizar promociones y descuentos.
- **Mejora la relación con los clientes:** Ofrece herramientas para gestionar la base de clientes, crear programas de fidelización y enviar campañas de marketing.
- **Proporciona información valiosa:** Genera reportes personalizados sobre ventas, inventario, márgenes de ganancia y otros indicadores clave de rendimiento.
- **Es fácil de usar:** Cuenta con una interfaz intuitiva y personalizable, ideal para usuarios con poca experiencia en sistemas informáticos.

# ENTREVISTA QUE ES LO QUE QUIERE EL CLIENTE

- **Inventario:** No tiene un sistema formal para llevar el inventario, lo hace de manera manual.
- **Ventas:** No captura los datos de ventas de manera sistemática.
- **Gestión de clientes:** No tiene un sistema de gestión de clientes ni de fidelización.
- **Reportes:** Necesita reportes simples de ventas por producto, ventas totales y márgenes de ganancia.
- **Facilidad de uso:** Busca un sistema intuitivo y fácil de usar, idealmente con iconos.
- **Capacitación:** Requiere capacitación y un tutorial detallado.

## REQUERIMIENTOS FUNCIONALES

RF 1 Ticket de venta: Creación de tickets.	Versión 2.1
Prioridad: Alta	Dificultad: Baja
RF 2 Perfiles de usuarios: Creación de usuarios con diferentes roles y permisos	Versión 2.1
Prioridad: Alta	Dificultad: Baja
RF 3 Reportes de inventario: Niveles de stock, productos faltantes.	Versión 2.1
Prioridad: Media	Dificultad: Media
RF 4 Catálogo de productos: Creación, edición y eliminación de productos, códigos de barras, descripciones e imágenes.	Versión 2.1
Prioridad: Alta	Dificultad: Media
RF 5 Precios: Definición de precios de venta, precios por volumen y descuentos.	Versión 2.1
Prioridad: Media	Dificultad: Baja
RF 6 Inventario: Control de stock en tiempo real y alertas de bajo inventario.	Versión 2.1
Prioridad: Alta	Dificultad: Baja

## REQUERIMIENTOS NO FUNCIONALES

RNF 1 Velocidad de respuesta: Tiempo de respuesta del sistema al realizar una transacción mínimo 2seg.	Versión 2.1
Prioridad: Alta	Dificultad: Baja
RNF 2 Tiempo de actividad: Tiempo que el sistema está disponible para los usuarios disponible 99%.	Versión 2.1
Prioridad: Alta	Dificultad: Baja
RNF 3 Protección: Los datos de los clientes y del negocio deben de estar protegidos.	Versión 2.1
Prioridad: Alta	Dificultad: Alta
RNF 4 Control de acceso: Los datos deben de estar protegidos contra modificaciones no autorizadas teniendo usuarios designados.	Versión 2.1
Prioridad: Media	Dificultad: Media
RNF 5 Facilidad de uso: El sistema puede ser utilizado con facilidad por los usuarios.	Versión 2.1
Prioridad: Media	Dificultad: Baja

## ENTORNO DE TRABAJO

Equipo Memoria RAM 4GB Memoria de almacenamiento 64GB Procesador Intel <u>Inside</u>	Versión 2.1
---	-------------

Sistema Operativo Debian 12.7.0	Versión 2.1
------------------------------------	-------------

Programa <u>Odoo</u> 17.0.	Versión 2.1
-------------------------------	-------------

## ENTREVISTA

1. ¿Cuál es el tamaño aproximado de su inventario actual?

El tamaño de inventario en abarrotes tenemos un aproximado de 300 productos diferentes y de ferretería son aproximadamente 100 productos.

2. ¿Qué tipo de productos vende principalmente?

Los productos que más vendemos de abarrotes son los productos básicos como son leche frijol aceite harina y también lo que son refrescos pan y lo que es dulce, si lo que es fritura.

3. ¿Cómo realiza actualmente el seguimiento de su inventario? (¿Manual, hojas de cálculo, otro sistema?)

Es de manera manual de hecho no hemos tenido un inventario así de bien, no lo hemos realizado porque así lo hemos llevado simplemente verdad de una forma, pues básica.

4. ¿Con qué frecuencia realiza el inventario físico?

Con respuesta a con qué frecuencia hacemos el inventario físico, pues normalmente lo hacemos semanalmente para ver los productos que nos hacen falta y pues poderlos adquirir o solicitar con el proveedor.

5. ¿Cómo captura los datos de sus ventas actualmente?

6. ¿Cómo gestiona las devoluciones y los cambios de productos?

Para la gestión de devoluciones lo que hacemos es checar, el producto que venga en buena condición y que no venga manipulado y así pues se hace la devolución.

7. ¿Tiene algún sistema de gestión de clientes actualmente?

Actualmente no tengo ninguna gestión de clientes excepto los en mis contactos nada más, pero en sí que tenga una lista para hablar o para decirle a mis clientes tantos productos en sí no tengo.

8. ¿Tiene algún sistema de fidelización de clientes o promociones especiales?

En cuestión del sistema de fidelización de clientes, pues no contamos con ello ya que la mayoría de nuestros clientes, pues son de personal de persona a persona, no, no tenemos productos que vendamos fuera.

9. ¿Cuáles son sus principales desafíos actuales en la gestión de su inventario y ventas?

Lo que tenemos actualmente es que en realidad no tenemos un control o un inventario bien para definir y saber cuántos productos en realidad tenemos es lo que el día de hoy no, no contamos con ese con esa situación del inventario.

10. ¿Qué características específicas busca en un sistema de punto de venta?

Las características principales que buscamos en un punto de venta es que sea de fácil manejo para que cualquier persona que tenga de empleado pueda manejarlo sin ningún problema.

11. ¿Qué tipo de reportes necesita para tomar decisiones sobre su negocio? (¿Ventas por producto, inventario, márgenes de ganancia?)

Bueno, los tipos de reporte que yo ocupo es saber qué productos se mueven más también la venta total, ya sea semanal o mensual de todo el negocio y también el margen, que tanto porcentaje es la ganancia, para poder tomar decisiones.

12. ¿Cuántos usuarios necesitarán acceso al sistema?

Los usuarios que ocuparía es uno administrativo que sería el personal y 6 o 7 que sean para las personas que trabajan en el negocio.

13. ¿Tiene alguna preferencia en cuanto al diseño de las interfaces del sistema? (Personalización de la apariencia.)

De preferencia que sea un sistema sencillo, fácil de usar con colores y si es posible que maneje iconos para no batallar en la búsqueda de cualquier producto.

14. ¿Qué nivel de soporte técnico espera recibir después de la implementación?

Como principio este si se requeriría una capacitación personal para ver y checar todas las inquietudes que pueda tener posteriormente que me elaboren un tutorial que diga de principio a fin el funcionamiento del punto de venta.