

# INTEGRACIÓN DE SISTEMAS EMPRESARIALES AVANZADO

## LABORATORIO N° 03

### CRM EN ODOO



Alumno(s):	Pino Cáceres, Juan Manuel				Nota	
Grupo:	B		Ciclo: V			
Criterio de Evaluación		Excelente (4pts)	Bueno (3pts)	Requiere mejora (2pts)	No accept. (0pts)	Puntaje Logrado
Identificar las principales características del modulo CRM en ODOO						
Instalar el módulo CRM en ODOO						

Configurar el módulo CRM en ODOO					
Utilizar el módulo CRM en ODOO					
Es puntual y redacta el informe adecuadamente					

## **Laboratorio 03: CRM en ODOO**

### **Objetivos:**

Al finalizar el laboratorio el estudiante será capaz de:

- Instalar, configurar y utilizar el módulo CRM de ODOO

### **Seguridad:**

- Ubicar maletines y/o mochilas en el gabinete del aula de Laboratorio.
- No ingresar con líquidos, ni comida al aula de Laboratorio.
- Al culminar la sesión de laboratorio apagar correctamente la computadora y la pantalla, y ordenar las sillas utilizadas.

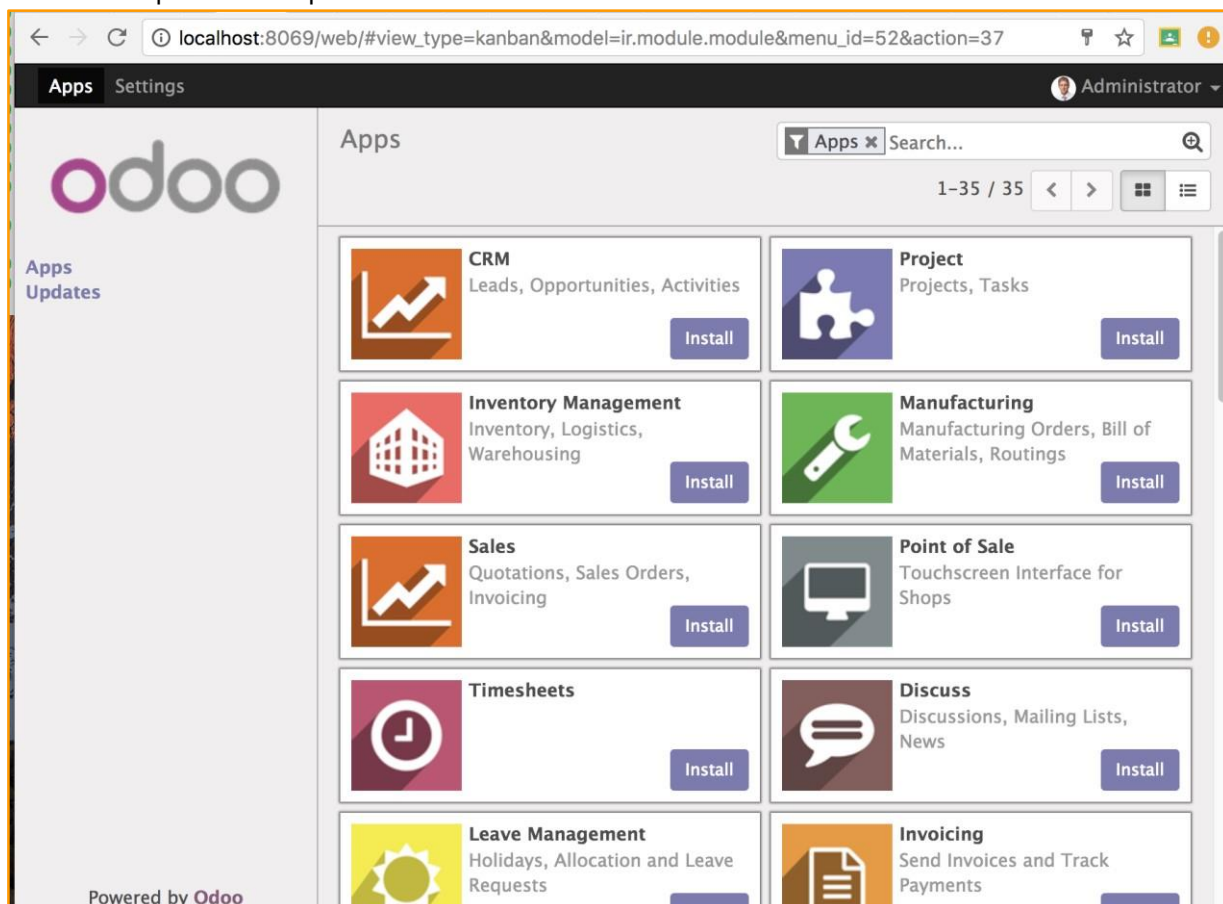
### **Equipos y Materiales:**

- Una computadora con:
- ODOO instalado y funcionando

### **Procedimiento:**

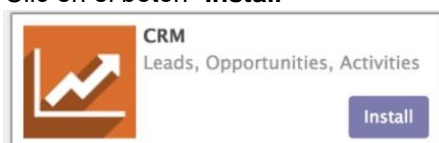
1. **Inicio del software ODOO 1.1.**  
Encender el equipo

- 1.2. Iniciar el software ODOO
- 1.3. Muestre la pantalla de aplicaciones de ODOO

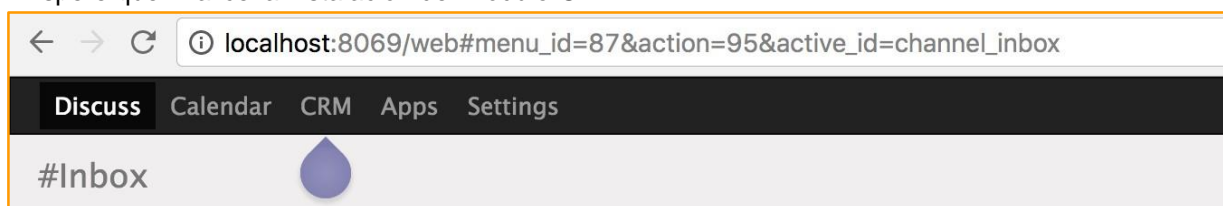


## 2. Instalación del módulo CRM

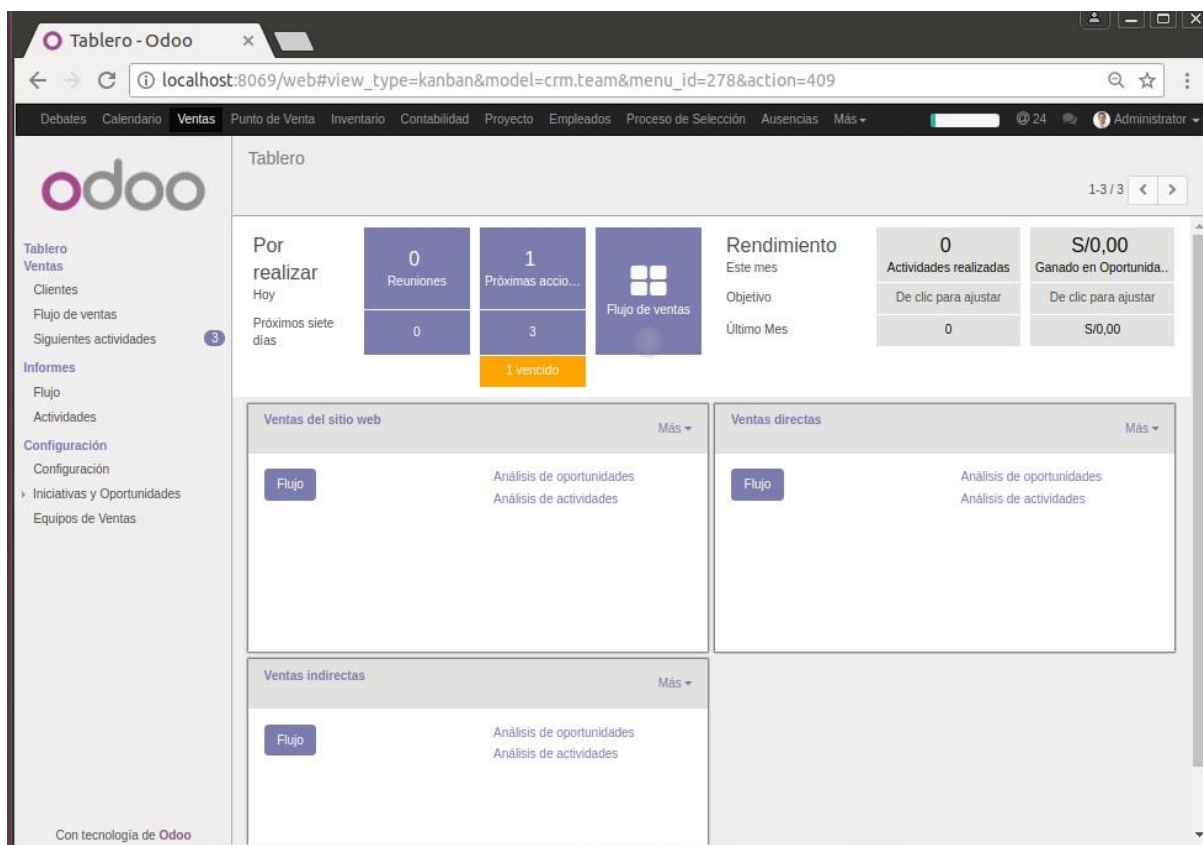
- 2.1. Localice el módulo CRM
- 2.2. Clic en el botón "Install"



- 2.3. Espere que finalice la instalación del módulo CRM

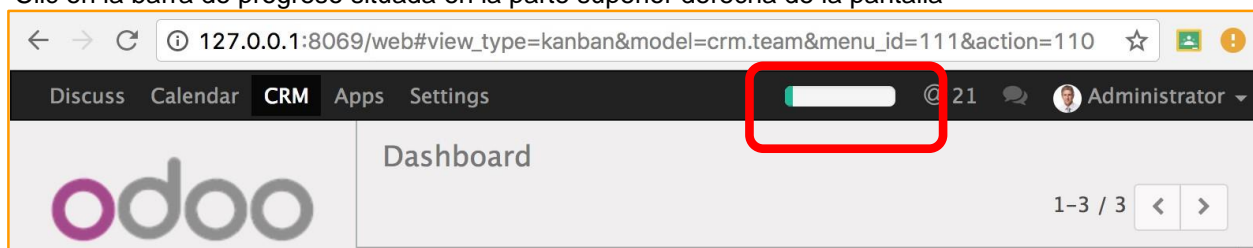


- 2.4. Clic en el link CRM para visualizar las opciones del módulo CRM

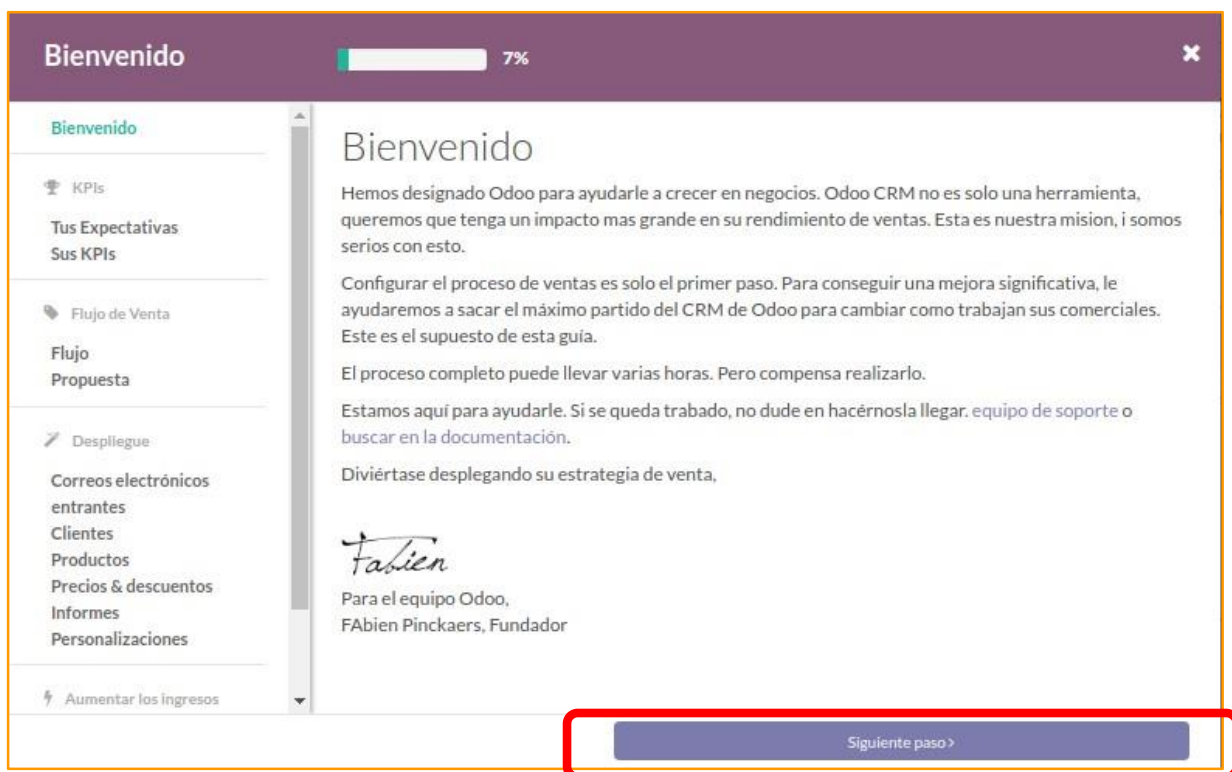


### 3. Configuración ODOO CRM - Planificador de ventas

3.1. Clic en la barra de progreso situada en la parte superior derecha de la pantalla



3.2. Se muestra el asistente de configuración del módulo (pantalla de bienvenida):



**Bienvenido** 7%

**Bienvenido**

Hemos designado Odoo para ayudarle a crecer en negocios. Odoo CRM no es solo una herramienta, queremos que tenga un impacto mas grande en su rendimiento de ventas. Esta es nuestra mision, i somos serios con esto.

Configurar el proceso de ventas es solo el primer paso. Para conseguir una mejora significativa, le ayudaremos a sacar el máximo partido del CRM de Odoo para cambiar como trabajan sus comerciales. Este es el supuesto de esta guía.

El proceso completo puede llevar varias horas. Pero compensa realizarlo.

Estamos aquí para ayudarle. Si se queda trabado, no dude en hacérnosla llegar. equipo de soporte o buscar en la documentación.

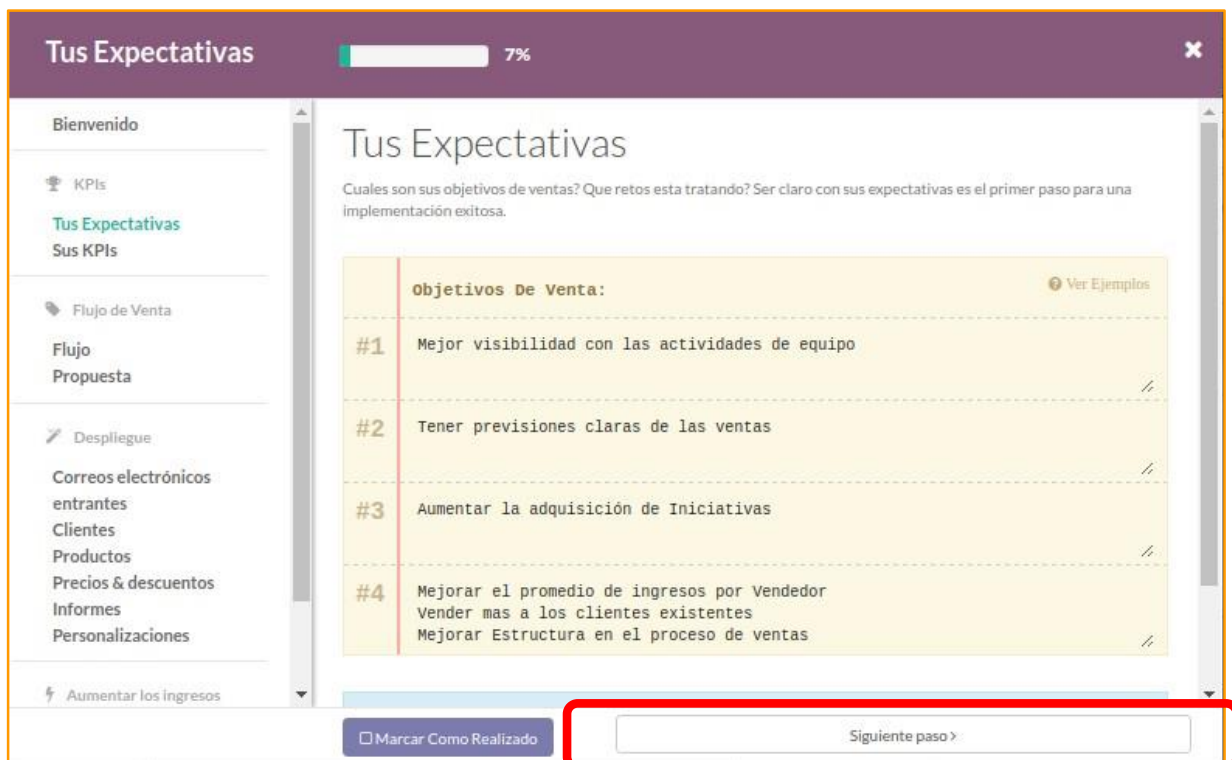
Diviértase desplegando su estrategia de venta,

*Fabien*

Para el equipo Odoo,  
FABien Pinckaers, Fundador

**Siguiente paso >**

### 3.3. Ingrese las expectativas de su estrategia (Objetivos de ventas, retos)



**Tus Expectativas** 7%

**Tus Expectativas**

Cuales son sus objetivos de ventas? Que retos esta tratando? Ser claro con sus expectativas es el primer paso para una implementación exitosa.

	Objetivos De Venta:	Ver Ejemplos
#1	Mejor visibilidad con las actividades de equipo	//
#2	Tener previsiones claras de las ventas	//
#3	Aumentar la adquisición de Iniciativas	//
#4	Mejorar el promedio de ingresos por Vendedor Vender mas a los clientes existentes Mejorar Estructura en el proceso de ventas	//

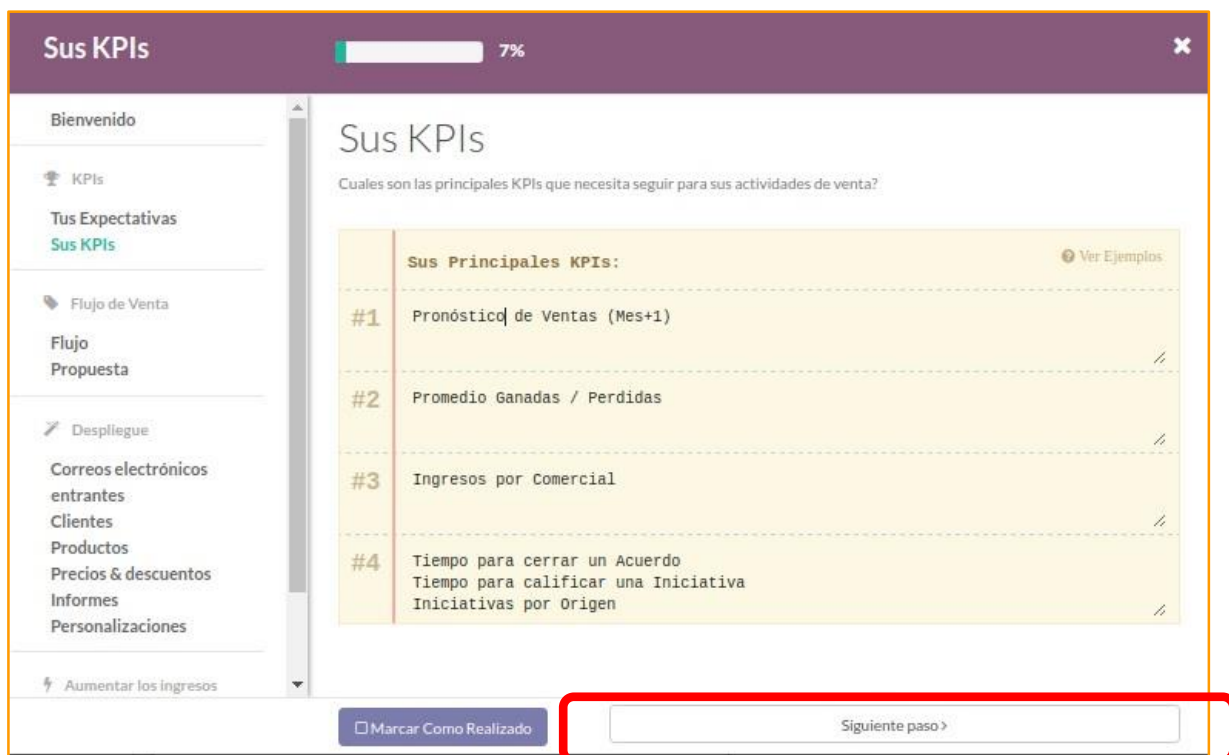
☐ Marcar Como Realizado

**Siguiente paso >**

**Observe** la nota que se encuentra al final de las expectativas:

Al final del proceso de despliegue, tus expectativas deberían ser alcanzadas. Sino, nuestros expertos en CRM están disponibles para ayudarle a conseguir sus KPIs.

### 3.4. Ingrese los KPIs de su estrategia:



**Sus KPIs** 7%

Bienvenido

KPIs

Tus Expectativas

Sus KPIs

Flujo de Venta

Flujo Propuesta

Despliegue

Correos electrónicos entrantes

Clientes

Productos

Precios & descuentos

Informes

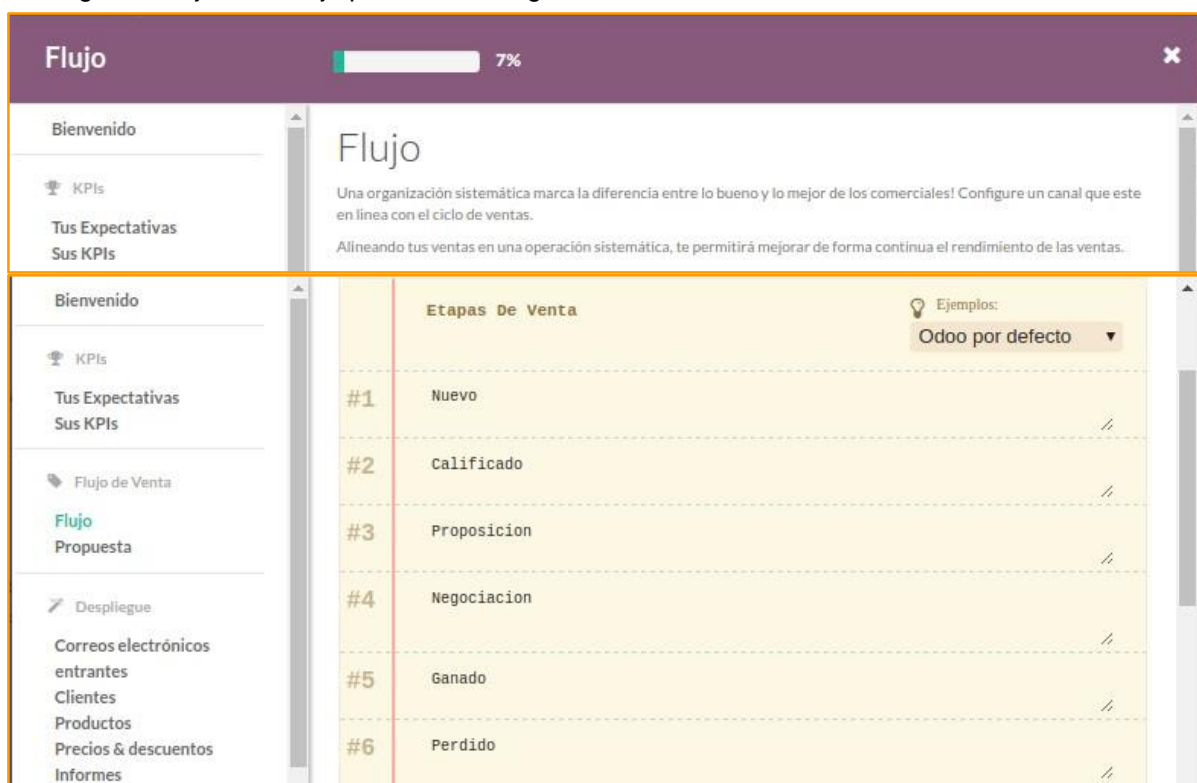
Personalizaciones

Aumentar los ingresos

☐ Marcar Como Realizado

Siguiendo paso >

3.5. Configure el flujo de trabajo para su estrategia:



**Flujo** 7%

Bienvenido

KPIs

Tus Expectativas

Sus KPIs

Flujo de Venta

Flujo

Propuesta

Despliegue

Correos electrónicos entrantes

Clientes

Productos

Precios & descuentos

Informes

Ejemplos: Odoo por defecto

Etapas De Venta

#1 Nuevo

#2 Calificado

#3 Proposición

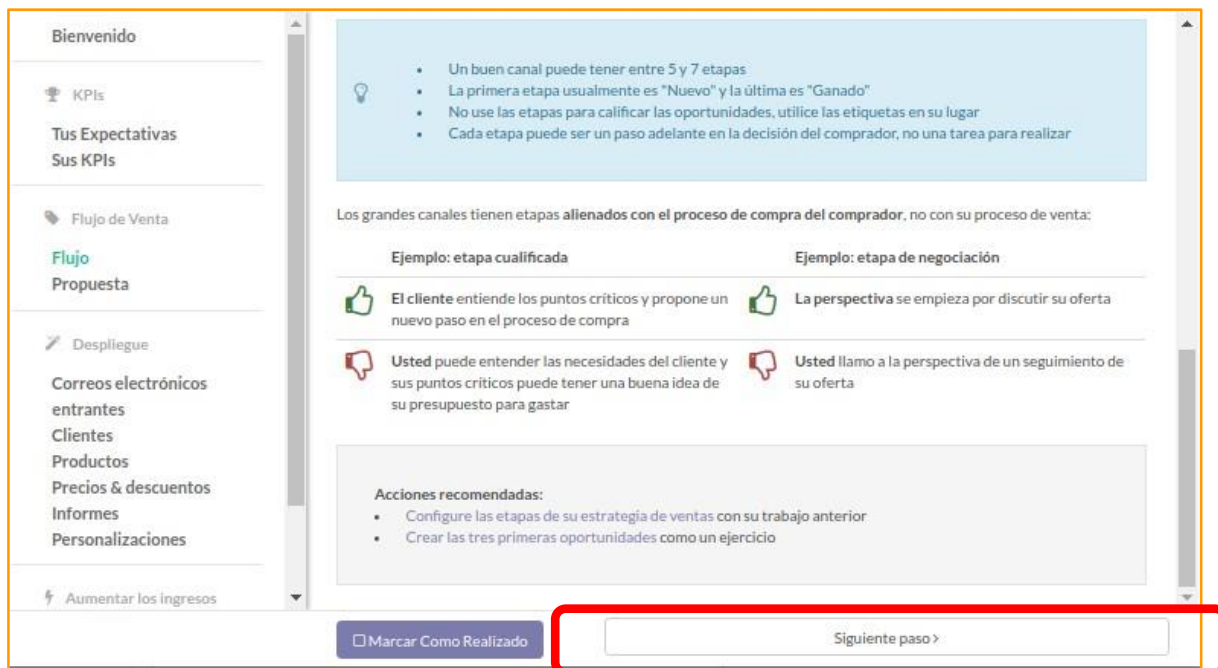
#4 Negociación

#5 Ganado

#6 Perdido

Desplácese a la parte final de la ventana para visualizar los comentarios y el botón Siguiendo





**Bienvenido**

KPIs

Tus Expectativas  
Sus KPIs

Flujo de Venta

**Flujo**  
**Propuesta**

Despliegue

Correos electrónicos entrantes  
Clientes  
Productos  
Precios & descuentos  
Informes  
Personalizaciones

Aumentar los ingresos

Un buen canal puede tener entre 5 y 7 etapas

- La primera etapa usualmente es "Nuevo" y la última es "Ganado"
- No use las etapas para calificar las oportunidades, utilice las etiquetas en su lugar
- Cada etapa puede ser un paso adelante en la decisión del comprador, no una tarea para realizar

Los grandes canales tienen etapas **alienados con el proceso de compra del comprador**, no con su proceso de venta:

**Ejemplo: etapa cualificada**

**Ejemplo: etapa de negociación**

**El cliente** entiende los puntos críticos y propone un nuevo paso en el proceso de compra

**La perspectiva** se empieza por discutir su oferta

**Usted** puede entender las necesidades del cliente y sus puntos críticos puede tener una buena idea de su presupuesto para gastar

**Usted** llamo a la perspectiva de un seguimiento de su oferta

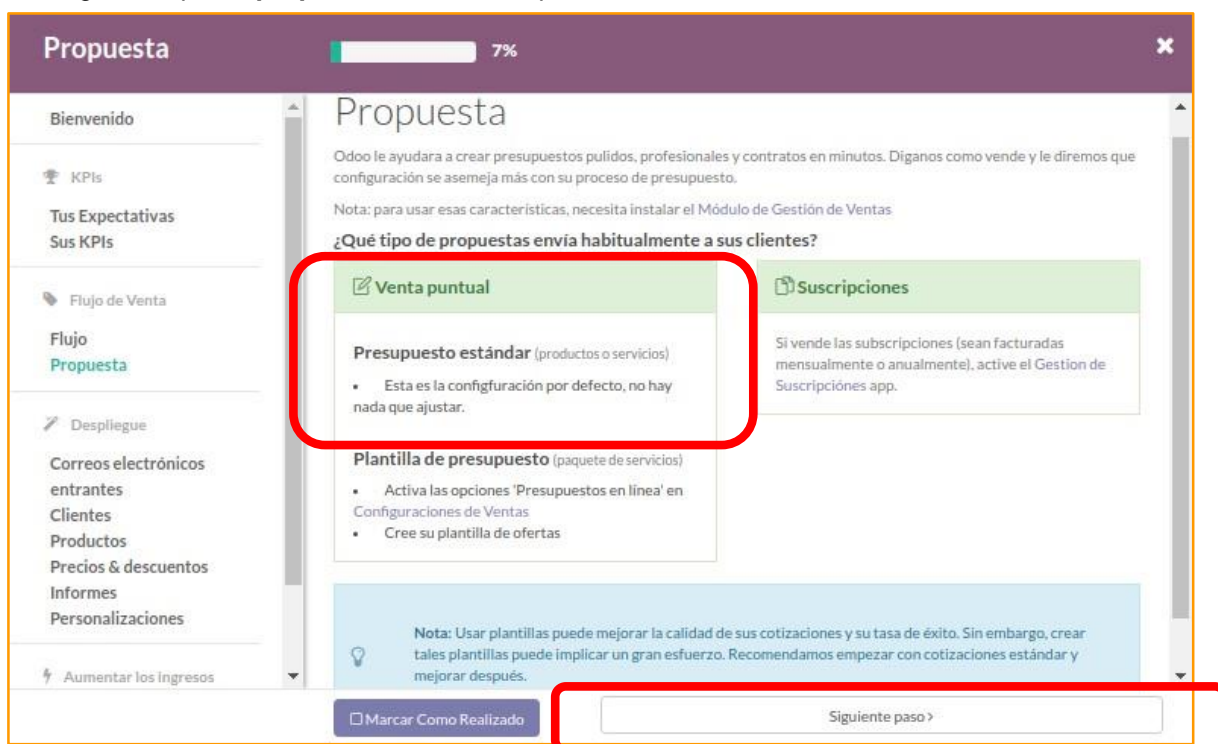
**Acciones recomendadas:**

- Configure las etapas de su estrategia de ventas con su trabajo anterior
- Crear las tres primeras oportunidades como un ejercicio

☐ Marcar Como Realizado

**Siguiente paso >**

3.6. Configure el tipo de **propuesta** de venta de productos o servicios



**Propuesta** 7%

**Bienvenido**

KPIs

Tus Expectativas  
Sus KPIs

Flujo de Venta

**Flujo**  
**Propuesta**

Despliegue

Correos electrónicos entrantes  
Clientes  
Productos  
Precios & descuentos  
Informes  
Personalizaciones

Aumentar los ingresos

**Propuesta**

Odoo le ayudara a crear presupuestos pulidos, profesionales y contratos en minutos. Díganos como vende y le diremos que configuración se asemeja más con su proceso de presupuesto.

Nota: para usar esas características, necesita instalar el Módulo de Gestión de Ventas

**¿Qué tipo de propuestas envía habitualmente a sus clientes?**

**Venta puntual**

**Presupuesto estándar** (productos o servicios)

- Esta es la configuración por defecto, no hay nada que ajustar.

**Plantilla de presupuesto** (paquete de servicios)

- Activa las opciones 'Presupuestos en línea' en Configuraciones de Ventas
- Cree su plantilla de ofertas

**Suscripciones**

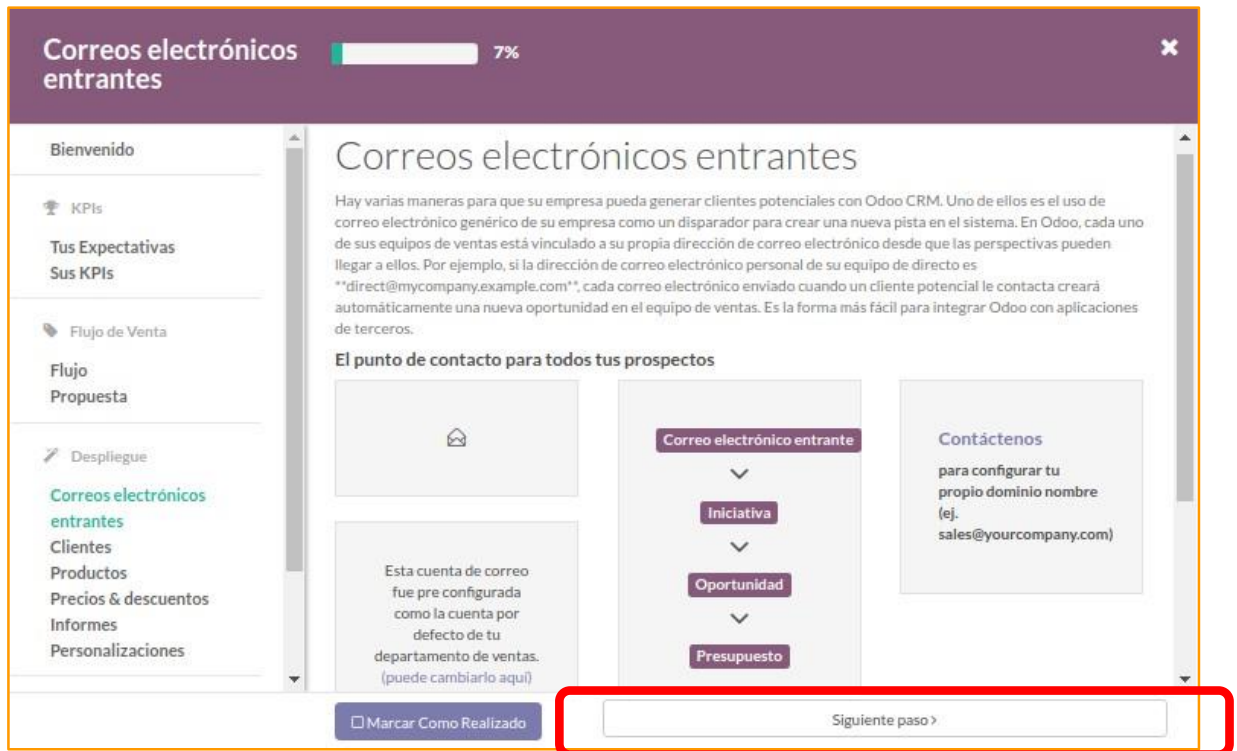
Si vende las suscripciones (sean facturadas mensualmente o anualmente), active el Gestion de Suscripciones app.

**Nota:** Usar plantillas puede mejorar la calidad de sus cotizaciones y su tasa de éxito. Sin embargo, crear tales plantillas puede implicar un gran esfuerzo. Recomendamos empezar con cotizaciones estándar y mejorar después.

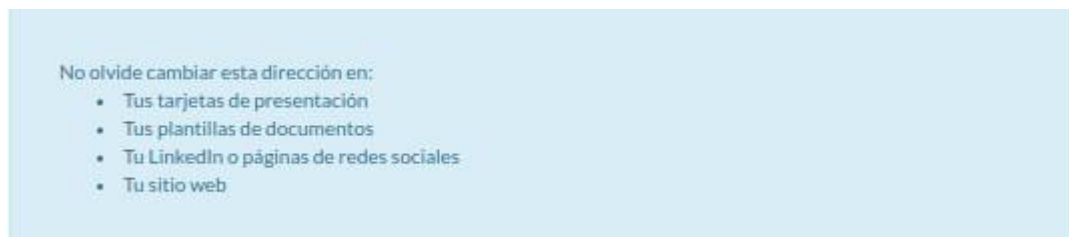
☐ Marcar Como Realizado

**Siguiente paso >**

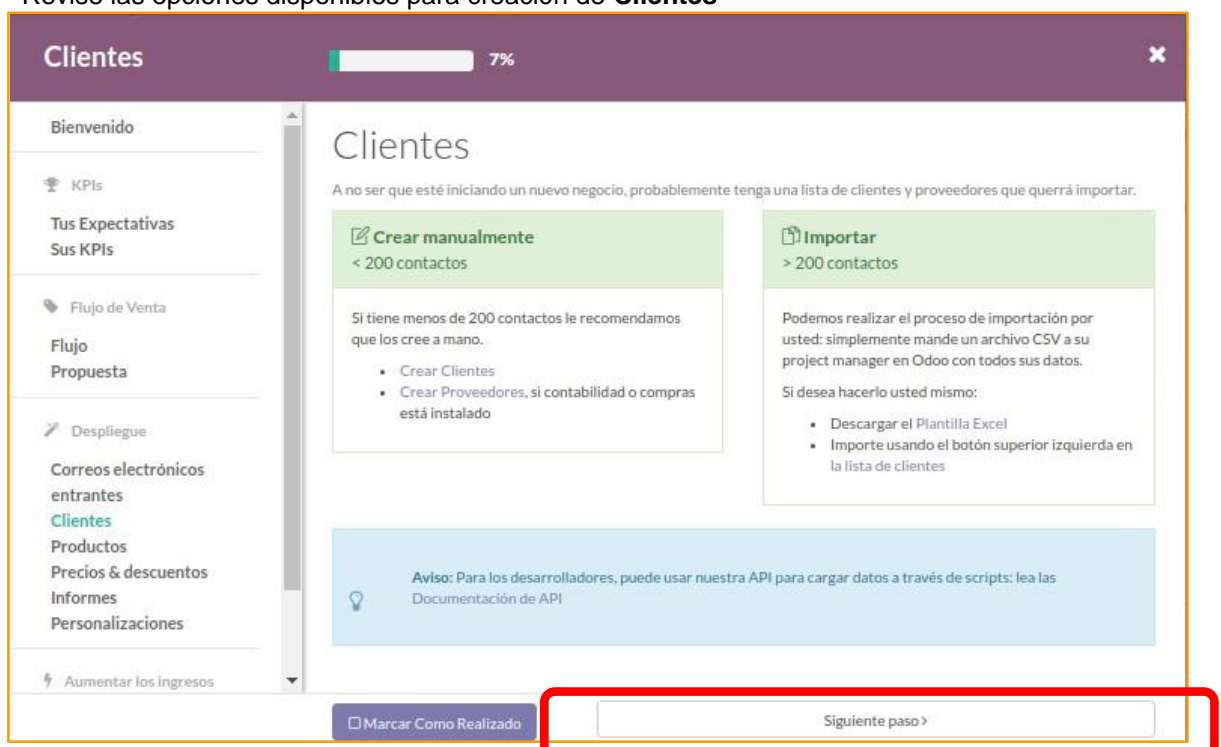
3.7. Revise las recomendaciones de la ventana: "**Correos electrónicos entrantes**":



Revise además las recomendaciones al final de la ventana anterior:

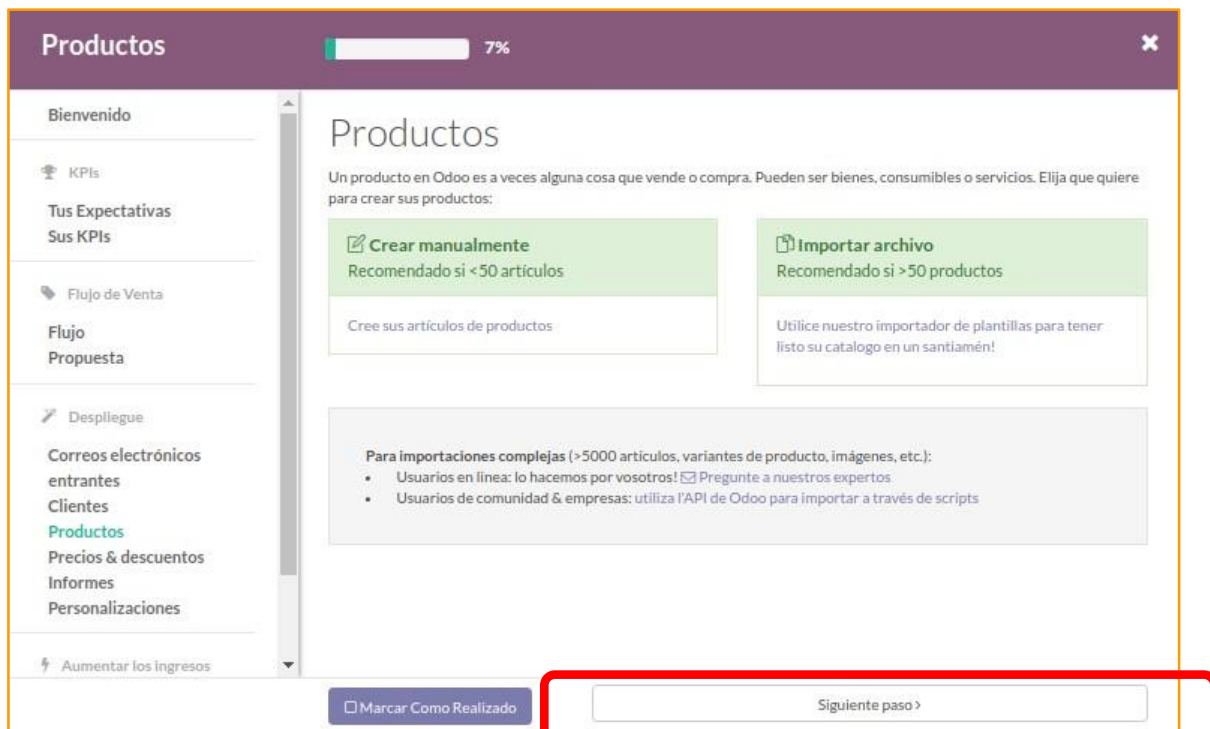


### 3.8. Revise las opciones disponibles para creación de **Clientes**

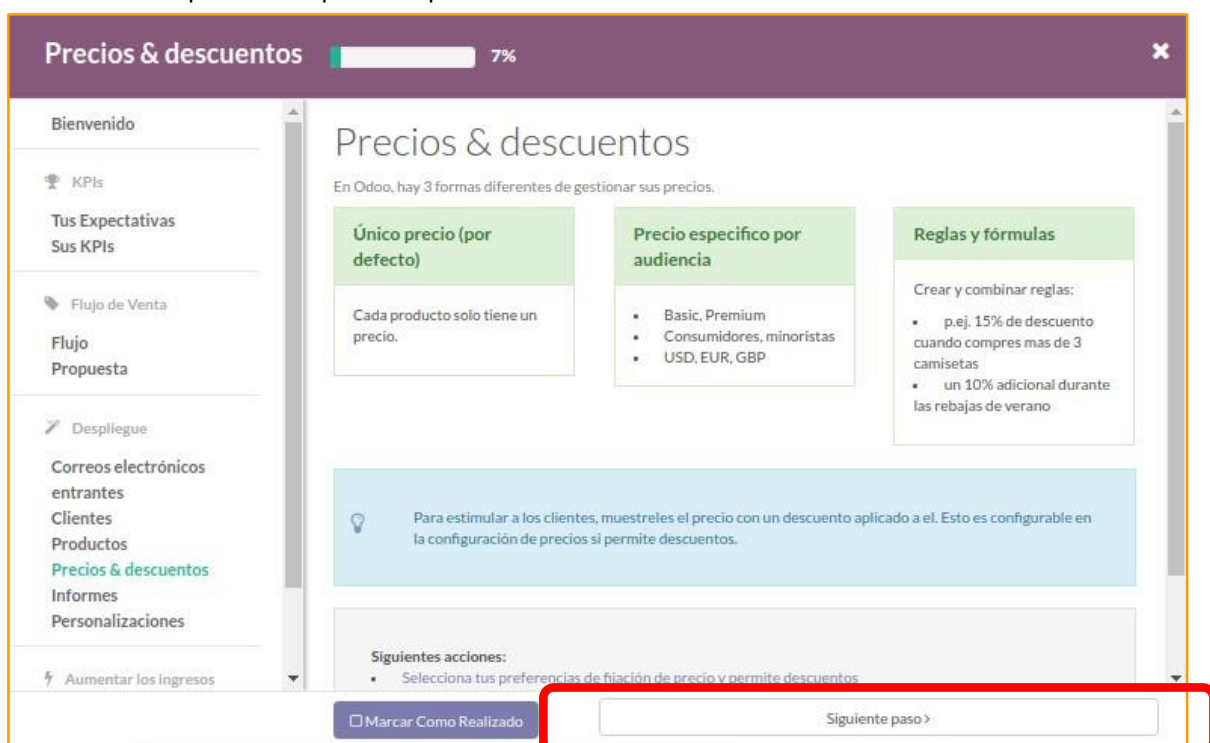


### 3.9. Revise las opciones disponibles para creación de **Productos**

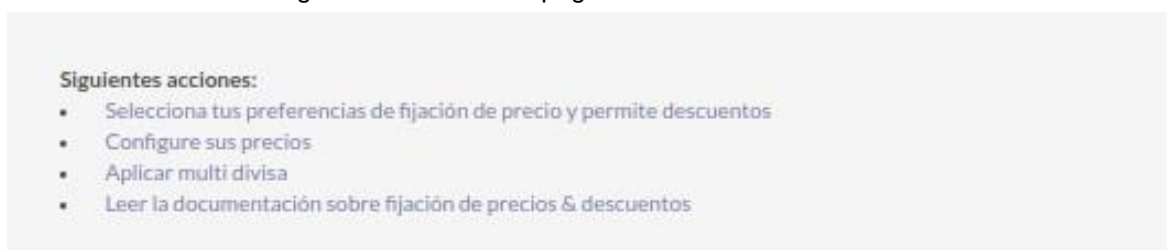




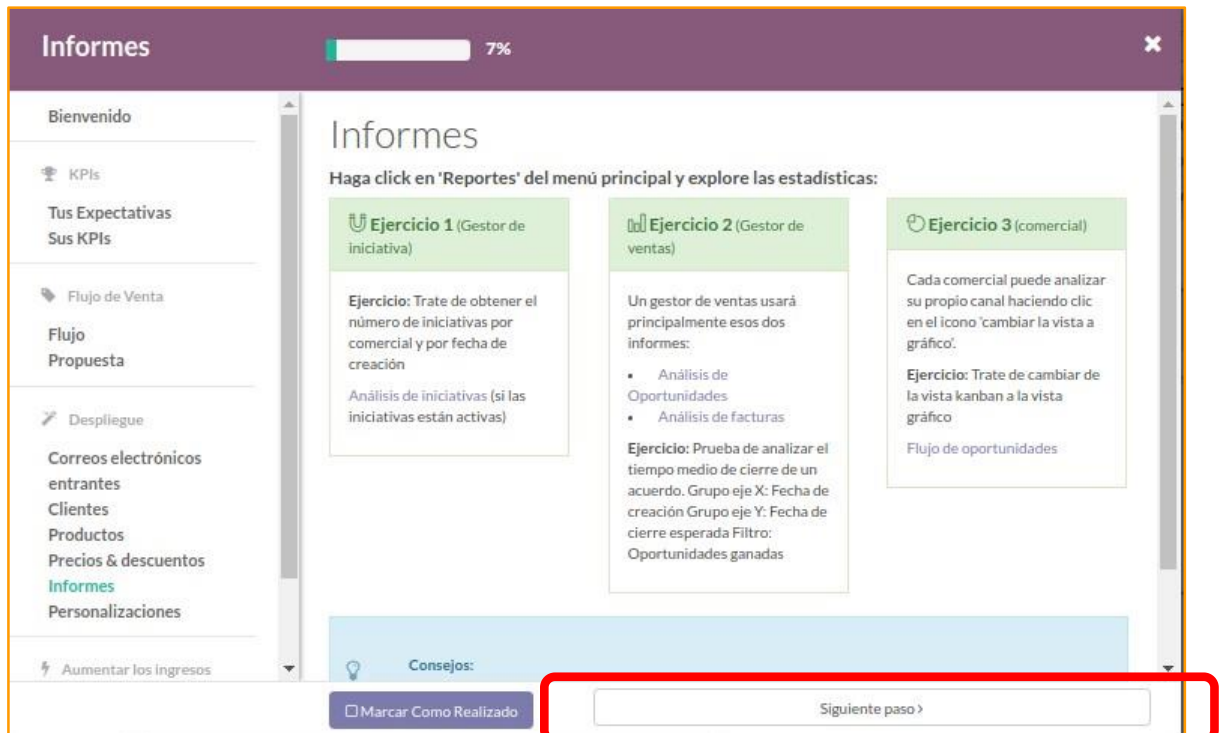
3.10. Revise las opciones disponibles para definición de **Precios & descuentos**



Observe las acciones sugeridas al final de la página:



3.11. Revise las opciones disponibles para definición de **Informes**



**Informes** 7%

Bienvenido

KPIs

Tus Expectativas  
Sus KPIs

Flujo de Venta

Flujo  
Propuesta

Despliegue

Correos electrónicos entrantes  
Clientes  
Productos  
Precios & descuentos  
**Informes**  
Personalizaciones

Aumentar los ingresos

**Informes**

Haga click en 'Reportes' del menú principal y explore las estadísticas:

**Ejercicio 1 (Gestor de iniciativa)**

Ejercicio: Trate de obtener el número de iniciativas por comercial y por fecha de creación

Análisis de iniciativas (si las iniciativas están activas)

**Ejercicio 2 (Gestor de ventas)**

Un gestor de ventas usará principalmente esos dos informes:

- Análisis de Oportunidades
- Análisis de facturas

Ejercicio: Prueba de analizar el tiempo medio de cierre de un acuerdo. Grupo eje X: Fecha de creación Grupo eje Y: Fecha de cierre esperada Filtro: Oportunidades ganadas

**Ejercicio 3 (comercial)**

Cada comercial puede analizar su propio canal haciendo clic en el icono 'cambiar la vista a gráfico'.

Ejercicio: Trate de cambiar de la vista kanban a la vista gráfico

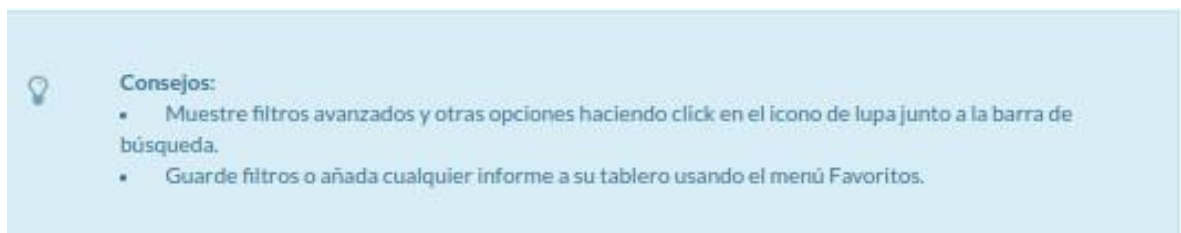
Flujo de oportunidades

Consejos:

☐ Marcar Como Realizado

Siguiendo paso >

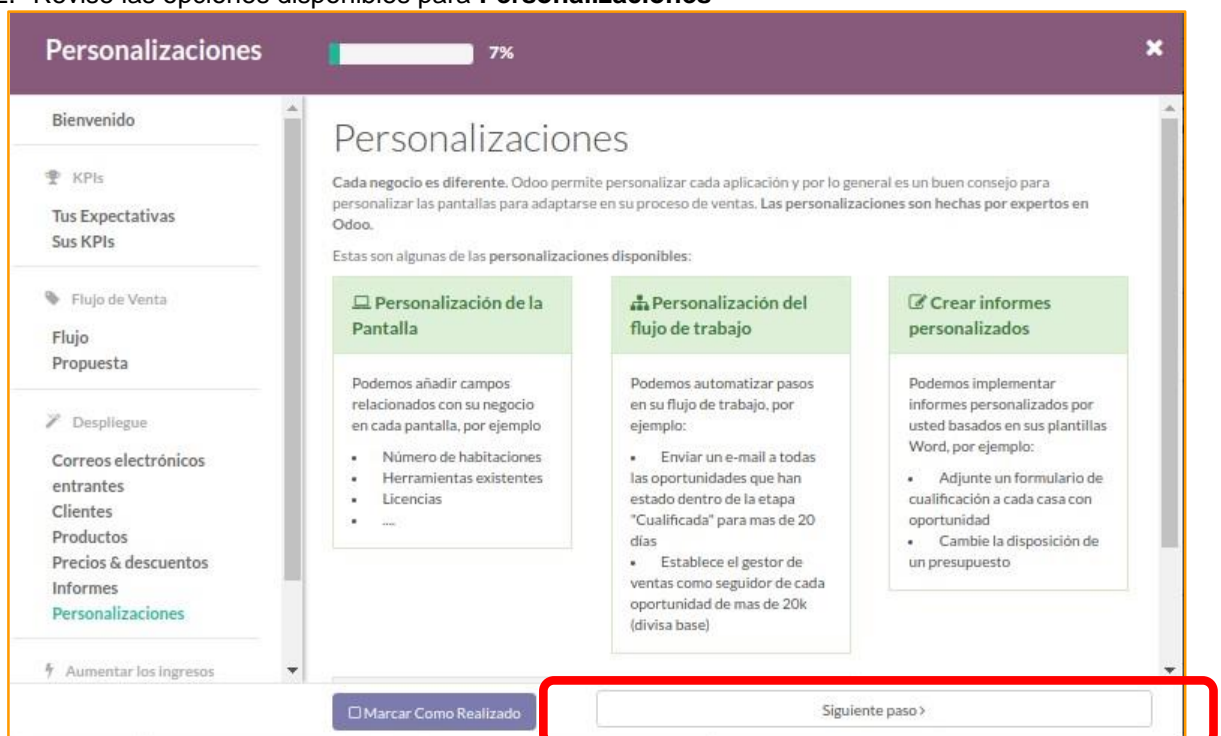
Observe las acciones sugeridas al final de la página:



**Consejos:**

- Muestre filtros avanzados y otras opciones haciendo click en el icono de lupa junto a la barra de búsqueda.
- Guarde filtros o añada cualquier informe a su tablero usando el menú Favoritos.

### 3.12. Revise las opciones disponibles para **Personalizaciones**



**Personalizaciones** 7%

Bienvenido

KPIs

Tus Expectativas  
Sus KPIs

Flujo de Venta

Flujo  
Propuesta

Despliegue

Correos electrónicos entrantes  
Clientes  
Productos  
Precios & descuentos  
**Informes**  
**Personalizaciones**

Aumentar los ingresos

**Personalizaciones**

Cada negocio es diferente. Odoo permite personalizar cada aplicación y por lo general es un buen consejo para personalizar las pantallas para adaptarse en su proceso de ventas. Las personalizaciones son hechas por expertos en Odoo.

Estas son algunas de las personalizaciones disponibles:

**Personalización de la Pantalla**

Podemos añadir campos relacionados con su negocio en cada pantalla, por ejemplo

- Número de habitaciones
- Herramientas existentes
- Licencias
- ...

**Personalización del flujo de trabajo**

Podemos automatizar pasos en su flujo de trabajo, por ejemplo:

- Enviar un e-mail a todas las oportunidades que han estado dentro de la etapa "Cualificada" para mas de 20 días
- Establece el gestor de ventas como seguidor de cada oportunidad de mas de 20k (divisa base)

**Crear informes personalizados**

Podemos implementar informes personalizados por usted basados en sus plantillas Word, por ejemplo:

- Adjunte un formulario de cualificación a cada casa con oportunidad
- Cambie la disposición de un presupuesto

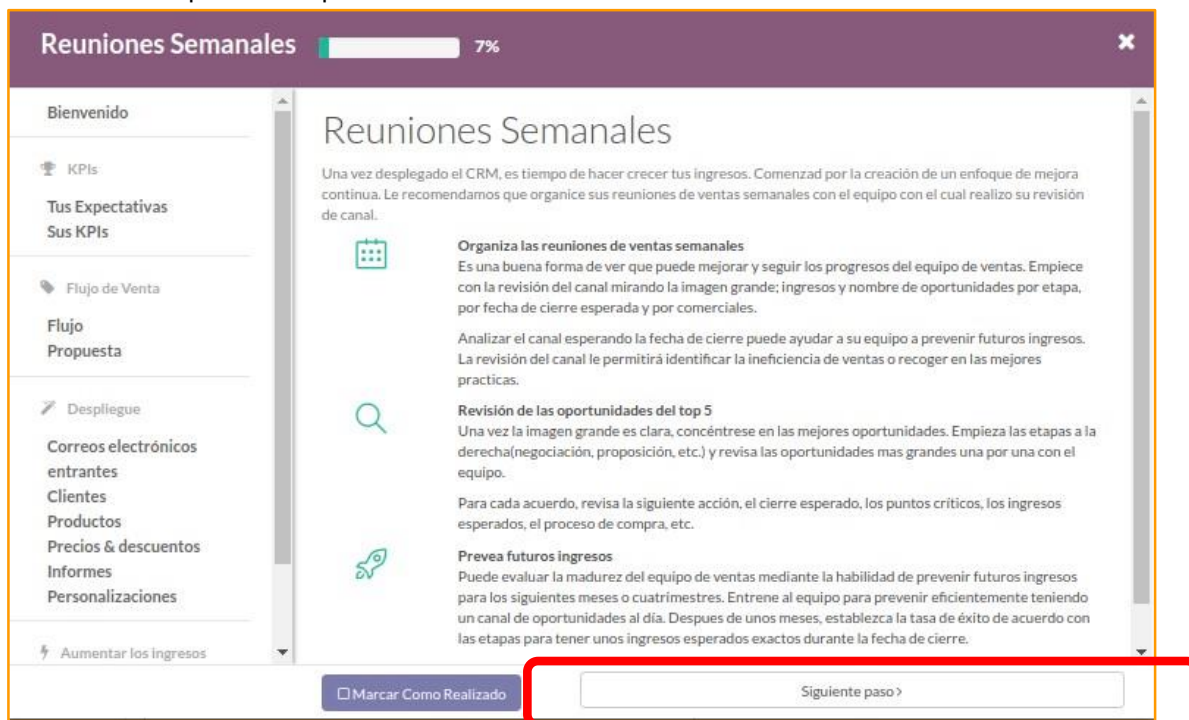
☐ Marcar Como Realizado

Siguiendo paso >

Observe las acciones sugeridas al final de la página:

Contáctenos para personalizar su aplicación:  
 Contamos con opciones especiales para un número ilimitado de personalizaciones!

### 3.13. Revise las opciones disponibles en “Reuniones Semanales”



**Reuniones Semanales** 7%

Bienvenido

KPIs

Tus Expectativas  
Sus KPIs

Flujo de Venta

Flujo  
Propuesta

Despliegue

Correos electrónicos entrantes

Clientes

Productos

Precios & descuentos

Informes

Personalizaciones

Aumentar los ingresos

## Reuniones Semanales

Una vez desplegado el CRM, es tiempo de hacer crecer tus ingresos. Comenzad por la creación de un enfoque de mejora continua. Le recomendamos que organice sus reuniones de ventas semanales con el equipo con el cual realice su revisión de canal.

**Organiza las reuniones de ventas semanales**  
 Es una buena forma de ver que puede mejorar y seguir los progresos del equipo de ventas. Empiece con la revisión del canal mirando la imagen grande; ingresos y nombre de oportunidades por etapa, por fecha de cierre esperada y por comerciales.

Analizar el canal esperando la fecha de cierre puede ayudar a su equipo a prevenir futuros ingresos. La revisión del canal le permitirá identificar la ineficiencia de ventas o recoger en las mejores practicas.

**Revisión de las oportunidades del top 5**  
 Una vez la imagen grande es clara, concéntrese en las mejores oportunidades. Empieza las etapas a la derecha (negociación, proposición, etc.) y revisa las oportunidades mas grandes una por una con el equipo.

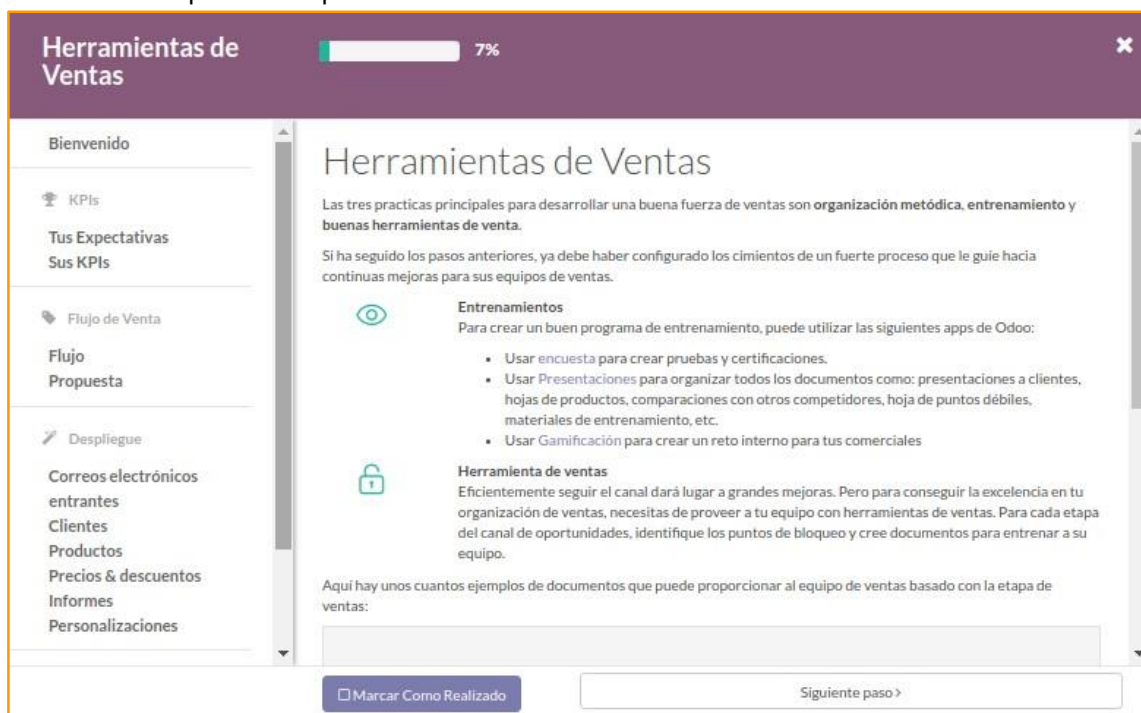
Para cada acuerdo, revisa la siguiente acción, el cierre esperado, los puntos criticos, los ingresos esperados, el proceso de compra, etc.

**Prevea futuros ingresos**  
 Puede evaluar la madurez del equipo de ventas mediante la habilidad de prevenir futuros ingresos para los siguientes meses o cuatrimestres. Entrene al equipo para prevenir eficientemente teniendo un canal de oportunidades al día. Despues de unos meses, establezca la tasa de éxito de acuerdo con las etapas para tener unos ingresos esperados exactos durante la fecha de cierre.

☐ Marcar Como Realizado

Siguiente paso >

### 3.14. Revise las opciones disponibles en “Herramientas de Ventas”



**Herramientas de Ventas** 7%

Bienvenido

KPIs

Tus Expectativas  
Sus KPIs

Flujo de Venta

Flujo  
Propuesta

Despliegue

Correos electrónicos entrantes

Clientes

Productos

Precios & descuentos

Informes

Personalizaciones

## Herramientas de Ventas

Las tres practicas principales para desarrollar una buena fuerza de ventas son **organización metódica, entrenamiento y buenas herramientas de venta.**

Si ha seguido los pasos anteriores, ya debe haber configurado los cimientos de un fuerte proceso que le guie hacia continuas mejoras para sus equipos de ventas.

**Entrenamientos**  
 Para crear un buen programa de entrenamiento, puede utilizar las siguientes apps de Odoo:

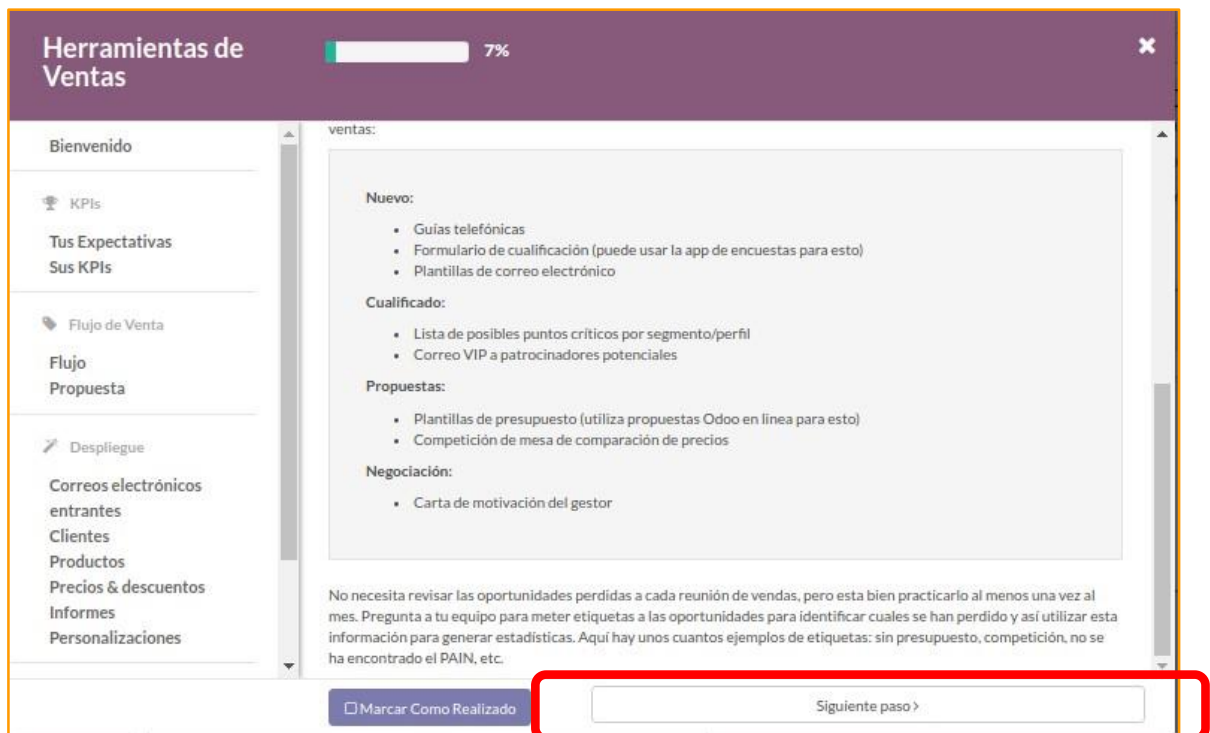
- Usar encuesta para crear pruebas y certificaciones.
- Usar Presentaciones para organizar todos los documentos como: presentaciones a clientes, hojas de productos, comparaciones con otros competidores, hoja de puntos débiles, materiales de entrenamiento, etc.
- Usar Gamificación para crear un reto interno para tus comerciales

**Herramienta de ventas**  
 Eficientemente seguir el canal dará lugar a grandes mejoras. Pero para conseguir la excelencia en tu organización de ventas, necesitas de proveer a tu equipo con herramientas de ventas. Para cada etapa del canal de oportunidades, identifique los puntos de bloqueo y cree documentos para entrenar a su equipo.

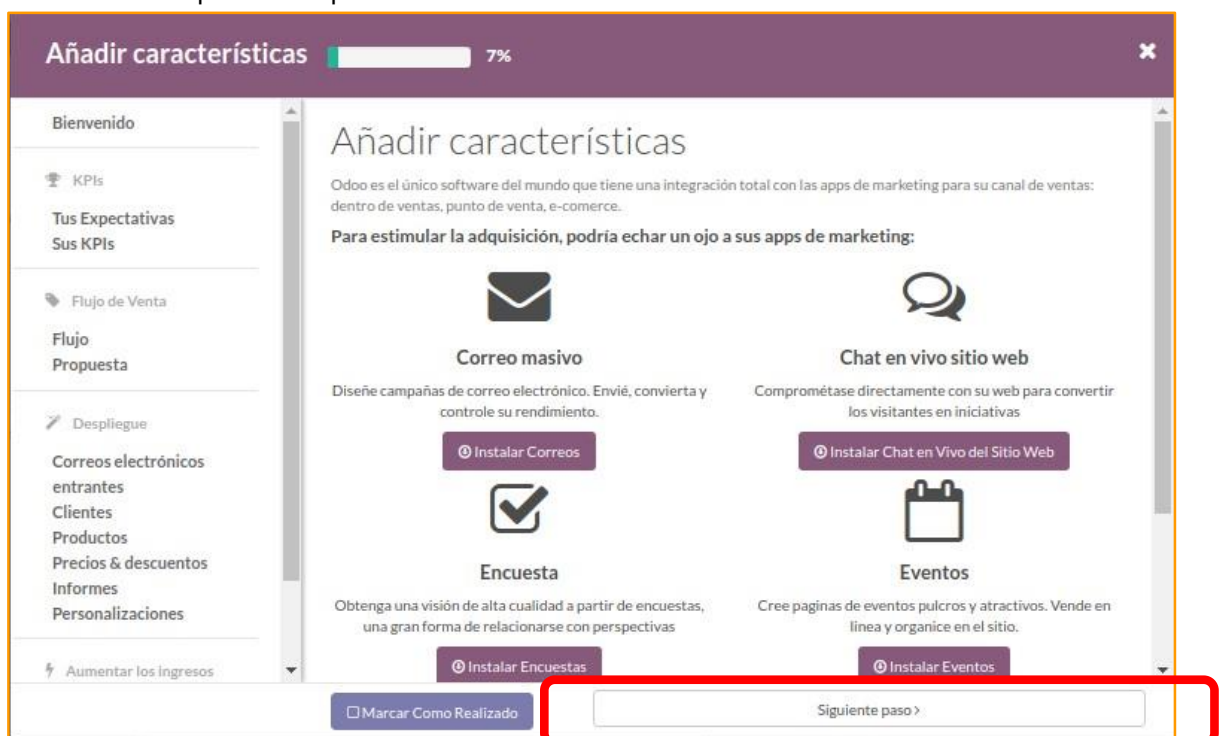
Aquí hay unos cuantos ejemplos de documentos que puede proporcionar al equipo de ventas basado con la etapa de ventas:

☐ Marcar Como Realizado

Siguiente paso >

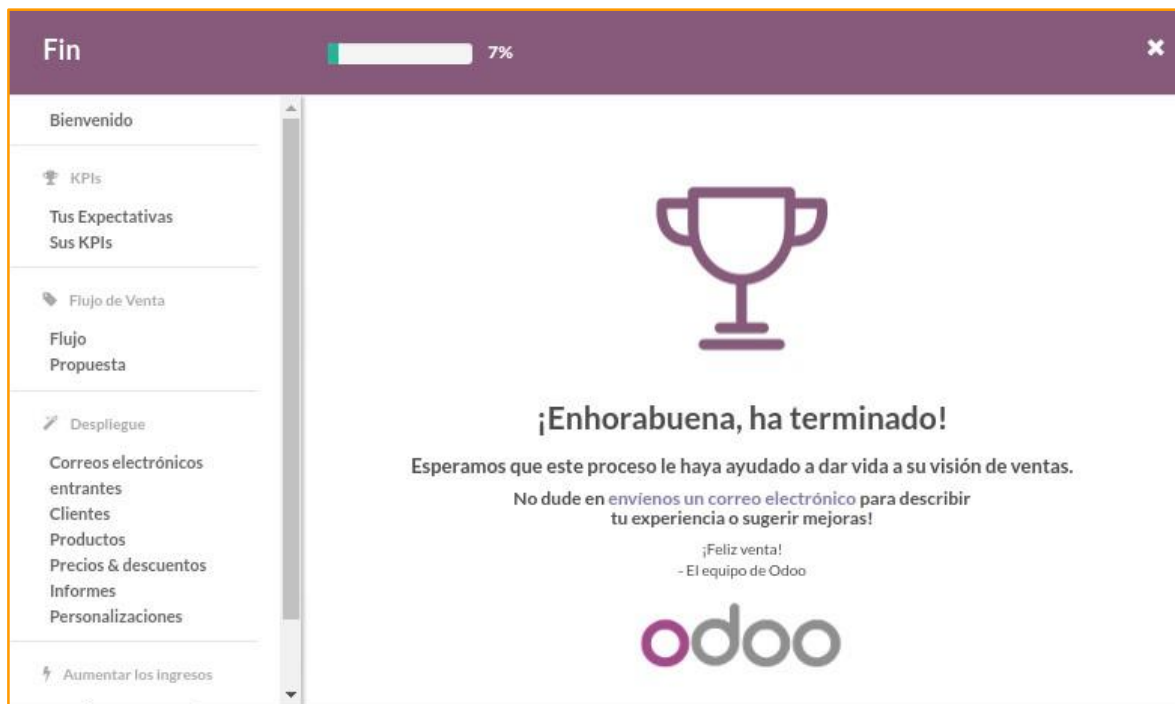


3.15. Revisar las opciones disponibles en “Añadir características”



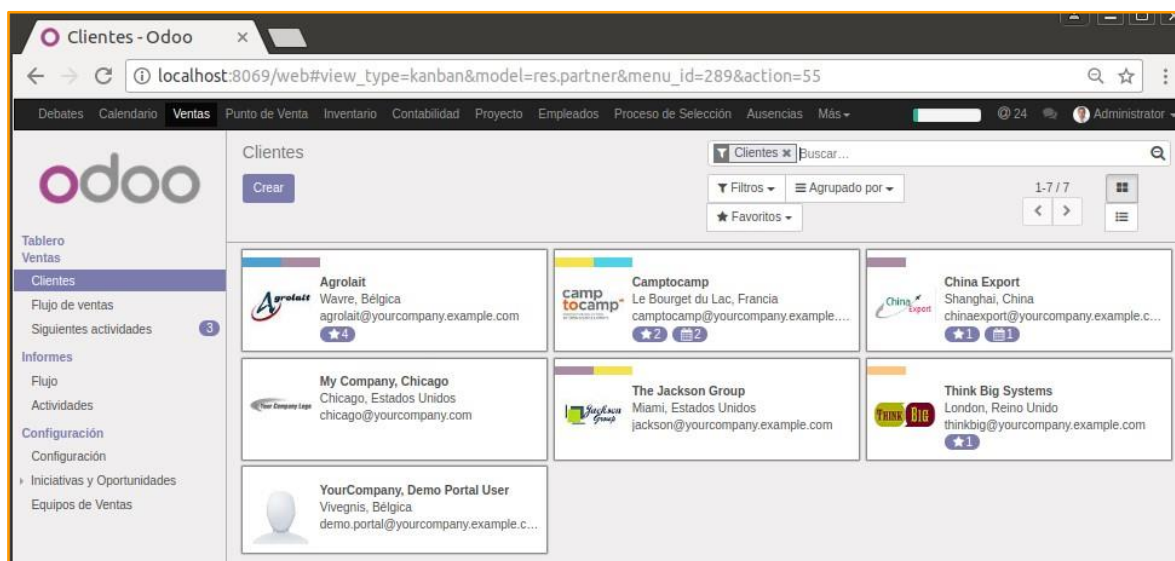
3.16. Finalmente el asistente muestra la pantalla de finalización:



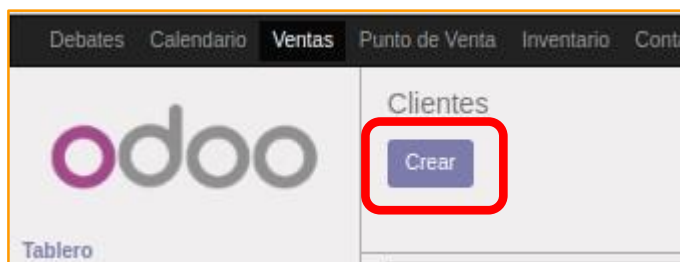


#### 4. Configuración ODOO CRM - Clientes

##### 4.1. Clic en la opción **Clientes** del Tablero




##### 4.2. Clic en el botón **Crear**



##### 4.3. Complete los datos del nuevo Cliente:

Cientes / Nuevo

---



Individual ☒ Compañía

**ACME**

Activo

0 Oportunidades

0 Reuniones

0 Actividades

0,00 Facturado

0 Incidencias

0 Tareas

Dirección

Av. EEUU 1034

Calle 2...

Arequipa Estado ZIP

Perú

Teléfono

51-54-464646

Celular

51-909090909

Fax

Email

principal@acme.com.pe

Idioma

Spanish (PE) / Español (PE)

Sitio Web

Por ejemplo, www.odoo.com

Etiquetas

Servicios de consultoría ✕

Etiquetas...



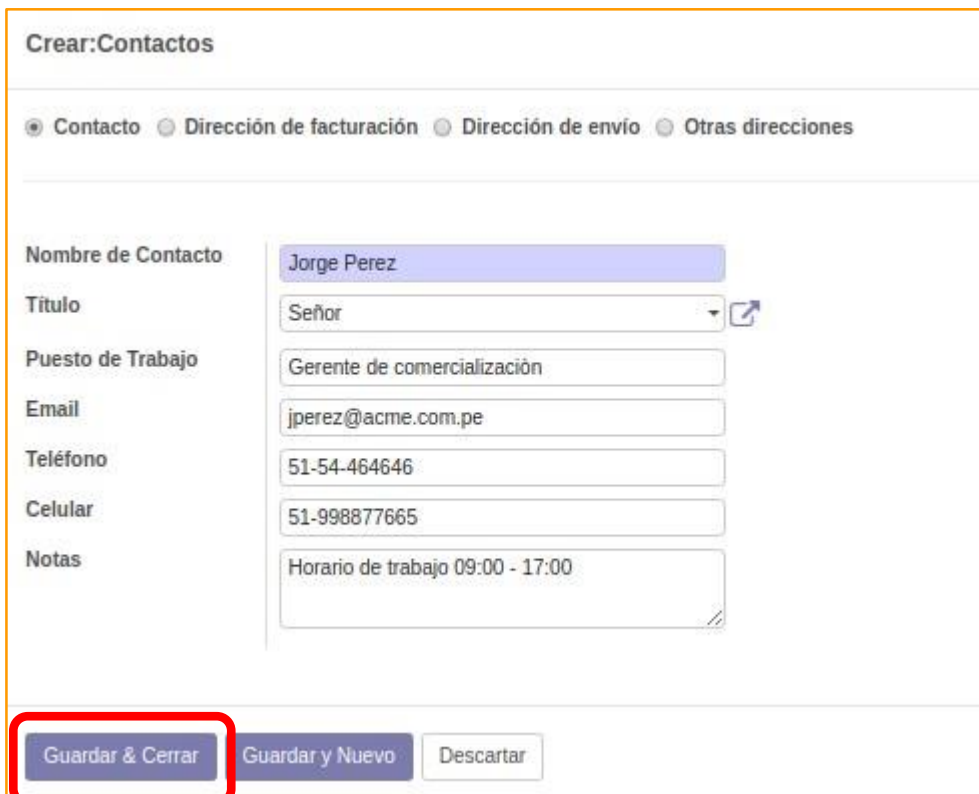
4.4. Adicione un contacto en el cliente anterior



Contatos y direcciones   Notas Internas   Ventas y Compras   Contabilidad

**Crear**

4.5. Complete los datos del nuevo contacto:



**Crear: Contactos**

☒ Contacto   ☐ Dirección de facturación   ☐ Dirección de envío   ☐ Otras direcciones

Nombre de Contacto: Jorge Perez

Título: Señor

Puesto de Trabajo: Gerente de comercialización

Email: jperez@acme.com.pe

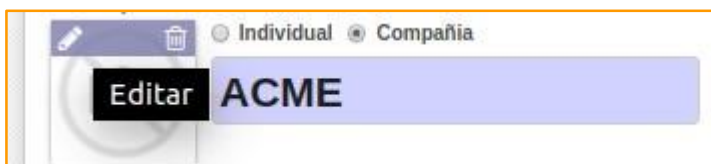
Teléfono: 51-54-464646

Celular: 51-998877665

Notas: Horario de trabajo 09:00 - 17:00

**Guardar & Cerrar**   Guardar y Nuevo   Descartar

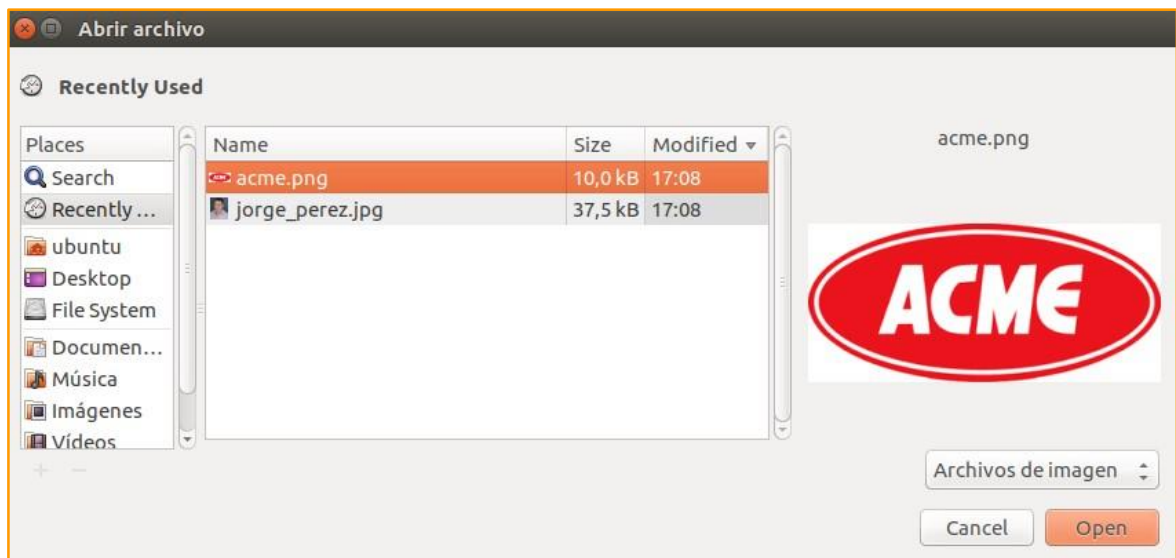
4.6. Asignar una imagen al nuevo cliente. Clic en la herramienta Editar (Forma de Lápiz)



Individual   Compañía

**Editar** ACME

4.7. Elija un archivo de imagen (Descargue previamente la imagen que desee utilizar)



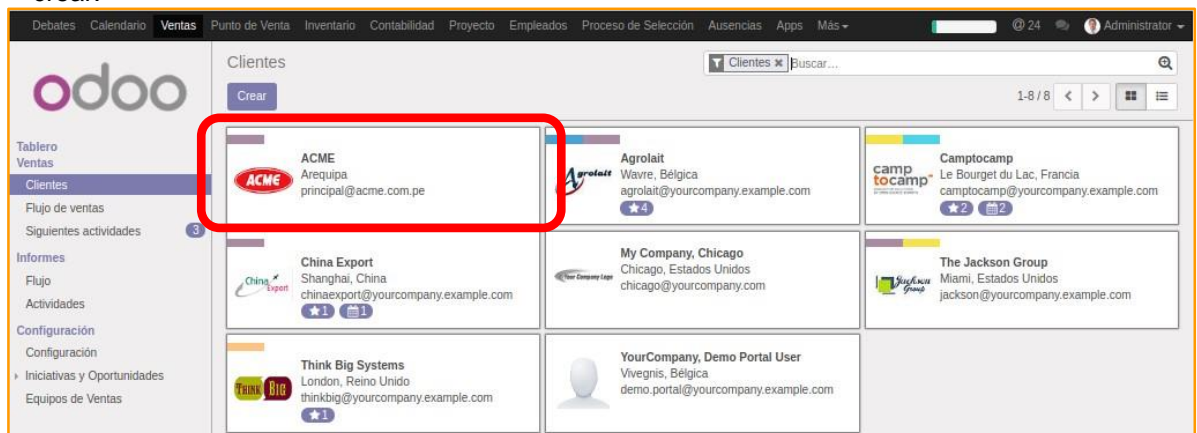
4.8. Verifique que el nuevo Cliente tiene asociada la imagen elegida:



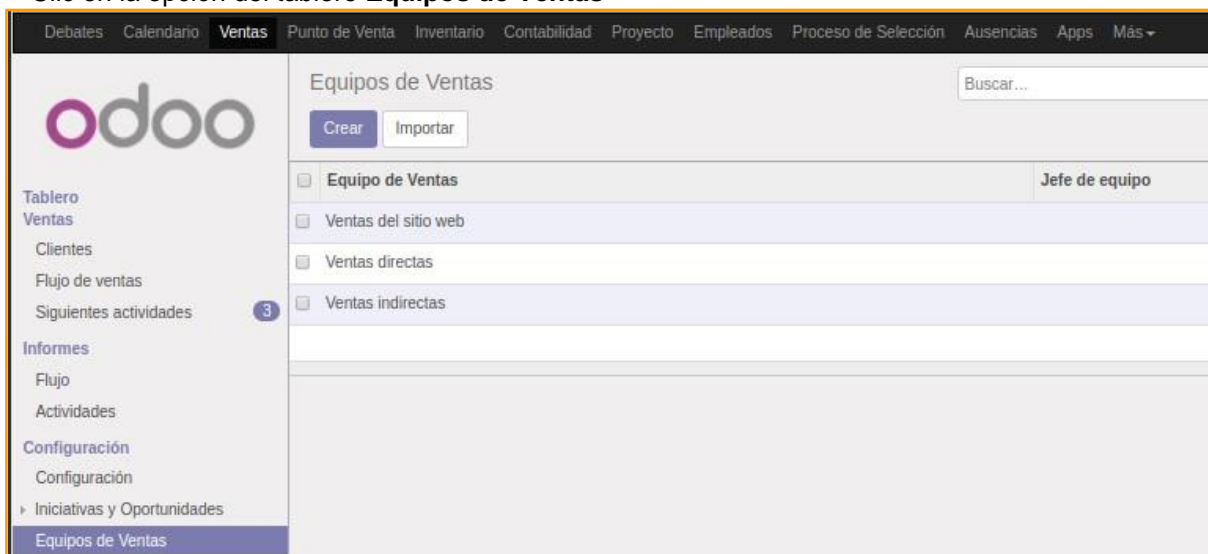
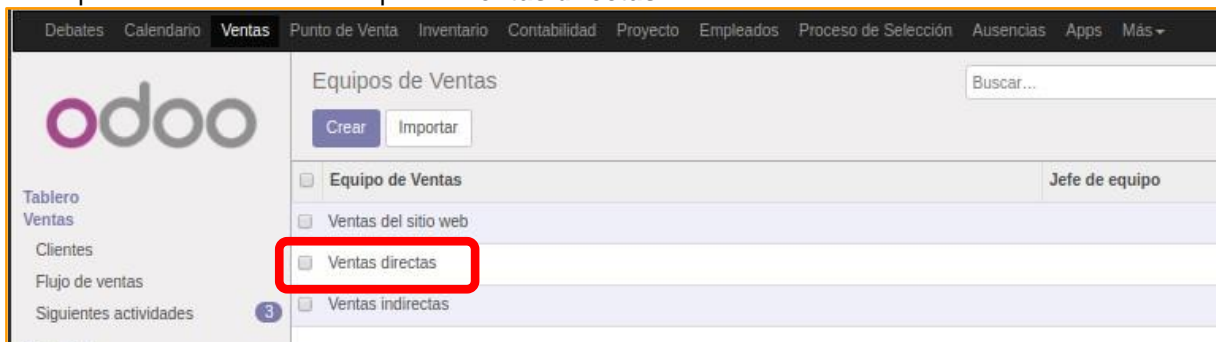
4.9. Clic en el botón Guardar para grabar el nuevo Cliente



4.10. Cargue nuevamente la lista de todos los clientes y verifique que se muestre el cliente que acaba de crear:



## 5. Equipo de Ventas - Equipo de ventas directas

5.1. Clic en la opción del tablero **Equipos de Ventas**5.2. Del panel derecho clic en la opción **“Ventas directas”**5.3. En el panel **“Equipo de Ventas / Ventas directas”** Clic en el botón **“Editar”**5.4. Para agregar un nuevo **“Miembro del equipo”** Clic en el botón **“Agregar”**

Equipo de ventas

**Ventas directas**



☒ Oportunidades

Jefe de equipo

Pseudónimo de correo @

Miembros del equipo

**Agregar**

 Administrator X  Demo User X

- 5.5. Clic en el botón **Crear** para agregar un nuevo miembro a la lista

Agregar: Miembros del equipo

Buscar...

1-1 / 1

<input type="checkbox"/>	Nombre	Usuario	Idioma	Última conexión
<input type="checkbox"/>	Demo Portal User	portal	Spanish (PE) / Español (PE)	

Seleccionar **Crear** Cancelar

5.6. Complete los datos del nuevo miembro del equipo. Clic en **“Guardar y Nuevo”** para finalizar

Agregar: Miembros del equipo

Está creando un nuevo usuario. Después de guardarlo, el usuario recibirá una invitación por correo electrónico que contiene un enlace para establecer su contraseña

 Nombre **Pablo Cruz**

Dirección Email **pccruz@acme.com.pe**

Teléfono 51-54-464647

Celular 51-998877664

Fax

Guardar & Cerrar **Guardar y Nuevo** Descartar

5.7. Aplicando el procedimiento anterior, adicione un segundo miembro al equipo

Agregar: Miembros del equipo

Está creando un nuevo usuario. Después de guardarlo, el usuario recibirá una invitación por correo electrónico que contiene un enlace para establecer su contraseña

 Nombre **Sandra Paz**

Dirección Email **spaz@acme.com.pe**

Teléfono 51-54-464648

Celular 51-998877663

Fax

Guardar & Cerrar **Guardar y Nuevo** Descartar

5.8. Aplicando el procedimiento anterior, adicione un tercer miembro al equipo

Agregar: Miembros del equipo

Está creando un nuevo usuario. Después de guardarlo, el usuario recibirá una invitación por correo electrónico que contiene un enlace para establecer su contraseña



Nombre

Maruja Lopez

Dirección Email

mlopez@acme.com.pe

Teléfono

51-54-464649

Celular

51-998877662

Fax

Guardar & Cerrar

Guardar y Nuevo

Descartar

5.9. Verifique que tenga creados los tres nuevos miembros del equipo:



Equipo de ventas

**Ventas directas**






☒ Oportunidades

Jefe de equipo

Pseudónimo de correo sales @

Miembros del equipo

Agregar

 Maruja Lopez	X	 Sandra Paz	X
 Pablo Cruz	X	 Administrator	X
 Demo User	X		

5.10. Elija a Maruja López, como Jefe de equipo.

Equipo de ventas

**Ventas directas**

☒ Oportunidades

Jefe de equipo Maruja Lopez

Pseudónimo de correo sales @

5.11. Clic en el botón **Guardar** para finalizar la creación de los miembros del equipo:


Equipos de Ventas / Ventas directas

Guardar Descartar

Equipo de ventas

**Ventas directas**

5.12. Visualice nuevamente los “Equipos de Ventas” y verifique que el equipo de **Ventas Directas** tiene asignado un jefe de equipo:

 <p>Tablero</p> <p>Ventas</p> <p>Clientes</p> <p>Flujo de ventas</p> <p>Siguientes actividades 3</p> <p>Informes</p>	Equipos de Ventas		Buscar...
	Crear Importar		
	<input type="checkbox"/>	Equipo de Ventas	Jefe de equipo
	<input type="checkbox"/>	Ventas del sitio web	
	<input type="checkbox"/>	Ventas directas	Maruja Lopez

## 6. Iniciativas y/o oportunidades en ODOO (Leads)

### 6.1. Descripción de Iniciativas

#### 1. ¿Qué es generar una iniciativa?

El generar iniciativas es el proceso por el cual se adquiere **contacto** y se **recogen los datos relevantes** sobre los clientes con el fin de establecer una buena relación y poder volverlos clientes potenciales.

Por ejemplo, un visitante de tu página web que llena el formulario de contacto pidiendo más información acerca de los productos y servicios, se convierte en una oportunidad para tu empresa. Por lo general, una herramienta de gestión de relaciones con los clientes, como Odoo CRM, se utiliza para centralizar, para dar seguimiento y dar un mejor servicio a tus clientes potenciales.

## 2. ¿Por qué es importante generar iniciativas para la empresa?

El generar un **flujo constante de clientes potenciales de alta calidad** es una de las más importantes responsabilidades del equipo de ventas. En realidad, un buen manejo de generar iniciativas es como el combustible de la empresa que le permitirá entregar grandes resultados; las iniciativas traen reuniones, las reuniones traen ventas, las ventas provocan ingresos y más trabajo.

## 3. ¿Cómo generar iniciativas con Odoo CRM?

Las iniciativas pueden ser capturadas de diferentes maneras, por **publicidad, campañas, exhibiciones y ferias de negocios, bases de datos externas**, etc. El reto más común es reunir con éxito todos los datos y realizar el seguimiento de cualquier actividad de la iniciativa.

Al almacenar la información de cada iniciativa, Odoo CRM lo liberará de estas preocupaciones y le ayudará a tener una mejor automatización del proceso de generar iniciativas, compartiendo información con su equipo de ventas y analizando los procesos de manera muy fácil.

Odoo CRM ofrece varios métodos para generar iniciativas:

- **¿Cómo generar iniciativas desde correos entrantes?**

Un correo electrónico enviado a una de las direcciones de correo genéricas de su empresa puede generar automáticamente una ventaja o una oportunidad.

- **¿Cómo crear un contacto en Odoo CRM?**

Es posible que desee hacer seguimiento de un cliente potencial con el que se reunió brevemente en una exposición donde intercambiaron tarjetas. Puede crear manualmente una nueva iniciativa e introducir toda la información necesaria.

- **¿Cómo generar iniciativas desde mi sitio web?**

Un visitante de la página web que llena el formulario de registro, automáticamente genera una ventaja o una oportunidad en Odoo CRM.

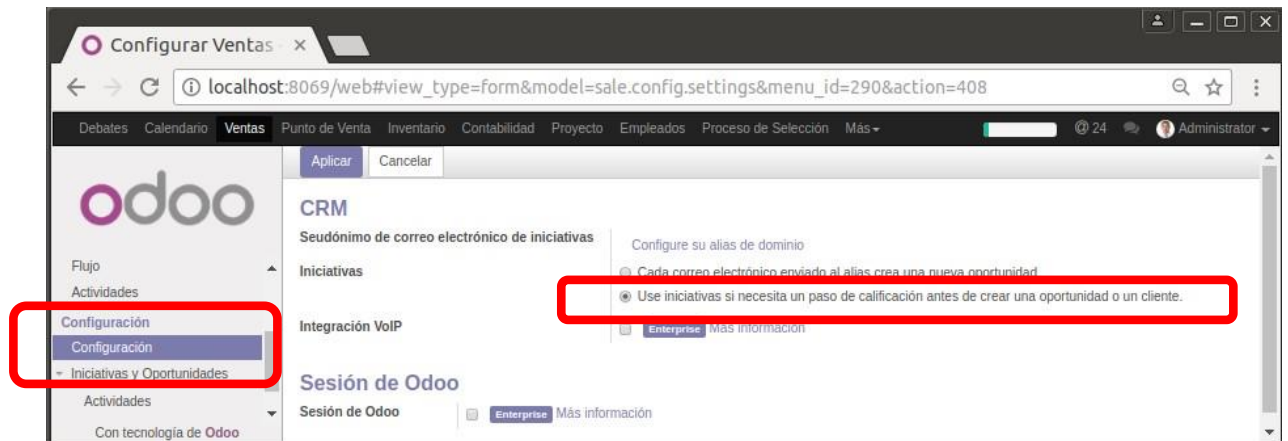
- **¿Cómo importar contactos al CRM?**

Puedes proveerles a tus agentes de ventas una lista de prospectos, por ejemplo un número de teléfono o un correo electrónico de clientes potenciales que no conocen la empresa, importándolos desde cualquier archivo CSV.

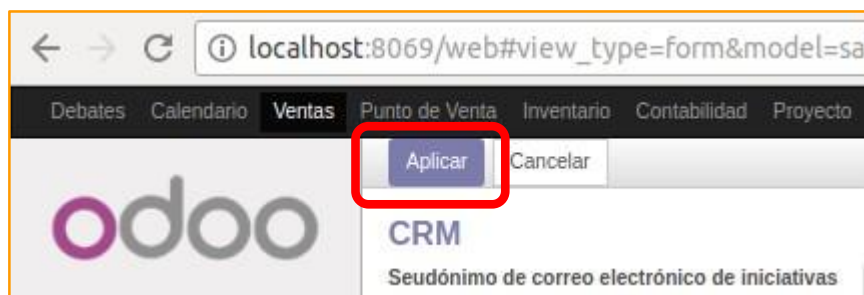
### 6.2. Adicionar manualmente un contacto.

Odoo CRM le permite añadir manualmente contactos en su flujo de ventas. Puede ser una **iniciativa** o una **oportunidad**

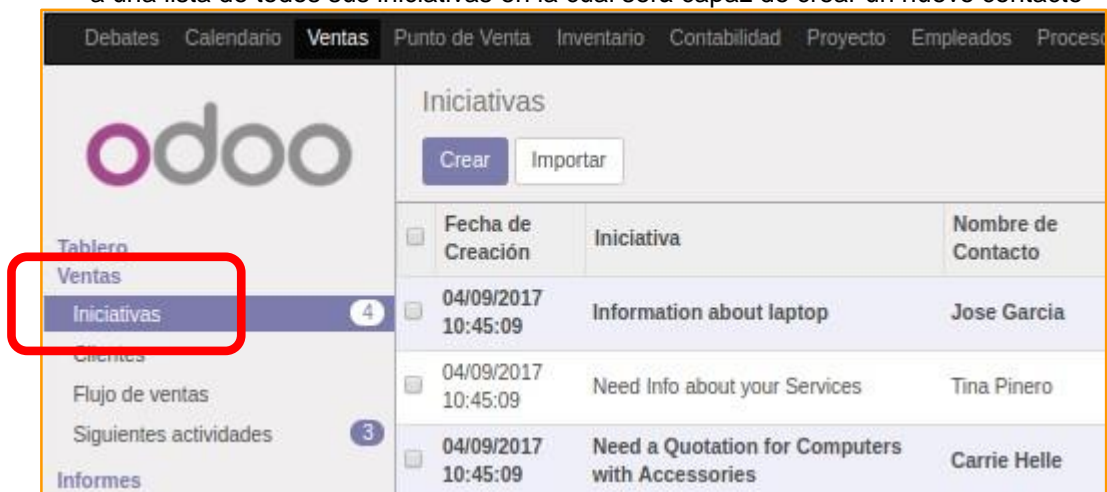
1. Activar el estado iniciativa.



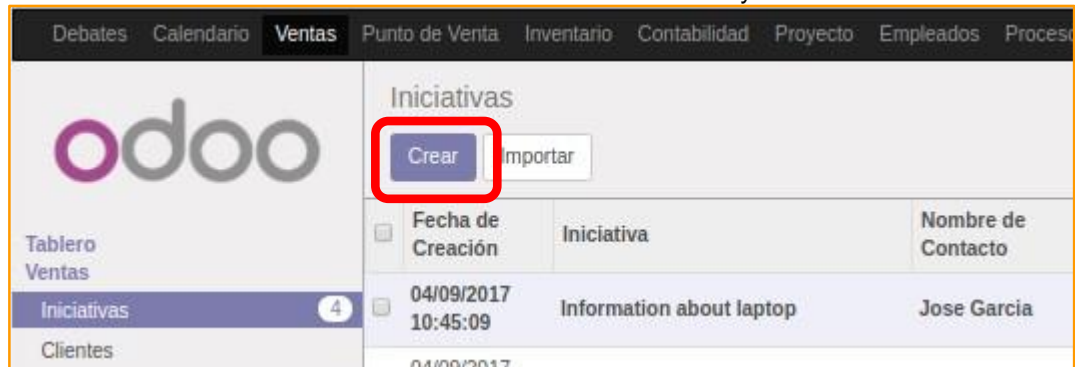
2. Clic en el botón **Aplicar**



3. Verifique que se haya creado un nuevo submenú **Iniciativas** dentro de **Ventas** que le da acceso a una lista de todos sus iniciativas en la cual será capaz de crear un nuevo contacto



4. Para crear un nuevo **Contacto** ir a **Ventas** → **Iniciativas** y hacer clic en el botón **Crear**.



5. Complete los datos del nuevo contacto:



**Iniciativa** Activo

### Interesado en cursos de Seguridad y Medio ambiente

Nombre de la Compañía Dirección: Control Parcial S.A., Yanahuara 123, Calle 2..., Arequipa, Peru

Nombre de Contacto: Javier Salas, Señor

Email: jsalas@gmail.com

Puesto de trabajo: Supervisor de Seguridad

Teléfono: 51-54-667788

Teléfono Móvil: 51-909090909

Fax:

Vendedor: Pablo Cruz

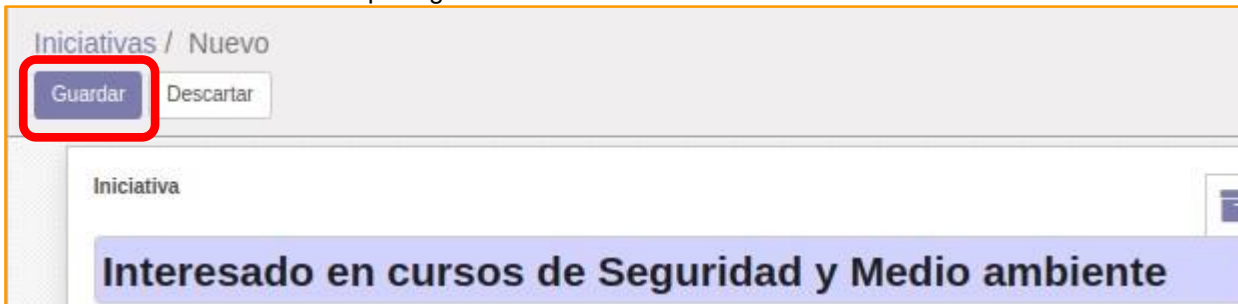
Equipo de Ventas: Ventas directas

Clasificación: 3 stars

Etiquetas: Formación

Notas Internas Información Extra: La empresa requiere certificar a su personal en seguridad industrial para poder acceder a trabajos dentro de la mina

6. Clic en el botón Guardar para grabar el nuevo Contacto:



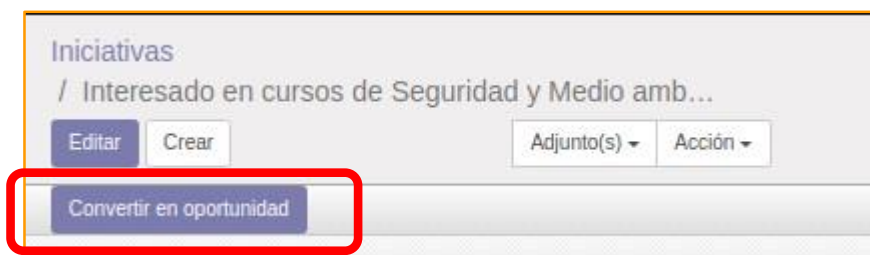
**Iniciativas / Nuevo**

**Guardar** Descartar

**Iniciativa**

### Interesado en cursos de Seguridad y Medio ambiente

7. Clic en el botón **Convertir en oportunidad**



**Iniciativas**

/ Interesado en cursos de Seguridad y Medio amb...

Editar Crear Adjunto(s) Acción

**Convertir en oportunidad**

8. En el cuadro de diálogo de confirmación, Clic en el botón **Crear oportunidad**

**Convertir a oportunidad**

**Acciones de conversión**

☒ Convertir a oportunidad  
☐ Unir con oportunidades existentes

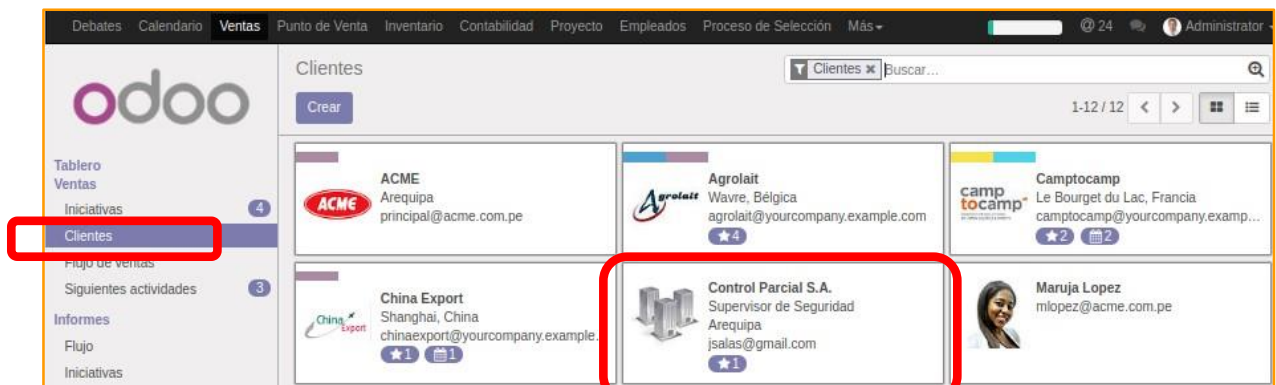
**Asignar esta oportunidad a**

Vendedor:   
 Equipo de Ventas:

**Cientes**

☐ Enlace a un Cliente existente  
☒ Crear un nuevo cliente  
☐ No enlazar a un cliente

9. Verifique en la opción de **Cientes** que se muestra el nuevo Contacto generado:



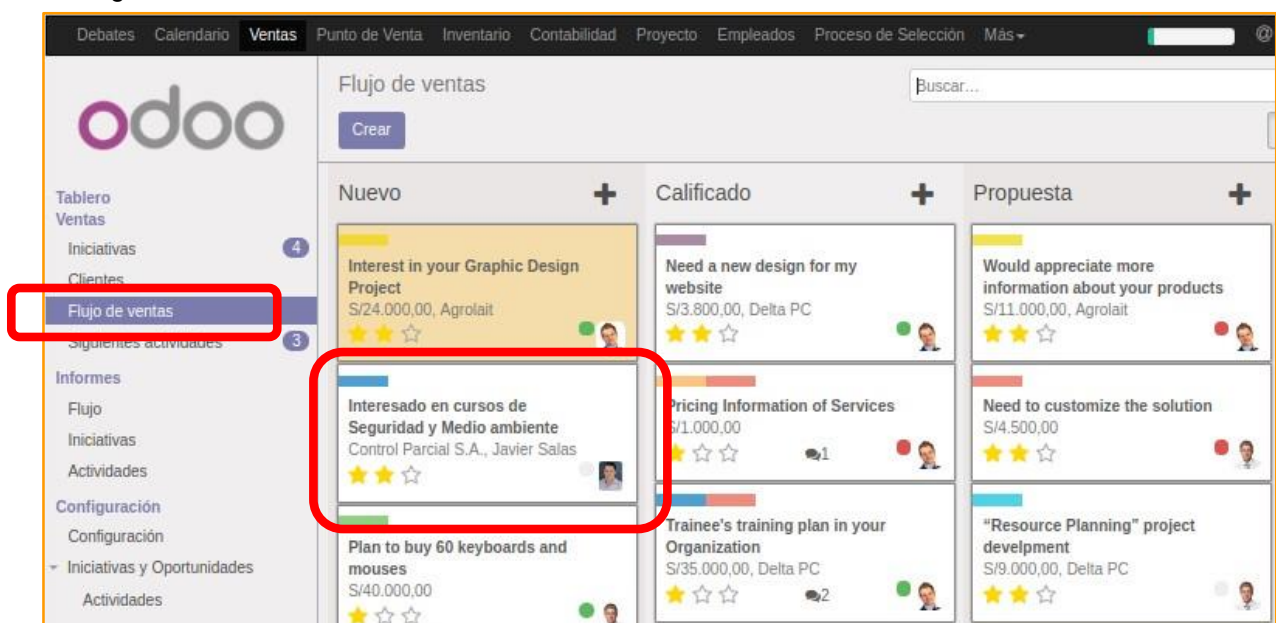
Clientes

Crear

1-12 / 12

 <b>ACME</b> Arequipa principal@acme.com.pe	 <b>Agrolait</b> Wavre, Bélgica agrolait@yourcompany.example.com	 <b>Camp to camp</b> Le Bourget du Lac, Francia campcamp@yourcompany.examp...
 <b>China Export</b> Shanghai, China chinaexport@yourcompany.example...	 <b>Control Parcial S.A.</b> Supervisor de Seguridad Arequipa jsalas@gmail.com	 <b>Maruja Lopez</b> mlopez@acme.com.pe

10. Verifique en la opción de **Flujo de Ventas (Vista Kanban)** que se muestra el nuevo Contacto generado:



Flujo de ventas

Crear

Nuevo + Calificado + Propuesta +

<b>Interest in your Graphic Design Project</b> S/24.000,00, Agrolait ★★☆☆	<b>Need a new design for my website</b> S/3.800,00, Delta PC ★★☆☆	<b>Would appreciate more information about your products</b> S/11.000,00, Agrolait ★★☆☆
<b>Interesado en cursos de Seguridad y Medio ambiente</b> Control Parcial S.A., Javier Salas ★★☆☆	<b>Pricing Information of Services</b> S/1.000,00 ★☆☆☆	<b>Need to customize the solution</b> S/4.500,00 ★★☆☆
<b>Plan to buy 60 keyboards and mouses</b> S/40.000,00 ★☆☆☆	<b>Trainee's training plan in your Organization</b> S/35.000,00, Delta PC ★☆☆☆	<b>"Resource Planning" project development</b> S/9.000,00, Delta PC ★★☆☆

11. Cambie de la vista **Kanban** a la vista de **Lista** y ubique el nuevo Contacto generado



Flujo de ventas

Buscar...

1-16 / 16

<input type="checkbox"/>	04/09/2017 10:45:09	Need to customize the solution		Argentina	04/09/2017	Conf call with technical service	Propuesta	4.500,00	60,00	Ventas directas	Ad
<input type="checkbox"/>	04/09/2017 10:45:09	Need a new design for my website	Delta PC	Reino Unido	06/09/2017	Convert to quote	Calificado	3.800,00	90,00	Ventas directas	De
<input type="checkbox"/>	04/09/2017 10:45:09	Interest in your Graphic Design Project	Agrolait	Bélgica	07/09/2017	Send Catalog by Email	Nuevo	24.000,00	10,00	Ventas indirectas	De
<input type="checkbox"/>	05/09/2017 10:20:39	Interesado en cursos de Seguridad y Medio ambiente	Control Parcial S.A., Javier Salas				Nuevo	0,00	10,00	Ventas directas	Pal
<input type="checkbox"/>	04/09/2017 10:45:09	Resource Planning project development	Delta PC	Reino Unido			Propuesta	9.000,00	10,00	Ventas directas	Ad

### 6.3. Crear una nueva oportunidad

1. En el tablero, clic en la opción **"Flujo de trabajo"** y active la vista **Kanban**

Debates Calendario Ventas Punto de Venta Inventario Contabilidad Proyecto Más

Flujo de ventas

Buscar...

Crear

Nuevo + Calificado + Propuesta

Interest in your Graphic Design Project  
S/24.000,00, Agrolait

Need a new design for my website  
S/3.800,00, Delta PC

Would appreciate information about  
S/11.000,00, Agrolait

Flujo de ventas

2. Clic en el botón **Crear**

Flujo de ventas

Crear

3. Ingresar los datos del nuevo **Cliente**:

Crear una oportunidad

Título de oportunidad: Presupuesto capacitación Ofimática

Cliente: SCANIA S.A.

Ingreso estimado: Crear "SCANIA S.A."

Clasificación: Crear y editar...

4. A continuación se muestra los datos del nuevo **Cliente** y los datos de un nuevo contacto asociado al cliente



**Crear: Cliente**

☒ Individual
 ☐ Compañía

**SCANIA S.A.**

Activo	0 Oportunidades	0 Reuniones
0 Actividades	0,00 Facturado	0 Incidencias
		0 Tareas

**Dirección:** Av. Ejercito 345  
 Calle 2...  
 Arequipa Estado ZIP  
 Peru

**Teléfono:** 51-54-200009  
**Celular:** 51-889900998  
**Fax:**  
**Email:** admin@scania.com.pe  
**Idioma:** Spanish (PE) / Español (PE)

**Sitio Web:** www.scania.com.pe  
**Etiquetas:** Distribuidor x Etiquetas...

Contactos y direcciones | Notas Internas | Ventas y Compras | Contabilidad

**Crear**

**Crear: Contactos**

☒ Contacto
 ☐ Dirección de facturación
 ☐ Dirección de envío
 ☐ Otras direcciones

**Nombre de Contacto:** Karla Villa  
**Título:** Madam  
**Puesto de Trabajo:** Representante legal  
**Email:** kvilla@scania.com.pe  
**Teléfono:** 51-54-20008  
**Celular:** 51-889970707  
**Notas:** Tiene a su cargo los programas de capacitación del personal

**Guardar & Cerrar** | **Guardar y Nuevo** | Descartar

5. Clic en el botón Guardar para grabar el nuevo Cliente

Contactos y direcciones | Notas Internas | Ventas y Compras | Contabilidad

**Crear**

Karla Villa  
 Representante legal  
 kvilla@scania.com.pe  
 Teléfono: 51-54-20008  
 Celular: 51-889970707

**Guardar** | Descartar

6. Complete los datos de **Ingreso estimado** y **Clasificación**. Clic en el botón **Crear**

**Crear una oportunidad**

Título de oportunidad: Presupuesto capacitación Ofimática

Cliente: SCANIA S.A.

Ingreso estimado: 12000

Clasificación: ★★☆☆

**Crear** Descartar

7. Verifique que en la vista **Kanban** se muestre la nueva **oportunidad** creada

**Nuevo** + **Calificado** + **Propuesta** +

Interest in your Graphic Design Project  
S/24.000,00, Agrolait  
★★★☆☆

Presupuesto capacitación Ofimática  
S/12.000,00, SCANIA S.A.  
★★★☆☆

Interesado en cursos de Seguridad y Medio ambiente  
Control Parcial S.A., Javier Salas  
★★★☆☆

Need a new design for my website  
S/3.800,00, Delta PC  
★★★☆☆

Pricing Information of Services  
S/1.000,00  
★★★☆☆

Trainee's training plan in your Organization  
S/35.000,00, Delta PC  
★★★☆☆

Would appreciate more information about your products  
S/11.000,00, Agrolait  
★★★☆☆

Need to customize the solution  
S/4.500,00  
★★★☆☆

"Resource Planning" project development  
S/9.000,00, Delta PC  
★★★☆☆

7. Generar iniciativas desde el sitio web de ODOO

7.1. Instalar el módulo **"Website Builder"**

Debates Calendario Ventas Punto de Venta Inventario Contabilidad Proyecto Empleados Proceso de Selección Ausencias **Apps** Configuración

Apps

Módulo website x Buscar...

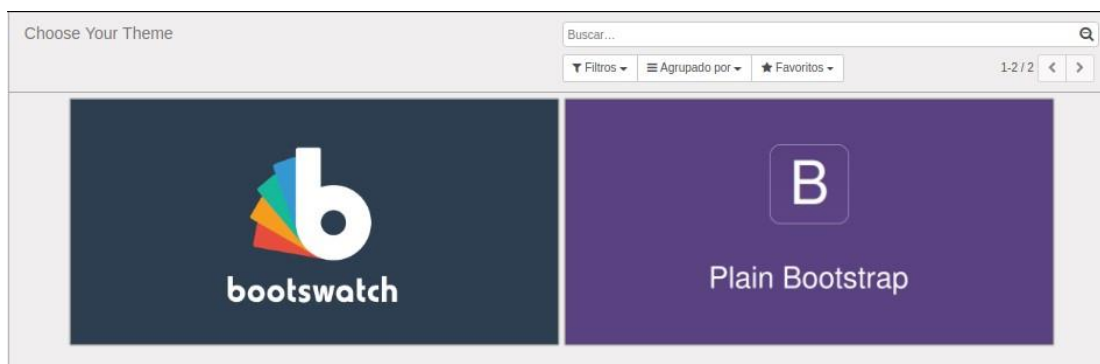
Filtros Agrupado por

Apps Actualizaciones

**Website Builder**  
Build Your Enterprise Website  
Instalar

**eCommerce**  
Sell Your Products Online  
Instalar

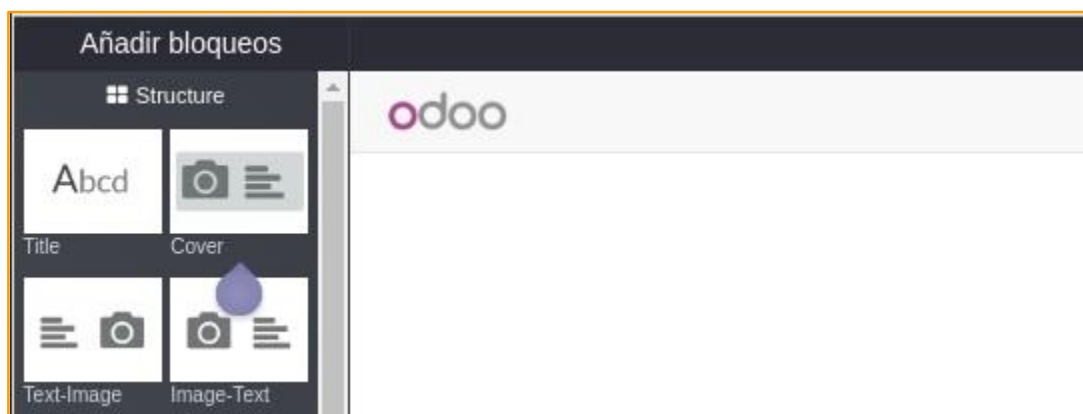
7.2. Elija un tema, por ejemplo **"bootswatch"** → Instalar



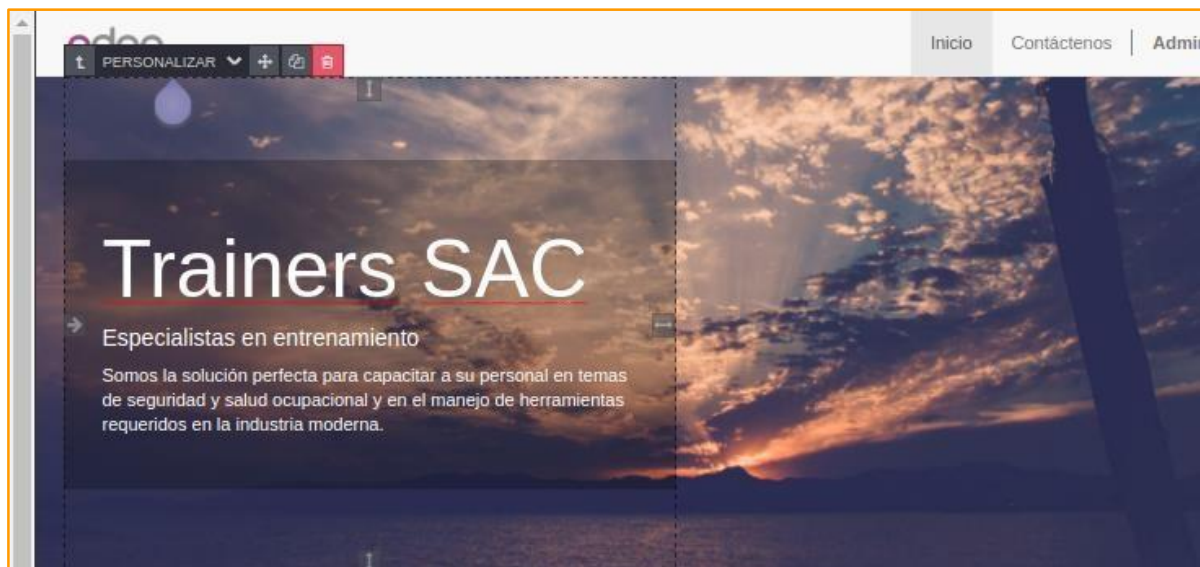
7.3. Clic en **Edit**



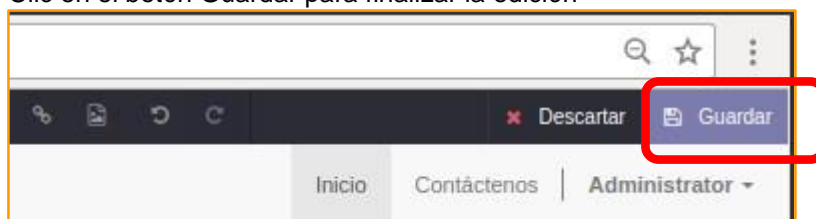
7.4. Adicione el elemento **Cover**



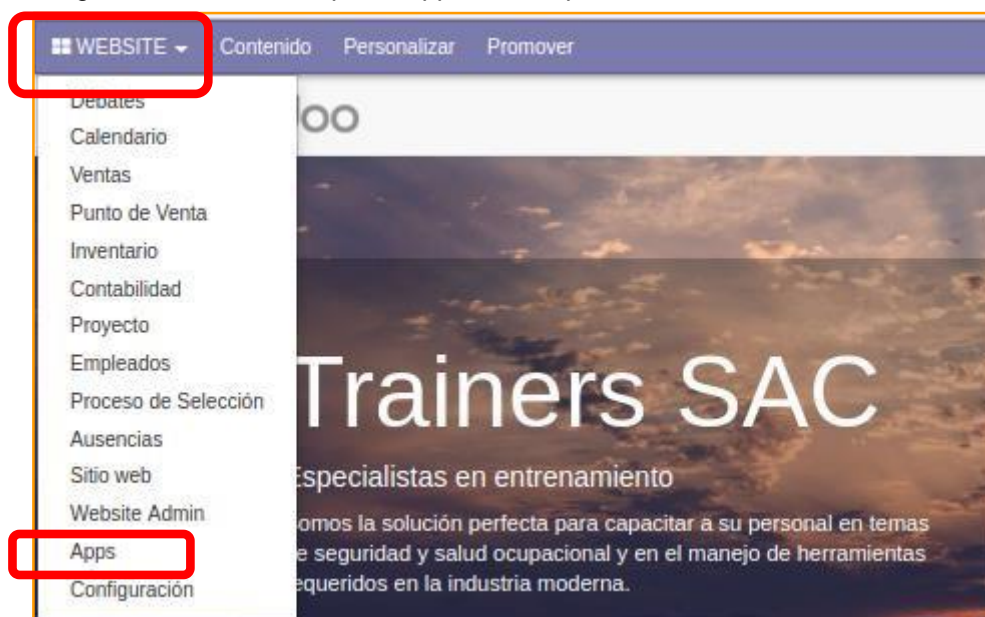
7.5. Configure la visualización del nuevo **Cover** como se indica en la figura:



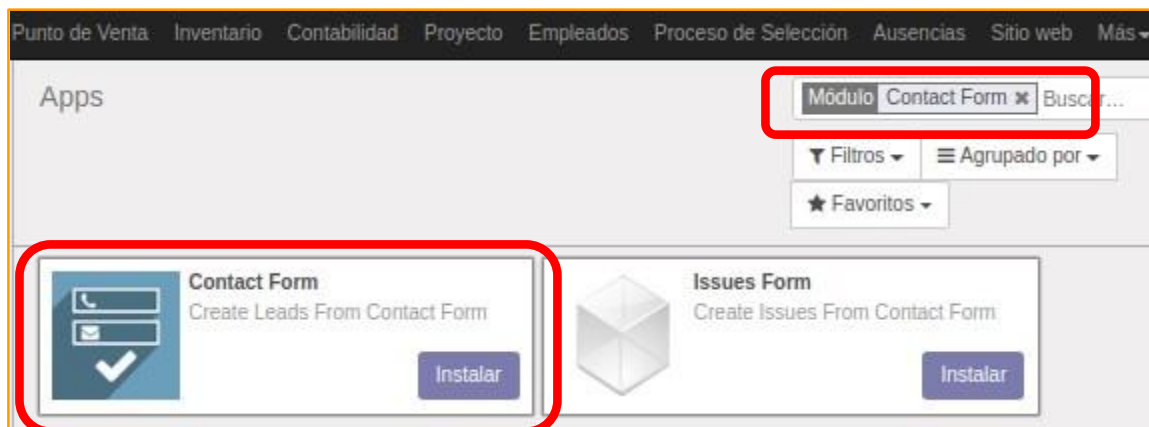
7.6. Clic en el botón Guardar para finalizar la edición



7.7. Regrese nuevamente al panel Apps con la opción del menú **Website** indicado:



7.8. Instale el módulo “**Contact Form**”



- 7.9. Verifique que se haya adicionado el siguiente formulario de contacto a su sitio web en el enlace correspondiente a **Contáctenos**



- 7.10. Adicione un nuevo Contacto empleando el formulario anterior. Clic en **Enviar**



## Contáctenos

Contacte con nosotros sobre cualquier cosa relacionada con nuestra empresa o servicios.  
Haremos lo posible por responderle a la mayor brevedad.

**Su Nombre \***

**Número Telefónico**

**Email \***

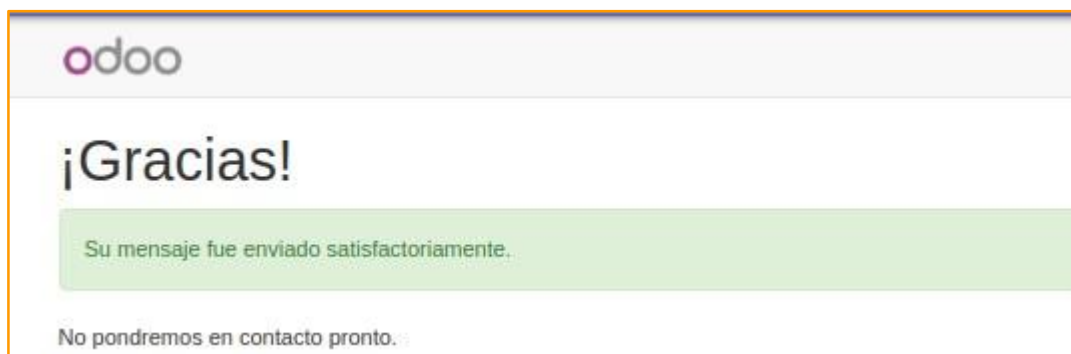
**Su Compañía \***

**Asunto \***

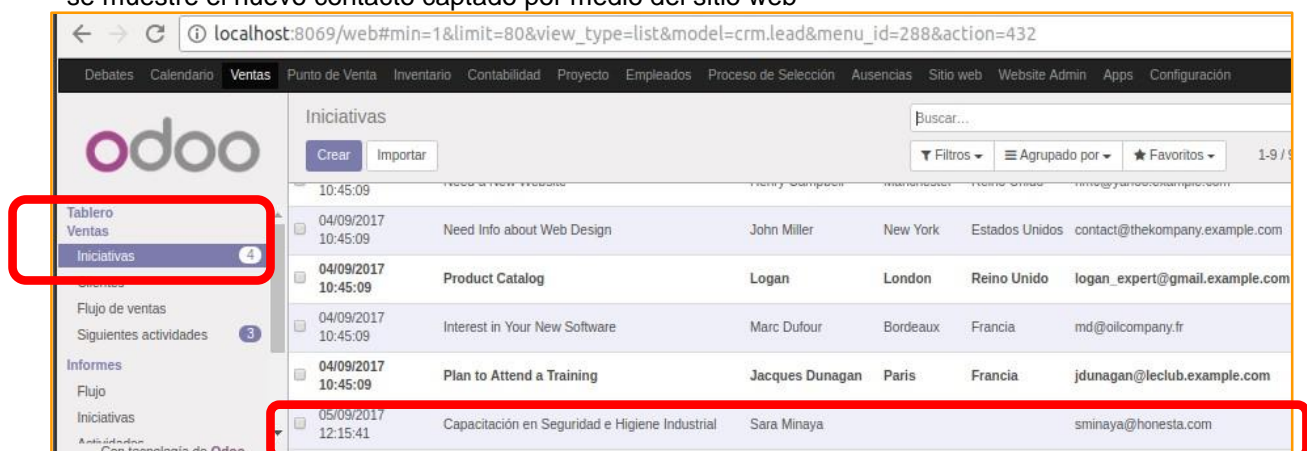
**Su Pregunta \***

**Enviar**

7.11. Debe visualizar un mensaje de confirmación de la creación del contacto:



7.12. Regrese nuevamente al módulo CRM. Elija la opción del tablero **Ventas** → Iniciativas y verifique que se muestre el nuevo contacto captado por medio del sitio web



The screenshot shows the Odoo CRM interface. On the left sidebar, the 'Ventas' (Sales) menu is expanded, and 'Iniciativas' (Initiatives) is selected. The main area displays a list of initiatives. The last entry, dated 05/09/2017 at 12:15:41, is highlighted with a red box. It details a training course for industrial safety and hygiene for the hotel sector, requested by Sara Minaya from Honesta Hotel.

Fecha	Asunto	Nombre	País	Correo
04/09/2017 10:45:09	Need Info about Web Design	John Miller	New York	contact@thecompany.example.com
04/09/2017 10:45:09	Product Catalog	Logan	London	logan_expert@gmail.example.com
04/09/2017 10:45:09	Interest in Your New Software	Marc Dufour	Bordeaux	md@oilcompany.fr
04/09/2017 10:45:09	Plan to Attend a Training	Jacques Dunagan	Paris	jdunagan@leclub.example.com
05/09/2017 12:15:41	Capacitación en Seguridad e Higiene Industrial	Sara Minaya		sminaya@honesta.com

7.13. Seleccione la nueva iniciativa en el panel anterior y elija la Acción → Convertir a oportunidades



**Iniciativas**

Crear Importar

Acción Filtros Agrupado por

Buscar...

<input type="checkbox"/>	Fecha de Creación	Iniciativa	Nombre de Co
<input type="checkbox"/>	04/09/2017 10:45:09	Information about laptop	Jose Garcia
<input type="checkbox"/>	04/09/2017 10:45:09	Need Info about your Services	Tina Pinero
<input type="checkbox"/>	04/09/2017 10:45:09	Need a Quotation for Computers with Accessories	Carrie Helle
<input type="checkbox"/>	04/09/2017 10:45:09	Need a New Website	Henry Campbell
<input type="checkbox"/>	04/09/2017 10:45:09	Need Info about Web Design	John Miller
<input type="checkbox"/>	04/09/2017 10:45:09	Product Catalog	Logan London Reino Unido
<input type="checkbox"/>	04/09/2017 10:45:09	Interest in Your New Software	Marc Dufour Bordeaux Francia
<input type="checkbox"/>	04/09/2017 10:45:09	Plan to Attend a Training	Jacques Dunagan Paris Francia
<input checked="" type="checkbox"/>	08/09/2017 12:15:41	Capacitación en Seguridad e Higiene Industrial	Sara Minaya

Exportar  
Archivo  
Desarchivar  
Eliminar  
**Convertir a oportunidades**  
Unir iniciativas/oportunidades  
Envío masivo a iniciativas/oportunidades  
Marcar como perdido

7.14. Complete los datos. clic en el botón **Guardar**

**Convertir a oportunidades**

**Opciones de conversión**

Acciones de conversión

☒ Convertir a oportunidad  
☐ Unir con oportunidades existentes

Aplicar la deduplicación ☒

**Asignar estas oportunidades a**

Equipo de Ventas: Ventas directas

Vendedores: **Sandra Paz**

Iniciativas duplicadas (con propósito informativo)

**Cientes**

Cliente relacionado ☒ Use un Compañero existente o creelo  
☐ No enlazar a un cliente

**Convertir a Oportunidades** Cancelar

7.15. Elija la opción **"Flujo de ventas"** y verifique que se visualiza la nueva oportunidad:

**Tablero Ventas**

Iniciativas 4

Cientes

**Flujo de ventas** 3

Siguientes actividades

**Informes**

Flujo

Iniciativas

Actividades

**Configuración**

Configuración

Iniciativas y Oportunidades

Equipos de Ventas

**Nuevo**

Presupuesto capacitación Ofimática  
S/12.000,00, SCANIA S.A.  
☆☆☆

Plan to buy 60 keyboards and mouses  
S/40.000,00  
☆☆☆

**Capacitación en Seguridad e Higiene Industrial**  
Honesta Hotel, Sara Minaya  
☆☆☆

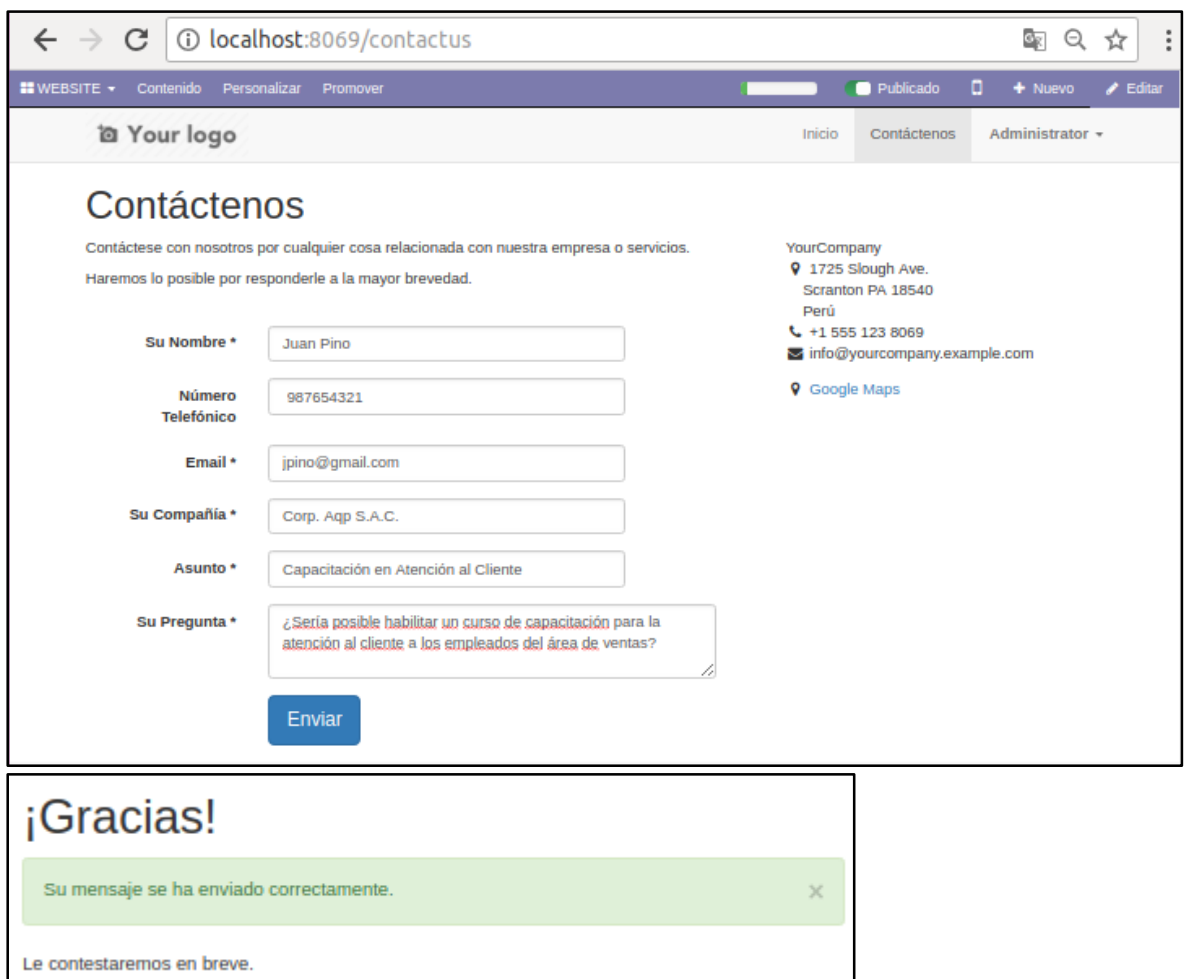
**Calificado**

7.16. Desplace la nueva oportunidad a la columna “Calificado” (Use **drag & drop**)



7.17. Aplicando el ejercicio anterior crear 2 nuevas oportunidades empleando el formulario de contacto (adjunte imágenes de los datos ingresados en el formulario contáctenos, adjunte imágenes de la vista Kanban donde se visualicen las 2 nuevas oportunidades)

- **Primera oportunidad**



The screenshot shows a web browser at `localhost:8069/contactus`. The page has a navigation bar with 'Inicio', 'Contáctenos', and 'Administrator'. The main content area is titled 'Contáctenos' and includes a form with the following fields:

- Su Nombre \***: Juan Pino
- Número Telefónico**: 987654321
- Email \***: jpino@gmail.com
- Su Compañía \***: Corp. Aqp S.A.C.
- Asunto \***: Capacitación en Atención al Cliente
- Su Pregunta \***: ¿Sería posible habilitar un curso de capacitación para la atención al cliente a los empleados del área de ventas?

Below the form is a blue 'Enviar' button. To the right of the form, contact information for 'YourCompany' is displayed, including an address, phone number, email, and a Google Maps link.

Below the form, a confirmation message is shown in a green box: '¡Gracias! Su mensaje se ha enviado correctamente.' Below this, a smaller message says 'Le contestaremos en breve.'

**Iniciativas**

Crear Importar

Acción Filtros Agrupado por 1-9 / 9

Exportar  
 Archivo  
 Desarchivar  
 Eliminar  
 Convertir en oportunidades  
 Combinar iniciativas/oportunidades  
 Envío masivo a iniciativas/oportunidades  
 Marcar como perdido  
 Marcar Actividades Atrasadas como Hechas  
 Marcar Todas las Actividades como Hechas

	Fecha de creación	Iniciativa	Nombre del contacto				Teléfono	Canal de ventas
<input type="checkbox"/>	21/08/2018 10:01:53	Information about laptop	Jose Garcia					Europa
<input type="checkbox"/>	21/08/2018 10:01:53	Need Info about your Services	Tina Pinero					América
<input type="checkbox"/>	21/08/2018 10:01:53	Need a Quotation for Computers with Accessories	Carrie Helle					América
<input type="checkbox"/>	21/08/2018 10:01:53	Need a New Website	Henry Campbell	Manchester	Reino Unido	hmc@yahoo.example.com		Europa
<input type="checkbox"/>	21/08/2018 10:01:53	Need Info about Web Design	John Miller	New York	Estados Unidos	contact@thecompany.example.com	+1 555 754 3010	Europa
<input type="checkbox"/>	21/08/2018 10:01:53	Product Catalog	Logan	London	Reino Unido	logan_expert@gmail.example.com		Europa
<input type="checkbox"/>	21/08/2018 10:01:53	Interest in Your New Software	Marc Dufour	Bordeaux	Francia	md@oilcompany.fr	+33 1 25 54 45 69	Europa
<input type="checkbox"/>	21/08/2018 10:01:53	Plan to Attend a Training	Jacques Dunagan	Paris	Francia	jdunagan@leclub.example.com	+33 1 25 54 45 69	Europa
<input checked="" type="checkbox"/>	25/08/2018 22:37:45	Capacitación en Atención al Cliente	Juan Pino			jpino@gmail.com	987654321	América

**Convertir en oportunidades**

**Opciones de conversión**

Acción de conversión ☒ Convertir en oportunidad ☐ Combinar con oportunidad existente

Aplicar la deduplicación ☒

**Asignar estas oportunidades a**

Canal de ventas

Vendedores

Forzar asignación ☐

Iniciativas duplicadas (con propósito informativo)

Fecha de creación	Oportunidad	Tipo	Nombre del contacto	Correo electrónico	Teléfono	Etapas	Vendedor	Canal de ventas

**Clientes**

☒ Usar una empresa existente o crearla

☐ No enlazar a un cliente

Convertir en Oportunidades Cancelar

Iniciativas / Capacitación en Atención al Cliente

1 / 1

Nuevo
Calificado
Propuesta
Ganadas


 Reunion

## Capacitación en Atención al Cliente

S/ 0,00 a 10 %

Cliente	Corp. Aqp S.A.C., Juan Pino	Cierre previsto	
Correo electrónico	jpino@gmail.com		
Teléfono	987654321		
Vendedor	Maruja Lopez	Prioridad	☆☆☆
Canal de ventas	Ventas directas	Etiquetas	

¿Sería posible habilitar un curso de capacitación para la atención al cliente a los empleados del área de ventas?



Oportunidades

Oportunidades

☒ Oportunidades
 ☐ Iniciativas

☐ Clientes
 ☐ Informes

☐ Iniciativas
 ☐ Oportunidades
 ☐ Actividades
 ☐ Canales de Ventas

Nuevo + S/76.000

Calificado + S/64.800

Presupuesto capacitación Ofimática

S/ 12.000,00, SCANIA S.A.

☆☆☆

Capacitación en Atención al Cliente

Corp. Aqp S.A.C., Juan Pino

☆☆☆☆

Capacitación en Seguridad e

- Segunda oportunidad

## Contáctenos

Contáctese con nosotros por cualquier cosa relacionada con nuestra empresa o servicios.  
Haremos lo posible por responderle a la mayor brevedad.

Su Nombre *	<input type="text" value="Pedro Perez"/>
Número Telefónico	<input type="text" value="985423211"/>
Email *	<input type="text" value="pperez@gmail.com"/>
Su Compañía *	<input type="text" value="Tullycraft S.A."/>
Asunto *	<input type="text" value="Mantenimiento de instalaciones eléctricas"/>
Su Pregunta *	<input type="text" value="¿Podría realizar una revisión y mantenimiento de sus instalaciones eléctricas?"/>
<input type="button" value="Enviar"/>	

<input type="checkbox"/>	21/08/2018 10:01:53	Plan to Attend a Training	Jacques Dunagan	Paris	Francia	jdunagan@leclub.example.com	+33 1 25 54 45 69	Europa
<input checked="" type="checkbox"/>	25/08/2018 23:02:27	Mantenimiento de instalaciones eléctricas	Pedro Perez			pperez@gmail.com	985423211	América

Convertir en oportunidades

Opciones de conversión

Acción de conversión

☒ Convertir en oportunidad  
☐ Combinar con oportunidad existente

Aplicar la deduplicación

☒

Asignar estas oportunidades a

Canal de ventas

Ventas directas

Vendedores

Pablo Cruz

Forzar asignación

☐

Iniciativas duplicadas (con propósito informativo)

Fecha de creación	Oportunidad	Tipo	Nombre del contacto	Correo electrónico	Teléfono	Etapas	Vendedor	Canal de ventas

Cientes

☒ Usar una empresa existente o crearla  
☐ No enlazar a un cliente

Convertir en Oportunidades

Cancelar

Reunion

Mantenimiento de instalaciones eléctricas

S/ 0,00 a 10 %

Cliente

Tullycraft S.A., Pedro Perez

Cierre previsto

Correo electrónico

pperez@gmail.com

Teléfono

985423211

Vendedor

Pablo Cruz

Prioridad

☆☆☆

Canal de ventas

Ventas directas

Etiquetas

Notas internas

Información de contacto

¿Podría realizar una revisión y mantenimiento de sus instalaciones eléctricas?

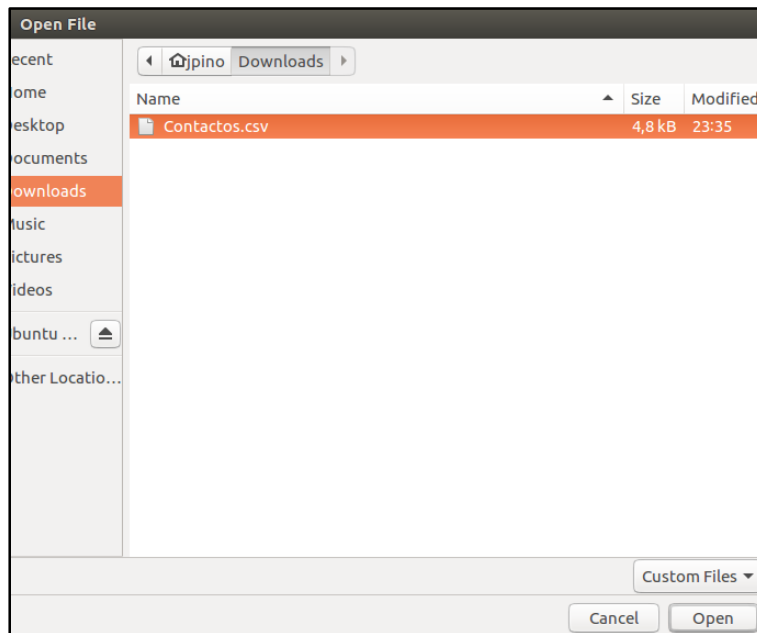


### Tarea:

1. Describa el procedimiento para importar contactos/clientes desde un archivo **CSV** (revise la documentación).

- 1) Desde la ventana de Iniciativas u Oportunidades, según se requiera, escoger la opción "Importar".

- 2) Cargar fichero.



**3) Seleccionamos la configuración.**

Oportunidades / Importar un Archivo

[Probar importación](#) [Importar](#) [Cancelar](#)

Seleccione un archivo CSV o Excel para importar. [Ayuda](#)

Contactos.csv [Cargar fichero](#) [Recargar fichero](#)

+ Opciones...

Codificación:	Formato de fecha:
utf-8	
Separador:	Formato de fecha y hora:
Punto y coma	
Delimitador de texto:	Separador de miles:
*	Coma
	Separador de decimales:
	Punto

### Asignar las columnas a importar

☒ La primera fila contiene la etiqueta de la columna ☒ Mostrar los campos de la relación (avanzado)

Valor desconocido 'Arequipa' para el campo booleano 'Activo', se asume 'sí' en la fila 2  
 Use '1' para sí y '0' para no  
 (99 más)

Contacto	Area	Region	Telefono
Nombre del c... x v	Oportunidad x v	No importar v	Teléfono x v
contacto 0	Administracion	Arequipa	1659872449
contacto 1	Administracion	Arequipa	1178986734
contacto 2	Administracion	Arequipa	1284688867
contacto 3	Administracion	Arequipa	1393325339
contacto 4	Administracion	Arequipa	1652336074
contacto 5	Administracion	Arequipa	930330390
contacto 6	Administracion	Arequipa	1269994267
contacto 7	Administracion	Arequipa	989408967
contacto 8	Administracion	Arequipa	1802451659
contacto 9	Administracion	Arequipa	1366389618

menu\_id=3...

- 4) Hacer click en “Probar importación“, y verificar que todo sea válido, a continuación en “Importar”.

### Oportunidades / Importar un Archivo

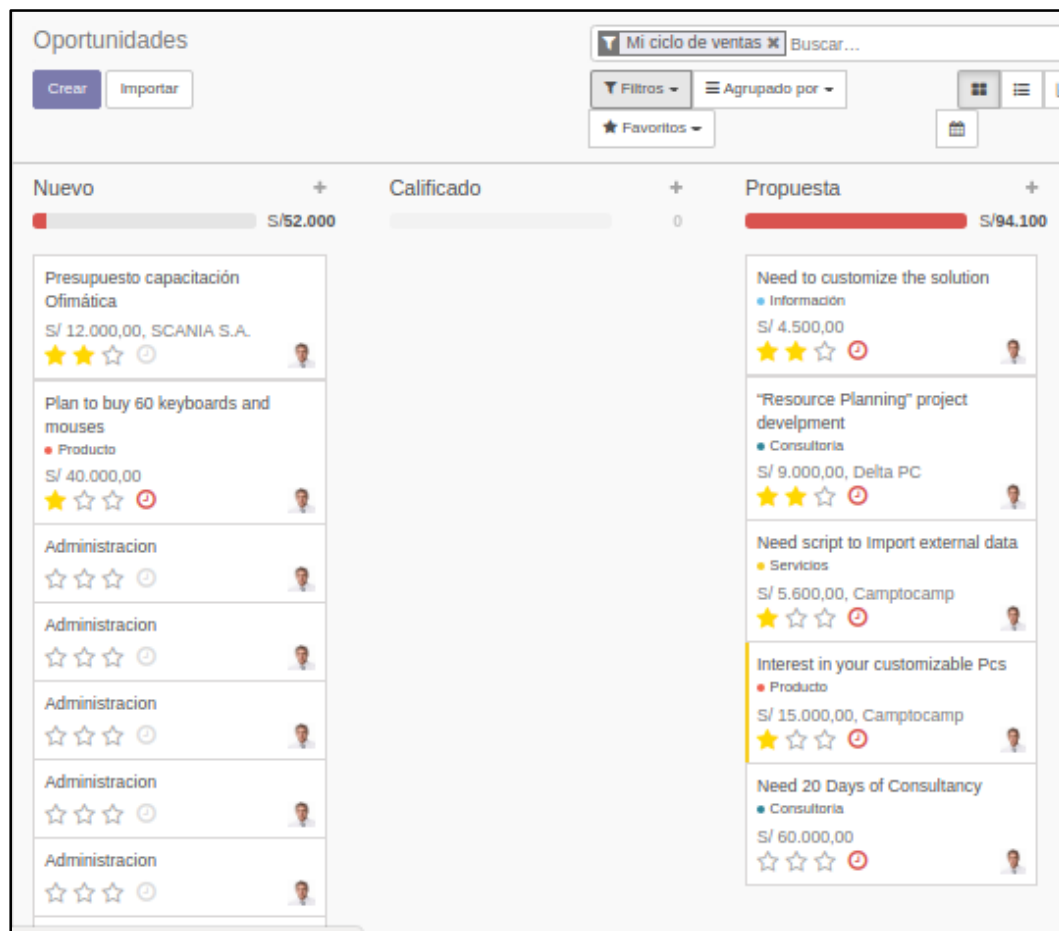
Probar Importación Importar Cancelar

### Asignar las columnas a importar

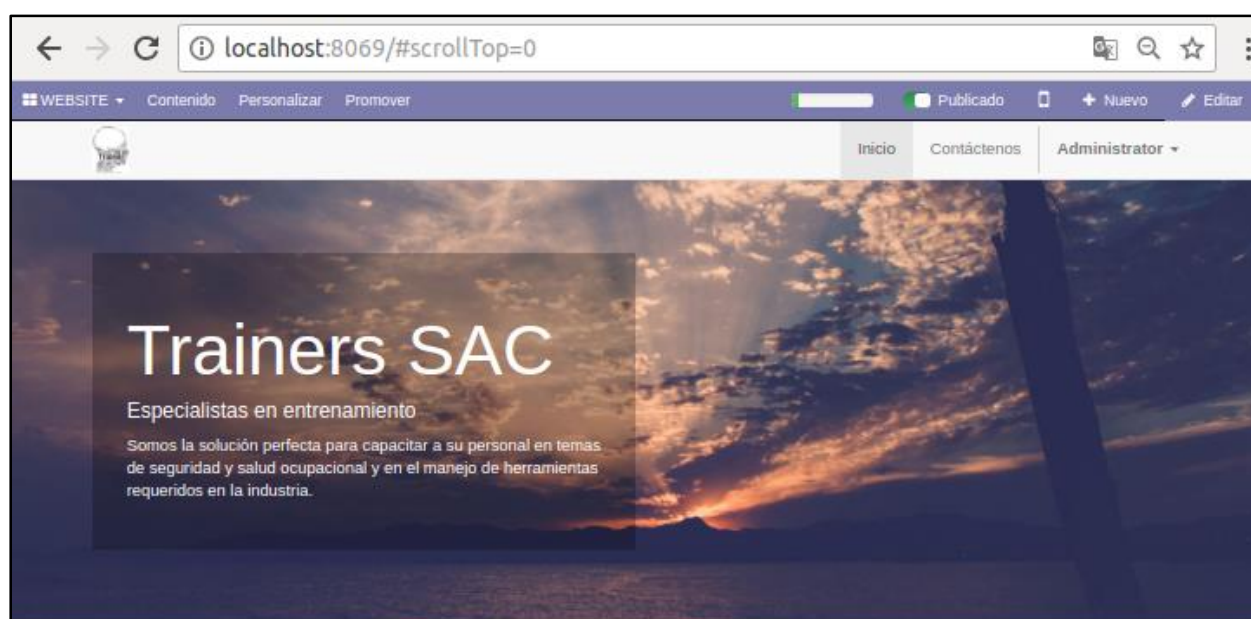
☒ La primera fila contiene la etiqueta de la columna ☒ Mostrar los campos de la relación (avanzado)

Todo parece válido.

Contacto	Area	Region	Telefono
Nombre del c... x v	Oportunidad x v	No importar v	Teléfono x v
contacto 0	Administracion	Arequipa	1659872449
contacto 1	Administracion	Arequipa	1178986734
contacto 2	Administracion	Arequipa	1284688867
contacto 3	Administracion	Arequipa	1393325339
contacto 4	Administracion	Arequipa	1652336074
contacto 5	Administracion	Arequipa	930330390
contacto 6	Administracion	Arequipa	1269994267
contacto 7	Administracion	Arequipa	989408967
contacto 8	Administracion	Arequipa	1802451659
contacto 9	Administracion	Arequipa	1366389618



- Mejore la presentación del módulo **Website** instalado adicionando mayor cantidad de elementos disponibles en su editor. Adjunte imágenes del resultado obtenido.



Ofrecemos la mejor  
capacitación en el  
mercado

Contactenos



Entrenamiento



Seguridad



Salud

## El equipo de Trainers SAC



**Jorge Perez**

Jorge, fundador y líder visionario del proyecto, es la fuerza motriz que impulsa la empresa. Le encanta mantenerse ocupado participando en el desarrollo de estrategias de software, marketing y experiencia del consumidor.



**Karla Villa**

A Karla le encanta afrontar desafíos. La dilatada experiencia que Mich atesora como director comercial en la industria del software ha posibilitado que la empresa goce de la posición que ostenta actualmente. Mich es, simple y llanamente, uno de nuestros mejores avales.



**Maruja Lopez**

Maruja es de esas personas loables que pueden decir que adoran lo que hacen. Dirige un equipo de más de 100 desarrolladores internos y supervisa una comunidad compuesta por miles de desarrolladores.



**Pablo Cruz**

Pablo, con su experiencia internacional, nos ayuda a entender con facilidad los números y los mejora. Su determinación por lograr el éxito colectivo es firme, y ofrece su agudeza profesional para llevar la empresa a nuevos niveles y horizontes.



### Equipo Comprometido

Adapte estas tres columnas para que se ajuste con sus necesidades de diseño. Para duplicar, borrar o mover columnas, seleccione la columna, y use los iconos superiores para realizar su acción.



### Personal Capacitado

Para añadir una cuarta columna, reduzca el tamaño de estas tres columnas, usando el icono derecho de cada bloque. Entonces, duplique una de las columnas para crear una nueva como copia.



### Alta Disponibilidad

Eliminar la imagen anterior o reemplazarla por otra que ilustre su mensaje. Haga clic en la imagen para cambiar su esquina redondeada.

### Nuestras referencias



### Nuestros productos y servicios

[Inicio](#)

### Contacte con nosotros

[Contáctenos](#)

+1 555 123 8069

[info@yourcompany.example.com](mailto:info@yourcompany.example.com)



### Trainers - [Acerca de](#)

Somos un equipo de gente apasionada cuya meta es mejorar la vida de cada uno a través de productos disruptivos. Construimos grandes productos para solucionar sus problemas de negocio.

Nuestros productos están diseñados para pequeñas o medianas empresas que quieran optimizar su rendimiento.

[Español \(PE\)](#) [➕ Añadir un idioma...](#)

Copyright © Trainers



## Observaciones y Conclusiones:

Indicar las conclusiones que llegó después de los temas tratados de manera práctica en este laboratorio.

- En este laboratorio instalamos el modulo CRM en Odoo, y configuramos dicho módulo mediante el asistente en el cual se especifican las expectativas, los KPIs de la estrategia, el flujo, el tipo de propuesta de venta, clientes, productos, informes, etc.
- Aprendimos a crear clientes, proporcionando los datos como dirección, teléfono, celular entre otros, así como a crear contactos para los mismos.
- También creamos equipos de ventas, creando y asignando miembros al mismo y definimos el jefe de equipo.
- Generamos iniciativas y oportunidades manualmente, así como clientes para dichas oportunidades, convertimos iniciativas a oportunidades y también a partir de correos de usuarios desde la página web.
- Instalamos el módulo "Website Builder", en donde se puede escoger entre bootstrap y bootswatch, mediante el cual diseñamos un home page sencilla y una pestaña de contacto para los correos mediante los cuales se generan oportunidades.
- Investigamos y aplicamos el proceso de importación de contactos mediante un archivo CVS (denominado por comas) y mejoramos la apariencia de la página web.