

Sales Leads o Ventas potenciales:

Usaremos el módulo CRM de Odoo para centralizar, rastrear y administrar los clientes potenciales y por tanto las ventas potenciales.

Un cliente potencial suele ser una sola persona con un negocio que está buscando comprar un producto o servicio que nuestra empresa ofrece. Este puede ser o no un comprador potencial, ya que no sabemos si tiene el suficiente interés, presupuesto o la autoridad de mando necesaria para tomar una decisión de compra. No podemos decir que sean adecuados para nuestro negocio hasta que no se los califique más, es decir, hasta que no extraigamos más información sobre ellos, ya que al principio solo tendremos un contacto de una persona o un negocio.

Es común el uso del término "contacto no calificado", nuestra empresa pondrá una puntuación a cada uno de estos contactos, esta puede entenderse como la probabilidad de que la otra empresa nos realice una compra o el grado en el que nuestros productos y servicios se adaptan a las necesidades de estos posibles clientes.

Las siguientes situaciones pueden acabar en la creación de una venta potencial:

Un contacto que se nos ha dado.

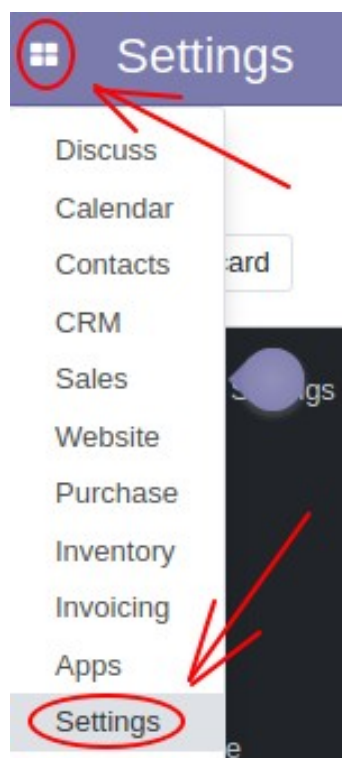
Una base de datos con los clientes potenciales de un sector en una región determinada.

Una tarjeta de visita de un cliente potencial que se ha reunido brevemente con nosotros.

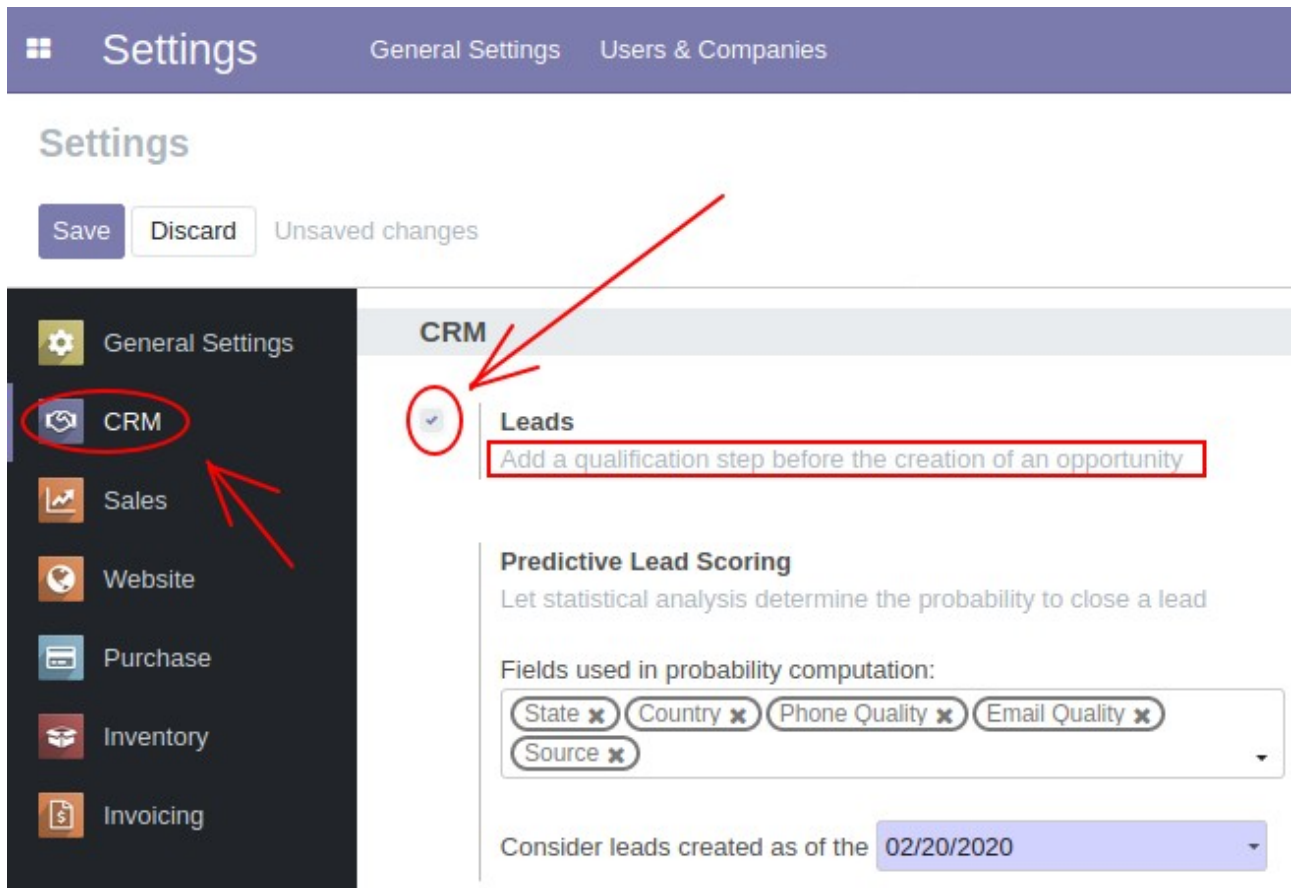
Un visitante de nuestro sitio web rellena un formulario de contacto porque quiere saber más sobre nuestros productos y servicios.

- Activación de leads en Odoo:

1. En el menú superior, seleccionar "Settings".



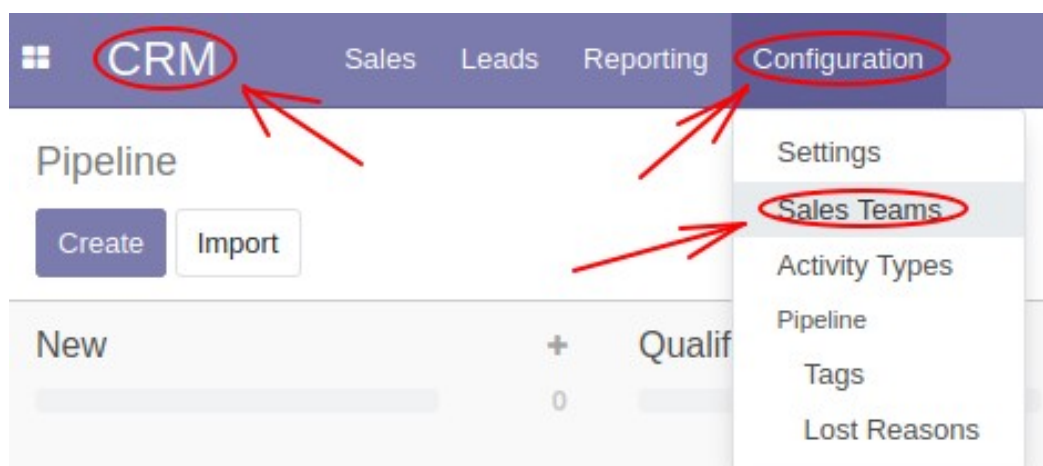
2. Marcar “Leads” y guardar → Paso previo para analizar la creación de clientes o oportunidades.



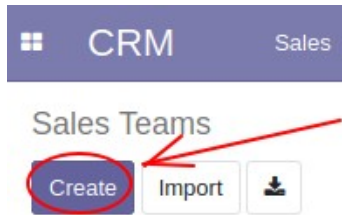
Canales de venta:

Un canal de ventas se utiliza para la gestión de ventas en una ubicación, para hacer esto, crearemos un equipo de ventas. La gestión de ventas es importante para la conversión de clientes potenciales en ventas.

- Pasos para la creación de un equipo de ventas especializado en una ubicación:
 1. En el módulo CRM, ir a “Configuration” → “Sales Teams”.



2. Seleccionamos “Create”.



3. Completamos los siguientes campos del formulario y guardamos.

1. Nombre del equipo de ventas.

2. CheckBoxes:

- Quotations: Marcaremos esta casilla si deseamos enviar presupuestos a los clientes en lugar de confirmar y enviar directamente el pedido. El estado se cambiará a orden de compra si nuestro cliente confirma el precio.
- Pipeline: Marcaremos esta casilla para ver las oportunidades de negocio y gestionar procesos de preventa con clientes potenciales. El canal de ventas es una representación visual de nuestro proceso de ventas y cada etapa se refiere a un paso específico en el ciclo de venta hacia un cliente potencial. El número de etapas varía en función de la compañía. En Odoo el canal de ventas se representa mediante una pizarra kanban. Ejemplo de canal de ventas: Análisis, propuesta, negociación, ganado, perdido.
- Leads: Marcar esta casilla para calificar las solicitudes como clientes potenciales.

3. Líder del equipo: Persona que gestiona el liderazgo del canal de ventas.

4. Alias del correo electrónico del líder del equipo.

5. Política de correo electrónico:

- Todos: Todo el mundo puede enviar.
- Compañero: Solo para socios autenticados.
- Seguidores: Sólo seguidores del documento.

6. Asignar a:

7. Invoicing target o Objetivo de facturación: Cantidad estimada que el equipo de ventas espera facturar este mes.

8. Añadir un miembro del equipo: Añadir personal a este canal de ventas.

CRM Sales Leads Reporting Configuration

Sales Teams / Latinoamérica / New / Sales Teams / Latinoamérica

Save Discard

Sales Team

Latinoamérica

☒ Quotations
☒ Pipeline ☒ Leads

Team Leader Pepe Pérez

Email Alias pepper @
[Configure domain name](#)

Accept Emails From Everyone

Assign to Pepe Pérez

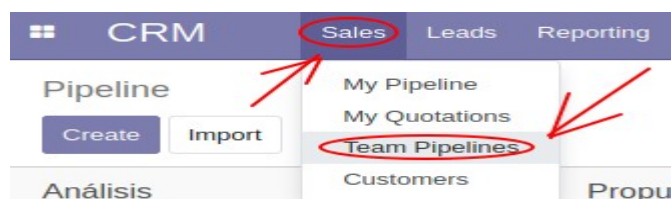
Invoicing Target 3,000

Team Members

Add

- Pasos para la creación del canal/pipeline de ventas:

1. Desde el módulo CRM: “Sales” → “Team Pipelines”.



2. Seleccionamos el grupo de ventas del que queremos configurar el pipeline.

CRM Sales Leads Reporting Configuration

Team Pipelines

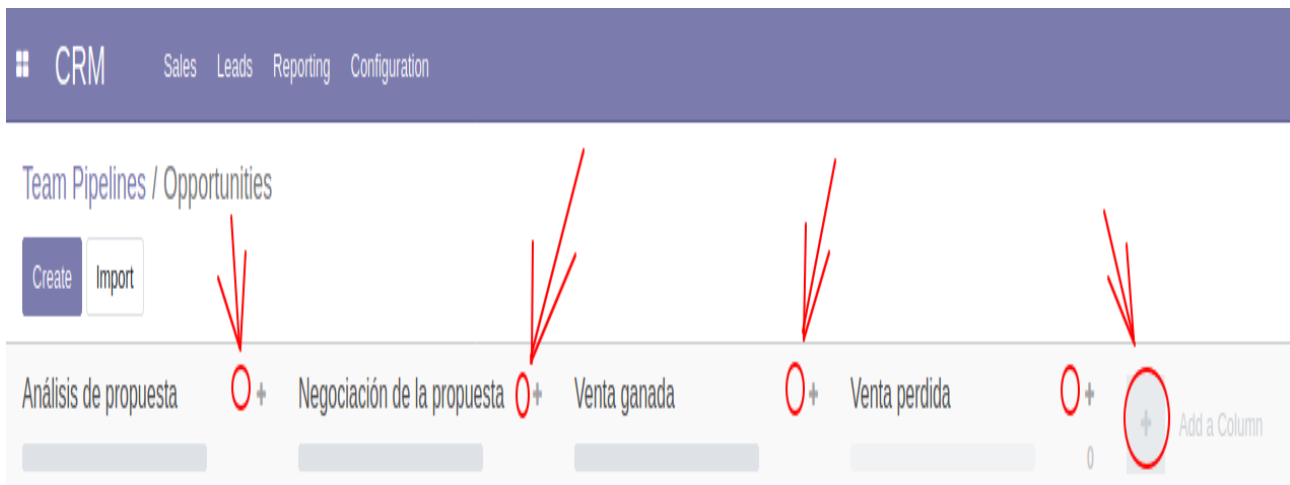
Latinoamérica

Pipeline

17-23 Feb 24 Feb-1 Mar 2-8 Mar 9-15 Mar

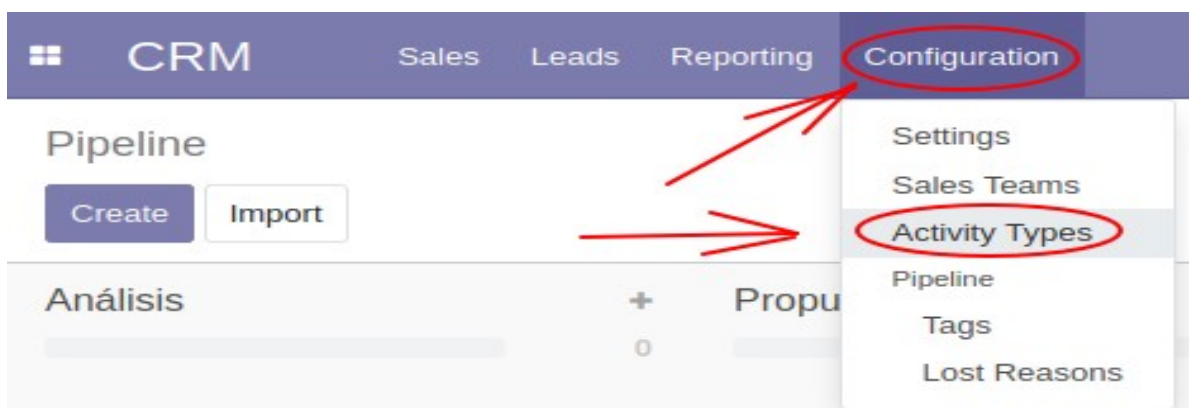
Invoicing 0 / 3k

3. A continuación eliminamos las columnas por defecto y podremos crear otras como las mostradas en la imagen.

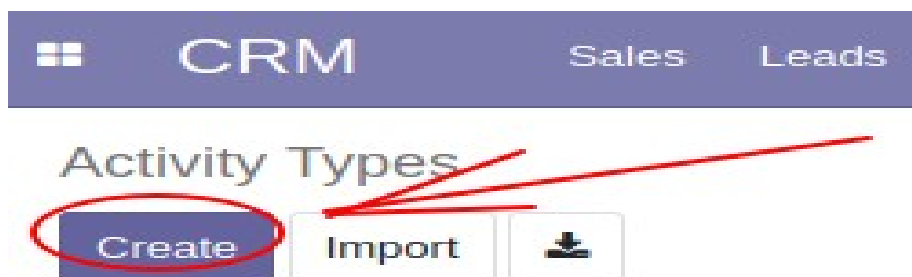


Crear nuevos tipos de actividades desde el módulo CRM:

- Pasos para añadir para crear una actividad:
 1. En “Configuration” → “Activity Types”.



2. Seleccionamos “Create”.



3. Rellenamos los siguientes campos de la ficha:

1. Nombre de la actividad.
2. Acción a realizar. (Si procede)
3. Usuario que realizará la tarea por defecto. (Si procede)
4. Un resumen de la actividad. (Si procede)
5. El tiempo a esperar antes de ejecutar la acción.
6. Lanzar la siguiente actividad. (Si procede)
7. Siguiete actividad por defecto. (Si procede)

CRM Sales Leads Reporting Configuration

Activity Types / Video conference

Save Discard

Name
Video conference

Action to Perform Meeting Trigger Next Activity ☒

Default User Pepe Pérez Default Next Activity Email

Default Summary

Email templates Lead/Opportunity: Mass Mail

Scheduled Date 0 days
after previous activity deadline

CRM Sales Leads Reporting Configuration

Activity Types / Reminder

Save Discard

Name
Reminder

Action to Perform None Trigger Next Activity ☒

Default User Pepe Pérez Default Next Activity Call

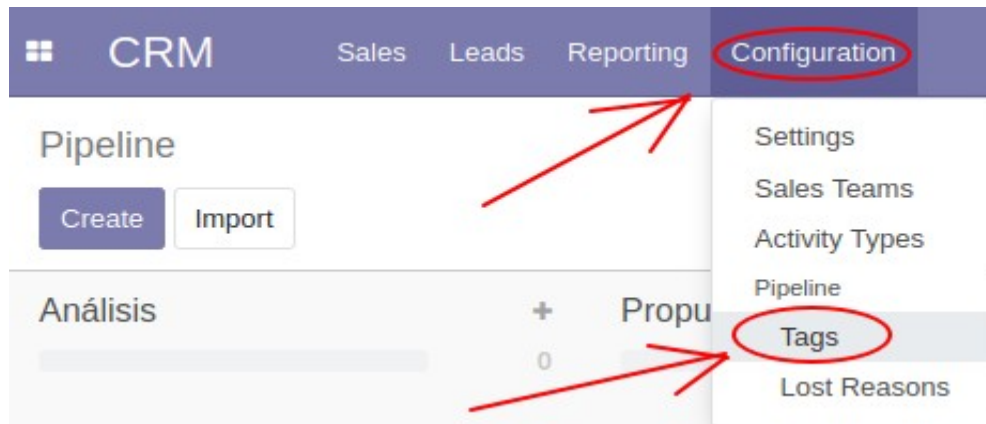
Default Summary

Email templates

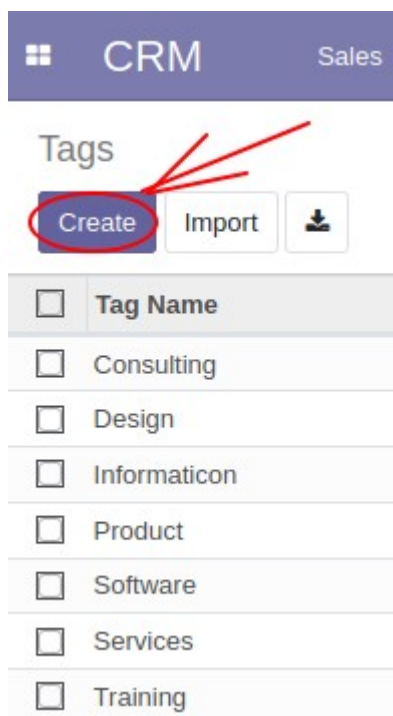
Scheduled Date 0 days
after previous activity deadline

Creación de etiquetas para las iniciativas:

- Pasos para la creación de etiquetas:
 1. Seleccionamos “Configuration” → “Tags”.



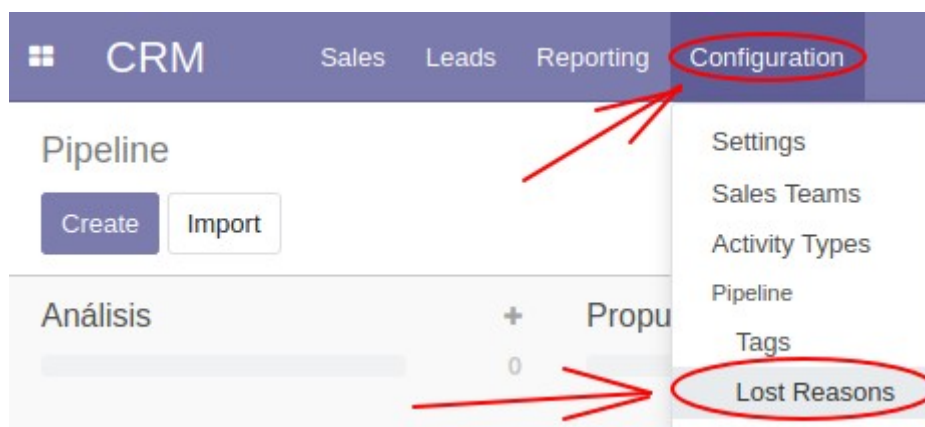
2. Mediante “Create” y “Save” podremos crear las categorías.



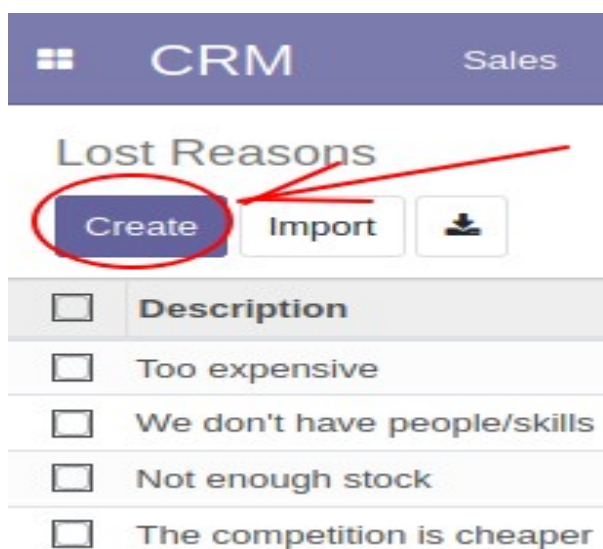
Creación de motivos por los que se han producido la pérdida de oportunidades de negocio:

- Pasos para la creación de motivos de pérdida de oportunidades:

1. Seleccionamos “Configuration” → “Lost Reasons”.



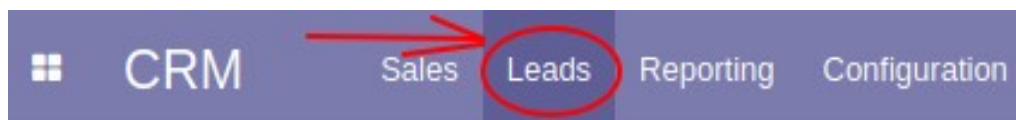
2. Mediante “Create” y “Save” podremos crear los motivos de pérdida.



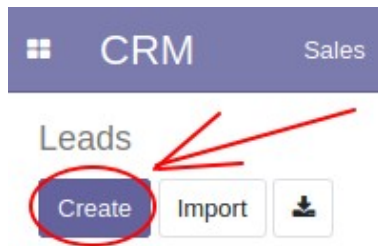
Creación de Leads o Iniciativas: Clientes potenciales o posibles oportunidades de negocio.

- Pasos para la creación de iniciativas:

1. En el módulo de CRM, seleccionamos “Leads”.



2. Pulsamos en “Create”.



3. Rellenamos el siguiente formulario y pulsamos “Save”.

CRM Sales Leads Reporting Configuration

Leads / Interested in your products

Save Discard

Convert to Opportunity Mark as Lost

Lead

Interested in your products

Probability 0.00 % (Estimated by Odoo)

70.00 %

Company Name Chiringuito Playa Dorada

Address Playa de Akumal

Street 2... Yokdzonot Quintana Roo (M) ZIP Mexico

Website www.barplayadorada.com

Language English (US)

Salesperson Pepe Pérez

Sales Team Latinoamérica

Contact Name Edgar Bega Mister

Email edbega@gmail.com

Job Position Manager

Phone

Mobile

Priority

Tags Product

CRM Sales Leads Reporting Configuration

Leads / New

Save Discard

Convert to Opportunity Mark as Lost

Lead

Information of your products

Probability 0.00 % (Estimated by Odoo)

50 %

Company Name Gran Hotel Ciudad de México

Address 16 de Septiembre 82

Street 2... Cuauhtémoc Ciudad de México ZIP Mexico

Website https://granhoteldelaciudaddemexico.com.mx/es/

Language English (US)

Salesperson Pepe Pérez

Sales Team Latinoamérica

Contact Name Wilfred Escudero Mister

Email wilesc@gmail.com

Job Position Manager

Phone

Mobile

Priority

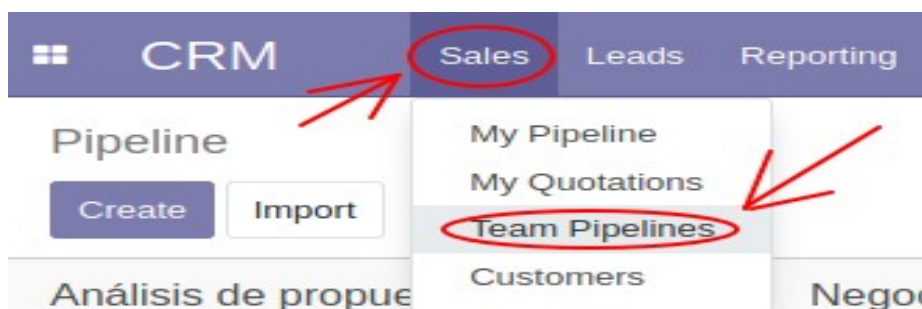
Tags Product

Sales Opportunities o Oportunidades de ventas:

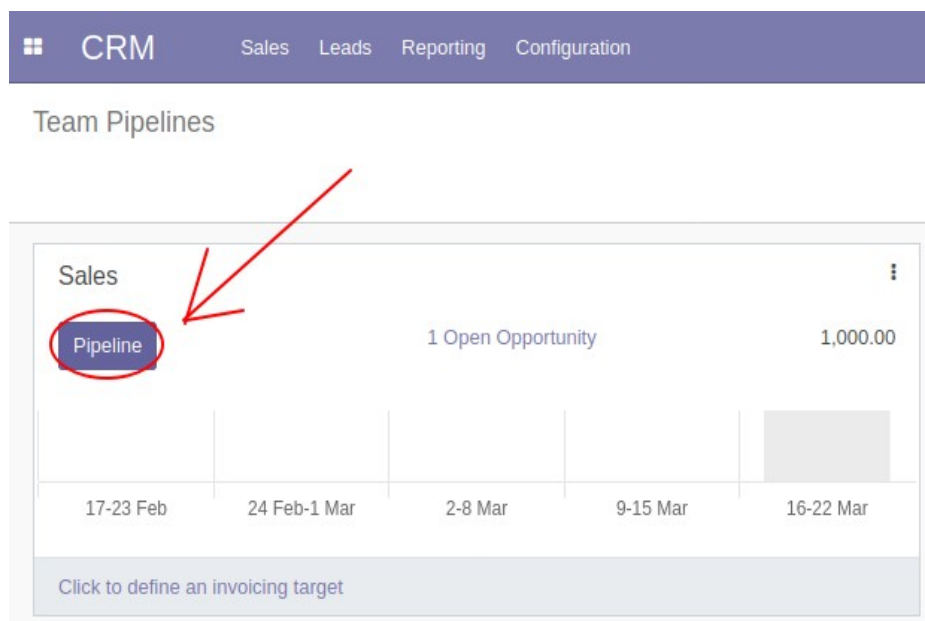
Una oportunidad de venta es un "contacto calificado". Esto implica que hemos hablado con su equipo de ventas y este ha expresado su interés por continuar en contacto con nosotros e incluso quizás a revisar una propuesta de venta.

En estos casos, estamos ante una venta con mucho potencial y una alta probabilidad de que la podamos cerrar, algo muy valioso para nuestro negocio.

- Pasos para crear oportunidades de ventas:
 1. En el módulo CRM, selecciona “Sales” → “Team Pipelines”.



2. Pulsamos sobre “Pipeline”.



3. Pulsamos sobre “Create” y cuando se abra la pestaña, pulsamos sobre “Edit”.



4. Rellenamos el formulario y al acabar seleccionamos “Save”.

- La cantidad de dinero especificada “Expected Revenue” es la cantidad de dinero que esperamos ganar con esta oportunidad en caso de éxito.
- El porcentaje representa la probabilidad de que la oportunidad termine en una venta.

The screenshot shows the CRM interface for the 'Opportunities' section. The top navigation bar includes 'CRM', 'Sales', 'Leads', 'Reporting', and 'Configuration'. The breadcrumb trail is 'Team Pipelines / Opportunities / Ganada - Bar Cohete Soyuz'. The main form has a 'Save' button circled in red with an arrow pointing to it, and a 'Create' button next to it. Below the buttons are tabs for 'New Quotation', 'Mark Won', and 'Mark Lost'. The form content includes a header with 'Ganada - Bar Cohete Soyuz' and '1,000.00 € at 50.00 %'. The customer information section lists 'Customer: Bar Cohete Soyuz', 'Email: soyuzrocketbar@gmail.com', and 'Phone'. The salesperson information lists 'Salesperson: Pablo Gómez' and 'Sales Team: Sales'. The 'Expected Closing' section shows 'Priority' and 'Tags' (Product). The 'Internal Notes' section has a 'Follow-up' tab. At the bottom, there are buttons for 'Send message', 'Log note', and 'Schedule activity' (circled in red with an arrow pointing to it). The 'Planned activities' section shows a task 'Due in 42 days: "Negociación y condiciones de pago." for Administrator' with options to 'Mark Done', 'Edit', or 'Cancel'.

5. Volvemos al paso anterior “Oportunities” para ver la oportunidad en una pizarra kanban. Cada columna es una fase del proceso de ventas dentro de un canal de ventas concreto. Los colores nos informan del estado de las actividades: Rojo si la fecha de la actividad venció y esta aún no se ha completado, amarillo si la actividad ha de hacerse hoy y verde si la actividad debe de realizarse en un futuro.

The screenshot shows the CRM Kanban view for the 'Opportunities' section. The top navigation bar includes 'CRM', 'Sales', 'Leads', 'Reporting', and 'Configuration'. The breadcrumb trail is 'Team Pipelines / Opportunities'. The main view shows four columns representing different stages of the sales process: 'Análisis de propuesta', 'Negociación de la propuesta', 'Venta ganada', and 'Venta perdida'. Each column has a progress bar and a total value. The 'Análisis de propuesta' column has a total of 3,500 € and contains two cards: 'Análisis' (2,000.00 €, Coctelería Noche Abierta) and 'Análisis - Coctelería noche abierta' (1,500.00 €, Coctelería Noche Abierta). The 'Negociación de la propuesta' column has a total of 2,400 € and contains two cards: 'Negociación' (1,200.00 €, Restaurante Cielo Estrellado) and 'Negociación - Bar la Patatera' (1,200.00 €, Bar la Patatera). The 'Venta ganada' column has a total of 5,300 € and contains three cards: 'Ganada - Coctelería Noche Abierta' (2,500.00 €, Coctelería Noche Abierta), 'Ganada - Bar Escocia la Verde' (1,800.00 €, Bar Escocia la Verde), and 'Ganada - Bar Cohete Soyuz' (1,000.00 €, Bar Cohete Soyuz). The 'Venta perdida' column has a total of 0 € and is currently empty. Each card displays the amount, the business name, and a star rating.

Convertir una Sale Lead o Venta potencial en una Opportunity o Oportunidad:

Abrimos la venta potencial y pulsamos en “Convert to opportunity”.

CRM Sales Leads Reporting Configuration

Leads / Interested in your products

Edit Create Action ▾

Convert to Opportunity Mark as Lost

Interested in your products

70.00 %

Company Name	Chiringuito Playa Dorada	Contact Name	Edgar Bega Mister
Address	Playa de Akumal	Email	edbega@gmail.com
	Yokdzonot Quintana Roo (MX)	Job Position	Manager
	Mexico	Phone	
Website	www.barplayadorada.com	Mobile	
Language	English (US)		
Salesperson	Pepe Pérez	Priority	★★★☆☆
Sales Team	Latinoamérica	Tags	Product

Seleccionamos “Convertir en una oportunidad” e indicamos que equipo de ventas se ocupará de gestionar esta oportunidad y quien es su responsable. Como ya teníamos el contacto de ese contacto de ese negocio, podemos indicar que se valga de el para que crear a partir de el un nuevo cliente.

Convert to opportunity

Conversion Action

- ☒ Convert to opportunity
- ☐ Merge with existing opportunities

Assign this opportunity to

Salesperson: Pepe Pérez

Sales Team: Latinoamérica

Customer

- ☒ Create a new customer
- ☐ Link to an existing customer
- ☐ Do not link to a customer

Create Opportunity Cancel

Ahora en “CRM” → “Sales” → “Team Pipelines”, seleccionamos el canal de ventas adecuado.

Seleccionamos la oportunidad para poder completar sus datos.

Completamos los datos y pulsamos “Save”.

Relación entre los módulos CRM e Inventory:

Supongamos que partimos de una oportunidad de venta que va a pasar a la fase de venta ganada ya que el cliente ha aceptado verbalmente nuestro presupuesto de ventas y sólo queda que lo reciba y lo acepte legalmente.

Seleccionamos “New Quotation” / “Nuevo Presupuesto”. Los presupuestos son documentos con la información de la negociación de una venta, por ejemplo aquellos documentos enviados a los clientes en los que se expone el coste final o aproximado de un conjunto de bienes o servicios.

Cuando un cliente acepta un presupuesto, podemos emitir un pedido de ventas.

Enviamos el borrador de ventas al cliente.

Product	Description	Quantity	Unit Price	Taxes	Subtotal
DBSed/Section3					
[4] coulant cervecero	[4] coulant cervecero	600.000	1.50	IVA 21% (Bienes)	900.00 €
[8] lemon Spirit	[8] lemon Spirit	600.000	1.50	IVA 21% (Bienes)	900.00 €

Untaxed Amount: 1,800.00 €
Taxes: 378.00 €
Total: 2,178.00 €

Esto puede hacerse por correo.

Odoo

Recipients Followers of the document and
Add contacts to notify...

Subject Re: S00005

Adjunto un borrador del acuerdo.
Un saludo.

Attach a file

Use template Sales Order: Send by email

Send Cancel

Save as new template

Una vez el cliente nos comuniquen que acepta el borrador, podemos confirmar.

CRM Sales Leads Reporting Configuration

Team Pipelines / Opportunities / Análisis / S00005

Edit Create Print Action

Confirm Send by Email Cancel Quotation **Quotation Sent** Sales Order

Customer Preview

S00005

Customer Cocteleria Noche Abierta
Madrid
Spain

Expiration
Payment Terms Immediate Payment

Order Lines Optional Products Other Info

Product	Description	Quantity	Unit Price	Taxes	Subtotal
DBSed/Section3					
[4] coulant cervecero	[4] coulant cervecero	600.000	1.50	IVA 21% (Bienes)	900.00 €
[8] lemon Spirit	[8] lemon Spirit	600.000	1.50	IVA 21% (Bienes)	900.00 €

Untaxed Amount: 1,800.00 €
Taxes: 378.00 €
Total: 2,178.00 €

A continuación procederemos a crear una factura para el cliente.

CRM Sales Leads Reporting Configuration

Team Pipelines / Opportunities / Análisis / S00005

Edit Create

Print Action

Create Invoice Send by Email Cancel

S00005

Customer: Coctelería Noche Abierta, Madrid, Spain

Order Date: 03/17/2020 23:52:01

Payment Terms: Immediate Payment

Order Lines Other Info

Product	Description	Quantity	Delivered	Invoiced	Unit Price	Taxes	Subtotal
DBSed/Section3							
[4] coulant cervecero	[4] coulant cervecero	600.000	0.000	0.000	1.50	IVA 21% (Bienes)	900.00 €
[8] lemon Spirit	[8] lemon Spirit	600.000	0.000	0.000	1.50	IVA 21% (Bienes)	900.00 €

Untaxed Amount: 1,800.00 €

Taxes: 378.00 €

Total: 2,178.00 €

Emitiremos una factura estándar con todas las líneas de pedido listas para ser facturadas.

Create invoices

Invoices will be created in draft so that you can review them before validation.

Create Invoice

☒ Regular invoice

☐ Down payment (percentage)

☐ Down payment (fixed amount)

Create and View Invoice Create Invoice Cancel

Seleccionaremos “Post” para hacer oficial la factura.

CRM Sales Leads Reporting Configuration

Team Pipelines / Opportunities / Análisis / S00005 / Draft Invoice (* 18)

Edit Create Print Action

Post Preview Cancel Entry Draft Posted

Draft Invoice

Customer Cocteleria Noche Abierta
Madrid
Spain

Invoice Date
Payment Terms Immediate Payment

Reference

Invoice Lines Other Info

Product	Label	Quantity	Price	Taxes	Subtotal
DBSed/Section3					
[4] coulant cervecero	[4] coulant cervecero	600.000	1.50	IVA 21% (Bienes)	900.00
[8] lemon Spirit	[8] lemon Spirit	600.000	1.50	IVA 21% (Bienes)	900.00

Untaxed Amount: 1,800.00 €
IVA 21%: 378.00 €
Total: 2,178.00 €

Enviamos la factura del cliente y de paso la imprimimos para tener una copia.

CRM Sales Leads Reporting Configuration

Team Pipelines / Opportunities / Análisis / S00005 / INV/2020/0004

Edit Create Print Action

Send & Print Register Payment Preview Add Credit Note Reset to Draft Draft Posted

Customer Invoice

INV/2020/0004

Customer Cocteleria Noche Abierta
Madrid
Spain

Invoice Date 03/17/2020
Payment Terms Immediate Payment

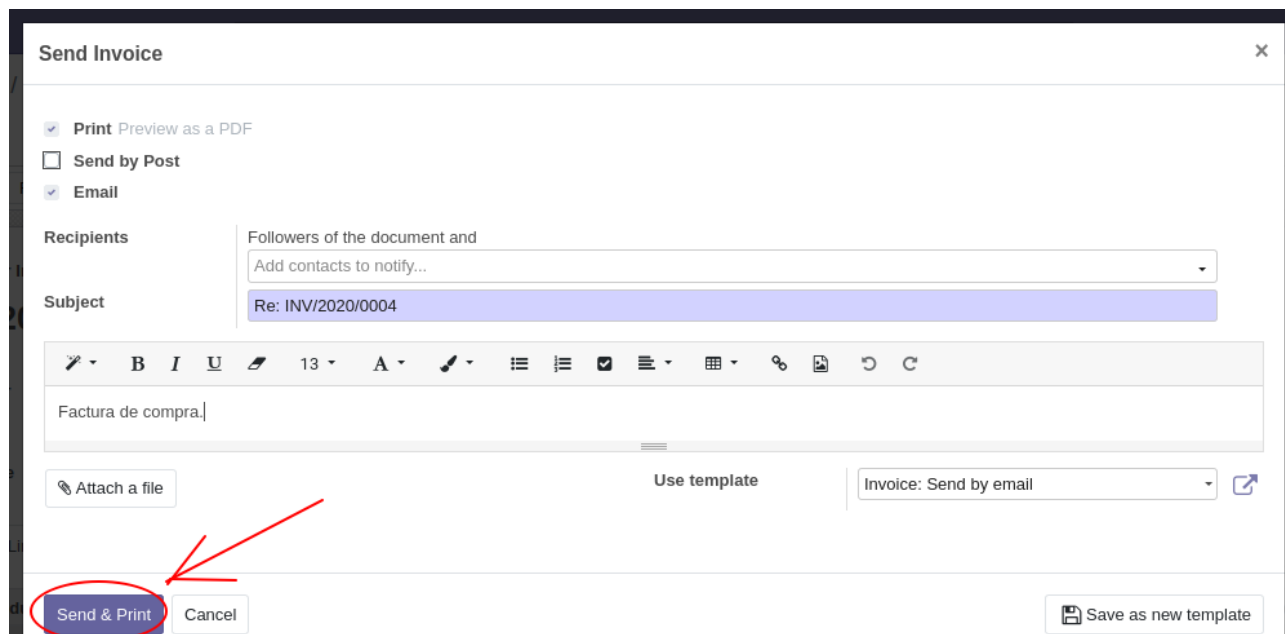
Reference

Invoice Lines Other Info

Product	Label	Quantity	Price	Taxes	Subtotal
DBSed/Section3					
[4] coulant cervecero	[4] coulant cervecero	600.000	1.50	IVA 21% (Bienes)	900.00
[8] lemon Spirit	[8] lemon Spirit	600.000	1.50	IVA 21% (Bienes)	900.00

Untaxed Amount: 1,800.00 €
IVA 21%: 378.00 €
Total: 2,178.00 €
Amount Due: 2,178.00 €

Seleccionamos enviar la factura al cliente e imprimirla.



Send Invoice

☒ **Print** Preview as a PDF

☐ **Send by Post**

☒ **Email**

Recipients Followers of the document and
Add contacts to notify...

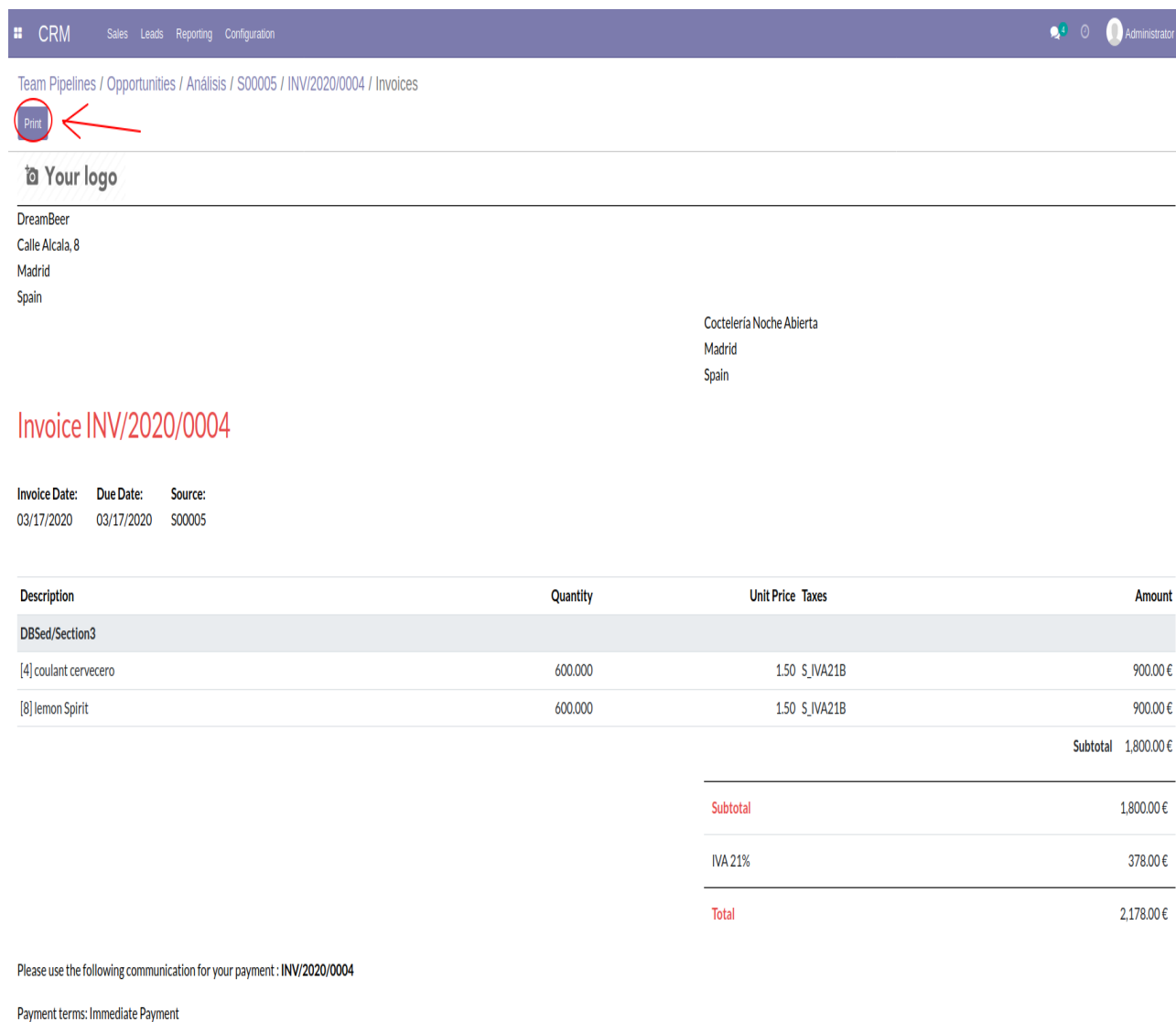
Subject Re: INV/2020/0004

Factura de compra.

Attach a file Use template Invoice: Send by email

Send & Print Cancel Save as new template

Escogemos un diseño para la impresión de la factura y la imprimimos si así lo deseamos.



CRM Sales Leads Reporting Configuration Administrator

Team Pipelines / Opportunities / Analysis / S00005 / INV/2020/0004 / Invoices

Print

Your logo

DreamBeer
Calle Alcalá, 8
Madrid
Spain

Coctelería Noche Abierta
Madrid
Spain

Invoice INV/2020/0004

Invoice Date: 03/17/2020 Due Date: 03/17/2020 Source: S00005

Description	Quantity	Unit Price	Taxes	Amount
DBSed/Section3				
[4] coulant cervecedero	600.000	1.50	S_IVA21B	900.00 €
[8] lemon Spirit	600.000	1.50	S_IVA21B	900.00 €
			Subtotal	1,800.00 €
			Subtotal	1,800.00 €
			IVA 21%	378.00 €
			Total	2,178.00 €

Please use the following communication for your payment : INV/2020/0004

Payment terms: Immediate Payment

Una vez la factura ha sido enviada al cliente, hemos de registrar el pago de este.

CRM Sales Leads Reporting Configuration

Team Pipelines / Opportunities / Análisis / S00005 / INV/2020/0004

Edit Create Print Action

Send & Print **Register Payment** Preview Add Credit Note Reset to Draft Draft Posted

Customer Invoice

INV/2020/0004

Customer: Coctelería Noche Abierta
Madrid
Spain

Invoice Date: 03/17/2020
Payment Terms: Immediate Payment

Reference

Invoice Lines Other Info

Product	Label	Quantity	Price	Taxes	Subtotal
DBSed/Section3					
[4] coulant cervecero	[4] coulant cervecero	600.000	1.50	IVA 21% (Bienes)	900.00
[8] lemon Spirit	[8] lemon Spirit	600.000	1.50	IVA 21% (Bienes)	900.00

Untaxed Amount: 1,800.00 €
IVA 21%: 378.00 €
Total: **2,178.00 €**
Amount Due: **2,178.00 €**

Validamos el pago del cliente.

Register Payment X

Journal: Bank (EUR) Amount: 2,178.00 €
Date: 03/17/2020
Memo: INV/2020/0004

Validate Cancel

Una vez se ha pagado la factura, es momento de indicar la oportunidad como ganada.

CRM

SalesLeadsReportingConfiguration

Team Pipelines / Opportunities / Análisis / S00005 / INV/2020/0004

EditCreate

PrintAction

Send & PrintPreviewAdd Credit NoteReset to Draft

DraftPosted

Customer Invoice

INV/2020/0004

Customer

Cocelería Noche Abierta
Madrid
Spain

Invoice Date

03/17/2020

Payment Terms

Immediate Payment

Reference

Invoice Lines

Other Info

Product	Label	Quantity	Price	Taxes	Subtotal
DBSed/Section3					
[4] coulant cervecero	[4] coulant cervecero	600.000	1.50	IVA 21% (Bienes)	900.00
[8] lemon Spirit	[8] lemon Spirit	600.000	1.50	IVA 21% (Bienes)	900.00

Untaxed Amount:

1,800.00 €

IVA 21%:

378.00 €

Total:

2,178.00 €

Paid on 03/17/2020

2,178.00 €

Amount Due:

0.00 €

Ahora podemos ir al módulo de Inventory para ver que tenemos que entregarle el pedido al cliente.

Inventory

OverviewOperationsMaster DataReportingConfiguration

Inventory Overview

Receipts

DreamBeer Sede Warehouse

0 To Process

Internal Transfers

DreamBeer Sede Warehouse

0 To Process

Delivery Orders

DreamBeer Sede Warehouse

0 To Process

Waiting1

Delivery Orders

DreamBeer Sevilla Warehouse

0 To Process

Receipts

DreamBeer Sevilla Warehouse

0 To Process

Internal Transfers

DreamBeer Sevilla Warehouse

0 To Process

Seleccionamos la orden de entrega correspondiente.

The screenshot shows the SAP Inventory Overview interface. The breadcrumb trail is "Inventory Overview / DreamBeer Sede Warehouse: Delivery Orders". Below the breadcrumb, there are buttons for "Create", "Import", and a download icon. A table with three columns: "Reference", "From", and "To" is displayed. The "Reference" column contains a checkbox and the text "DBSed/OUT/00021". The "From" column contains the text "DBSed/Section1", which is circled in red. The "To" column contains the text "Partner Locations/Customers". A red arrow points to the "From" field.

Reference	From	To
<input type="checkbox"/> DBSed/OUT/00021	DBSed/Section1	Partner Locations/Customers

- En este caso observamos un problema, no tenemos bien configurado las ubicaciones desde donde hemos de enviar los productos a los cliente y probablemente tampoco tengamos bien configurado las ubicaciones desde las cuales recibimos las materias o productos de nuestros proveedores. Se explicará como corregir esto más adelante.

Ahora deberíamos seleccionar “Check Availability” antes de “Validate” para comprobar que en la localización de origen existe ese número de mercancías, sin embargo, esto no funcionará ya que los productos finales los estamos almacenando en otra ubicación.

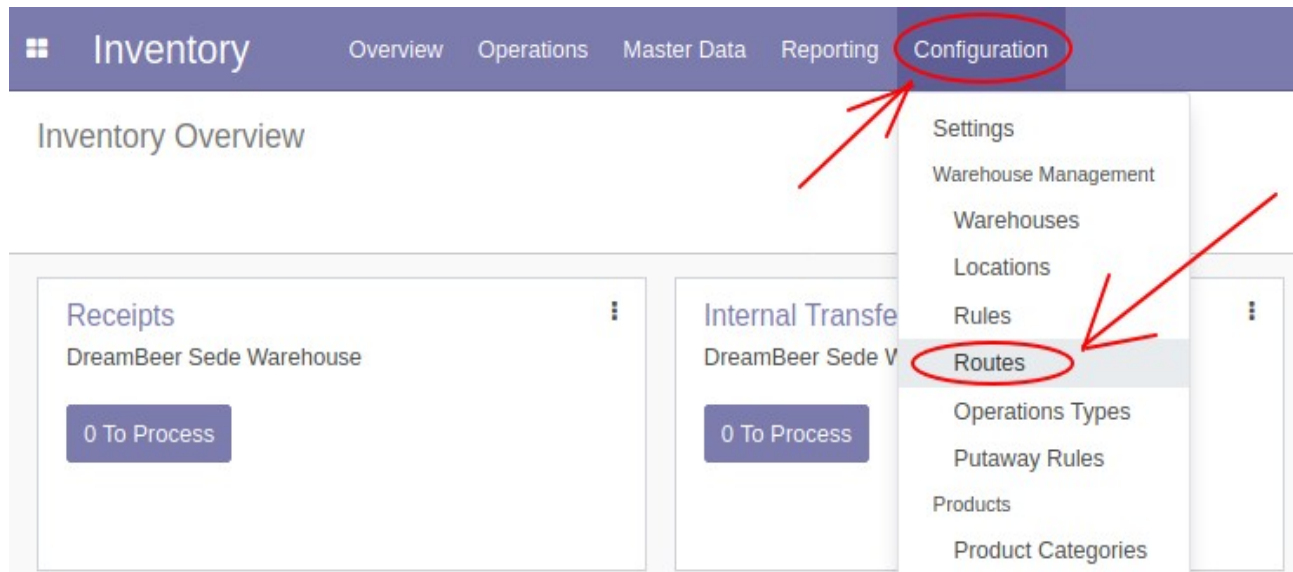
Lo que haremos será pulsar “Validate”, esta opción no comprobará que las unidades existan en la ubicación especificada, de hecho causará la aparición de dos registros de productos con unidades negativas en la ubicación establecida hasta el momento. Esto ha de arreglarse actualizando la cantidad de unidades mediante la opción “Update Quantity” dentro de un producto, o bien mediante la realización de una transferencia interna “Transer” entre las distintas localizaciones del almacén.

The screenshot shows the SAP Inventory Overview interface for the delivery order "DBSed/OUT/00021". The breadcrumb trail is "Inventory Overview / DreamBeer Sede Warehouse: Delivery Orders / DBSed/OUT/00021". Below the breadcrumb, there are buttons for "Edit", "Create", "Print", and "Action". A row of buttons includes "Check Availability", "Validate", "Scrap", "Unlock", and "Cancel". The "Validate" button is circled in red. Below the buttons, there is a section for "DBSed/OUT/00021" with fields for "Delivery Address", "Operation Type", "Source Location", "Scheduled Date", and "Source Document". Below this, there is a table with columns "Product", "From", "Reserved", and "Done".

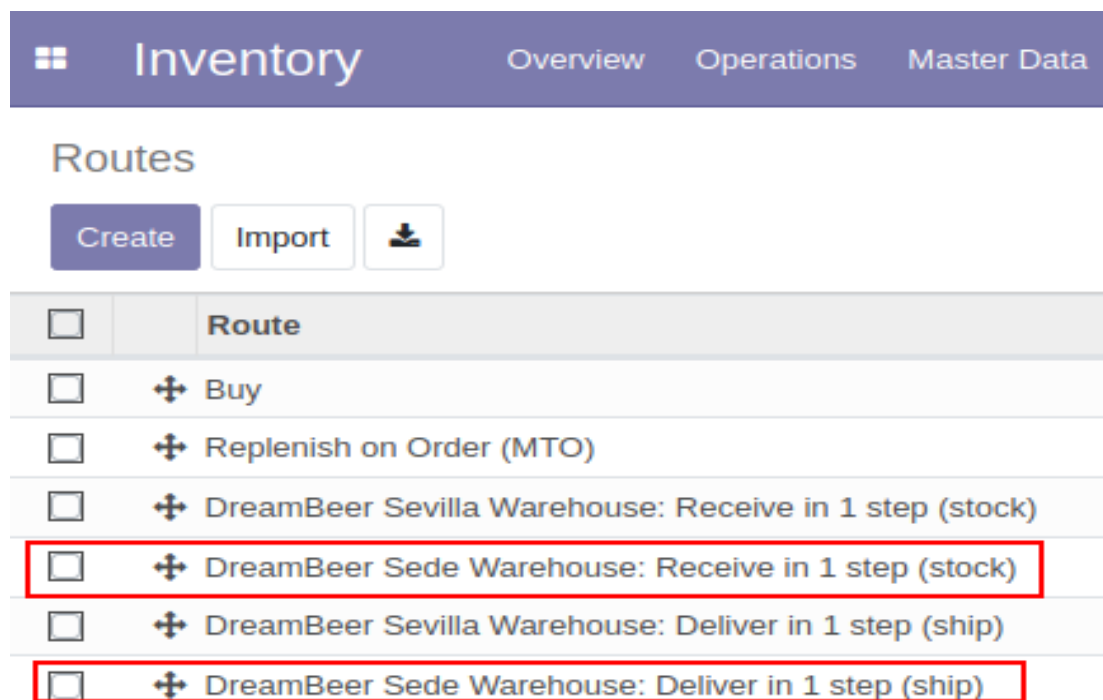
Product	From	Reserved	Done
[4] coulant cervecero	DBSed/Section1	0.000	600.000
[8] lemon Spirit	DBSed/Section1	0.000	600.000

Para arreglar el problema anterior y que no vuelva a pasarnos, hemos de configurar de donde almacenamos las mercancías que llegan a nuestro almacén y desde donde salen los productos de nuestro almacén.

Para ello iremos a “Inventory” → “Configuration” → “Routes”.



Desde aquí podemos establecer desde donde se almacenan las materias que recibimos y desde donde se envían nuestro productos finales.



La configuración ha de ser o será similar a la siguiente:

Inventory

OverviewOperationsMaster DataReportingConfiguration

Routes / DreamBeer Sede Warehouse: Receive in 1 step (stock)

EditCreate

Action ▾

DreamBeer Sede Warehouse: Receive in 1 step (stock)

Applicable On

Select the places where this route can be selected

Product Categories

☒

Products

☒

Warehouses

☒

Sales Order Lines

☒

DreamBeer Sede Warehouse

Rules

Action	Source Location	Destination Location
Push To	Partner Locations/Vendors	DBSed/Section1
Push To	Partner Locations/Vendors	DBSed/Section2

Inventory

OverviewOperationsMaster DataReportingConfiguration

Routes / DreamBeer Sede Warehouse: Deliver in 1 step (ship)

EditCreate

Action ▾

DreamBeer Sede Warehouse: Deliver in 1 step (ship)

Applicable On

Select the places where this route can be selected

Product Categories

☒

Products

☒

Warehouses

☒

Sales Order Lines

☒

DreamBeer Sede Warehouse

Rules

Action	Source Location	Destination Location
Pull From	DBSed/Section3	Partner Locations/Customers

Y las configuraciones particulares para cada una de las dos ventanas anteriores.

Open: Rules

Name

Vendors → WH: Stock

Action

Push To

When products arrive in **Partner Locations/Vendors**, **Receipts** are created to send them in **DBSed/Section1**.

Operation Type

DreamBeer Sede Warehouse: Receipts

Source Location

Partner Locations/Vendors

Destination Location

DBSed/Section1

Automatic Move

Manual Operation

Options

Delay

0

Save

Discard

Open: Rules

Name

WH: Stock → Customers

Action

Pull From

When products are needed in **Partner Locations/Customers**, **Delivery Orders** are created from **DBSed/Section3** to fulfill the need.

Operation Type

DreamBeer Sede Warehouse: Delivery Order

Source Location

DBSed/Section3

Destination Location

Partner Locations/Customers

Supply Method

Take From Stock

Options

Partner Address

Delay

0

Scheduling

Alert if Delay

☒

Propagate Rescheduling

☒

Reschedule if Higher Than

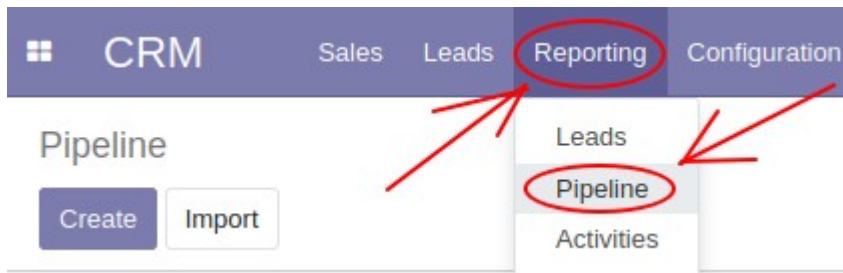
1 days

Save

Discard

Crear un informe de oportunidades de negocio:

En el módulo CRM, vamos a “Reporting” → “Pipeline”.



Podemos elegir el tipo de gráfico y una métrica.

