

MANEJO DE ODOO (VENTAS)

Sistemas Gestión Empresarial

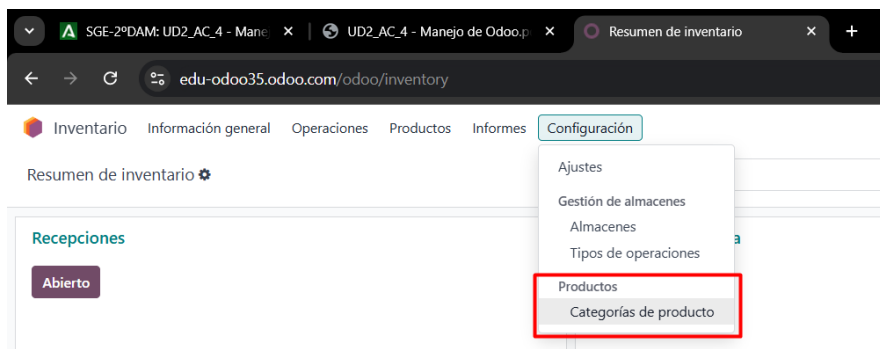


25 DE OCTUBRE DE 2024

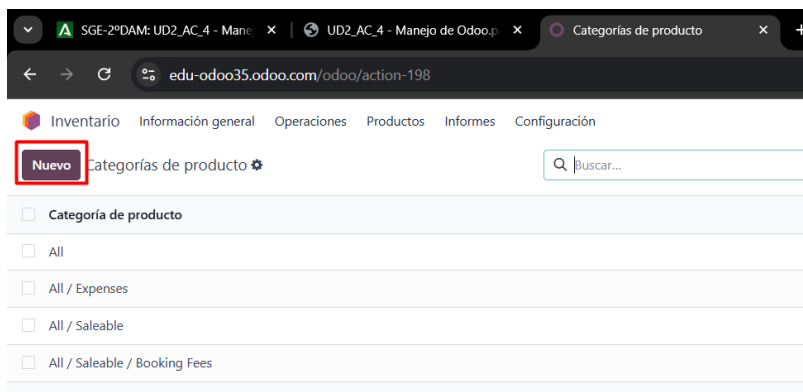
En el apartado de Productos, crea dentro de la categoría Saleables (Vendibles o Productos a la venta) las categorías Hardware, Software y Servicios. Dentro de la categoría Software, crea las categorías Sistemas y Aplicaciones.

Para realizar esto tengo que primero acceder al módulo de inventario.

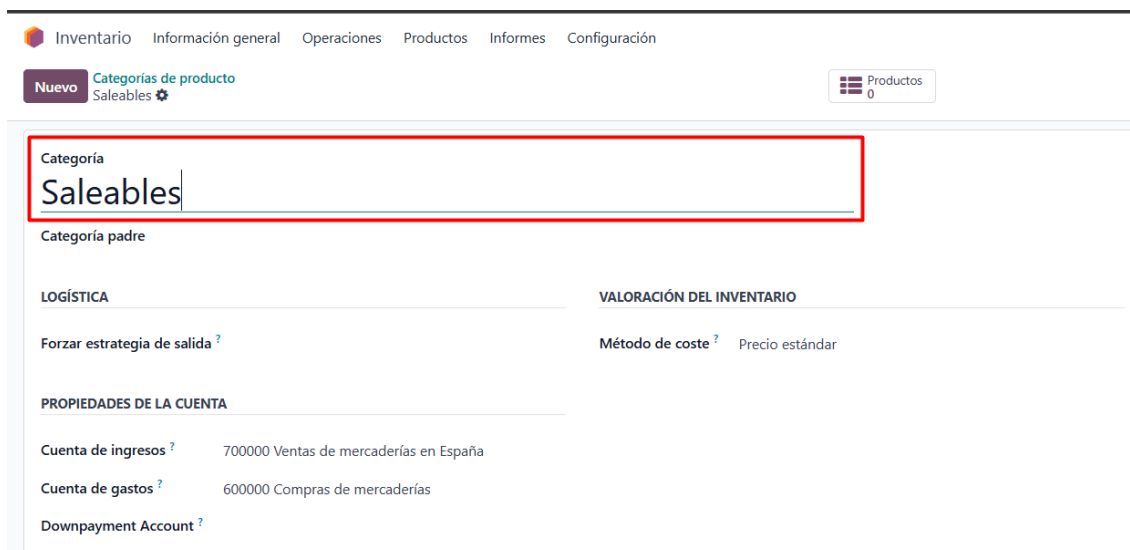
Para ello marco inventario, configuración.



Le damos a nuevo.



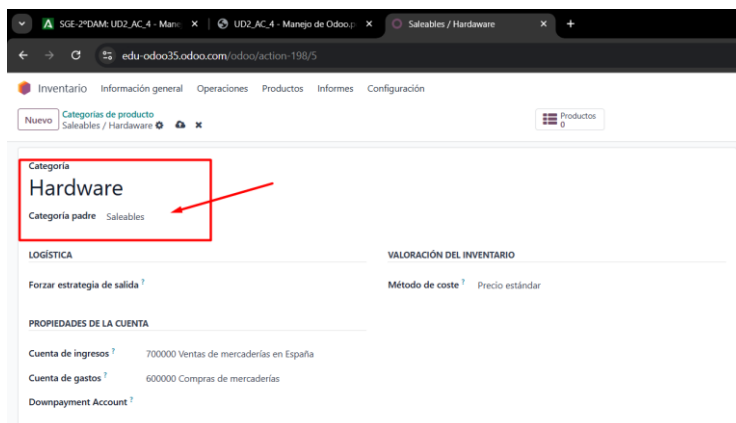
Y creamos la categoría principal que será "Saleables"



Ahora tenemos que crear las subcategorías Hardware, Software y Servicios.

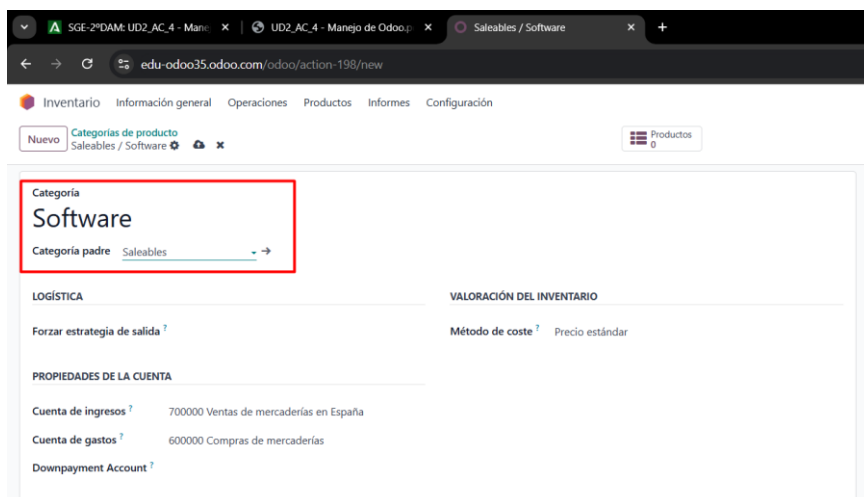
Para ello nuevamente marcamos “Nuevo”.

En el nombre pongo Hardware y en el campo de Categoría principal, selecciona Saleables.



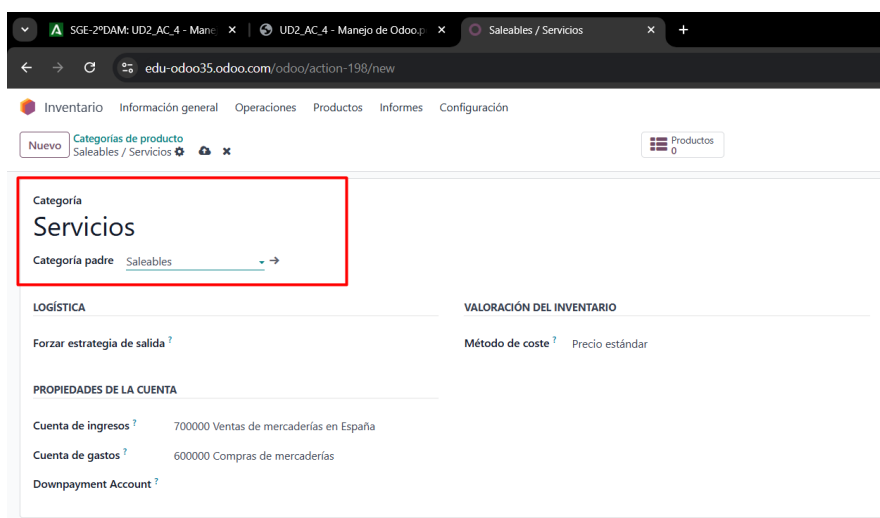
The screenshot shows the Odoo product creation interface. The browser tabs include 'SGE-2ºDAM: UD2_AC_4 - Mane...', 'UD2_AC_4 - Manejo de Odoo...', and 'Saleables / Hardware'. The URL is 'edu-odoo35.odoo.com/odoo/action-198/5'. The breadcrumb trail is 'Inventario > Información general > Operaciones > Productos > Informes > Configuración'. The 'Nuevo' button is highlighted. The 'Categorías de producto' dropdown is set to 'Saleables / Hardware'. The 'Categoría' field is 'Hardware' and the 'Categoría padre' is 'Saleables'. The 'LOGÍSTICA' section shows 'Forzar estrategia de salida' and 'Método de coste' set to 'Precio estándar'. The 'PROPIEDADES DE LA CUENTA' section shows 'Cuenta de ingresos' as '700000 Ventas de mercaderías en España', 'Cuenta de gastos' as '600000 Compras de mercaderías', and 'Downpayment Account'.

Lo mismo con Software



The screenshot shows the Odoo product creation interface for the 'Software' category. The browser tabs include 'SGE-2ºDAM: UD2_AC_4 - Mane...', 'UD2_AC_4 - Manejo de Odoo...', and 'Saleables / Software'. The URL is 'edu-odoo35.odoo.com/odoo/action-198/new'. The breadcrumb trail is 'Inventario > Información general > Operaciones > Productos > Informes > Configuración'. The 'Nuevo' button is highlighted. The 'Categorías de producto' dropdown is set to 'Saleables / Software'. The 'Categoría' field is 'Software' and the 'Categoría padre' is 'Saleables'. The 'LOGÍSTICA' section shows 'Forzar estrategia de salida' and 'Método de coste' set to 'Precio estándar'. The 'PROPIEDADES DE LA CUENTA' section shows 'Cuenta de ingresos' as '700000 Ventas de mercaderías en España', 'Cuenta de gastos' as '600000 Compras de mercaderías', and 'Downpayment Account'.

Lo mismo con Servicios.



The screenshot shows the Odoo product creation interface for the 'Servicios' category. The browser tabs include 'SGE-2ºDAM: UD2_AC_4 - Mane...', 'UD2_AC_4 - Manejo de Odoo...', and 'Saleables / Servicios'. The URL is 'edu-odoo35.odoo.com/odoo/action-198/new'. The breadcrumb trail is 'Inventario > Información general > Operaciones > Productos > Informes > Configuración'. The 'Nuevo' button is highlighted. The 'Categorías de producto' dropdown is set to 'Saleables / Servicios'. The 'Categoría' field is 'Servicios' and the 'Categoría padre' is 'Saleables'. The 'LOGÍSTICA' section shows 'Forzar estrategia de salida' and 'Método de coste' set to 'Precio estándar'. The 'PROPIEDADES DE LA CUENTA' section shows 'Cuenta de ingresos' as '700000 Ventas de mercaderías en España', 'Cuenta de gastos' as '600000 Compras de mercaderías', and 'Downpayment Account'.

Ahora creare las subcategorías de software, para ello pulso en software.

Y creamos en nuevo, ponemos como nombre “Sistemas”

The screenshot shows the 'Nuevas Categorías de producto' (New Product Categories) form in Odoo. The browser tabs at the top include 'SGE-2ºDAM: UD2_AC_4 - Mane...', 'UD2_AC_4 - Manejo de Odoo.p...', and 'Saleables / Software / Sistemas'. The URL is 'edu-odoo35.odoo.com/odoo/action-198/9'. The breadcrumb trail is 'Saleables / Software / Sistemas'. The form title is 'Categoría Sistemas'. The parent category is 'Saleables / Software'. The form is divided into three sections: 'LOGÍSTICA' with 'Forzar estrategia de salida', 'VALORACIÓN DEL INVENTARIO' with 'Método de coste' set to 'Precio estándar', and 'PROPIEDADES DE LA CUENTA' with 'Cuenta de ingresos' (700000 Ventas de mercaderías en España), 'Cuenta de gastos' (600000 Compras de mercaderías), and 'Downpayment Account'.

Y ahora con aplicaciones.

The screenshot shows the 'Nuevas Categorías de producto' form for 'Aplicaciones'. The breadcrumb trail is 'Saleables / Software / Aplicaciones'. The form title is 'Categoría Aplicaciones'. The parent category is 'Saleables / Software'. The form structure is identical to the previous one, with 'LOGÍSTICA', 'VALORACIÓN DEL INVENTARIO', and 'PROPIEDADES DE LA CUENTA' sections.

La estructura final se vería tal que así.

The screenshot shows the 'Categorías de producto' (Product Categories) list view in Odoo. The breadcrumb trail is 'Categorías de producto'. There is a search bar with the placeholder 'Buscar...'. The list contains the following categories, each with an expandable icon (arrow) and a checkbox:

- Categoría de producto
- All
- All / Expenses
- All / Saleable
- All / Saleable / Booking Fees
- Saleables
- Saleables / Hardware
- Saleables / Servicios
- Saleables / Software
- Saleables / Software / Aplicaciones
- Saleables / Software / Sistemas

Crea una oportunidad: Tartessos S.A. es una empresa interesada en comprar equipos portátiles. Han pedido un presupuesto de 5 unidades del modelo MacBook Pro (13-Inch, M1, 2023) que tiene un PVP de 1.200€ + IVA y 5 licencias de Office 365 para Mac con un coste de 80€ + IVA.

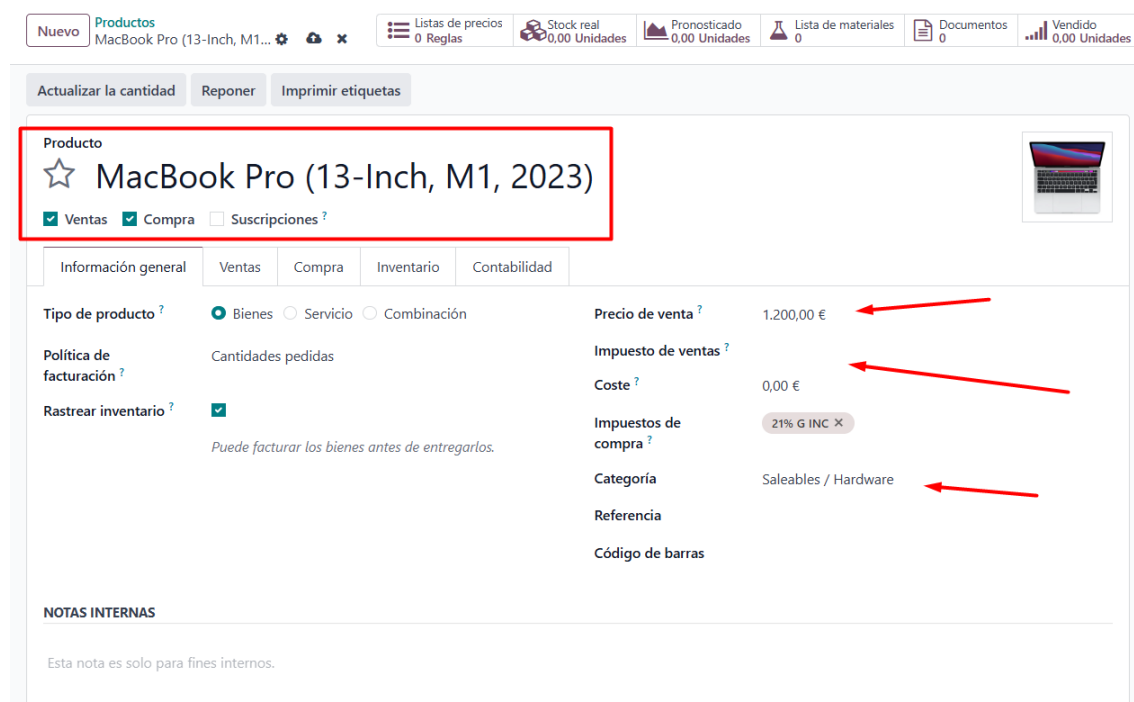
Para ello vamos a inventario y productos.



Ahora vamos a crear los dos productos.

Primero empiezo con MacBook Pro (13-Inch, M1, 2023).

Marcamos nuevo, ponemos el nombre.



El precio de venta ponemos 1200 y el impuesto lo ponemos vacío, luego en categoría lo ponemos como hardware.

Ahora el office 365 de la misma forma.

Nuevo Productos Office 365 para Mac

Listas de precios 0 Reglas Stock real 0,00 Unidades Pronosticado 0,00 Unidades Lista de materiales 0 Documentos 0 Vendido 0,00 Unidades

Actualizar la cantidad Reponer Imprimir etiquetas

Producto **Office 365 para Mac**

☒ Ventas ☒ Compra ☐ Suscripciones ?

Información general Ventas Compra Inventario Contabilidad

Tipo de producto ? ☒ Bienes ☐ Servicio ☐ Combinación

Política de facturación ? Cantidades pedidas

Rastrear inventario ? ☒ Puede facturar los bienes antes de entregarlos.

Precio de venta ? 80,00 €

Impuesto de ventas ?

Coste ? 0,00 €

Impuestos de compra ? 21% G INC X

Categoría Saleables / Software / Aplicaciones

Referencia

Código de barras

NOTAS INTERNAS

Esta nota es solo para fines internos.

El resultado final sería el siguiente.

SGE-2ºDAM: UD2_AC_4 - Manejo de Odo... UD2_AC_4 - Manejo de Odo... Productos MacBook Pro - Buscar con Google

edu-odoo35.odoo.com/odoo/action-513

Inventario Información general Operaciones Productos Informes Configuración

Nuevo Productos

Gomillas Para el Pelo Precio: 1,00 €

Gomillas para el pelo (Paquete 50) Precio: 1,00 €

MacBook Pro (13-Inch, M1, 2023) Precio: 1.200,00 € Stock real: 5,00 Unidades

Office 365 para Mac Precio: 80,00 € Stock real: 5,00 Unidades

Crea los productos en su categoría, añádeles una foto y aumenta el stock inicial a 20 unidades de cada uno.

Para ello vamos a inventario y operaciones. Marcamos Inventario Físico.

edu-odoo35.odoo.com/odoo/inventory

Inventario Información general Operaciones Productos Informes Configuración

Resumen de inventario

Recepciones

Abierto

Traslados

Recepciones

Entregas

Fabricaciones

Ajustes

Inventario físico

Desechar

Abastecimiento

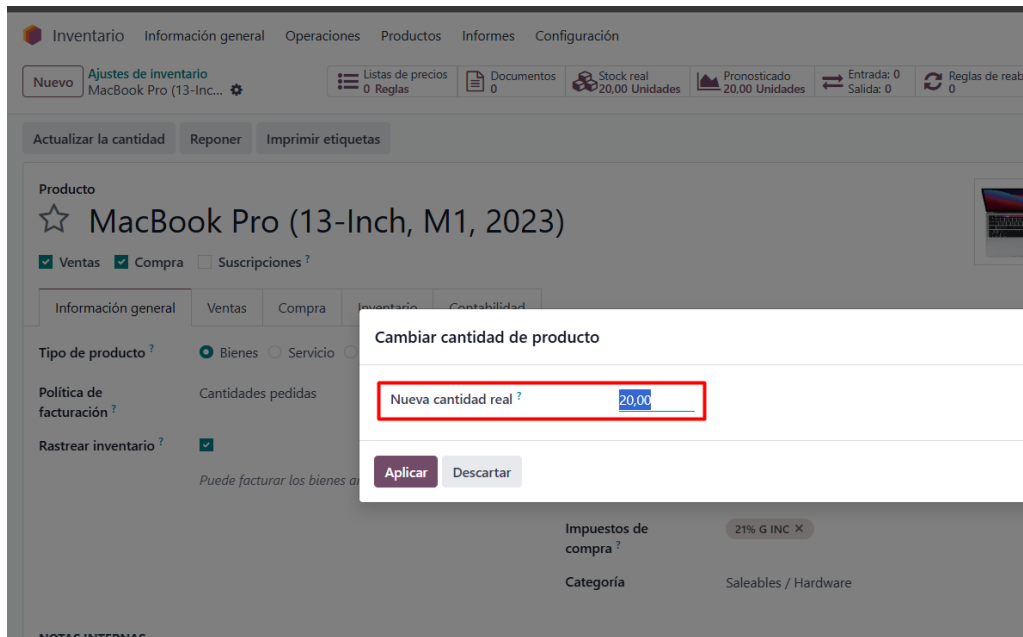
Reposición

Órdenes de e

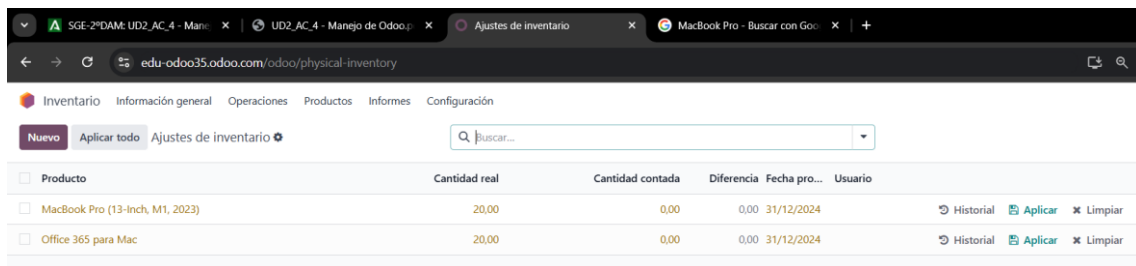
Abierto

MANEJO DE ODOO (VENTAS)

Dentro del inventario encontramos nuestros dos productos y marcamos 20 unidades por cada uno.

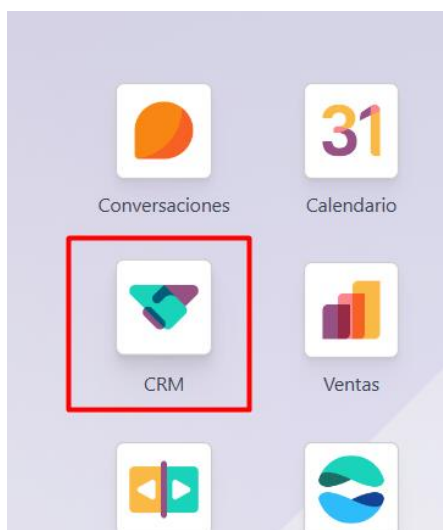


Se vería de esta forma.



Se sabe que Tartessos tiene un presupuesto de 6.000€. Da de alta el nuevo cliente, la oportunidad y establece las próximas acciones para ganar esa oportunidad.

Para hacer esto vamos a CRM



Ahora voy a crear la oportunidad de venta.

Contacto ?
Tartessos S.A

Oportunidad
Compra de equipos portátiles y licencias de sc

Correo electrónico
drafabd09@gmail.com

Teléfono
+34 123 456 789

Ingreso esperado
6.000,00 € ☆☆☆

Agregar Editar

Se vería de la siguiente forma.



Registra dos llamadas en fechas distintas, envíale después una propuesta adecuada al Sr. López y planifica para dentro de 30 minutos una reunión para cerrar el trato.

Añade una cita en el calendario con las siguientes características:

o **Nombre:** Reunión de Equipo-IES

o **Asistentes:** Equipo de ventas Equipo-IES

o **Descripción:** Reunión semanal de toma de contacto.

o **Duración:** 1:15mins

o **Todos los lunes a las 9:30 en la sala de juntas, durante las próximas 12 semanas**

Para realizar esto, vamos a la oportunidad que hemos creado antes de Tartessos S.A y marcamos planificar actividad.

Ponemos que el tipo de actividad es una llamada, en resumen y marcamos programar.

Seguidamente programamos una segunda llamada.

Ahora enviare la propuesta al Sr. López

Marcamos nuevamente en programar actividad, luego en tipo de actividad pongo correo electrónico.

Ahora la planificación de la reunión para que se cierre en 30 mins

Hacemos lo mismo que antes y marcamos reunión.

Nuevo evento

Reunión de cierre para el trato

Iniciar ? 29/10/2024 19:15:00 → 29/10/2024 19:45:00

Todo el día

☐

Asistentes

Rafael Diaz

Tartessos S.A

Agregue asistentes...

URL de la videollamada

+ Reunión de Odoo

Descripción

Describe su reunión

Guardar y cerrar

Descartar

Más opciones

Y se vería de la siguiente forma.

Reunión de cierre para el trato

29 de octubre de 2024

19:15 - 19:45 (30 minutos)

Rafael Diaz

Tartessos S.A

Lead/Oportunidad

Rafael Diaz

Editar

Eliminar

Sí

No

Tal vez

Añade una cita en el calendario con las siguientes características:

o Nombre: Reunión de Equipo-IES

o Asistentes: Equipo de ventas Equipo-IES

o Descripción: Reunión semanal de toma de contacto.

o Duración: 1:15mins

o Todos los lunes a las 9:30 en la sala de juntas, durante las próximas 12 semanas

Para ello he accedido al módulo de calendario.

Tendremos el siguiente resultado:

Asunto de la reunión

Reunión de Equipo-IES

Iniciar [?] 04/11/2024 09:30:00 → 04/11/2024 10:45:00

Duración 01:15 horas o Todo el día ☐

Zona horaria Europe/Madrid

Recurrente ☒

Repetir [?] Semanalmente

Repetir el ☒ L M M J V S D

Hasta Número de repeticiones 1

Ubicación Reunión en línea

URL de la videollamada

+ Reunión de Odo

Etiquetas

Privacidad [?] Ocupado Por defecto

Organizador Rafael Diaz

Descripción Reunión semanal de toma de contacto

Recordatorios [?]

1 Asistentes

1 sí, 0 tal vez, 0 no, 0 pendiente

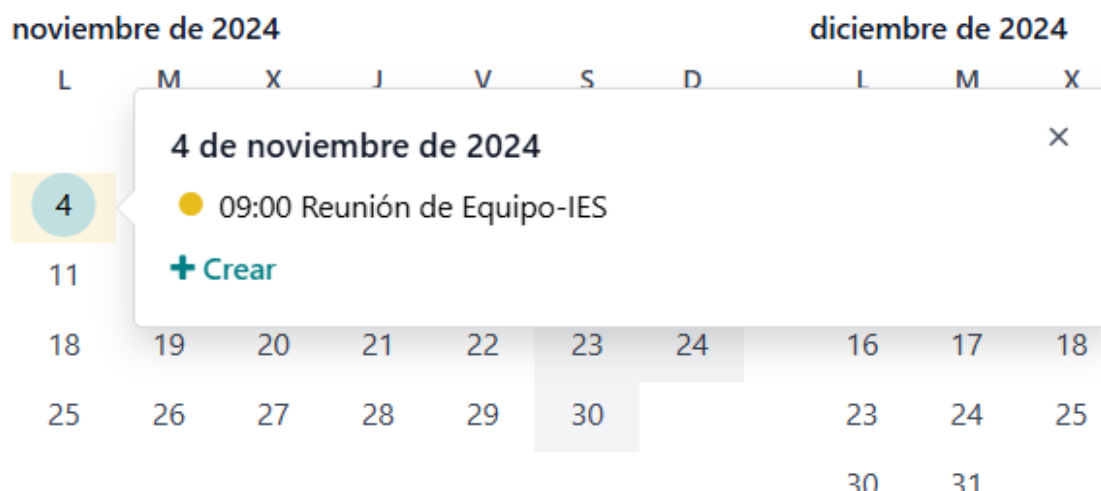
Rafael Diaz

Seleccione asistentes...

CORREO ELECTRÓNICO

SMS

Y ya tendríamos visible las reuniones.



Una vez ganada la oportunidad, mostrar en el módulo de ventas el nuevo pedido que se ha generado.

Mostrar la vista previa del pedido de compra (formato PDF)

Crear la factura (en estado borrador) a partir del pedido de venta. El tipo de factura será "Factura normal"

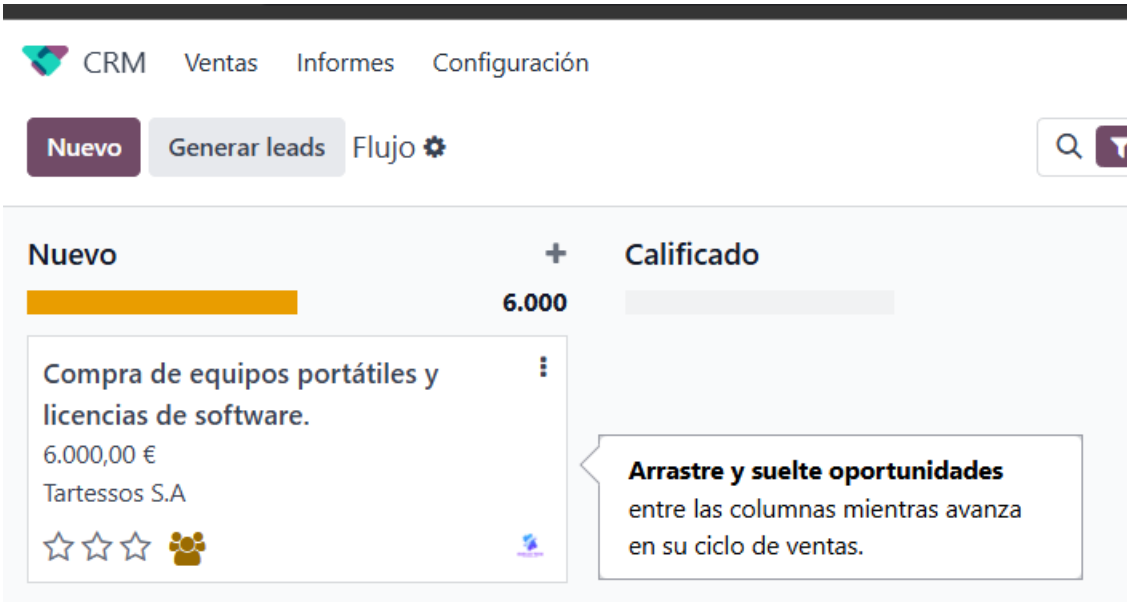
Cambiar las condiciones de pago a "30 días"

Incluir una nueva línea de factura a la que agregamos el servicio gratuito de "Puesta en marcha de Office 365" con 5 unidades a 0€

Confirmar la factura. Enviar e imprimir (adjuntar el PDF de la factura).


Por último, crear un pago "Efectivo" por el importe total de la factura.

Ahora iré a CRM, y selecciono la oportunidad.



The screenshot shows the Odoo CRM interface. At the top, there are tabs for CRM, Ventas, Informes, and Configuración. Below these are buttons for 'Nuevo', 'Generar leads', and 'Flujo' with a gear icon. A search bar and a funnel icon are on the right. The main area displays a Kanban view with two columns: 'Nuevo' and 'Calificado'. In the 'Nuevo' column, there is a card for 'Compra de equipos portátiles y licencias de software' with a value of 6.000,00 € and the company name 'Tartessos S.A'. A tooltip on the right says 'Arrastre y suelte oportunidades entre las columnas mientras avanza en su ciclo de ventas.'

Y marcamos la oportunidad como ganada.



This screenshot shows the same Odoo CRM interface, but the 'Flujo' button is highlighted in blue. Below it, the title of the selected opportunity is 'Compra de equipos portátiles y licencias de softw...'. At the bottom, there are three buttons: 'Nuevo presupuesto', 'Ganado' (which is highlighted with a red rectangle), and 'Perdido'.

Ahora nos dirigimos a ventas. Y vemos el pedido.

Nuevo presupuesto Perdido Nuevo 2h y 34min Calificado Propuesta **Ganado 1min**

Compra de equipos portátiles y licencias de software.

Ingreso esperado 6.000,00 € **Probabilidad** en 100,00 %

Contacto ? Tartessos S.A. **Comercial** Rafael Díaz

Correo electrónico drafabd09@gmail.com **Cierre previsto ?** ☆☆☆

Teléfono +34 123 456 789 **Etiquetas ?**

Notas internas Información adicional

Agregar una descripción...

Ahora voy a ventas. Creo una nueva venta, pongo mis dos productos.

Ventas Pedidos A facturar Productos Informes Configuración

Nuevo Pedidos de venta S00001

Enviar por correo electrónico Confirmar Vista previa Cancelar **Presupuesto** Presupuesto enviado Pedido de venta Enviar

S00001

Cliente Tartessos S.A. **Vencimiento ?** 28/11/2024

Plan recurrente

Lista de precios ? Default (EUR)

Condiciones de pago Immediate

Lineas del pedido Productos opcionales Otra Información Notas

Producto	Cantidad	Precio unitario	Impuestos	Desc.%	Importe
MacBook Pro (13-Inch, M1, 2023)	1,00	1.200,00		0,00	1.200,00 €
Office 365 para Mac	1,00	80,00		0,00	80,00 €

Agregar un producto Agregar una sección Agregar una nota Catálogo

Términos y condiciones...

Descuento

Base imponible: **1.280,00 €**

Total: **1.280,00 €**

Creamos el borrador de factura.

Crear factura(s)

Crear factura ? ☒ Factura regular ☐ Anticipo (porcentaje) ☐ Anticipo (importe fijo)

Crear borrador Cancelar

Y así se verá la factura.

Nuevo

Pedidos de venta / S00001
Borrador de factura INV/2024/00001

Pedidos de venta

1

Confirmar

Cancelar

Borrador

Publicado

Factura de cliente

INV/2024/00001

Cliente

Tartessos S.A

Fecha de factura

Hoy

Fecha de vencimiento

29/10/2024

o Condiciones de pago

Diario

Facturas de cliente

Líneas de factura

Apuntes contables

Otra Información

Datos de la AEAT

Producto	Cuenta	Cantidad	Precio	Impuestos	Importe
MacBook Pro (13-Inch, M1, 2023)	700000 Ventas de mercaderías en España	1,00	1.200,00		1.200,00 €
Office 365 para Mac	700000 Ventas de mercaderías en España	1,00	80,00		80,00 €

Agregar una línea

Agregar una sección

Agregar una nota

Catálogo

Términos y condiciones

Base imponible: 1.280,00 €
Total: 1.280,00 €

Cambiamos la condición de pago a 30 días.

Pagar

Diario

Banco

Importe

1.280,00 €

Método de pago ?

Manual Payment

Fecha de pago

29/11/2024

Cuenta bancaria
destinataria

Memo

INV/2024/00001

Crear pago

Descartar

Imprimimos la factura.

Restablecer a Borrador

Borrador

Publicado

Archivos adjuntos

Registrar una línea

Imprimir y enviar

☒ Descargar

☒ by Email

☐ by Post

Destinatarios

Seguidores del documento y
Tartessos S.A <drafabd09@gmail.c... X

Asunto

edu-odoo Factura (Ref INV/2024/00001)

Estimado/a Tartessos S.A,

Aquí está su factura INV/2024/00001 (con referencia: S00001) con un importe total de 1.280,00 € de edu-odoo. Esta factura ya está pagada.

No dude en contactarnos si tiene alguna pregunta.

--

Administrator

INV_2024_00001.pdf

Plantillas de correo electrónico

Factura: enviando

Archivos adjuntos

Print & Send

Cancelar

Y este sería el resultado final.

edu-odoo
España

Tartessos S.A

Factura INV/2024/00001

Invoice Date	Due Date	Origen
29/10/2024	29/10/2024	S00001

Descripción	Cantidad	Precio unitario	Impuestos	Importe
MacBook Pro (13-Inch, M1, 2023)	1,00	1.200,00		1.200,00 €
Office 365 para Mac	1,00	80,00		80,00 €
		Base imponible		1.280,00 €
Comunicaciones de pago INV/2024/00001	Total			1.280,00 €