

Pedro Sandoval Martínez



ERPNEXT



Tabla de contenido

1. Selección del ERP	2
2. Configuración inicial.	2
Configuración de usuarios	4
3. Gestión de datos.....	5
Crear oportunidades	6
4. Administración y configuración avanzada.....	8
Productos	9
5. Anexo I: análisis de rendimientos.....	11
Factura	12
6. Documentación.....	13
Gestión de ventas	13
Gestión de clientes	14

1. Selección del ERP

Para llevar a cabo este trabajo he optado por utilizar el software de **ERPNext**, más concretamente la versión online que ofrecen en *frappe.cloud*.

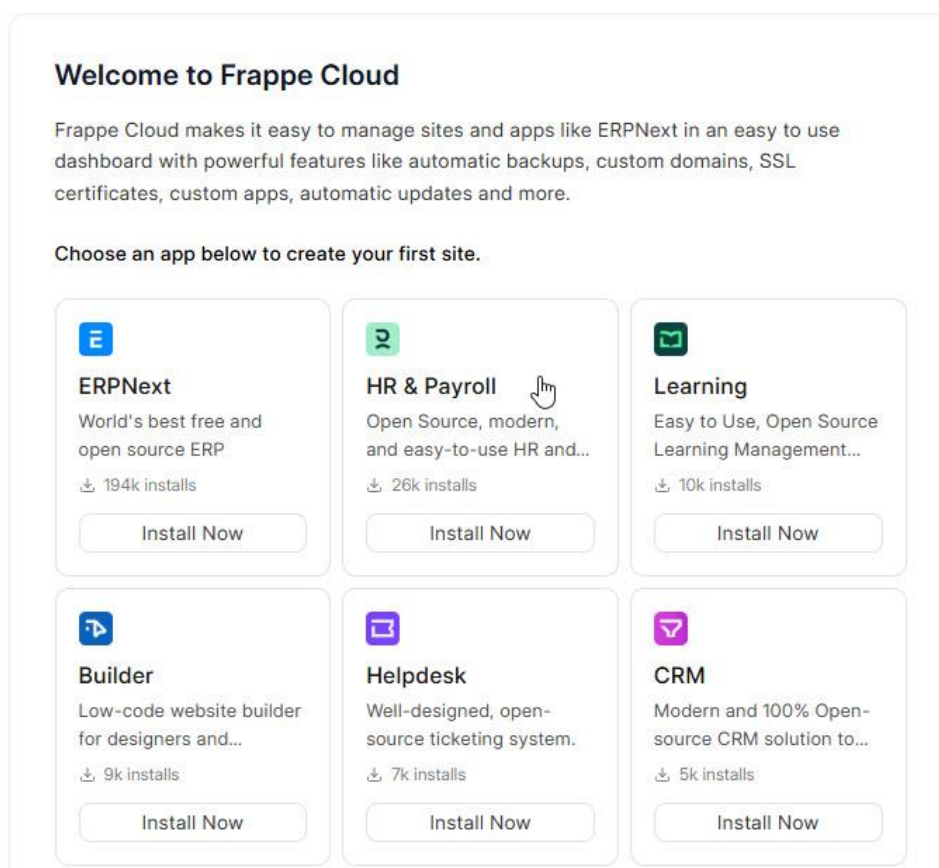
La elección de esta tecnología se debe principalmente a las reseñas que he encontrado acerca de este producto y la facilidad de uso que confirmaban. Además de la prueba online, también existe la posibilidad de lanzar el proyecto en tu propio servidor descargando el repositorio de *GitHub*, por lo que es de **código abierto**.

La segunda razón para decantarme por este sistema fue la interfaz, me resultó más llamativa y amigable para personas que desconocen esta tecnología, además de tener un diseño atractivo y moderno, con el que para mí han acertado.


Por último, tras buscar artículos y comparativas entre las dos, elegí ERPNext al ser más adecuada para pequeñas y medianas empresas, tiene una rápida configuración y una curva de aprendizaje más corta.

2. Configuración inicial.

Tras acceder a la prueba gratuita en erpnext.com, nos llevará a la página **Frappe Cloud**, donde aparecen los distintos servicios y apps que ofrecen, elegimos ERPNext.














Tras ello elegimos una región o servidor cerca, y más abajo rellenamos el subdominio que le daremos al sitio web dentro de *Frappe Cloud*.



ERPNext
World's best free and open source ERP

Select Region

 Jakarta, Indonesia	 Jeddah, Saudi Arabia
 Mumbai, India	 United Arab Emirates
 London, UK	 Zurich, Switzerland
 Singapore, Asia	 Frankfurt, Germany
 Bahrain, Middle East	 Cape Town, South Africa
 N. Virginia, USA	

Enter Subdomain

.frappe.cloud

vmcommercee.frappe.cloud is available

☐ I agree that the laws of the region selected by me (Frankfurt) shall stand applicable to me and Frappe.

Create site and install ERPNext

Want to install ERPNext on an existing Site or Bench Group? [Read documentation](#)

El resto de configuración viene por defecto. Esta aplicación incluye el módulo de *CRM* y el apartado de ventas. Además, puedes elegir la opción de crear ejemplos (productos y clientes ficticios).

●

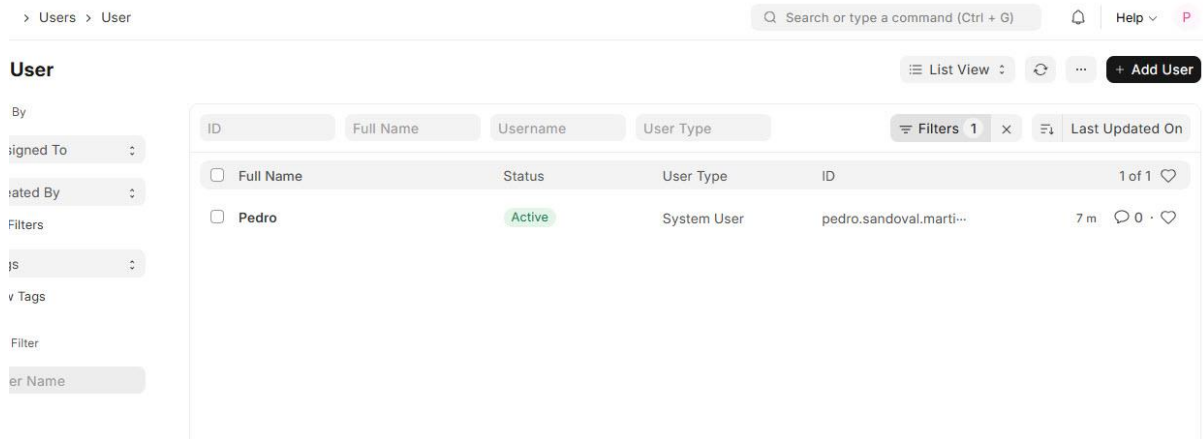
●

Setting up your system

Setting defaults

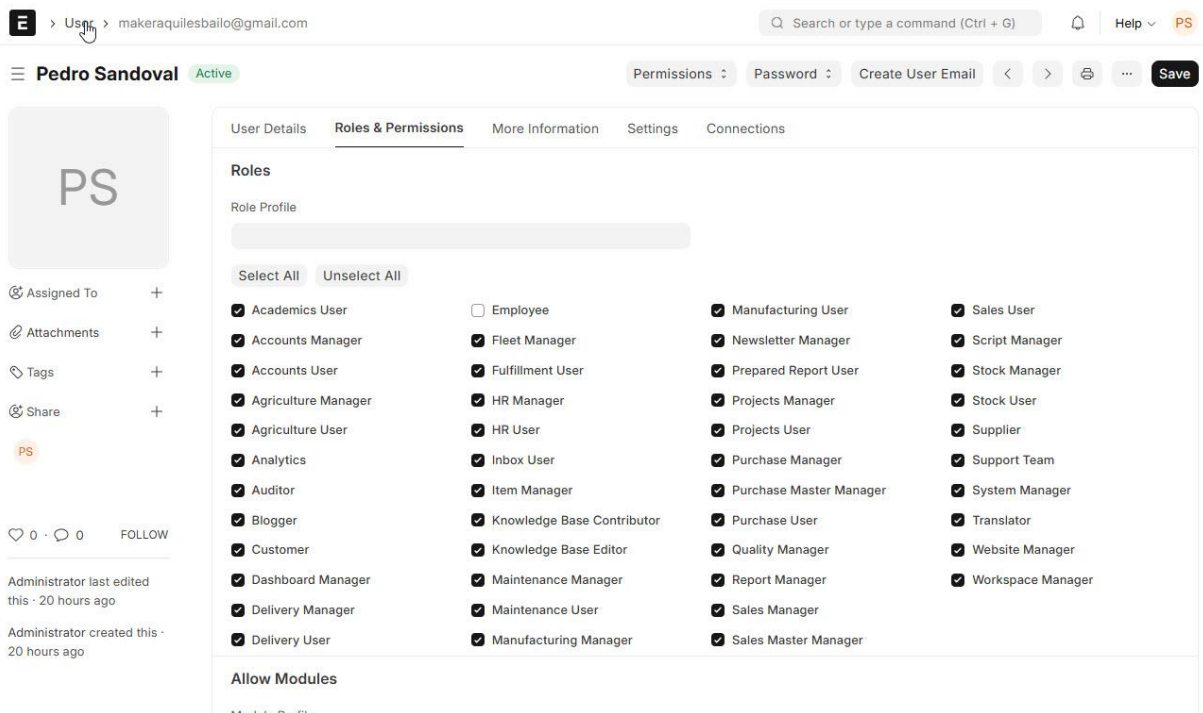
Configuración de usuarios

En el apartado de usuarios encontramos el menú donde nos aparece el listado de los mismos y las opciones para añadir y modificar las cuentas.



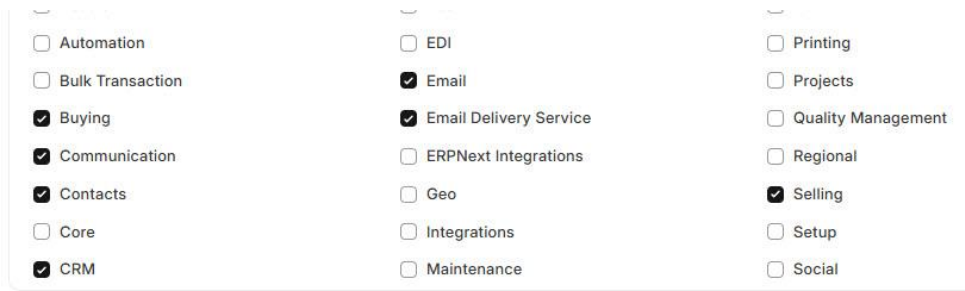
The screenshot shows the 'User' management page. On the left, there are filters for 'By', 'Signed To', 'Created By', 'Filters', 'JS', 'v Tags', 'Filter', and 'er Name'. The main area displays a table of users. The table has columns for ID, Full Name, Username, and User Type. A single user, 'Pedro', is listed with the status 'Active' and user type 'System User'. The user's ID is 'pedro.sandoval.marti...'. The interface also includes a search bar at the top right and an 'Add User' button.

Si accedemos a la cuenta nos aparecerá la visual con los permisos y roles, debemos asegurarnos que tenga acceso al CRM y al apartado de ventas (sales):



The screenshot shows the user profile page for 'Pedro Sandoval'. The page has a sidebar with a profile picture 'PS' and a list of actions: 'Assigned To', 'Attachments', 'Tags', 'Share', and 'PS'. The main area is titled 'Pedro Sandoval' and has tabs for 'User Details', 'Roles & Permissions', 'More Information', 'Settings', and 'Connections'. The 'Roles & Permissions' tab is active, showing a 'Role Profile' and a list of roles with checkboxes for selection. The roles are organized into four columns: 'Academics User', 'Employee', 'Manufacturing User', and 'Sales User'. The 'Permissions' section includes a 'Permissions' list and a 'Create User Email' button.

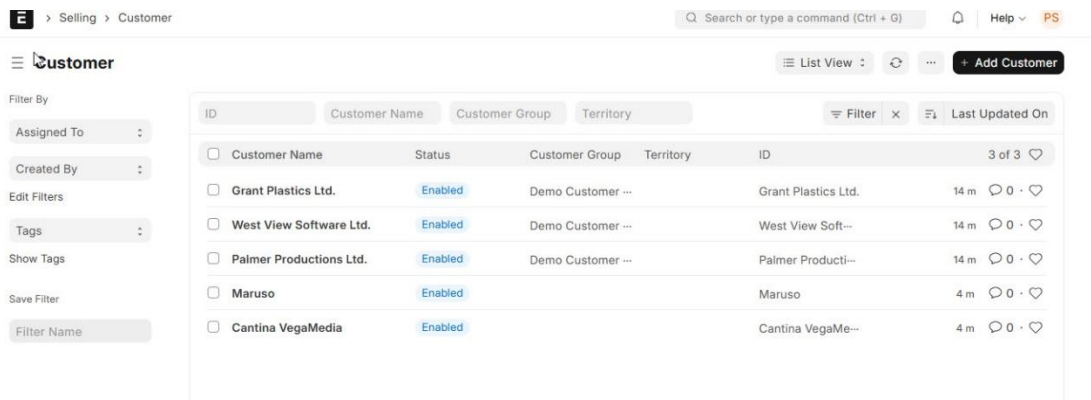
Por defecto el usuario que creemos tendrá todos los permisos, por lo tanto, elegimos lo que nos interese para mantener el acceso seguro a la información.



Module	Permission	Permission
<input type="checkbox"/> Automation	<input type="checkbox"/> EDI	<input type="checkbox"/> Printing
<input type="checkbox"/> Bulk Transaction	<input checked="" type="checkbox"/> Email	<input type="checkbox"/> Projects
<input checked="" type="checkbox"/> Buying	<input checked="" type="checkbox"/> Email Delivery Service	<input type="checkbox"/> Quality Management
<input checked="" type="checkbox"/> Communication	<input type="checkbox"/> ERPNext Integrations	<input type="checkbox"/> Regional
<input checked="" type="checkbox"/> Contacts	<input type="checkbox"/> Geo	<input checked="" type="checkbox"/> Selling
<input type="checkbox"/> Core	<input type="checkbox"/> Integrations	<input type="checkbox"/> Setup
<input checked="" type="checkbox"/> CRM	<input type="checkbox"/> Maintenance	<input type="checkbox"/> Social

3. Gestión de datos.

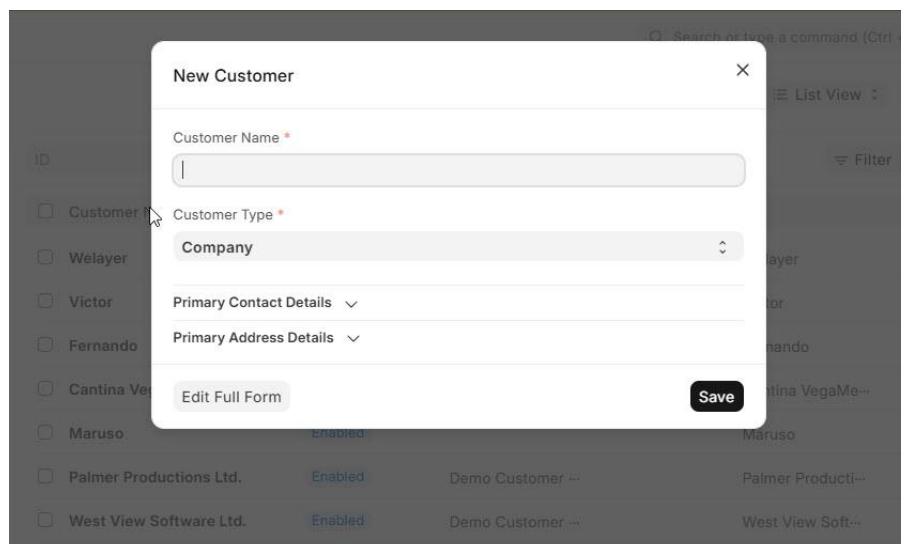
El menú de clientes tiene la misma interfaz que la de usuarios. Nos aparece el listado y las distintas opciones para acceder a la información y añadir nuevos clientes.



ID	Customer Name	Status	Customer Group	Territory	ID	Last Updated On
<input type="checkbox"/>	Grant Plastics Ltd.	Enabled	Demo Customer ...	Grant Plastics Ltd.	14 m	0 · 0 · 0
<input type="checkbox"/>	West View Software Ltd.	Enabled	Demo Customer ...	West View Soft--	14 m	0 · 0 · 0
<input type="checkbox"/>	Palmer Productions Ltd.	Enabled	Demo Customer ...	Palmer Producti--	14 m	0 · 0 · 0
<input type="checkbox"/>	Maruso	Enabled		Maruso	4 m	0 · 0 · 0
<input type="checkbox"/>	Cantina VegaMedia	Enabled		Cantina VegaMe--	4 m	0 · 0 · 0

El registro de los clientes contiene un formulario extenso donde almacenar la información respectiva del cliente, pudiendo agruparlos en distintas secciones o añadir etiquetas.

Sin ampliar es el siguiente:



New Customer

Customer Name *

Customer Type *

Company

Primary Contact Details ▾

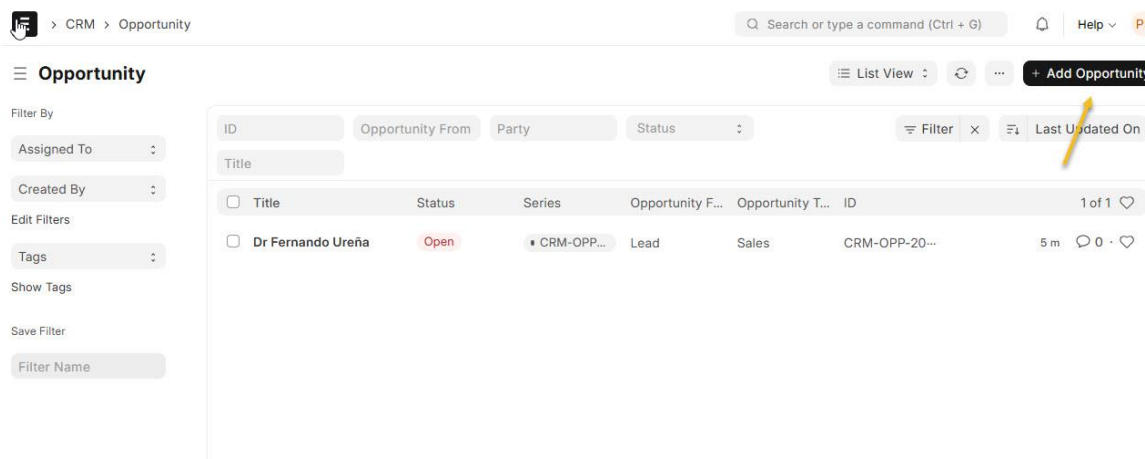
Primary Address Details ▾

Edit Full Form

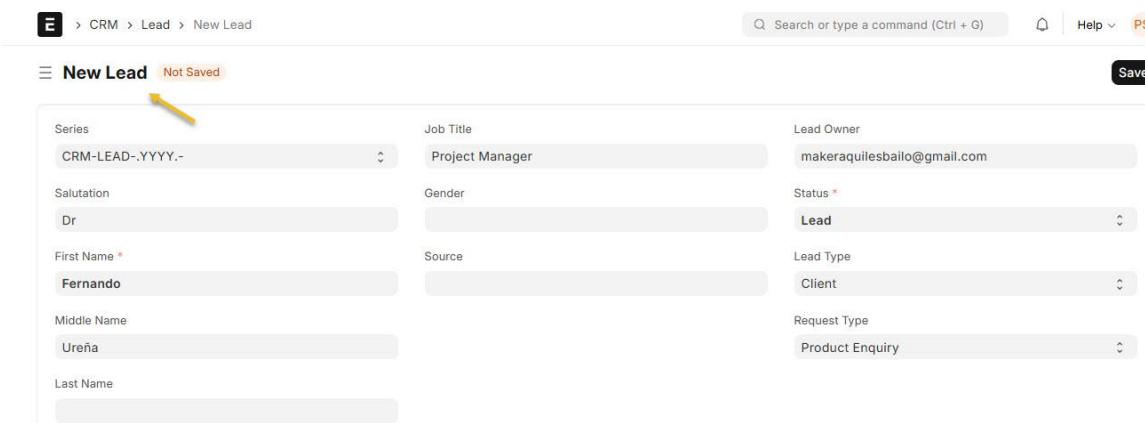
Save

Crear oportunidades

La parte del CRM que nos permite hacer el seguimiento y gestión de los procesos de venta es la sección del **Embudo de ventas**. Los clientes a los que van asociadas deben ser creados anteriormente en el apartado que ya hemos mostrado.



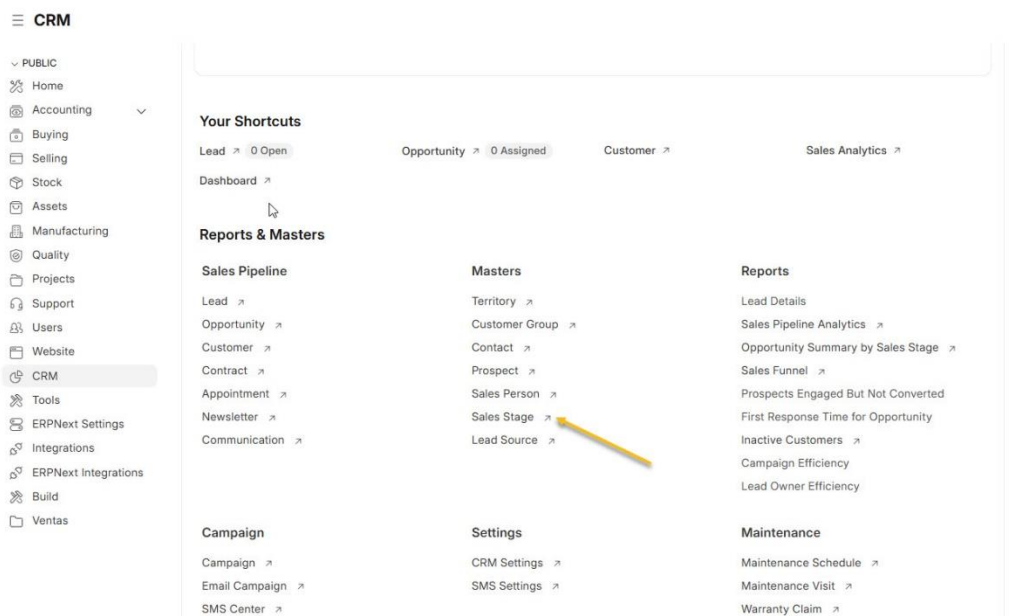
Para la creación de la misma podemos hacerlo desde ese botón o creando un *lead* (iniciativa) que posteriormente se convertirá en oportunidad.



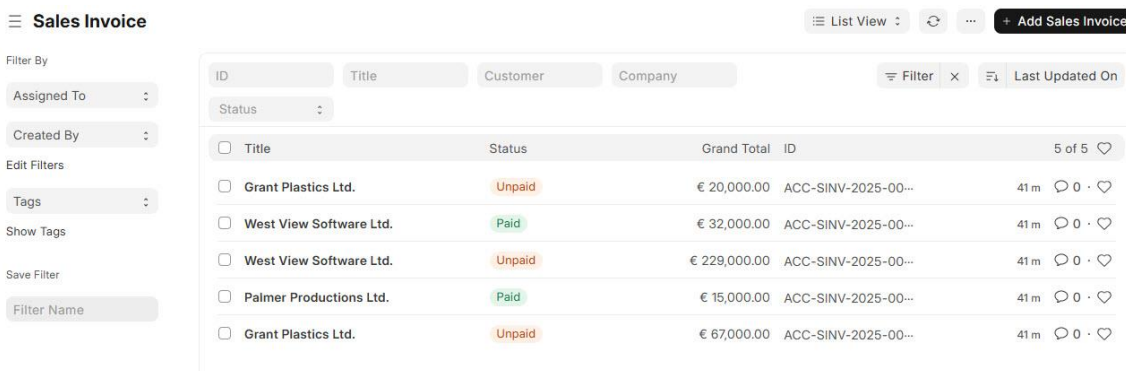
Estas son las primeras etapas del *embudo de ventas* previa a la misma. Aquí elegiríamos un modo de contacto para iniciar la conversación con el cliente y llegar hasta el final del proceso cerrando una venta.

Desde el apartado de CRM tenemos accesos directos hacia cada una de las secciones, lo que facilita el trabajo para llevar a cabo estas tareas.

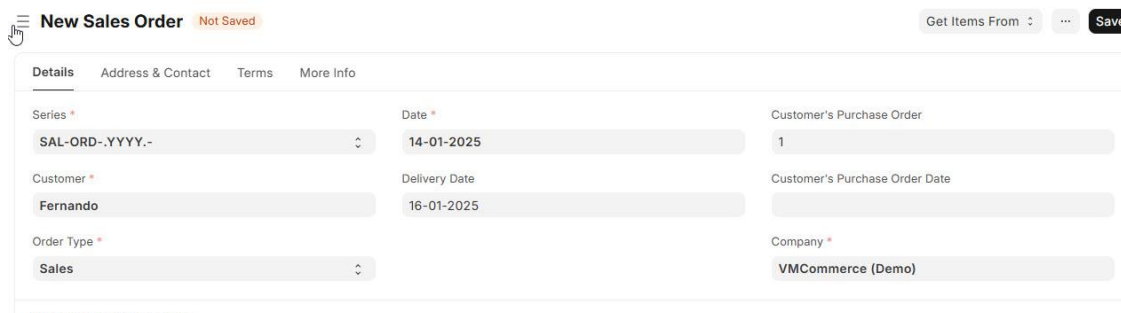
Tras ser creada la oportunidad y conversación con el cliente, nos interesaría acceder al área de ventas.



Esto nos llevaría al menú con las distintas ventas ya cerradas y donde nos interesaría tramitar la oportunidad.



Rellenaríamos entonces los datos de la venta eligiendo el cliente de la oportunidad y fijaríamos fecha y total de productos más abajo.



En forma de factura, añadimos los productos (que previamente hemos añadido) a la tabla, acumulando el total y generando la propia factura de la venta. Más abajo aparece la opción de impuestos y descuentos.

Items						
<input type="checkbox"/>	No.	Item Code *	Delivery Date *	Quantity *	Rate (EUR)	Amount (EUR)
<input type="checkbox"/>	1	SKU004	16-01-2025	34	1,000.00	34,000.00
<input type="checkbox"/>	2	SKU002: Laptop	16-01-2025	20	€ 800.00	€ 16,000.00
<div> Add Row Add Multiple Download Upload </div>						
Total Quantity				Total (EUR)		
54				€ 50,000.00		

Finalmente generaría un resguardo o factura que podemos descargar en *pdf* donde aparecen los detalles de la venta.

4. Administración y configuración avanzada.

En las capturas anteriores ya hemos mostrado el proceso inicial del **embudo de ventas**. Como vemos se puede personalizar cada uno de los detalles referentes a la información del cliente potencial, desde la creación de la iniciativa como en la oportunidad.

Si realizamos el seguimiento, observamos la lista de iniciativas en marcha, el estado en el que se encuentran y la última fecha de actualización.

ID	Job Title	Status	Organization Nam	Filter	Last Updated On
Territory	Title				
<input type="checkbox"/> Title	Status	Job Title	ID	1 of 1	
<input type="checkbox"/> Dr Fernando Ureña	Opportunity	Project Manager	CRM-LEAD-2025-0...	21 h	0 ·

Cuando pulsamos sobre una, se abre el perfil del cliente con los detalles e información sobre él. Lo que nos interesa también es el apartado de actividad, donde vemos reflejados eventos (reuniones o llamadas), *emails* y comentarios que podemos dejar sobre el mismo para facilitar el trabajo a nuestros compañeros.

DF

Assigned To +
Attachments +
Tags +
Share +

0 · 0 FOLLOW

You last edited this · 21 hours ago

Details
Activities
Comments
Connections

New Task
New Event

Open Tasks

No open task

Open Events

No open event

All Activities

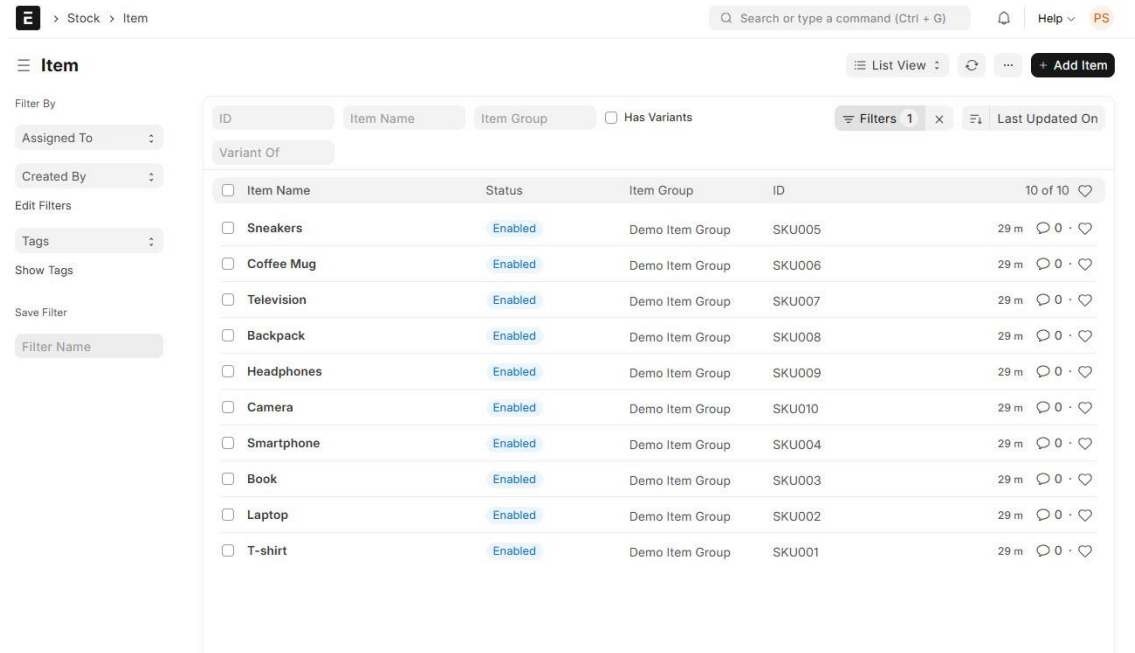
Activity

+ New Email

- You last edited this · 21 hours ago
- Pedro Sandoval Opportunity · 21 hours ago
- You created this · 21 hours ago

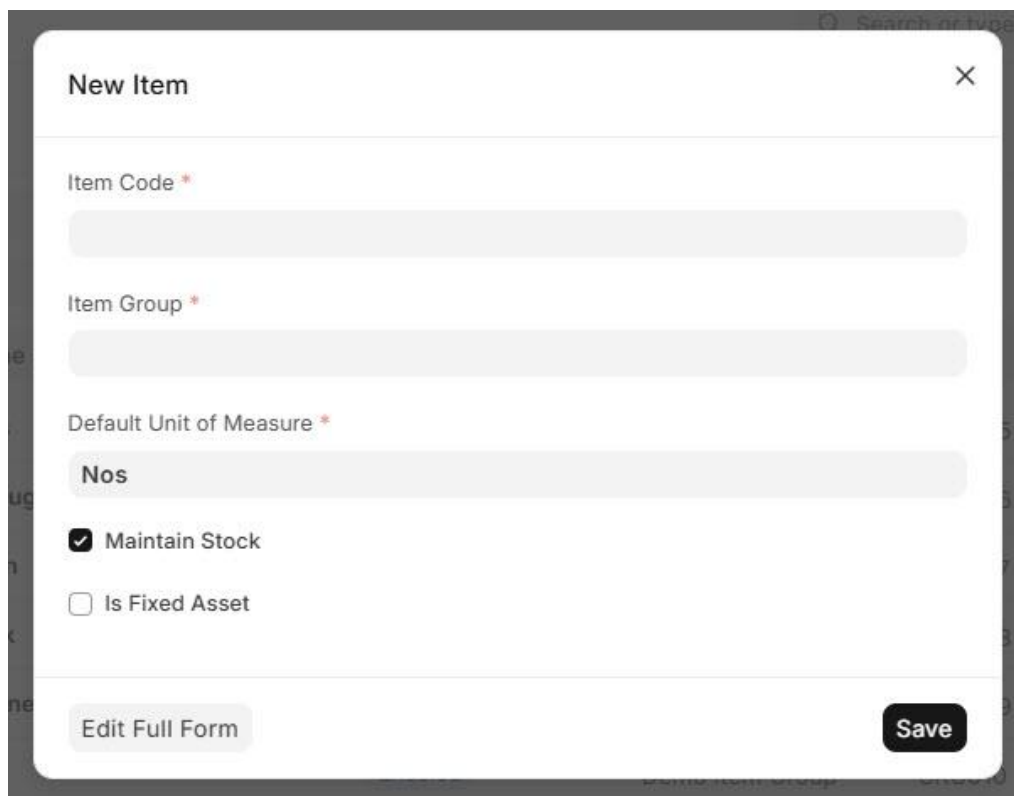
Productos

En el apartado de productos nos aparece el listado con la información pertinente de cada uno. Podemos observar el estado para verificar que está disponible para la venta.



ID	Item Name	Status	Item Group	ID	Last Updated On
<input type="checkbox"/>	Sneakers	Enabled	Demo Item Group	SKU005	29 m 0 · 0 · 0
<input type="checkbox"/>	Coffee Mug	Enabled	Demo Item Group	SKU006	29 m 0 · 0 · 0
<input type="checkbox"/>	Television	Enabled	Demo Item Group	SKU007	29 m 0 · 0 · 0
<input type="checkbox"/>	Backpack	Enabled	Demo Item Group	SKU008	29 m 0 · 0 · 0
<input type="checkbox"/>	Headphones	Enabled	Demo Item Group	SKU009	29 m 0 · 0 · 0
<input type="checkbox"/>	Camera	Enabled	Demo Item Group	SKU010	29 m 0 · 0 · 0
<input type="checkbox"/>	Smartphone	Enabled	Demo Item Group	SKU004	29 m 0 · 0 · 0
<input type="checkbox"/>	Book	Enabled	Demo Item Group	SKU003	29 m 0 · 0 · 0
<input type="checkbox"/>	Laptop	Enabled	Demo Item Group	SKU002	29 m 0 · 0 · 0
<input type="checkbox"/>	T-shirt	Enabled	Demo Item Group	SKU001	29 m 0 · 0 · 0

El formulario para añadir nuevos productos es muy sencillo, debemos dar un código para facilitar el tratamiento del producto, la unidad de medida, el stock actual y otros parámetros si accedemos al formulario completo.



New Item

Item Code *

Item Group *

Default Unit of Measure *

Nos

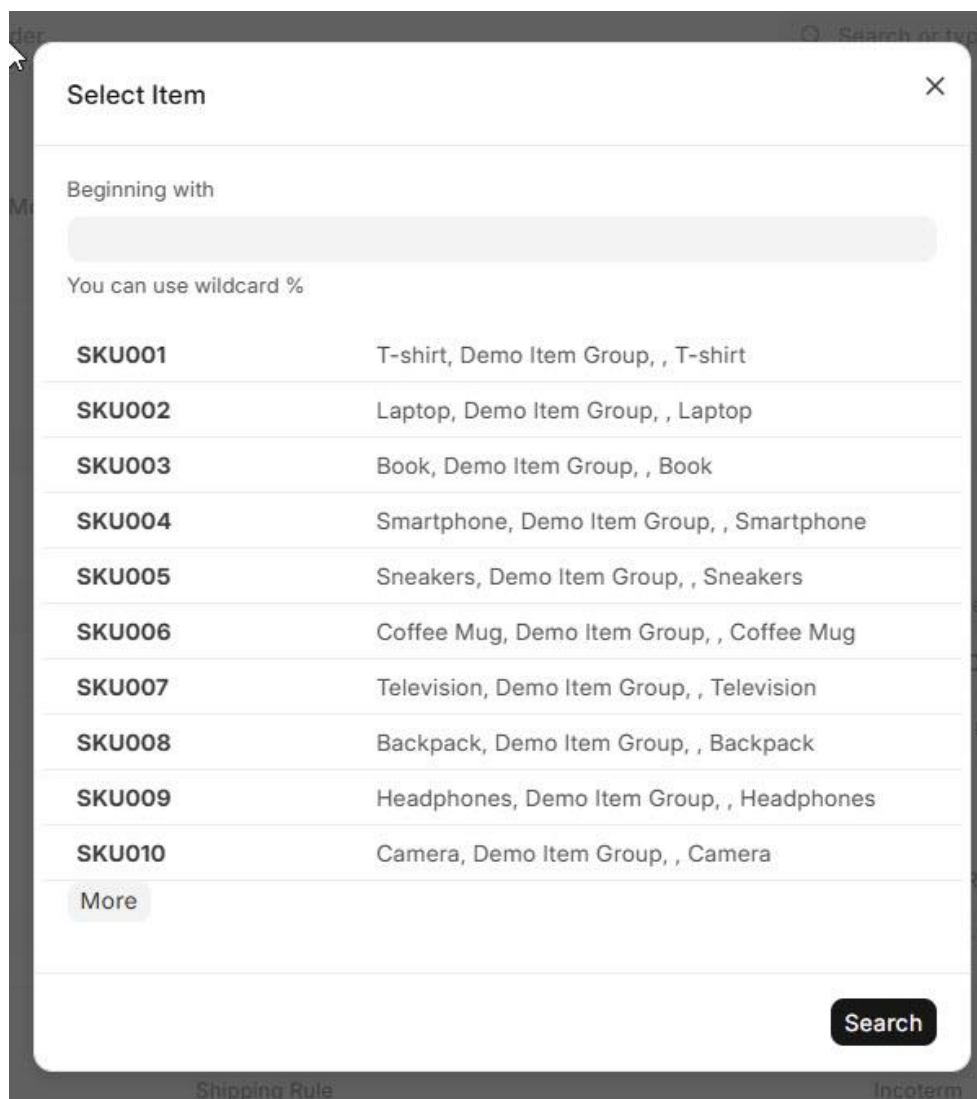
☒ Maintain Stock

☐ Is Fixed Asset

Edit Full Form Save

Los productos que añadamos automáticamente estarán disponibles en el apartado de ventas para su uso y distribución. En las filas del orden de ventas nos aparecerá la opción de añadir los productos a través del listado.

Vemos reflejado en primer lugar el código que identifica al producto y a un lado la descripción y el grupo al que pertenece. Tras esto solo faltaría ajustar la cantidad de artículos dentro de la venta.



Select Item [X]

Beginning with

You can use wildcard %

SKU001	T-shirt, Demo Item Group, , T-shirt
SKU002	Laptop, Demo Item Group, , Laptop
SKU003	Book, Demo Item Group, , Book
SKU004	Smartphone, Demo Item Group, , Smartphone
SKU005	Sneakers, Demo Item Group, , Sneakers
SKU006	Coffee Mug, Demo Item Group, , Coffee Mug
SKU007	Television, Demo Item Group, , Television
SKU008	Backpack, Demo Item Group, , Backpack
SKU009	Headphones, Demo Item Group, , Headphones
SKU010	Camera, Demo Item Group, , Camera

More

Search

Shipping Rule Incoterm

5. Anexo I: análisis de rendimientos

Customer Acquisition and Loyalty

 Actions  

Monthly		VMCommerce (Demo)		01-01-2025		31-12-2025			
	Year	Month	New Custom...	Repeat Custo...	Total	New Customer Reve...	Repeat Customer Re...	Total Revenue	
1	2025	January	0	0	0	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	
2	2025	February	1	0	1	€ 229,000.00	€ 0.00	€ 229,000.00	
3	2025	March	1	0	1	€ 15,000.00	€ 0.00	€ 15,000.00	
4	2025	April	0	0	0	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	
5	2025	May	0	1	1	€ 0.00	€ 32,000.00	€ 32,000.00	
6	2025	June	0	0	0	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	
7	2025	July	0	0	0	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	
8	2025	August	0	0	0	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	
9	2025	September	1	0	1	€ 67,000.00	€ 0.00	€ 67,000.00	
1...	2025	October	0	1	1	€ 0.00	€ 20,000.00	€ 20,000.00	
1...	2025	November	0	0	0	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	
1...	2025	December	0	0	0	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	
Total			3	2	5	€ 311,000.00	€ 52,000.00	€ 363,000.00	

For comparison, use >5, <10 or =324. For ranges, use 5:10 (for values between 5 & 10).

Execution Time: 0.002328 sec

Sales Analytics

Tree Type: Customer
based_on: Sales Invoice
Value Or Qty: Value
From Date: 01-01-2025
To Date: 31-12-2025
Company: VMCommerce (Demo)
Range: Monthly

#	Customer	Customer Name	Jan 2025	Feb 2025	Mar 2025	Apr 2025	May 2025	Jun 2025	Jul 2025	Aug 2025	Sep 2025	Oct 2025	Nov 2025	Dec 2025
1	Grant Plastics Ltd.	Grant Plastics Ltd.	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	67,000.000	20,000.000	0.000	0.000
2	West View Software Ltd.	West View Software Ltd.	0.000	229,000.000	0.000	0.000	32,000.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
3	Palmer Productions Ltd.	Palmer Productions Ltd.	0.000	0.000	15,000.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
4	Total		0.000	229,000.000	15,000.000	0.000	32,000.000	0.000	0.000	0.000	67,000.000	20,000.000	0.000	0.000

Factura

Sales Order

SAL-ORD-2025-00006

 Customer Name:
 Cantina VegaMedia




 Date:
 13-01-2025

 Customer's Purchase Order:
 1

 Delivery Date:
 23-01-2025

 Customer's Purchase Order Date:
 13-01-2025

Cost Center: Main - VMD

Sr	Item Code	Description	Image	Quantity		Stock UOM	UOM	Discount Amount	Rate	Amount	Rate Stc UC
1	SKU004	Smartphone		Nos	1	Nos	Nos	€ 0.00	€ 1,000.00	€ 1,000.00	1,000.
2	SKU002	Laptop		Nos	2	Nos	Nos	€ 0.00	€ 800.00	€ 1,600.00	800.
3	SKU007	Television		Nos	1	Nos	Nos	€ 0.00	€ 900.00	€ 900.00	900.

 Total Quantity:
 4

Total € 3,500.00

Grand Total: € 3,500.00

Rounded Total: € 3,500.00

In Words: EUR Three Thousand, Five Hundred only.

% Picked: 0.0%

Amount Eligible for Commission: € 3,500.00

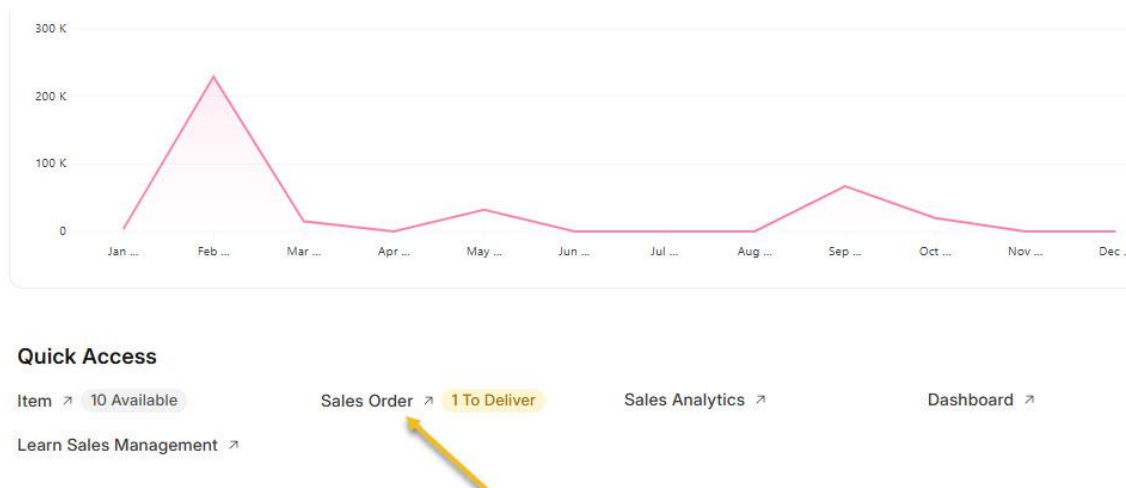
Loyalty Points: 0

6. Documentación

Breve manual de uso de las principales características del ERP. En primer lugar, debemos asegurarnos que nos han otorgado acceso a las secciones en las que vamos a trabajar y previamente hemos completado nuestro perfil.

Gestión de ventas

Situándonos en el menú principal nos interesa dirigirnos al apartado *selling* (ventas), donde nos aparecerá un gráfico a modo de análisis, además de un acceso rápido a algunas utilidades.



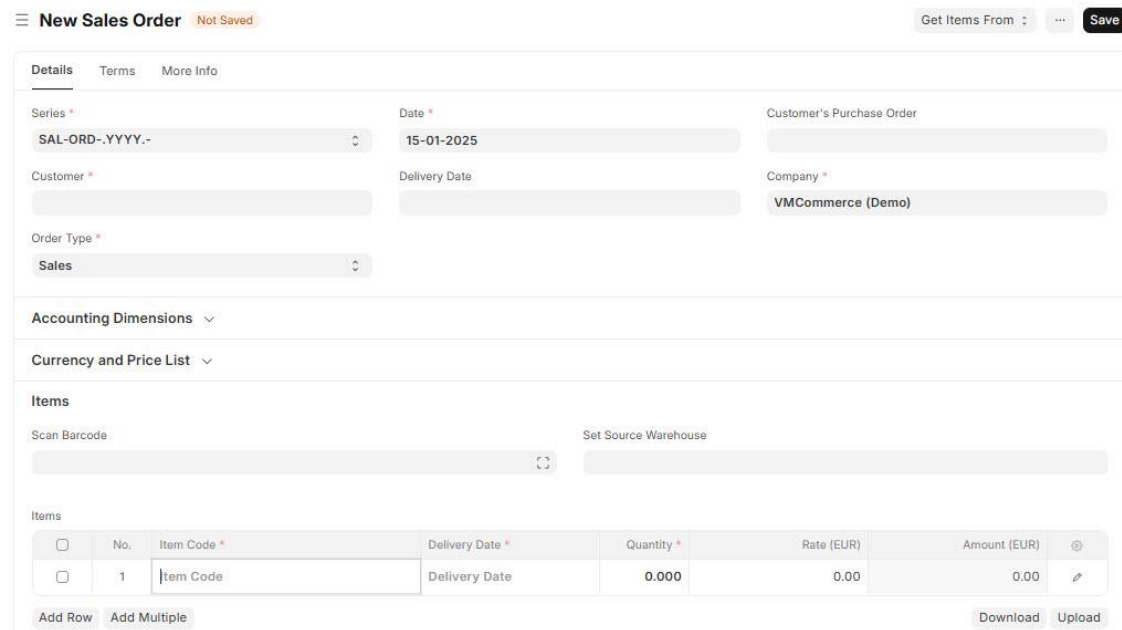
En *Ítems* accedemos al apartado de gestión de productos donde añadimos y observamos su estado.

Sales order nos llevará a la pestaña donde accedemos al listado de ventas y al botón de añadir una nueva.

Más abajo, el menú contiene varios apartados que muestran otro tipo de tareas incluidas en esta sección, pero no son tan recurrentes.

Los listados y formularios suelen ser comunes respecto a la interfaz. Son claros y eficientes si sabemos interpretarlos.

El formulario que lleva incluido es muy sencillo, debemos seleccionar uno de los clientes registrados y completar la información de la venta, seleccionando los productos y la cantidad facilitados desde un listado.



No.	Item Code *	Delivery Date *	Quantity *	Rate (EUR)	Amount (EUR)
1	Item Code	Delivery Date	0.000	0.00	0.00

Tras esto nos aparecería en el listado, con el estado de los productos y la confirmación de la venta realizada.

Gestión de clientes

Este apartado se incluye también en el menú *selling* sobre el que estamos tratando. Debajo del acceso rápido encontraremos el enlace a esta sección. Nos aparecerá un listado nuevamente con los clientes registrados.

Quick Access

Item ↗ 10 Available Sales Order ↗ 1 To Deliver Sales Analytics ↗ Dashboard ↗
Learn Sales Management ↗

Reports & Masters

Selling

Customer ↗
Quotation ↗
Sales Order ↗

Point of Sale

Point-of-Sale Profile ↗
POS Settings ↗
POS Opening Entry ↗

Items and Pricing

Item ↗
Item Price ↗
Price List ↗

Si quisiéramos añadir nuevos, debemos acceder al formulario de registro y rellenar cuidadosamente los datos:

≡ **New Customer** Not Saved Save

Details Address & Contact Tax Accounting Sales Team Settings Portal Users

Customer Name *	Territory
<input type="text"/>	<input type="text"/>
Customer Type *	From Lead
<input type="text" value="Company"/>	<input type="text"/>
Customer Group	From Opportunity
<input type="text"/>	<input type="text"/>
	From Prospect
	<input type="text"/>
	Account Manager
	<input type="text"/>

Defaults

Billing Currency	Default Price List
<input type="text"/>	<input type="text"/>
Default Company Bank Account	
<input type="text"/>	

Internal Customer ☐

More Information ☐

Sobre el apartado del CRM, es muy similar a este y mantienen una estrecha relación. La creación de oportunidades e iniciativas es sencilla. Como ya hemos visto en los apartados anteriores, el menú y el listado es igual, y el formulario de creación también.

La interfaz de la oportunidad contiene información sobre el cliente y la venta a la que se quiere aspirar con él. El tratamiento es parecido a la venta, solo debemos tener en cuenta el proceso en el embudo de ventas y prestar atención a los atributos y apartados donde nos situamos.

Como recomendación principal para el uso de este ERP destacaría la importancia de investigar sobre la interfaz de cualquier sección, lo que nos va a servir para manejarnos en todas. Hay que recalcar también el uso de los comentarios y los datos que rellenamos sobre los distintos objetos en los que trabajamos, lo que nos va a facilitar las tareas tanto a nosotros como a los compañeros con los que compartamos el sistema.

El registro del cliente debe ser extenso y correcto al 100%, ya que se verá reflejado en todas las secciones y exprimiremos al máximo cada detalle. Ya no sólo de la empresa sino del comercial o el representante con el que hablemos, desde cómo tratarle (mr, mrs...) hasta su información profesional.

Todos estos detalles no pueden pasar por alto, comprobaremos que nos ayudará en la realización del trabajo cotidiano.