

# Tarea 2: INSTALACIÓN, CONFIGURACIÓN Y MANTENIMIENTO DE ODOO.

LMSGI

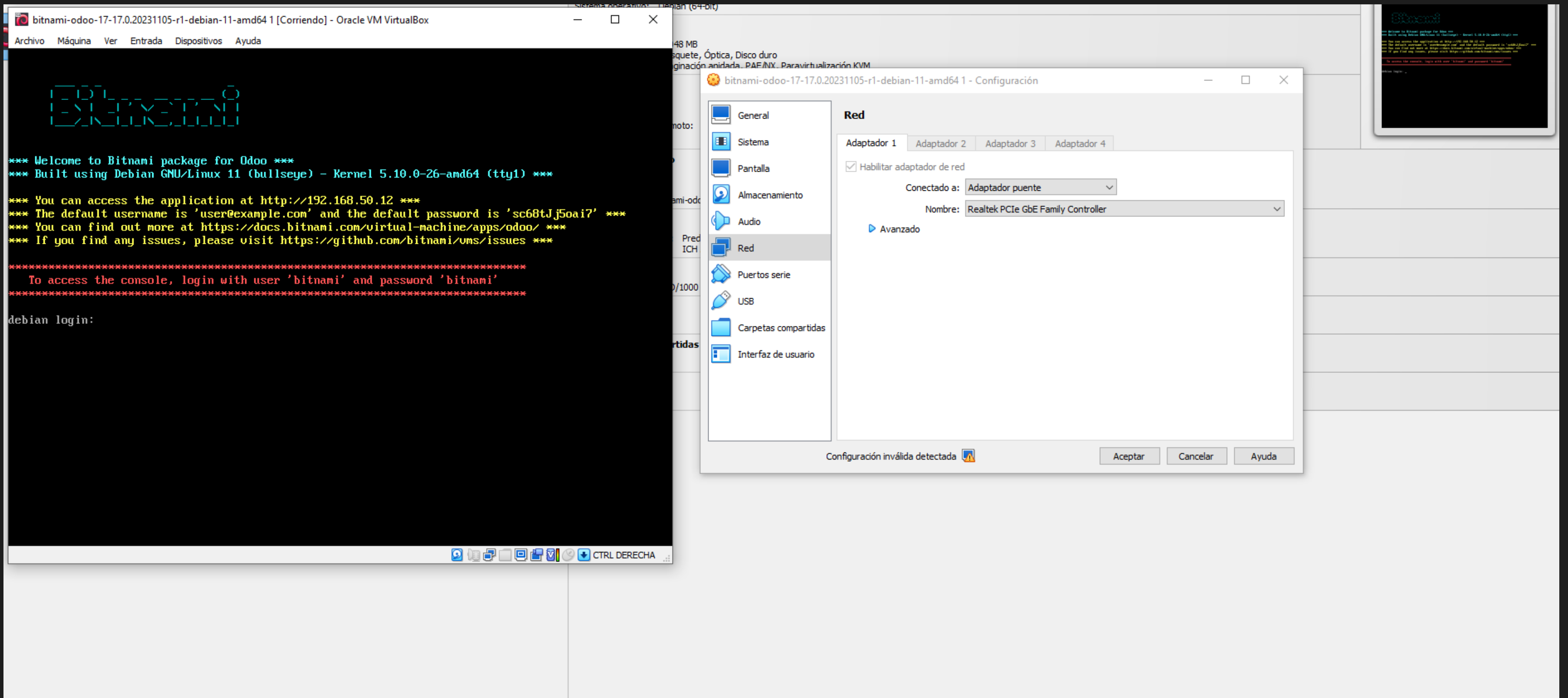
**Alumno:**

Matias Agustin Pennino

# Indice

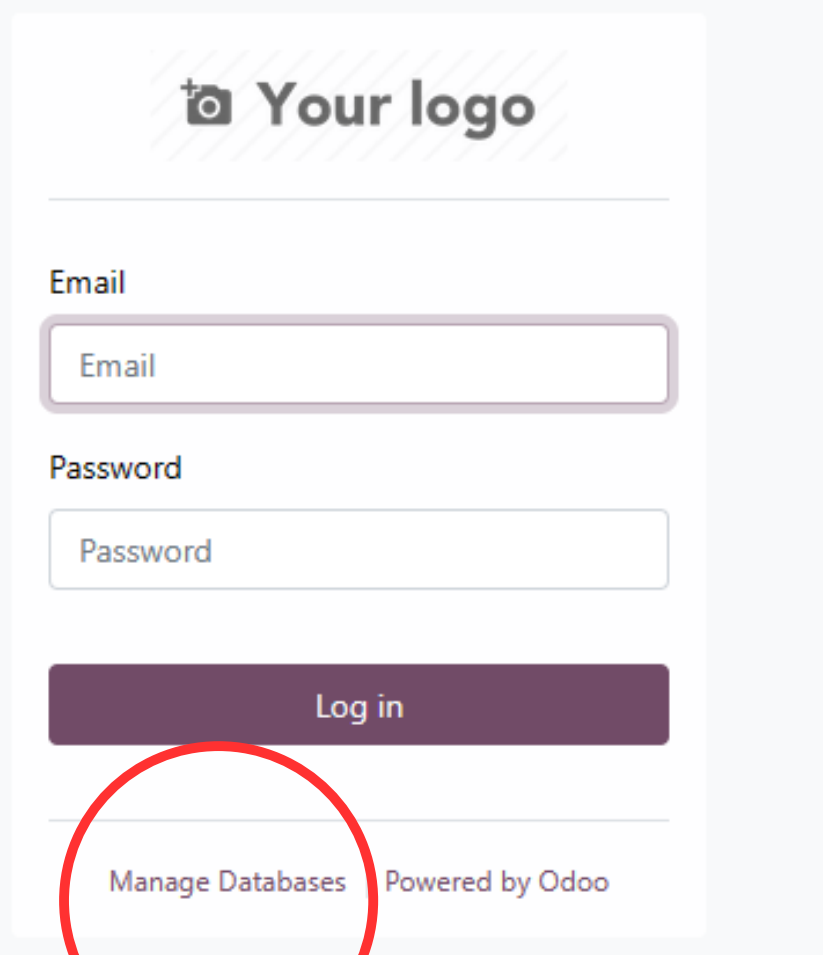
- Instalación de Odoo -3
- Demostración de bases de datos -4
- Información de la empresa -5
- Creación de usuarios -7
- Informe de productos -9
- Peticiones de mantenimiento -13
- Punto de venta -14
- Gestión de clientes -25
- Gestión de proyectos -30

# Instalacion de odoo:

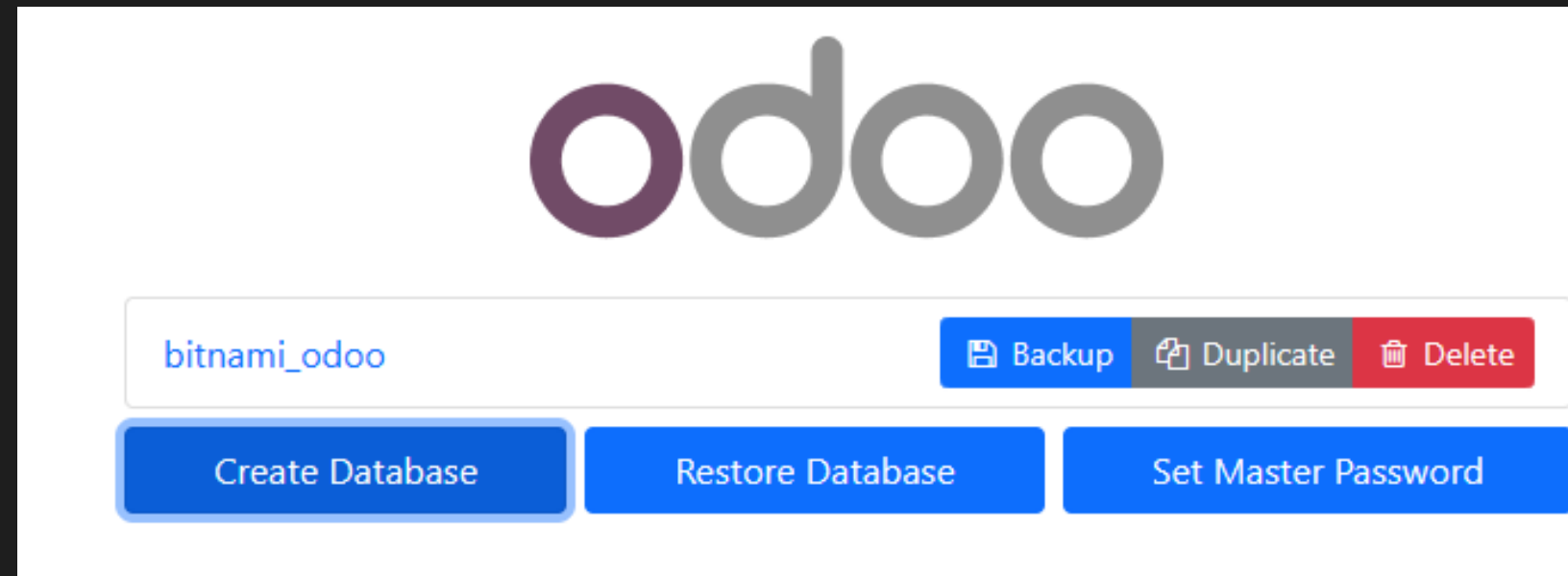


Odoo ya esta instalado en la maquina virtual. En la captura se puede ver que esta conectada con el adaptador puente predeterminado

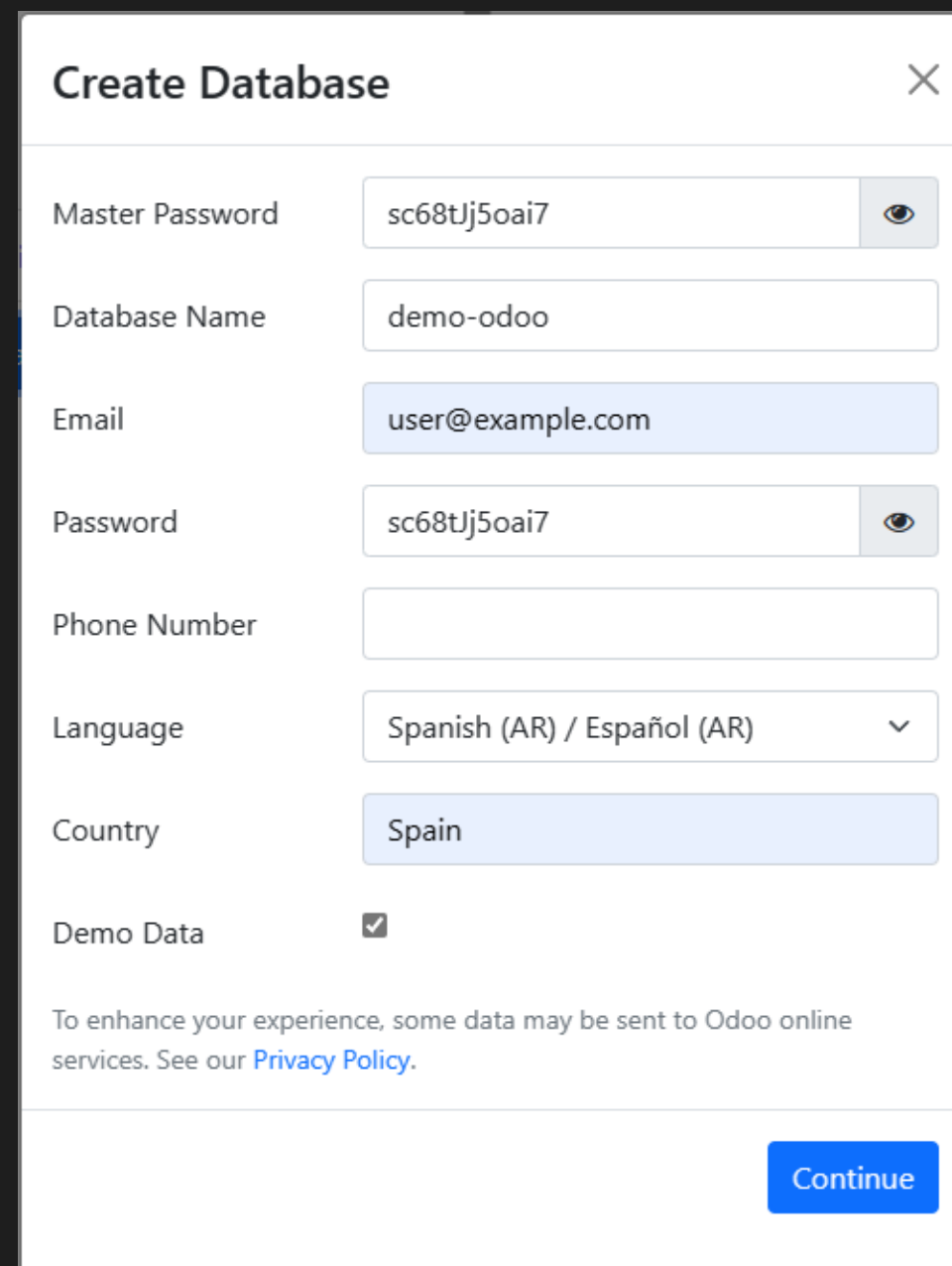
# Demostracion de bases de datos:



Odoo login form interface. It includes a logo placeholder "Your logo", an "Email" input field, a "Password" input field, a "Log in" button, and a "Manage Databases" link circled in red at the bottom left. The text "Powered by Odoo" is visible at the bottom right.



Odoo database management interface. It features the Odoo logo at the top. Below it, a text input field contains "bitnami\_odoo". To its right are three buttons: "Backup", "Duplicate", and "Delete". Below these are three large blue buttons: "Create Database", "Restore Database", and "Set Master Password".



"Create Database" modal form. It contains the following fields and options:

- Master Password:
- Database Name:
- Email:
- Password:
- Phone Number:
- Language:
- Country:
- Demo Data: ☒

At the bottom, there is a disclaimer: "To enhance your experience, some data may be sent to Odoo online services. See our [Privacy Policy](#)." and a blue "Continue" button.

Odoo debería permitir la creacion de bases de datos, asi como realizar copias de seguridad y duplicarlas, pero por razones desconocidas no funciona bien. En mi caso me permite crear las BBDD, pero no puedo vizualizarlas

# Informacion de la empresa:

AjustesAjustes generalesUsuarios y empresas			A		
NuevoEmpresas			Buscar...		1-1 / 1
Nombre de la empresa			Contacto		Sucursales
Mi empresa en Odoo			Mi empresa en Odoo		

Nuevo

Empresas

Mi empresa en Odoo

Nombre de la empresa

Mi empresa en Odoo

Your logo

Información general

Sucursales

Dirección

Carlos tercero

327

Aguadulce

Almería (ES)

04720

España

NIT, CUIT, RIF, RUT, RNC, TIN, RUC, RFC, RTN

/

ID de la empresa

123456789

Divisa

EUR

Teléfono

9000000000

Móvil

6000000000

Correo electrónico

user@example.com

Sitio web

https://odoo.com

Color

Como se puede ver en las imagenes anteriores, Odoo nos proporciona informacion sobre nombre, dirección, teléfono, sitio web, NIF, email, divisa que maneja, y su ID. Toda esta informacion se puede modificar, y si fuese el caso, tambien se puede utilizar en las distintas sucursales que pueda tener la empresa

Nuevo

Empresas ⚙

🔍

Buscar...

▼

1-1 / 1 < > ☰ 🖨

<input type="checkbox"/>	Nombre de la empresa	Contacto	Sucursales
<input type="checkbox"/>	🏠 Mi empresa en Odoo	Mi empresa en Odoo	

# Creación de usuarios:

Nuevo

Usuarios

Q

Usuarios internos

x

Buscar...

1-2 / 2

<

>

<input type="checkbox"/> Nombre	Iniciar sesión	Idioma	Autenticación más reciente
<input type="checkbox"/> José Antonio Molina Bautista	profesorr@ejemplo.com	Spanish (AR) / Español (AR)	
<input type="checkbox"/> Matias Agustin Pennino	matiasspennino@gmail.com	Spanish (AR) / Español (AR)	19/12/2023 11:02:19

Nuevo

Usuarios

José Antonio Molina Bautista

1 / 2

Nombre

José Antonio Molina Bautista

Dirección de correo electrónico ?

profesorr@ejemplo.com

Permisos de acceso

Preferencias

Seguridad de la cuenta

LOCALIZACIÓN

Idioma ?

Spanish (AR) / Español (AR)

Zona horaria ?

Europe/Madrid

Firma de correo electrónico

--

Profesor

Nuevo

Usuarios  
Matias Agustin Pennino

2 / 2

<

>

Nombre

Matias Agustin Pennino

Dirección de correo electrónico ?

matiasspennino@gmail.com

Permisos de acceso

Preferencias

Seguridad de la cuenta

LOCALIZACIÓN

Idioma ?

Spanish (AR) / Español (AR)

Zona horaria ?

Europe/Madrid

Firma de correo electrónico

--  
Pennino

Mediante las configuraciones de Odoo podemos crear nuevos usuarios. Se pueden modificar datos como el nombre, correo, o la firma, así como la zona en la que se encuentran y el idioma.

Ajustes

Ajustes generales

Usuarios y empresas

Nuevo

Usuarios

Matias Agustin Pennino

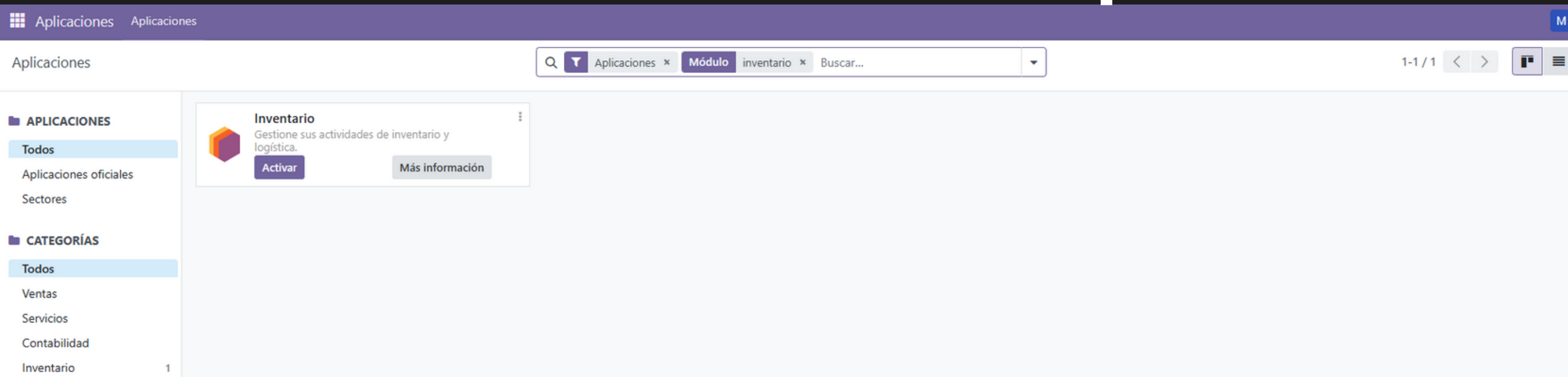
Usuarios

Empresas

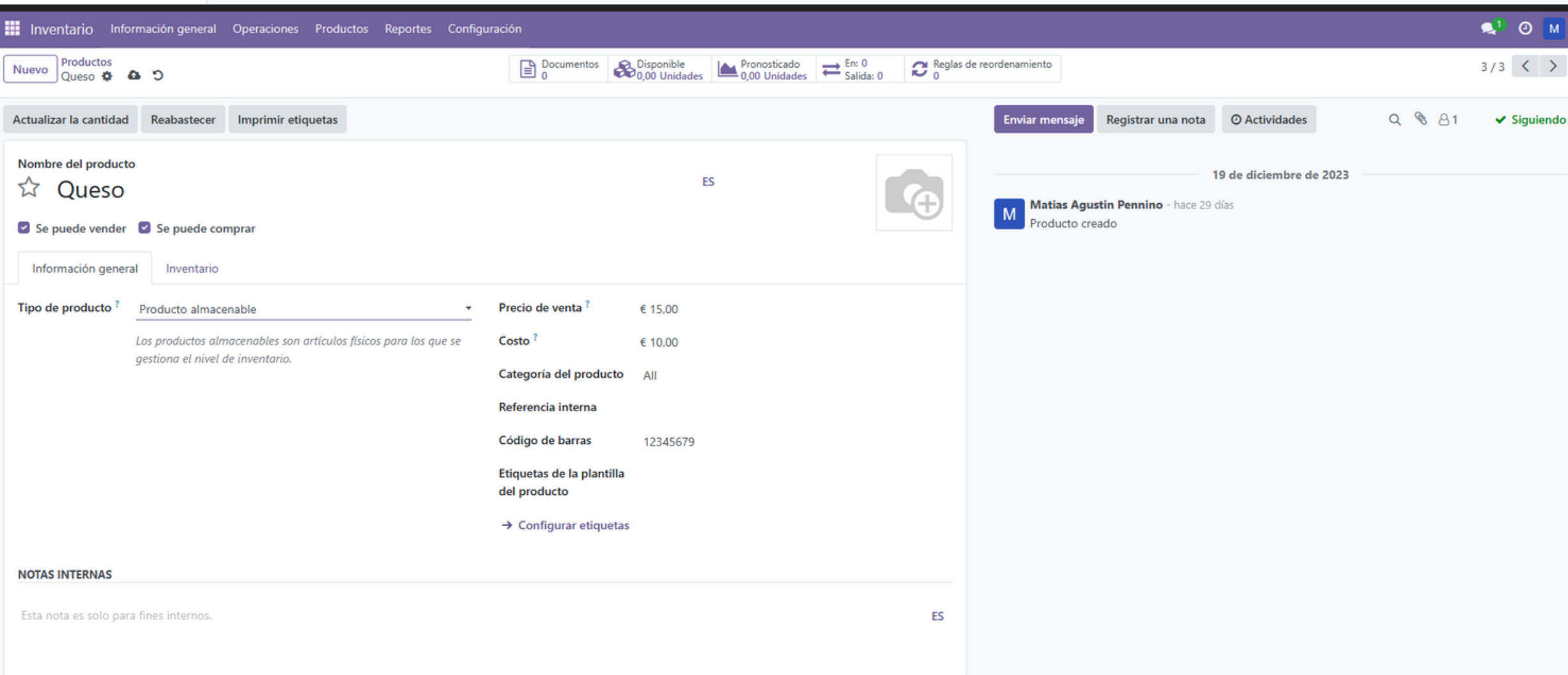
En la barra superior se encuentran los botones para entrar a las diferentes configuraciones de empresa o usuario



# Infrome de productos:

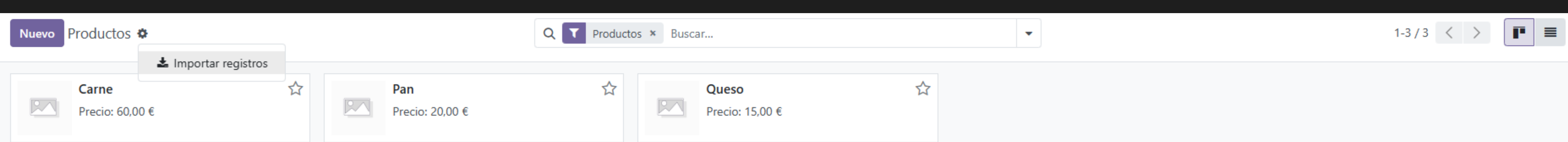


Añadimos el modulo de inventario



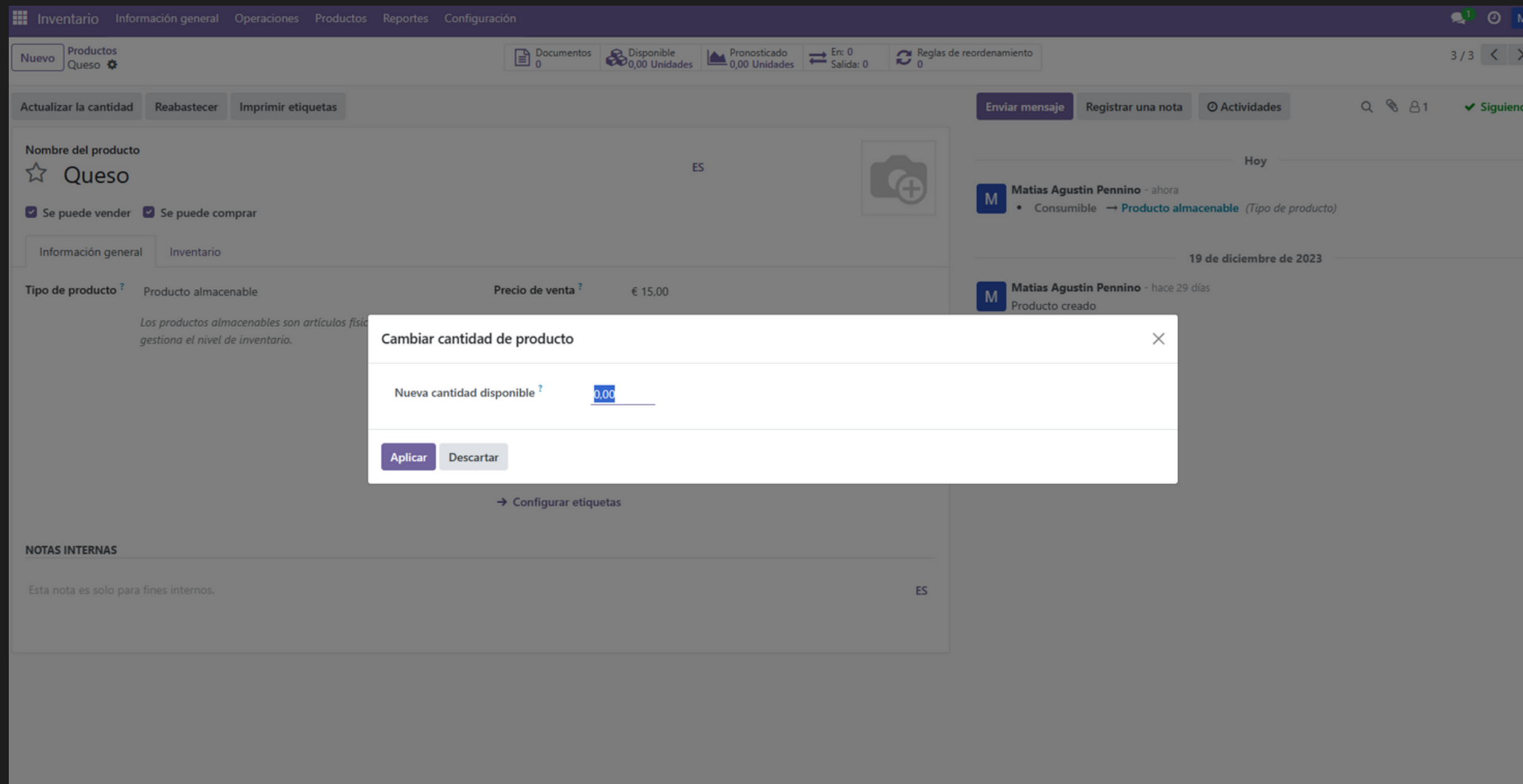
Aqui podemos crear diferentes productos con sus características, como precio, costo, tipo de producto, etc.

Es importante que el producto sea almacenable para ver su stock




En el apartado “productos” podemos ver listados los elementos creados

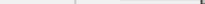
Haciendo click en actualizar cantidad podremos ingresar cuantas unidades de un producto tenemos





◀ ▶ ➕ Sheet1
Hoja 1 de 1
PageStyle Sheet1
Español (España)

 T
 
Promedio: : Suma: 0


100 %

# Peticiones de mantenimiento:

Una vez instalado el modulo de mantenimiento, podemos crear diferentes peticiones, a las cuales les podemos dar cierta prioridad sobre otras.

Para este ejemplo se crearon dos peticiones con diferentes prioridades y un estado distinto para el diagrama kanbam, una en progreso y otra reparada

Mantenimiento

Tablero

Mantenimiento

Equipo

Reportes

Configuración

Nuevo

Equipos de mantenimiento

Solicitudes de mantenimiento

Nuevo

Cancelar

Nueva solicitud

En progreso

Reparado

Desechar

Solicitud

No funciona la pantalla

Equipo

Equipo

Mantenimiento interno

Fecha de solicitud

30/12/2023

Responsable

Tipo de mantenimiento

Correctivo

Preventivo

Fecha programada

Duración

00:00

horas

Prioridad

☆☆☆

Notas

Instrucciones

Escriba "/" para acceder a los comandos

Nuevo

Equipos de mantenimiento

Solicitudes de mantenimiento

Equipo

Mantenimiento interno

Activo

Buscar...

Nueva solicitud

En progreso

Reparado

Desechar

Etapa

No funciona la pantalla

Solicitado por: Administrator

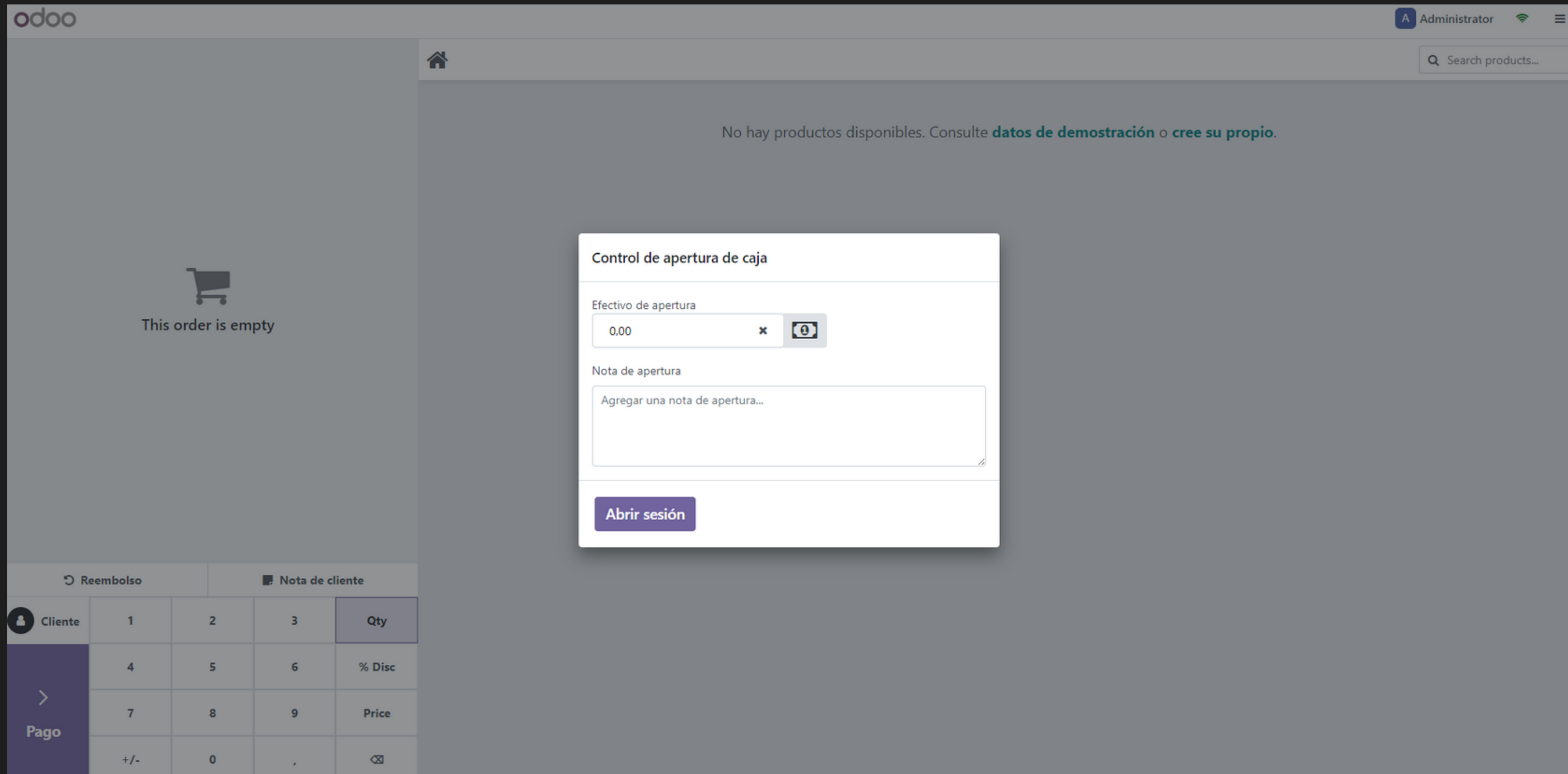
☆☆☆

La silla esta rota

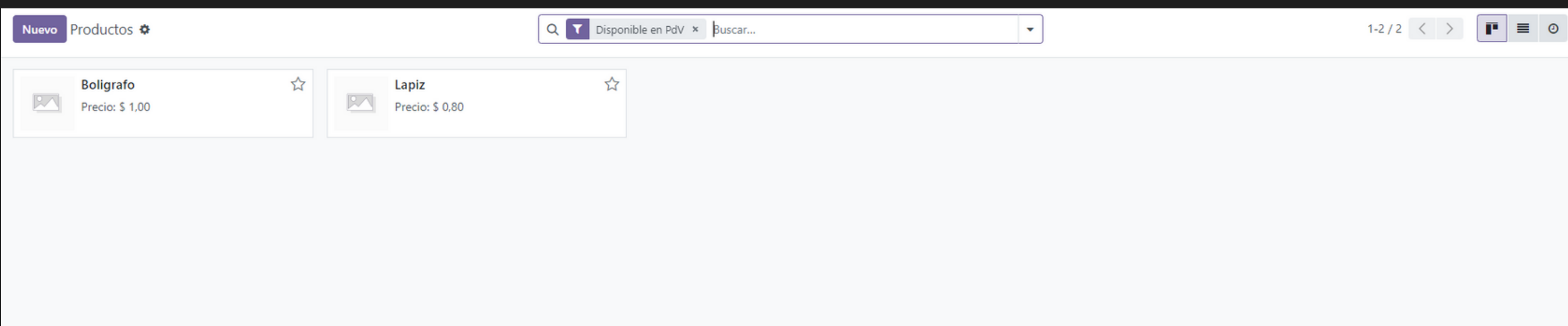
Solicitado por: Administrator

☆☆☆

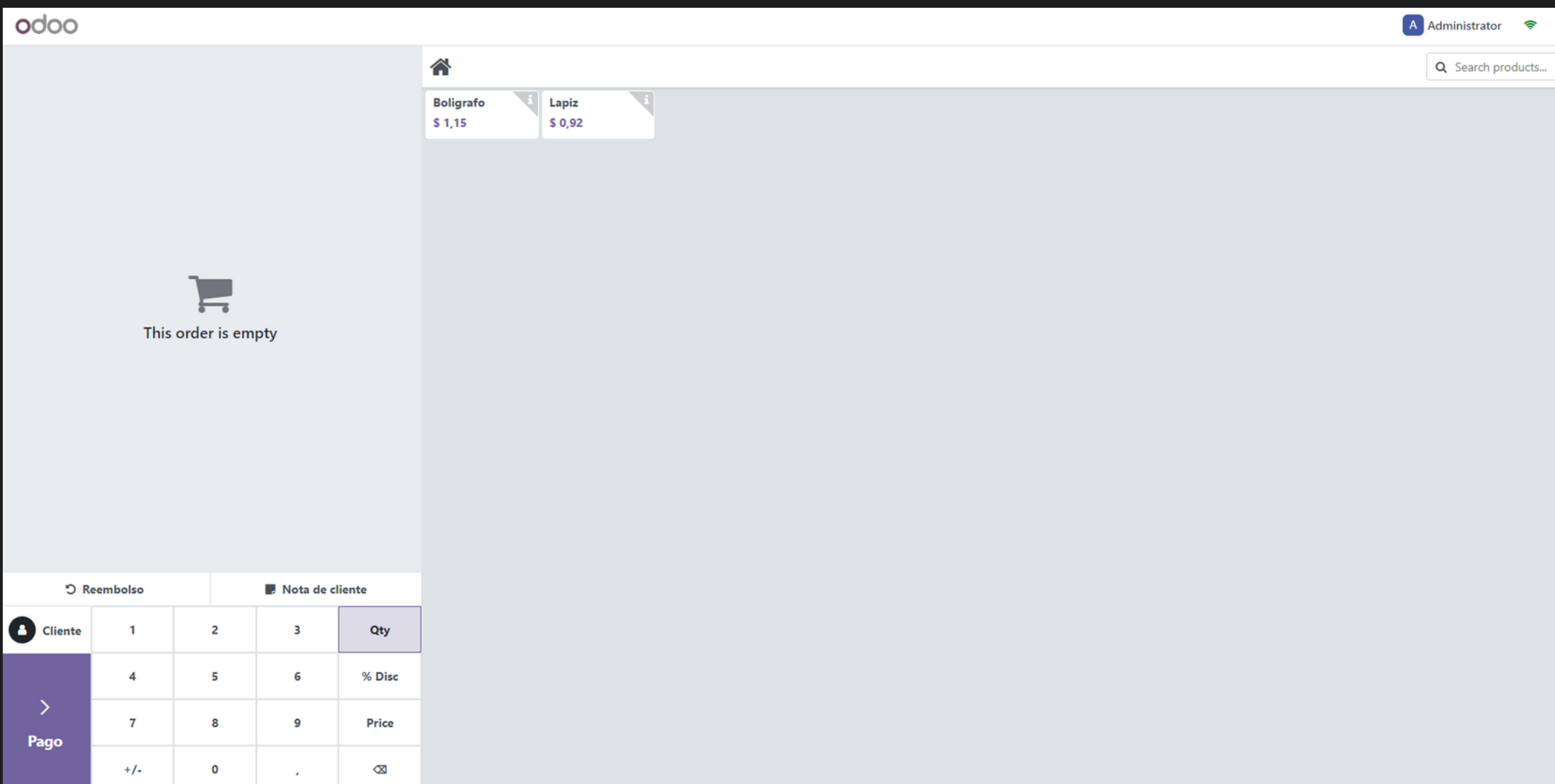
# Punto de venta:



Al momento de iniciar el modulo veremos este menu, donde realizamos la apertura de caja, por el momento no hay ningun producto listo para la venta, tenemos que crearlos



De igual forma que  
haciamos con el  
modulo de inventario,  
creamos dos productos  
con un precio distinto y  
volvemos a la “caja”.  
Como se puede ver ya  
estan ambos productos  
listos para la venta



Boligrafo

2,00 Unidades x \$ 0,92 / Unidades

Con un 20% descuento

\$ 1,84

Lapiz

1,00 Unidades x \$ 1,50 / Unidades

\$ 1,50

Boligrafo

\$ 1,15

Lapiz

\$ 0,92

Search products...

Total: \$ 3,34

Impuestos: \$ 0,44

Reembolso

Nota de cliente

Cliente	1	2	3	Qty
> Pago	4	5	6	% Disc
	7	8	9	Price
	+/-	0	,	✕

Realizamos la primera venta con un cliente al cual se le realiza un descuento en los boligrafos, pero le cambiamos el precio al lapiz



Al momento de realizar el pago podemos elegir hacerlo todo en un solo medio, o con varios. En este ejemplo se pagara mitad en efectivo y mitad con tarjeta

odoo

A Administrator

« Regresar

Pago

Método de pago

Efectivo

Banco

Cuenta de cliente

Resumen

Efectivo

1,67

✕

Banco

1,67

✕

>

Validar

Restantes \$ 0,00

Cambio \$ 0,00

Adeudo total \$ 3,34

1	2	3	+10
4	5	6	+20
7	8	9	+50
+/-	0	.	✕

Customer

Factura

odoo

A Administrator

\$ 3,34

Pago exitoso

Imprimir recibo

Email: el recibo

> Nueva orden

Your logo

My Company

Servido por Administrator

Orden: 101

Boligrafo

2,00

Unidades x \$ 0,92 / Unidades

Con un 20% descuento

\$ 1,84

Lapiz

1,00

Unidades x \$ 1,50 / Unidades

\$ 1,50

TOTAL

\$ 3,34

Efectivo

1,67

Banco

1,67

CAMBIO

\$ 0,00

Descuentos

\$ 0,46

%

IVA

Sin IVA

Total

de

IVA

15

%

0,44

2,90

3,34

Orden 00001-001-0001

30/12/2023 10:47:53

Una vez realizado el pago veremos este ticket en el cual se dan detalles de toda la operacion

odoo

A Administrator

Boligrafo

1,00 Unidades x \$ 1,73 / Unidades

\$ 1,73

Lapiz

4,00 Unidades x \$ 0,83 / Unidades

Con un 10% descuento

\$ 3,31

Total: \$ 5,04

Impuestos: \$ 0,66

Reembolso

Nota de cliente

Cliente

1

2

3

Qty

>

4

5

6

% Disc

Pago

7

8

9

Price

+/-

0

,

Boligrafo

\$ 1,15

Lapiz

\$ 0,92

Volveremos a realizar el proceso con otro cliente

Punto de venta

Tablero

Órdenes

Productos

Reportes

Configuración

Órdenes

Q

Buscar...

1-2 / 2

<

>

<input type="checkbox"/>	Ref. de la orden	Sesión	Fecha	Punto de venta	Número de recibo	Cliente	Cajero	Total	Estado	
<input type="checkbox"/>	Shop/0002	POS/00001	30/12/2023 10:50:29	Shop (Administrator)	Orden 00001-004-0002	cliente 2	<div>A</div> Administrator	\$ 5,04	Pagado	
<input type="checkbox"/>	Shop/0001	POS/00001	30/12/2023 10:47:53	Shop (Administrator)	Orden 00001-001-0001		<div>A</div> Administrator	\$ 3,34	Pagado	
								\$ 8,38		

Una vez finalizado el proceso con el cliente 2 podemos ir al apartado ordenes para ver los tickets de todos los clientes, en esta pantalla podemos ver cuando se realizo la venta, quien la hizo, a quien se le vendio, el total, y si se ha pagado

Productos Pagos Información adicional Notas

Nombre completo del producto	Cantidad	Precio unitario	% de descuento	Impuestos	Subtotal sin impuestos	Subtotal
Boligrafo	2,00	\$ 1,00	20,00	15%	\$ 1,60	\$ 1,84
Lapiz	1,00	\$ 1,30	0,00	15%	\$ 1,30	\$ 1,50
					Impuestos:	\$ 0,44
					Total:	\$ 3,34
					Total pagado (con redondeo):	\$ 3,34
					Margen:	\$ 1,40 (48,28%)

Shop/0002



## Devolver productos

Pagado

▶ Registrado

Ref. de la orden

Fecha

Sesión

Usuario ?

## Cliente

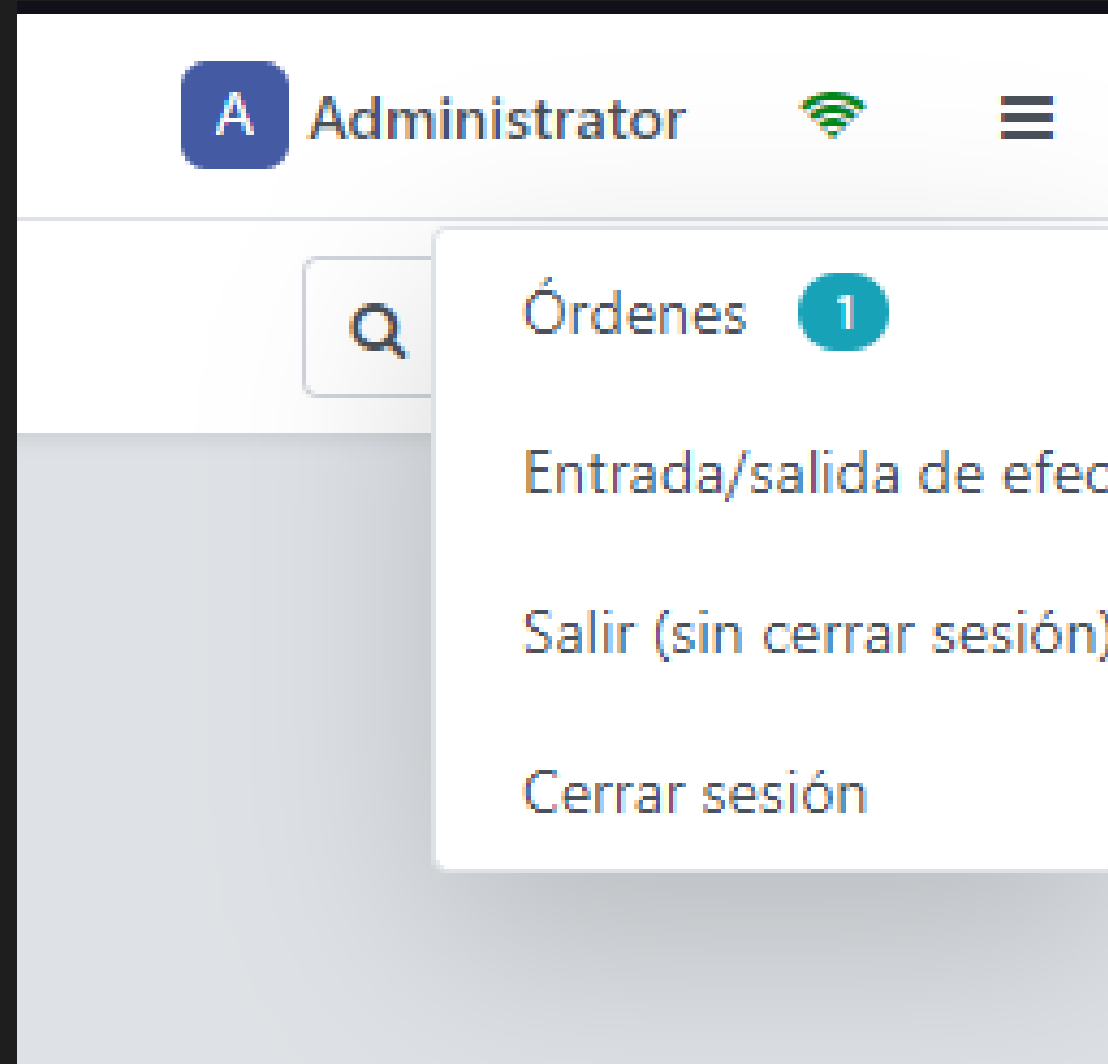
Posición fiscal

Pagos

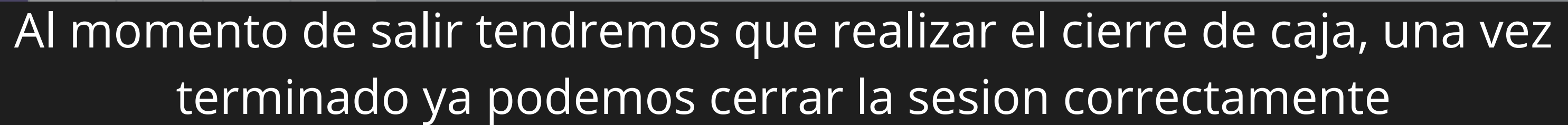
## Notas

Nombre completo del producto	Cantidad	Precio unitario	% de descuento	Impuestos	Subtotal sin impuestos	Subtotal 
Boligrafo	1,00	\$ 1,50	0,00	15%	\$ 1,50	\$ 1,73
Lapiz	4,00	\$ 0,80	10,00	15%	\$ 2,88	\$ 3,31
					Impuestos:	\$ 0,66
					Total:	\$ 5,04
					Total pagado (con redondeo):	\$ 5,04
					Margen:	\$ 2,58 (58,9%)

Ya una vez visualizados los tickets a detalle podemos cerrar la caja



Haremos click en salir





# Gestion de clientes (CRM):

The screenshot displays a CRM interface with a purple header bar containing navigation links: CRM, Ventas, Reportes, and Configuración. On the right of the header are icons for chat, a clock, and a user profile. Below the header, a secondary bar includes buttons for 'Nuevo', 'Generar leads', and 'Flujo', along with a search bar containing 'Mi flujo de ventas' and a 'Buscar...' button. The main area features a sales funnel with five stages: 'Nuevo' (282k), 'Calificado' (157k), 'Propuesta' (164k), 'Ganado' (212k), and 'Etapas'. A form for adding a new opportunity is open on the left, with fields for 'Organización/contacto' (filled with 'empresa 1'), 'Oportunidad' (filled with 'Oportunidad de empresa 1'), 'Correo electrónico' (filled with 'cliente@ejemplo.com'), 'Teléfono' (filled with '012345678'), and 'Ingreso esperado' (filled with '\$ 3.000,00' and three stars). At the bottom of the form are buttons for 'Agregar', 'Editar', and a trash icon.

Etapa	Contador
Nuevo	282k
Calificado	157k
Propuesta	164k
Ganado	212k
Etapas	

**Organización/contacto ?**  
empresa 1

**Oportunidad**  
Oportunidad de empresa 1

**Correo electrónico**  
cliente@ejemplo.com

**Teléfono**  
012345678

**Ingreso esperado**  
\$ 3.000,00 ☆☆☆

**Agregar** **Editar**

Al momento de iniciar el modulo CRM tendremos que crear una oportunidad, lo haremos con un cantidad de dinero esperada de \$3000 y una probabilidad del 40%

CRM

Ventas

Reportes

Configuración

Nuevo

Flujo

Oportunidad de empresa 1

Sin reuniones

Cotizaciones

1 / 1

<

>

Nueva cotización

Ganado

Perdido

Enriquecer

Nuevo 1m

Calificado

Propuesta

Ganado

Enviar mensaje

Registrar una nota

Actividades

1

✓ Siguiendo

Oportunidad de empresa 1

Ingreso esperado

Probabilidad

0,00 %

\$ 3.000,00

en 40,00 %

Cliente ?

empresa 1

Vendedor

A Administrator

Correo electrónico

cliente@ejemplo.com

Cierre esperado ?

☆☆☆

Teléfono

012345678

Etiquetas ?

Notas internas

Información adicional

Agregar una descripción...

Hoy

A Administrator - ahora

Lead/oportunidad creada

Aqui podemos verlo mas a detalle

CRM Ventas Reportes Configuración

Nuevo Flujo / Oportunidad de empresa 1 Reuniones

Oportunidad Oportunidad de empresa 1 x Buscar...

Conectar su calendario  
Con Outlook o Google  
Agregar

Nuevo evento

Oportunidad de empresa 1

Iniciar ? 02/01/2024 01:30:00 → 02/01/2024 02:30:00

Todo el día ☐

Asistentes

- A Administrator
- empresa 1

Agregar asistentes...

URL de la videollamada  Copiar

+ Reunión de Odoo

Descripción Describa su reunión

Guardar y cerrar Descartar Más opciones

← → Semana Hoy diciembre 2023 - enero 2024 Semana 1

	DOM	LUN	MAR	MIE	JUE	VIE	SÁB
	31	1	2				
0:00							
1:00							
2:00							
3:00							
4:00							
5:00							
6:00							
7:00							
8:00							
9:00							

enero 2024 < >

D	L	M	M	J	V	S
31	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31	1	2	3
4	5	6	7	8	9	10

Asistentes

- ☒ A Administrator
- ☐ Los calendarios de ...

+ Agregar Asistentes

Vamos a planificar una reunion con el cliente, podremos elegir la fecha en el calendario que se ve en la imagen y luego establecer cosas como la url de la llamada o a que hora iniciara

CRM

Ventas

Reportes

Configuración

Nuevo

Flujo

Oportunidad de empresa 1

Última reunión

02/01/2024

Cotizaciones

0

1 / 1

Nueva cotización

Ganado

Perdido

Enriquecer

Nuevo 1m

Calificado 1m

Propuesta 1m

Ganado 1m

Enviar mensaje

Registrar una nota

Actividades

Seguir

Oportunidad de empresa 1

Ingreso esperado

\$ 3.500,00

Probabilidad

50,00 %

en

75,00 %

Cliente

empresa 1

Correo electrónico

cliente@ejemplo.com

Teléfono

012345678

Vendedor

Administrator

Cierre esperado

☆☆☆

Etiquetas

Notas internas

Información adicional

Agregar una descripción...

Hoy

Administrator - ahora

Reunión programada a las 2024-01-02 01:30:00

Asunto: Oportunidad de empresa 1

Duración: 1 hora

Administrator - ahora

Se cambió la etapa

Calificado → Propuesta (Etapa)

Administrator - ahora

Se cambió la etapa

Nuevo → Calificado (Etapa)

Administrator - ahora

Se cambió la etapa

Ganado → Nuevo (Etapa)

Tras la reunion podemos esperar un ingreso mayor y con una probabilidad de exito del 75%

CRM

Ventas

Reportes

Configuración

Nuevo

Flujo

Oportunidad de empresa 1

Última reunión

02/01/2024

Cotizaciones

0

1 / 1

<

>

Nueva cotización

Perdido

Nuevo 1m

Calificado 1m

Propuesta 1m

Ganado 2m

Enviar mensaje

Registrar una nota

Actividades

0

Seguir

Oportunidad de empresa 1

Ingreso esperado

Probabilidad

\$ 3.500,00

en 100,00 %

Cliente ?

empresa 1

Vendedor

A Administrator

Correo electrónico

cliente@ejemplo.com

Cierre esperado ?

☆☆☆

Teléfono

012345678

Etiquetas ?

Notas internas

Información adicional

Agregar una descripción...

Hoy

A Administrator - ahora

Oportunidad ganada

\$ 3.000,00 → \$ 3.500,00 (Ingreso esperado)

Propuesta → Ganado (Etapa)

A Administrator - ahora

Reunión programada a las 2024-01-02 01:30:00

Asunto: Oportunidad de empresa 1

Duración: 1 hora

A Administrator - ahora

Se cambió la etapa

Calificado → Propuesta (Etapa)

A Administrator - ahora

Se cambió la etapa

Nuevo → Calificado (Etapa)

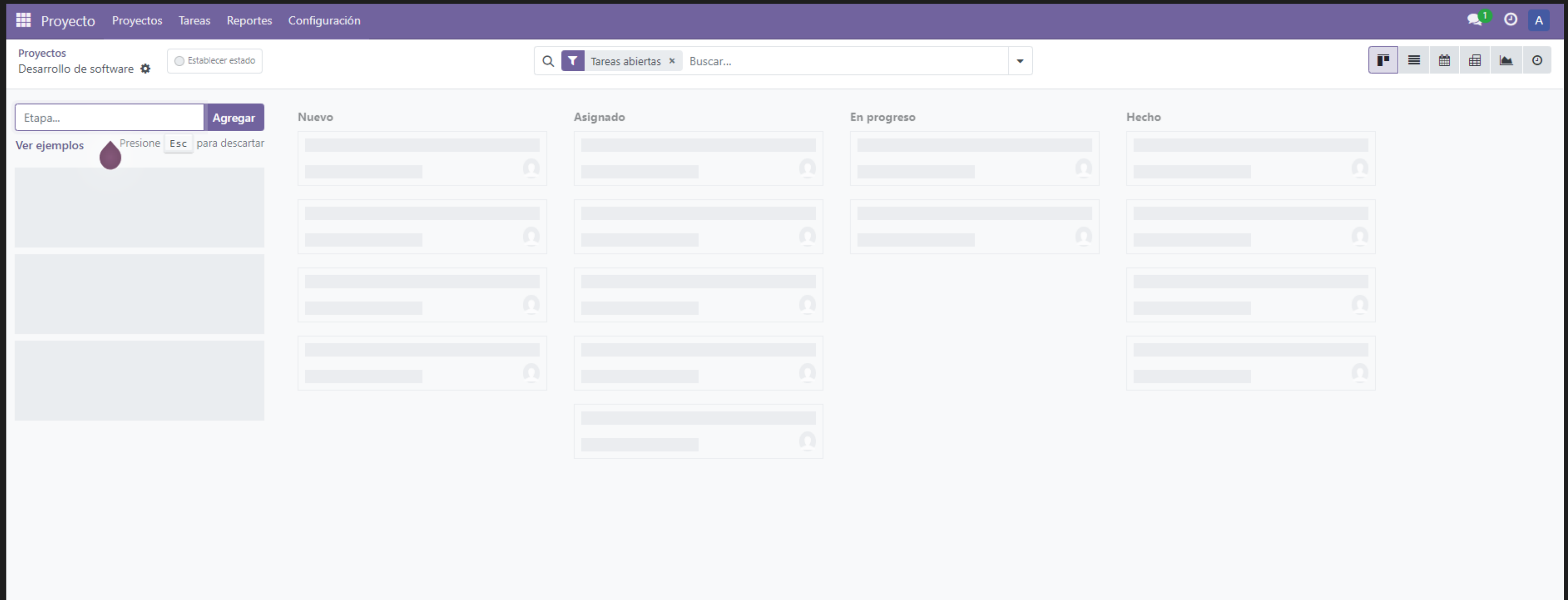
A Administrator - ahora

Se cambió la etapa

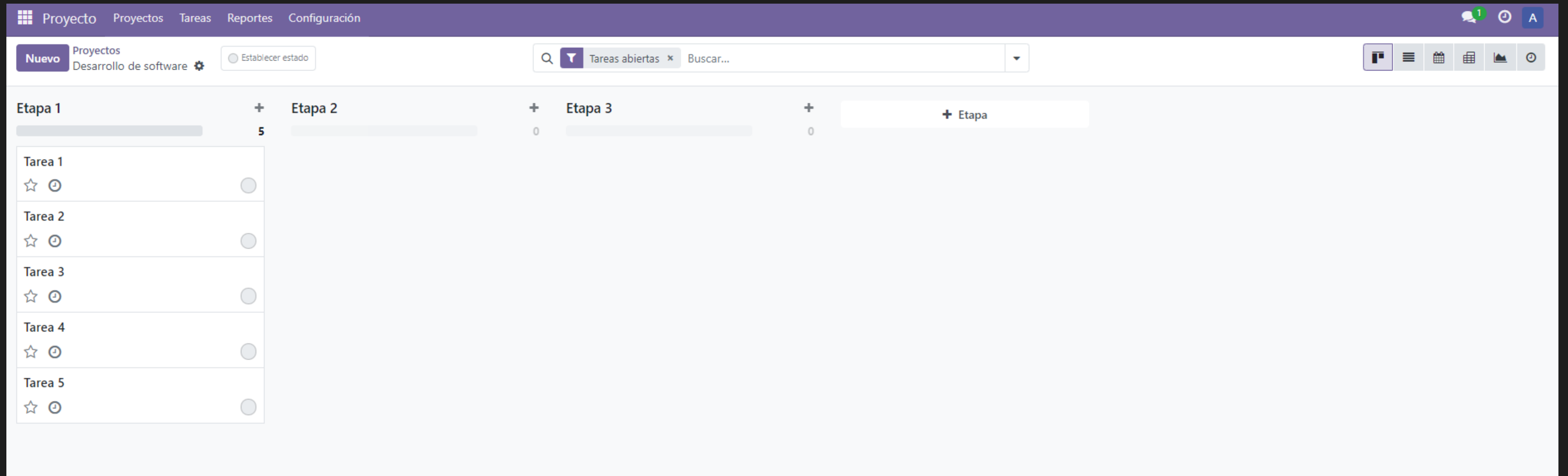
Ganado → Nuevo (Etapa)

Una vez ganada la oportunidad veremos que la probabilidad es del 100%

# Gestion de proyectos:



Al momento de iniciar el modulo de proyectos veremos esta pantalla, crearemos uno nuevo para este ejercicio.



Se han creado 5 tareas para este proyecto que se encuentran en la etapa 1. Desde aqui podemos ir modificandolas como se vera en las imagenes siguientes

Proyecto

Proyectos

Tareas

Reportes

Configuración

Nuevo

Proyectos / Desarrollo de software

Tarea 1

1 / 5

Etapa 1 3m

Etapa 2

Etapa 3

Enviar mensaje

Registrar una nota

Actividades

🔍

📎

👤 1

✓ Siguiendo

☆ Tarea 1

Aprobado

Proyecto

Desarrollo de software

Cliente

Asignados

Fecha límite

03/01/2024 15:00:00

Etiquetas

Descripción

Subtarea

Agregue detalles sobre esta tarea...

Hoy

A

Administrator - ahora

Tarea aprobada

• En progreso → Aprobado (Estado)

A

Administrator - ahora

Tarea creada

En este panel podemos ver detalladamente las características de la tarea y asignarle una fecha limite si es necesario



Etapa 1

+

Etapa 2

+

Etapa 3

+

+ Etapa

4

0

0

0

- Tarea 1

Mañana

☆ 🕒

●
- Tarea 2

☆ 🕒

●
- Tarea 3

☆ 🕒

●
- Tarea 4

☆ 🕒

⚠️

Programar actividad

✕

Tipo de actividad

Llamada

Fecha límite

04/01/2024

Resumen

Llamaremos al cliente para hacer consultas

Asignada a

Registrar una nota...

Abrir calendario

Programar y marcar como hecho

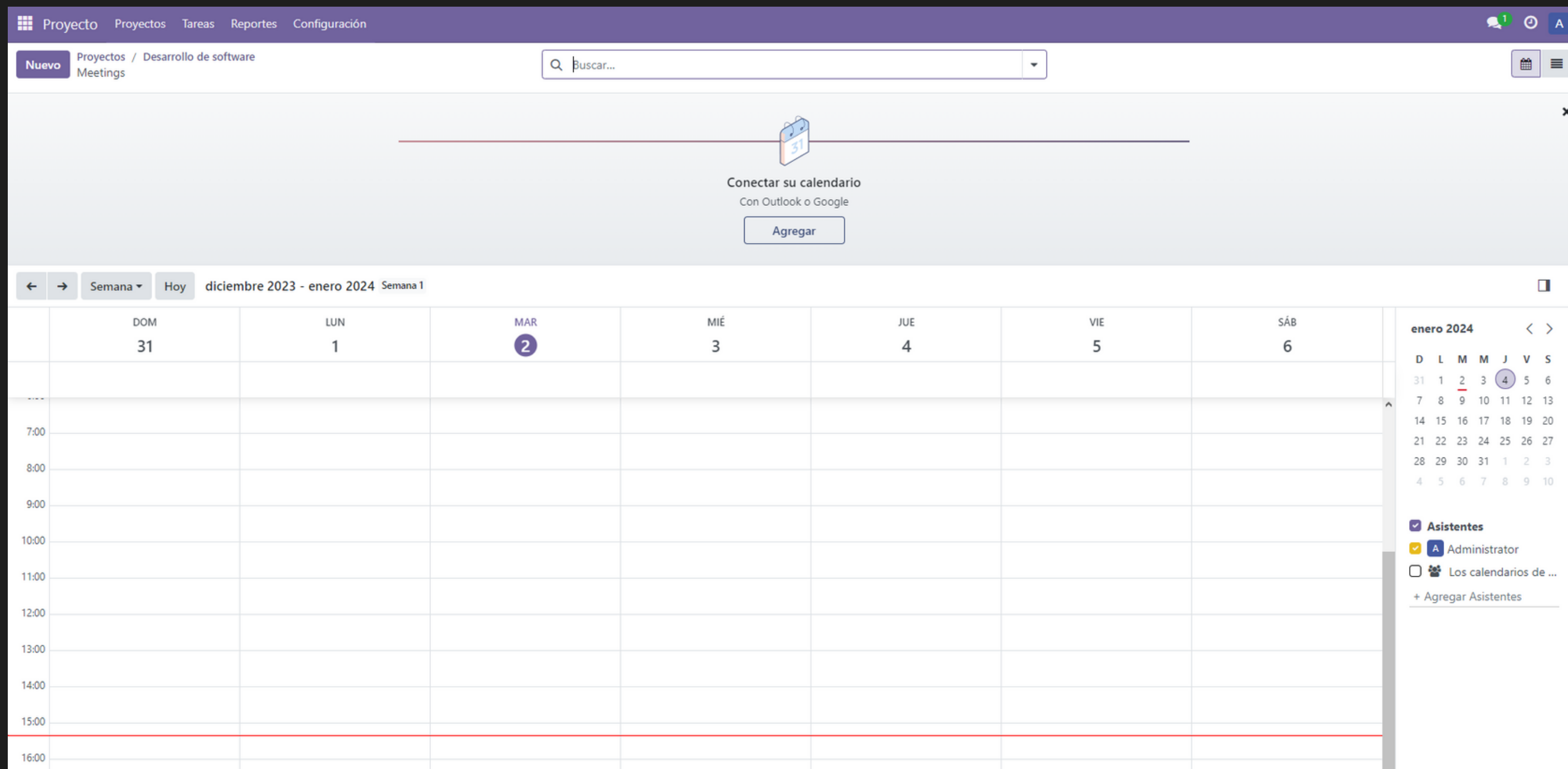
Hecho y programar siguiente

<

enero 2024

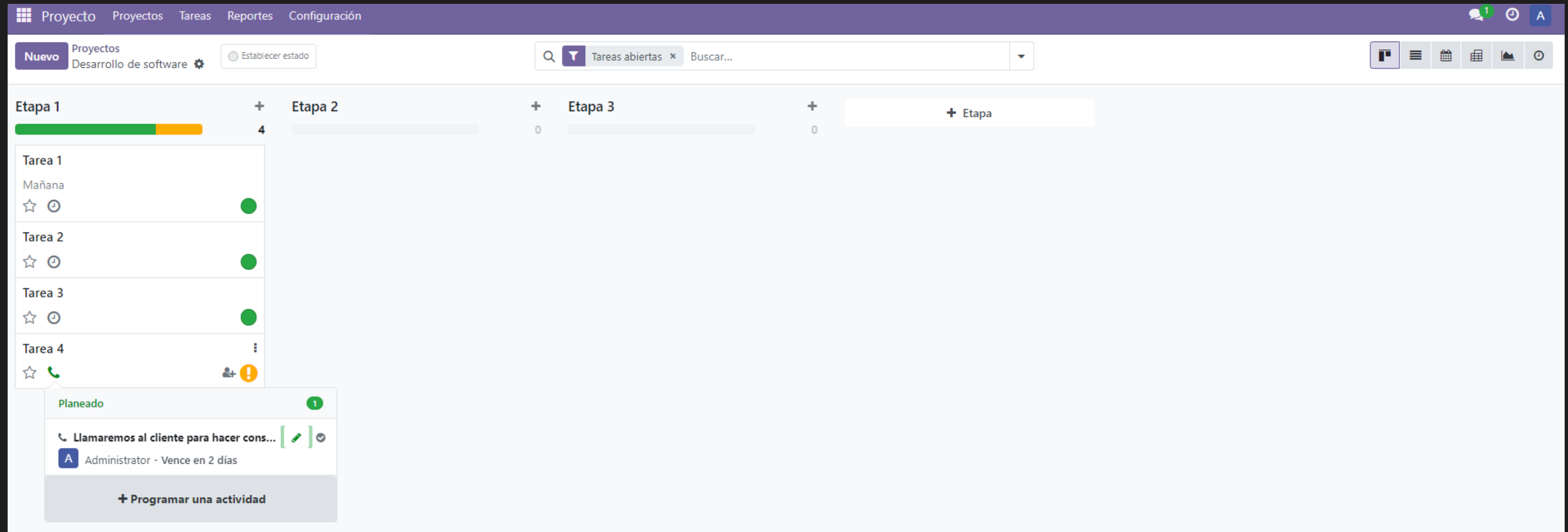
>

#	dom	lun	mar	mié	jue	vie	sáb
1	31	1	2	3	4	5	6
2	7	8	9	10	11	12	13
3	14	15	16	17	18	19	20
4	21	22	23	24	25	26	27
5	28	29	30	31	1	2	3
6	4	5	6	7	8	9	10



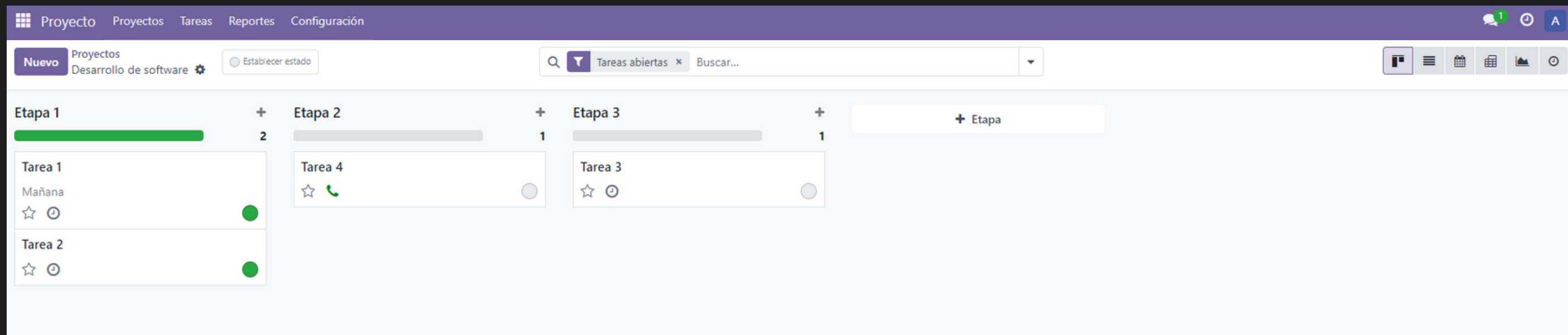
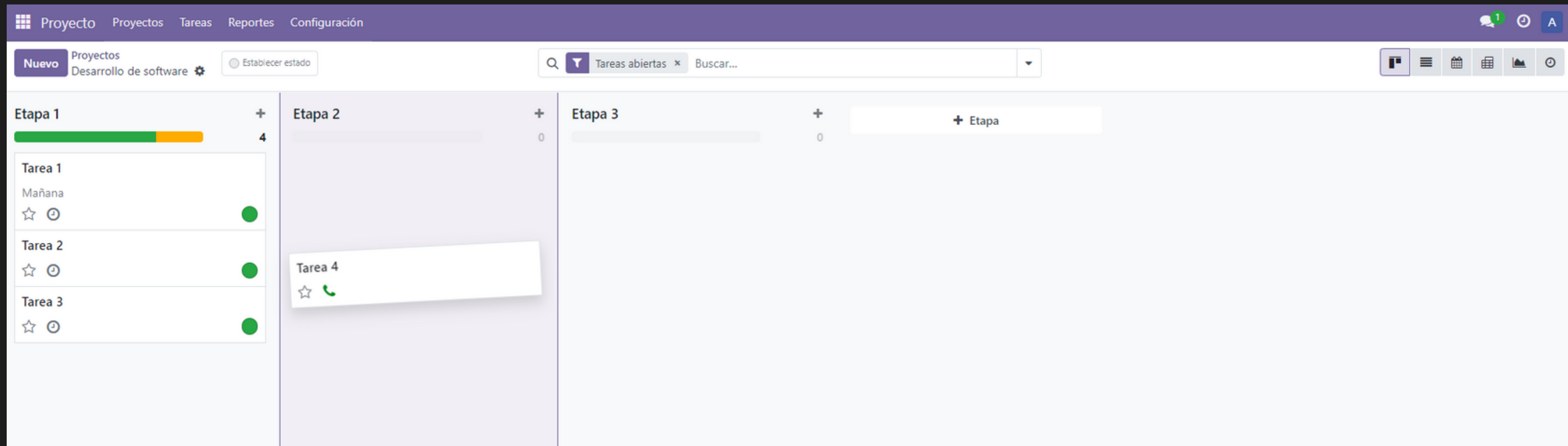
Al momento de crear una actividad podemos asignarle la fecha en la que se realizara, hay dos maneras de hacerlo. Como se ve en la primera imagen desde el menu desplegable en el cual creamos la actividad, o desde este calendario tipo agenda donde podemos elegir de una manera mas visual la fecha y hora en la cual se realizara.

Para este ejemplo se ha creado la actividad llamada al cliente, se le ha asignado el tipo de actividad “llamada” y eso se puede ver con el icono debajo del titulo de tarea 4.



Este modulo tambien nos permite marcar con colores las tareas segun su estado, si necesita cambios, si ha sido aprobada, si se ha realizado o si se ha cancelado. Las tareas canceladas son eliminadas automaticamente

Tambien es importante resaltar que el modulo permite marcar con estrellas las tareas con prioridad alta



Aqui podemos ver como desplazar las tareas manteniendo el click sobre ellas y arrastrandolas