

PRACTICA

RA4

ANDREI CRISTEA:

En primer lugar realizaremos un docker compose up para levantar el docker

```
[WARN[0000] /home/alumnodd/Escritorio/SGE-RA4(1)/docker-compose.yml: the attribute `version` is obsolete, it will be ignored, please remove it to avoid potential confusion
[+] Running 6/6
✓ Network sge-ra41_default  Created          0.0s
✓ Container postgres        Started         0.5s
✓ Container mailserver      Started         0.5s
✓ Container webmail         Started         0.8s
✓ Container apache2         Started         0.7s
✓ Container odoo            Started         0.8s
    OK

CASOS DE USO COMUNES:
1) nano menu.txt
2) set_permissions
3) docker compose up -d
4) docker compose down
5) docker compose logs -f
6) save_backup
7) restore_backup
8) exit
```

```
$ exit
```

Entraremos en localhost, donde veremos odoo, y rellenaremos los datos tal y como se pide.

Warning, your Odoo database manager is not protected. To secure it, we have generated the following master password for it:

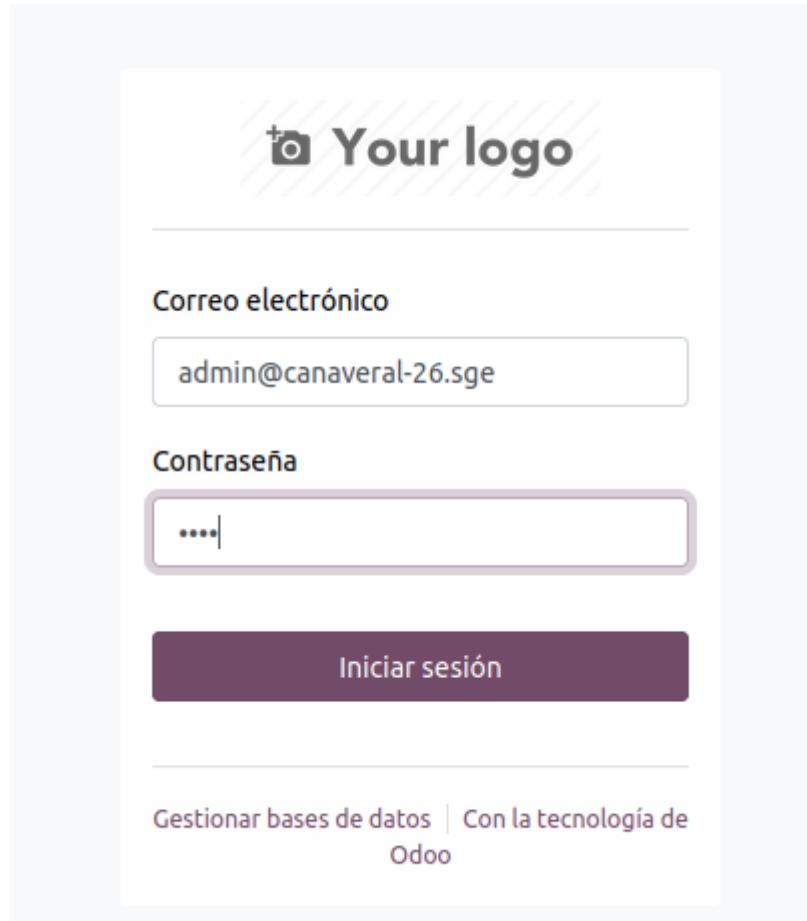
vw2j-xpyu-gqbf

You can change it below but be sure to remember it, it will be asked for future operations on databases.

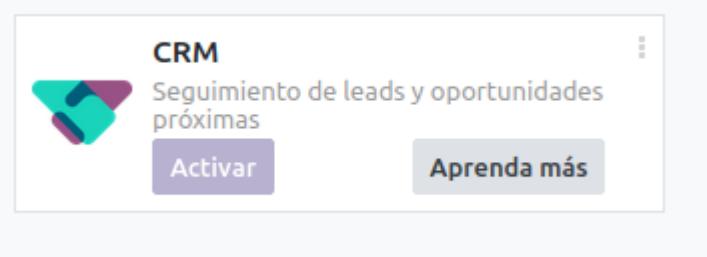
Master Password	****	<input type="button" value="eye"/>
Database Name	CRM-26	
Email	admin@canaveral-26.sge	
Password	****	<input type="button" value="eye"/>
Phone Number		
Language	Spanish / Español	<input type="button" value="▼"/>
Country		<input type="button" value="▼"/>
Demo Data	<input checked="" type="checkbox"/>	

[Create database](#) [or restore a database](#)

Una vez creamos la base de datos, crearemos el usuario admin:



Instalamos CRM, es la base de la práctica que permitirá su correcto funcionamiento



Tenemos CRM instalado, activamos leads.

Opciones generales

CRM

Ingresos recurrentes

Leads

Activaremos unos módulos adicionales, en este caso el de ventas y el de contactos. El de ventas para poder gestionar todas las ventas de la empresa.



El de contactos para gestionar los leads.

Creamos un nuevo líder de equipo para el equipo de preventas.

Crear Líder del equipo ×

Estás invitando a un nuevo usuario

Nombre
comercial26

Dirección de correo electrónico [?](#)
comercial-26@canaveral.sge

Teléfono

Móvil

Guardar y cerrar Descartar

Añadimos al administrador y al comercial26 al equipo de preventas, en el equipo ventas solo estara el administrador como lider.

Añadir: Comerciales				
2 seleccionado ×				1-3 / 3 < >
<input type="checkbox"/>	Nombre	Inicio de sesión	Idioma	Última autenticación
<input type="checkbox"/>	Marc Demo	demo	Spanish / Español	No conectado hasta ahora
<input checked="" type="checkbox"/>	Mitchell Admin	admin@canaveral-26.sge	Spanish / Español	25/11/2025 12:30:49 Confirmed
<input checked="" type="checkbox"/>	comercial26	comercial-26@canaveral.sge	Spanish / Español	No conectado hasta ahora

Seleccionar Nuevo Cerrar

Creamos el equipo de ventas que quedaría así:

Equipo de ventas

Equipo de Ventas

Flujo ? Leads ?

DETALLES DEL EQUIPO

Líder del equipo  Mitchell Admin

Alias de correo electrónico ? @
p. ej. dominio.com

Aceptar correos electrónicos de ? Todos

Objetivo de facturación ? 0,00 / Mes

Miembros

Añadir

 Mitchell Admin
 admin@canaveral-26.sge

En el caso del equipo de preventa quedaría así:

Equipo de ventas

Equipo de Preventa

Flujo ? Leads ?

DETALLES DEL EQUIPO

Líder del equipo  comercial26

Alias de correo electrónico ? @
p. ej. dominio.com

Aceptar correos electrónicos de ? Todos

Objetivo de facturación ? \$ 0,00 / Mes

Miembros

Añadir

 comercial26
 comercial-26@canaveral.sge

 Mitchell Admin
 admin@canaveral-26.sge

Posteriormente creamos la imagen x_url_imagen

NOMBRE DE CAMPO	ETIQUETA DE CAMPO	MODELO	TIPO DE CAMPO	Tipo	INDEXA...	ALMACENA...	SÓLO LECTURA	MODELO RELACIONADO
__data_fetched	Datos obtenidos	Asistente para la incorporación de prove...	booleano	Campo base	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
__data_fetched	Datos obtenidos	Asistente para la incorporación de prove...	booleano	Campo base	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
acc_holder_name	Nombre del titular de la cuenta	Cuentas bancarias	carácter	Campo base	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
acc_number	Número de cuenta	Configuración manual de datos bancarios	carácter	Campo base	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
acc_number	Número de cuenta	Asistente para la incorporación de prove...	carácter	Campo base	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
acc_number	Número de cuenta	Asistente para la incorporación de prove...	carácter	Campo base	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

Lo configuramos y ponemos la etiqueta de campo, el tipo de campo y el modelo

Nombre de campo ? x_url_imagen

Etiqueta de campo ? Imagen URL

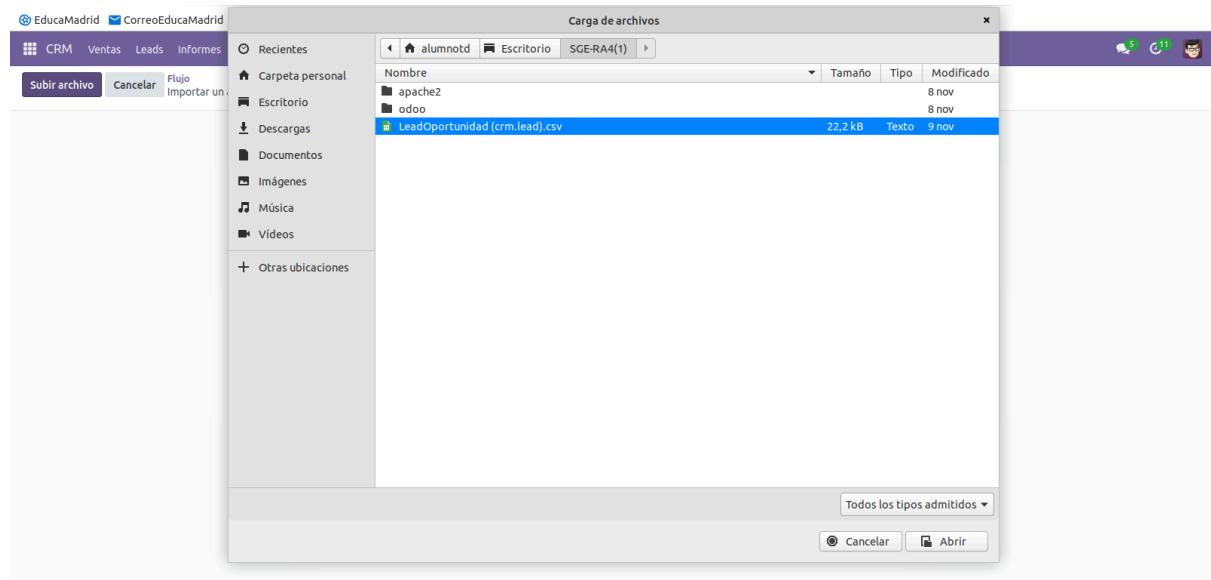
Modelo ? Lead/Oportunidad

Tipo de campo ? carácter

Campo ayuda ?

Propiedades Permisos de acceso Varios

Importaremos el LeadOportunidad (el .csv)



Creamos el campo x_city_sanitized y lo configuro

The screenshot shows the 'Properties' tab of a field configuration in Odoo. The field is named 'x_city_sanitized' with the label 'Ciudad'. It is associated with the 'Lead/Oportunidad' model. The properties shown are:

Nombre de campo	x_city_sanitized	Tipo de campo	carácter
Etiqueta de campo	Ciudad	Campo ayuda	
Modelo	Lead/Oportunidad		

Below the main properties, there are tabs for 'Propiedades', 'Permisos de acceso', and 'Varios'. Under 'Propiedades', the following base properties are listed:

Requerido	<input type="checkbox"/>	Traducible	<input type="checkbox"/>
Sólo lectura	<input checked="" type="checkbox"/>	Tamaño	0
Almacenado	<input checked="" type="checkbox"/>		
Indexado	<input type="checkbox"/>		
Copiado	<input checked="" type="checkbox"/>		
Activar el seguimiento de pedidos	0		

En la configuración añadimos este código python

Campo relacionado ?

Dependencias ? city

Calcular ?

```
1 for record in self:  
2     if record.city:  
3         record.x_city_sanitized = record.city.title()  
4     else:  
5         record.x_city_sanitized = False
```

Modificamos el xml añadiendo dos líneas con los campos creados

```
<tree string="Leads" sample="1" multi_edit="1">  
    <field name="company_id" column_invisible="True"/>  
    <field name="user_company_ids" column_invisible="True"/>  
    <field name="date_deadline" column_invisible="True"/>  
    <field name="create_date" optional="hide"/>  
    <field name="name" string="Lead" readonly="1"/>  
    <field name="contact_name" optional="hide"/>  
    <field name="partner_name" optional="hide"/>  
    <field name="email_from" optional="show"/>  
    <field name="phone" optional="hide" class="o_force_ltr"/>  
    <field name="company_id" groups="base.group_multi_company" optional="hide"/>  
    <field name="city" optional="show"/>  
    <field name="x_url_imagen" widget="image_url" column_invisible="1"/>  
    <field name="x_city_sanitized" string="Ciudad Formateada" optional="show"/>  
    <field name="state_id" optional="hide"/>  
    <field name="country_id" optional="show" options="{'no_open': True, 'no_create': True}"/>  
    <field name="partner_id" column_invisible="True"/>  
    <!-- Explicit domain due to multi edit --> real company domain would be complicated  
    <field name="user_id" optional="show" widget="many2one_avatar_user" domain="['share', '=', False]"/>  
    <field name="team_id" optional="show"/>  
    <field name="active" column_invisible="True"/>  
    <field name="campaign_id" optional="hide"/>  
    <field name="referred" column_invisible="True"/>  
    <field name="medium_id" optional="hide"/>  
    <field name="source_id" optional="hide"/>  
    <field name="probability" string="Probability (%)" optional="hide"/>  
    <field name="message_needaction" column_invisible="True"/>  
    <field name="tag_ids" optional="hide" widget="many2many_tags" options="{'color_field': 'color'}"/>  
    <field name="priority" optional="hide"/>  
</tree>
```

Creamos un nuevo placeholder

Nombre de la vista ? crm.lead.form

Tipo de vista ? Formulario

Modelo de la vista ? Lead/Oportunidad

Secuencia ? 16

Activo ?

Vista heredada ? Vista base

Datos del modelo ? crm.lead.form

ID externo ? crm.crm_lead_view_form

Considera que no recomendamos editar la arquitectura de la vista estándar. Las próximas actualizaciones del módulo sobreescribirán los cambios que haga.

Recomendamos que aplique las modificaciones que haga a vistas heredadas o mediante la personalización en Odoo Studio.

Arquitectura Permisos de acceso Vistas heredadas

```

1 < kform class="o_lead_opportunity_form" js_class="crm_form">
2   <header>
3     <button name="action_set_won_railbutton" string="Won" type="object" class="oe_highlight" data-hotkey="w" title="Mark as won" invisible="not active or probability == 100 or type == 'lead'"/>
4     <button name="196" string="Convert to Opportunity" type="action" help="Convert to Opportunity" class="oe_highlight" data-hotkey="Alt+100" title="Convert to Opportunity" invisible="not active and probability &gt; 100"/>
5     <button name="197" string="Convert to Opportunity" type="action" help="Convert to Opportunity" class="oe_highlight" data-hotkey="v" title="Convert to Opportunity" invisible="probability &gt; 0 or active" data-hotkey="v"/>
6     <button name="198" string="Lost" type="action" data-hotkey="l" title="Mark as lost" invisible="type == 'opportunity' or probability == 0 and not active" data-hotkey="l"/>
7     <field name="stage_id" widget="statusbar_duration" options="{'clickable': 1, 'fold_field': 'fold'}" domain="[], ('team_id', '=', team_id), ('team_id', '=', False)" invisible="not active or type == 'lead'"/>
8   </header>
9   <sheet>
10    <field name="active" invisible="1"/>
11    <field name="company_id" invisible="1"/>
12    <div class="oe_button_box" name="button_box">
13      <button name="action_schedule_meeting" type="object" class="oe_stat_button" icon="fa-calendar" context="{'partner_id': partner_id}" invisible="not id or type == 'lead'"/>
14      <div class="o_stat_info">
15        <span>_o_stat_text</span>
16        <field name="meeting_display_label" class="o_stat_value" invisible="not meeting_display_date"/>
17      </div>
18      </div>
19      <button name="action_show_potential_duplicates" type="object" class="oe_stat_button" icon="fa-star" invisible="duplicate_lead_count &lt; 1" data-hotkey="Ctrl+D" title="Show potential duplicates" data-hotkey="Ctrl+D"/>
20      <div class="o_stat_info">
21        ...
22      </div>
23    </div>
24  </sheet>
25</kform>

```

```

<notebook>
  <page string="Imágenes">
    <group>
      <field name="x_url_imagen" widget="image_url"
            placeholder="https://www.google.com/url?sa=i&url=https%3A%2F%2Flore...
            class="oe_avatar"
            options="{'preview_image': 'x_url_imagen', 'size': [200, 200]}"/>
    </group>
  </page>
  <page string="Internal Notes" name="internal_notes">
    ...
  </page>
</notebook>

```

Crearemos una nueva etapa de Solvencia:

Nuevo Etapas  Buscar...

	Nombre de la etapa	¿Está en la etapa ganada?	Equipo de ventas
<input type="checkbox"/>	Nuevo	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	Calificado	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	Propuesta	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	Ganado	<input checked="" type="checkbox"/>	

La configuramos en el equipo de Ventas y con su probabilidad

Nombre de la etapa ? Solvencia

¿Está en la etapa ganada ?

Plegado en el flujo ?

Equipo de ventas ? Equipo de Ventas

REQUERIMIENTOS

Probabilidad: 35
Secuencia: 30

Creamos otra de Negociación, también en el equipo de ventas

Nombre de la etapa ?

Negociación

¿Está en la etapa
ganada?

Plegado en el flujo?

Equipo de ventas? Equipo de Ventas

REQUERIMIENTOS

Probabilidad: 75

Secuencia: 70

Creamos una venta de 125 sillas para un centro educativo, se encarga el equipo de ventas

Venta de 125 sillas para centro educativo

Probabilidad ?  9,81 %

\$ 20,00 %

Cliente ? Centro Educativo 26

Nombre del contacto ? Centro Educativo 26 Título

Nombre de la empresa ? CE26

Correo electrónico ? centro26@gmail.com

Dirección ? Calle...

CC del correo electrónico ?

Calle 2...

Puesto de trabajo ?

Ciudad

Provincia

C.P.

Teléfono ?

País

Móvil ?

Sitio web ? p. ej. https://www.odoo.com

Prioridad ?   

Comercial ?  Mitchell Admin

Etiquetas ?

Equipo de ventas ? Equipo de Ventas

Venta de 125 sillas para centro educativo

Ingresos esperados ? Probabilidad ?  9,81 %

\$ 0,00 en 20,00 %

Cliente ? Centro Educativo 26

Comercial ?  Mitchell Admin

Correo electrónico ? centro26@gmail.com

Cierre previsto ?

Teléfono ?

Etiquetas ?

Imagenes

Notas internas

Información adicional

Imagen URL ?