

PRACTICA
RA4
ANDREI CRISTEA:

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

```
WARN[0000] /home/alumnotd/Escritorio/SGE-RA4(1)/docker-compose.yml: the attribute `version` is obsolete, it will be ignored, please remove it to avoid potential confusion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
[1] ~: ~$ docker-compose up -d --force-recreate /SGE-RA4(1)  ■
```

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

Database Name

Email

Password

Phone Number


Language

Country

Demo Data ☒

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

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

 **Your logo**

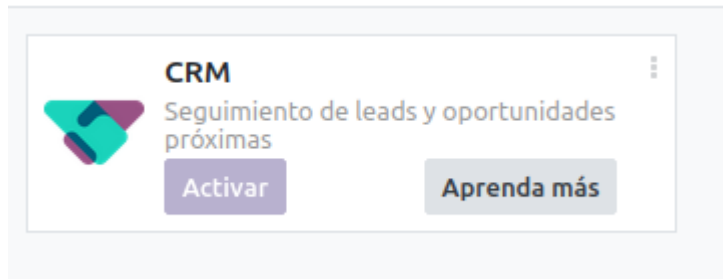
Correo electrónico

Contraseña

[Iniciar sesión](#)

Gestionar bases de datos | Con la tecnología de Odoo

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



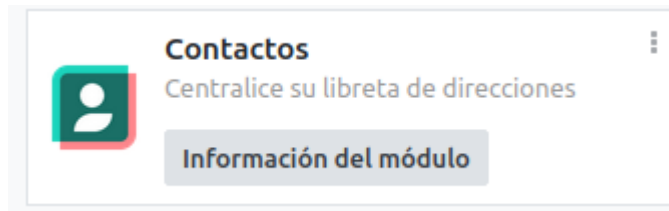
Tenemos CRM instalado, activamos leads.



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	Estado
<input type="checkbox"/>	Marc Demo	demo	Spanish / Español		No conectado hasta ahora
<input checked="" type="checkbox"/>	Mitchell Admin	admin@canaverall-sge	Spanish / Español	25/11/2025 12:30:49	Confirmado
<input checked="" type="checkbox"/>	comercial26	comercial-26@canaverall-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

Ajustes Opciones generales Usuarios y compañías Traducciones Técnico									
Nuevo Campos		BUSCAR...		1-80 / 6752					
<input type="checkbox"/> Nombre de campo	Etiqueta de campo	Modelo	Tipo de cam...	Tipo	Indexa...	Almacena...	Sólo lectura	Modelo relacionado	
<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"/>		
<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"/>		
<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"/>		
<input type="checkbox"/> acc_holder_name	Nombre del titular de la cuenta	Configuración manual de datos bancarios	carácter	Campo base	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
<input type="checkbox"/> acc_number	Número de cuenta	Cuentas bancarias	carácter	Campo base	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input 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"/>		
<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

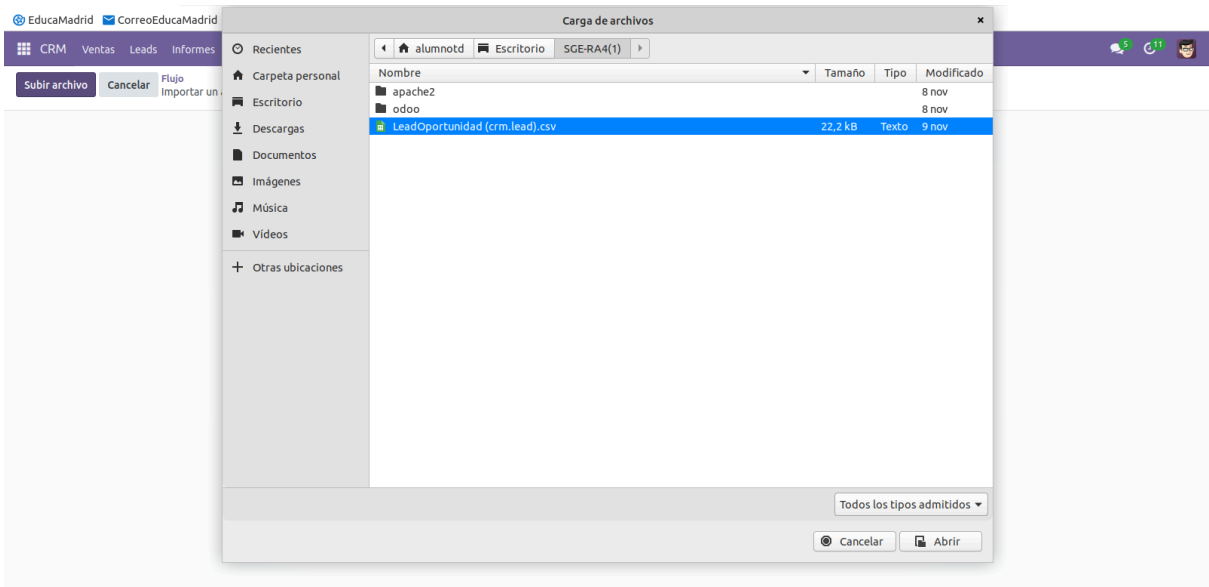
Campo ayuda ?

Propiedades

Permisos de acceso

Varios

Imporrtamos el LeadOportunidad (el .csv)



Creamos el campo x_city_sanitized y lo configuramos

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

Propiedades

Permisos de acceso

Varios

PROPIEDADES BASE

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 configuracion añadimos este codigo 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	Vista heredada	
Tipo de vista	Formulario	Modo de herencia de la vista	Vista base
Modelo de la vista	Lead/Oportunidad	Datos del modelo	crm.lead.form
Secuencia	16	ID externo	crm.crm_lead_view_form
Activo	<input checked="" type="checkbox"/>		

Considere que no recomendamos editar la arquitectura de la vista estándar. Las próximas actualizaciones del módulo sobrescribirán los cambios que haga. Recomendamos que aplique las modificaciones que haga a vistas estándar a través de vistas heredadas o mediante la personalización en Odoo Studio.

Arquitectura

Permisos de acceso

Vistas heredadas

```

1 <form class="o_lead_opportunity_form" js_class="crm_form">
2   <thead>
3     <button name="action_set_won_rainbowman" 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="195" string="Lost" data-hotkey="l" title="Mark as lost" type="action" invisible="type == 'lead' or not active and probability < 100"/>
5     <button name="196" string="Convert to Opportunity" type="action" help="Convert to Opportunity" class="oe_highlight" invisible="type == 'opportunity' or not active" data-hotkey="v"/>
6     <button name="toggle_active" string="Restore" type="object" data-hotkey="x" invisible="probability > 0 or active"/>
7     <button name="195" string="Lost" type="action" data-hotkey="l" title="Mark as lost" invisible="type == 'opportunity' or probability == 0 and not active"/>
8     <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'"/>
9   </thead>
10  <sheets>
11    <field name="active" invisible="1"/>
12    <field name="company_id" invisible="1"/>
13    <div class="oe_button_box" name="button_box">
14      <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'"
15        <div class="o_stat_info">
16          <span class="o_stat_text"><field name="meeting_display_label"/></span>
17          <field name="meeting_display_date" class="o_stat_value" invisible="not meeting_display_date"/>
18        </div>
19      </button>
20      <button name="action_show_potential_duplicates" type="object" class="oe_stat_button" icon="fa-star" invisible="duplicate_lead_count < 1">
21        <div class="o_stat_info">
22          <div class="o_stat_value"><field name="duplicate_lead_count"/>
23        </div>
24      </button>
25    </div>
26  </sheets>
27</form>






```

```

<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">

```

Crearemos una nueva etapa de Solvencia:

Nuevo Etapas 		<input type="text" value="Buscar..."/>	
<input type="checkbox"/>	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 de la empresa ?

CE26

Dirección ?

Calle...

Calle 2...

Ciudad Provincia C.P.

País

Sitio web ?

p. ej. https://www.odoo.com

Comercial ?

Mitchell Admin

Equipo de ventas ?

Equipo de Ventas

Nombre del contacto ?

Centro Educativo 26

Título

Correo electrónico ?

centro26@gmail.com

CC del correo electrónico ?

Puesto de trabajo ?

Teléfono ?

Móvil ?

Prioridad ?

☆☆☆

Etiquetas ?

Venta de 125 sillas para centro educativo

Ingresos esperados ?

\$ 0,00

Probabilidad ? 9,81 %

en 20,00 %

Cliente ?

Centro Educativo 26

Correo electrónico ?

centro26@gmail.com

Teléfono ?

Comercial ?

Mitchell Admin

Cierre previsto ?

☆☆☆

Etiquetas ?

Imágenes

Notas internas

Información adicional

Imagen URL ?