

0491_SGE_RA4_Practica 2025-2026

Importación de datos, flujo CRM, personalizaciones e inteligencia artificial

⚠ Indicaciones generales

- Crea una carpeta `SGE-ra4-nombre.apellidos` con tu nombre y apellidos, descomprime el contenido del zip dentro.
- Da permisos de ejecución al fichero `menu.sh`.
- Antes de levantar el entorno docker-compose, recuerda ejecutar una primera vez la opción `set_permissions` del menú.
- Identifica tu número de puesto según tu dirección IP en el aula (concretamente fíjate en el valor correspondiente al último byte de tu dirección IP, será un valor entre 11 y 36, este será el parámetro **XX** de este enunciado).
- Durante la práctica **no deberás editar nunca el fichero `docker-compose.yml`**.

(0,30 puntos) En tu primer acceso a Odoo, deberás asegurarte de lo siguiente:

- La base de datos será: **crm-XX** y la dirección de correo del administrador será `admin@canaveral-XX.sge`
- Anota la master password así como la contraseña del administrador.
- Configura Español/España
- Habilita el uso de **datos de prueba**.

(0,30 puntos) Instalamos el módulo de CRM. Los configuramos de la manera que sea necesaria. Justifica tus decisiones.

(0,30 puntos) Instalamos otros módulos necesarios para poder realizar todos los pasos de la práctica. Los configuramos de la manera que sea necesaria. Justifica tus decisiones.

Composición de los equipos de ventas

(0,80 puntos) Creamos dos equipos de ventas nuevos:

- Equipo de preventa, encargado de generar leads.
- Equipo de ventas, encargado de gestionar el flujo de CRM y presupuestos.
- El administrador será miembro de ambos equipos y líder del equipo de ventas.
- Un nuevo usuario **comercial-XX** con e-mail comercial-XX@canaveral.sge será miembro y líder del equipo de preventa.

Generación de las iniciativas

El fichero `Lead0portunidad (crm.lead).csv` contiene datos de centros educativos de la Región de Murcia en los que se imparten enseñanzas de Ciclos Formativos de Grado Superior. Se trata de un fichero CSV codificado en **UTF-8**, con valores separados por comas en el que la primera fila son encabezados.

(0,45 puntos) El fichero ha sido generado por un sistema externo y viene preparado para poder ser usado en Odoo excepto por el campo con etiqueta `Imagen URL`, que no existe en el modelo base de iniciativas. Localiza el modelo de datos relativo a iniciativas de CRM y considera crear en el modelo un campo personalizado llamado `x_url_imagen`, con etiqueta `Imagen URL` y de tipo Carácter.

(0,25 puntos) Una vez hecho, podremos importar el fichero csv con las nuevas iniciativas.

② Cómo importar datos

En la pantalla correspondiente al listado de iniciativas/leads, debes hacer lo siguiente:

- Ir al menú acciones —el de la rueda dentada o engranaje.

- Pulsar importar un archivo
- Pulsar subir archivo
- Seleccionar el fichero `LeadOportunidad (crm.lead).csv`
- Pulsar importar
Si has dejado marcadas todas las opciones por defecto, se habrán importado 113 registros.

Personalización del módulo CRM

(0,75 puntos) Además de haber incorporado un nuevo campo personalizado en el modelo de datos de iniciativas, crearemos un campo personalizado `x_city_sanitized`, con etiqueta `Ciudad` y de tipo Carácter. El campo será de sólo lectura, no almacenado y se calculará a partir del campo base `city`, de modo que el valor calculado será el resultado de convertir `city` a minúsculas, excepto la primera letra de cada palabra que estará en mayúsculas.

(0,90 puntos) Se deben incorporar los nuevos **campos personalizados** en las vistas de listado (tree) del menú **CRM > Leads** y kanban del menú **CRM > Ventas > Mi flujo**. Configura el campo `x_url_imagen` con el atributo `widget="image_url"`. En la vista listado (tree), queremos que el campo `x_url_imagen` pueda ser ocultado por el usuario.

(0,55 puntos) El campo `x_url_imagen` también se incluirá en la vista **formulario** de iniciativas, de manera que se pueda visualizar y editar en una nueva pestaña, "Imágenes" situada antes de "Notas internas", con un aspecto como este:



Configuración del flujo de CRM

(0,90 puntos) Crearemos dos nuevas etapas:

1. **Solvencia** entre las etapas de Calificación y Propuesta con una probabilidad del 35%.
2. **Negociación** que estará entre Propuesta y Ganada con una probabilidad del 75%.

(0,45 puntos) El equipo de preventa gestionará las etapas iniciales y no podrá gestionar las etapas de Negociación y Ganado.

El equipo de ventas gestionará solamente las etapas de Negociación y Ganado.

Se valorará que la probabilidad de las oportunidades en las etapas de Solvencia y Negociación cambie automáticamente al cambiar de estado.

Gestión de una oportunidad

(0,45 puntos)

- Un potencial cliente de vuestra elección está interesado en que le proporcionemos 125 sillas.
- Promocionamos la iniciativa a oportunidad y le damos un nombre descriptivo.

(0,30 puntos)

- Planificamos una llamada para dentro de dos días para concretar la iniciativa.
- Tras producirse la llamada, calculamos que se podrían ganar 3.500€.
- Posteriormente pasamos la oportunidad a la etapa de calificación y nos aseguramos que hemos calificado bien los 3.000€.
- Posteriormente la pasa a la etapa de solvencia.
- Tras un supuesto informe favorable por parte del departamento financiero, promociona la oportunidad a la etapa de Propuesta.

(0,30 puntos + 0,50 puntos por personalizar PDF)

- Creamos un nuevo presupuesto, creando un nuevo cliente a partir de los datos de contacto de la oportunidad.
- Enviamos el presupuesto por correo electrónico. —Puedes consultar la recepción del correo accediendo a <http://localhost:8082/> haciendo login con la dirección de correo completa y cualquier contraseña. Se valorará que en el pdf no se vea el nombre del comercial responsable de la oportunidad.

(0,30 puntos)

- Promocionamos la oportunidad a la etapa de negociación.
- Planificamos una reunión (junta) con el responsable del centro educativo y con el otro comercial. Este último nos confirma su asistencia.
- Después de la negociación ganamos la oportunidad. Obviamos el resto de pasos del flujo de venta (confirmación de pedido, creación de factura, etc).

Inteligencia artificial

(0,40 puntos) ¿Qué mejora crees que puede proporcionar el uso de inteligencia artificial en el módulo CRM?

(0,40 puntos) ¿Ha dado o va a dar Odoo algún paso adelante en este área? ¿Con qué funcionalidades y en qué versión?

(0,40 puntos) Si nuestro actual cliente estuviera limitado a mantener su instalación de Odoo 17, ¿qué opción/es se le pueden sugerir para conectar su CRM a ChatGPT?

Entrega

En el aula virtual se **entregará el pdf** de tu memoria y un fichero **tgz** con tu entorno completo, en el que deberán estar incluidas cada una de las tres definiciones de vista guardadas como ficheros **xml** independientes.

Siempre y cuando se respeten las normas de entrega de prácticas, la presentación, índice y nivel de detalle y rigor técnico se puntúan con hasta 1 punto.