



SISTEMA ERP DE GESTIÓN EMPRESARIAL.

## U.T.2. CRM

### Índice de la U.T.2.

- Introducción al CRM-Iniciativas y Oportunidades.
- Iniciativas para clientes.

### Vídeos.

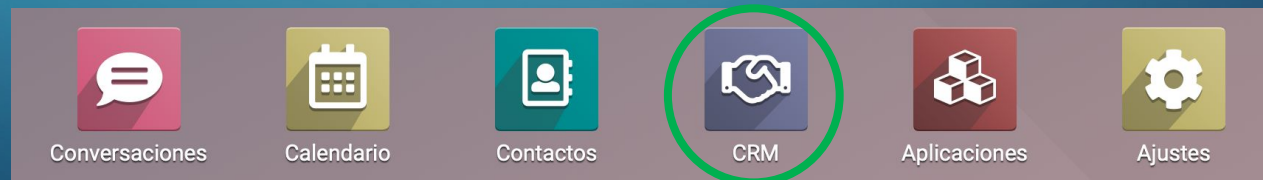
- UT2\_IniciativasOportunidades

### Práctica.

## U.T.2. CRM – INTRODUCCIÓN.

### Introducción:

La herramienta de CRM (Customer Relationship Management) Gestión de las Relaciones entre Clientes, nos va a permitir realizar varias operaciones. Una de ellas son las “Iniciativas de Negocio”, que no es otra cosa que poner o mandar a distintos clientes de nuestra BBDD, distintas iniciativas que luego se convertirán en oportunidades. Veremos que estas ofertas se pueden ir juntando para un mismo cliente y que el entorno de Odoo nos calculará un porcentaje de acierto para esa iniciativa.



## U.T.2. CRM – INTRODUCCIÓN.

### Introducción:



Esta imagen nos muestra que es lo que se puede gestionar a través de una herramienta CRM:

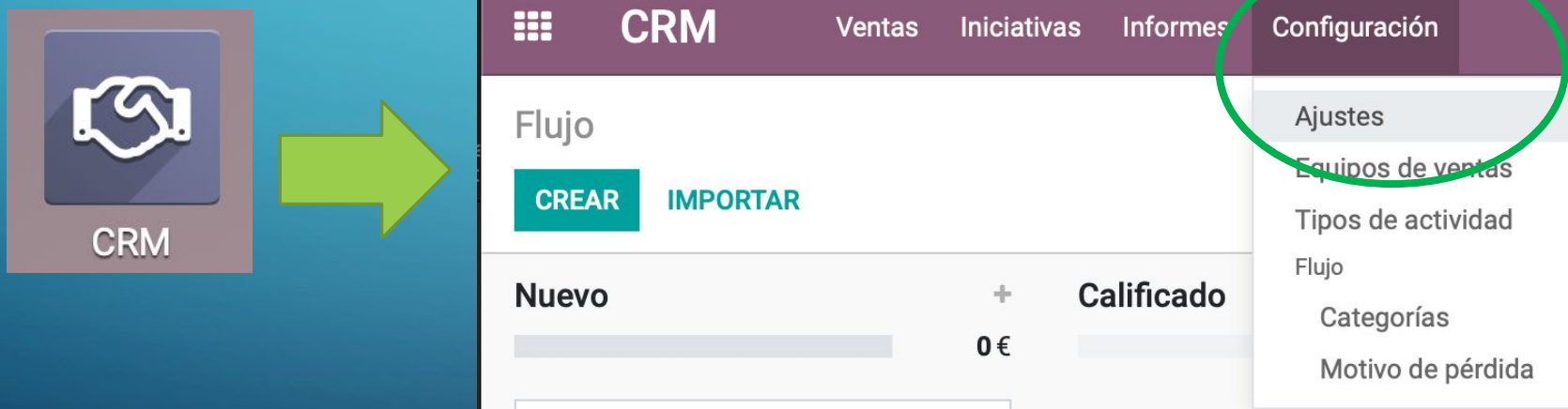
- Marketing.
- Ventas.
- Soporte.
- FeedBack (retroalimentación).

En nuestro caso y como hemos mencionado antes, en esta U.T. Nos vamos a centrar en los Lead (iniciativas de negocio).

## U.T.2. CRM - INICIATIVAS

Para configurar Iniciativas de Negocio (Iniciativas o leads), vamos a seguir los pasos que se exponen a continuación.

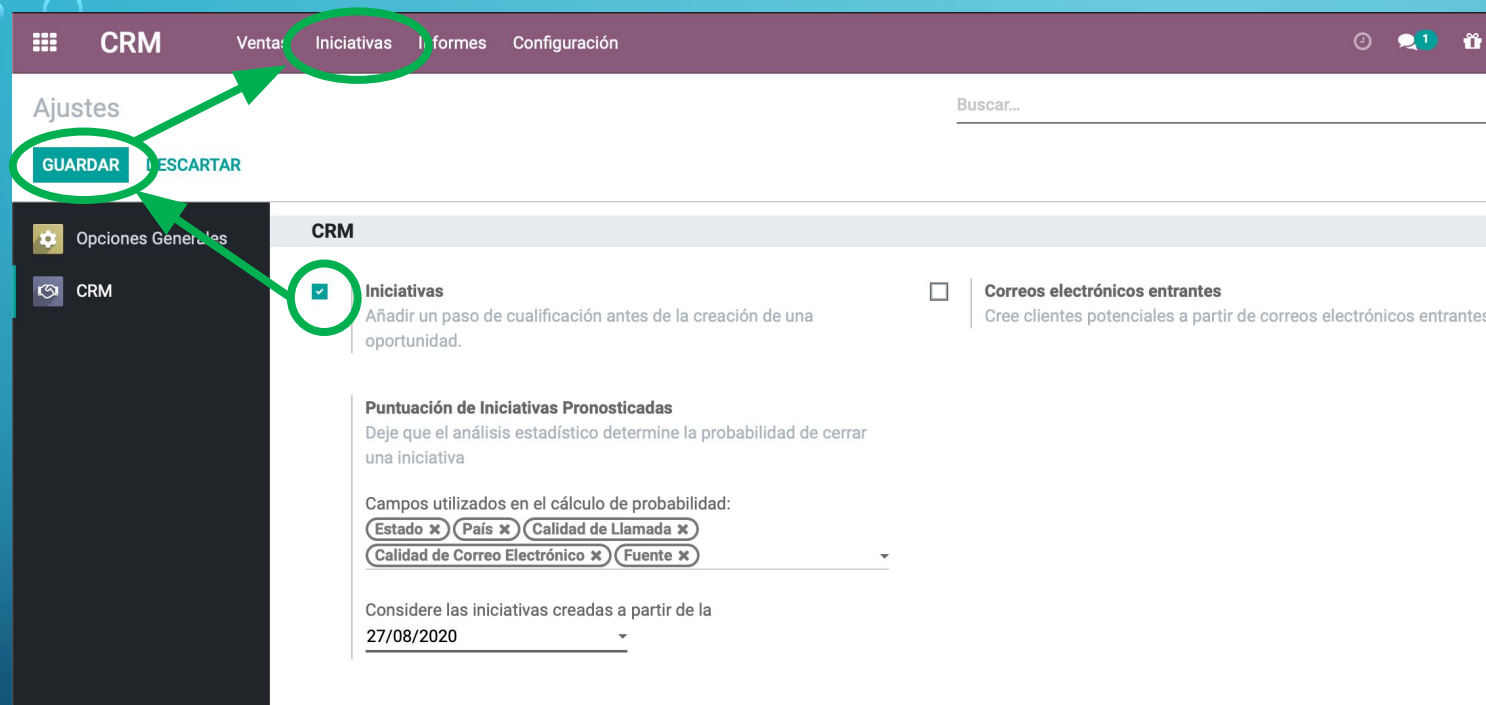
Estando situados dentro de la herramienta de CRM, entramos en Configuración y Ajustes.





## U.T.2. CRM - INICIATIVAS

Nos encontramos en la página que nos muestra la imagen.

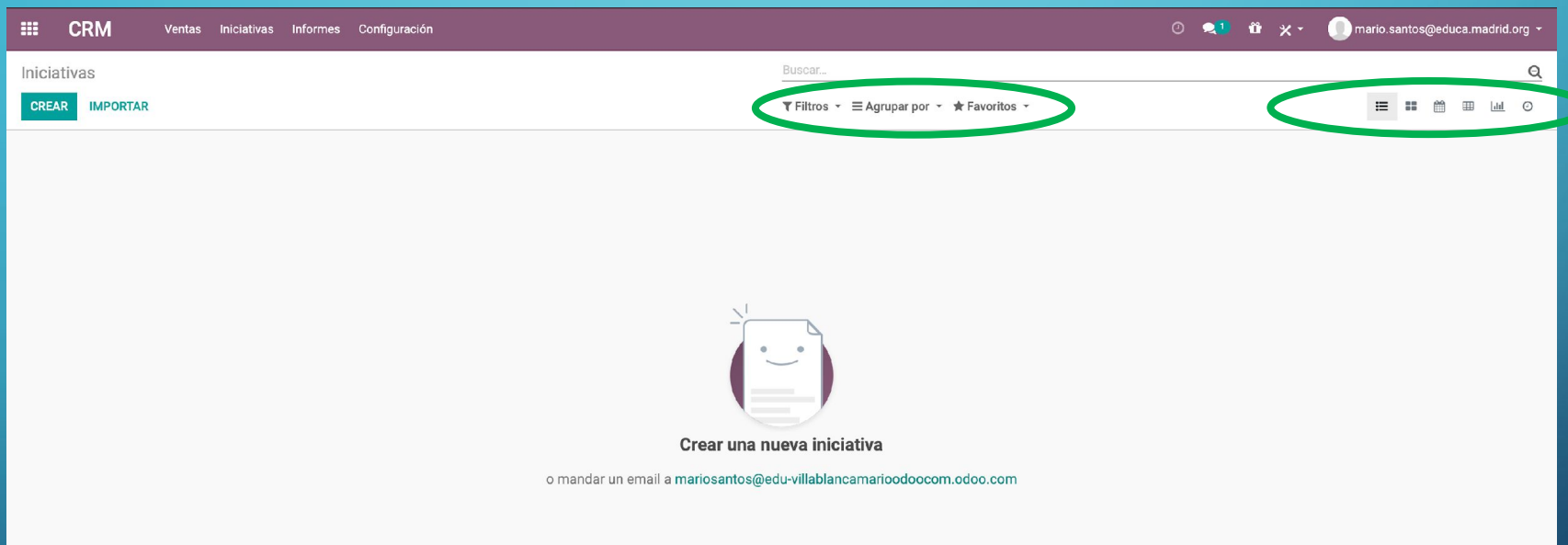


Debemos activar el CheckBox “Iniciativas” y pulsar en “Guardar”.

Observar cómo al hacer esto, nos aparece un nuevo menú que es “Iniciativas”.

## U.T.2. CRM - INICIATIVAS

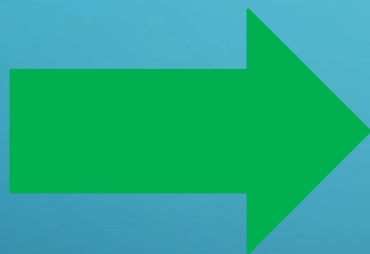
Si pulsamos sobre el menú “Iniciativas”, se visualizarán todas las iniciativas que hayamos promovido desde nuestro CRM.



En este caso, no tenemos ninguna. Observar que disponemos de filtros para trabajar sobre las iniciativas y de diferentes formas de visualizarlas.

## U.T.2. CRM - INICIATIVAS

Vamos a crear nuestra primera iniciativa. Pulsamos sobre el botón “Crear” y rellenamos los campos del formulario, como se muestra en la imagen.



**Iniciativa**  
**HHDD en Stock**

---

**Probabilidad**  
91,67 %

---

<b>Nombre de la compañía</b>	Hardware S.L.	<b>Nombre del contacto</b>	Alumno2 <small>Título</small>
<b>Dirección</b>	Calle... Calle 2... Ciudad Estado C.P. País	<b>Correo electrónico</b>	mario.santos.animacion3d@gmail.com
<b>Sitio web</b>	e.j. https://www.odoo.com	<b>Puesto de trabajo</b>	
<b>Idioma</b>		<b>Teléfono</b>	
<b>Comercial</b>	mario.santos@educa.madrid.org	<b>Móvil</b>	
<b>Equipo de ventas</b>	Europa	<b>Prioridad</b>	★★★★
		<b>Categorías</b>	

---

**Notas internas** **Información extra**

---


Espero que le interese esta iniciativa empresarial|

Una vez cumplimentado, pulsamos sobre el botón “Guardar”



## U.T.2. CRM - INICIATIVAS

Esto nos sitúa en una nueva ventana en la que podemos configurar el comercial y el Cliente. Observar que un comercial puede ser de varias delegaciones y que desde el apartado del cliente, podemos crear clientes nuevos. La imagen muestra una posible configuración.

 0 Reunion

### HHDD en Stock

500,00 € en 91,67 %

**Cliente**  
**Correo electrónico**  
Teléfono

Hardware S.L., Alumno2  
mario.santos.animacion3d@gmail.com

**Cierre previsto**  
**Prioridad**  
Categorías

★★★★

**Comercial**  
**Equipo de ventas**

Alumno1  
Europa

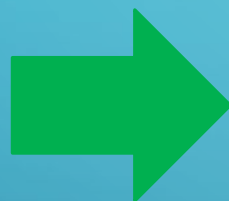
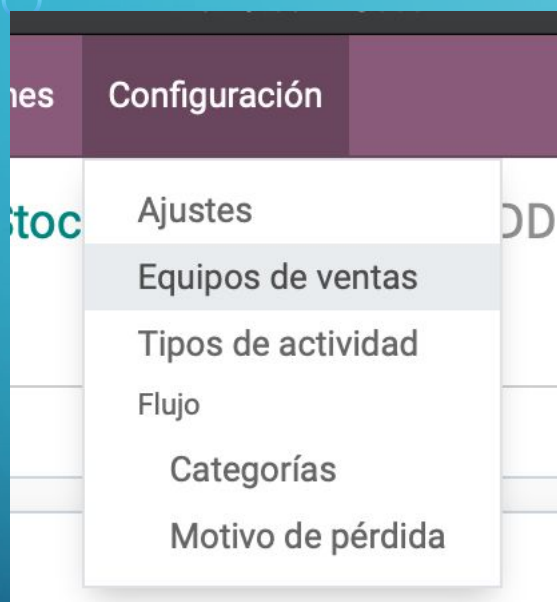
Notas internas

Seguimiento

Espero que le interese esta iniciativa empresarial

## U.T.2. CRM - INICIATIVAS

Vamos a entrar ahora en “Configuración” y en “Equipos de Venta”.



Vamos a pulsar sobre el que nos aparece en pantalla (en este caso, Europa. Si no aparece ninguno, crearlo) y activamos la opción “Iniciativas”.

## U.T.2. CRM - INICIATIVAS

### Europa

☒ Flujo ☒ **Iniciativas**

Líder del equipo

mario.santos@educa.madrid.org

Pseudónimo de correo

mariosantos@edu-villablancamarioodoo.com.odoo.com


Aceptar los correos electrónicos de

Todos

Asignar a

System

Miembros del equipo

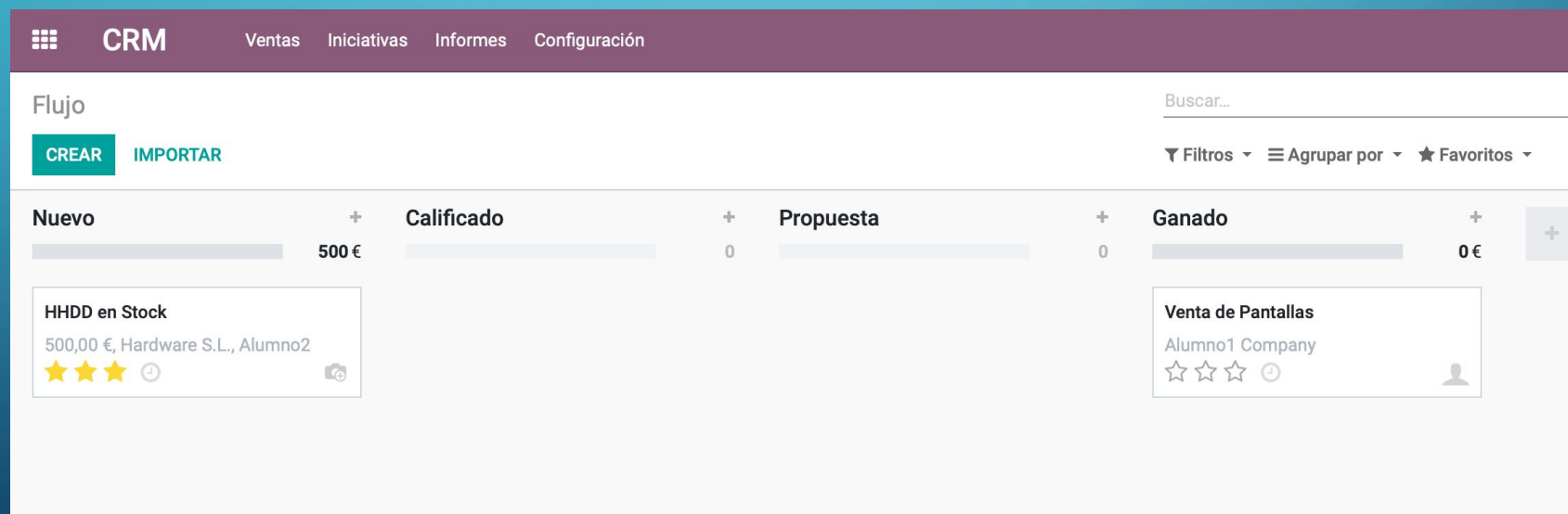
 mario.santos@educa.madrid.org

Si no activamos esta opción, esta delegación, NO puede llevar Iniciativas entre clientes. Una vez activada la opción, pulsamos sobre "Guardar".

## U.T.2. CRM - INICIATIVAS

Una vez hecho esto, vamos a entrar otra vez al menú “Iniciativa”. En este caso, vamos a dejar la opción de “Fusionar con oportunidad Existente” y le vamos a asociar el que hemos creado.

Una vez hecho esto, pulsamos sobre “Crear Oportunidad” y obtendremos...



[Ver vídeo UT2\\_IniciativasOportunidades](#)