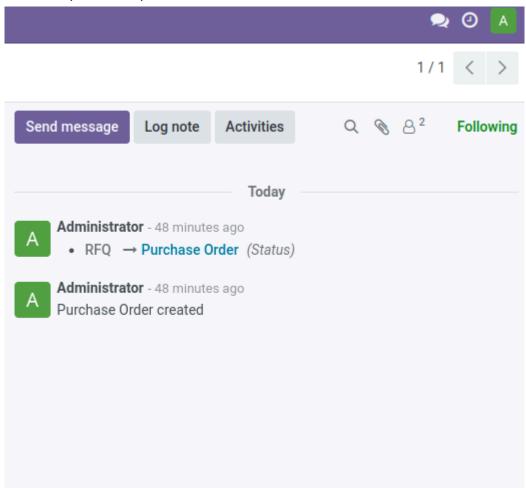
Manual de gestión de PYME en Odoo

Notas importantes

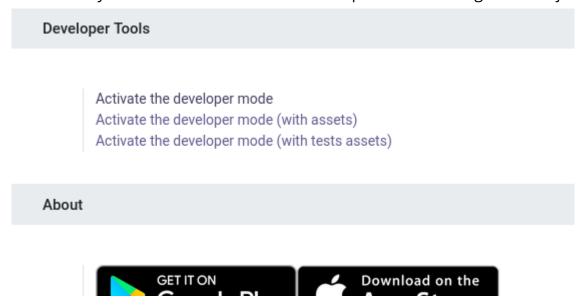
Cuando esté disponible (normalmente operaciones y cambios), comprobar el registro lateral de cambios para comprobar el estado actual.



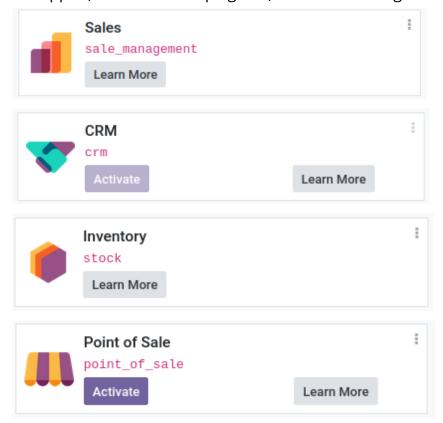
Configuración de la empresa

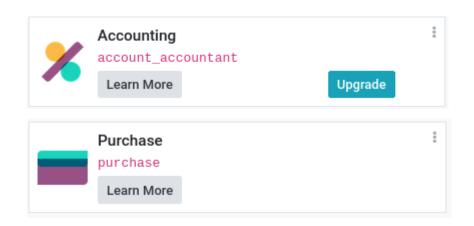
Tras habernos registrado, dado nombre a la base de datos Postgre que usaremos en Odoo para guardar toda la info y haber guardado la Master Password recibida, realizamos la configuración básica de la empresa y Odoo.

En "Settings" (en el menú desplegable) y quedándonos en "General Settings", bajamos hasta "Dev Tools" y activamos el "Dev Mode" como aparece en la imagen de abajo.



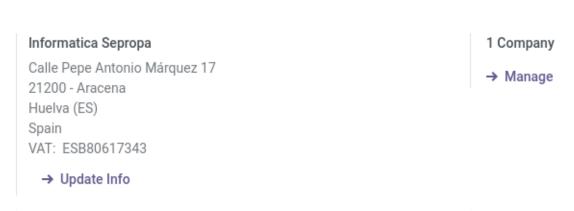
En "Apps" (en el menú desplegable) activamos los siguientes módulos:





En "Settings" vamos a "Companies" añadimos la info de nuestra empresa.





Choose the layout of your documents

Email Templ Customize tl

Company Name

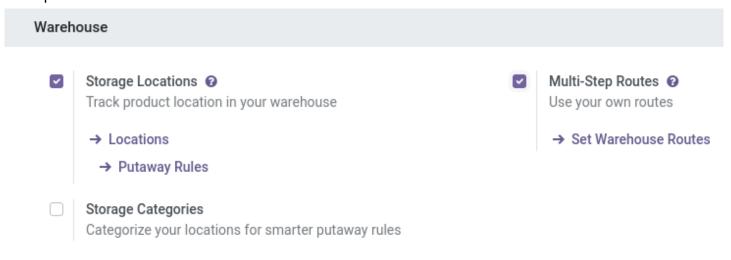
Informatica Sepropa

Document Layout



General Information	Branches				
Contact	Informatica Sepr	ора		Phone	959242424
Address	Calle Pepe Anto	Calle Pepe Antonio Márquez 17			
	Street 2			Email	aniballpxess@gmail.com
	Aracena	Huelva (ES)	21200	Website	http://www.informaticasepropa.com
	Spain			•	
Tax ID ?	ESB80617343			Parent Comp	pany
Company ID ?				Email Domair	in
Currency	EUR			Bounce	
				Catchall	
Facturae signature certificate	Date Start	Date End	d	Default From	1
	Add a line			Color	

En "Settings" vamos a "Inventory" y bajamos hasta "Warehouse" y nos aseguramos de que estas dos opciones estén activadas:

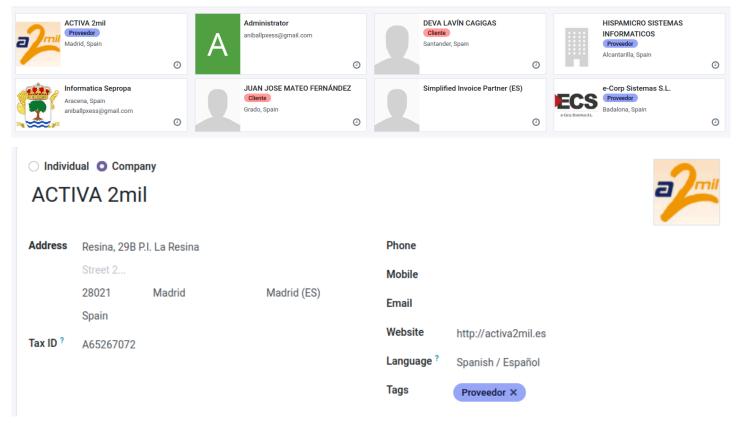


Lo mismo en "Sales", bajamos hasta "Pricing" y nos aseguramos qbe que se vea así:

Pricing	9	
	Discounts Grant discounts on sales order lines	Discounts, Loyalty & Gift Card Manage Promotions, coupons, loyalty cards, Gift cards & eWallet
	Pricelists ② Set multiple prices per product, automated discounts, etc. Multiple prices per product Advanced price rules (discounts, formulas)	Customer Account Let your customers log in to see their documents On invitation Free sign up
	→ Pricelists Margins Show margins on orders	

Adición de contactos

Vamos a "Contacts" (menú desplegable) y añadimos los siguientes contactos (los que tienen etiquetas azules y rojas).

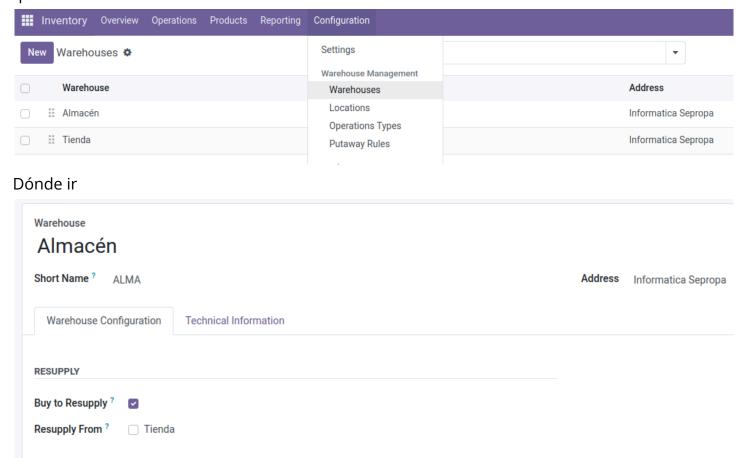


Esquema básico del contacto (icono y websites dados porque esta empresa resulta estar guardada en Odoo y se auto rellenan, no hacen falta).

Las etiquetas de "Proveedor" y "Cliente" las creamos nosotros (en nuestro caso los Clientes son todos tipo "Individual" y los Proveedores son todos tipo "Company").

Creación de almacenes

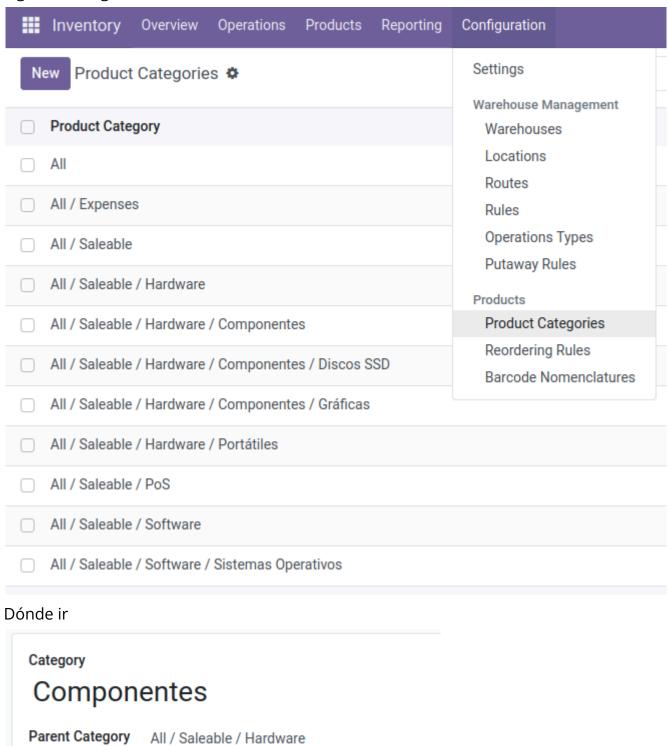
Sigue las imágenes. El almacén que viene por defecto lo editamos para que sea uno de los dos que vamos a usar.



Esquema de creación

Creación de categorías de productos

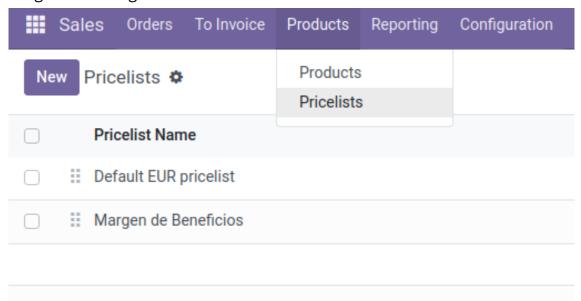
Sigue las imágenes. "All / Saleable / PoS" se crea al activar el módulo "Point of Sale".



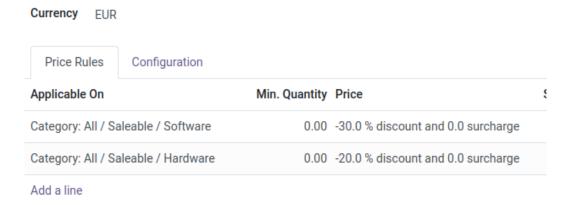
Esquema de creación

Automatización de los precios de compra

Creamos una nueva "pricelist" y en ella dos reglas una para sw y otra para hw tal. Sigue las imágenes cómo guía.



Margen de Beneficios



Dónde ir.

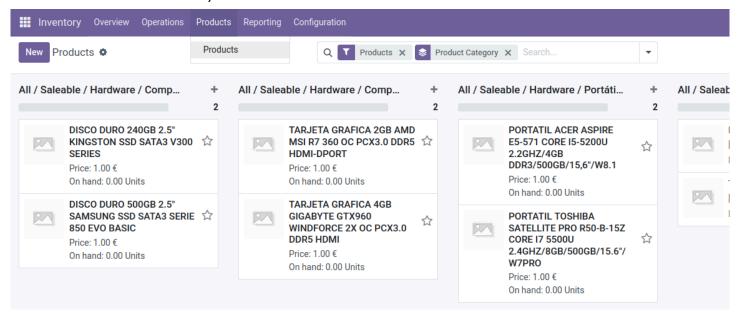
Open: Pricelist Rules

PRICE COMPUTATION								
Computation	O Fixed Price							
	○ Discount							
	Formula							
Based on ?	Cost							
Discount ?	-30.00 %							
Extra Fee?	€ 0.00							
Rounding Met	thod ? 0.00							
Margins ?	€ 0.00 → € 0.00							
CONDITIONS								
Apply On?	○ All Products							
	 Product Category 							
	Product							
	Product Variant							
Product Categ	gory ? All / Saleable / Software							
Save Dis	ccard							

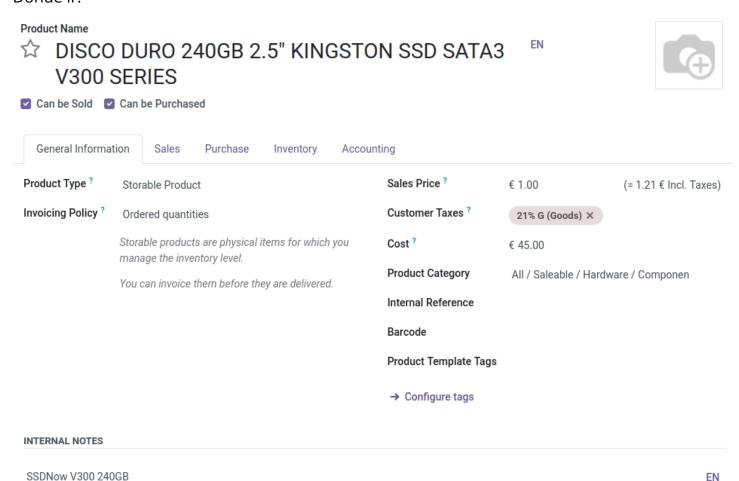
Esquema de creación.

Creación de productos

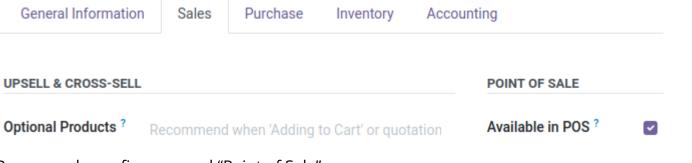
Sigue las imágenes. Creamos todos los productos que vende nuestra empresa (8 en 4 categorías diferentes en nuestro caso).



Donde ir.



Esquema de info estándar.



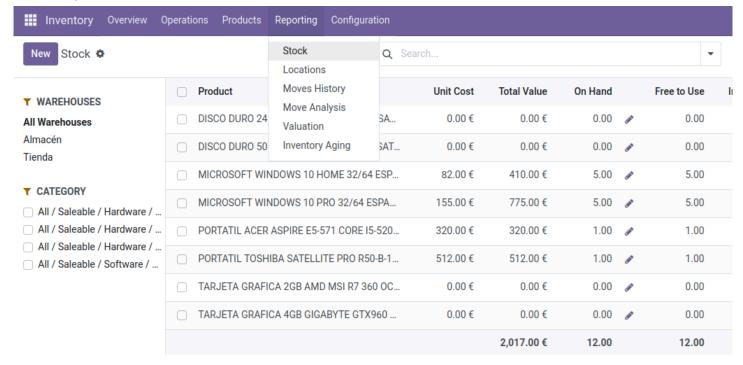
Para cuando configuremos el "Point of Sale".

	General Information	Sales	Purchase	Inventory	Accounting	
	Vendor				Price Currency	Delivery Lead Time 🚅
::	e-Corp Sistemas S.L.				45.00 EUR	1 逾
	Add a line					

Para indicar el Proveedor y coste del producto.

Creación del "Stock" de productos

Sigue las imágenes. Actualizamos el "Stock" producto a producto editando la cantidad "On Hand" de cada producto.



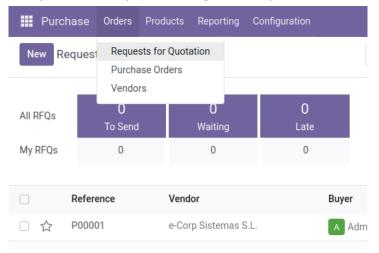
Dónde ir.



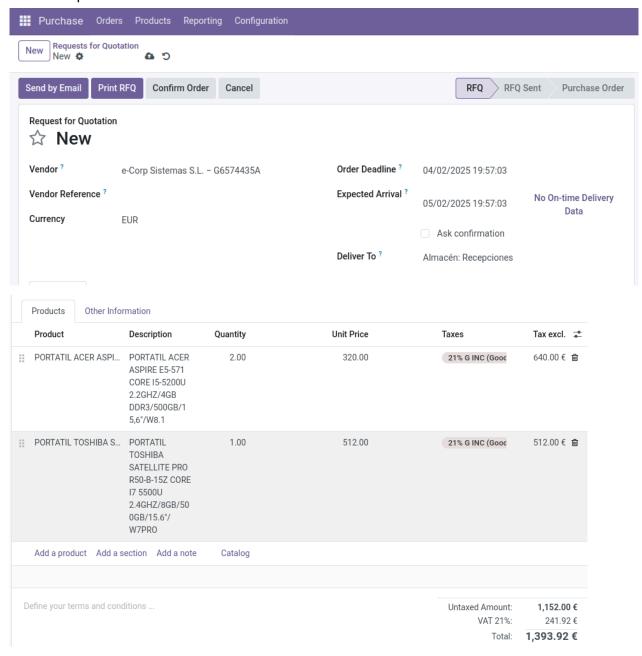
Esquema de edición del "Stock".

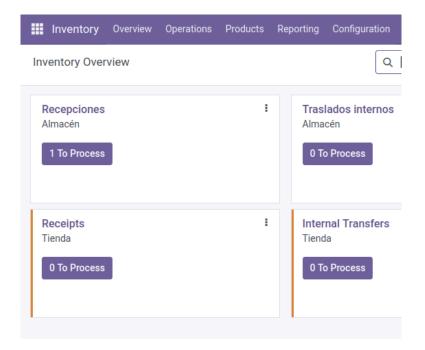
Gestión de "Purchase Order"

Sigue las imágenes. Creamos la "Purchase Order" en el módulo "Purchase", la validamos y comprobamos que han llegado los productos en "Inventory" y generamos la "Bill".

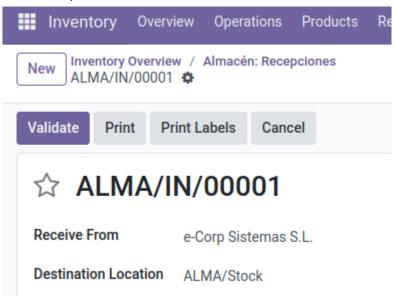


Donde ir para crear.

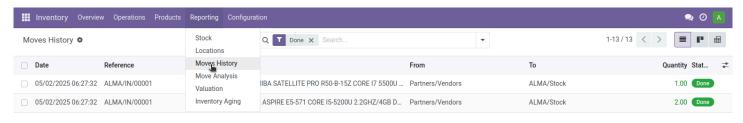




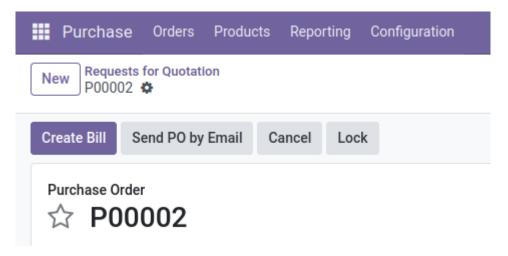
Donde ir para validar



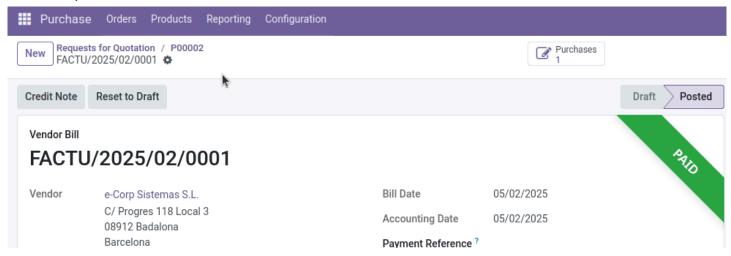
Validar.



Comprobar "Stock".



Donde ir para crear la "Bill".

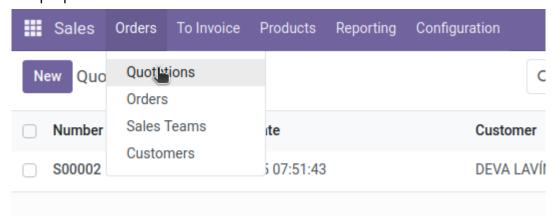


"Bill" creada y pagada.

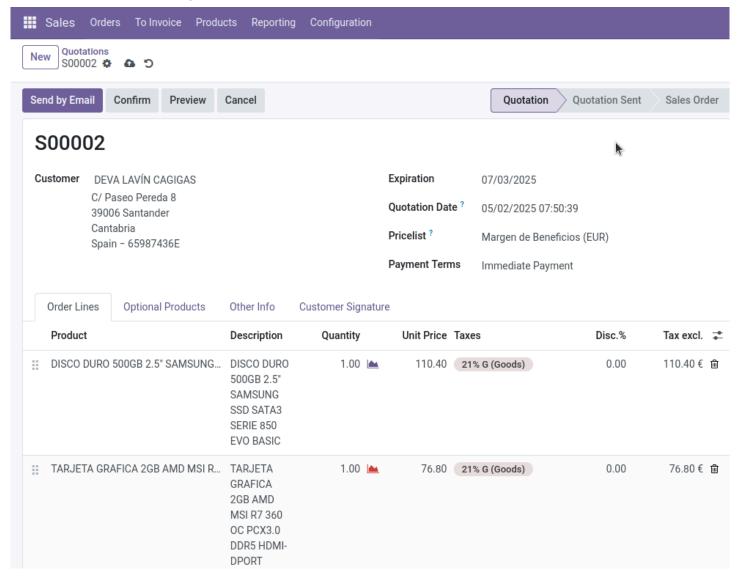
La "Bill" se autogenera y como mucho hay que ir rellenando los datos que hagan falta para completarla. Si no has creado unas entidades de "Bank" y "Bank Account" las tendrás que crear ahora según te las vaya pidiendo el proceso.

Gestion de multiples "Sale Orders"

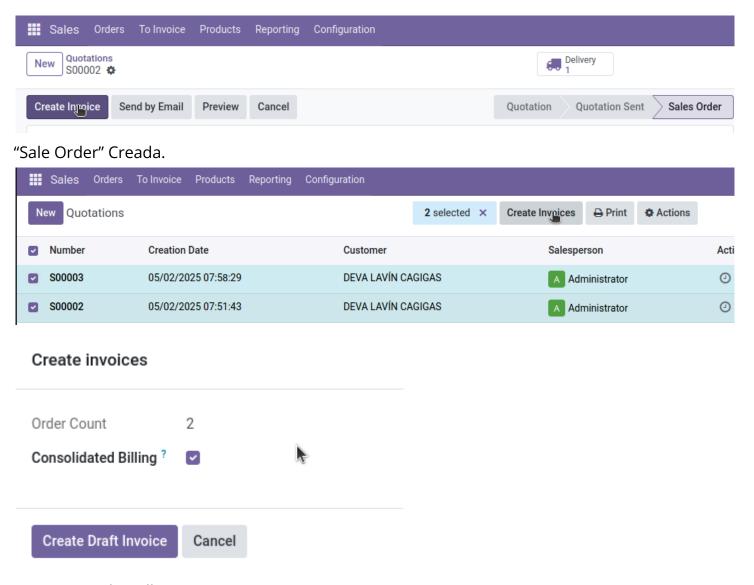
Sigue las imágenes. IMPORTANTE: Recuerda establecer el territorio (EU) de la "Pricelist" para que se aplique automáticamente.



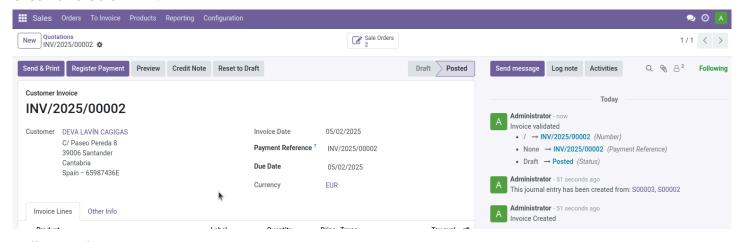
Dónde ir Para crear la "Quotation" >> "Sale Order".



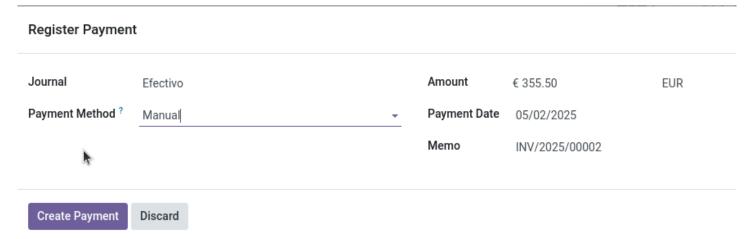
Estructura básica de la "Sale Order".



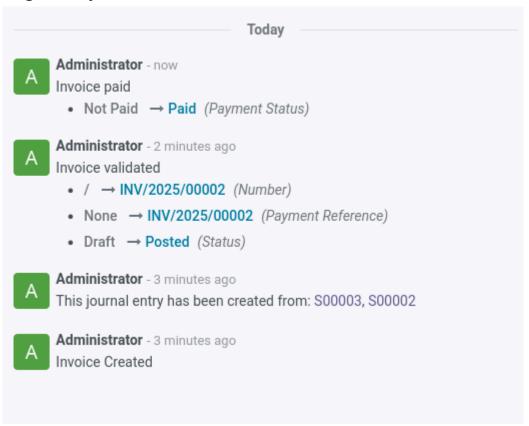
Crear una sola "Bill".



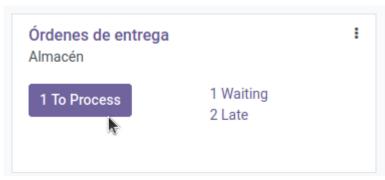
"Bill" creada.



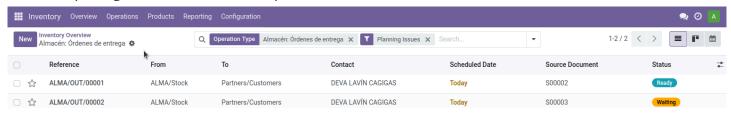
"Register Payment" en efectivo.



"Log" de la "Bill".

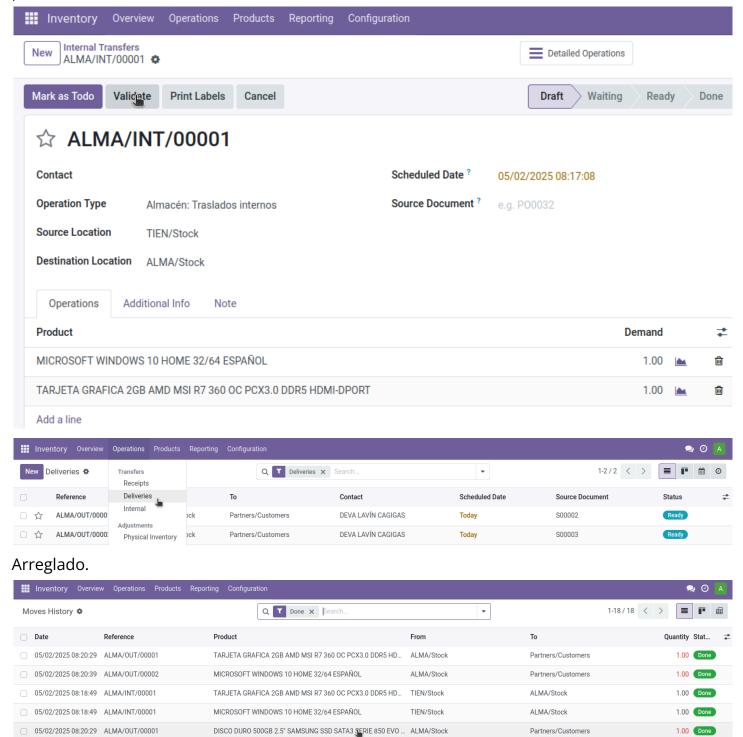


Donde ir para gestionar la salida de productos.



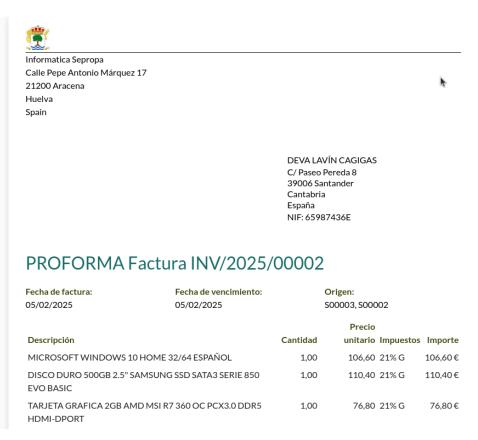
Gestión del inventario.

IMPORTANTE: Recuerda indicar la "Warehouse" correcta en la "Sale Order" para que esto no pase.



Traslados realizados.

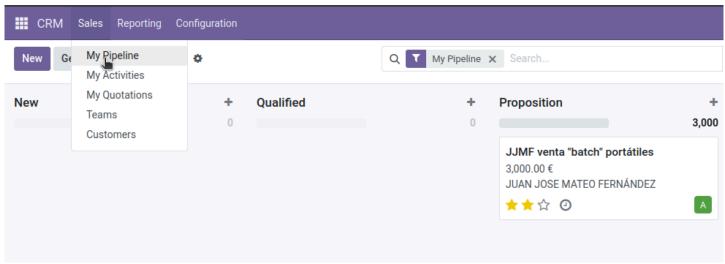




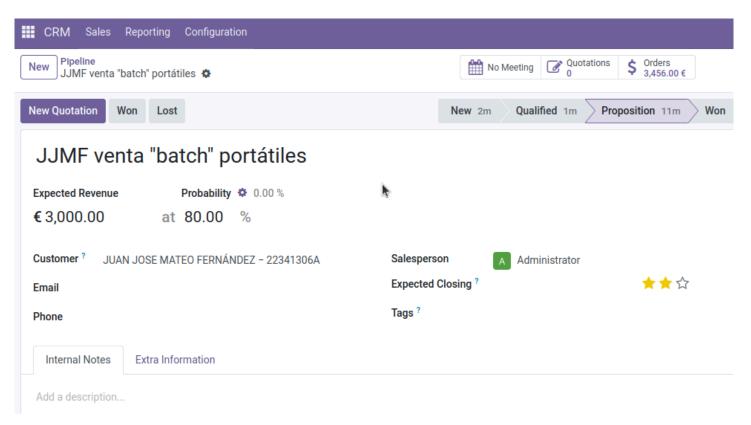
Preview de la factura. (la pantalla es pequeña para mostrarla toda y no se puede descargar por la falta del plugin "wkpdftohtml" para generar html).

Gestión de oportunidad de venta (con CRM)

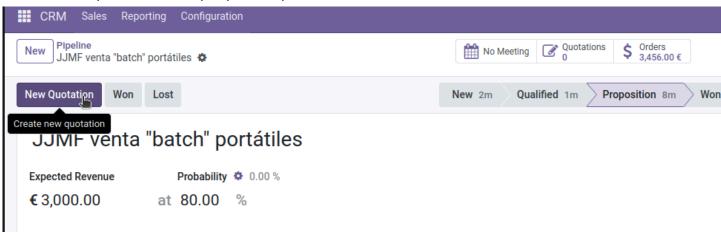
Sigue las imágenes.

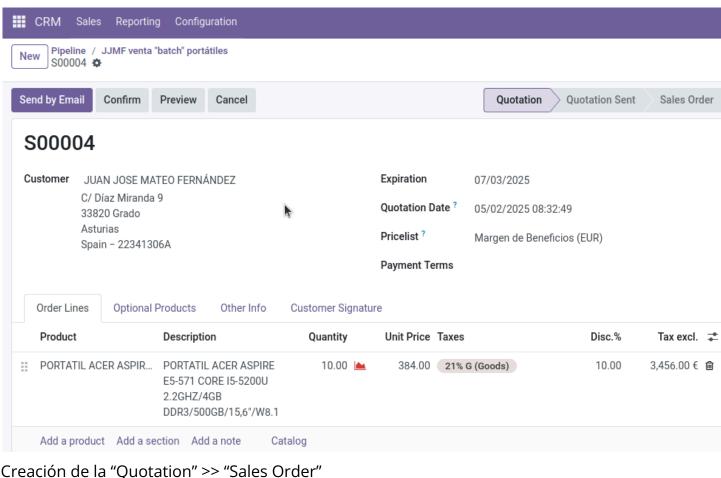


Donde ir.

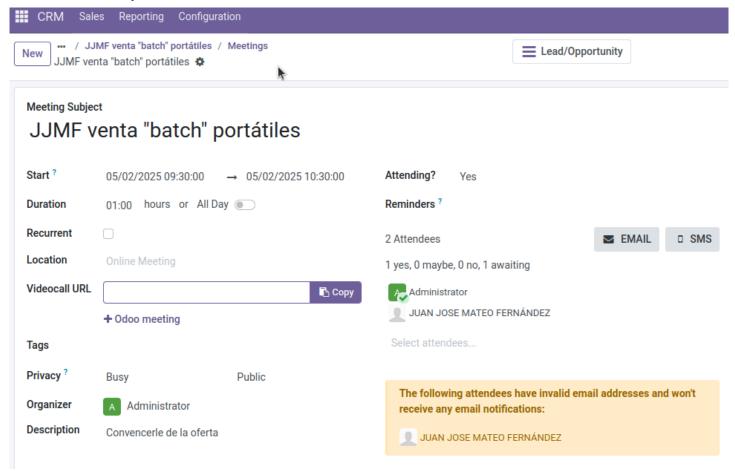


Creacion "Pripeline" con la propuesta para el cliente

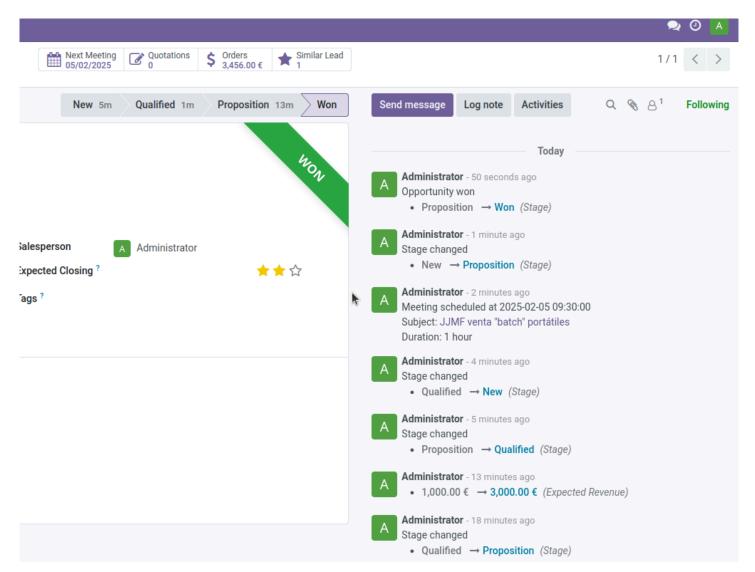




Creación de la "Quotation" >> "Sales Order"



Creación del "meeting" con JUAN.



Confirmacion de "Won Oportunity" + "Log".