***Diseño de Software e***

***Integración de Sistemas***

**INTEGRACIÓN DE SISTEMAS EMPRESARIALES**

**AVANZADO**

**LABORATORIO N° 0**

**8**

**CONFIGURACIÓN BÁSICA**

**–**

**VENTAS Y**

**CRM**



|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ***Alumno(s):*** | ***Cristhian Gómez Ramos*** |  | |  |  | ***Nota*** |  |
| ***Grupo:*** | ***A*** |  |  |  | ***Ciclo: V*** |  |  |
| ***Criterio de Evaluación*** | | ***Excelente (4pts)*** | | ***Bueno***  ***(3pts)*** | ***Requiere mejora***  ***(2pts)*** | ***No acept.***  ***(0pts)*** | ***Puntaje Logrado*** |
| Realiza las configuraciones solicitadas | |  | |  |  |  |  |
| Modificar directamente el ERP sin acceso a código | |  | |  |  |  |  |
| Genera accesos para los módulos | |  | |  |  |  |  |
| Documenta el código de la aplicación que se ha adicionado al proyecto | |  | |  |  |  |  |
| Es puntual y redacta el informe adecuadamente | |  | |  |  |  |  |

***Integración***

***de Sistemas Empresariales Avanzado***



**Laboratorio 08: CONFIGURACIÓN BÁSICA VENTAS Y CRM**

**Objetivos:**

Al finalizar el laboratorio el estudiante será capaz de:

* Implementar el trabajo asignado al grupo
* Documentar el código que se haya incluido en el proyecto

**Seguridad:**

* Ubicar maletines y/o mochilas en el gabinete del aula de Laboratorio.
* No ingresar con líquidos, ni comida al aula de Laboratorio.
* Al culminar la sesión de laboratorio apagar correctamente la computadora y la pantalla, y ordenar las sillas utilizadas.

**Equipos y Materiales:**

* Una computadora con:
* Windows 7 o superior
* Conexión a la red del laboratorio
* Software de virtualización (Opcional)
* Software ERP ODOO instalado

* Material de referencia para el laboratorio:

<https://www.youtube.com/playlist?list=PLcU0WsRXAr7t-hXC_d0eMmy-gTKPpjmpP>

**Procedimiento:**

1. **Inicio del equipo** 
   1. Encender el equipo
   2. Iniciar el Software ODOO.
   3. Verificar que se encuentre en funcionamiento

1. Asignación de tareas

Con la lista de reproducción adjuntada, se debe generar la siguiente configuración:

* 1. Empresa ACME con logo de Tecsup y datos regionales.
  2. Modificación de la plantilla de Pedido de Compras y generación de dicho reporte.
  3. Generar al menos 5 ventas en el módulo Ventas a tres clientes distintos.
  4. Realizar la entrega parcial de dos ventas, y el resto entregar el stock por completo.
  5. Cobrar solamente a dos clientes completamente, mientras que al tercero solamente se le cobrará una venta y tendrá pendiente un saldo.
  6. Instalar el módulo de CRM y generar al menos tres oportunidades de venta en distintas etapas.

1. Todo el proceso debe ser documentado en su Github. Debe adjuntar capturas de pantalla, los csv utilizados y al menos dos gifs de una compra y una venta (pueden ser más). Para generar estos gifs puede ayudarse del software libre Licecap <https://www.cockos.com/licecap/>

# Guía de Laboratorio No 8 Pág. 2

***Integración***

***de Sistemas Empresariales Avanzado***



**Observaciones y Conclusiones:**

Indicar las conclusiones que llegó después de los temas tratados de manera práctica en este laboratorio.

|  |
| --- |
| * La realización de ajustes del logo como de los datos regionales se realizaron a través de la pestaña ajustes, donde se configura la compañía dentro de la cual se modificaron el nombre, foto y sitio web. * Las plantillas de pedido compras, sirven para ser enviadas a correos, los cuales nos permiten informar estas pueden ser modificadas tanto por código html o por una interfaz desde odoo, asi como también es generado automáticamente un reporte en pdf gracias a odoo. * Las ventas son realizadas desde el modulo de ventas desde el cual se crean cotizaciones las cuales se tienen que validar para generar una orde de venta. * Las entregas de las ventas realizadas se pueden hacer de manera parcial o completa, dependiendo del stock en el inventario, este proceso también puede quedar registrado en odoo como una entrega lista o realizada. * Para realizar el cobro de una cotización se crea una factura,, la cual se valida, seguidamente se realiza el cobro el cual puede ser parcial o completo, este pago queda registrado en odoo como una factura abierta o cancelada lo que indica si el cliente canceló o aún le falta pagar. * El modulo crm se utilizar para fidelizar a los clientes, lo cual os permite llevar un seguimiento de las oportunidades que el cliente crea, el cual tiene varias etapas y calificaciones las cuales pueden servir para que nuestros vendedores aprovechen estas oportunidades. |

# Guía de Laboratorio No 8 Pág. 3