

SISTEMAS DE GESTIÓN EMPRESARIAL - UNIDAD 04 – CONFIG. Y FUNC.

1. Configuración de un equipo de venta.

- a) En la instalación SaaS realizada durante el curso, crea un nuevo equipo de ventas denominado “Equipo-IG”, configura como jefe de equipo al usuario utilizado durante la instalación y añade dos integrantes más. Define como meta del equipo 245.000 € de ventas. Crea las siguientes fases (“pipeline”, flujo de venta o flujo) para el equipo de ventas “Equipo-IG” según los datos siguientes:

Etapas:

- Nueva.
- 1ª Llamada.
- Propuesta por correo.
- 2ª Llamada.
- Reunión.
- Pendiente de decisión.
- Ganada.

- b) Configura las actividades para el equipo de ventas “Equipo-IG” de la siguiente manera:

- Nueva: siguiente actividad: 1ª llamada – Número de días: 1.
- 1ª Llamada: siguiente actividad: propuesta por correo – Número de días: 1.
- Propuesta por correo: siguiente actividad 2ª llamada – Número de días: 3.
- 2ª Llamada: siguiente actividad: reunión – Número de días: 5.
- Reunión: siguiente actividad: pendiente de decisión – Número de días: 1.

Es posible que haya que crear algún “Tipo de actividad”.

2. En este ejercicio se va a configurar las actividades de venta en la instalación SaaS.

- a. En el apartado de Productos, crea dentro de la categoría *Saleables* (vendibles o productos de venta) las categorías Hardware, Software y Servicios. Dentro de categoría Software, crea las categorías Sistemas y Aplicaciones.
- b. Crea una oportunidad: Tartessos S.A. es una empresa interesada en comprar equipos portátiles. Han pedido un presupuesto de 5 unidades del modelo MacBook Pro (13—inch, M1, 2020) que tiene un PCP de 1200€ + IVA y 5 licencias de Office 365 para Mac con un coste de 80 € + IVA. Crea los productos en su categoría, añádeles una foto y aumenta el stock inicial a 20 unidades de cada uno.

SISTEMAS DE GESTIÓN EMPRESARIAL - UNIDAD 04 – CONFIG. Y FUNC.

Se sabe que Tartessos tiene un presupuesto de 6000 €. Da de alta el nuevo cliente, la oportunidad y establece las próximas acciones para ganar esta oportunidad.

La persona de contacto de Tartessos es el Sr. Antonio López y se supone que se conoce la cuenta de correo profesional – se puede utilizar otra cuenta propia o la de un compañero-. El resto de los datos serán inventados respetando el formato necesario.

Registra dos llamadas en fechas distintas, envíales después una propuesta adecuada al Sr. López y planifica para dentro de una semana una reunión para cerrar el trato.

- c. Añade una cita en el calendario con las siguientes características:
 - i. Nombre: Reunión Equipo-IG.
 - ii. Asistentes: Equipo de ventas Equipo-IG.
 - iii. Descripción: Reunión semanal de toma de contacto.
 - iv. Duración: 1:15.
 - v. Todos los lunes a las 09:30 en la sala de juntas, durante las próximas 12 semanas.
- 3. En este ejercicio se trabaja con la máquina virtual Linux instalada en la unidad anterior.
 - a. Instala los módulos siguientes: Ventas, Compra, Inventario, Facturación, Marketing por e-mail y TPV.
 - b. Añade dos usuarios internos a la aplicación (empleados).
 - c. Crea 3 clientes, 3 proveedores, 3 categorías de producto (entre ellas hardware y software) y 7 productos repartidos entre las distintas categorías.
 - d. Importación de productos. Realiza la importación de productos utilizando los ficheros cvs incluidos en la tarea.
 - e. Crea una tarifa estándar de venta en la que los márgenes que se apliquen sean del 10% para la categoría hardware y 15% para software.
 - f. Crea una segunda tarifa estacional para aplicarla entre el 1 y el 28 de febrero de cada año en la que, a los precios de la tarifa estándar se le aplique un 10% de descuento.
 - g. Realiza una operación de venta a dos clientes. Para ello habrá que elaborar dos presupuestos con dos y tres productos almacenados en la Central, respectivamente. Supón que ambos clientes aceptan y sigue cada proceso por todos los pasos intermedios hasta el envío de las facturas y el registro del pago de ambas. Acepta después una devolución de un producto incluido en una de ellas y sigue el proceso hasta la recepción del producto y la emisión de la factura rectificativa (de abono al cliente) comprobando el resultado en el stock del almacén.

SISTEMAS DE GESTIÓN EMPRESARIAL - UNIDAD 04 – CONFIG. Y FUNC.

- h. Haz una transferencia de productos entre ambos almacenes. Haz un informe de inventario antes y después de realizarla y comprueba que ha funcionado correctamente.
- i. Diseña el sitio web de la empresa incluyendo la tienda online con todos los productos que comercializa la empresa. Incluye un plano de Google Maps con la ubicación de la tienda.
- j. Permite las compras desde la web con forma de pago único: la transferencia bancaria.
- k. Busca las plantillas de los mails que se envían al cliente durante el proceso de compra y personalízalas cambiando el texto y el aspecto gráfico. Comprueba que los envíos de mail se realizan correctamente.