

CICLO FORMATIVO GRADO SUPERIOR
DESARROLLO DE APLICACIONES MULTIPLATAFORMA

I.E.S ALONSO DE ERCILLA

SISTEMAS DE GESTIÓN EMPRESARIAL



PROYECTO ODOO

Profesor: D. Rafael Suárez



Introducción.

Como ya sabemos, Odoo es un software ERP/CRM empresarial de código abierto, que se ofrece como una alternativa competitiva dentro del mercado de los sistemas de gestión empresariales.

A lo largo de esta primera parte del curso hemos ido implementando, y configurando diferentes módulos, especialmente enfocados al cliente.


Para ello, disponemos de máquinas virtuales que hacen de servidor de Odoo, con acceso mediante interfaz web, con acceso desde nuestra red local en clase o por VPN.

Ahora toca rematar este trabajo, por lo que deberás ofrecer una visión limpia, fluida, y sobre todo funcional, de todos los módulos instalados hasta la fecha.

¿Como apruebo esta parte?

Calma, como no te has perdido ninguna de mis clases, sólo tendrás que retocar los módulos que hemos ido instalando a lo largo del curso en Odoo.

Sigue leyendo y entérate de lo que se pide y el plazo de entrega.

Todo lo que tenga una x amarilla de este estilo  en el documento, lo debes tener en cuenta a la hora de incorporarlo a tu servidor.

Pero... ¿Qué módulos debo tener instalados?

Por una parte, tenemos los módulos enfocados a los clientes: contacto, comunicaciones, marketing, etc., y por otro lado los módulos de lado de la empresa: gestión de clientes, ventas, facturación.

Si te has perdido alguna de nuestras clases no te preocupes, en este documento encontrarás toda la información relacionada con los módulos y actividades desarrolladas.

¿Necesito unos requisitos previos?

Si, tienes que enviar una invitación a profe.dam2@gmail.com, y asignar a este usuario permisos de administrador.

¿Cuántos usuarios tienen acceso al servidor Odoo (sin contar a profe.dam2)?

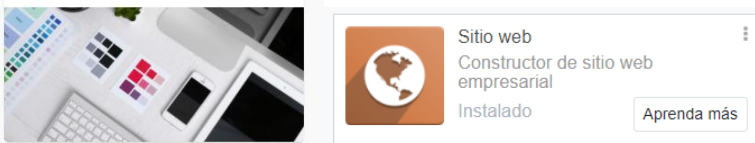
Al ser un trabajo por parejas debe de haber dos admin, dos trabajadores que debes asignar a tareas tales como marketing, contacto, chat online, blog, etc. **USUARIOS CON CUENTAS REALES**. Esto quiere decir que son esos usuarios los encargados de realizar todas las tareas y **NO LOS ADMINISTRADORES**. Tenéis que darles un perfil con imagen y datos realistas.



Módulos implicados.

Tal y como ya se ha comentado, los módulos instalados son todos aquellos que tienen que ver con la comunicación con el cliente, o que ofrecen algo relacionado con el cliente. Eso no quita de que se tenga que disponer de otros módulos internos a la compañía, para que puedan funcionar otros módulos de cara a los clientes. Veremos primero los módulos de cara al cliente.

x Sitio web



Uno de los puntos fuertes de Odoo es su módulo Sitio Web. Gracias a este módulo podemos crear y diseñar nuestra página web de forma interactiva mediante bloques.

Este es el punto central de esta primera parte de nuestro trabajo, ya que reúne la mayoría de características que debemos implementar, y que enfocadas a clientes (objetivo de esta primera evaluación).

La web es una herramienta muy potente para ofrecer los productos y servicios de una empresa, por ello se considera una de las caras visibles de la empresa. Se deben cuidar todos los detalles y ofertar un buen servicio para así llegar a más clientes. Al final son los clientes la razón de ser de una empresa.

Por ello, nuestra página debe disponer de los siguientes servicios y características:

x Información y contacto de la empresa (WEB)



La empresa debe ser claramente identificable cuando se entra a tu página web.

Esta información debe aparecer al pie de la página web, indicando los datos de contacto y dirección de la empresa (teléfono, whatsapp, dirección, ciudad, etc...)

Es interesante añadir links de las redes sociales de la empresa.



x Localización / mapa (Google maps). (WEB)



¿Hace cuanto que un conductor no para el tráfico de una calle para preguntar una dirección? Seguro que alguno queda, pero cada vez menos. La evolución tecnológica ha conseguido con un par de toques en el móvil, facilitarnos la ubicación e instrucciones para llegar hasta nuestro sitio deseado. Un añadido a la información de contacto, es incluir un mapa de la situación de la empresa. Esto situará al cliente de la ubicación de las instalaciones.

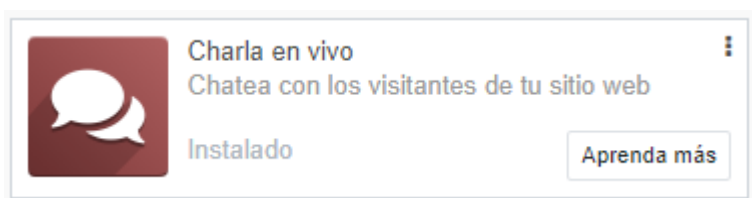
x Interfaz personalizada a la temática de la empresa. (WEB)

Si entrásemos un día en la web de amazon o pccomponentes, y de fondo hubiese perros y gatitos, pensaríamos que sufrió un ataque por parte de alguien malintencionado, o que el desarrollador web tubo un mal día. Haz de la temática de tu web una señal de identidad. Diseña la estética de tu web acorde con el objetivo de la empresa.

x Sección de imágenes y fotografías. (WEB)

Si algún día los redactores de marca.com o as.com, decidieran redactar sus noticias sin ninguna imagen, creo que más de uno perdería su empleo ese mismo día. Haz que a ti no te pase lo mismo y añade imágenes, fotografías, gifs (tampoco te pases), y da un toque menos aburrido a tu web.

x Chat en vivo.



¿No os ha pasado que no encontráis la sección de reclamaciones, ya que habíais pedido un producto, pero el repartidor llegó justo cuando no estabais, y luego cuando por fin localizáis al repartidor el producto no coincide y faltan la mitad de piezas? A mi no, pero a mi amigo Alfonso sí, y se enfadó bastante. Pon un chat en vivo en tu web para que las personas como Alfonso puedan explicar amablemente lo sucedido a alguien de tu compañía.



x Formulario de suscripción para boletín de noticias.



CRM

Seguimiento de clientes potenciales y oportunidades próximas

Instalado

[Aprenda más](#)

En el mundo que hoy nos toca vivir de todo al momento, y no tener tiempo para nada, muchas veces no podemos estar pensando en las ofertas o de cuando es realmente el Black Friday. Haz que los clientes se suscriban a tu boletín de noticias y haz que estén bien informados de las últimas novedades y mega ofertas.

x Comercio electrónico.



Comercio electrónico

Venda sus productos online

Instalado

[Aprenda más](#)

Si vendes algo necesitas poder venderlo en la web. Así de simple, no hay discusión alguna. Tu página web es accesible para todo el mundo. Millones de potenciales clientes están esperando a que ofrezcas tus productos de forma online. Agrega todos los productos que puedas. Ponles el precio correcto (muestra precio con IVA, aquí todo legal), una buena descripción, una imagen, y espera a vender miles de unidades.

x Carrito y favoritos



Un comercio electrónico sin carrito no tendría sentido, ¿no? Haz que la compra por la web sea un paseo agradable. Permite que los clientes añadan sus productos a una lista de favoritos, así tú también podrás saber que intereses tienen tus clientes.

Esto forma parte de un módulo, ¿a qué no sabes a cuál?

¿Sabías que puedes ver los carritos abandonados? No es que los han dejado en un descampado, es que por algún motivo el cliente ha dejado ese carrito para otro momento. **Investiga la forma de ponerte en contacto con ese cliente, e intenta retomar la venta vía correo electrónico** (por favor no es escribir un correo suplicando, es usar alguna característica de Odoo que haga ese proceso de forma automática). Documenta esa forma en la memoria (ver último apartado).



x Preguntas frecuentes.



Este apartado no es un módulo en sí, pero es algo que puedes agregar a tu web. ¿Se te ocurre como hacerlo? Es fácil, te dejo para que investigues un poco. De paso, os dejo un "Preguntas frecuentes" sobre este trabajo:

¿Qué vas a mirar para ver si apruebo?

Se revisará todo, pero principalmente tu servidor de Odoo debe de ser funcional, y se tiene que cumplir con todo lo que se pide. Si has instalado los módulos, y has creado productos, y dejas todo por defecto, no se supera esta primera parte. Es decir, instalar, configura y PERSONALIZA todos los módulos que se piden.

¿Puedo tener una semana/día más de tiempo para terminar una vez finalizada la fecha de entrega?

No.

¿Si suspendo, que hago?

No pasa nada, tendrías que recuperar en marzo antes de ir a las FCT.

El servidor no me funciona un día antes / el mismo día de entrega.

No pasa nada ya que has ido trabajando de forma diaria y no has dejado todo para el último día, puedes volver a un estado anterior (24h antes).

x Acerca de...



Ocurre un poco lo mismo que con preguntas frecuentes, no es un módulo ¿qué es? Una pista, se debe de abrir en otra página, ops ya lo dije.



x Ventas



Ventas

De presupuestos a facturas

Instalado

[Aprenda más](#)

Si este módulo no sería posible implementar un medio de ventas de comercio electrónico. Tenlo instalado, y realiza todos los pasos en el transcurso de venta de un producto con un cliente, ¿o quieres dejar a tus clientes sin sus compras de navidad?

No hace falta implementar un sistema de pago real por PayPal o algo similar, obliga a realizar una transferencia bancaria a tu cliente si quiere recibir los productos. Hasta que no recibas el pago, no cambies de estado. Esto te obliga a definir un número de cuenta bancaria (recuerda, todo legal).

Recuerda enviar un correo personalizado con tu logo, tus datos, y formato propio (no por defecto), al cliente cuando se realiza algún cambio en el pedido. También debes personalizar la factura (en módulo factura).

Desde este módulo además podemos generar presupuestos. Una vez tengas bien definida tu estructura de empresa, y personalizado los correos, envía un presupuesto de 3 productos (los que tu elijas), **antes del 15 de octubre** a profe.dam2@gmail.com

x Inventario



Inventario

Gestione sus actividades de stock y logística.

Instalado

[Aprenda más](#)

Módulo necesario para crear y gestionar un producto, ¿o crees que lo guarda la empresa amontonada en cajas y sin control? Crea un inventario de todos los increíbles productos de tu empresa, con una bonita foto y descripción que llame la atención. ¡Y no te olvides de poner el stock! Si el stock llega a 0, o un cliente intenta comprar una cantidad de unidades de las que no dispones, debes de avisar a la persona de que no hay stock. Se pondrá triste pero seguro que lo entiende.

x Marketing por email



Marketing por email

Diseñar, enviar y gestionar correos electrónicos

Instalado

[Aprenda más](#)



IES Alonso de Ercilla

Desarrollo de Aplicaciones Multiplataforma

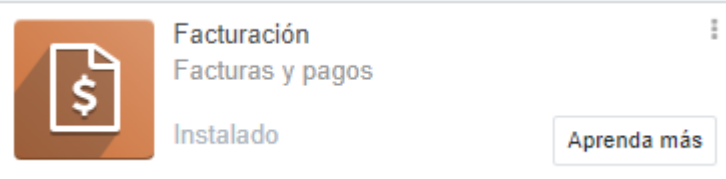
Sistemas de Gestión empresarial

En estas fechas tan señaladas quien, ¿no quiere recibir las mejores ofertas para ahorrarse un par de euros? Realiza una campaña de marketing personalizada. Envía a todos tus suscriptores las mejores ofertas mediante correo electrónico.

Debes personalizar el correo con tus datos, imágenes y fotografías, ¡incluso puedes añadir un catálogo en pdf!, nada en suficiente para tus maravillosos clientes.

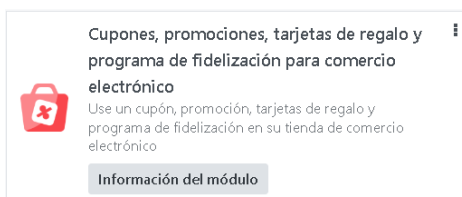
Tienes que enviar una campaña de marketing antes del 15 de octubre. Asegúrate de enviar esa campaña a profe.dam2@gmail.com

x Facturación



Módulo muy relacionado con ventas que te ayudará a finalizar el proceso de venta una vez realizada la transacción económica.

x Cupones y códigos promocionales



Los cupones de descuento no son algo nuevo, se llevan usando desde hace mucho tiempo, por ejemplo, a través de antiguas tarjetas que premiaban la fidelidad de los clientes, y que ya se aplicaban en los primeros CRM/ERP. A día de hoy este sistema se ha sofisticado, hasta el punto de que disponemos de un historial de compra y de consumo de cada uno de los clientes, para poder ofrecer ofertas de acuerdo con sus gustos e intereses.

A la hora de lanzar una campaña, debemos tener en cuenta que debe tener un motivo y objetivo claro. No es lo mismo premiar la fidelidad de nuestros mejores clientes, que lanzar un código de descuento para agilizar el stock de algunos de nuestros productos, que aplicar un descuento general en todos nuestros productos (rebajas / black Friday/ día sin IVA). Por ello podemos distinguir:

Cupones: destinados a ofrecer una oferta limitada (por ejemplo 100 cupones) a clientes muy concretos. Suelen tener fecha de validez, y pueden ser tanto de descuento, producto, o envío gratis.

Códigos promocionales (promociones): aplicables de forma automática, o con código. Puede ser aplicado a un producto determinado, o a todos los productos.



IES Alonso de Ercilla

Desarrollo de Aplicaciones Multiplataforma

Sistemas de Gestión empresarial

Antes de empezar crea un producto con el nombre de **ProductoDAM_2**, junto con la referencia interna **DAM_2** (que tenga relación con tu tienda), y con un stock de **100 unidades**.

1. Crea una promoción para el producto DAM_2, con la condición de que, con la compra de **3 productos, 1 te sale completamente gratis**. Esto se debe aplicar de forma automática con fecha de validez hasta el **1 de junio de 2026**, y aplicable en el orden actual. Personaliza la promoción con una imagen y un nombre al ser aplicada.
2. Crea un código promocional con el nombre **SGE12** y fecha de validez hasta el **1 de junio de 2026**, que aplique un **12% de descuento** en la compra del producto DAM_2 (cualquier cantidad), y aplicable en el orden actual. Personaliza la promoción con una imagen y un nombre al ser aplicada.
3. Crea un **CÓDIGO PROMOCIONAL** con el nombre **5SGE**, aplicable en la orden actual, que aplique un descuento fijo de **5€ (IVA incluido)**, con la compra mínima de **100€ (IVA incluido)**. Fecha de validez hasta el **1 de junio de 2026**. Personaliza la promoción con una imagen y un nombre al ser aplicada.
4. Genera **20 cupones de 8% de descuento aplicable en el producto más barato**, para compras superiores a **50€ (IVA incluido)**. Deben tener una validez de **365 días**. Envía uno de ellos a profe.dam2@gmail.com, personalizando el correo. Se valorará el grado de personalización del 0 al 10, siendo 0 el correo por defecto, 10 una alta personalización (imagen del producto, textos llamativos, etc.).
5. Genera **20 cupones de envío gratis para el producto DAM_2**. Deben tener una validez de **365 días**. Envía uno de ellos a profe.dam2@gmail.com, personalizando el correo. Se valorará el grado de personalización del 0 al 10, siendo 0 el correo por defecto, 10 una alta personalización (imagen del producto, textos llamativos, etc.).

x Métodos de envío

Una parte fundamental del comercio electrónico es informar al cliente de los posibles métodos de envío que están a su disposición, y de las condiciones de estos métodos de envío.

No todas las empresas disponen del mismo volumen de ventas, por los que sus condiciones serán diferentes, al igual que el envío de determinadas mercancías especiales.

Odoo dispone de herramientas para generar diferentes métodos de envío, siendo alguna de ellas de pago (como la mayoría de los módulos personalizados).

Antes de empezar crea un producto pesado, asigne un peso de **30 kg**, y ponle el nombre de **ProductoDAM_1**, junto con la referencia interna **DAM_1**, y con un stock de **100 unidades**.

NOTA: Envíos a península, Baleares y Canarias.



IES Alonso de Ercilla

Desarrollo de Aplicaciones Multiplataforma

Sistemas de Gestión empresarial

- Crea un método de envío con el nombre **Envío Express (1 días)**. Este método de envío tiene las siguientes propiedades:
 - Precio de envío de **22,90 € (IVA Incluido)** para todos los productos que **no excedan de 30kg**.
 - Precio de envío de **30,90 € (IVA Incluido)** para todos los productos que **excedan de 30kg** y menos de **100kg**.
 - Precio de envío de **50,90 € (IVA Incluido)** para todos los productos que **excedan de 100kg**.

Muestra un icono que diferencie el método de envío del resto de envíos en el subtotal.

- Crea un nuevo método de envío denominado **Envío básico (7 días)**. Este método de envío tiene las siguientes propiedades:
 - **GRATIS** a partir de **50€ (IVA Incluido)** de compra.
 - **9,95€ (IVA incluido)** para productos de un peso inferior a **30 kg**
 - **15,90€ (IVA incluido)** para productos de un peso superior a **30 kg e inferior a 100kg**
 - **25,90 (IVA incluido)** para productos de un peso superior a **100kg**

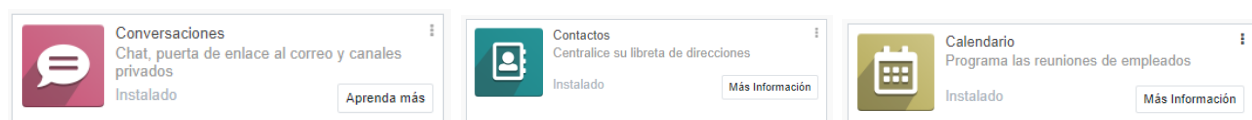
Muestra un icono que diferencie el método de envío del resto de envíos en el subtotal.

- Crea una página en la aplicación informando de los métodos de envío: forma y condiciones. Esta página debe ser accesible tanto desde el menú superior, como en el proceso de comprar (claramente identificable), además esta página informativa debe seguir la temática de la empresa, y ser personalizada con imágenes.

RECOGIDA EN TIENDA.

Además, como alternativa para el usuario, configura al menos 2 almacenes para poder recoger el producto a la hora de comprarlo.

x Otros módulos



Existen otra serie de módulos que son instalados de forma automática, o que disponemos para uso interno dentro de la corporación y que tenemos que tener instalados.

Ya tengo todo esto hecho, ¿ahora que hago? ¿Ya está todo?

Ya hemos hecho un repaso a todos los módulos que tenemos que tener instalados y configurados. ¿Qué más se pide?



IES Alonso de Ercilla

Desarrollo de Aplicaciones Multiplataforma

Sistemas de Gestión empresarial

x Además de todos estos módulos que hemos visto, existen detalles del tipo de que aparezca el logo cuando se entra a tu página web, elementos emergentes tipos popup, etc... Todo esto suma.

x No te olvides del tema cookies. Añade cookies personalizadas a tu página y pon unos términos y condiciones (Busca esta información de algún sitio web conocido y adapta la información)

x Incluir otros elementos que sumen también es importante, así que incluye otro módulo a tu elección que esté relacionado con el trato al cliente. Se tendrá en cuenta la profundidad en la cual se configura el módulo que elijas, y la dificultad del mismo.

x Una vez tengas claro todo lo que se pide, y lo realices en tu servidor Odoo, tendrás que redactar un pequeño documento indicando lo siguiente:

- Portada con el nombre de este proyecto. Indica también tu nombre
- Datos de tu compañía y logo. **Indica el correo que usas para tu servidor de correo.**
- Explica en que consiste tu compañía, y cuales son sus objetivos, que servicios y productos ofrece, ...
- Datos de los usuarios, puestos, cargos y funciones que ostentan dentro de la empresa y de la aplicación Odoo.
- Apartado de dificultades. Explica cual o cuales han sido las mayores dificultades encontradas a lo largo del transcurso de este trabajo, y cuales han sido los módulos que más trabajo te ha costado configurar.

Recuerda que además tienes enviar un presupuesto y una campaña de marketing a profe.dam2@gmail.com antes de que finalice el plazo.

¿Cuándo es la fecha de entrega y finalización?

15 DE OCTUBRE A LAS 23:30 SE DARÁ POR CONCLUIDA ESTA ENTREGA.