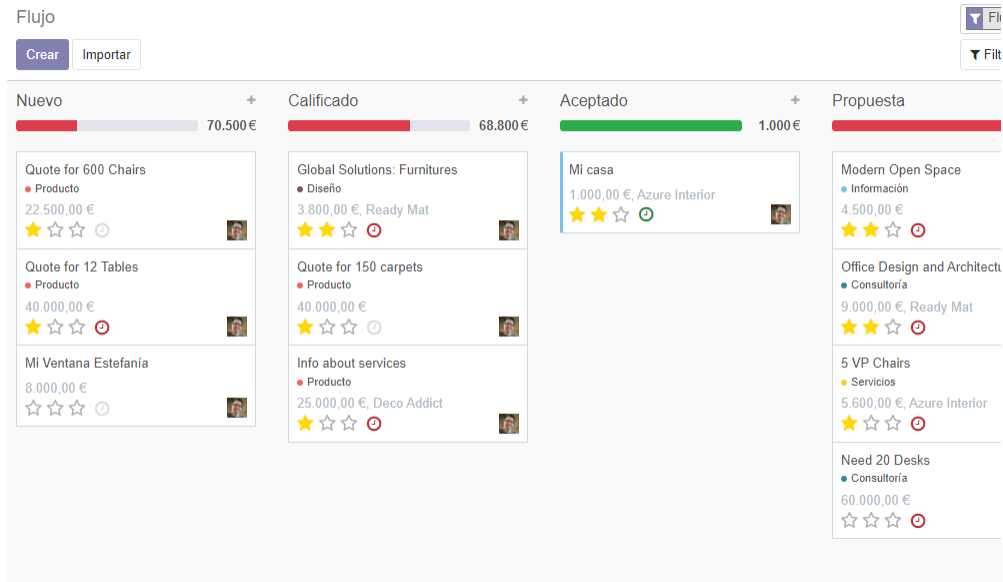


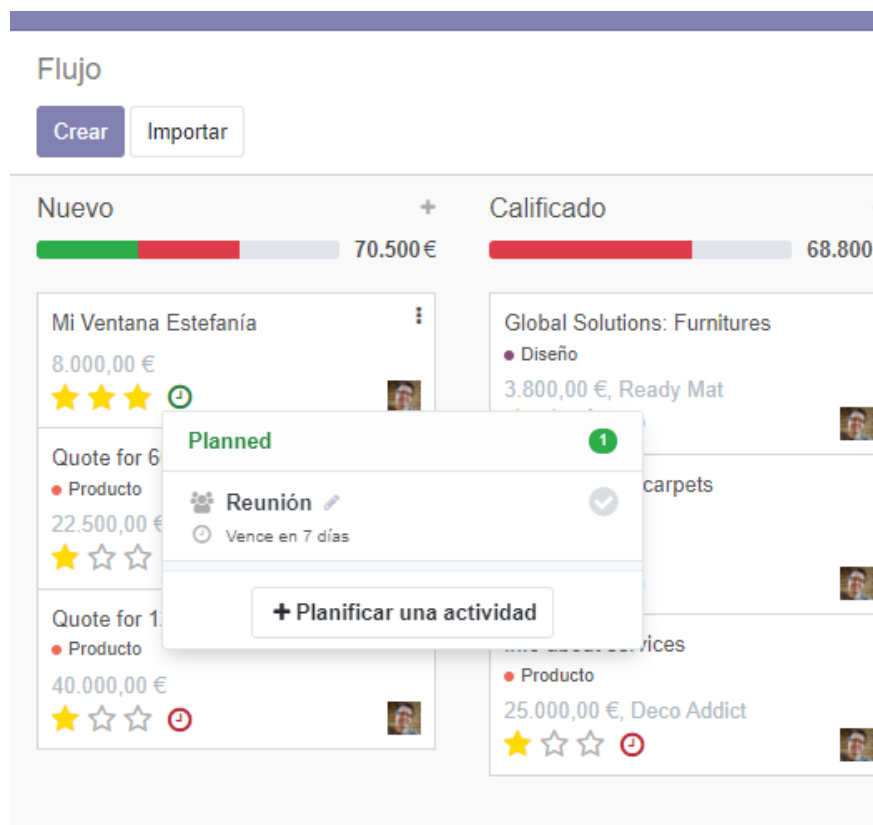
## Creación de oportunidades en Odoo

Creación de una oportunidad en la fase inicial:

1. Nombre "MiVenta [tu\_nombre]", no le asocies cliente, y configura un ingreso estimado de 8000 €. Guarda la oportunidad.



2. Desde la vista previa, planifica una actividad de tipo reunión que tendrá lugar el 20 de diciembre de 2021, y configura la prioridad más alta.



### 3. Edita la ficha de la oportunidad.

o Configura el cierre previsto para el 15 de enero de 2022, incluye una nueva categoría llamada "Instalación", que deberás crear.

Oportunidad

**Mi Ventana Estefanía**

Ingreso estimado: 8.000,00 € en Probabilidad: 91,67 %

Cliente:  Cierre previsto: 15/01/2022

Correo electrónico:  Prioridad: ★★

Teléfono:  Etiquetas: Instalación

Comercial: Mitchell Admin Compañía: My Company (Vigo)

Equipo de ventas: Europa

Notas internas Seguimiento

Añadir una descripción...

o En la sección de seguimiento indica que la oportunidad proviene de una campaña de "Black Friday" que fue distribuida por Facebook.

Notas internas Seguimiento

**Información de contacto**

Nombre de la compañía:  Nombre del contacto:  Título:

Dirección: Calle...  Puesto de trabajo:

Calle 2...  Móvil:

Ciudad:  Estado:  C.P.:

País:

Sitio web: e.j. https://www.odoo.com

Idioma:

**Marketing**

Campaña: Black Friday  Recomendado por:

Media: Facebook

Fuente: Facebook

**Misc.**

o Comprueba en la ficha que aparece la reunión que configuraste en el punto anterior y añade una nota al seguimiento “Instalación de mobiliario en oficina de cliente”

Oportunidad

Mi Ventana Estefanía

Ingreso estimado

8.000,00

€

en

Probabilidad

91,67

%

Cliente

Cierre previsto

15/01/2022

Correo electrónico

Prioridad

★ ★ ★

Teléfono

Etiquetas

Instalación x

Comercial

Mitchell Admin

Compañía

My Company (Vigo)

Equipo de ventas

Europa

Notas internas

Seguimiento

"Instalación de mobiliario en oficina de cliente"