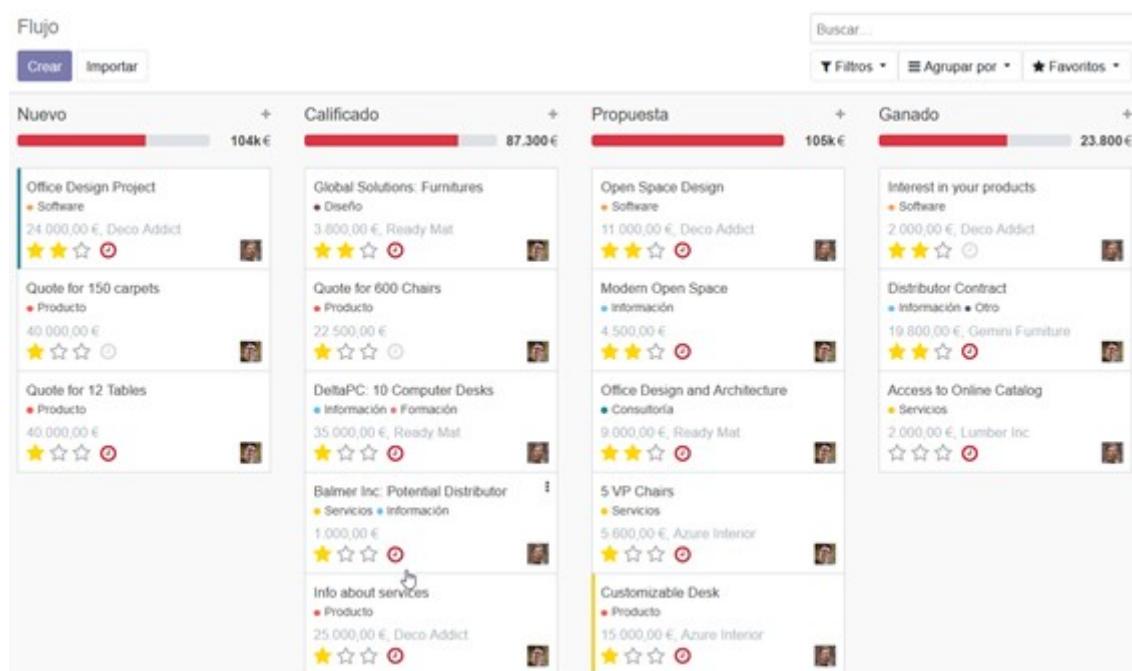


## CRM. GESTION DE FASES

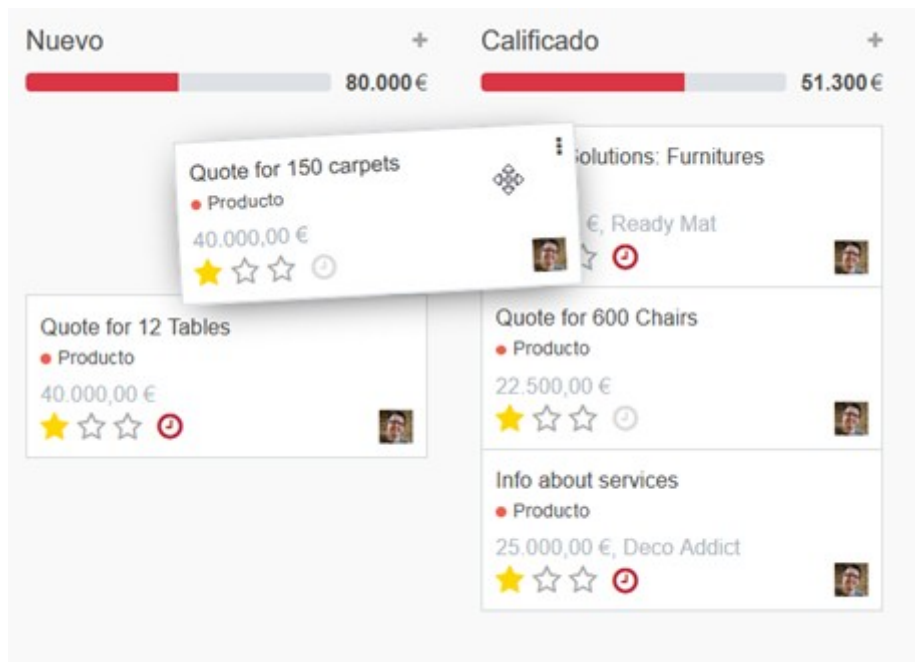
El módulo CRM de Odoo permite gestionar la relación e interacción con clientes y consumidores actuales o potenciales. Gestiona las solicitudes de información, las oportunidades comerciales, las reuniones, comunicaciones telefónicas, campañas de marketing...

Al entrar en el módulo CRM se muestra la sección principal: “**Flujo**”, en el cual se muestran las diferentes fases del ciclo de ventas.

Para explicar lo que es un flujo en el CRM de Odoo vamos a ver el ejemplo configurado en la instalación por defecto que realizamos en Odoo.

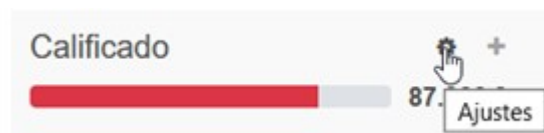


Cada una de las columnas es una fase del ciclo de ventas. En cada una de ellas, se posicionan en una columna u otra “**Oportunidades**” dependiendo del estado en el que estén. Para llevar el control del estado de la operación, estas oportunidades se pueden mover de una columna a otra simplemente arrastrándola a la posición deseada.



Estas fases del flujo se pueden definir a medida.

Con el botón “*agregar una columna*” se añaden nuevas fases. Situándose con el ratón al lado del título de la fase se muestra la rueda dentada que permite acceder al menú para eliminar la fase, editar la etapa o duplicarla. La cruz que aparece al lado de este icono permitirá añadir una nueva oportunidad a la fase.



## GESTION DE OPORTUNIDADES

Al acceder al módulo CRM se muestra la ventana principal con la definición de las fases del flujo de ventas. En cada fase aparecerán las oportunidades que estén en el estado correspondiente. La definición de las oportunidades en Odoo incluyen la siguiente configuración accesible desde la vista previa de la ficha:

**Ganado** +

23.800 €

**Interest in your products**  
● Software  
2.000,00 €, Deco Addict  
★★★★☆ ⌚

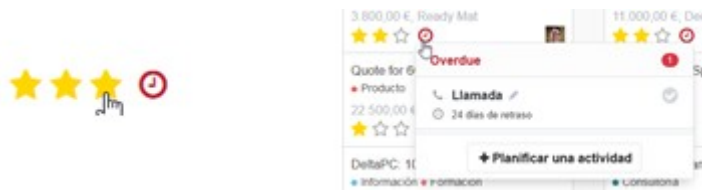
**Distributor Contract**  
● Información ● Otro  
19.800,00 €, Gemini Furniture  
★★★★☆ ⌚

**Access to Online Catalog**  
● Servicios  
2.000,00 €, Lumber Inc  
☆☆☆☆ ⌚

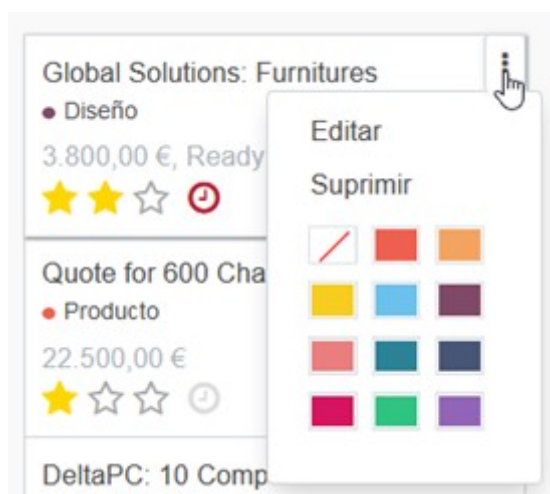
- Título de la oportunidad
- Etiqueta
- Ingreso estimado
- Prioridad / Actividades planificadas

**Modern Open Space**  
● Información  
4.500,00 €  
★★★★☆ ⌚

De las cuales, la prioridad y las actividades planificadas, son modificables desde esta vista previa:



Si dejamos el ratón encima de las fichas, se muestra un botón con 3 puntos que nos permite acceder al menú de la oportunidad para poder modificarla, suprimirla o resaltarla de algún color concreto.



## Creación de una oportunidad

Para crear una oportunidad de forma rápida y desde la primera fase, bastará con apretar el botón del menú superior “**Crear**”.

Se creará una nueva ficha de oportunidad en vista rápida en la que podremos ingresar los datos básicos de la misma.

Si queremos añadir más detalles a la misma, bastará con editarla apretando con el ratón encima de ella o bien accediendo al menú de los tres puntos.

Si queremos crear una oportunidad dentro de una fase concreta, sin tener que ser en la inicial, pulsaremos el botón con el signo más que aparece al lado del título de la fase.

Nuevo

1 Other

Oportunidad

Cliente

Ingreso estimado

0,00

€

☆☆☆

Añadir

Editar

Descartar

Quote for 150 carpets

• Producto

40.000,00 €

☆☆☆

Quote for 12 Tables

• Producto

40.000,00 €

☆☆☆

Calificado

87.300 €

## Modificación de la ficha de oportunidad

The screenshot shows the 'Oportunidad' (Opportunity) form in Odoo. At the top right, there are buttons for 'Reunion' (Meeting) and 'Presupuestos' (Quotations). The main title is 'Por ejemplo Precios de Productos'. Below this, there are fields for 'Ingreso estimado' (Estimated income) set to '0,00 €' and 'Probabilidad' (Probability) set to '26,19 % (Estimado por Odoo)'. Further down, there are fields for 'Cliente' (Client), 'Correo electrónico' (Email), 'Teléfono' (Phone), 'Comercial' (Salesperson) set to 'Mitchell Admin', 'Equipo de ventas' (Sales team) set to 'Europa', 'Cierre previsto' (Expected closing), 'Prioridad' (Priority) with three stars, 'Categorías' (Categories), and 'Compañía' (Company) set to 'My Company (San Francisco)'.

### Datos básicos:

El menú de la parte superior izquierda permitirá marcar la oportunidad como ganada, perdida o bien generar un presupuesto asociado a ella. En el menú superior derecho se mostrarán y se permitirán asociar los eventos y presupuestos creados.

This screenshot shows the top navigation bar of the Odoo Opportunity form. It features three buttons: 'Nuevo Presupuesto' (New Quotation), 'Marcar como ganado' (Mark as won), and 'Marcar perdido' (Mark as lost). To the right, there are buttons for 'Reunion' (Meeting) and 'Presupuestos' (Quotations).

Se introducirá el nombre de la oportunidad, el ingreso estimado que se alcanzará si llega a fin y la posibilidad de que este se acepte. Odoo tiene un cálculo automatizado de posibilidades que estima gracias al estudio del fin de las posibilidades, por lo que se puede introducir esta probabilidad manualmente o dejar que Odoo la estime.

This close-up shows the 'Probabilidad' (Probability) field. It displays '26,19 % (Estimado por Odoo)'. Below the field, there is a button labeled 'Switch to automatic probability'.

Se introducirá el cliente que genera la oportunidad, los datos de contacto, la fecha en la que se estima el cierre de la operación, la prioridad de la oportunidad y su categorización. Estas categorías servirán para diferenciar los tipos de oportunidades. Son totalmente personalizables por el usuario. Una oportunidad puede pertenecer a una o más categorías.

Por último, se definirá el comercial a cargo de la operación, el equipo de ventas al que está sujeto y la empresa a la que pertenece (en caso de tener configurado Odoo en modo multiempresa).

## Categorías

Crear Importar

<input type="checkbox"/>	Nombre de etiqueta
<input type="checkbox"/>	Producto
<input type="checkbox"/>	Software
<input type="checkbox"/>	Servicios
<input type="checkbox"/>	Información
<input type="checkbox"/>	Diseño
<input type="checkbox"/>	Formación
<input type="checkbox"/>	Consultoría
<input type="checkbox"/>	Otro

## Datos complementarios:

- Notas y aclaraciones internas de la oportunidad.

Notas internas Seguimiento

Añadir una descripción.

- Seguimiento. Datos precisos para realizar el seguimiento de la acción comercial:
  - información de contacto del cliente que genera la oportunidad
  - campaña de marketing a la que pertenece la oportunidad
  - medio (red social o medio de comunicación) por el que se dio a conocer el producto, servicio o empresa
  - fuente por la que se realizó el contacto
  - recomendaciones.

Notas internas Seguimiento

### Información de contacto

Nombre de la compañía	Global Solutions	Nombre del contacto	Robin Smith	Título
Dirección	Union Road	Puesto de trabajo		
	Calle 2.	Móvil		
	Liverpool			
	California (US)			
	L25 4RL			
	Reino Unido			
Sitio web	http://www.ready-mat.com/			
Idioma				

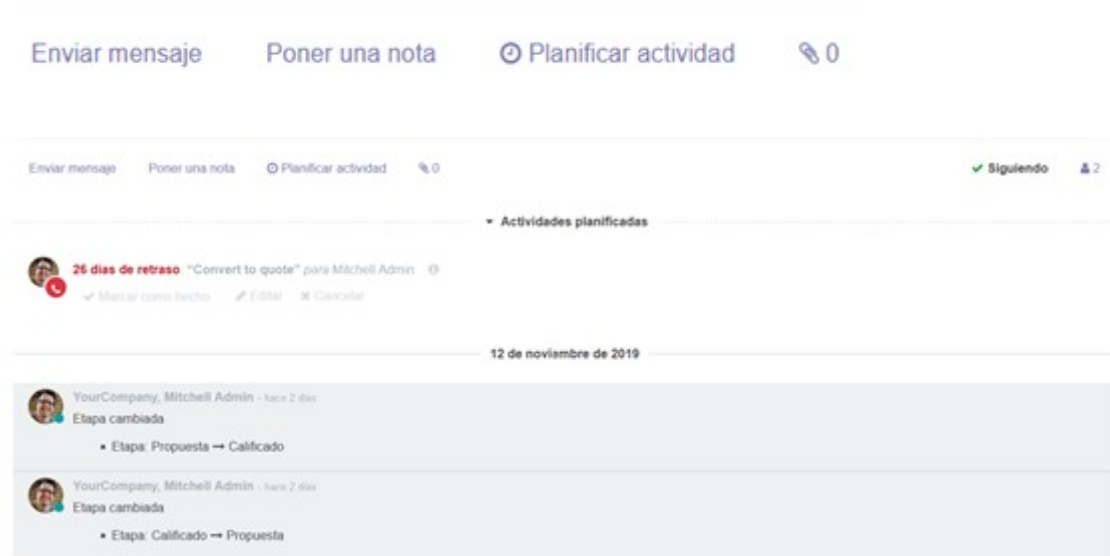
### Marketing

Campaña	Email de Campaña - Productos	Misc.	Recomendado por
Media			
Fuente	Lead Recall		

## SEGUIMIENTO DE OPORTUNIDADES

El seguimiento de oportunidades permite grabar notas, adjuntos, eventos... a las mismas, y suscribirse a las novedades o modificaciones que tengan para recibir un mensaje de alerta con cada cambio que se produzca en ellas.

La configuración del seguimiento se hará en la parte inferior de la ficha de la oportunidad.



En la derecha del menú superior se podrá definir qué usuarios siguen los cambios de la oportunidad.