

# Tabla de contenido

*SaaS: CRMs, ERPs* ..... 2

2. .... 2

3..... 2

*ERP, CRM, SaaS, Ecommerce* ..... 3

4. .... 3

5..... 5

*APIs* ..... 7

6..... 7

7. .... 7

*CRM de Clientify*..... 9

8..... 9

9..... 18

10..... 22

11..... 25

## *SaaS: CRMs, ERPs*

2.

¿Cuáles son las ventajas de un SaaS frente a un software instalado en local o en servidor? ¿Y los inconvenientes? ¿Puedes poner algún ejemplo en clase de software que esté tanto en la nube como en modo cliente / servidor?

Una de las ventajas de un SaaS frente a un software instalado en local es el fácil acceso y la implementación en los diferentes equipos, siendo accesible desde un simple explorador. Rescindiendo de configurar o tener que mantener los servidores, tanto físicamente como su mantenimiento. Uno de los principales inconvenientes es el no tener el control directo sobre los datos que manejas pues se ven en un servidor ajeno. Por ende, dependes de la accesibilidad del servidor y de la conexión remota, que no está totalmente a tu control. A día de hoy hay gran cantidad de programas que funcionan tanto en versión web como en local, desde edición de imagen y vídeo como de texto, al igual que la propia gestión de archivos:

- ❖ Microsoft Office 365
- ❖ Dropbox
- ❖ Slack
- ❖ Odoo
- ❖ Docker

3.

¿Por qué crees que existe un módulo en este ciclo formativo de esta asignatura que se centra en los sistemas de gestión empresarial? Como técnico en DAM / DAW, ¿qué crees que puedes aportar a una empresa con lo que respecta a conocer el software empresarial? ¿Qué labores consideras que realizarás en esta materia?

Porque parte de las funciones que podremos asumir en una futura empresa sería trabajando con las *APIs* que estos servicios ofrecen, si no es que trabajamos directamente con las aplicaciones en sí. Conocer este software nos puede abrir las puertas a pequeñas y medianas empresas que dependen de este software ajeno porque no se pueden permitir el propio, aunque muchas empresas grandes también optan por ellos. Las labores que podemos llevar a cabo pueden ir desde el mantenimiento de *APIs* a el control de estas aplicaciones o a la integración de estas con una propia, ya sea web o de escritorio, pues el funcionamiento suele ser muy parecido.

## ERP, CRM, SaaS, Ecommerce

Para los siguientes ejercicios te recomendamos que hagas capturas de pantalla para documentar mejor los servicios que ofrecen los siguientes SaaS.

4.

Haz una tabla en la que expliques y compares 3 programas que se utilizan para crear una tienda online. Indica, por ejemplo, su coste, si son SaaS o software libre, país de origen, precio mensual, etc.

	MAGENTO	WOOCOMMERCE	SHOPIFY
<i>Tipo</i>	<i>CMS Open-Source</i>	<i>Plugin Open-Source para Wordpress</i>	<i>SaaS</i>
<i>País de Origen</i>	<i>Estados Unidos</i>	<i>Suecia (Originalmente Estadounidense)</i>	<i>Canada</i>
<i>Coste</i>	<i>Descarga gratuita. Costes derivados del hosting.</i>	<i>Gratuito. Costes derivados de WordPress</i>	<i>A partir de 32€ pago mensual., 24€ al mes, pagando al año.</i>
<i>Suscripción</i>			<i>Basic 24€/m/A(32€/m) Shopify 69€/m/A(92€/m) Advanced 289€/m/A(384€/m)</i>
<i>Fácilidad de uso</i>	<i>Requiere conocimientos técnicos</i>	<i>Requiere conocimientos de WordPress</i>	<i>Fácil de usar, drag-and-drop, mínimos conocimientos técnicos.</i>
<i>Escalabilidad</i>	<i>Alta. Apto para grandes empresas y pequeños negocios.</i>	<i>Dependiente de WordPress y otros plugins.</i>	<i>Depende del plan de suscripción.</i>
<i>Customización</i>	<i>Alta.</i>	<i>Alta</i>	<i>Limitada</i>

¿Cómo se configuran los métodos de pago en cada uno de ellos?

Magento: Incluye los típicos métodos de pago (*PayPal*, tarjetas de crédito, transferencia, etc.). Para ampliar, o para implementar, un método de pago se pueden instalar extensiones adicionales desde la tienda oficial o de terceros.

WooCommerce: Incluye métodos básicos preinstalados (*PayPal*, *Stripe*, transferencia y pagos en efectivo). La configuración inicial de cada método es bastante intuitiva, y si se necesitan métodos adicionales de pago pueden instalarse plugins desde *WordPress* o *WooCommerce*.

Shopify: Es la más intuitiva y preparada de los tres. Con su método de pago por defecto se pueden aceptar tarjetas de crédito, débito y de *Apple/Google Pay* si necesidad de configuración adicional. Igualmente, se pueden añadir otros procesadores de pago, y activar diferentes métodos alternativos como la transferencia o pagos en efectivo.

Argumenta cuál escogerías para una tienda online *monoproducto* donde quieras probar el modelo de negocio vendiendo un solo producto. Valora costes y tiempo.

Si tuviera que elegir una de las plataformas mencionadas anteriormente, seleccionaría WooCommerce. Teniendo conocimientos básicos de WordPress se podría poner en funcionamiento y la configuración de los pagos no es compleja.

Sin embargo, personalmente, me iría por otras plataformas. Una página en la que encontrar plugins, pinceles, alphas y diferentes tipos de tutoriales es Gumroad, y si nos centramos aún más en el campo del arte y producción 3D podría incluso en ArtStation. La plataforma aparte de contener portfolios tiene también un Marketplace. Así pues, puede dar a conocer el producto, a la persona detrás y lo que ofrece.

Argumenta ahora para una tienda online de ropa en la que tendrás más de 1000 referencias y necesites un *ecommerce* rápido, bien conectado a través de API con otras plataformas.

En este caso, optaría entre Magento o Shopify. Aunque las capacidades y alcance de ambas pueden llegar a ser muy similar, Magento exige más conocimientos técnicos de unas ramas que puede no estar dominada. La inversión de tiempo y esfuerzo puede ser considerable si mi único interés es vender diseños. Contratar a una persona o pequeño grupo de estas para llevar a cabo un mantenimiento semestral o incluso anual puede ser algo que salga bastante caro.

Por otro lado, Shopify parece bastante más manejable por una única persona. Más sencillo de configurar pues no hace falta contar con tanto addon, y parece estar ya conectado a las principales plataformas de pago. Puede que los pagos mensuales a lo largo salgan más caro, pero la flexibilidad que permite, sin depender de más gente debe ser valorado. Por no hablar, que estamos hablando a la larga, en un principio la inversión inicial sería menor.

Como resumen, por la facilidad y precio, creo que me decidiría por Shopify si ya tuviera la idea bien montada.

5.

Haz una tabla en la que expliques y compares 3 programas CRM como Zoho CRM, odoo, Clientify o Hubspot. Incluye alguno que no sea SaaS. ¿Cómo se gestionaban antes los clientes? ¿Qué problema resuelven esos CRM con respecto a trabaja a la antigua usanza?

## CRM

	<i>Zoho</i>	<i>Odoo</i>	<i>HubSpot</i>
<i>Tipo de Software</i>	<i>SaaS</i>	<i>SaaS y On-Premise (opción no SaaS)</i>	<i>SaaS</i>
<i>Precio</i>	<i>Desde 14 €/usuario/mes (Standard) hasta 52 €/usuario/mes (Ultimate)</i>	<i>Desde 24 €/usuario/mes (SaaS) o licencia única (On-Premise)</i>	<i>Starter - Desde 15 €/mes hasta Enterprise 3.600 €/mes</i>
<i>Facilidad de Uso</i>	<i>Interfaz clara, pero configuración inicial puede ser compleja</i>	<i>Menos intuitivo, requiere más personalización</i>	<i>Interfaz moderna y muy intuitiva</i>
<i>Automatización</i>	<i>Automatización avanzada con IA</i>	<i>Automatización básica, requiere configuración adicional</i>	<i>Automatización robusta, especialmente en marketing</i>
<i>Personalización</i>	<i>Altamente personalizable, con módulos y campos adaptables</i>	<i>Muy flexible, ideal para empresas con necesidades específicas</i>	<i>Personalización limitada, más orientado a uso estándar</i>
<i>Integraciones</i>	<i>Amplia compatibilidad con addons propios y de terceros</i>	<i>Integración con módulos propios (ERP, inventario, etc.)</i>	<i>Integración con HubSpot Marketing y otras herramientas populares</i>
<i>Atención al Cliente</i>	<i>Soporte por chat y ticket, con amplia documentación</i>	<i>Soporte mixto, con críticas en la calidad del servicio</i>	<i>Soporte completo (email, chat, teléfono) y comunidad activa</i>
<i>Ventajas</i>	<i>Precio competitivo, IA avanzada, flexibilidad</i>	<i>Solución integral (CRM + ERP), opción On-Premise</i>	<i>Facilidad de uso, marketing integrado, escalabilidad</i>
<i>Desventajas</i>	<i>Configuración inicial compleja, curva de aprendizaje</i>	<i>Menos intuitivo, requiere desarrollo para escalar</i>	<i>Precio elevado en planes avanzados</i>

El uso de la palabra “antes” para describir el mundo de la gestión empresarial antes de la llegada de los CRMs y ERPs, es un poco tramposa. Puede que los diferentes tipos de software hayan ayudado a muchos negocios, sin embargo muchos negocios hoy en día siguen sin estar digitalizados, de ahí que aprender a usar y gestionar estos sistemas, como técnicos nos sea muy útil para digitalizar las empresas y negocios.

Entre los métodos más empleados están las hojas de cálculo, que son excelentes para almacenar información pero carecen de cualquier automatización o seguimiento. Haciendo un tedio la gestión de grandes cantidades de datos. Luego, las notas físicas, con sus limitaciones más que evidentes: no se pueden consultar en remoto, cada uno apunta de una forma diferente y que se

pueden traspapelar. Por acabar, nombrar otro clásico, como son los emails. Cadenas de emails, citándose y respondiéndose, actualizándose los datos entre ellos, acabando, siendo más caótico que práctico.

Ahora, gracias a los CRMs, podemos contar y acceder a los datos de una forma centralizada, de forma que todo el equipo puede acceder a los datos y registrarlos de una manera estandarizada. Además, podemos automatizar muchas actividades que tocaba realizar a mano una incontable cantidad de veces gracias a servicios integrados, o a través de plugins. La facilidad para consultar cambios, acceder a historiales, pudiendo acceder a todo tipo de interacciones que nos permite personalizar más la experiencia a nuestros clientes.

Otro gran beneficio es que podemos obtener, gracias a todo el historial y datos registrados, acceso a análisis, estadísticas y reportes sobre el negocio.

## ERP

	<i>Sage</i>	<i>Software del Sol</i>	<i>Holded</i>
<i>Tipo de Software</i>	<i>SaaS y On-Premise</i>	<i>SaaS y On-Premise</i>	<i>SaaS</i>
<i>Precio</i>	<i>Essential 45 €/mes</i>	<i>Básico 50 €/mes</i>	<i>Básico 14 €/mes</i>
	<i>Hasta</i>	<i>hasta</i>	<i>hasta</i>
	<i>Premium 160 €/mes</i>	<i>Avanzado 200 €/mes</i>	<i>Premium 199 €/mes</i>
<i>Facilidad de Uso</i>	<i>Interfaz técnica, requiere conocimientos de contabilidad</i>	<i>Interfaz intuitiva, diseñada para pymes y autónomos</i>	<i>Interfaz moderna y muy intuitiva, ideal para usuarios sin experiencia</i>
<i>Funcionalidades Principales</i>	<i>Contabilidad, facturación, nóminas, gestión de inventarios</i>	<i>Contabilidad, facturación, gestión de proyectos, CRM</i>	<i>Contabilidad, facturación, CRM, gestión de proyectos, recursos humanos</i>
<i>Personalización</i>	<i>Alta personalización, especialmente en versiones avanzadas</i>	<i>Personalización moderada, con módulos adicionales</i>	<i>Personalización limitada, pero suficiente para pymes</i>
<i>Integraciones</i>	<i>Integraciones limitadas, principalmente con Microsoft 365</i>	<i>Integraciones con bancos y herramientas de gestión</i>	<i>Amplias integraciones con ecommerce</i>

Con los ERPs se solucionaron problemas bastante parecidos. Gracias a ellos se puede centralizar la gestión empresarial en una única plataforma, facilitando así el acceso a datos, ciertas automatizaciones (como gestiones de nóminas, datos bancarias, facturas...) haciendo más agradable la gestión al personal encargado.

# APIs

6.

Explica qué es una *API* y con qué finalidad las usan los programadores de aplicaciones. Pon algunos ejemplos de casos en los que tenemos que conectarnos vía API.

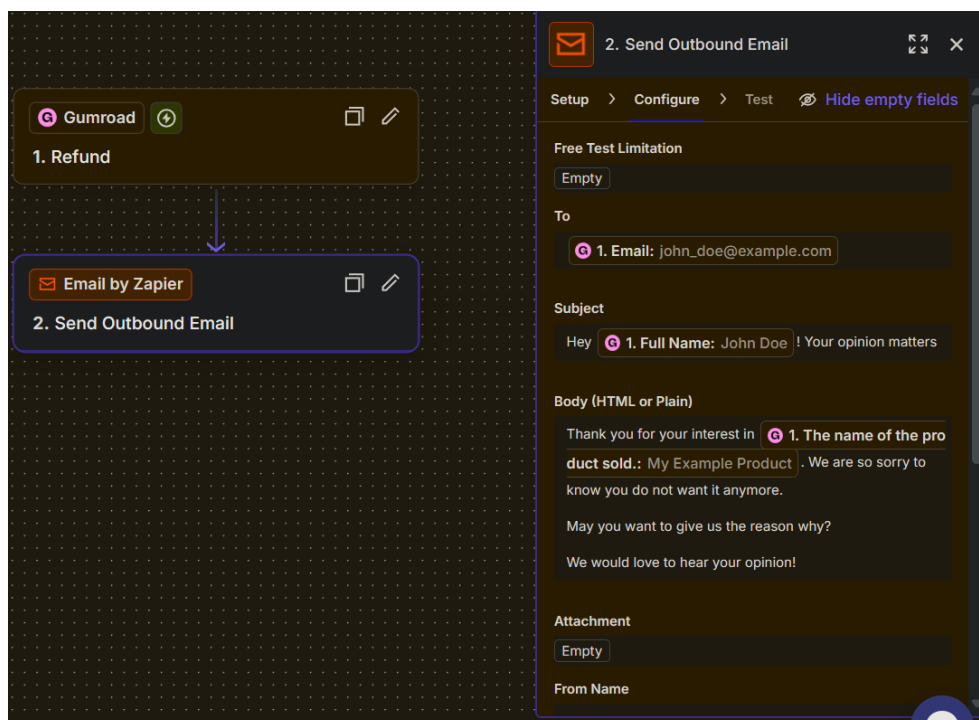
Una API (*Application Programming Interface*, o *Interfaz de Programación de Aplicaciones* para los amigos), es una serie de protocolos y reglas que permiten que las aplicaciones se comuniquen entre sí.

De una forma más mundana, sería como una serie de *indicaciones* prediseñadas que le dicen a las aplicaciones qué información deben devolver, o qué acción debe ser realizada cuando le llegue esa indicación. Así, como programador, no tienes por qué estudiar el funcionamiento interno de la aplicación para realizar ciertas acciones. Sería como aprender el menú de un restaurante. No tienes que saber hacer la pizza, sólo tienes que pedirla.

Conocer *APIs* nos permite sobre todo, ahorrar tiempo, no tenemos que inventar la rueda una y otra vez. No hace falta diseñar y desarrollar plataformas de pago pudiendo usar la API de *Stripe*. Si tuviera un club de pádel no necesitaría montar una estación meteorológica, podría acceder a un servicio de terceros mediante una *API* y establecer alertas para mis clientes.

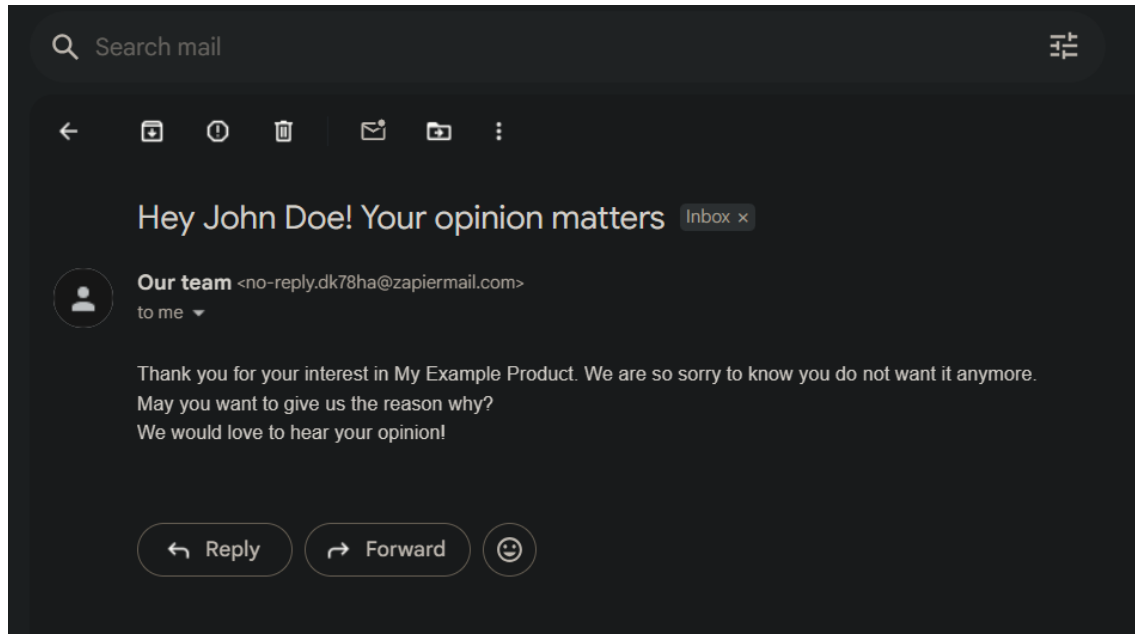
7.

Crea una cuenta en *ZAPIER* y realiza el *ZAP* que más te guste. Por ejemplo, si te etiquetan en *Instagram*, guardar la foto en drive o similares. O por ejemplo, todos los documentos que subas a una carpeta de *Google Drive*, que te aparezcan en *OneDrive* de *Microsoft*.



Gracias a ZAPIER puedo configurar un email que se mande cuando alguien haya hecho una devolución pidiéndole *feedback* del producto. Es posible que mucha gente lo ignore, pero con que alguien responda, sería una información bastante relevante para poder mejorar el producto, o por lo menos conseguir que la gente esté más contenta con el producto o servicio.

También, si por algún motivo la opinión no fuera relevante y no se fuera a tomar en cuenta, el cliente tendrá la sensación de que ha colaborado o que puede llegar a aportar algo de valor al producto, creando quizá así algún sentimiento de pertenencia y familiaridad con los productos o servicios que ofrezco en el Gumroad.






## CRM de Clientify

8.

Crea una cuenta en *Clientify*. Cuando lo hagas, indica que eres estudiante para que no nos llamen y no hacerles perder el tiempo. Pon IES Mutxamel.

A) Vamos a crear un formulario que introduciremos en nuestra *landing*.

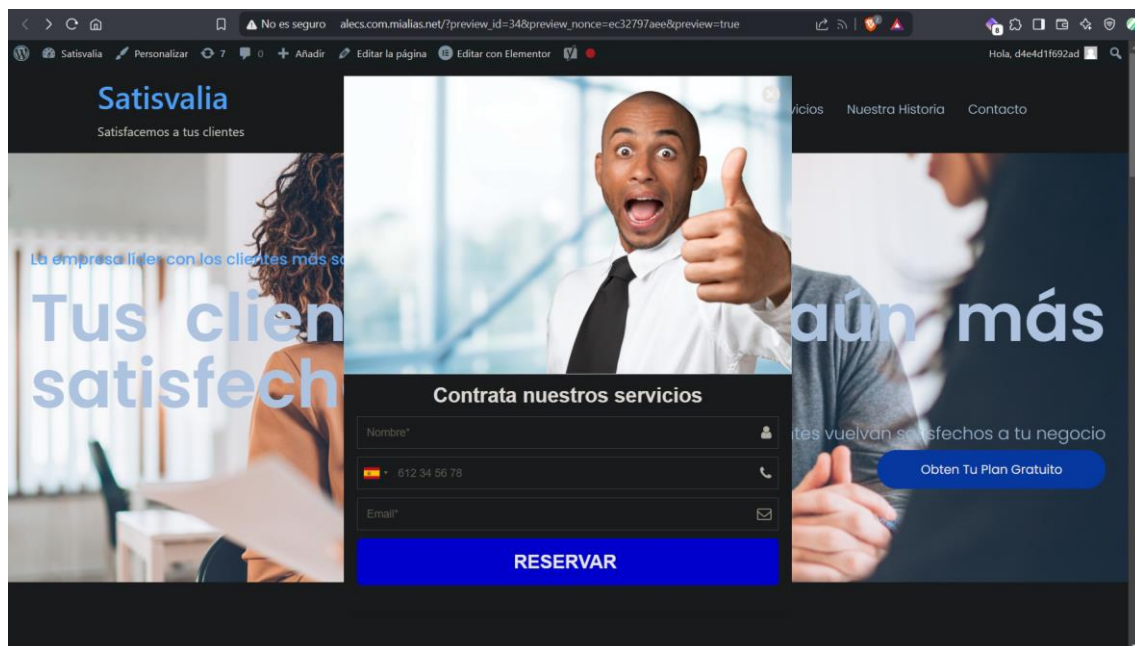
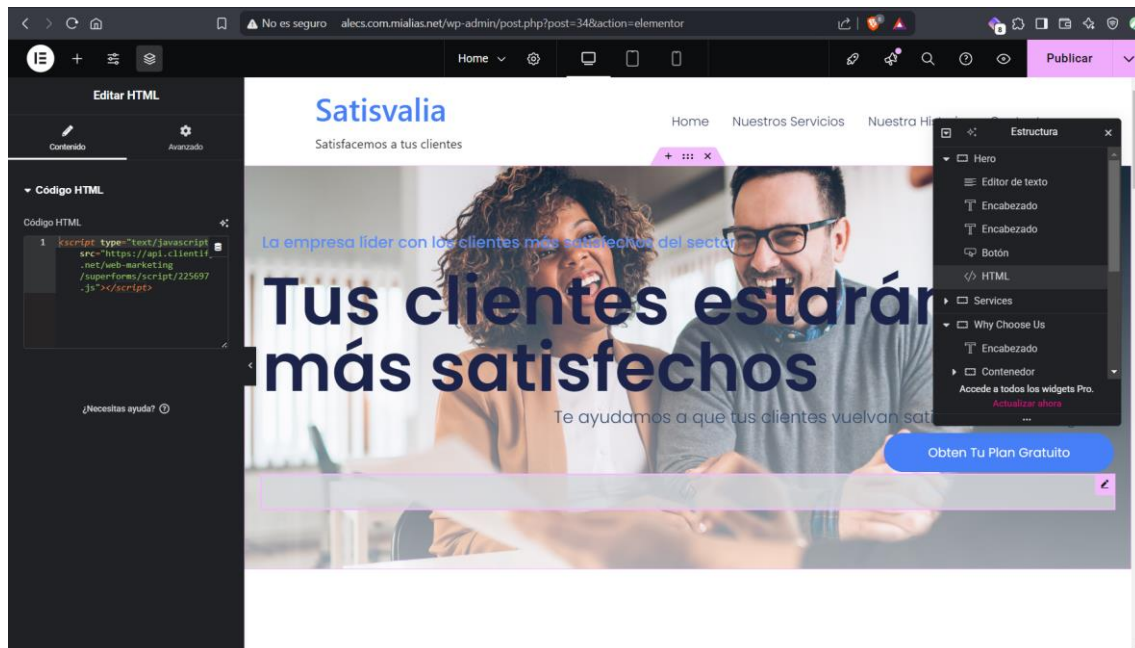
En ese formulario pediremos los datos de Email, Nombre, Teléfono y un pequeño texto en el que el LEAD nos explique lo que quiere.



Una vez creado, lo insertaremos en la *landing page* que hemos creado en otros ejercicios.

- ❖ La persona que rellene los datos del Formulario recibirá dos correos.
- ❖ Se generará una Tarea para llamarle en 3 días.
- ❖ Se generará una oportunidad que tendrá diferentes fases.

Añadiendo un bloque de HTML a nuestra landing podremos hacer que nuestro formulario le aparezca a nuestro posible cliente.



Ahora nos quedaría crear el flujo de trabajo, para ello primero crearemos el lanzador.

The dialog box titled "Agregar lanzador" has a blue header with a close button (X). It contains a "Tipo" (Type) dropdown menu with the option "Formulario cumplimentado" (Form completed). Below this is a label "Selecciona el formulario que deseas que dispare la automatización" (Select the form you want to trigger the automation) and a dropdown menu with the option "Landing". At the bottom right are two buttons: "Cancelar" (Cancel) and "Guardar" (Save).

Le indicaremos que espere tres días.

The dialog box titled "Agregar paso" has a blue header with a close button (X). It contains a "Tipo" (Type) dropdown menu with the option "Esperar tiempo" (Wait time). To the right is an "Opción" (Option) dropdown menu with the option "Días y horas" (Days and hours). Below the "Opción" dropdown is a text box with the placeholder "Indica el tiempo de espera para la ejecución de la siguiente acción" (Indicate the wait time for the execution of the next action). Below this are two input fields: "Días" (Days) with a value of 3 and "Horas" (Hours) with a value of 0. At the bottom right are two buttons: "Cancelar" (Cancel) and "Guardar" (Save).

Ahora crearemos una tarea para llamar a la persona que rellenó el formulario.

The dialog box titled "Agregar paso" has a blue header with a close button (X). It contains a "Tipo" (Type) dropdown menu with the option "Crear tarea" (Create task). Below this is a "Nombre de la tarea" (Task name) dropdown menu with the option "llamar" (call) and a settings icon. To the right is a "Tipo de tarea" (Task type) dropdown menu with the option "Llamar a teléfono." (Call phone). Below these are two dropdown menus: "Asignada a" (Assigned to) with the option "Roberto Castell Amoros" and "Vencimiento" (Due date) with the option "mismo día" (same day). At the bottom left is a "Cuando crear" (When to create) dropdown menu with the option "Ejecutar solo en días laborales" (Execute only on working days). At the bottom right are two buttons: "Cancelar" (Cancel) and "Guardar" (Save).

Agregar paso

Tipo

Crear oportunidad

Nombre de la oportunidad

Satisfalia

\*

Flujo

Por defecto

Etap

Producto/servicio presentado

Vencimiento

1 día después

Propietario

Roberto Castell Amoros

Moneda

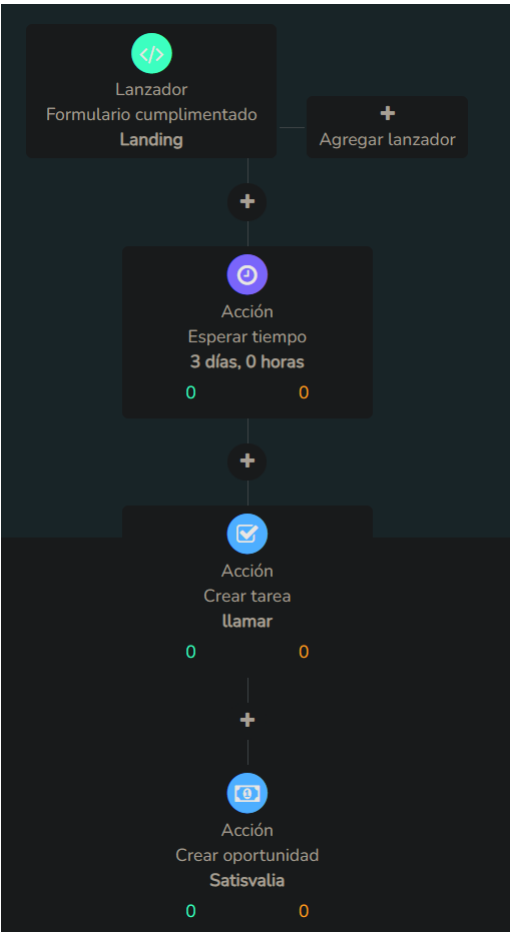
EUR €

Importe

Cancelar

Guardar

Para acabar, creamos la oportunidad. Con todo esto se nos quedaría una automatización como la siguiente:



## Caso B2B

Nos llama un chef preguntando por locales en el PAU 5 para montar un nuevo restaurante. Recojo sus datos.

- Crearemos un contacto ficticio B2B (empresa, no particular, por ejemplo, el propietario de un restaurante), lo asociaremos a una empresa, con lo cual, también la tengo que crear.
- Crearemos una oportunidad y asignaremos una tarea para llamarle. Ese posible comprador no está muy convencido, con lo cual, lo tengo que expresar en el CRM.

Restaurante (Empresa):

The screenshot shows the 'Editar empresa' (Edit company) form. It has a blue header bar with the title and a close button. Below the header, there are tabs: 'Información básica', 'Direcciones', 'Social', 'Otros', and 'Nuevos campos'. The 'Información básica' tab is active. The form contains several input fields: 'Nombre' (Name) with the value 'Restaurante para nada ficticio', 'Sector' (Sector) with a dropdown menu showing 'Comida', and 'Razón social' (Social reason) with the value 'Razón social'. On the right side, there are fields for 'Emails' (Emails) with the value 'restaurante@cheff.me' and 'Teléfonos' (Phones) with the value 'Teléfono'. There are also buttons for 'Agregar otro correo electrónico' (Add another email) and 'Agregar otro teléfono' (Add another phone).

Chef (Cliente):

The screenshot shows the 'Cheff Restaurante' contact profile. At the top, there is a breadcrumb trail: 'Ventas / Contactos / Cheff Restaurante'. Below this, there is a blue circular profile picture with the initials 'CR'. The name 'Cheff Restaurante' is displayed in bold. Below the name, it says 'Lider Supremo @ Restaurante para nada ficticio'. There is a blue button labeled 'lead frío' and a text '0 puntos'. Below this, there is a button labeled 'Editar campos visibles'. The profile details are listed below: 'Propietario' (Owner) with the value 'Roberto Castell Amoros', 'Nombres' (Names) with the value 'Cheff', 'Apellidos' (Surnames) with the value 'Restaurante', 'Cargo' (Position) with the value 'Lider Supremo', and 'Empresa' (Company) with the value 'Restaurante para nada ficticio'.

Ahora podemos crear la oportunidad.

The screenshot shows the 'Oportunidades' (Opportunities) section. It has a dark background. At the top, it says 'Oportunidades'. Below this, it says 'No hay oportunidades para Cheff Restaurante'. At the bottom, there is a blue button labeled 'Crear oportunidad' (Create opportunity).

Podemos añadirle una nota la oportunidad para que un compañero sepa el estado de la oportunidad.

Crear nota

Nombre

Nota

Comentario

B I U | ☰ ☲ ☳ ☴ ☵ ☶ ☷ | 🔗 ↩ ➡

El cliente no está seguro de contar con nuestros servicios.

body p

Escribe '@' seguido del nombre para mencionar a un usuario

Cancelar

Guardar

Timeline

Documentos

Control de cambios

Registrar

Nota

Llamada

Reunión

Filtrar timeline

13 Feb 2025

Nota

Nueva nota

Nota:

El cliente no está seguro de contar con nuestros servicios.

Roberto Castell Amoros

20:57

**Caso B2C**

- Creamos otro contacto que llama por teléfono. Es extranjero y es muy probable que compre una vivienda-bungalow.

- Voy a crear un flujo de dos emails para intentar convencerlo de que compren.

Primero de todo crearemos el nuevo contacto.

Crear contacto

Correo electrónico

vkuznetsov@kuznetsoisoft.ru

Nombre

Vladimir

Cargo

Director de Desarrollo de Software

Origen

Correo electrónico

Propietario

Roberto Castell Amoros

Teléfono

+7999887766

Apellidos

Petrovich Kuznetsov

Empresa

KuznetsovSoft

Tipo

Cliente potencial

Status

lead caliente

Guardar y edición avanzada

Cancelar

Guardar

Ahora, añadiremos como trigger un cambio en la oportunidad.

### Editar lanzador

**Tipo**

Cambio en etapa de oportunidad

**Selecciona si esta automatización aplica a cualquier proceso de ventas o a un proceso de ventas específico**

Cualquier proceso

**Seleccione la etapa de la oportunidad que cuando se alcanza, activa la automatización**

Cualquier etapa

Cancelar Guardar

A continuación sólo quedaría redactar los emails que le tendrán que llegar al bueno de Vladimir Petrovich.

### Agregar paso

**Tipo**

Enviar email

**Selecciona un origen**

Desde cero

**Selecciona el usuario que envía el mensaje**

Propietario del contacto

**Cuándo enviar**

Ejecutar en cualquier día

**Hora**

12:30

**Asunto**

¡No compres el bungalow!

**Plantilla**

-----

Quiero Vladimir Petrovich.

Espero que estés bien. Me enteré de que estás a punto de comprar un bungalow en Alicante. ¡No lo hagas!

Imagina pasar el resto de tus días en un lugar con temperaturas de 40 grados en verano y 10 grados en invierno. ¡Eso es un infierno!



Ahora, añadiendo un intervalo entre emails esperamos confundir suficiente al cliente para que la venta sea efectiva. El aspecto de la automatización sería el siguiente.



9.

Tenemos una empresa de desarrollo web, y un cliente tiene una tienda física de ropa que quiere pasar a tienda online. El *TPV* que tiene está un poco obsoleto y quiere digitalizarse.

Necesita, por lo tanto, un *TPV* para cobrar y gestionar la tienda física y, además, que los productos que dé de alta en el *TPV* los pueda llevar también a una tienda online. ¿Qué soluciones le darías?

Pista: busca opciones de *TPV* que enlacen tienda online con tienda física. Por ejemplo puedes usar *Odoo*, punto de venta...

Configúrale el servicio para 3 productos, de tal modo que ya pueda cobrar con el mismo.

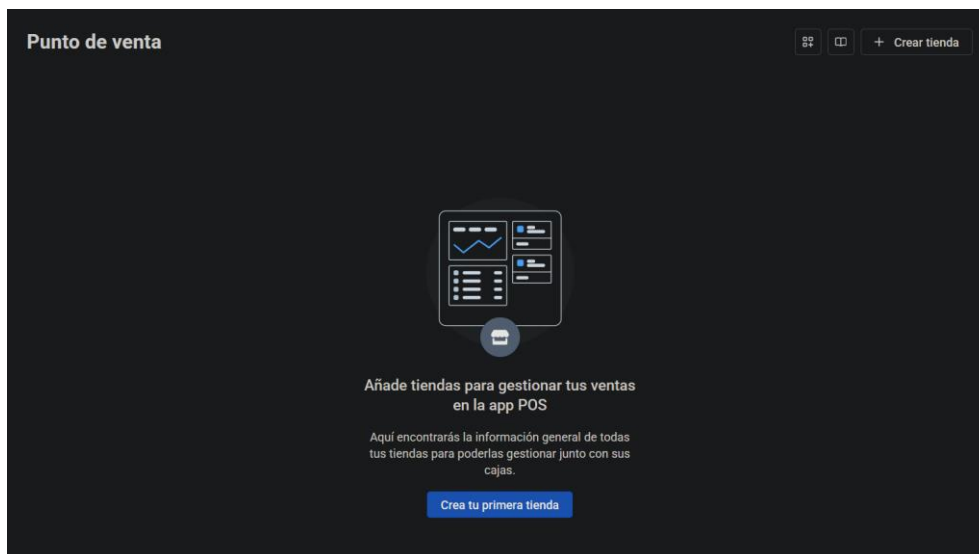
Haz la prueba y crea pedidos de tienda, para que salga el ticket.

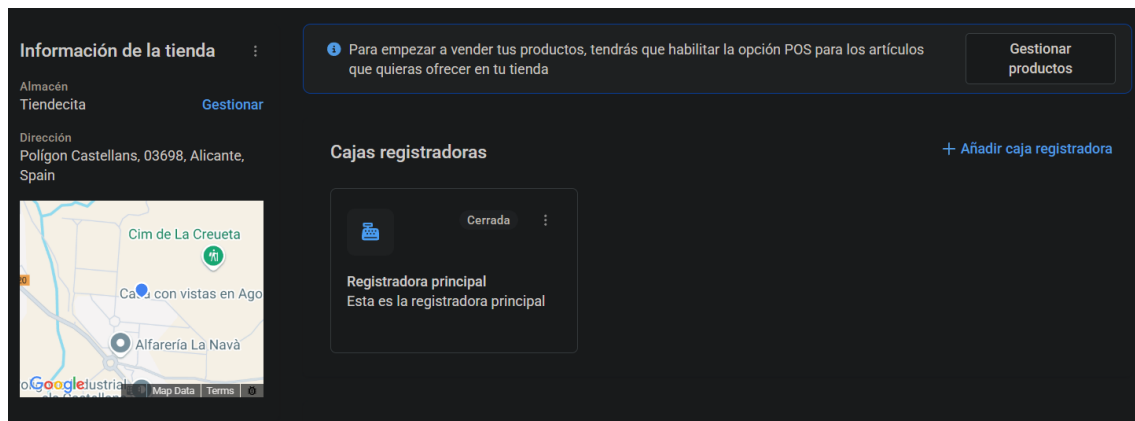
En el ticket debe de aparecer logo, datos, etc.

Para ayudar a la tienda de ropa, emplearemos el servicio de Holded. Para activar el TPV tendremos que activar su servicio, que en su web llaman “Gemas”, de punto de venta.

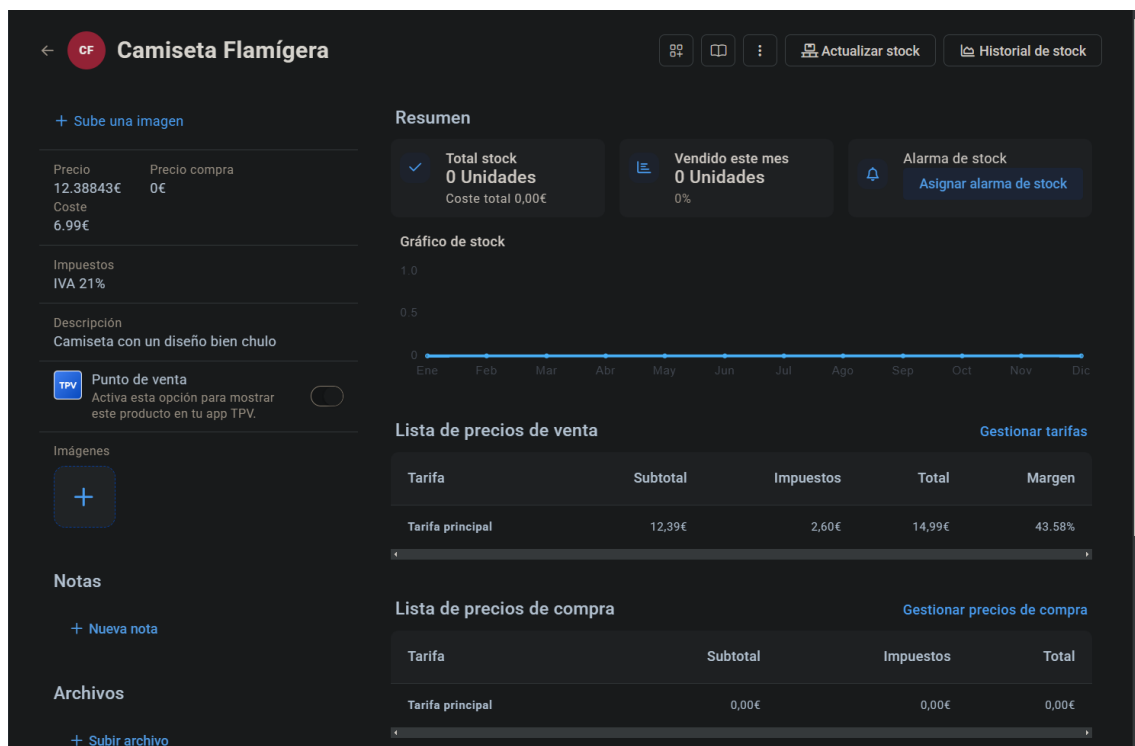


Con la gema activada, tenemos un periodo de prueba de 14 días para probar el producto.

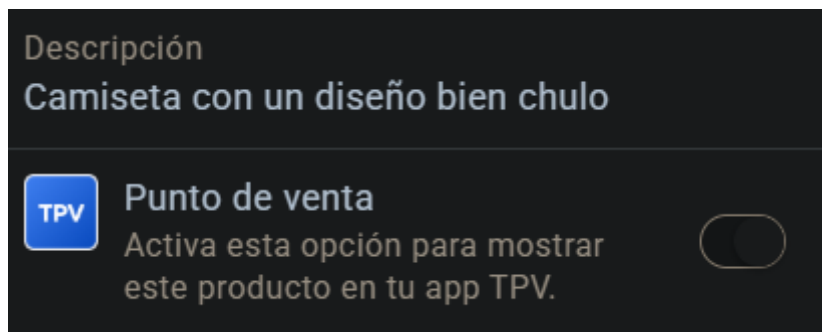




Con la Tiendecita creada, el propio Holded nos invitará a ‘Gestionar productos’.



Ahora, en el producto creado sólo hay que activar la opción para que aparezca en el punto de venta.



**Productos** ⓘ

**N**

<input type="checkbox"/>	Nombre	IS	Stock	Valor coste	Retención	Rec. de eq.	Impuestos	Total	⋮
<b>CF</b>	Camiseta Flamígera		0	0,00€	0,00€	0,00€	IVA 21%	14,99€	⋮
<b>PB</b>	Pantalón Bonito		0	0,00€	0,00€	0,00€	IVA 21%	19,69€	⋮
<b>SI</b>	Sudadera Invisible		0	0,00€	0,00€	0,00€	IVA 21%	32,00€	⋮

1 - 3(3)

Ahora repetiremos los pasos con dos productos más.

RC

Roberto Castells Am...

🔍

🔔

+

🏠

Primeros pasos

🏠

Inicio

👤

Contactos

📈

Ventas

Facturas

Presupuestos

Servicios

**Punto de venta**

📋

Compras

🔗

CRM

👥

RRHH

🕒

Tu plan al 50%

Descubre nuestros planes con nuestra oferta de bienvenida.

Punto de venta

Inventario

Potencia Punto de venta con la gema de Inventario. Organiza tus productos en categorías y variantes, gestiona múltiples tarifas y almacenes manteniendo un control total de tus ciclos de venta.

Productos más vendidos

Último mes

📉

×

Aún no has vendido ningún producto.

Ahora, podemos ver que tenemos el Punto de venta activado, sin embargo, nos iremos al apartado Facturas para realizar una factura de prueba.

Contacto

Seleccionar contacto

Número de documento

F250001

Fecha

21/02/2025

Vencimiento

Elige

	Concepto	Descripción	Cantidad	Precio	Impuestos	Total
	Camiseta Flamígera	Camiseta con un diseño bien chulo	3	12,38843	X IVA 21%	44,97
	Pantalón Bonito	Es azul	1	16,27273	X IVA 21%	19,69
	@	Desc	1	0	X IVA 21%	0

Camiseta Flamígera, 12,39€ (0u.)

Pantalón Bonito, 16,27€ (0u.)

Sudadera Invisible, 26,45€ (0u.)

Añadir texto en el documento

Añadir mensaje al final

Subtotal

Coste

IVA

Total

53,44€

20.97€

11,22€

64,66€

Escribiendo @ nos dejará buscar entre nuestros productos para poder realizar la factura.

## Editar contacto

Nombre

Cliente de Prueba

NIF del contacto

00000000T

NIF correcto

Crearemos un cliente de prueba con un NIF genérico para poder emitir la factura.

×

Cliente de Prueba - Factura F250001

⇒ Convertir

🔍

⋮

➤ Enviar

General

Mensajes

Historial

Total

64,66€

Número de documento

F250001

Contacto

Cliente de Prueba

Fecha

21/02/2025

Vencimiento

22/02/2025

Ver más

Pagos

Añadir pago

Pendiente de pago

64,66€

Emails

Enviar vía email

Categorización

Editar

Cuenta contable

🟢 Ventas de mercaderías

Archivos

Subir archivo

Haz clic o arrastra un archivo

Asiento contable

Ver

Factura

Número #

F250001

Fecha

21/02/2025

Roberto Castells Amoros

España

+34606 11 11 11

holded.glorified403@passinbox.com

Cliente

Cliente de Prueba

00000000T

CONCEPTO	PRECIO	UNIDADES	SUBTOTAL	IVA	TOTAL
<div><div>Camiseta Flamígera</div><div>Camiseta con un diseño bien chulo</div></div>	12,39€	3	37,17€	21%	44,97€
<div><div>Pantalón Bonito</div><div>Es azul</div></div>	16,27€	1	16,27€	21%	19,69€
BASE IMPONIBLE					53,44€
IVA 21%					11,22€
TOTAL					64,66€

PDF

🗂

## IO.

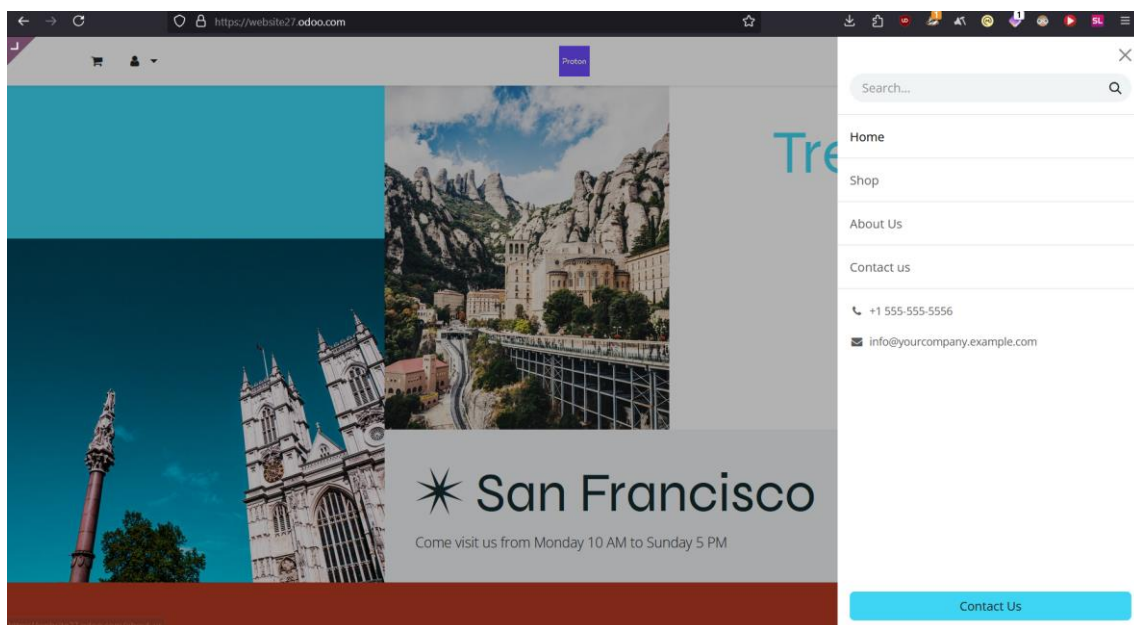
Como hemos dicho, una vez configurado el TPV o Punto de venta, queremos aprovecharlo y tener una tienda online, de modo que no tenga que ir migrando datos de un sitio a otro. Es decir, no voy a usar un prestashop o un shopify, sino que quiero utilizar la misma plataforma y evitar todo tipo de problemas en integraciones, apis, etc.

Para ello, si estás con odoo, busca en aplicaciones la opción de comercio electrónico o tienda en línea y crea una tienda online.

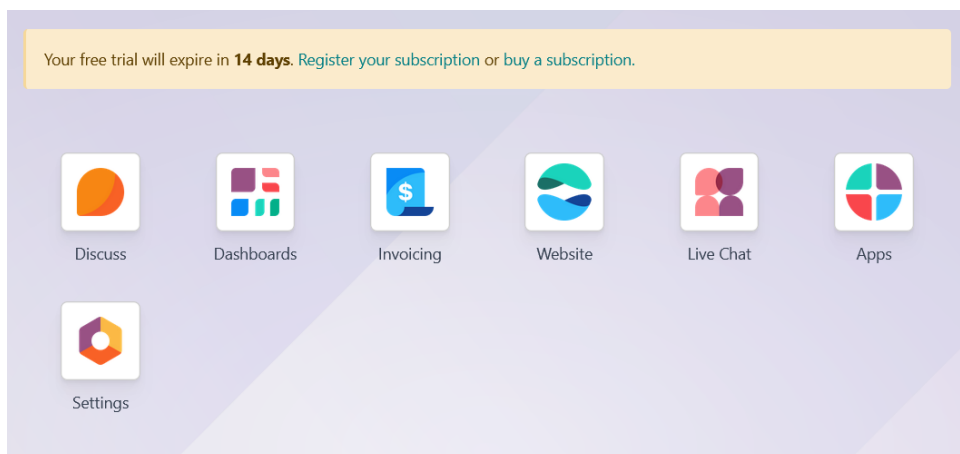
Crea la tienda online y configúrala para que se pueda hacer algún pedido, que tenga un quienes somos y un chat.

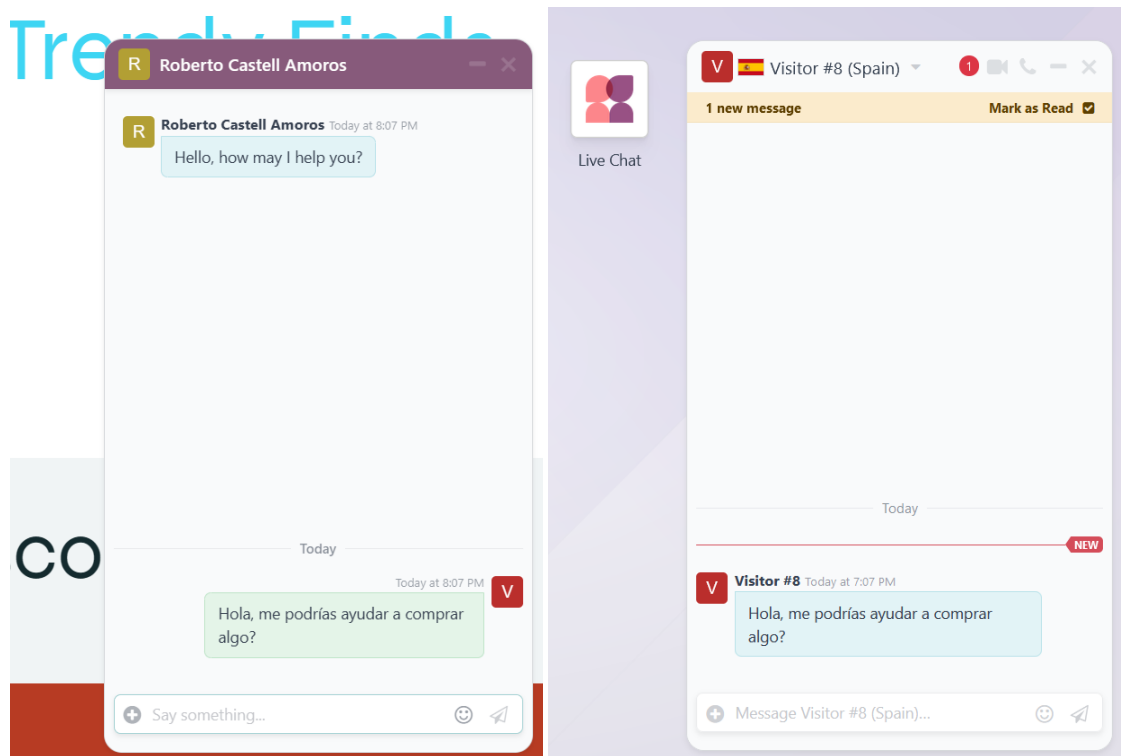
Por desgracia, parece que Holded no ofrece ese servicio (y si lo ofrece está bastante oculto), así que pretendemos que la práctica anterior se hizo con Odoo, y así de paso investigamos cómo funciona.

Realizando unos sencillos pasos podemos tener la web operativa

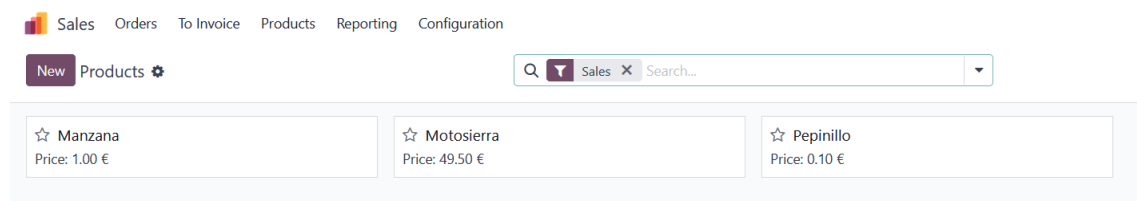


Entrando en el 'escritorio' de Odoo podemos acceder a la app de LiveChat, apareciendo así la opción en la página web.

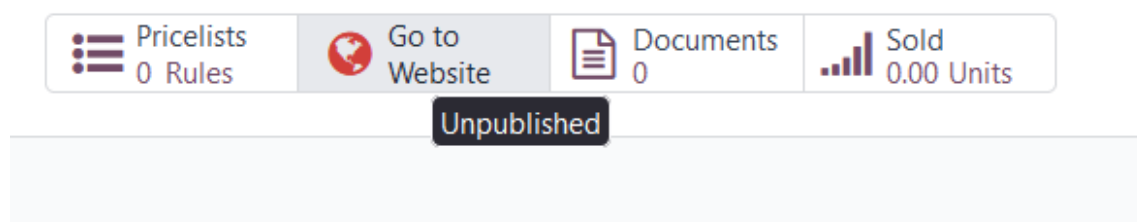




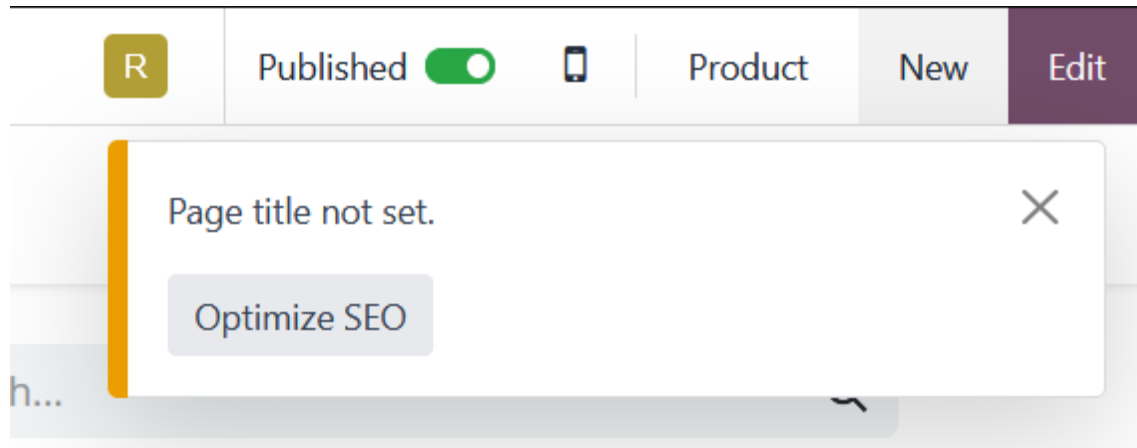
Ahora, podemos hacer una prueba y comprobar cómo se vé el LiveChat desde ambos lados.



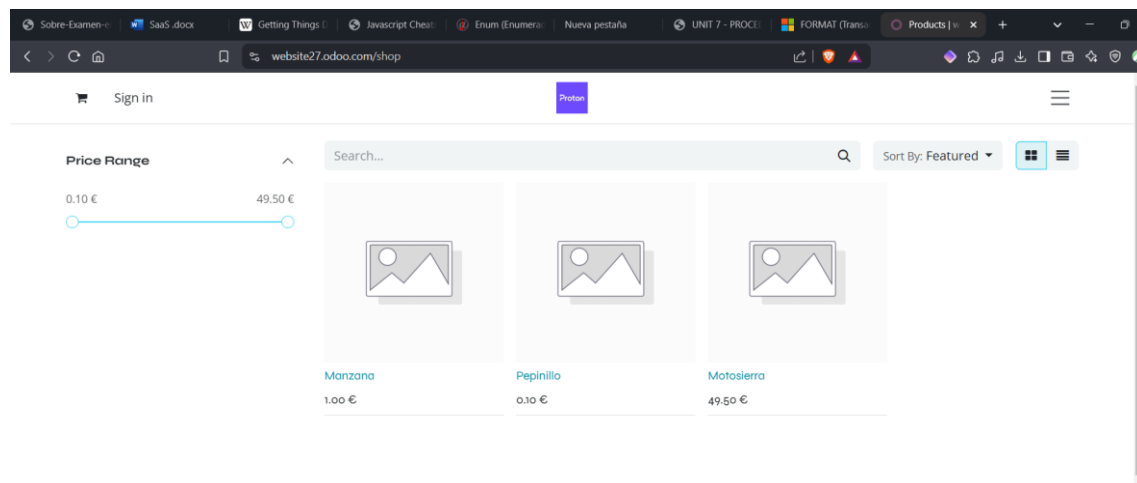
Cuando entramos a un producto podemos observar que nos sale un planeta en rojo, como advertencia, podemos ver que pone que la web no está publicada. Sólo quedaría entrar para publicar la web de los diferentes productos.



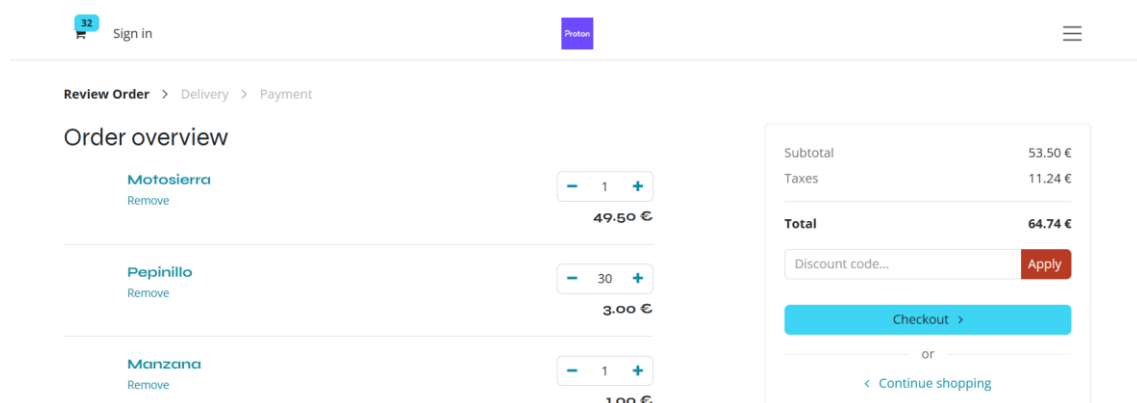
Añadiendo el módulo de ventas, la creación de productos es bastante sencilla y parecida. Ahora solo queda ir publicando los productos que hemos creado. Podemos ver, que al estar la plantilla por defecto y no tener un título nos sale una advertencia, no está optimizada para el SEO.



Ahora, ya podemos ver nuestros productos en la web listos para ser comprados.



Aquí podemos observar cómo se vería la compra de 30 pepinillos, una motosierra y una manzana a pocos clics de ser comprados.





## II.

Vamos a realizar nuestra primera web, y tenemos que cobrar por ello. Un compañero de clase es tu cliente.

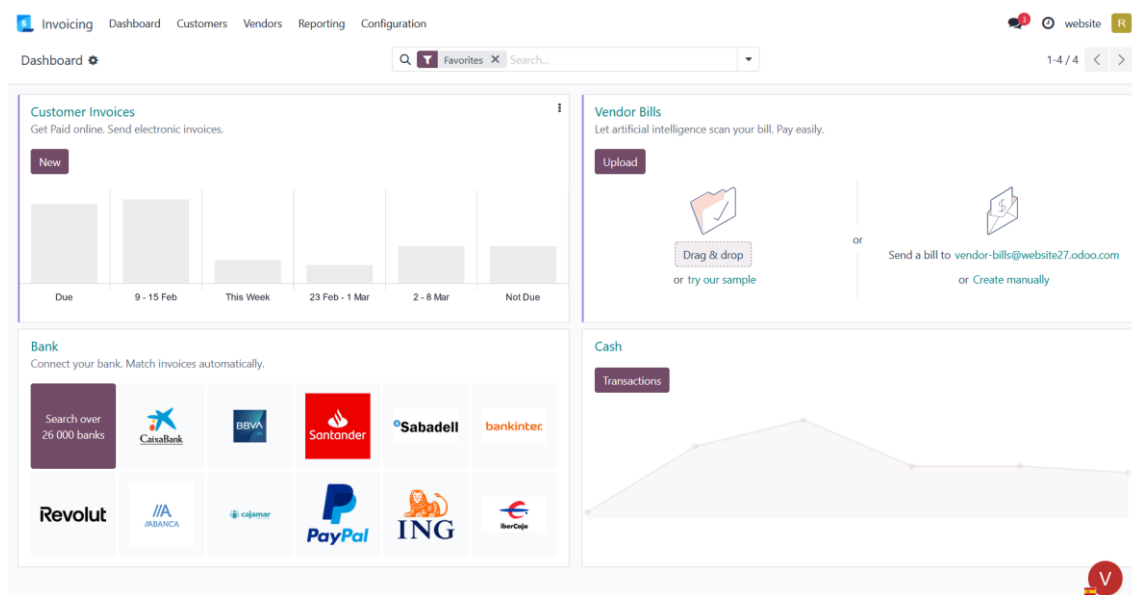
Utiliza un programa de facturación para realizar una factura por el trabajo web, otra por el mantenimiento y otra por una bolsa de 10 horas.

Previamente a la factura del trabajo de la web, tendrás que pasarle un presupuesto por email a tu cliente/compañero (hasta ahora, ya que si no te portas bien ya no será tu amigo o compañero).

Indica por qué has usado ese SaaS y qué ventajas tiene con respecto a hacerlo con una excel.

Cuando termines, exporta esas 3 facturas en un csv, excel o xml.

Habiendo visto cómo funciona la facturación en Holded, vamos a comprobar cómo funciona en Odoo.



La creación de invoices es tan sencilla como parece, sólo hay que añadir el producto y el cliente.

Send Print Pay Preview Credit Note Reset to Draft Draft Posted

Customer Invoice  
**INV/2025/00003**

Customer: Usuario, Un amigo Invoice Date: 02/21/2025  
Delivery Address: Usuario Due Date: 02/21/2025

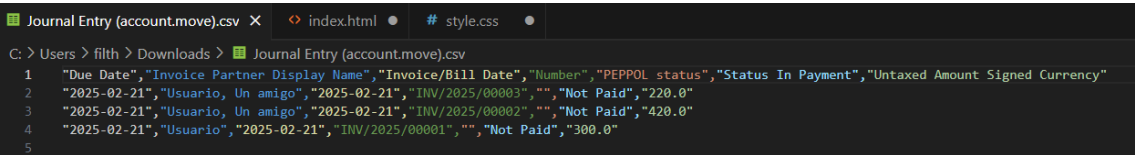
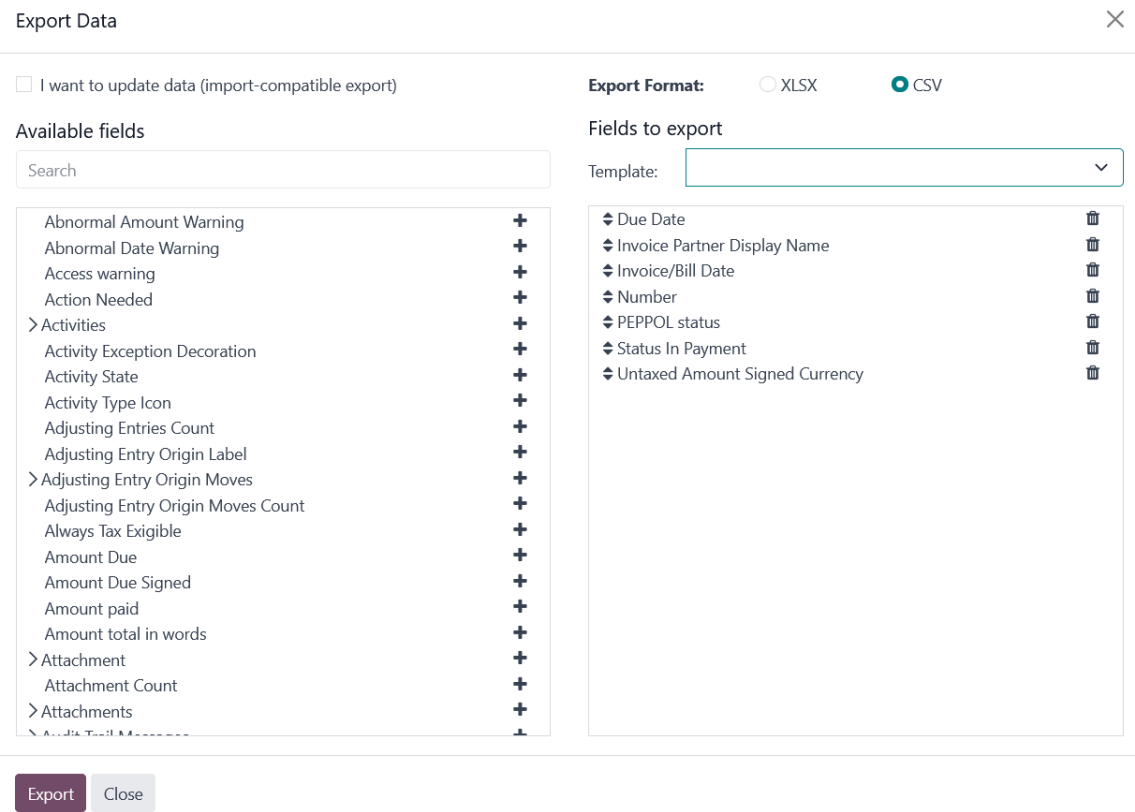
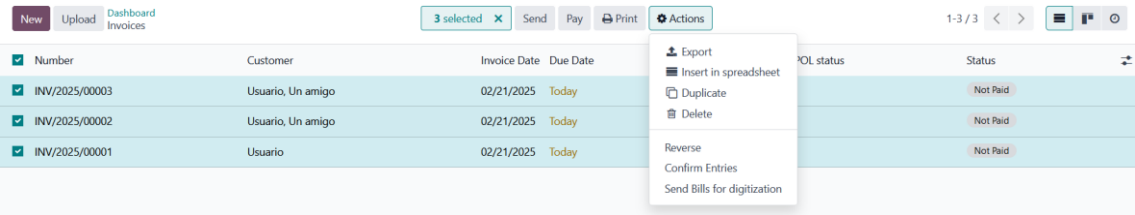
Invoice Lines Other Info

Product	Quantity	Price	Taxes	Amount
Bolsa de 10 horas Bolsa de trabajo	1.00	220.00	21% G	220.00 €
	1.00	0.00		0.00 €

Terms & Conditions: <https://website27.odoo.com/terms>

Untaxed Amount: 220.00 €  
VAT 21%: 46.20 €  
Total: 266.20 €

Para acabar, podemos exportar todos los invoices seleccionados como CSV.



La ventaja de realizarlo con un SaaS contra un CSV es principalmente por las facilidades de integración con servicios de gestión y ventas. Ahorrando una gran cantidad de tiempo y pasos a la hora de llevar un negocio, ya sea online como en tienda.