

No son



Incorporación de socios: líder de proyecto

4 %

Contenido del curso



< Anterior

Próximo >

Pantalla completa

Compartir, repartir

Caso de uso 2: La empresa de motocicle...

60 minutos

60 minutos
con tu abordó

Caso de uso 2: The Motorcycle Company

Introducción y vídeo

El propósito de este caso de uso es simular una llamada inicial con el fundador de una empresa manufacturera. Acaba de adquirir un paquete de consultoría de 200 horas para configurar su entorno y está muy entusiasmado con el lanzamiento de Odoo en su empresa. Aquí tenéis un vídeo de presentación de la empresa:

Motorcycle Company: Use Case | Odoo Use Cases



Después de presentarse y presentar la metodología, su SPOC comienza a explicar su negocio:

Paso 1: alguna información básica

"Pusimos en marcha esta empresa hace 10 años con mi mujer y hoy somos una empresa de 50 empleados divididos en 4 departamentos: comercial, administración, fabricación y gestión de stock.

Estamos ubicados en Croacia.

Lo que hacemos es muy sencillo: producimos y vendemos motos en todo el mundo. Vendemos (y fabricamos) más de

1.000 motos al año".

→ ¿Qué puedes hacer ya en términos de configuración de la base de datos?

Paso 2: Adquisición de Clientes

"A veces organizamos tiendas pop-up para que los clientes potenciales prueben nuestras motos, pero incluso si están interesados, los redirigiremos a nuestro sitio web. Para captar clientes, sólo tenemos una forma de obtener clientes potenciales y es nuestro sitio web".

→ ¿Cómo configurarías su base de datos para adquirir clientes potenciales desde su sitio web?

Paso 3: Negocio principal = fabricación

Básico

"Intentamos fabricar la mayor cantidad posible nosotros mismos en nuestra planta. No fabricamos amortiguadores, frenos ni materias primas porque no tenemos la estructura para hacerlo, y los compramos directamente a los proveedores. Siempre debemos mantener un stock mínimo de estos productos, ya que tenemos que fabricar productos semiacabados y terminados rápidamente una vez recibido el pedido.

Las ruedas, la batería y el motor (productos semiacabados) se fabrican bajo demanda a partir de materias primas y productos terminados. Las motos se fabrican con ruedas, motor, batería, amortiguadores y frenos.

Una vez que se fabrica una moto terminada, tenemos que asegurarnos de que el producto cumpla con nuestros estándares de calidad. Después de pasar el control de calidad, las almacenamos antes de entregarlas al cliente. , tenemos que realizar un seguimiento de todos nuestros productos terminados".

Avanzado

"Tenemos dos almacenes. El primero es nuestra planta de fabricación, donde almacenamos materias primas y productos semiacabados. El segundo es donde comprobamos la calidad de nuestro producto terminado y donde los almacenamos antes de la entrega. Intentamos fabricar

como nosotros mismos en la medida de lo posible. No fabricamos amortiguadores, frenos y materias primas, porque no tenemos estructura para hacerlo y los compramos directamente a los proveedores. Siempre debemos mantener un stock mínimo de estos productos, ya que tenemos fabricar los productos semiacabados y terminados rápidamente una vez que hayamos recibido un pedido.

Las ruedas, la batería y el motor (productos semiacabados) se

fabrican bajo demanda a partir de materias primas y las motos terminadas se producen con ruedas, motor, batería, amortiguadores y frenos.

Una vez fabricadas las motos terminadas, las enviamos a nuestra planta de calidad para asegurar que los productos cumplen con nuestros estándares de calidad. Después de pasar el control de calidad, las almacenamos antes de entregarlas al cliente. Lo más importante es que debemos realizar un seguimiento de todos nuestros productos terminados. Intentamos fabricar la mayor cantidad posible nosotros mismos en nuestra planta. Fabricamos absolutamente todo menos los amortiguadores, los frenos y la materia prima. Todo lo que no fabricamos lo mantenemos en stock. Necesitamos un stock mínimo para nuestra producción. Hay un sistema de seguimiento de bicicletas terminadas. Disponemos de una segunda planta donde realizamos controles de calidad y donde almacenamos los productos terminados".

→ ¿A qué concepto se refiere Steve y cómo lo configurarías?

Paso 4: Facturación

"La contabilidad es un poco complicada para nosotros en este momento. No tenemos un método específico para hacer coincidir los pagos con la factura. Esto genera trabajo manual y una pérdida de tiempo. Estamos buscando integrarlo. También queremos alinear lo que facturamos. y lo que

tenemos en stock. Queremos asegurarnos de que ambos estén en la misma página. También nos gustaría ofrecer descuentos a clientes leales o a clientes que paguen antes de dos meses. Nos gustaría poder automatizar el pago. de nuestras facturas con el banco."

→ ¿Puedes ilustrar cómo puedes resolver este problema en tu propia base de datos?

Paso 5: Más preguntas

1. ¿Qué pasa si queremos realizar envíos sólo a Europa y Estados Unidos?
2. Si activamos descuentos en la configuración de ventas: ¿crees que el cliente podrá verlo? ¿Incluso si no hay descuento?
3. Activando margen en la configuración: ¿crees que el cliente puede verlo?
4. ¿Qué método de descuento debo elegir si quiero que el precio se redondee a la unidad?

Paso 6: ¿Puedes explicar...?

1. ¿Qué significa el estado "en pago" para las facturas?
2. ¿Y mostrar cómo funcionan las notas de crédito y mostrar el impacto en el inventario?

 A proposito

 Comentarios (0)

Sitio web hecho con