

# PRÁCTICA: IMPLEMENTACIÓN Y GESTIÓN DE UN ERP

VMCommerce - Joaquín Lorca Nieto



C.E.S. Vega Media  
Desarrollo de Aplicaciones Web – 2º D.A.W.

## Índice

1. Selección del ERP.....	2
2. Configuración inicial.....	3
3. Gestión de datos, administración y configuración avanzada. ....	5
Anexo I. Informes.....	7
Anexo II. Manual ERP.....	9

# 1. Selección del ERP.

**Odoo y ERPNext** son sistemas **ERP** (planificación de recursos empresariales) de código abierto diseñados para optimizar la gestión empresarial. Las características principales de estos sistemas son las siguientes.

## Características principales de Odoo:

**Enfoque modular:** Odoo ofrece una amplia gama de aplicaciones, permitiendo a las empresas implementar solo las funcionalidades que necesitan y expandirlas según sus requerimientos.

**Personalización y escalabilidad:** Es altamente personalizable, adaptándose a las necesidades específicas de empresas de diversos tamaños, desde pymes hasta grandes corporaciones.

**Interfaz de usuario intuitiva:** Odoo se destaca por su interfaz moderna y fácil de usar, mejorando la experiencia del usuario.

**Comunidad activa y soporte:** Cuenta con una amplia comunidad global y una red extensa de partners certificados que proporcionan soporte, consultoría y desarrollos a medida.

## Características principales de ERPNext:

**Simplicidad y facilidad de uso:** ERPNext está diseñado para ser fácil de configurar y utilizar, con una interfaz limpia que facilita la navegación y reduce la curva de aprendizaje.

**Aplicaciones preintegradas:** Incluye aplicaciones básicas para ventas, contabilidad, inventarios y recursos humanos, ofreciendo una solución integrada sin necesidad de personalizaciones adicionales.

## Selección de un ERP:

Tras comparar ambas opciones me he decidido por **Odoo**. Por su interfaz más intuitiva, alto nivel de personalización y gran variedad de aplicaciones que abarcan diversas áreas de negocio, desde CRM (gestión de relaciones con los clientes) y ventas, hasta e-commerce y manufactura.

## 2. Configuración inicial.

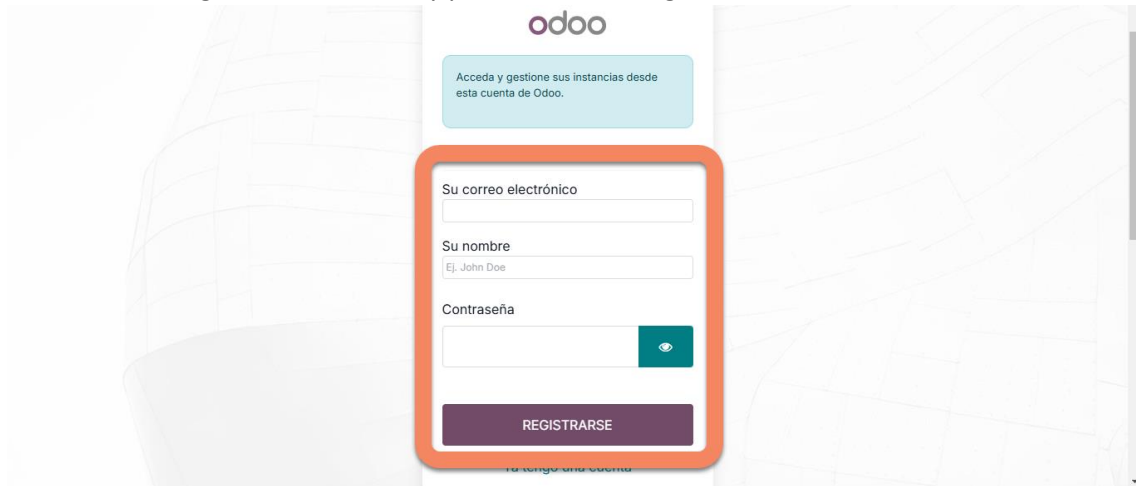
Primero pinchamos en “Identificarse”.



Después clicamos la opción “¿No tienes una cuenta?” que nos llevará al formulario de registro.



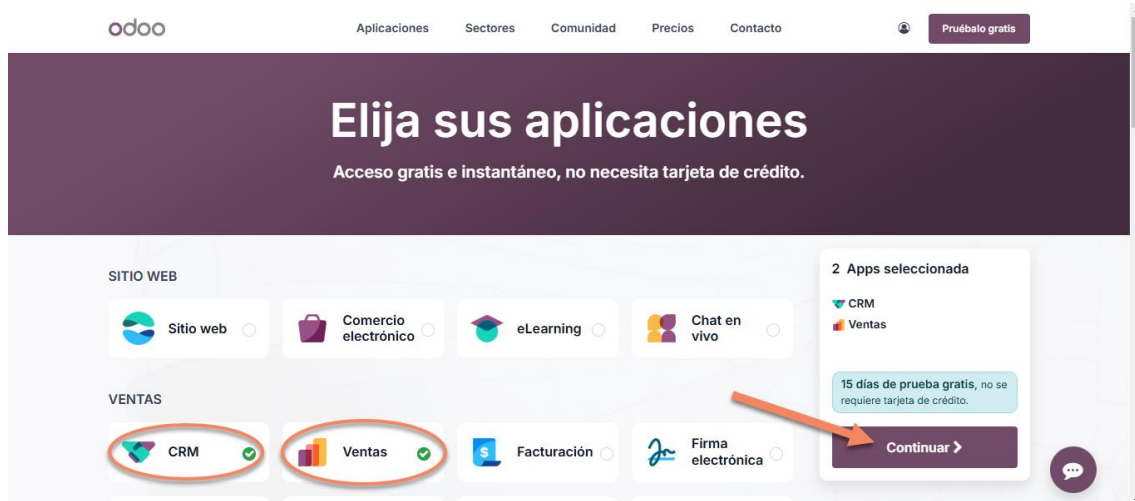
Rellenamos el siguiente formulario y pinchamos en “Registrarse”.



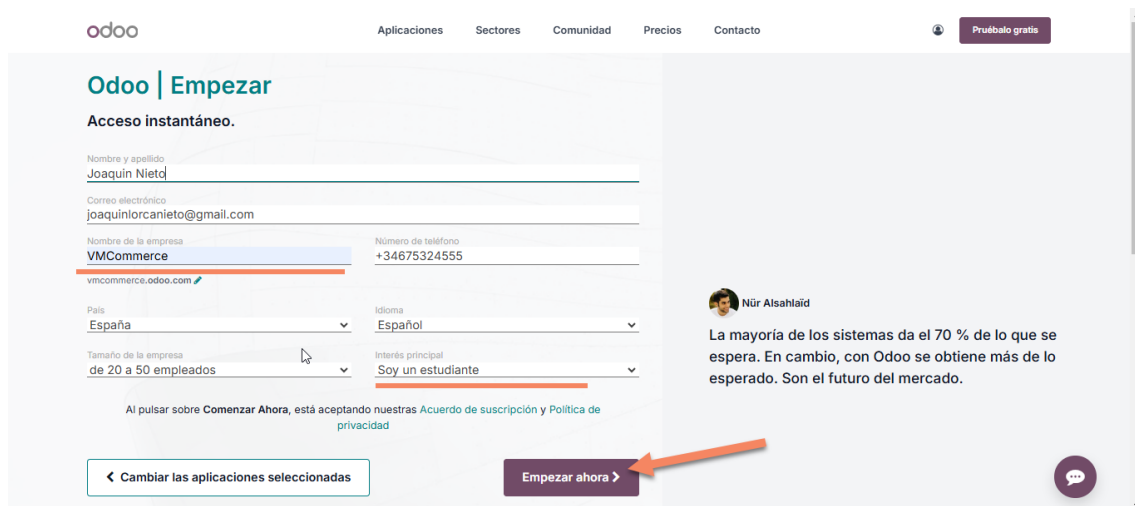
Nos redirigirá a la página de “Mi cuenta” y deberemos pinchar en pruebalo gratis para comenzar la configuración de los módulos de CRM y Ventas.



Seleccionamos los módulos deseados y clicamos en continuar.



Ahora rellenamos el formulario. El nombre de la empresa será VMCommerce y en “interés principal” podemos identificarnos como estudiante. Por último, pinchamos en “Empezar ahora”. Y ya habremos concluido con la configuración inicial, para poder pasar a la gestión de datos en los módulos.

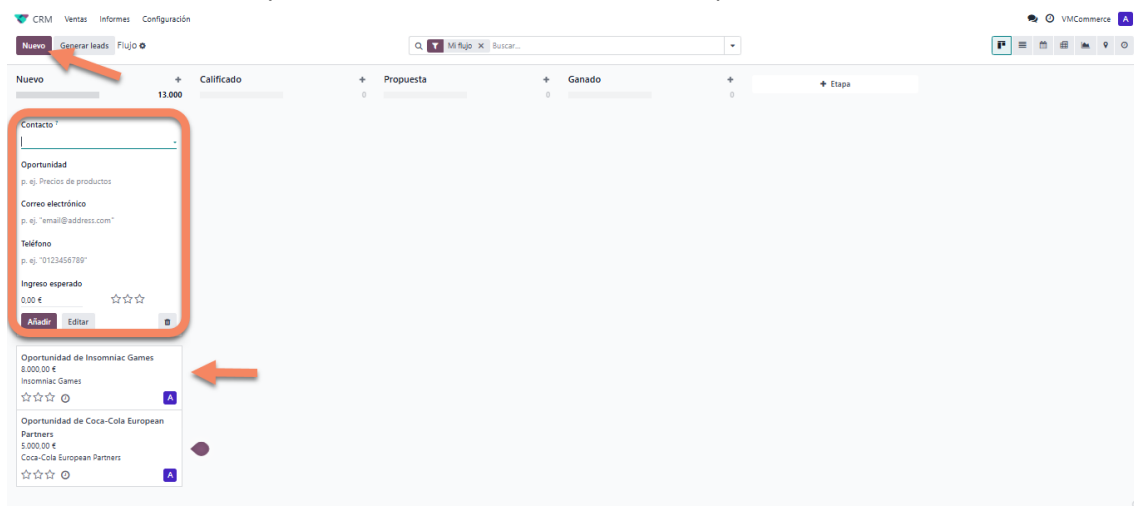


### 3. Gestión de datos, administración y configuración avanzada.

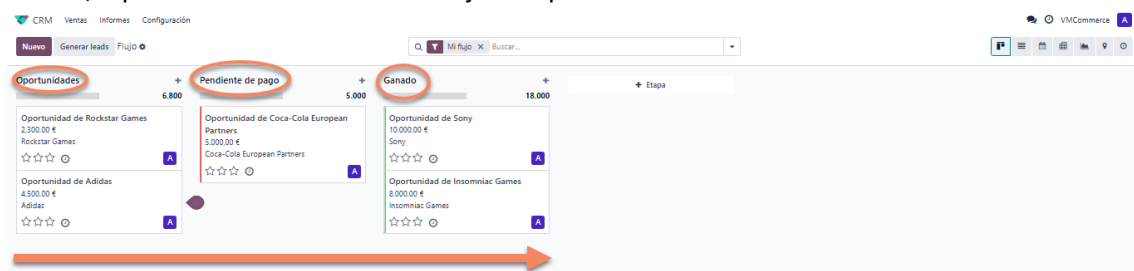
Para comenzar con el registro de clientes, seleccionamos el módulo de “CRM”.



Clicamos en “Nuevo” y rellenamos el formulario del cliente para crear nuevos clientes.



Ahora podemos editar las etapas en las que vamos a organizar nuestras oportunidades de venta, así, de un vistazo podemos comprender el estado en el que se encuentra cada una de las ventas, o posibles ventas. Esto es el flujo de operaciones comerciales.



Una vez terminado con el módulo CRM, nos vamos al módulo Ventas.



Donde podemos gestionar los presupuestos de nuestras ventas de forma más detallada, desglosando producto por producto la venta, etc. Clicamos en “Nuevo” y rellenamos el formulario del presupuesto.

Además, si seleccionamos la opción “Actividades”, también nos permite programar reuniones, llamadas, o alguna acción relacionada con la venta.

Número	Fecha de creación	Cliente	Comercial	Actividades	Total	Estado
S00003	15/01/2025 09:51:55	Coca-Cola European Partners	Joaquín Lorca	Programar actividades que le ayuden a hacer las cosas.	484,00 €	Pedido de venta
S00002	15/01/2025 09:42:33	Adidas	Joaquín Lorca	Programar una actividad	15,125,00 €	Pedido de venta

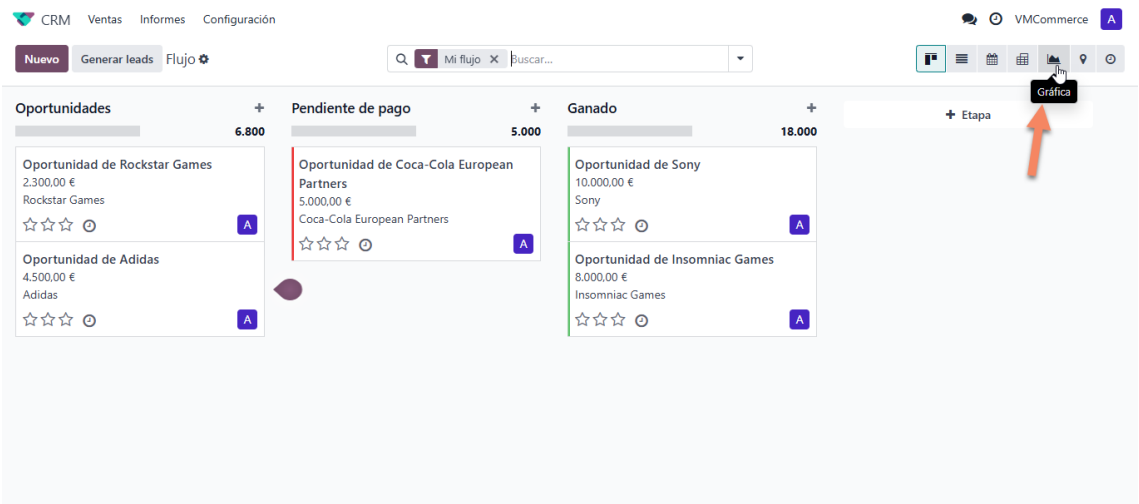
Seleccionamos el motivo de la actividad y elegimos fecha en el calendario.

Así quedaría nuestro listado de ventas.

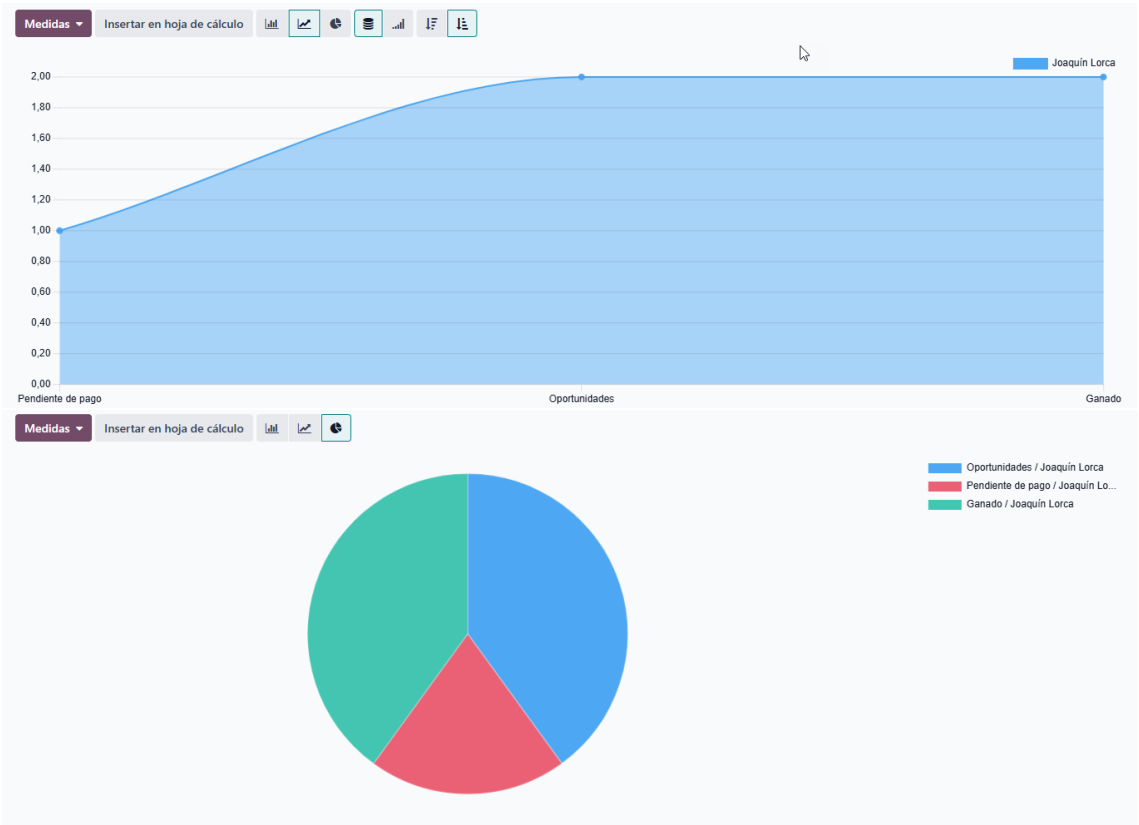
Número	Fecha de creación	Cliente	Comercial	Actividades	Total	Estado
S00003	15/01/2025 09:51:55	Coca-Cola European Partners	Joaquín Lorca	Discutir tiempo de envío.	484,00 €	Pedido de venta
S00002	15/01/2025 09:42:33	Adidas	Joaquín Lorca	Reunión de Odoo	15,125,00 €	Pedido de venta

# Anexo I. Informes.

Para poder ver y estudiar más facilmente el rendimiento de nuestra empresa, este sistema tiene una herramienta imprescindible con la que podemos generar gráficas muy útiles.

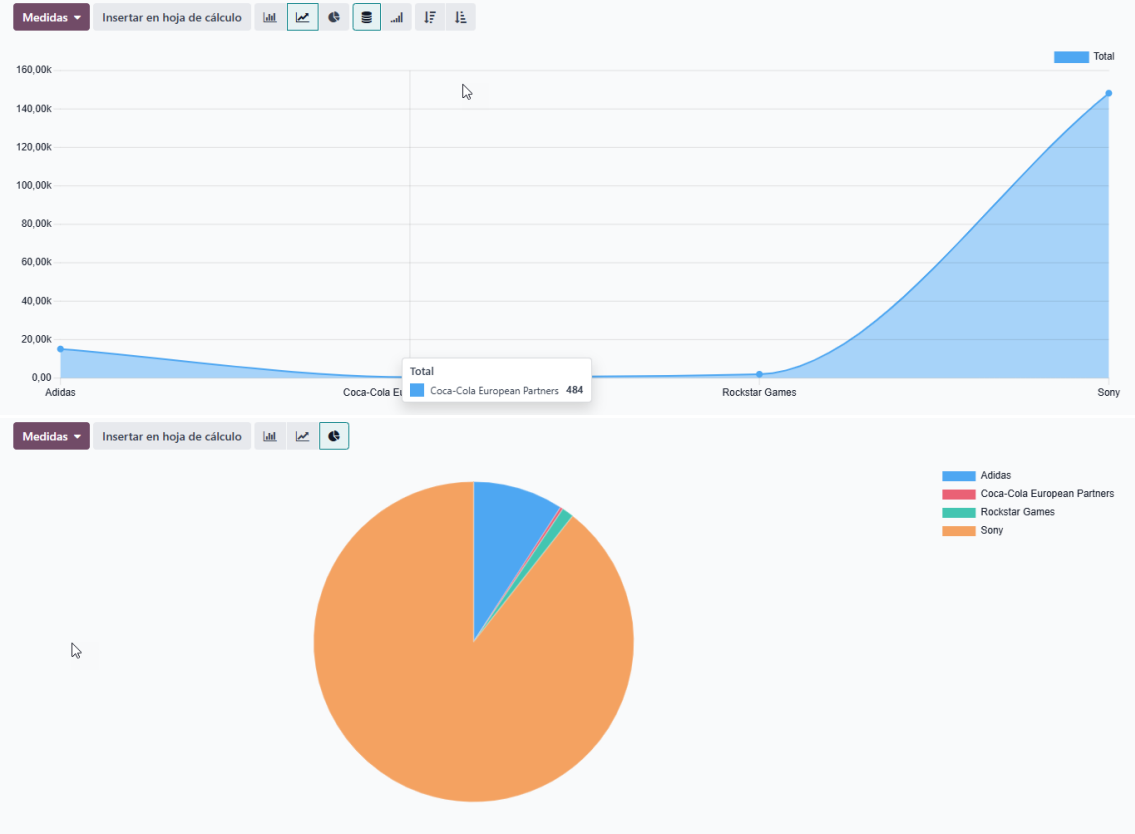


Disponemos de gráficas de barras, líneas y circulares. Informes del CRM ...





Informes de Ventas ...



## Anexo II. Manual ERP.

- Módulo CRM:
  - Clicamos en “Nuevo” para crear una nueva oportunidad de negocio.
  - Creamos las etapas que consideremos para establecer el flujo de nuestras negociaciones.
  - Arrastrando entre etapas podemos cambiar el estado en el que se encuentra dicha oportunidad o cliente.
  - Cuando creamos conveniente podemos marcar como “Ganado” o “Perdido” en la negociación que queramos.
  - Si pinchamos sobre un cliente podemos establecer datos como el ingreso esperado o la probabilidad de obtener beneficio.
  - En la parte superior derecha tenemos acceso a diversos elementos de utilidad, como, calendario, tabla dinámica con los ingresos esperados, gráficas, mapa (con las ubicaciones de cada cliente o empresa con la que se está negociando), y planificador de actividades (llamadas, reuniones, ...).
  
- Módulo Ventas:
  - Tenemos la opción de clicar en “Subir”, un presupuesto ya hecho, o crear uno clicando en “Nuevo”.
  - Rellenamos el formulario del presupuesto, con el nombre del cliente y los productos específicos que vamos a vender.
  - A cada producto podemos indicarle, la cantidad, el precio unitario e incluso los impuestos que se les aplican.
  - Una vez creados nuestros presupuestos podemos crear facturas, enviarlas y marcarlas como pagadas (seleccionar el método de pago).
  - También podemos acceder al listado de productos, pinchando en “Productos”, en la parte superior. Se mostrará un listado de los productos en proceso de venta con alguna empresa o cliente.
  - También, al igual que en el otro módulo, disponemos de acceso a calendario, gráficas y planificador de actividades (llamadas, reuniones, ...).