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

[Selección del ERP. 2](#_Toc187747910)

[Carrusel de imágenes 2](#_Toc187747911)

[Accordion 3](#_Toc187747912)

[Cards 3](#_Toc187747913)

[Badges 4](#_Toc187747914)

[Formulario de Contacto 4](#_Toc187747915)

[Alert 5](#_Toc187747916)

[Footer 5](#_Toc187747917)

# 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:

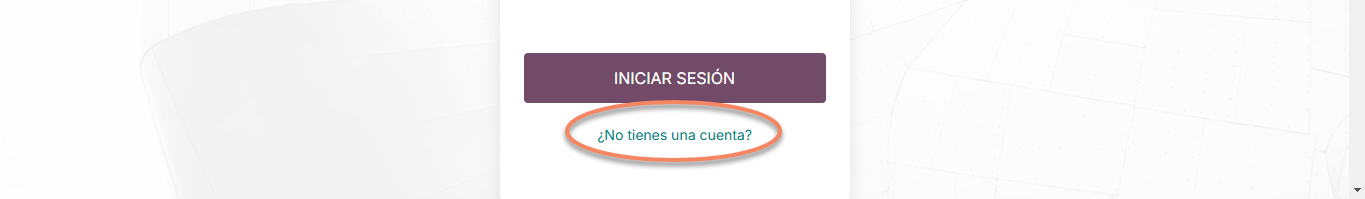
Tras comparar ambas opciones me he decidido por **Odoo**. Por su interfaz más intuitiva, alto nivel de personalización y gran variedad de aplicaciones que abarcan diversas áreas de negocio, desde CRM (gestión de relaciones con los clientes) y ventas, hasta e-commerce y manufactura.

# 

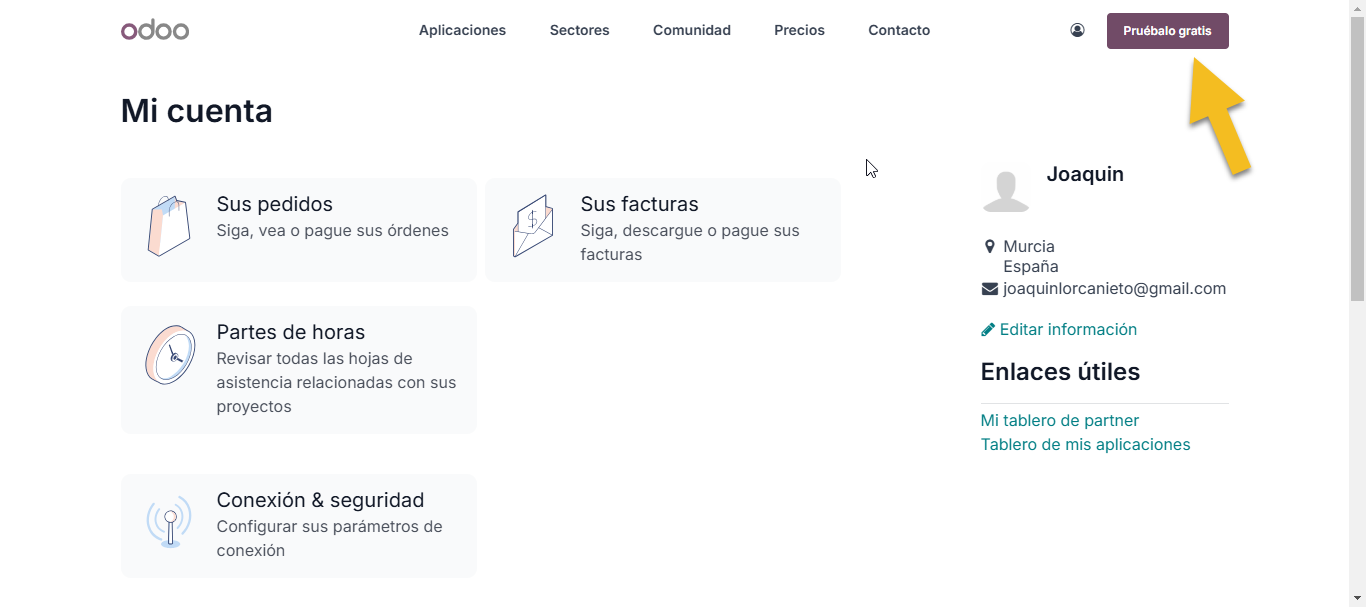
# Configuración inicial.

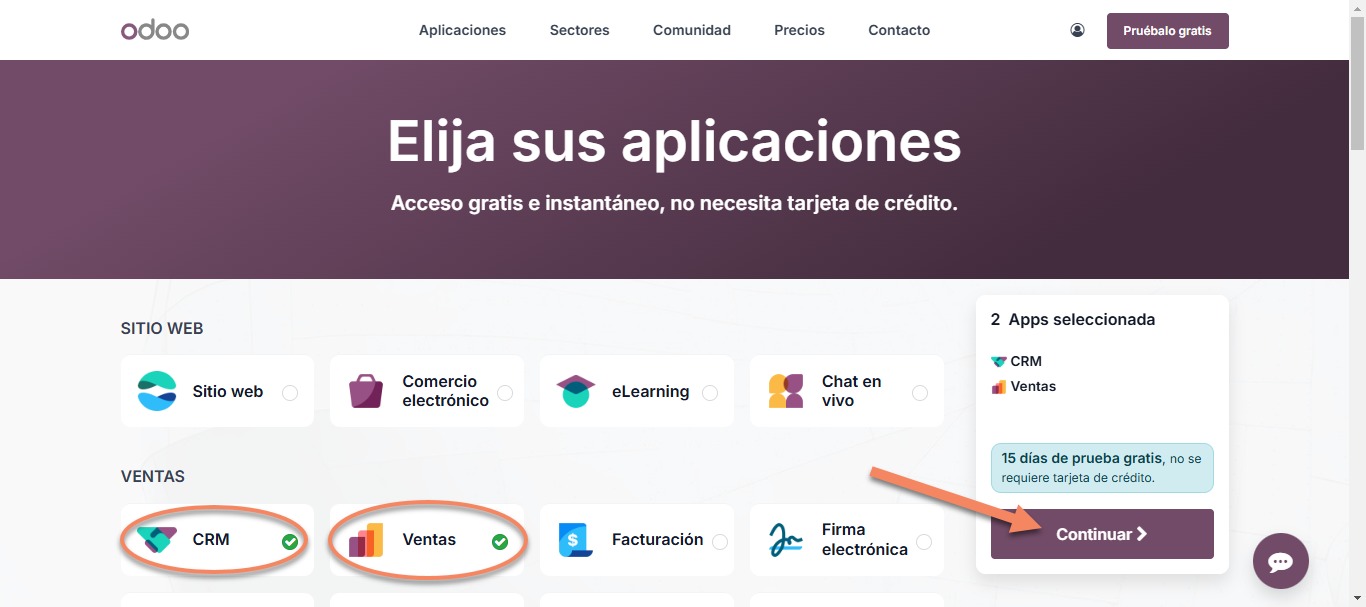
Primero pinchamos en “Identificarse”.

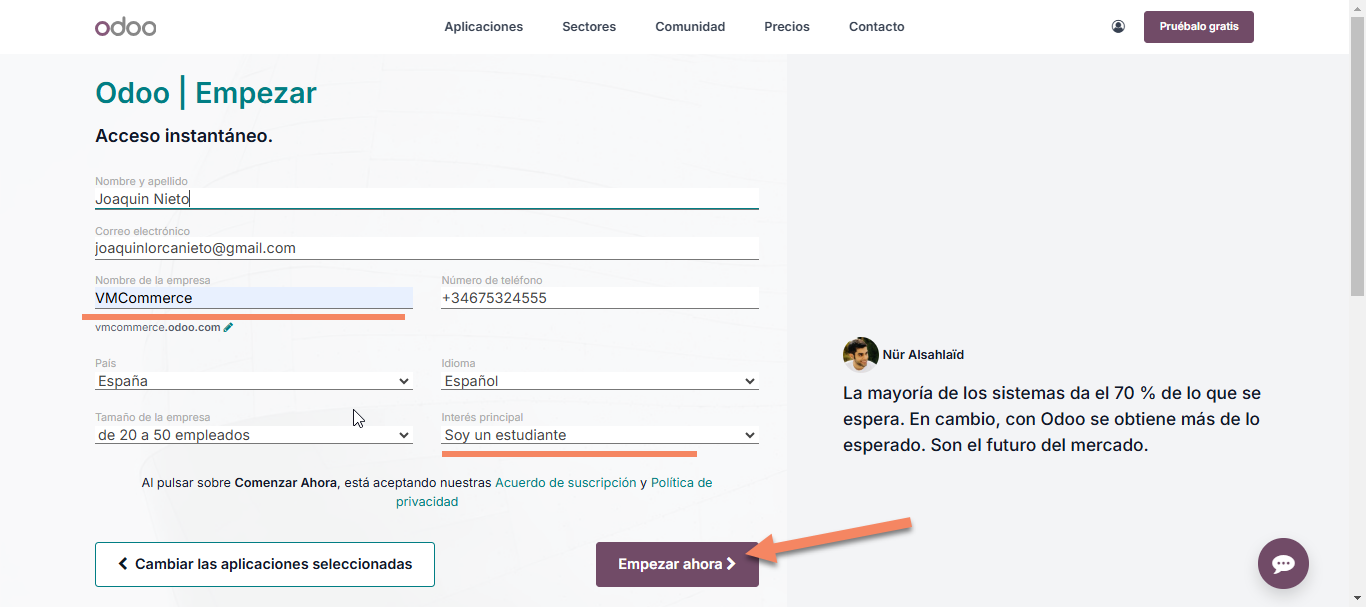


Después clicamos la opción “¿No tienes una cuenta?” que nos llevará al formulario de registro. 

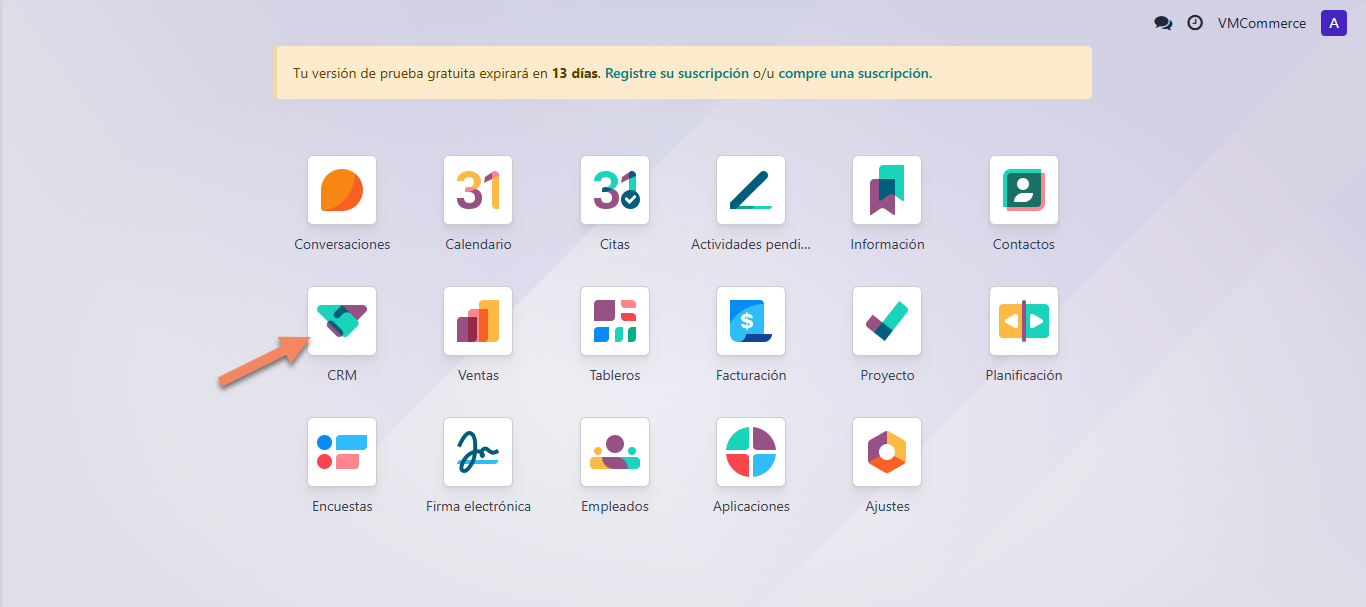
Rellenamos el siguiente formulario y pinchamos en “Registrarse”. 

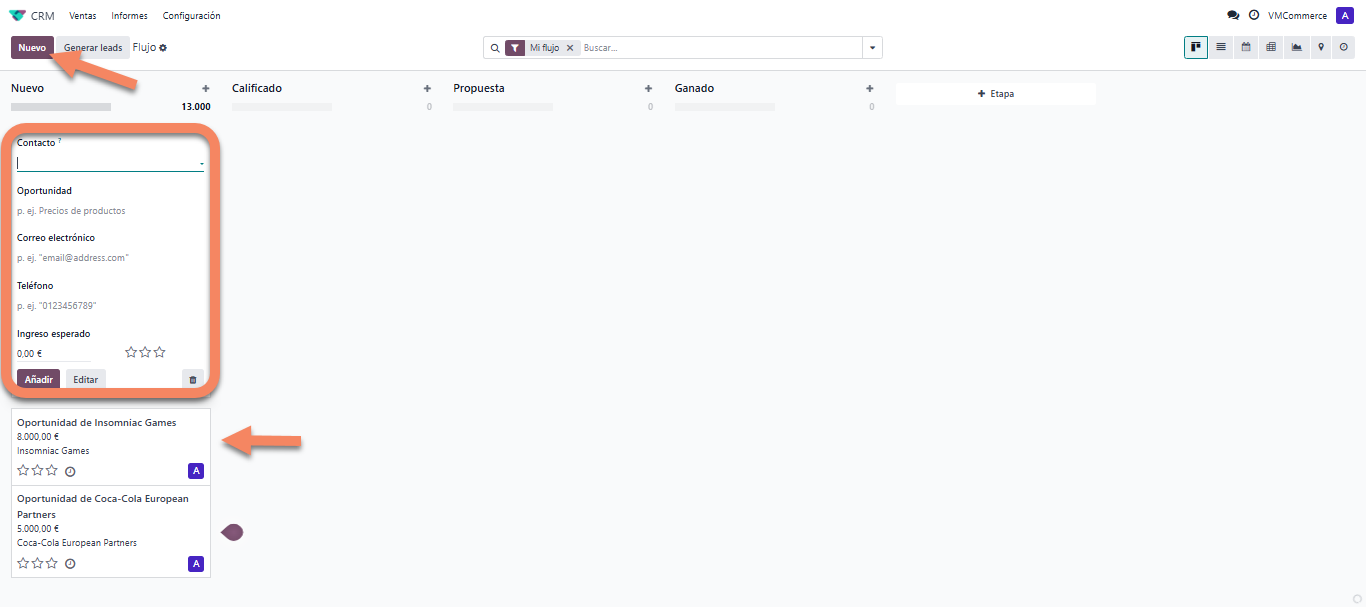
Nos redigirirá a la página de “Mi cuenta” y deberemos pinchar en pruebalo grátis para comenzar la configuración de los módulos de CRM y Ventas.

Seleccionamos los módulos deseados y clicamos en continuar.

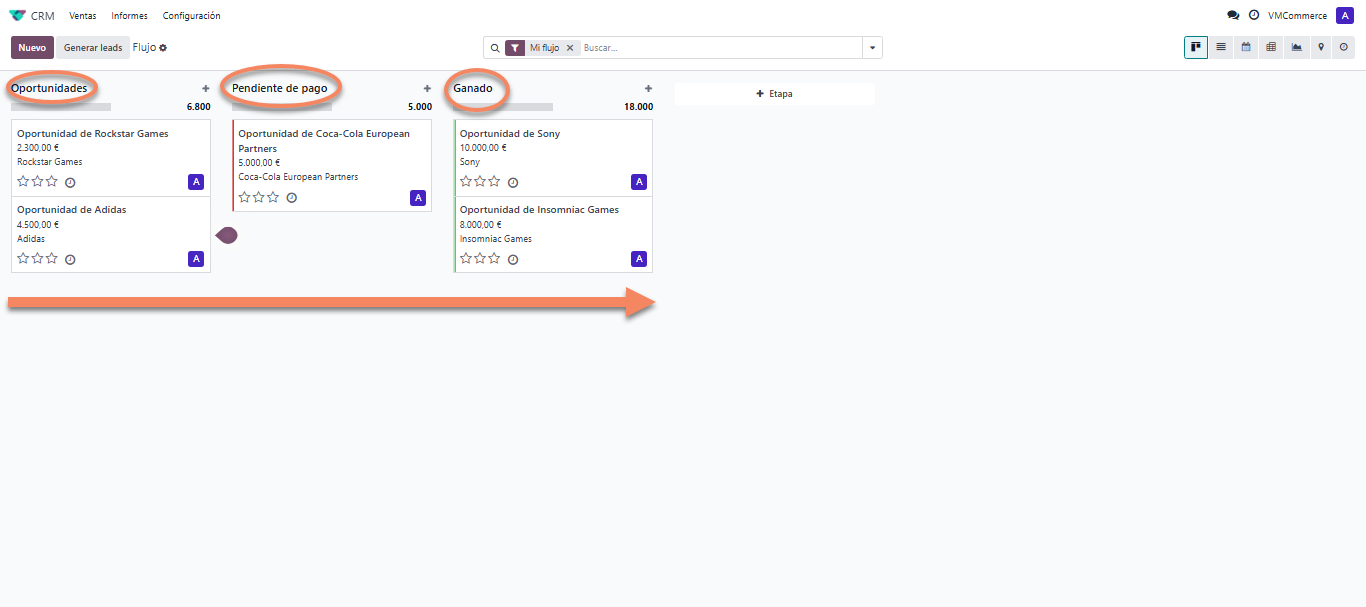
Ahora rellenamos el formulario. El nombre de la empresa será VMCommerce y en “interés principal” podemos identificarnos como estudiante. Por último, pinchamos en “Empezar ahora”. Y ya habremos concluido con la configuración inicial, para poder pasar a la gestión de datos en los módulos.

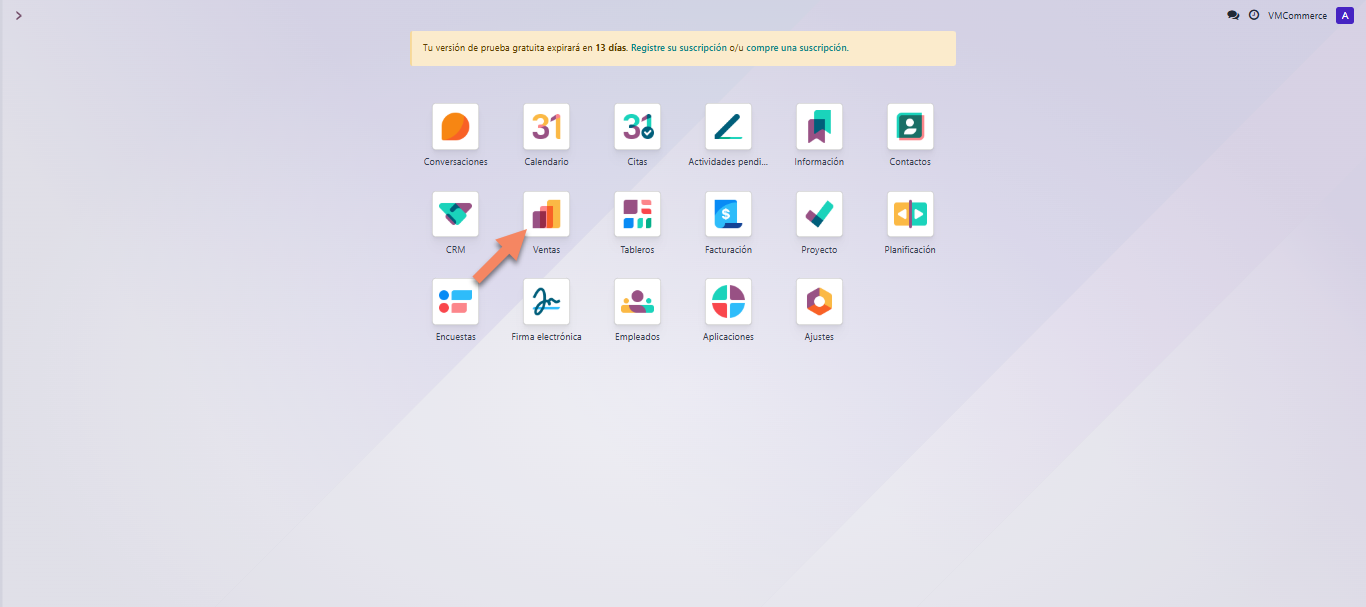
# Gestión de datos, administración y configuración avanzada.

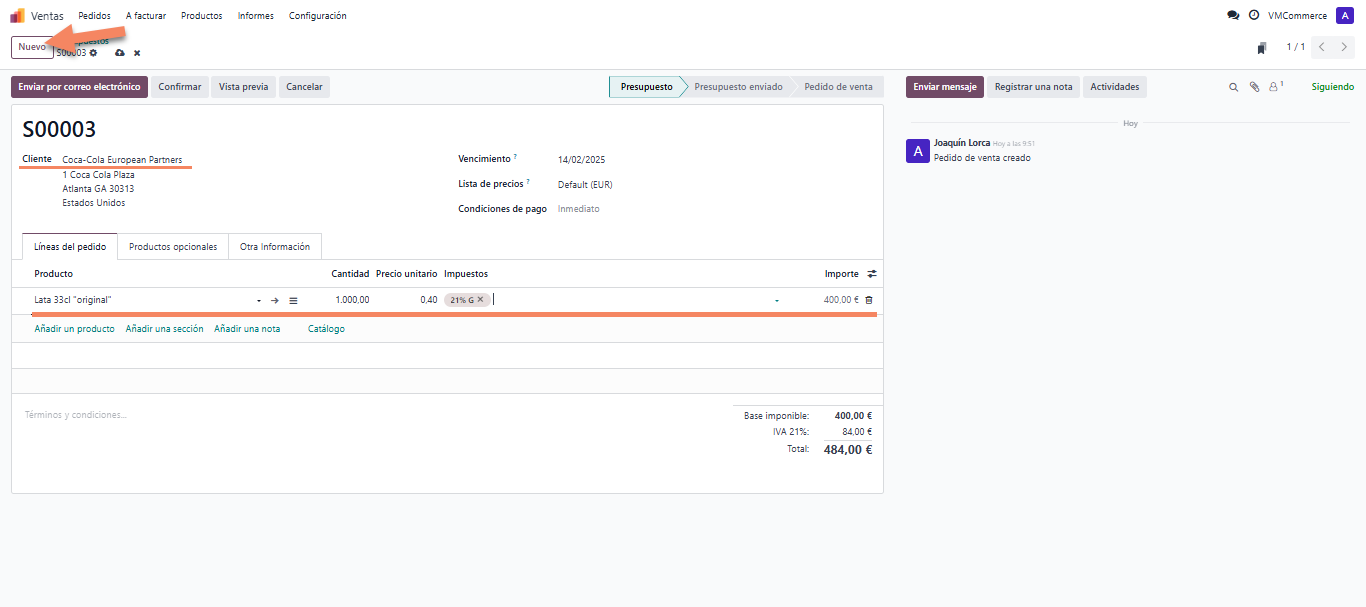
Para comenzar con el registro de clientes, selecionamos el módulo de “CRM”.

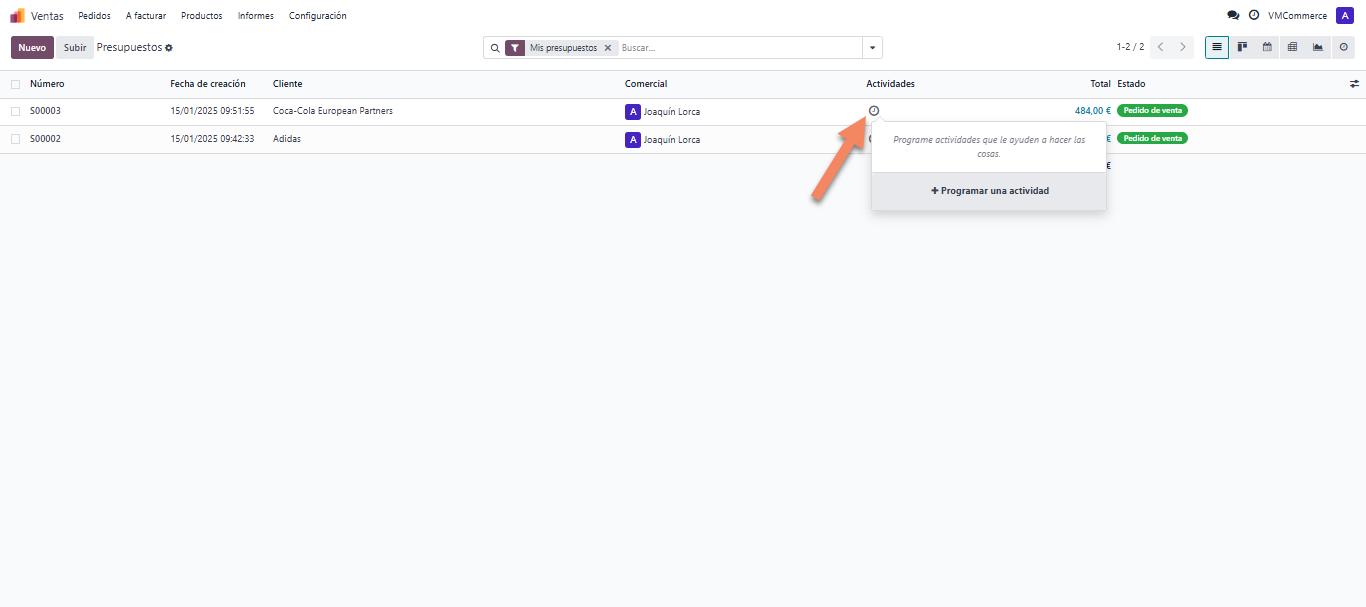
Clicamos en “Nuevo” y rellenamos el formulario del cliente para crear nuevos clientes.

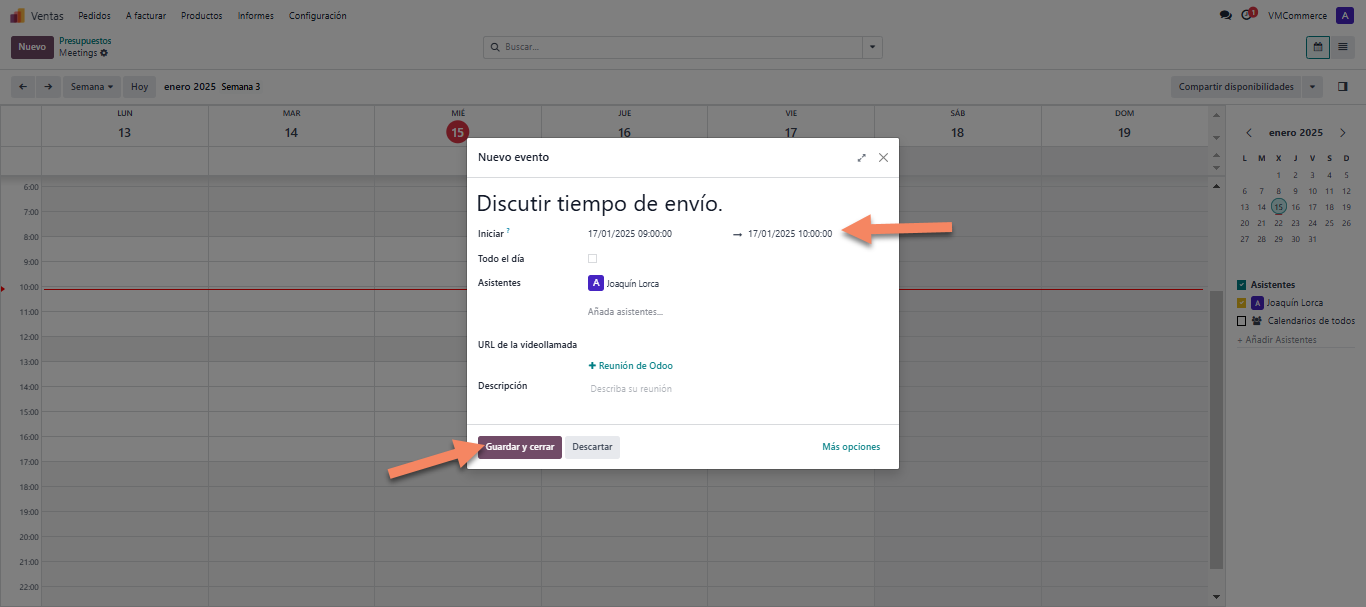
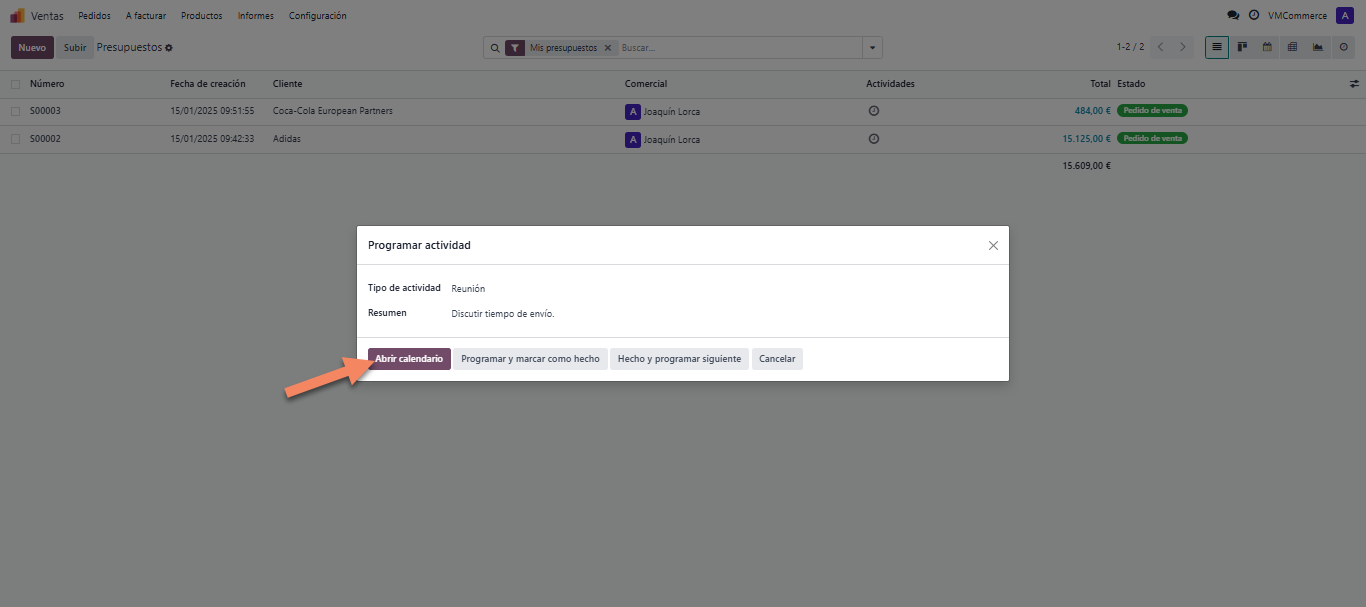
Ahora podemos editar las etapas en las que vamos a organizar nuestras oportunidades de venta, así, de un vistazo podemos comprender el estado en el que se encuentra cada una de las ventas, o posibles ventas. Esto es el flujoj de operaciones comerciales.



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.



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

Así quedaría nuestro listado de ventas.

# Anexo I. Informes.

1. Rendimiento.
2. Ventas.
3. Análisis.

# Anexo II. Manual ERP.