1. Explica la diferencia entre el márketing transaccional y el relacional.

El marketing transaccional se enfoca en el producto y en tratar de captar el mayor número de clientes, su objetivo es crear un relación a corto plazo con el consumidor. Algunas de las características de este tipo de marketing son , que muestra a sus futuros consumidores los beneficios de un producto o servicio, no busca establecer relaciones con el cliente, ni alcanzar su fidelidad, se basa en la sorpresa, causando así un impacto inmediato. Algunos de los problemas de este marketing son que la experiencia de usuario no es su prioridad,no se establece una comunicación bidireccional, y no garantiza una estabilidad a largo plazo.

En cambio el marketing relacional busca establecer una relación con el cliente a largo plazo, algunas de las ventajas de este marketing es la posibilidad de convertir un visitante de la empresa en un cliente. Permite que los clientes aumenten su consumo en tu empresa,también un cliente satisfecho puede convertirse un promotor de la marca colaborando con el marketing voz a voz por ejemplo, mostrando el producto en sus redes

1. Explica la diferencia entre MRP y ERP.

MRP (Planificación de requerimientos de material). Son los sistemas que ayudan a planificar qué y cuántos materiales se necesitan en la empresa. Se utiliza para ayudar a gestionar los procesos de fabricación. Un sistema MRP forma parte de una categoría de software especializada. Normalmente, las empresas gestionan su planificación de la producción con estos sistemas, se utilizan para tener previsiones reales y pedir materiales. Las características principales de estos sistemas incluyen módulos de gestión de inventario y programación de la producción.

Un ERP (Planificación de recursos empresariales), es una categoría muy común de software empresarial, se utiliza normalmente en grandes empresas. Al igual que el MRP, este tipo de sistema ayudan a gestionar los procesos de fabricación como la planificación de la producción, la programación y la gestión de inventarios. Pero un ERP abarca más áreas. Los ERP se utilizan para la gestión de datos. Los ERP centralizan los datos en un único lugar, ayudando a todos los procesos de la empresa basados en el uso de datos a extraer información de una única base, de esta forma se garantiza la calidad de los datos, ya que no se duplica entre sistemas.

La mayor diferencia entre un MRP y un ERP es la especialización, un MRP trabaja en solitario , estando este centrado en un solo área, permitiendo tener un control más preciso sobre los procesos de manufactura sin tener que hacer una integración a gran escala. En cambió un ERP cubre todos los aspectos de gestión de atención al cliente, el ERP también se encarga de programar las operaciones y mantener actualizados los registros de inventarios y financieros.

1. ¿Qué procesos realiza la lógica operacional? ¿Y la lógica analítica?
2. ¿Qué ventajas aporta un CRM a la empresa?

Un CRM(Gestión de las relaciones con clientes) es una aplicación que permite centralizar en una única base de datos todas las interacciones entre una empresa y sus clientes.

Alguna de las ventajas de un CRM es la capacidad de centralizar toda las información de los clientes en un solo lugar , facilitando la inserción de registros de forma organizada y común a toda la empresa, teniendo una visión completa y global de las bases de datos. Al facilitar la inserción y gestión de la información mejora la productividad.

Un CRM proporciona tanto información referente al cliente como información sobre las políticas y estrategias de la empresa. Permitiendo establecer desde rutinas de trabajo hasta tomas decisiones relacionadas con la venta.

Al introducir la información como registro se pueden estudiar y analizar los datos de compra y venta segmentados para poder especializar más las promociones y la comunicación dirigida al cliente, permitiendo una mayor personalización en su trato, creando promociones especiales para incrementar sus compras,por ejemplo.

También se puede conocer el estado de los pedidos, el stock, los presupuestos y tiempos de servicio, permitiendo dirigir de forma más efectiva.

1. ¿Qué significa que un ERP divida su estructura en capas? ¿Cómo se estructura el MVC de Odoo?

En Odoo el MVC se divide en:

Datos de la aplicación

Interfaz del usuario

El controlador, que define la forma en que la interfaz reacciona a la entrada del usuario.

1. ¿Qué significan las siglas ORM? ¿En qué nos beneficia?

Las siglas ORM significan “Object-Relational mapping” o Mapeo de objetos relacionales.

Algunos de sus beneficios son:

* No es necesario escribir código en SQL.
* Permite reutilizar código y mejorar el mantenimiento del mismo, ya que tenemos un único modelo en un único sitio.
* Utiliza programación orientada a objetos, permitiendo mucho juego.
* Realizan desde el acceso a los datos, hasta la conversión de tipos o la internacionalización del modelo de datos.
* Brinda seguridad a la capa de acceso a datos contra ataques.

1. ¿Cuál es el objetivo de Sistemas de Planificación de Recursos Empresariales (ERP)?

Permitir el acceso a toda la información de la empresa de manera oportuna, precisa y confiable. Dicho acceso a la información debe ser restringida de acuerdo a los privilegios de cada tipo de usuario.

Optimizar los procesos de la empresaria

Compartir información entre todos los componentes de la organización

Eliminación de procesos innecesarios de re-ingeniería

1. Cuáles son, en general, las tareas implicadas en un proceso de instalación e implantación de un ERP:
2. ¿Qué es un servicio SaaS?

Es un servicio que se encuentra en un servidor externo que se accede a él mediante Internet.

1. Después de la instalación de un ERP, normalmente (dependiendo del ERP), habrá que configurar algunos parámetros, para que el ERP esté operativo para los clientes. ¿Cuáles son estas configuraciones básicas post-instalación?
2. ¿Qué S.G.B.D. utiliza Odoo?

PostgreSQL

1. ¿En un ERP, que se entiende por módulo o módulos BASE?

Los módulos que están instalados por defecto.

1. ¿Cuáles son algunas de las funcionalidades que se incorporan dentro del módulo base?
2. ¿Cuáles son los módulos base de Odoo 13?

• Configuración de la aplicación.

• Gestión de los datos maestros: Introducción y mantenimiento de los datos básicos para que funcionen todos los procesos de gestión soportados en el sistema.

• Establecimiento del idioma o importación de traducciones.

• Seguridad: Gestión de usuarios y de accesos a la aplicación.

• Administración de módulos: Para la instalación de nuevos módulos a la aplicación.

1. Dentro de los módulos adicionales en un ERP, indican cuales destacan por su importancia.

• Gestión contable y financiera.

• Aprovisionamiento: Compras y Almacén.

• Facturación, cobros y pagos.

• Gestión comercial.

• Gestión de personal.

• Gestión de la relación con el cliente.

1. ¿Cuál es la función general del módulo de Gestión Contable?

Recoge y automatiza todas las operaciones contables de la compañía, centralizándolas para su consulta, publicación o control.

1. ¿Cuáles son las funcionalidades básicas del módulo de Gestión Contable?
2. ¿Por qué es importante el instalar módulos de localización, para trabajar bien con el módulo de Gestión Contable?
3. ¿Cuál es la función general del módulo de Compras?

El módulo de Compras registra todas las operaciones de solicitudes de presupuestos a proveedor, recepción de precios y creación de pedidos de compra, con indicación de cualquier información relevante como precios, plazos de entrega, etc.

1. ¿Cuáles son las funcionalidades más importantes del módulo de Compras?

Seguimiento de tarifas de sus proveedores

Conversión de tarifas en órdenes de compra

Gestionar entregas parciales del proveedor

Gestión de reclamaciones a proveedor

Generación automática de borradores de pedidos de compra

1. ¿Cuáles son las funcionalidades más importantes del módulo de Ventas?

Creación de pedidos de venta

Revisión de los pedidos en sus distintos estados

Confirmación de envío

Definición de formas de pago por pedido y fecha de facturación

Gestión y cálculo de gastos de envío de un pedido

Albaranes automáticos desde pedido

Albaranes de envíos parciales.

1. ¿Cuál es la función general del módulo de Almacén?

Permite gestionar las existencias de productos en almacén.

1. ¿Cuáles son las funcionalidades más importantes del módulo de Almacén?

Definición de múltiples almacenes

Codificar y numerar productos de distinta forma.

Definir compras de un producto a distintos proveedores.

1. ¿Cuál es la función general del módulo de Facturación?

El módulo de facturación se encarga de la generación de todo tipo de datos que tienen que ver

1. ¿Cuáles son las funcionalidades más importantes del módulo de Facturación?
2. ¿Cuál es la función general del módulo de Gestión de Personal (RR.HH.)?
3. ¿Cuáles son las funcionalidades más importantes del módulo de Gestión de Personal (RR.HH.)?
4. ¿Cuál es la función general del módulo de Gestión de la relación con el cliente (CRM)?
5. ¿Cuáles son las funcionalidades más importantes del módulo de Gestión de la relación con el cliente (CRM)?
6. ¿Cuál es el objetivo del módulo de Gestión de la relación con el cliente (CRM)?