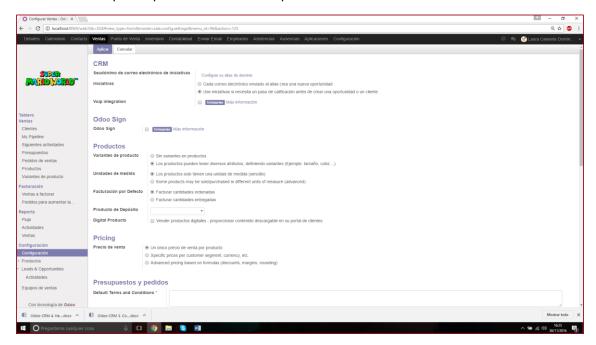
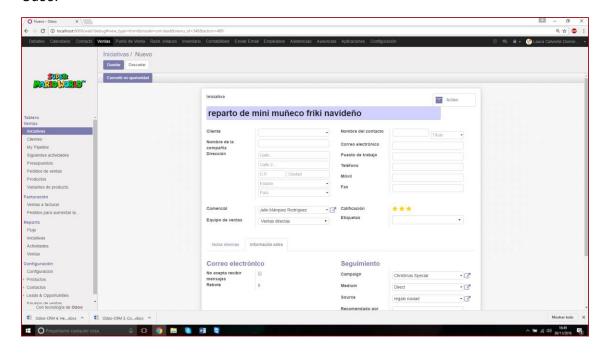
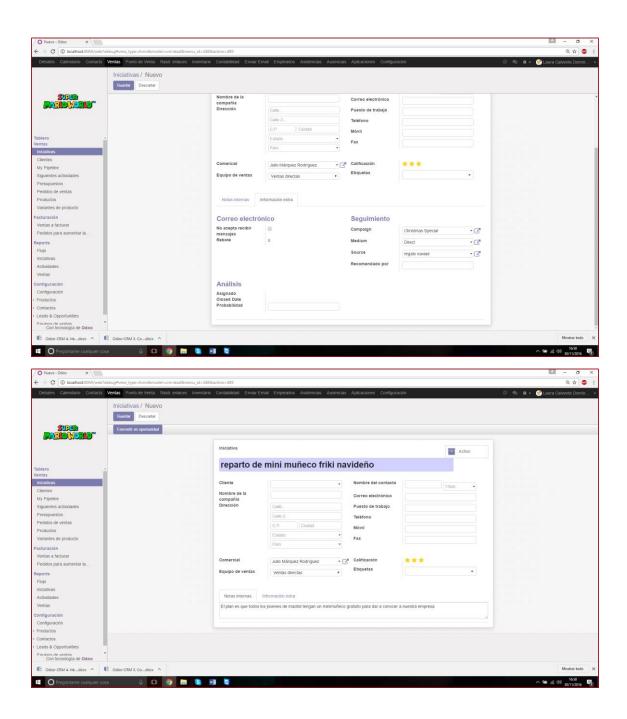
## Odoo-CRM-3. Configuración de iniciativas y oporturnidades

Habilitamos la opción que diferencia entre oportunidad e iniciativa

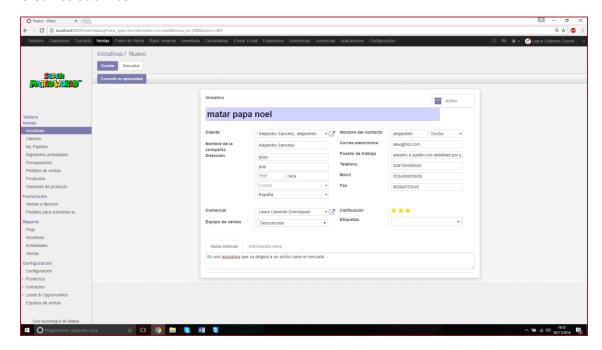


Para poder crear iniciativas debemos activar el modo desarrollador. Incluimos iniciativas en Odoo.

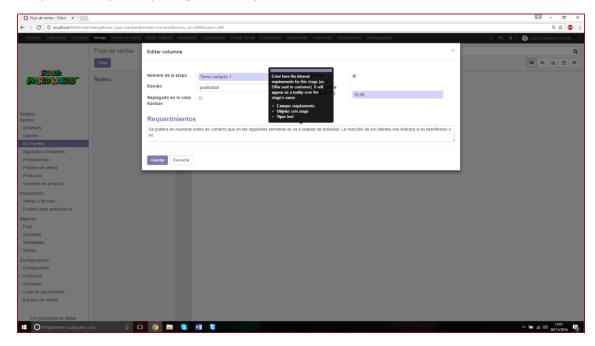


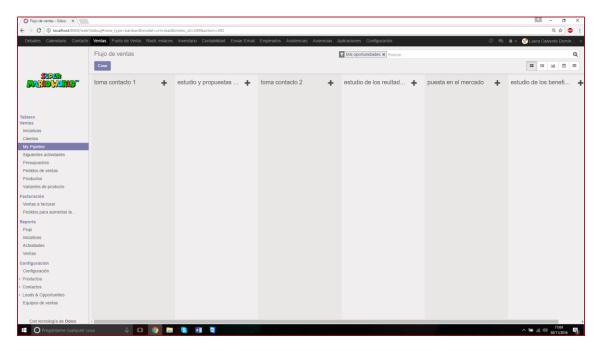


## Creamos otra más.



Adaptamos los pasos que seguirán las oportunidades.



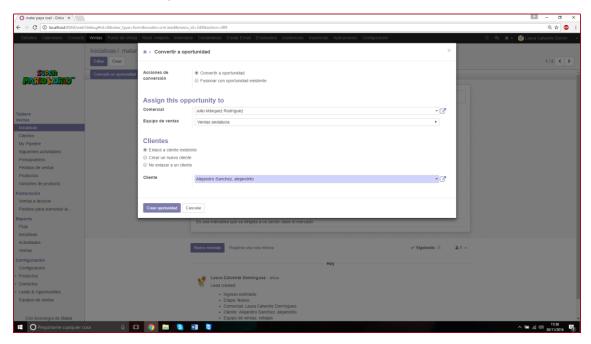


- 1) Sacamos a las redes sociales anuncios de la iniciativa que hemos convertido en oportunidad para ver qué les parece el sector al que se dirige.
- 2) Sacamos conclusiones de si nos sale rentable o no, de si aunque tengamos perdidas nos sale rentable en cara al futuro, etc... Se proponen mejoras que si se aprueban se realizan para la segunda toma de contacto.
- 3) Se selecciona ciertos puntos donde se pone en marcha mini pruebas de la actividad en cuestión.
- 4) Estudio para acabar de afinar el producto
- 5) Puesta en mercado
- 6) Estudio de las ganancias que pueden ser a corto o largo plazo, estudio de los fallos cometidos que hay que reforzar y cómo hacerlo aún mejor.

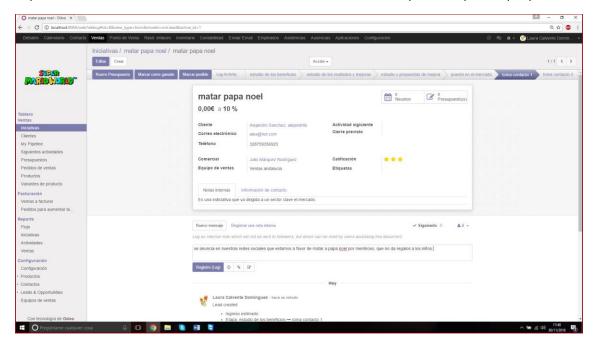


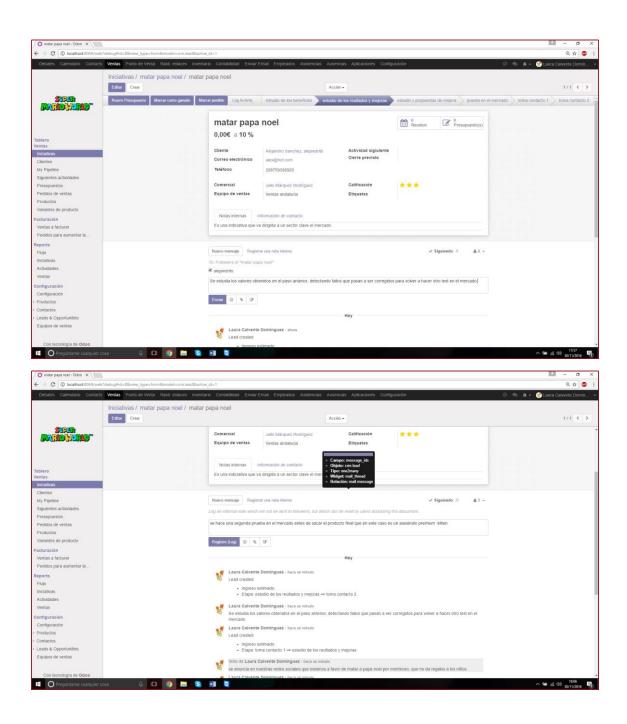
Convertimos una iniciativa en venta. Para ello en primer lugar tenemos que convertir una iniciativa en oportunidad y que haga todo el proceso descrito anteriormente.

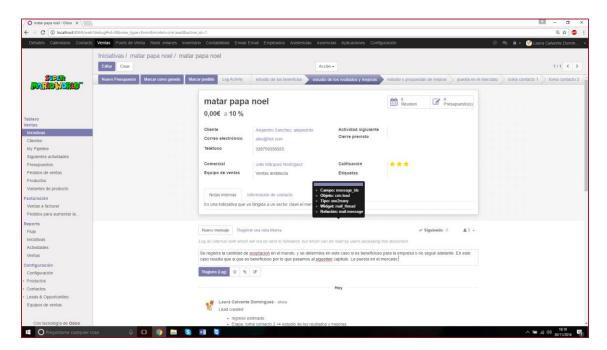
Le damos a convertir en oportunidad.



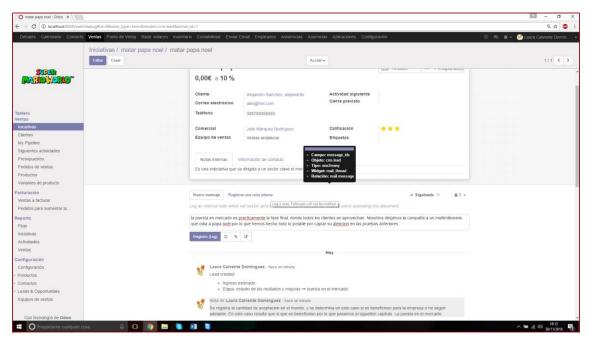
El proceso inicia en toma de contacto 1. Se hace una nota interna por cada punto que pasa.



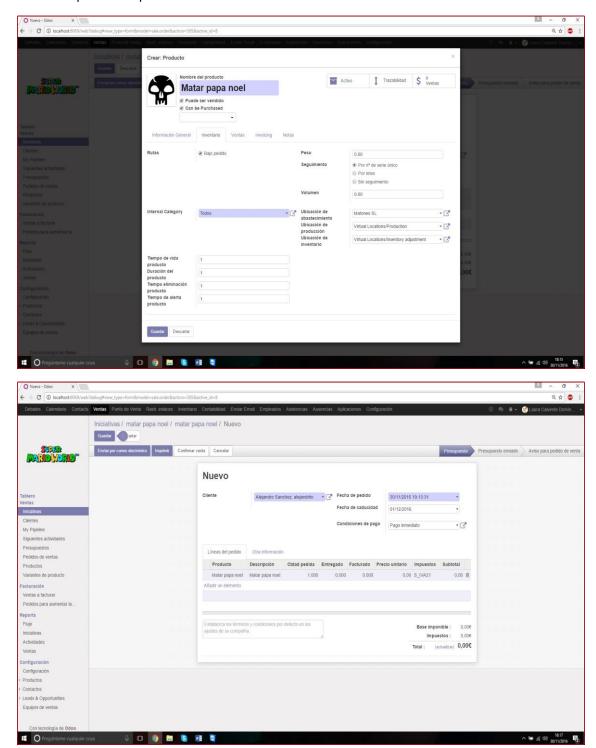


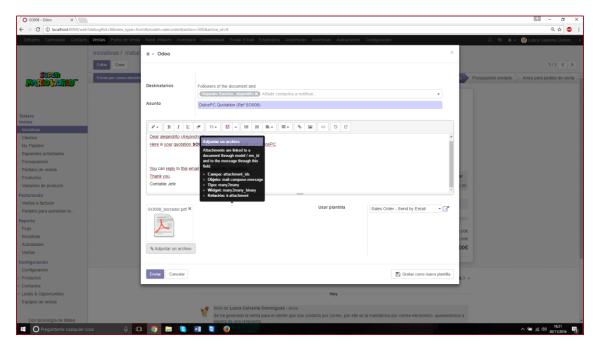


Llegamos a la puesta en el mercado. Conseguimos un cliente, le damos un presupuesto y adiós papa Noel.

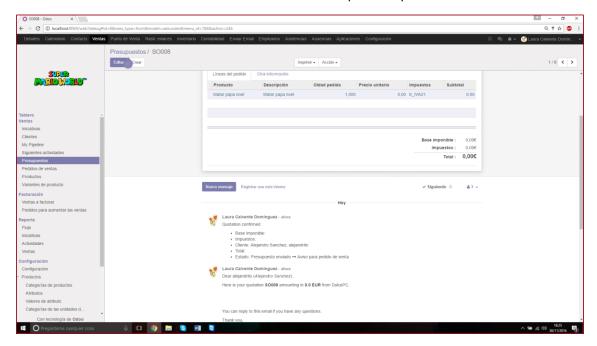


## Este es el producto que estamos vendiendo



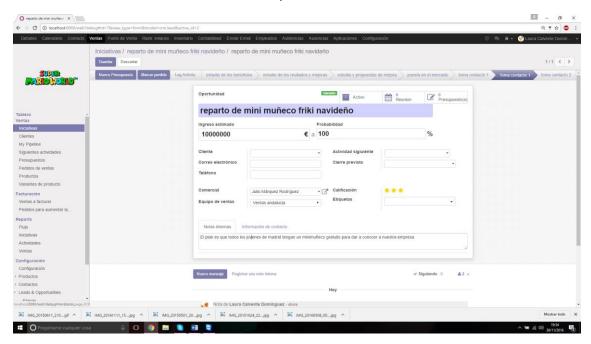


Finalmente se confirma la venta cuando el cliente dice que si lo quiere



Tras esto solo queda el estudio final. Determinamos que ha sido muy productivo ya que se hizo feliz a un multimillonario que ahora nos va a comprar 5000 productos para una tienda semanalmente.

Ahora hacemos lo mismo con una iniciativa que no acaba en venta.



Se inicia en la toma contacto uno. Esta vez no voy a detenerme tanto.

