

# INTEGRACIÓN DE SISTEMAS EMPRESARIALES AVANZADO

## LABORATORIO N° 03

### CRM EN ODOO



<b>Alumno(s):</b>					<b>Nota</b>	
<b>Grupo:</b>			<b>Ciclo: V</b>			
<b>Criterio de Evaluación</b>	<b>Excelente (4pts)</b>	<b>Bueno (3pts)</b>	<b>Requiere mejora (2pts)</b>	<b>No accept. (0pts)</b>	<b>Puntaje Logrado</b>	
Identificar las principales características del modulo CRM en ODOO						
Instalar el módulo CRM en ODOO						
Configurar el módulo CRM en ODOO						
Utilizar el módulo CRM en ODOO						
Es puntual y redacta el informe adecuadamente						

## Laboratorio 03: CRM en ODOO

### Objetivos:

Al finalizar el laboratorio el estudiante será capaz de:

- Instalar, configurar y utilizar el módulo CRM de ODOO

### Seguridad:

- Ubicar maletines y/o mochilas en el gabinete del aula de Laboratorio.
- No ingresar con líquidos, ni comida al aula de Laboratorio.
- Al culminar la sesión de laboratorio apagar correctamente la computadora y la pantalla, y ordenar las sillas utilizadas.

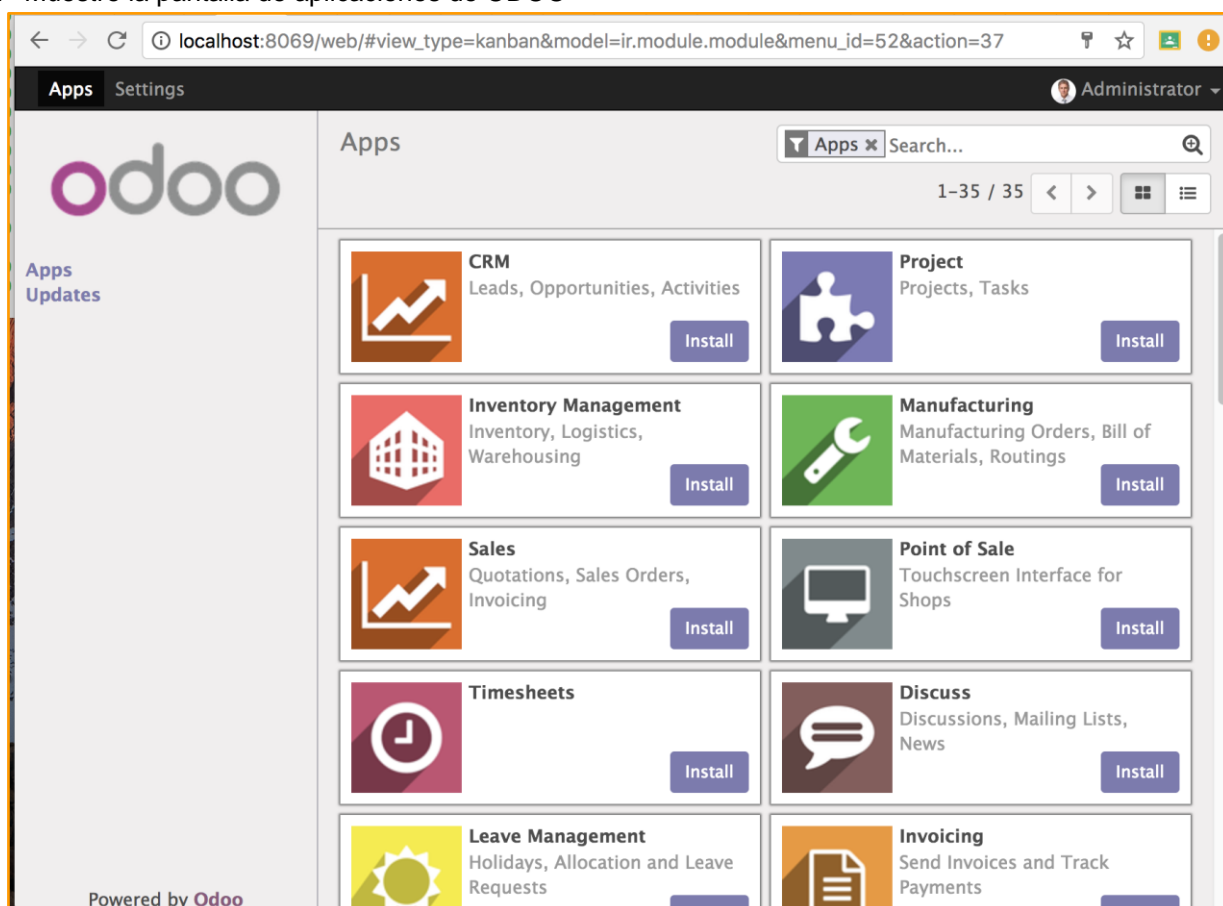
### Equipos y Materiales:

- Una computadora con:
  - ODOO instalado y funcionando

### Procedimiento:

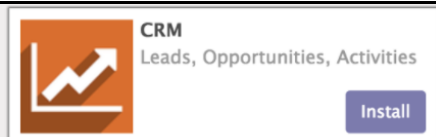
#### 1. Inicio del software ODOO

- 1.1. Encender el equipo
- 1.2. Iniciar el software ODOO
- 1.3. Muestre la pantalla de aplicaciones de ODOO

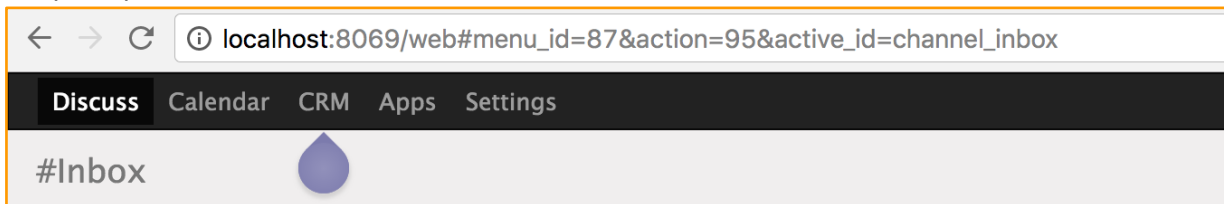


#### 2. Instalación del módulo CRM

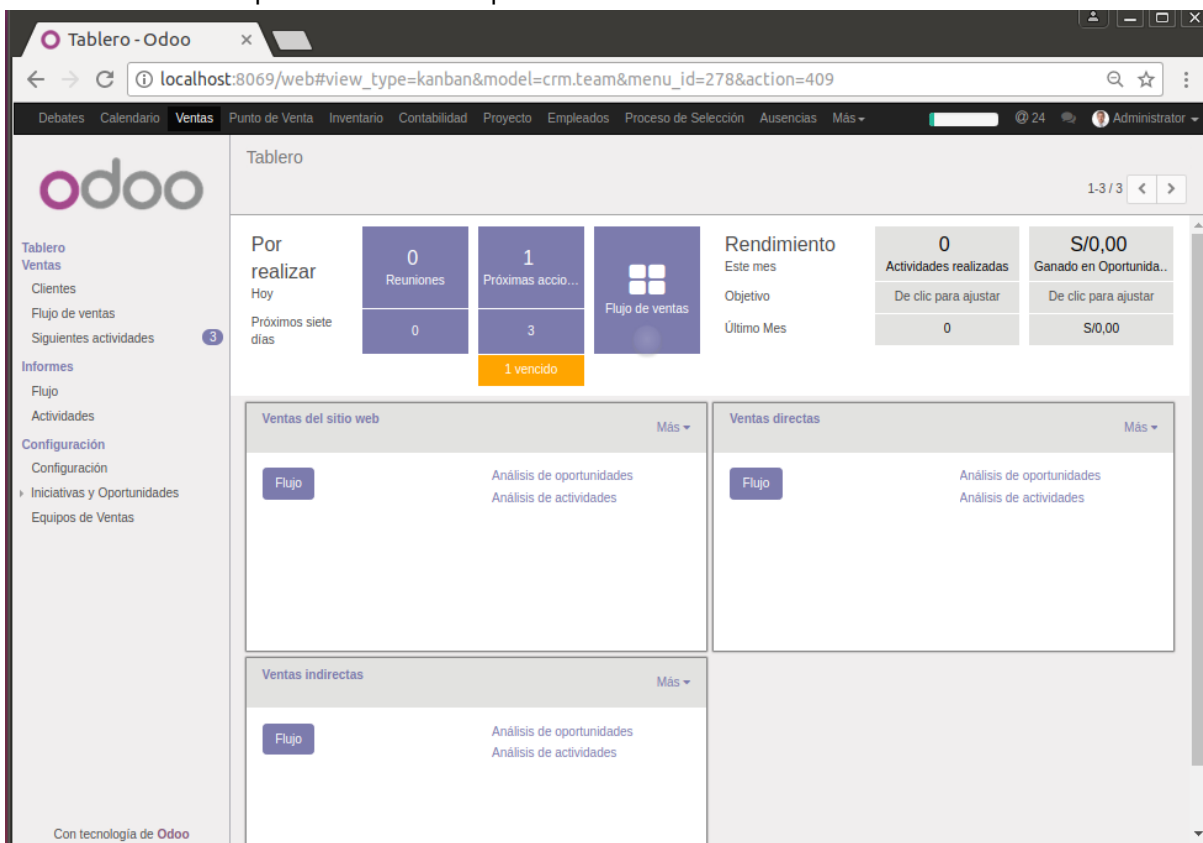
- 2.1. Localice el módulo **CRM**
- 2.2. Clic en el botón **"Install"**



- 2.3. Espere que finalice la instalación del módulo **CRM**

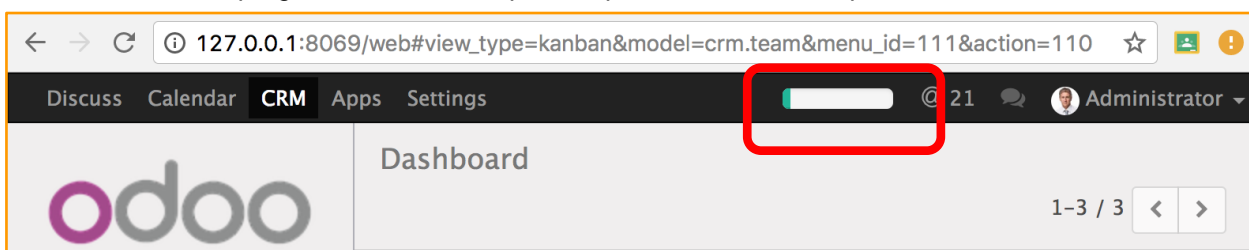


- 2.4. Clic en el link **CRM** para visualizar las opciones del módulo **CRM**



3. **Configuración ODOO CRM - Planificador de ventas**

- 3.1. Clic en la barra de progreso situada en la parte superior derecha de la pantalla



- 3.2. Se muestra el asistente de configuración del módulo (pantalla de bienvenida):

## Bienvenido

7%

Bienvenido

KPIs

Tus Expectativas

Sus KPIs

Flujo de Venta

Flujo

Propuesta

Despliegue

Correos electrónicos entrantes

Cientes

Productos

Precios & descuentos

Informes

Personalizaciones

Aumentar los ingresos

## Bienvenido

Hemos designado Odoo para ayudarle a crecer en negocios. Odoo CRM no es solo una herramienta, queremos que tenga un impacto mas grande en su rendimiento de ventas. Esta es nuestra mision, ¡somos serios con esto.

Configurar el proceso de ventas es solo el primer paso. Para conseguir una mejora significativa, le ayudaremos a sacar el máximo partido del CRM de Odoo para cambiar como trabajan sus comerciales. Este es el supuesto de esta guía.

El proceso completo puede llevar varias horas. Pero compensa realizarlo.

Estamos aquí para ayudarle. Si se queda trabado, no dude en hacérsola llegar. [equipo de soporte o buscar en la documentación.](#)

Diviértase desplegando su estrategia de venta,

*Fabien*

Para el equipo Odoo,  
FAbien Pinckaers, Fundador

Siguiente paso >

3.3. Ingrese las expectativas de su estrategia (Objetivos de ventas, retos)

## Tus Expectativas

7%

Bienvenido

KPIs

Tus Expectativas

Sus KPIs

Flujo de Venta

Flujo

Propuesta

Despliegue

Correos electrónicos entrantes

Cientes

Productos

Precios & descuentos

Informes

Personalizaciones

Aumentar los ingresos

## Tus Expectativas

Cuales son sus objetivos de ventas? Que retos esta tratando? Ser claro con sus expectativas es el primer paso para una implementación exitosa.

	Objetivos De Venta:	Ver Ejemplos
#1	Mejor visibilidad con las actividades de equipo	//
#2	Tener previsiones claras de las ventas	//
#3	Aumentar la adquisición de Iniciativas	//
#4	Mejorar el promedio de ingresos por Vendedor Vender mas a los clientes existentes Mejorar Estructura en el proceso de ventas	//

☐ Marcar Como Realizado

Siguiente paso >

**Observe** la nota que se encuentra al final de las expectativas:

Al final del proceso de despliegue, tus expectativas deberían ser alcanzadas. Sino, nuestros expertos en CRM están disponibles para ayudarle a conseguir sus KPIs.

3.4. Ingrese los KPIs de su estrategia:

Guía de Laboratorio No 3

Pág. 4

## Sus KPIs

Bienvenido

KPIs

Tus Expectativas

Sus KPIs

Flujo de Venta

Flujo

Propuesta

Despliegue

Correos electrónicos entrantes

Cientes

Productos

Precios & descuentos

Informes

Personalizaciones

Aumentar los ingresos

7%

Sus Principales KPIs:

Ver Ejemplos

#1	Pronóstico de Ventas (Mes+1)	/
#2	Promedio Ganadas / Perdidas	/
#3	Ingresos por Comercial	/
#4	Tiempo para cerrar un Acuerdo Tiempo para calificar una Iniciativa Iniciativas por Origen	/

☐ Marcar Como Realizado

Siguiente paso >

3.5. Configure el flujo de trabajo para su estrategia:

## Flujo

Bienvenido

KPIs

Tus Expectativas

Sus KPIs

Flujo de Venta

Flujo

Propuesta

Despliegue

Correos electrónicos entrantes

Cientes

Productos

Precios & descuentos

Informes

7%

Etapas De Venta

Ejemplos:

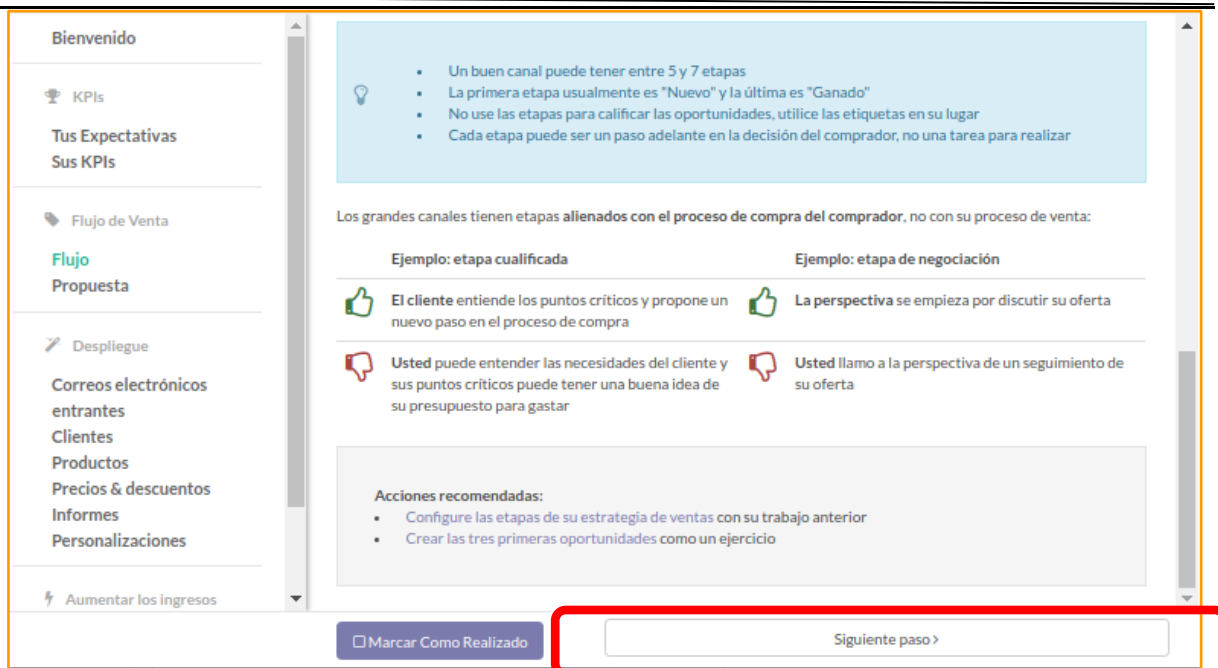
Odoor por defecto

#1	Nuevo	/
#2	Calificado	/
#3	Proposición	/
#4	Negociación	/
#5	Ganado	/
#6	Perdido	/

Desplácese a la parte final de la ventana para visualizar los comentarios y el botón Siguiente

Guía de Laboratorio No 3

Pág. 5



**Bienvenido**

KPIs

Tus Expectativas  
Sus KPIs

Flujo de Venta

**Flujo**  
**Propuesta**

Despliegue

Correos electrónicos entrantes  
Clientes  
Productos  
Precios & descuentos  
Informes  
Personalizaciones

Aumentar los ingresos

- Un buen canal puede tener entre 5 y 7 etapas
- La primera etapa usualmente es "Nuevo" y la última es "Ganado"
- No use las etapas para calificar las oportunidades, utilice las etiquetas en su lugar
- Cada etapa puede ser un paso adelante en la decisión del comprador, no una tarea para realizar

Los grandes canales tienen etapas **alienados** con el proceso de compra del comprador, no con su proceso de venta:

**Ejemplo: etapa cualificada**

El cliente entiende los puntos críticos y propone un nuevo paso en el proceso de compra

**Ejemplo: etapa de negociación**

La perspectiva se empieza por discutir su oferta

Usted puede entender las necesidades del cliente y sus puntos críticos puede tener una buena idea de su presupuesto para gastar

Usted llamo a la perspectiva de un seguimiento de su oferta

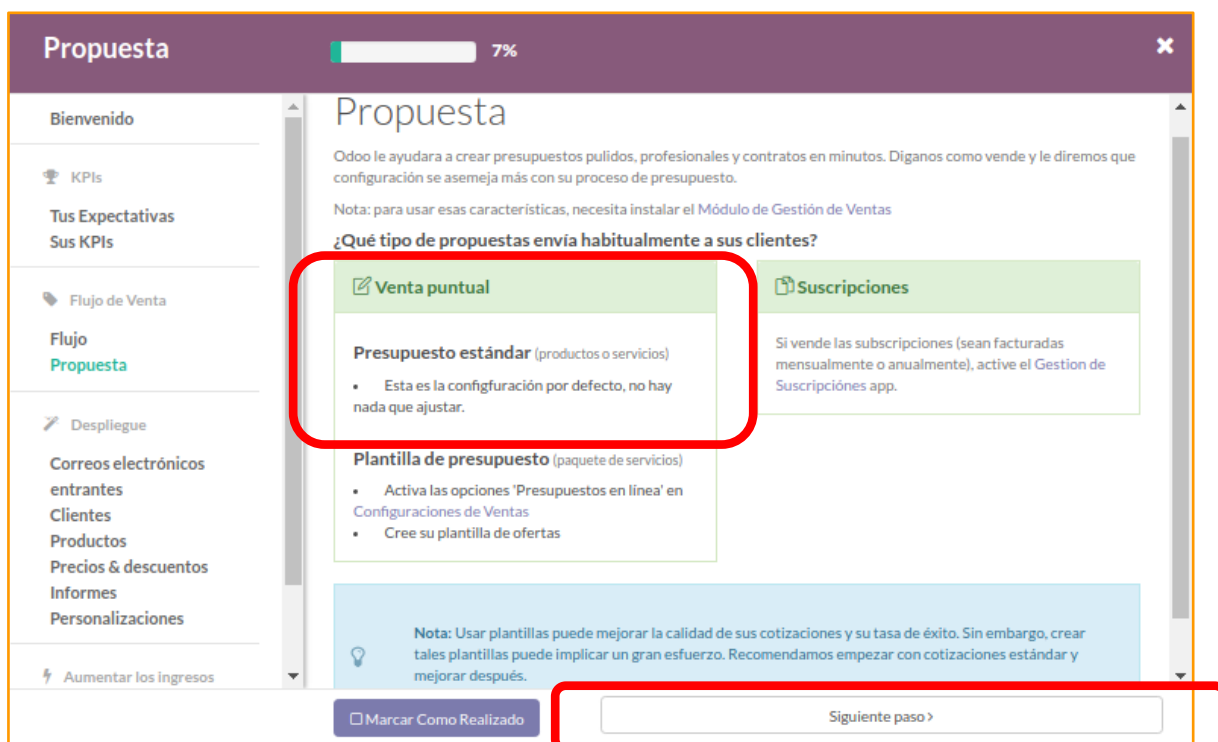
**Acciones recomendadas:**

- Configure las etapas de su estrategia de ventas con su trabajo anterior
- Crear las tres primeras oportunidades como un ejercicio

Marcar Como Realizado

Siguiente paso >

3.6. Configure el tipo de **propuesta** de venta de productos o servicios



**Propuesta** 7%

**Bienvenido**

KPIs

Tus Expectativas  
Sus KPIs

Flujo de Venta

**Flujo**  
**Propuesta**

Despliegue

Correos electrónicos entrantes  
Clientes  
Productos  
Precios & descuentos  
Informes  
Personalizaciones

Aumentar los ingresos

**Propuesta**

Odoo le ayudara a crear presupuestos pulidos, profesionales y contratos en minutos. Díganos como vende y le diremos que configuración se asemeja más con su proceso de presupuesto.

Nota: para usar esas características, necesita instalar el Módulo de Gestión de Ventas

**¿Qué tipo de propuestas envía habitualmente a sus clientes?**

**Venta puntual**

**Presupuesto estándar** (productos o servicios)

- Esta es la configuración por defecto, no hay nada que ajustar.

**Plantilla de presupuesto** (paquete de servicios)

- Activa las opciones 'Presupuestos en línea' en Configuraciones de Ventas
- Cree su plantilla de ofertas

**Suscripciones**

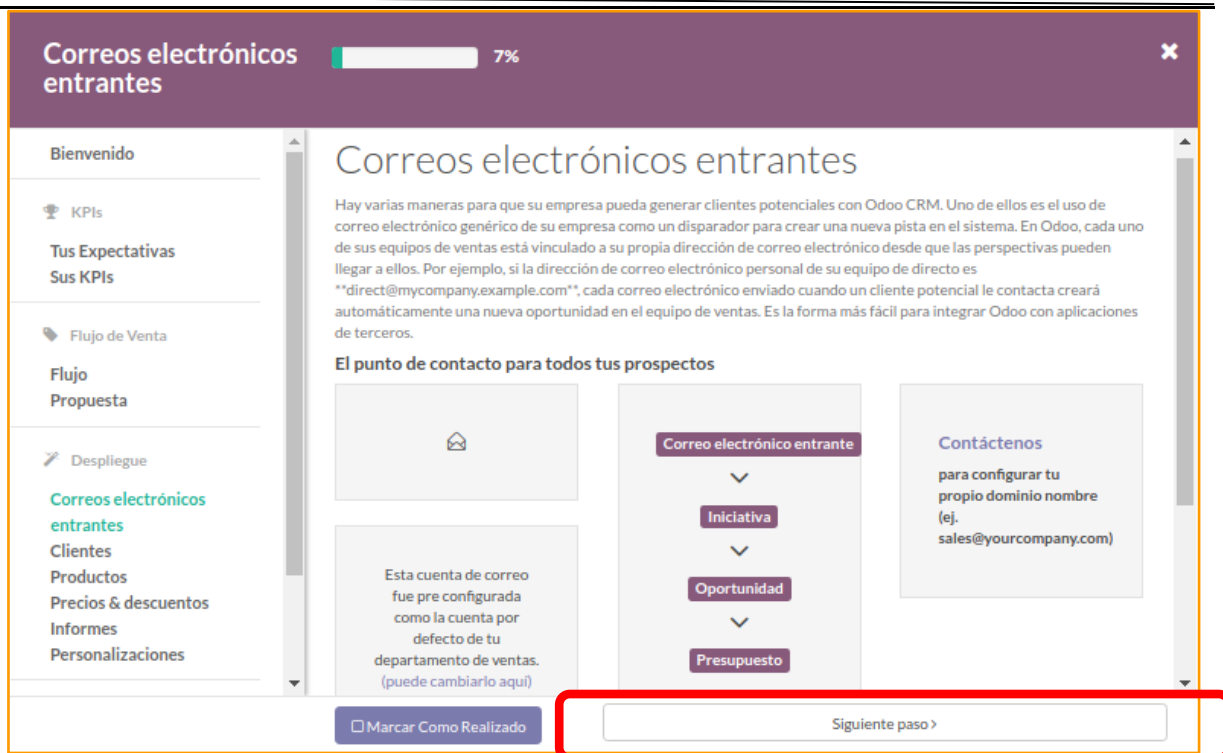
Si vende las suscripciones (sean facturadas mensualmente o anualmente), active el Gestion de Suscripciones app.

Nota: Usar plantillas puede mejorar la calidad de sus cotizaciones y su tasa de éxito. Sin embargo, crear tales plantillas puede implicar un gran esfuerzo. Recomendamos empezar con cotizaciones estándar y mejorar después.

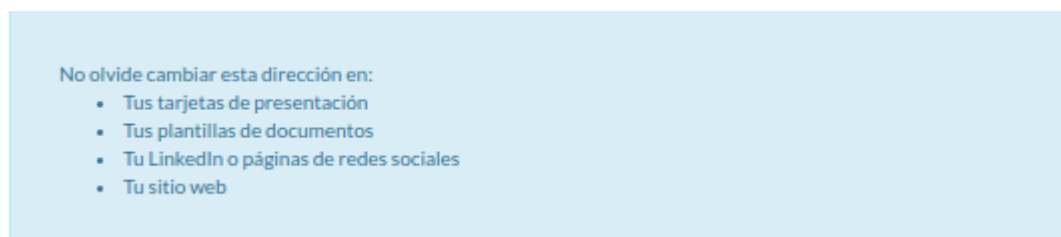
Marcar Como Realizado

Siguiente paso >

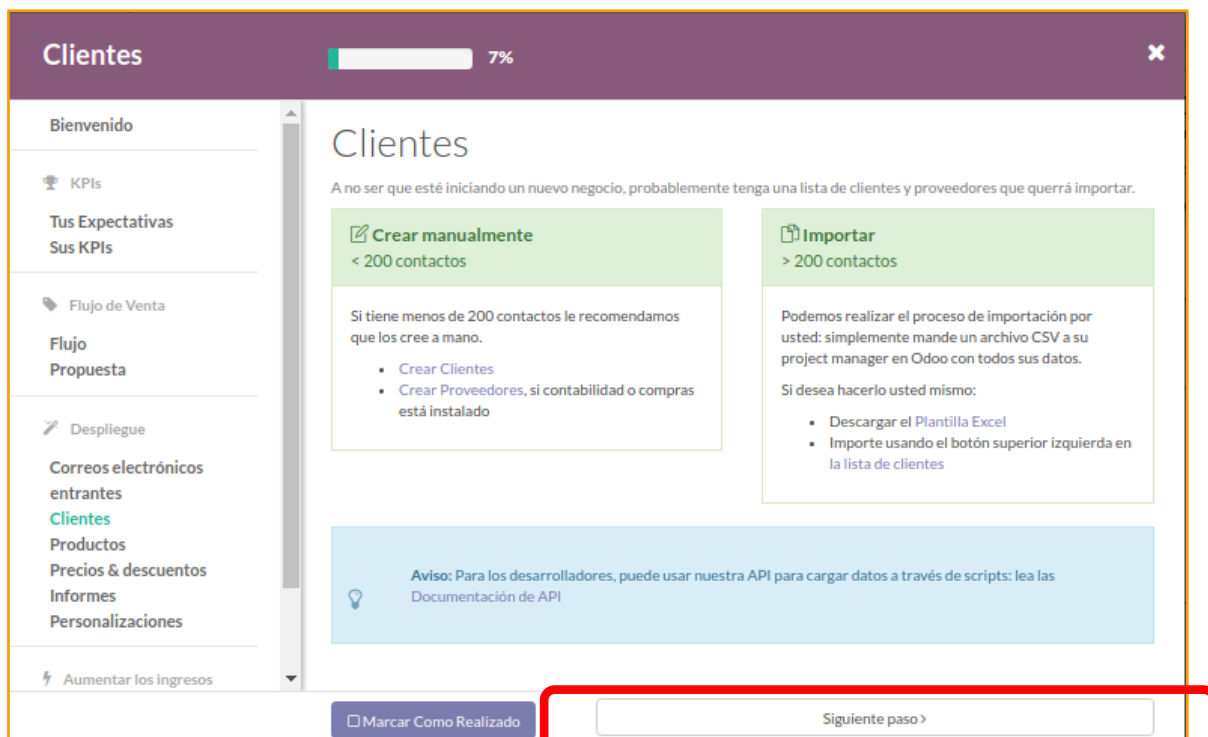
3.7. Revise las recomendaciones de la ventana: "Correos electrónicos entrantes":



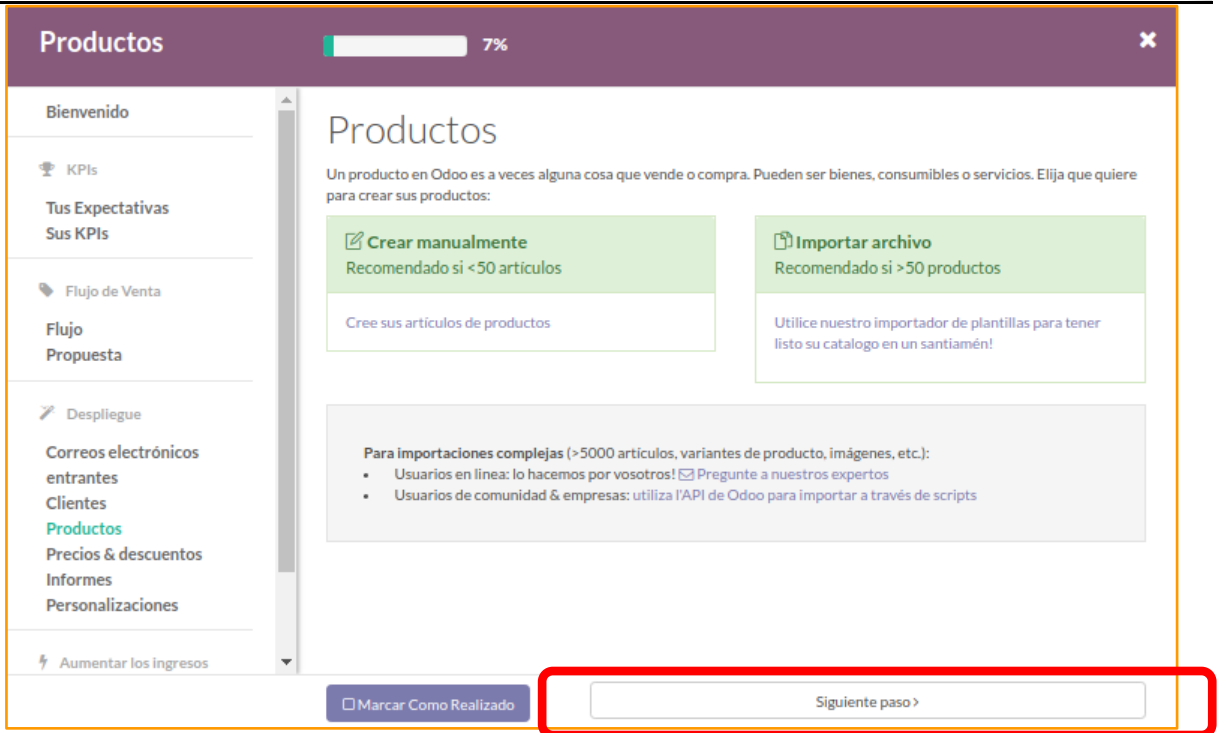
Revise además las recomendaciones al final de la ventana anterior:



### 3.8. Revise las opciones disponibles para creación de **Cientes**



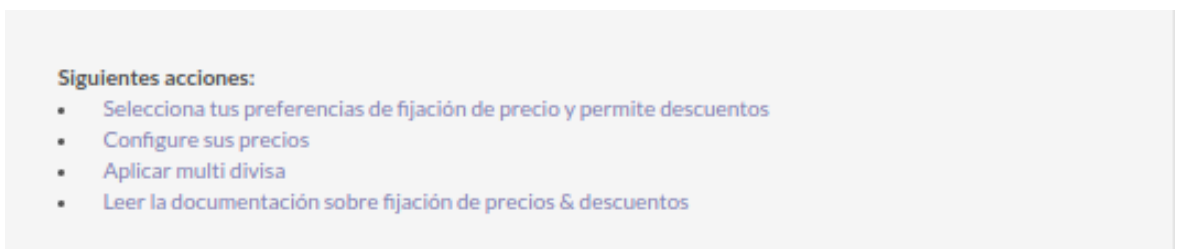
### 3.9. Revise las opciones disponibles para creación de **Productos**



3.10. Revise las opciones disponibles para definición de **Precios & descuentos**

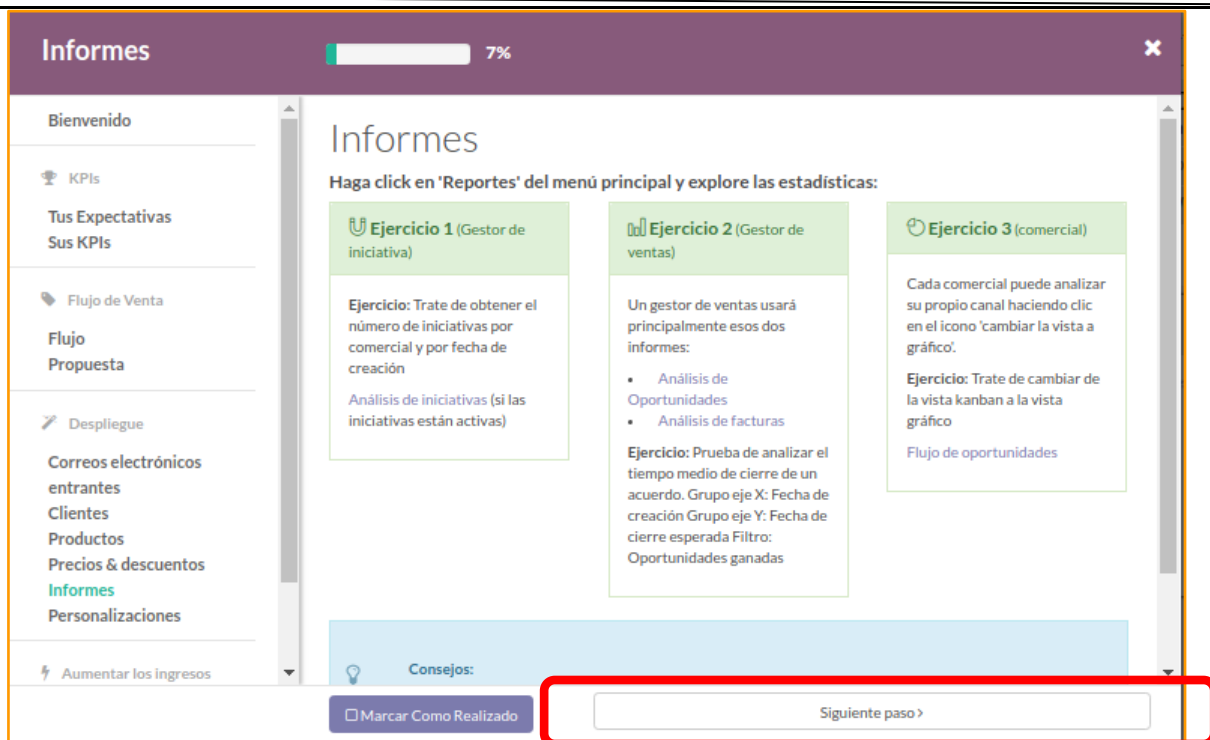


Observe las acciones sugeridas al final de la página:

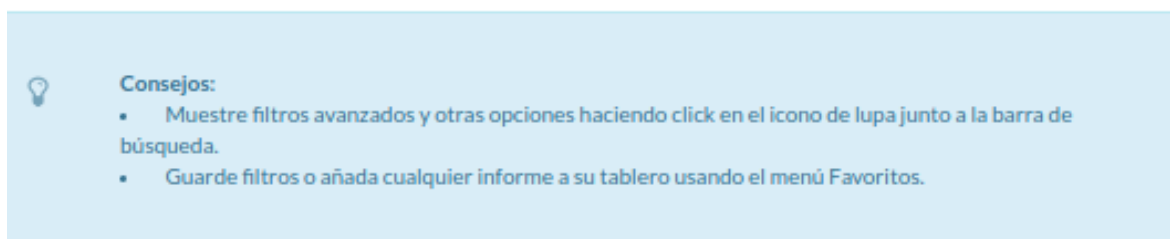


3.11. Revise las opciones disponibles para definición de **Informes**

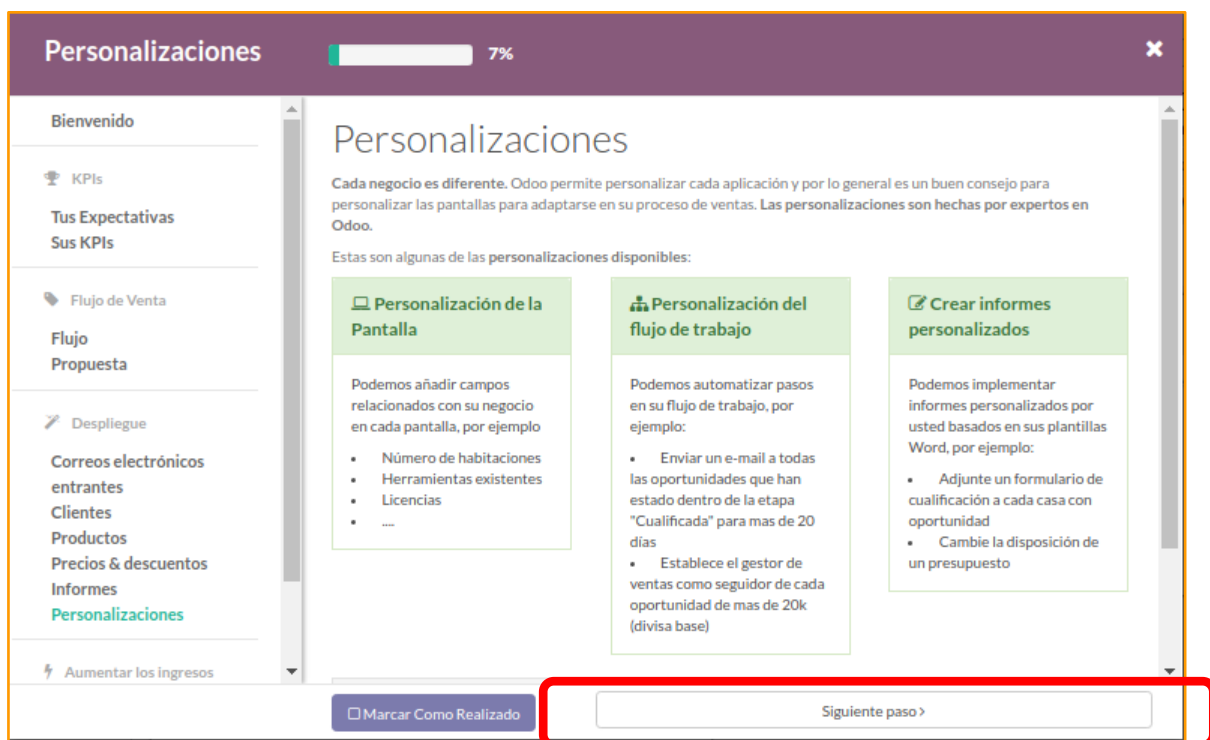




Observe las acciones sugeridas al final de la página:



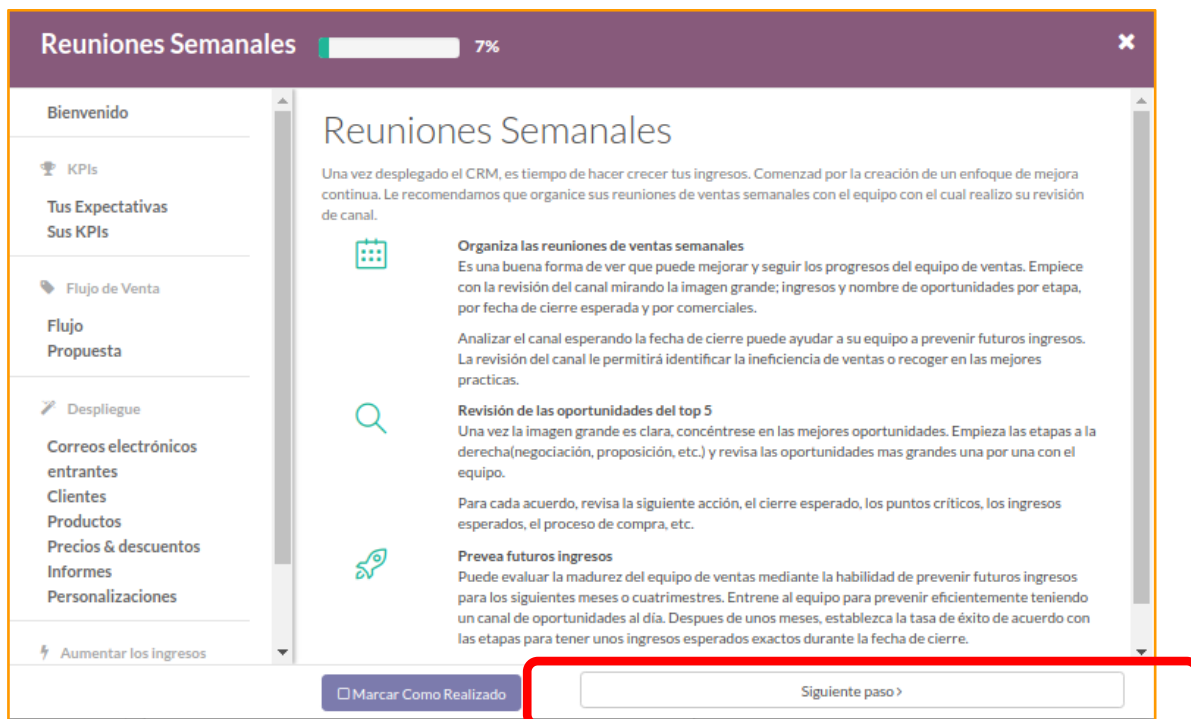
### 3.12. Revise las opciones disponibles para **Personalizaciones**



Observe las acciones sugeridas al final de la página:

Contáctenos para personalizar su aplicación:  
 Contamos con opciones especiales para un número ilimitado de personalizaciones!

### 3.13. Revise las opciones disponibles en “Reuniones Semanales”



**Reuniones Semanales** 7%

Bienvenido

KPIs

Tus Expectativas  
Sus KPIs

Flujo de Venta

Flujo  
Propuesta

Despliegue

Correos electrónicos entrantes

Clientes

Productos

Precios & descuentos

Informes

Personalizaciones

Aumentar los ingresos

## Reuniones Semanales

Una vez desplegado el CRM, es tiempo de hacer crecer tus ingresos. Comenzad por la creación de un enfoque de mejora continua. Le recomendamos que organice sus reuniones de ventas semanales con el equipo con el cual realizo su revisión de canal.

**Organiza las reuniones de ventas semanales**  
 Es una buena forma de ver que puede mejorar y seguir los progresos del equipo de ventas. Empezar con la revisión del canal mirando la imagen grande; ingresos y nombre de oportunidades por etapa, por fecha de cierre esperada y por comerciales.

Analizar el canal esperando la fecha de cierre puede ayudar a su equipo a prevenir futuros ingresos. La revisión del canal le permitirá identificar la ineficiencia de ventas o recoger en las mejores practicas.

**Revisión de las oportunidades del top 5**  
 Una vez la imagen grande es clara, concéntrese en las mejores oportunidades. Empezar las etapas a la derecha (negociación, proposición, etc.) y revisa las oportunidades mas grandes una por una con el equipo.

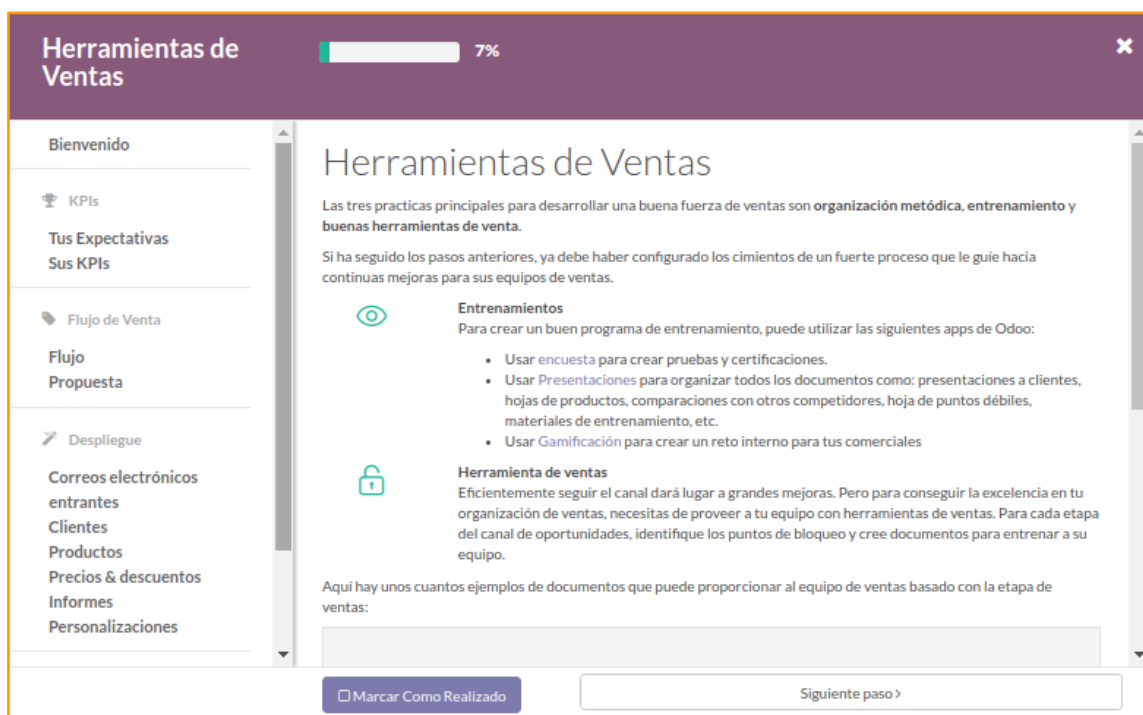
Para cada acuerdo, revisa la siguiente acción, el cierre esperado, los puntos críticos, los ingresos esperados, el proceso de compra, etc.

**Prevea futuros ingresos**  
 Puede evaluar la madurez del equipo de ventas mediante la habilidad de prevenir futuros ingresos para los siguientes meses o cuatrimestres. Entrene al equipo para prevenir eficientemente teniendo un canal de oportunidades al día. Despues de unos meses, establezca la tasa de éxito de acuerdo con las etapas para tener unos ingresos esperados exactos durante la fecha de cierre.

☐ Marcar Como Realizado

Siguiente paso >

### 3.14. Revise las opciones disponibles en “Herramientas de Ventas”



**Herramientas de Ventas** 7%

Bienvenido

KPIs

Tus Expectativas  
Sus KPIs

Flujo de Venta

Flujo  
Propuesta

Despliegue

Correos electrónicos entrantes

Clientes

Productos

Precios & descuentos

Informes

Personalizaciones

## Herramientas de Ventas

Las tres practicas principales para desarrollar una buena fuerza de ventas son **organización metódica, entrenamiento y buenas herramientas de venta.**

Si ha seguido los pasos anteriores, ya debe haber configurado los cimientos de un fuerte proceso que le guie hacia continuas mejoras para sus equipos de ventas.

**Entrenamientos**  
 Para crear un buen programa de entrenamiento, puede utilizar las siguientes apps de Odoo:

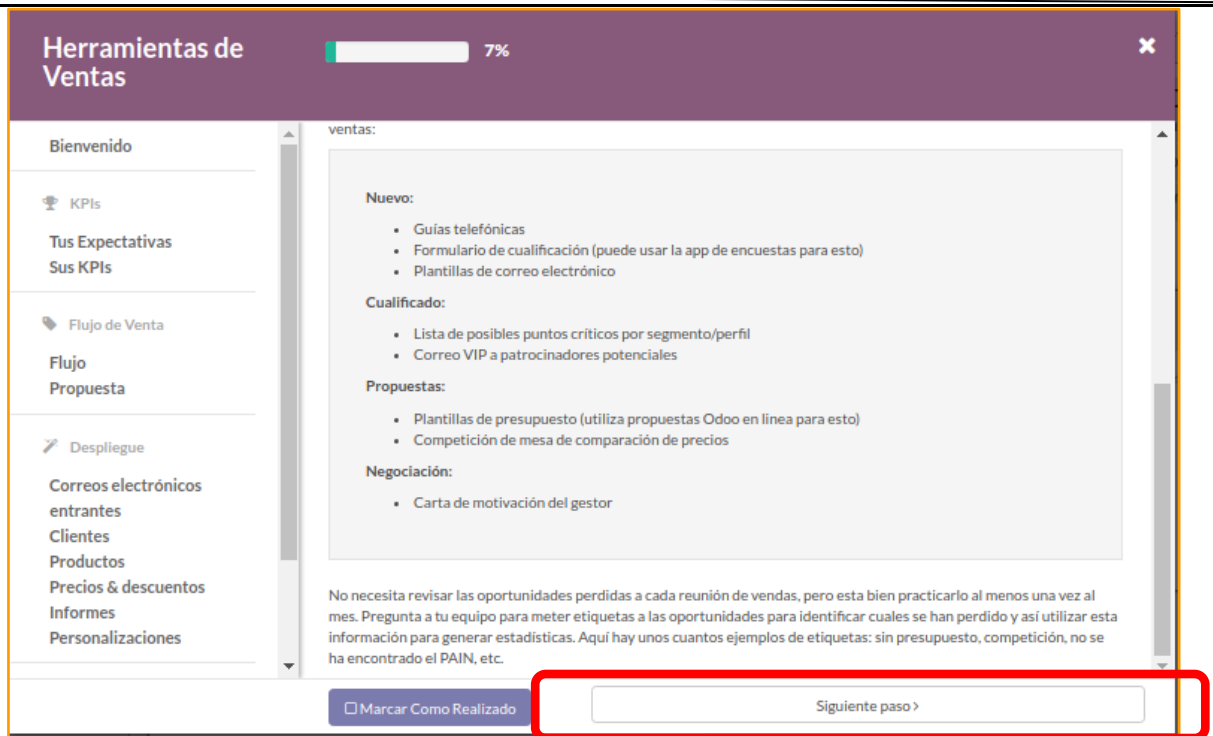
- Usar **encuesta** para crear pruebas y certificaciones.
- Usar **Presentaciones** para organizar todos los documentos como: presentaciones a clientes, hojas de productos, comparaciones con otros competidores, hoja de puntos débiles, materiales de entrenamiento, etc.
- Usar **Gamificación** para crear un reto interno para tus comerciales

**Herramienta de ventas**  
 Eficientemente seguir el canal dará lugar a grandes mejoras. Pero para conseguir la excelencia en tu organización de ventas, necesitas de proveer a tu equipo con herramientas de ventas. Para cada etapa del canal de oportunidades, identifique los puntos de bloqueo y cree documentos para entrenar a su equipo.

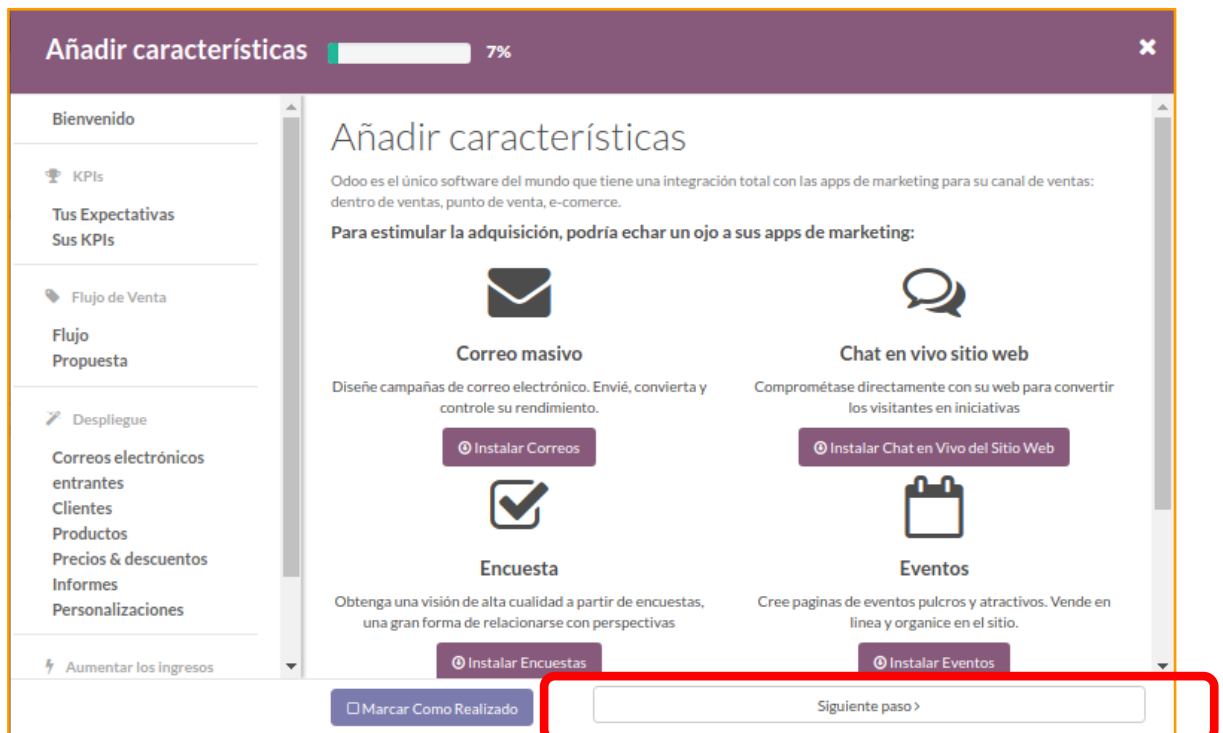
Aquí hay unos cuantos ejemplos de documentos que puede proporcionar al equipo de ventas basado con la etapa de ventas:

☐ Marcar Como Realizado

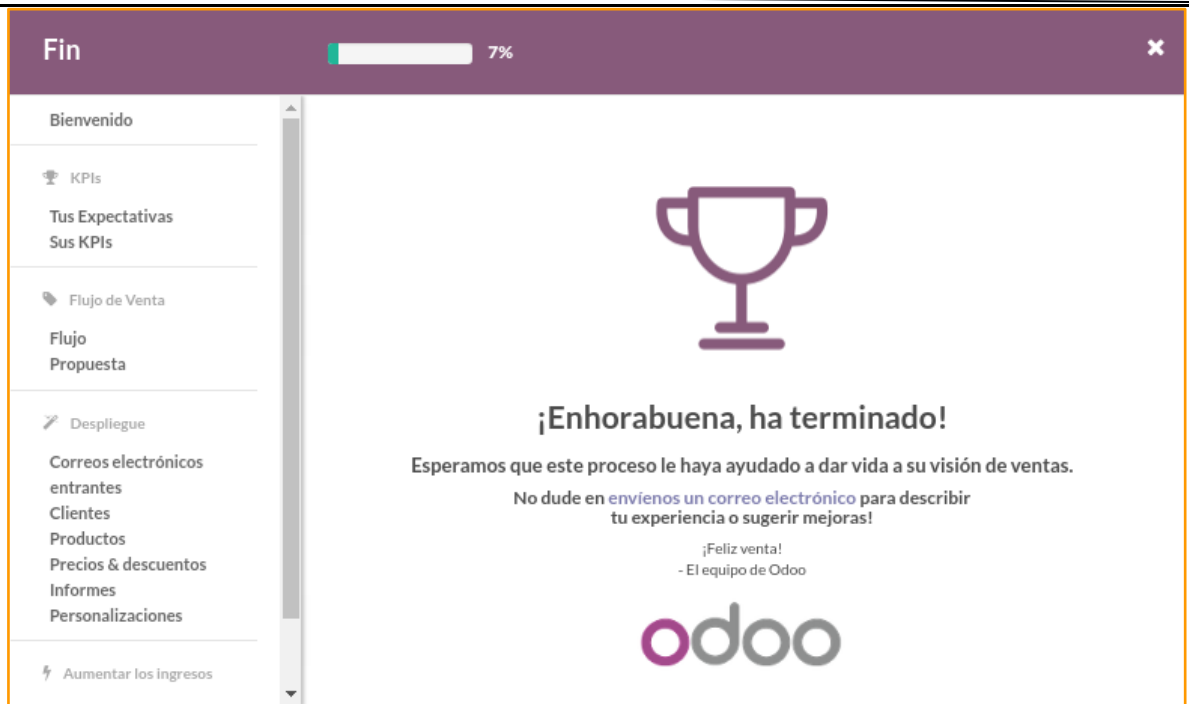
Siguiente paso >



### 3.15. Revisar las opciones disponibles en “Añadir características”

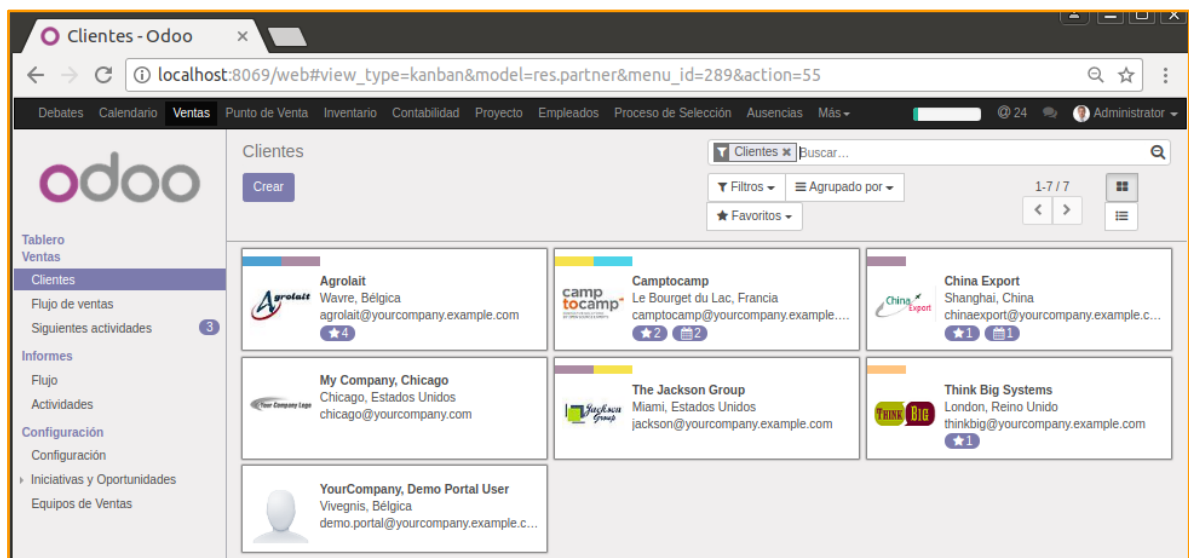


### 3.16. Finalmente el asistente muestra la pantalla de finalización:

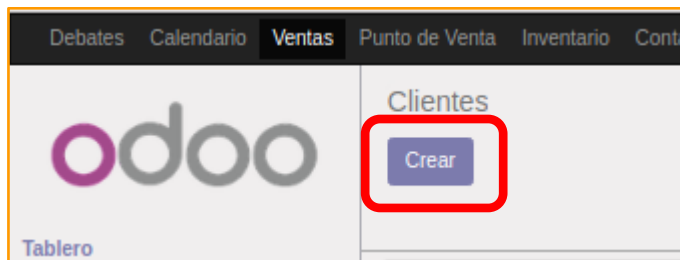


#### 4. Configuración ODOO CRM - Clientes

##### 4.1. Clic en la opción **Clientes** del Tablero



##### 4.2. Clic en el botón **Crear**




##### 4.3. Complete los datos del nuevo Cliente:

Cientes / Nuevo

Guardar Descartar

Individual Compañía

 **ACME**

Activo 0 Oportunidades 0 Reuniones

0 Actividades 0,00 Facturado 0 Incidencias

0 Tareas

Dirección Av. EEUU 1034 Calle 2... Arequipa Estado ZIP Perú

Sitio Web Por ejemplo, www.odoo.com

Etiquetas Servicios de consultoría x Etiquetas...

Teléfono 51-54-464646

Celular 51-909090909

Fax

Email principal@acme.com.pe

Idioma Spanish (PE) / Español (PE)

4.4. Adicione un contacto en el cliente anterior

Contactos y direcciones Notas Internas Ventas y Compras Contabilidad

**Crear**

4.5. Complete los datos del nuevo contacto:

**Crear:Contactos**

Contacto Dirección de facturación Dirección de envío Otras direcciones

Nombre de Contacto Jorge Perez

Título Señor

Puesto de Trabajo Gerente de comercialización

Email jperez@acme.com.pe

Teléfono 51-54-464646


Celular 51-998877665

Notas Horario de trabajo 09:00 - 17:00

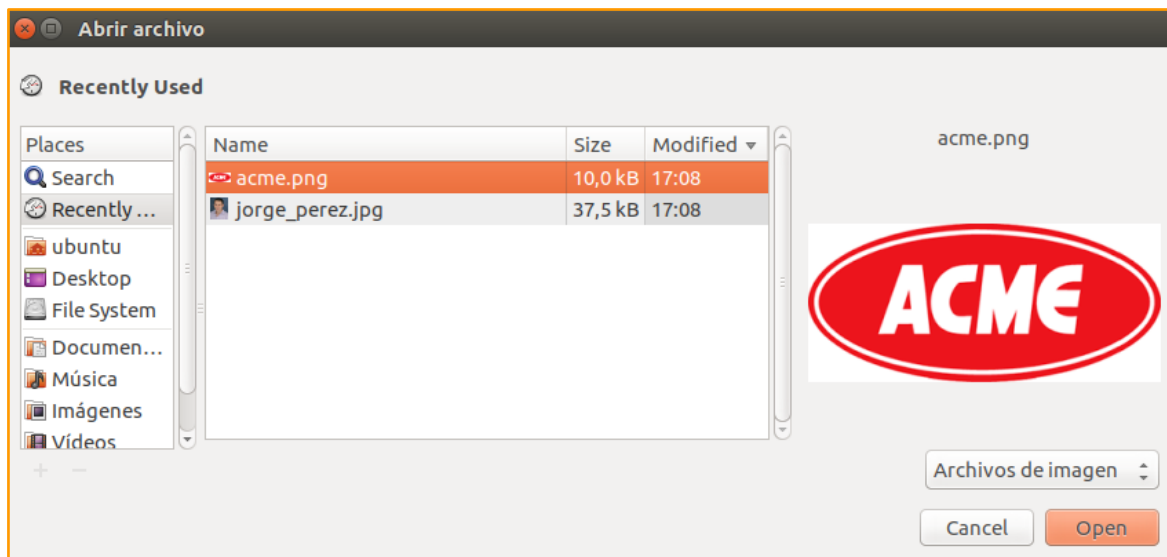
**Guardar & Cerrar** Guardar y Nuevo Descartar

4.6. Asignar una imagen al nuevo cliente. Clic en la herramienta Editar (Forma de Lápiz)

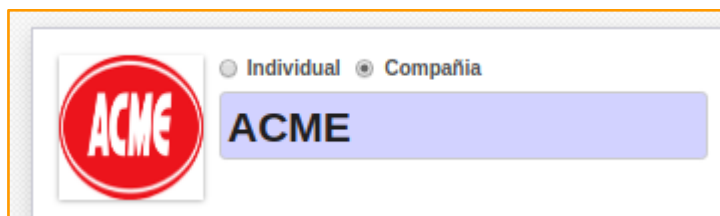
Individual Compañía

 **Editar** **ACME**

4.7. Elija un archivo de imagen (Descargue previamente la imagen que desee utilizar)



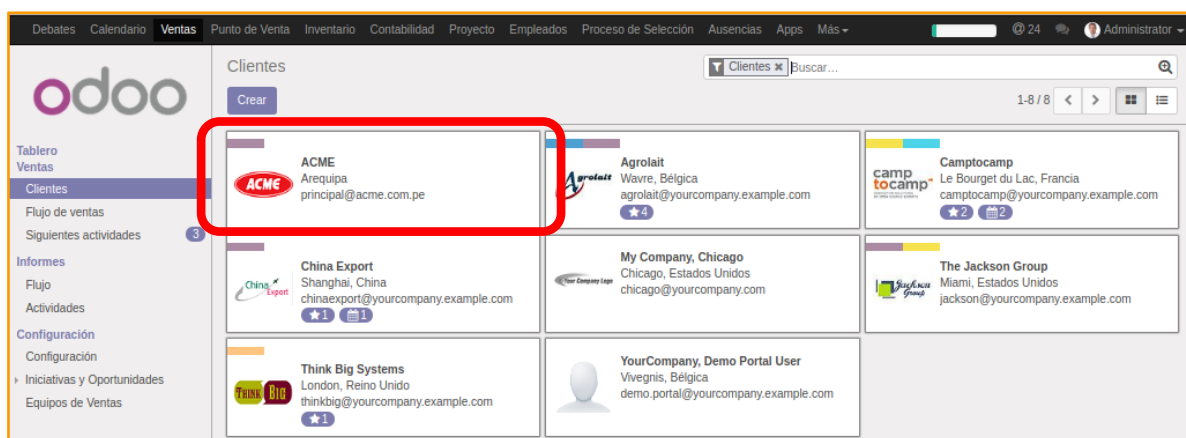
4.8. Verifique que el nuevo Cliente tiene asociada la imagen elegida:



4.9. Clic en el botón Guardar para grabar el nuevo Cliente

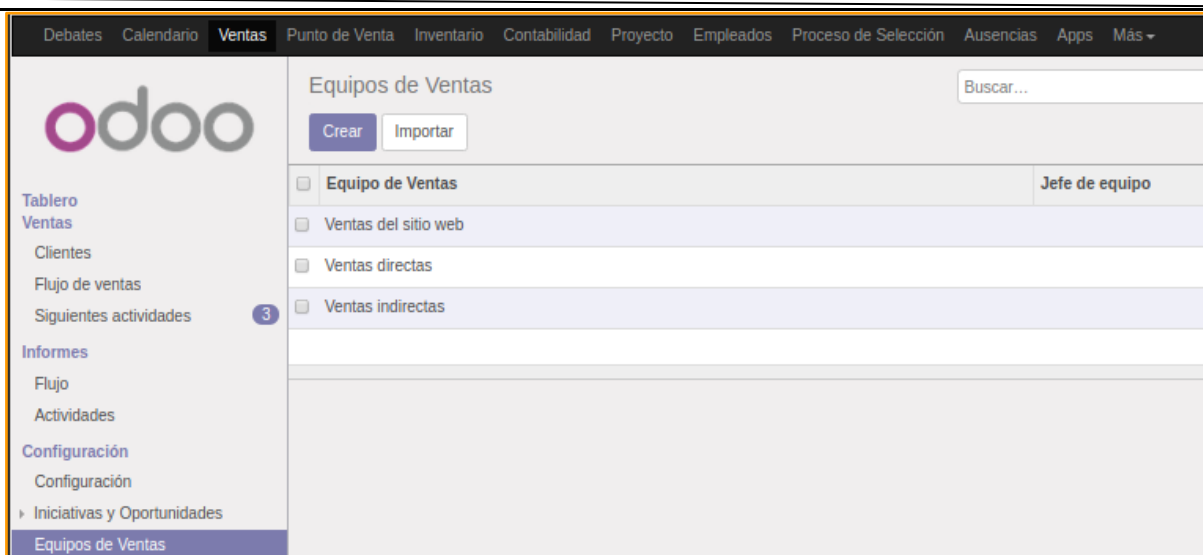


4.10. Cargue nuevamente la lista de todos los clientes y verifique que se muestre el cliente que acaba de crear:

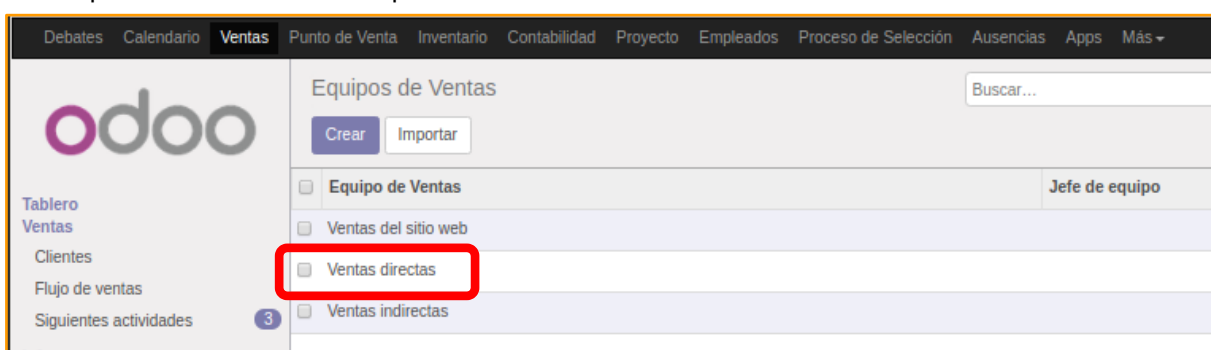


## 5. Equipo de Ventas - Equipo de ventas directas

5.1. Clic en la opción del tablero Equipos de Ventas



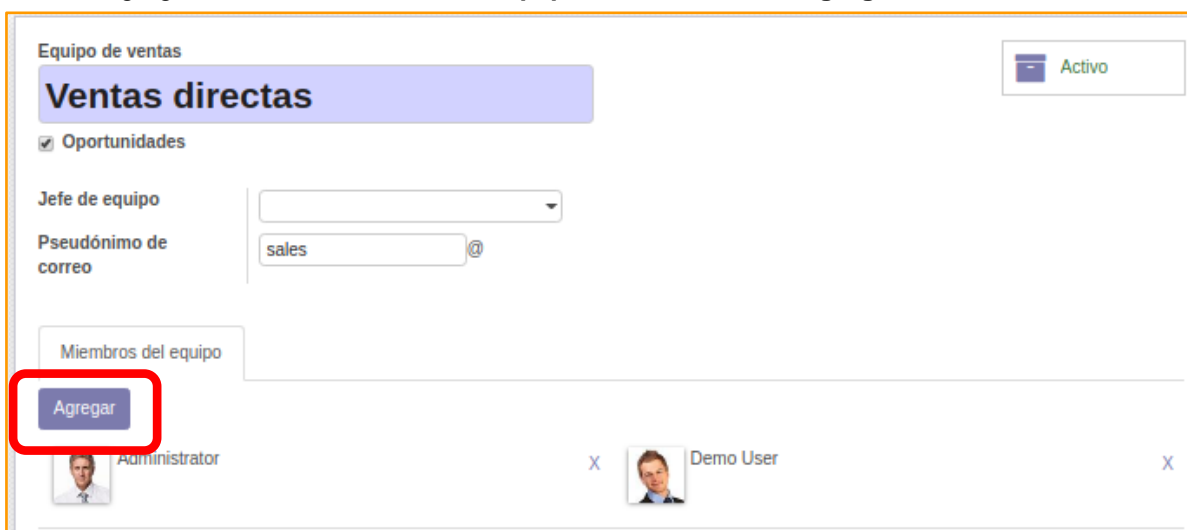
5.2. Del panel derecho clic en la opción “**Ventas directas**”



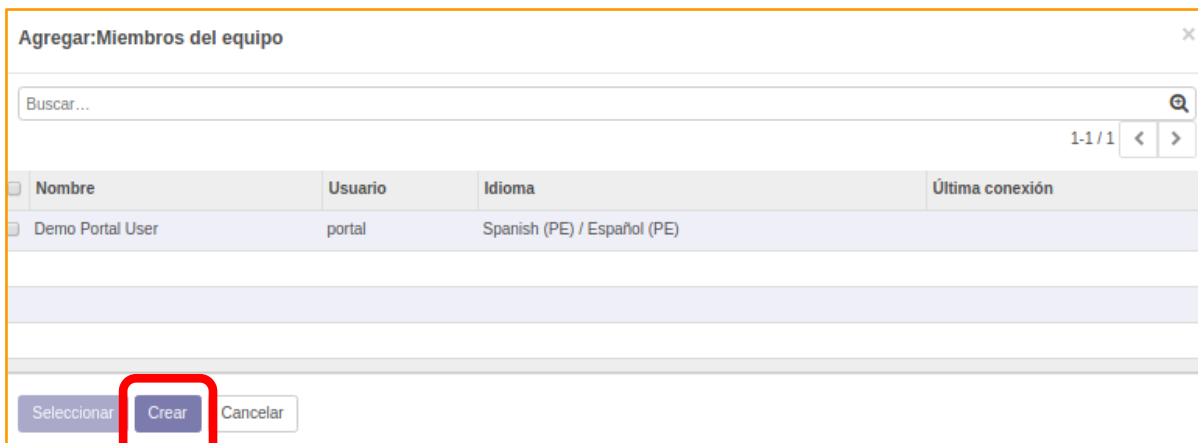
5.3. En el panel “**Equipo de Ventas / Ventas directas**” Clic en el botón “**Editar**”



5.4. Para agregar un nuevo “**Miembro del equipo**” Clic en el botón “**Agregar**”



5.5. Clic en el botón **Crear** para agregar un nuevo miembro a la lista



Agregar: Miembros del equipo


Buscar...

1-1 / 1

<input type="checkbox"/>	Nombre	Usuario	Idioma	Última conexión
<input type="checkbox"/>	Demo Portal User	portal	Spanish (PE) / Español (PE)	

Seleccionar **Crear** Cancelar

5.6. Complete los datos del nuevo miembro del equipo. Clic en **“Guardar y Nuevo”** para finalizar



Agregar: Miembros del equipo

Está creando un nuevo usuario. Después de guardarlo, el usuario recibirá una invitación por correo electrónico que contiene un enlace para establecer su contraseña

 **Nombre**  
**Pablo Cruz**

**Dirección Email**  
**pccruz@acme.com.pe**

**Teléfono**  
51-54-464647

**Celular**  
51-998877664

**Fax**

Guardar & Cerrar **Guardar y Nuevo** Descartar

5.7. Aplicando el procedimiento anterior, adicione un segundo miembro al equipo



Agregar: Miembros del equipo

Está creando un nuevo usuario. Después de guardarlo, el usuario recibirá una invitación por correo electrónico que contiene un enlace para establecer su contraseña

 **Nombre**  
**Sandra Paz**

**Dirección Email**  
**spaz@acme.com.pe**

**Teléfono**  
51-54-464648

**Celular**  
51-998877663

**Fax**

Guardar & Cerrar **Guardar y Nuevo** Descartar

5.8. Aplicando el procedimiento anterior, adicione un tercer miembro al equipo



**Agregar: Miembros del equipo**

Está creando un nuevo usuario. Después de guardarlo, el usuario recibirá una invitación por correo electrónico que contiene un enlace para establecer su contraseña



Nombre

**Maruja Lopez**

Dirección Email

**mlopez@acme.com.pe**

Teléfono

51-54-464649

Celular

51-998877662

Fax

5.9. Verifique que tenga creados los tres nuevos miembros del equipo:

**Equipo de ventas**

**Ventas directas**






☒ Oportunidades

Jefe de equipo

Pseudónimo de correo

sales

Miembros del equipo

 Maruja Lopez	X	 Sandra Paz	X
 Pablo Cruz	X	 Administrator	X
 Demo User	X		

5.10. Elija a Maruja López, como Jefe de equipo.

**Equipo de ventas**

**Ventas directas**

☒ Oportunidades

Jefe de equipo

Pseudónimo de correo

sales

Maruja Lopez

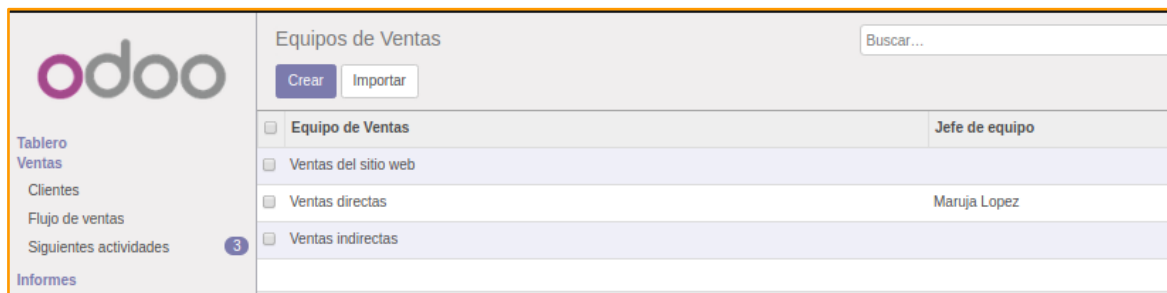
5.11. Clic en el botón **Guardar** para finalizar la creación de los miembros del equipo:

Equipos de Ventas / Ventas directas

Equipo de ventas

**Ventas directas**

- 5.12. Visualice nuevamente los “**Equipos de Ventas**” y verifique que el equipo de **Ventas Directas** tiene asignado un jefe de equipo:



## 6. Iniciativas y/o oportunidades en ODOO (Leads)

### 6.1. Descripción de Iniciativas

#### 1. ¿Qué es generar una iniciativa?

El generar iniciativas es el proceso por el cual se adquiere **contacto** y se **recogen los datos relevantes** sobre los clientes con el fin de establecer una buena relación y poder volverlos clientes potenciales.

Por ejemplo, un visitante de tu página web que llena el formulario de contacto pidiendo más información acerca de los productos y servicios, se convierte en una oportunidad para tu empresa. Por lo general, una herramienta de gestión de relaciones con los clientes, como Odoo CRM, se utiliza para centralizar, para dar seguimiento y dar un mejor servicio a tus clientes potenciales.

#### 2. ¿Por qué es importante generar iniciativas para la empresa?

El generar un **flujo constante de clientes potenciales de alta calidad** es una de las más importantes responsabilidades del equipo de ventas. En realidad, un buen manejo de generar iniciativas es como el combustible de la empresa que le permitirá entregar grandes resultados; las iniciativas traen reuniones, las reuniones traen ventas, las ventas provocan ingresos y más trabajo.

#### 3. ¿Cómo generar iniciativas con Odoo CRM?

Las iniciativas pueden ser capturadas de diferentes maneras, por **publicidad, campañas, exhibiciones y ferias de negocios, bases de datos externas**, etc. El reto más común es reunir con éxito todos los datos y realizar el seguimiento de cualquier actividad de la iniciativa.

Al almacenar la información de cada iniciativa, Odoo CRM lo liberará de estas preocupaciones y le ayudará a tener una mejor automatización del proceso de generar iniciativas, compartiendo información con su equipo de ventas y analizando los procesos de manera muy fácil.

Odoo CRM ofrece varios métodos para generar iniciativas:

- **¿Cómo generar iniciativas desde correos entrantes?**

Un correo electrónico enviado a una de las direcciones de correo genéricas de su empresa puede generar automáticamente una ventaja o una oportunidad.

- **¿Cómo crear un contacto en Odoo CRM?**

Es posible que desee hacer seguimiento de un cliente potencial con el que se reunió brevemente en una exposición donde intercambiaron tarjetas. Puede crear manualmente una nueva iniciativa e introducir toda la información necesaria.

- **¿Cómo generar iniciativas desde mi sitio web?**

Un visitante de la página web que llena el formulario de registro, automáticamente genera una ventaja o una oportunidad en Odoo CRM.

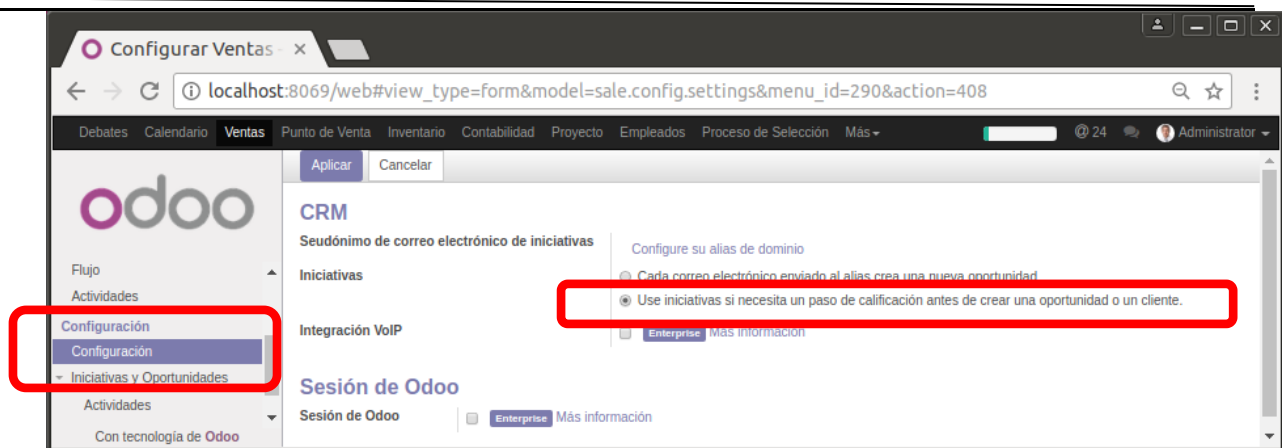
- **¿Cómo importar contactos al CRM?**

Puedes proveerles a tus agentes de ventas una lista de prospectos, por ejemplo un número de teléfono o un correo electrónico de clientes potenciales que no conocen la empresa, importándolos desde cualquier archivo CSV.

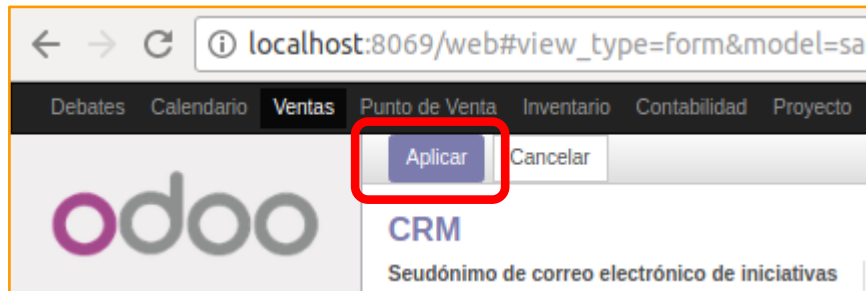
### 6.2. Adicionar manualmente un contacto.

Odoo CRM le permite añadir manualmente contactos en su flujo de ventas. Puede ser una **iniciativa** o una **oportunidad**

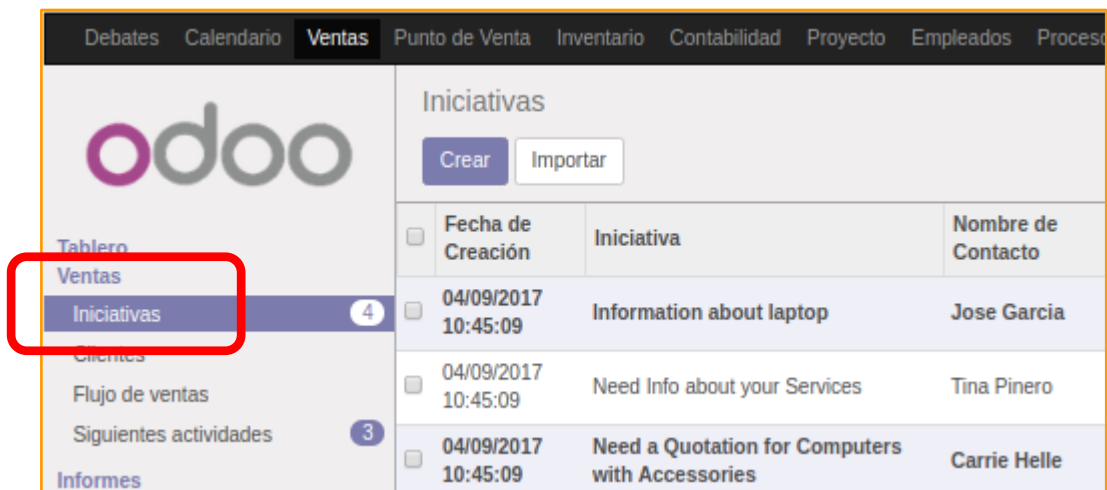
1. Activar el estado iniciativa.



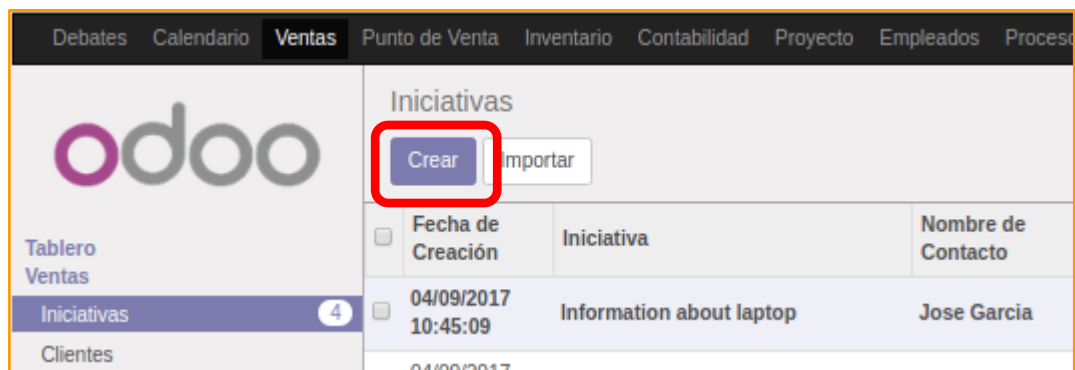
2. Clic en el botón **Aplicar**



3. Verifique que se haya creado un nuevo submenú **Iniciativas** dentro de **Ventas** que le da acceso a una lista de todos sus iniciativas en la cual será capaz de crear un nuevo contacto



4. Para crear un nuevo **Contacto** ir a **Ventas** → **Iniciativas** y hacer clic en el botón **Crear**.



5. Complete los datos del nuevo contacto:

Iniciativa Activo

### Interesado en cursos de Seguridad y Medio ambiente

Nombre de la Compañía	Control Parcial S.A.	Nombre de Contacto	Javier Salas	Señor
Dirección	Yanahuara 123	Email	jsalas@gmail.com	
	Calle 2...	Puesto de trabajo	Supervisor de Seguridad	
	Arequipa	Teléfono	51-54-667788	
	Peru	Teléfono Móvil	51-909090909	
		Fax		
Vendedor	Pablo Cruz	Clasificación	★★★★☆	
Equipo de Ventas	Ventas directas	Etiquetas	Formación	

Notas Internas Información Extra

La empresa requiere certificar a su personal en seguridad industrial para poder acceder a trabajos dentro de la mina

6. Clic en el botón Guardar para grabar el nuevo Contacto:

Iniciativas / Nuevo

**Guardar** Descartar

Iniciativa

### Interesado en cursos de Seguridad y Medio ambiente

7. Clic en el botón **Convertir en oportunidad**

Iniciativas

/ Interesado en cursos de Seguridad y Medio amb...

Editar Crear Adjunto(s) Acción

**Convertir en oportunidad**

8. En el cuadro de diálogo de confirmación, Clic en el botón **“Crear oportunidad”**

**Convertir a oportunidad**

**Acciones de conversión**

- ☒ Convertir a oportunidad
- ☐ Unir con oportunidades existentes

**Asignar esta oportunidad a**

Vendedor:

Equipo de Ventas:

**Cientes**

- ☐ Enlace a un Cliente existente
- ☒ Crear un nuevo cliente
- ☐ No enlazar a un cliente







9. Verifique en la opción de **Cientes** que se muestra el nuevo Contacto generado:

Debate | Calendario | **Ventas** | Punto de Venta | Inventario | Contabilidad | Proyecto | Empleados | Proceso de Selección | Más

**Cientes**

Crear

1-12 / 12

 <b>ACME</b> Arequipa principal@acme.com.pe	 <b>Agrolait</b> Wavre, Bélgica agrolait@yourcompany.example.com	 <b>Camp to camp</b> Le Bourget du Lac, Francia campcamp@yourcompany.examp...
 <b>China Export</b> Shanghai, China chinaexport@yourcompany.example...	 <b>Control Parcial S.A.</b> Supervisor de Seguridad Arequipa jsalas@gmail.com	 <b>Maruja Lopez</b> mlopez@acme.com.pe

10. Verifique en la opción de **Flujo de Ventas (Vista Kanban)** que se muestra el nuevo Contacto generado:

Debate | Calendario | **Ventas** | Punto de Venta | Inventario | Contabilidad | Proyecto | Empleados | Proceso de Selección | Más

**Flujo de ventas**

Crear

Nuevo + Calificado + Propuesta +

<b>Interest in your Graphic Design Project</b> S/24.000,00, Agrolait ★★☆☆	<b>Need a new design for my website</b> S/3.800,00, Delta PC ★★☆☆	<b>Would appreciate more information about your products</b> S/11.000,00, Agrolait ★★☆☆
<b>Interesado en cursos de Seguridad y Medio ambiente</b> Control Parcial S.A., Javier Salas ★★☆☆	<b>Pricing Information of Services</b> S/1.000,00 ★☆☆☆	<b>Need to customize the solution</b> S/4.500,00 ★★☆☆
<b>Plan to buy 60 keyboards and mouses</b> S/40.000,00 ★☆☆☆	<b>Trainee's training plan in your Organization</b> S/35.000,00, Delta PC ★☆☆☆	<b>"Resource Planning" project development</b> S/9.000,00, Delta PC ★★☆☆

11. Cambie de la vista **Kanban** a la vista de **Lista** y ubique el nuevo Contacto generado

Flujo de ventas

1-16 / 16

<input type="checkbox"/>	04/09/2017 10:45:09	Need to customize the solution		Argentina	04/09/2017	Conf call with technical service	Propuesta	4,500,00	60,00	Ventas directas	Ad
<input type="checkbox"/>	04/09/2017 10:45:09	Need a new design for my website	Delta PC	Reino Unido	06/09/2017	Convert to quote	Calificado	3,800,00	90,00	Ventas directas	De
<input type="checkbox"/>	04/09/2017 10:45:09	Interest in your Graphic Design Project	Agrolait	Bélgica	07/09/2017	Send Catalog by Email	Nuevo	24,000,00	10,00	Ventas indirectas	De
<input type="checkbox"/>	05/09/2017 10:20:39	Interesado en cursos de Seguridad y Medio ambiente	Control Parcial S.A., Javier Salas				Nuevo	0,00	10,00	Ventas directas	Pa
<input type="checkbox"/>	04/09/2017 10:45:09	Resource Planning project development	Delta PC	Reino Unido			Propuesta	9,000,00	10,00	Ventas directas	Ad

### 6.3. Crear una nueva oportunidad

- En el tablero, clic en la opción “**Flujo de trabajo**” y active la vista **Kanban**

Debates Calendario **Ventas** Punto de Venta Inventario Contabilidad Proyecto Más

Flujo de ventas

Crear

Tablero Ventas

- Iniciativas 4
- Cientes
- Flujo de ventas**
- Siguientes actividades 3

Nuevo + Calificado + Propuesta

Interest in your Graphic Design Project  
S/24,000,00, Agrolait

Need a new design for my website  
S/3,800,00, Delta PC

Would appreciate information about  
S/11,000,00, Agrolait

- Clic en el botón **Crear**

Flujo de ventas

Crear

- Ingresar los datos del nuevo **Ciente**:

**Crear una oportunidad**

Titulo de oportunidad: Presupuesto capacitación Ofimática

Ciente: **SCANIA S.A.**


Ingreso estimado: [Crear "SCANIA S.A."](#)








Clasificación: [Crear y editar...](#)

- A continuación se muestra los datos del nuevo **Ciente** y los datos de un nuevo contacto asociado al cliente

**Crear: Cliente**

☐ Individual
 ☒ Compañía


**SCANIA S.A.**

 Activo	 0 Oportunidades	 0 Reuniones
 0 Actividades	 0,00 Facturado	 0 Incidencias
		 0 Tareas

**Dirección**  
 Av. Ejército 345  
 Calle 2...  
 Arequipa Estado ZIP  
 Peru

**Teléfono**  
 51-54-200009

**Celular**  
 51-889900998

**Fax**  
 ...

**Email**  
 admin@scania.com.pe

**Idioma**  
 Spanish (PE) / Español (PE)

**Sitio Web**  
 www.scania.com.pe

**Etiquetas**  
 Distribuidor x Etiquetas...

Contactos y direcciones Notas Internas Ventas y Compras Contabilidad

**Crear**

**Crear: Contactos**

☒ Contacto
 ☐ Dirección de facturación
 ☐ Dirección de envío
 ☐ Otras direcciones

**Nombre de Contacto**  
 Karla Villa

**Título**  
 Madam

**Puesto de Trabajo**  
 Representante legal

**Email**  
 kvilla@scania.com.pe

**Teléfono**  
 51-54-20008

**Celular**  
 51-889970707

**Notas**  
 Tiene a su cargo los programas de capacitación del personal

**Guardar & Cerrar**
**Guardar y Nuevo**
 Descartar

5. Clic en el botón Guardar para grabar el nuevo Cliente

Contactos y direcciones Notas Internas Ventas y Compras Contabilidad

**Crear**

Karla Villa  
 Representante legal  
 kvilla@scania.com.pe  
 Teléfono: 51-54-20008  
 Celular: 51-889970707

**Guardar** Descartar

6. Complete los datos de **Ingreso estimado** y **Clasificación**. Clic en el botón **Crear**

**Crear una oportunidad**

Título de oportunidad: Presupuesto capacitación Ofimática  
 Cliente: SCANIA S.A.  
 Ingreso estimado: 12000  
 Clasificación: ★ ★ ☆

7. Verifique que en la vista **Kanban** se muestre la nueva **oportunidad** creada

**Nuevo** + **Calificado** + **Propuesta** +

Interest in your Graphic Design Project  
 S/24.000,00, Agrolait  
 ★ ★ ☆

**Presupuesto capacitación Ofimática**  
 S/12.000,00, SCANIA S.A.  
 ★ ★ ☆

Interesado en cursos de Seguridad y Medio ambiente  
 Control Parcial S.A., Javier Salas  
 ★ ★ ☆

Need a new design for my website  
 S/3.800,00, Delta PC  
 ★ ★ ☆

Pricing Information of Services  
 S/1.000,00  
 ★ ☆ ☆

Trainee's training plan in your Organization  
 S/35.000,00, Delta PC  
 ★ ☆ ☆

Would appreciate more information about your products  
 S/11.000,00, Agrolait  
 ★ ★ ☆

Need to customize the solution  
 S/4.500,00  
 ★ ★ ☆

"Resource Planning" project development  
 S/9.000,00, Delta PC  
 ★ ★ ☆

7. Generar iniciativas desde el sitio web de ODOO


7.1. Instalar el módulo **"Website Builder"**


Debates Calendario Ventas Punto de Venta Inventario Contabilidad Proyecto Empleados Proceso de Selección Ausencias **Apps** Configuración

Apps

Módulo website x Buscar...

Filtros Agrupado por


**Website Builder**  
 Build Your Enterprise Website

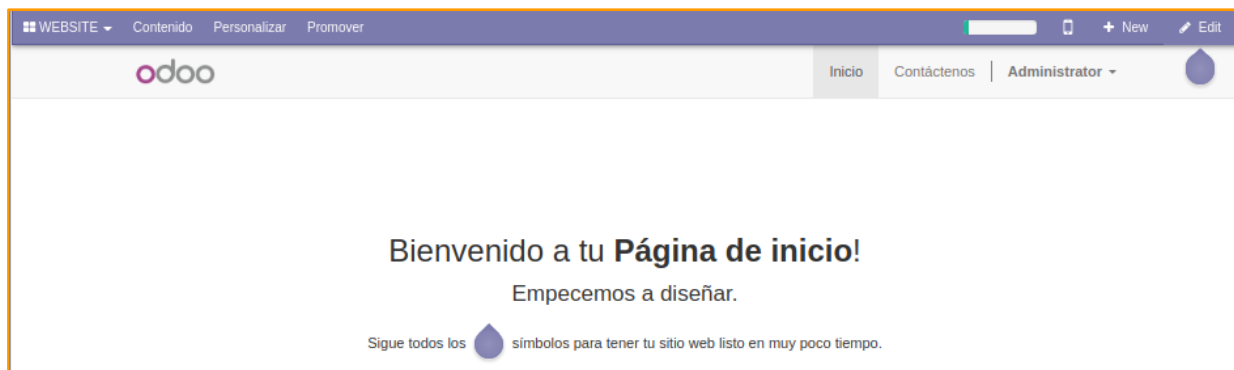

**eCommerce**  
 Sell Your Products Online

7.2. Elija un tema, por ejemplo **"bootswatch"** → Instalar

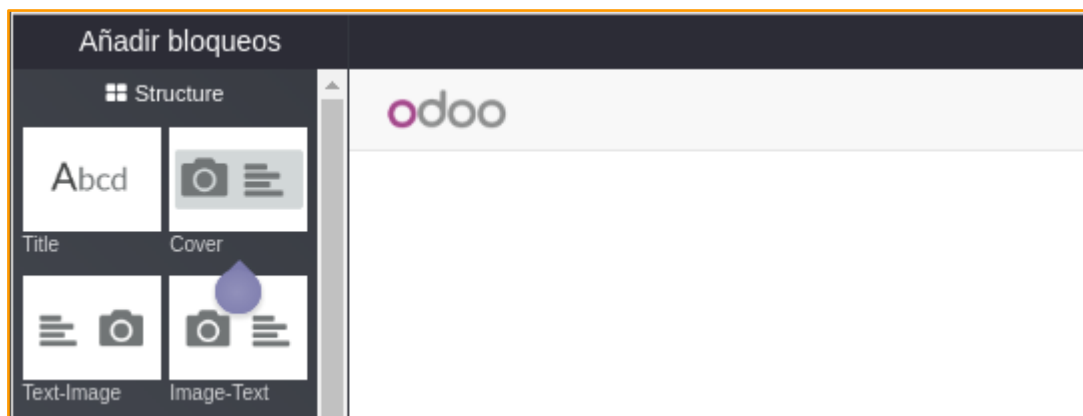




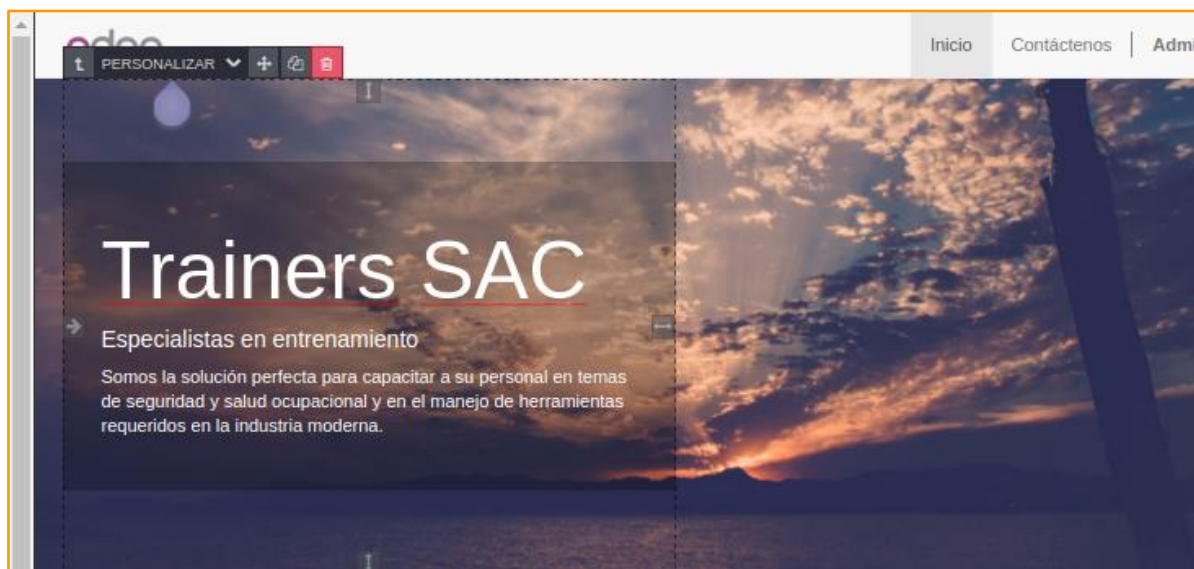
### 7.3. Clic en **Edit**



### 7.4. Adicione el elemento **Cover**



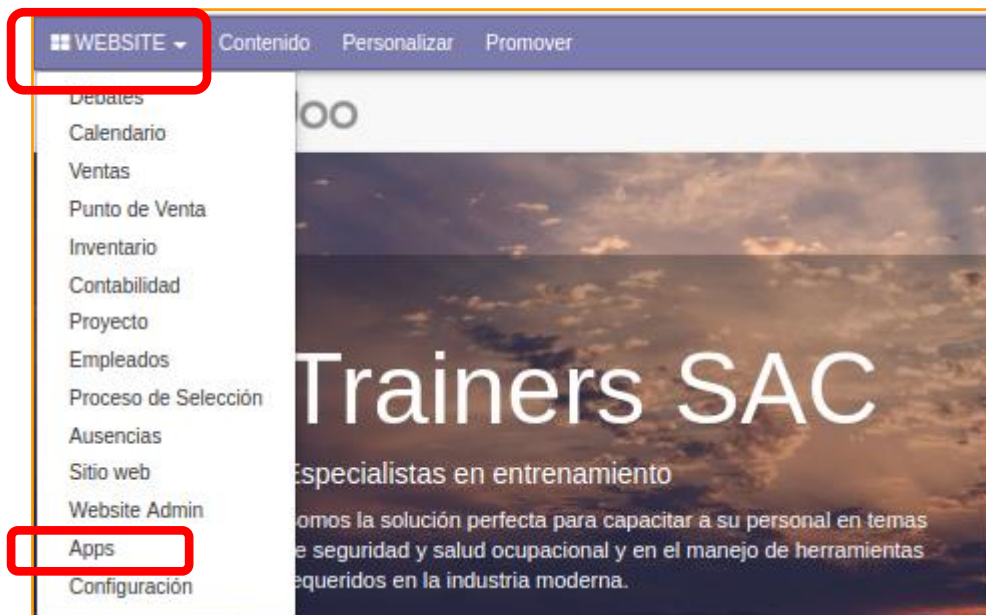
### 7.5. Configure la visualización del nuevo **Cover** como se indica en la figura:



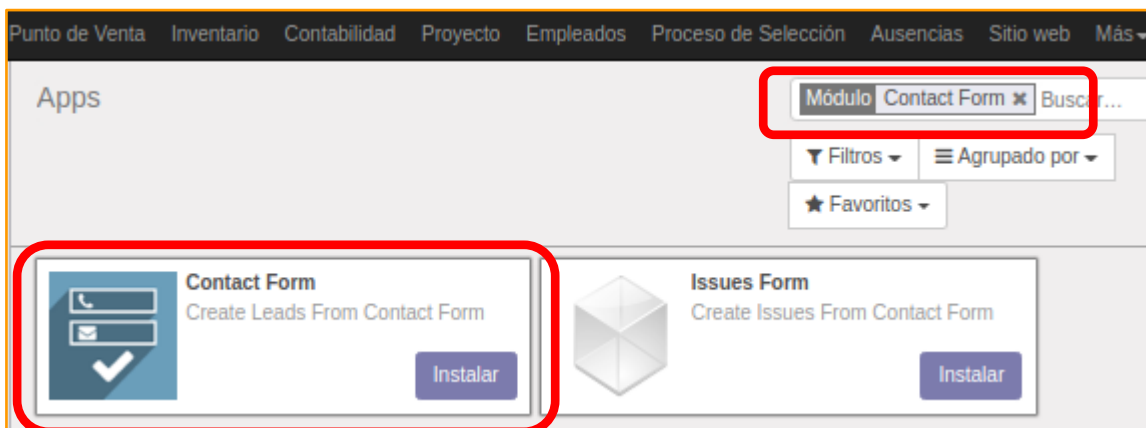
### 7.6. Clic en el botón Guardar para finalizar la edición



7.7. Regrese nuevamente al panel Apps con la opción del menú **Website** indicado:



7.8. Instale el módulo "Contact Form"



7.9. Verifique que se haya adicionado el siguiente formulario de contacto a su sitio web en el enlace correspondiente a **Contáctenos**



7.10. Adicione un nuevo Contacto empleando el formulario anterior. Clic en **Enviar**

## Contáctenos

Contacte con nosotros sobre cualquier cosa relacionada con nuestra empresa o servicios.  
Haremos lo posible por responderle a la mayor brevedad.

**Su Nombre \***

**Número Telefónico**

**Email \***

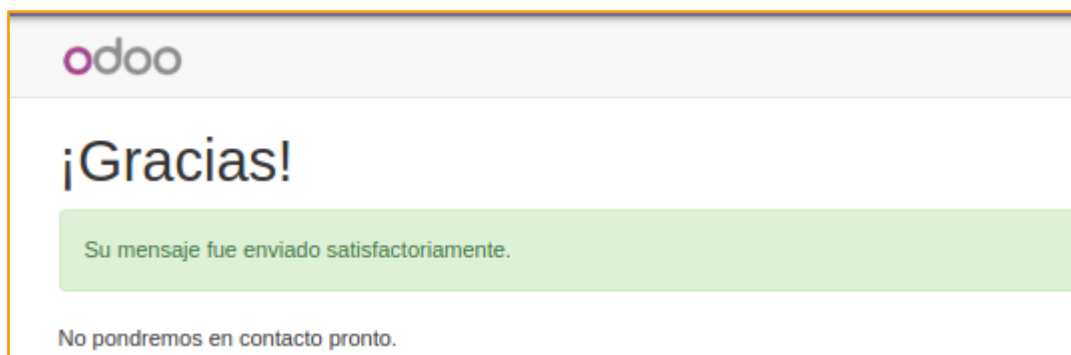
**Su Compañía \***

**Asunto \***

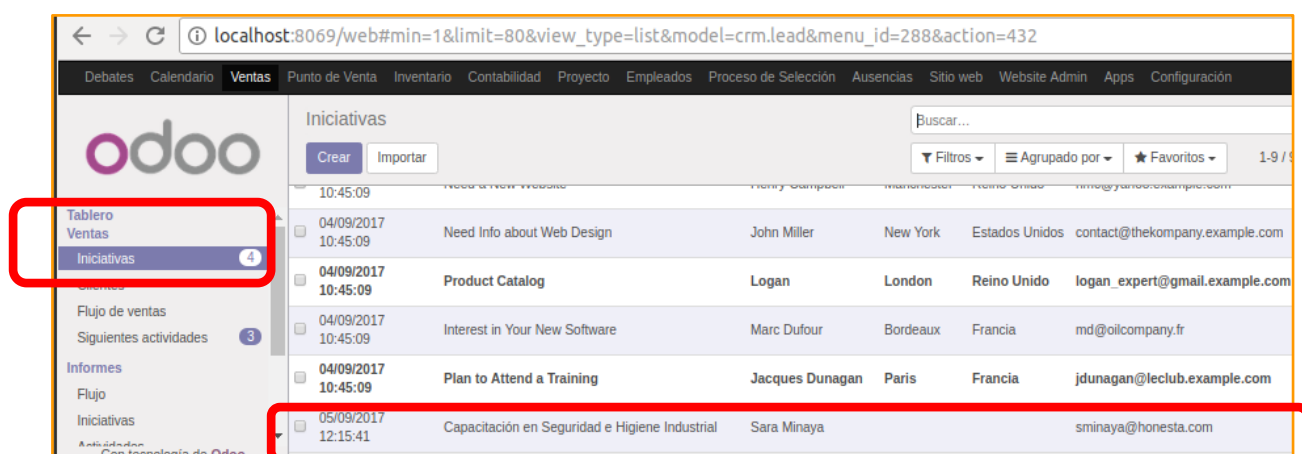
**Su Pregunta \***

**Enviar**

7.11. Debe visualizar un mensaje de confirmación de la creación del contacto:



7.12. Regrese nuevamente al módulo CRM. Elija la opción del tablero **Ventas** → Iniciativas y verifique que se muestre el nuevo contacto captado por medio del sitio web



localhost:8069/web#min=1&limit=80&view\_type=list&model=crm.lead&menu\_id=288&action=432

Debates Calendario **Ventas** Punto de Venta Inventario Contabilidad Proyecto Empleados Proceso de Selección Ausencias Sitio web Website Admin Apps Configuración

odoo

Iniciativas

Crear Importar

Buscar...

Filtros Agrupado por Favoritos 1-9 / 5

	Fecha	Asunto	Nombre	Ciudad	País	Email
<input type="checkbox"/>	04/09/2017 10:45:09	Need Info about Web Design	John Miller	New York	Estados Unidos	contact@thecompany.example.com
<input type="checkbox"/>	04/09/2017 10:45:09	Product Catalog	Logan	London	Reino Unido	logan_expert@gmail.example.com
<input type="checkbox"/>	04/09/2017 10:45:09	Interest in Your New Software	Marc Dufour	Bordeaux	Francia	md@oilcompany.fr
<input type="checkbox"/>	04/09/2017 10:45:09	Plan to Attend a Training	Jacques Dunagan	Paris	Francia	jdunagan@leclub.example.com
<input type="checkbox"/>	05/09/2017 12:15:41	Capacitación en Seguridad e Higiene Industrial	Sara Minaya			sminaya@honesta.com

Tablero Ventas **Iniciativas** 4

Flujo de ventas

Siguientes actividades 3

Informes

Flujo

Iniciativas

7.13. Seleccione la nueva iniciativa en el panel anterior y elija la **Acción** → **Convertir a oportunidades**

**Iniciativas**

Crear Importar

Acción Filtros Agrupado por

Buscar...

<input type="checkbox"/>	Fecha de Creación	Iniciativa	Nombre de Co		
<input type="checkbox"/>	04/09/2017 10:45:09	Information about laptop	Jose Garcia		
<input type="checkbox"/>	04/09/2017 10:45:09	Need Info about your Services	Tina Pinero		
<input type="checkbox"/>	04/09/2017 10:45:09	Need a Quotation for Computers with Accessories	Carrie Helle		
<input type="checkbox"/>	04/09/2017 10:45:09	Need a New Website	Henry Campbell		
<input type="checkbox"/>	04/09/2017 10:45:09	Need Info about Web Design	John Miller		
<input type="checkbox"/>	04/09/2017 10:45:09	Product Catalog	Logan	London	Reino Unido
<input type="checkbox"/>	04/09/2017 10:45:09	Interest in Your New Software	Marc Dufour	Bordeaux	Francia
<input type="checkbox"/>	04/09/2017 10:45:09	Plan to Attend a Training	Jacques Dunagan	Paris	Francia
<input checked="" type="checkbox"/>	08/09/2017 12:15:41	Capacitación en Seguridad e Higiene Industrial	Sara Minaya		

Exportar  
 Archivo  
 Desarchivar  
 Eliminar  
 Convertir a oportunidades  
 Unir iniciativas/oportunidades  
 Envío masivo a iniciativas/oportunidades  
 Marcar como perdido

7.14. Complete los datos. clic en el botón **Guardar**

**Convertir a oportunidades**

**Opciones de conversión**

Acciones de conversión  
☒ Convertir a oportunidad  
☐ Unir con oportunidades existentes

Aplicar la deduplicación  
☒

**Asignar estas oportunidades a**

Equipo de Ventas  
 Ventas directas

Vendedores  
 Sandra Paz

Iniciativas duplicadas (con propósito informativo)

**Cientes**

Cliente relacionado  
☒ Use un Compañero existente o creelo  
☐ No enlazar a un cliente

Convertir a Oportunidades Cancelar

7.15. Elija la opción “**Flujo de ventas**” y verifique que se visualiza la nueva oportunidad:

**Tablero Ventas**

Iniciativas 4

Cientes

**Flujo de ventas** 3

Siguientes actividades

**Informes**

Flujo

Iniciativas

Actividades

**Configuración**

Configuración

Iniciativas y Oportunidades

Equipos de Ventas

**Nuevo**

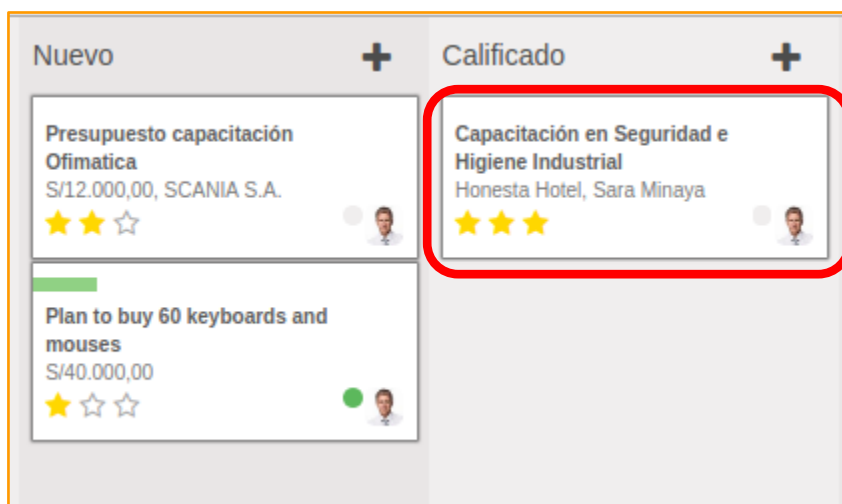
Presupuesto capacitación Ofimática  
 S/12.000,00, SCANIA S.A.  
 ★★☆☆

Plan to buy 60 keyboards and mouses  
 S/40.000,00  
 ★☆☆☆

Capacitación en Seguridad e Higiene Industrial  
 Honesta Hotel, Sara Minaya  
 ☆☆☆

**Calificado**

7.16. Desplace la nueva oportunidad a la columna “**Calificado**” (Use **drag & drop**)



7.17. Aplicando el ejercicio anterior crear 2 nuevas oportunidades empleando el formulario de contacto (adjunte imágenes de los datos ingresados en el formulario contáctenos, adjunte imágenes de la vista Kanban donde se visualicen las 2 nuevas oportunidades)

### Tarea:

1. Describa el procedimiento para importar contactos/clientes desde un archivo **CSV** (revise la documentación)
2. Mejore la presentación del módulo **Website** instalado adicionando mayor cantidad de elementos disponibles en su editor. Adjunte imágenes del resultado obtenido.

---

### **Observaciones y Conclusiones:**

Indicar las conclusiones que llegó después de los temas tratados de manera práctica en este laboratorio.