

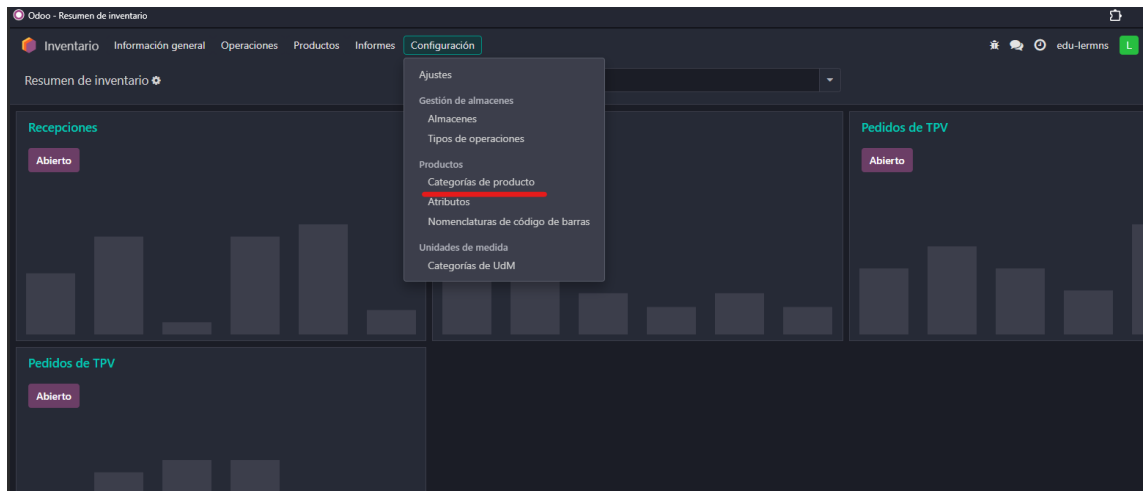
Guía Práctica: Configuración de Módulos CRM e Inventario en Odoo

1. Instalación de Módulos Necesarios

Asegúrate de tener instalados los módulos de **CRM** e **Inventario** desde la aplicación principal de Odoo.

2. Creación de Categorías de Producto

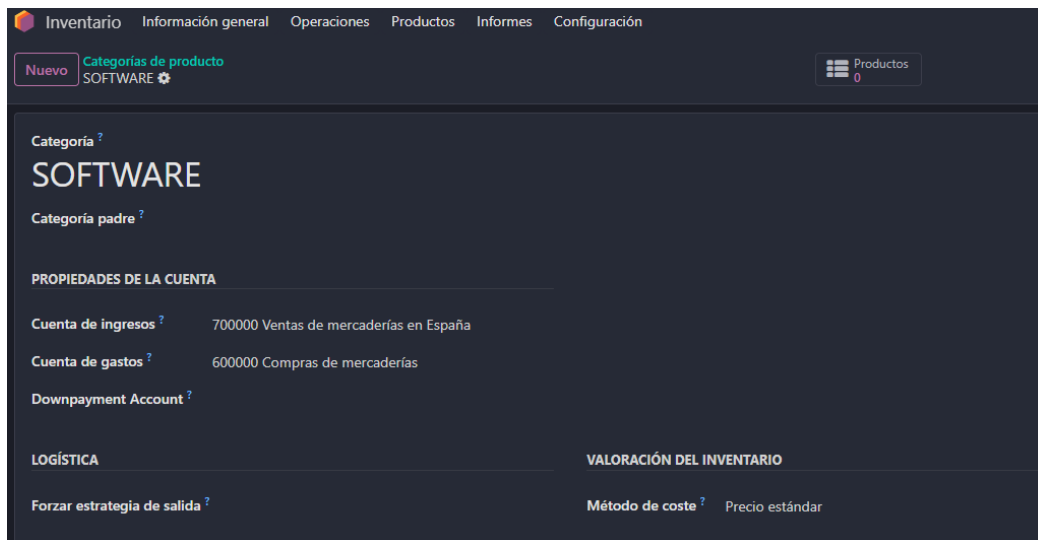
- Ve al módulo de **Inventario** y accede a **Configuración > Categorías de Producto**.



- Haz clic en **Nuevo** para crear una categoría.



- Rellena el campo de **Nombre** con el título de la categoría.



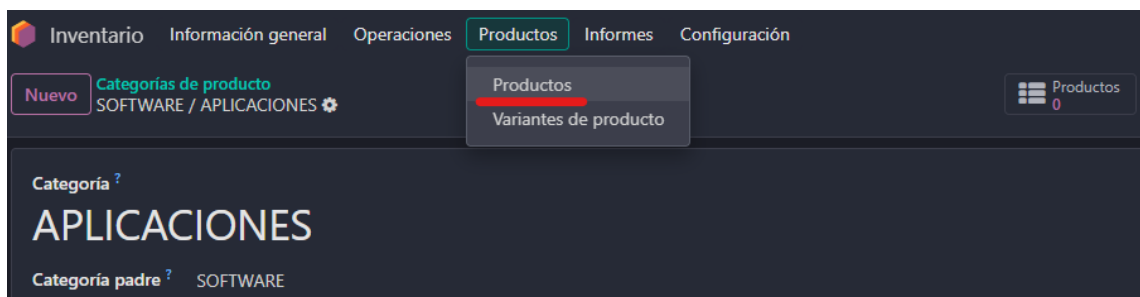
- Si deseas crear una subcategoría, selecciona una **Categoría Padre** al configurarla.



- Guarda los cambios.

3. Creación de un Nuevo Producto

- Desde el módulo de **Inventario**, accede a **Productos > Productos**.



- Haz clic en **Nuevo** para añadir un producto.



- Completa los campos requeridos:
 - **Nombre del Producto.**
 - **Precio de Venta.**
 - **Categoría** (elige una categoría previamente creada).
 - **Stock Real** (indica la cantidad disponible).

Nuevo Productos MacBook Pro

Stock real 0,00 Unidades Pronosticado 0,00 Unidades Documentos 0 Comprado 0,00 Unidades Vendido 0,00 Unidades Reglas d 0

Actualizar la cantidad Reponer Imprimir etiquetas

Producto ?

☆ MacBook Pro

☒ Ventas ? ☒ Compra ? ☐ Punto de venta ?

Información general Atributos y variantes Ventas Compra Inventario Contabilidad

Tipo de producto ? ☒ Bienes ☐ Servicio ☐ Combinación

Política de facturación ? Cantidades pedidas

Rastrear inventario ? ☒
 ? Puede facturar los bienes antes de entregarlos.

Precio de venta ? 1.200,00 € por Unidades

Impuesto de ventas ? 21% G X (= 1.452,00 € impuestos incluidos)

Coste ? 0,00 € por Unidades

Impuestos de compra ? 21% G INC X

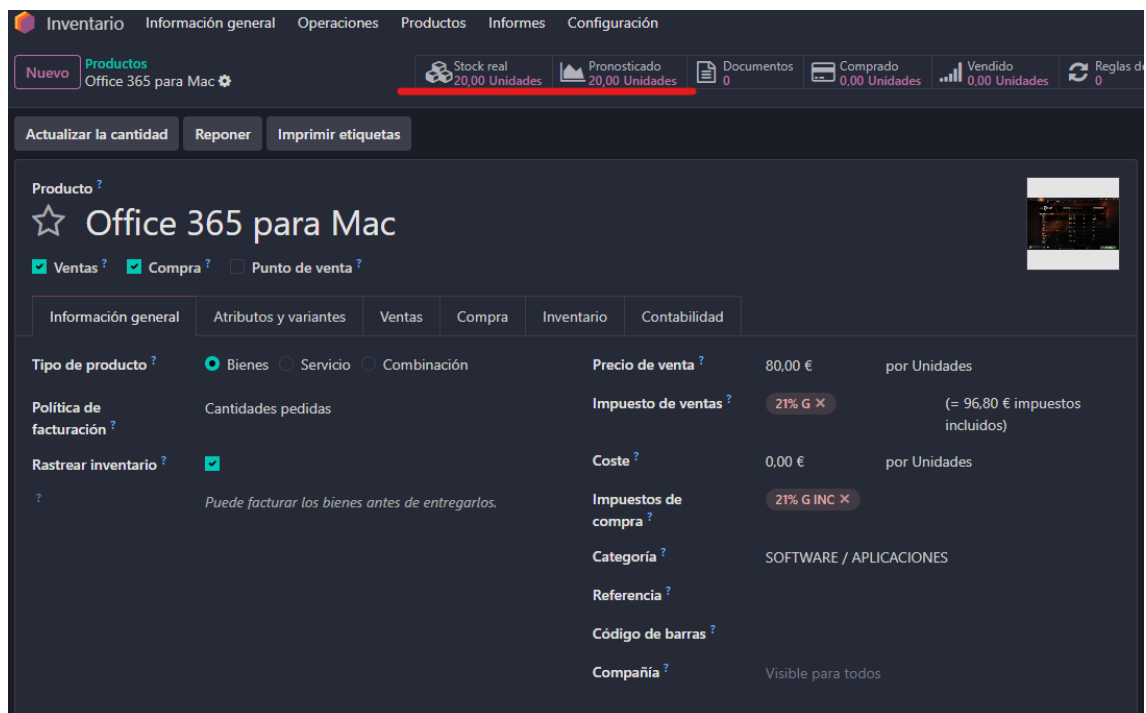
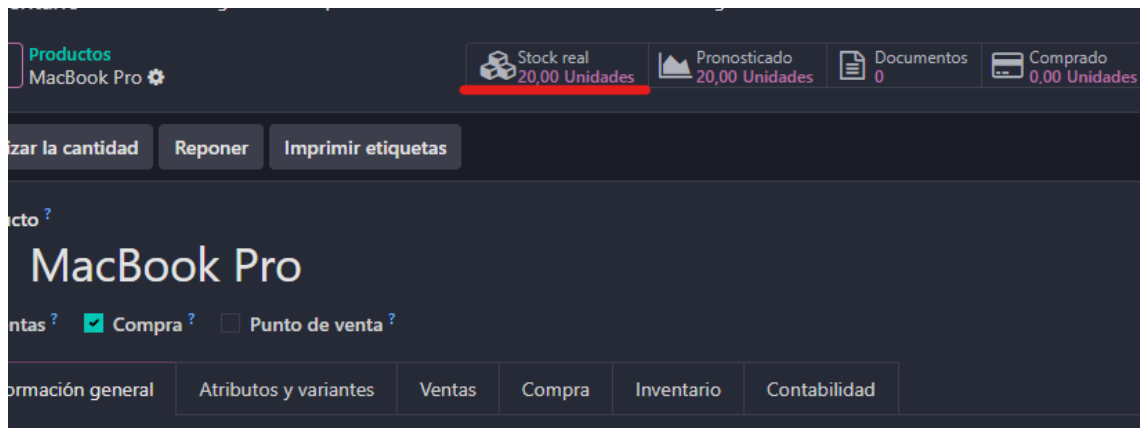
Categoría ? HARDWARE

Referencia ?

Código de barras ?

Compañía ? Visible para todos

NOTAS INTERNAS



- Guarda el producto para finalizar.

4. Creación de una Nueva Oportunidad en CRM

- Accede al módulo de **CRM** y haz clic en **Nuevo** para crear una oportunidad.
- Rellena los campos necesarios, como nombre, cliente y detalles de la oportunidad.

CRM Ventas Informes Configuración

Nuevo Generar leads Flujo ⚙️

Calificado + **Propuesta**

0

Contacto ?
John Doe

Oportunidad ?
Venta de Mac y Office

Correo electrónico ?
Johndoe@live.com

Teléfono ?
34+ 622384512

Ingreso esperado ?
6.000,00 € ☆☆☆

Añadir **Editar** 🗑️

- Haz clic en **Añadir** para registrar la nueva oportunidad en el sistema.

5. Registro de Interacciones con Oportunidades

- En el módulo de **CRM**, selecciona la oportunidad en la que deseas registrar una interacción.
- Ve al apartado **Actividades** dentro de la oportunidad.
- Haz clic en **Llamada** o selecciona cualquier otro tipo de actividad según corresponda.

31

Calendario

Calendario

Configuración

Nuevo

Reuniones

Reunión de Equipo-IES

Editar evento recurrente

Este evento

Este evento y los siguientes

Todos los eventos

Asunto de la reunión ?

Reunión de Equipo-IES

Iniciar ?

27/01/2025 00:00:00 → 27/01/2025 01:15:00

Duración ?

01:15 horas o Todo el día ?

Zona horaria ?

Europe/Madrid

Recurrente ?

☒

Repetir ?

Semanalmente

Repetir el

L

M

M

J

V

S

D

Hasta ?

Número de repeticiones 12

Ubicación ?

Sala de Juntas

URL de la videollamada ?

+ Reunión de Odoo

Etiquetas ?

Privacidad ?

Ocupado Por defecto

Organizador ?

L

Leonardo Ramos Barrenozo

Descripción ?

Reunión semanal de toma de contacto

Recordatorios ?

1 Asistentes

1 sí, 0 tal vez, 0 no, 0 pendiente

L

Leonardo Ramos Barrenozo

Seleccione asistentes...

CORREO ELECTRÓNICO

SMS

Con estos pasos, habrás configurado las categorías y productos en el inventario, gestionado oportunidades en CRM, registrado interacciones y programado citas en el calendario de Odoo, optimizando el flujo de trabajo.