Módulo de Prospecto y módulo de Integración de Whatsapp con CRM LEADS

Manual de Usuario



Desarrolladores

Michael Frederick Ponce Cevallos Estalin Xavier Gunza Cotacachi

Contenido

INTRODUCCIÓN A PROSPECTOS	3
BIENVENIDO	3
OBJETIVOS	3
Objetivo General	3
Objetivos Específicos	3
MANUAL DE INSTALACIÓN	4
REQUISITOS MÍNIMOS	4
PASOS DE INSTALACIÓN	4
Preparación de los módulos	4
Actualizar módulos en Odoo	5
Instalar Prospectos	7
Instalar WhatsApp Crm Leads	7
DESARROLLO DEL MANUAL DE USUARIO	9

INTRODUCCIÓN A PROSPECTOS

BIENVENIDO

Aquí se presentan dos módulos, para lo cual, a continuación, se hablará un poco de cada uno.

Por un lado, tenemos Prospectos, este es un módulo enfocado en la importación de datos de la superintendencia de compañías, mediante el uso de archivos csv o xlsx, una vez cargados los datos, se los puede gestionar, de tal manera que, el usuario tenga la facilidad de enviar los registros de cada empresa hacia al módulo de CRM LEADS. Este módulo también cuenta con múltiples tipos de vistas, además de muchos filtros y agrupaciones.

Por otro lado, el módulo de Integración de Whatsapp con CRM Lead, le agrega funcionalidad extra a este último, en breves palabras le permite seleccionar un posible cliente y enviarle un mensaje directamente a través de Whatsapp Web, y como adicional se puede enviar correos electrónicos de manera masiva.

OBJETIVOS

Objetivo General

Elaborar una guía para aquellas personas que requieran hacer uso de los módulos de Odoo propuestos, sin ninguna complicación y puedan probar la funcionalidad completa del mismo, mediante una explicación paso a paso de instalación del los mismos y de su funcionamiento como tal.

Objetivos Específicos

- Redactar una guía intuitiva de instalación.
- Redactar las dependencias mínimas para que funcionen estos dos módulos.
- Redactar la guía de funcionamiento para que el usuario pueda manejar con facilidad estos módulos dentro de Odoo.

MANUAL DE INSTALACIÓN

REQUISITOS MÍNIMOS

Como módulo adicional del ERP Odoo, es claro que debe cumplir con los requisitos mínimos de hardware para ejecutar Odoo en su totalidad.

Por otro lado, para la completa funcionalidad del módulo se necesita las siguientes dependencias:

- BASE
- CRM
- MAIL
- CONTACTS

Cabe recalcar que estas dependencias las instala automáticamente, en caso de que, no estuvieran instaladas en Odoo.

PASOS DE INSTALACIÓN

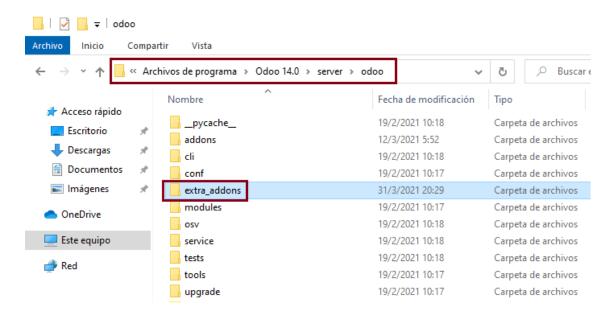
La instalación está bajo la premisa de que Oddo 14 está instalado en un sistema operativo de Windows, por lo que puede cambiar ciertos aspectos en otras arquitecturas.

Preparación de los módulos

Se debe de crear la carpeta que contendrá los módulos de terceros en la ruta:

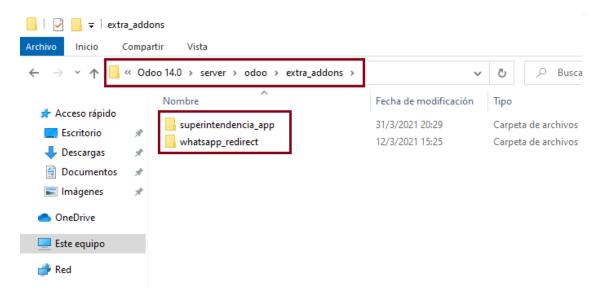
"C:\Program Files\Odoo 14.0\server\odoo"

Una vez ubicados dentro de esa ruta creamos una carpeta llamada *extra_addons*, una vista de cómo quedaría es la siguiente:



En dicha carpeta colocaremos los módulos correspondientes a *Prospectos* y

WhatsApp Crm Leads, como se puede observar de la siguiente manera:

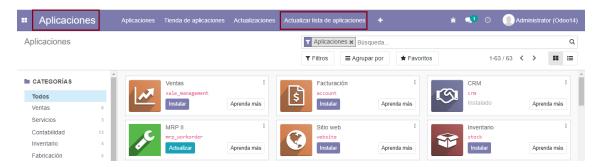


Adicionalmente se debe colocar la ruta de la carpeta *extra_addons* en la variable *addons_path* del archivo de configuración de odoo *(odoo.conf)* que se encuentra ubicado en "C:\Program Files\Odoo 14.0\server".

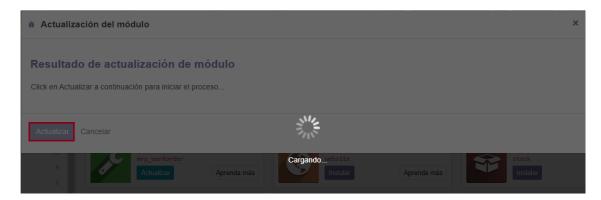


Actualizar módulos en Odoo

Una vez ya realizados los pasos anteriores es necesario ingresar a Odoo, y para que podamos instalar nuestro módulo debemos dirigirnos a *Aplicaciones* y dar click en el botón *Actualizar la lista de aplicaciones*.



Luego se abrirá una ventana donde deberemos dar click en *Actualizar* y se deberá de esperar un tiempo



Una vez actualizado en la misma ubicación nos dirigimos al buscador y colocamos el módulo *Prospects* y aparecerá el módulo

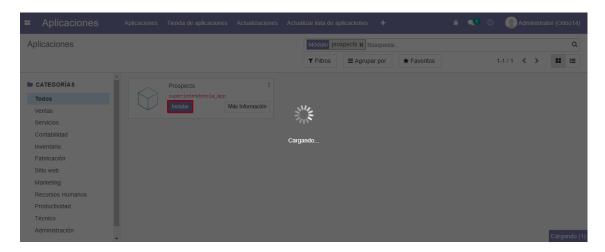


Y en su defecto sucederá de la misma manera para WhatsApp Crm Leads



Instalar Prospectos

Una vez encontrado el módulo, se deberá dar click en el botón *Instalar* y esperamos que termine la instalación



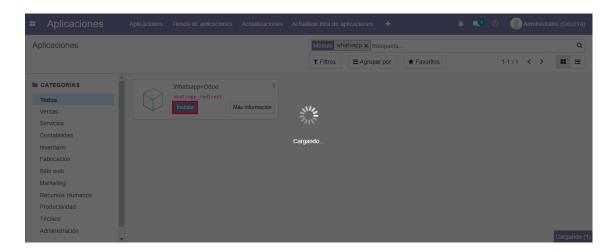
Una vez terminado se podrá visualizar en el menú lateral la opción de *Prospectos*



Adicionalmente, es destacable indicar que la instalación de *Prospects* trae inmerso un conjunto de datos de la *Superintendencia de Compañías*

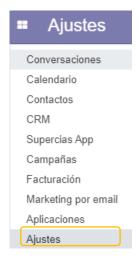
Instalar WhatsApp Crm Leads

Una vez encontrado el módulo, se debe dar click en el botón *Instalar* y esperamos que termine la instalación

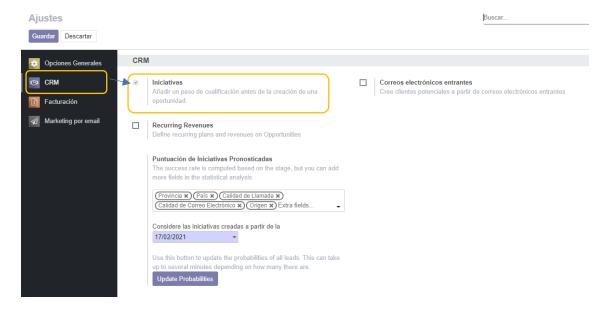


Una vez instalado la funcionalidad quedará integrado con CRM.

Falta un paso adicional, el cual consiste en habilitar la sección de *Iniciativas*, esta viene desactivada por default, es necesario habilitarla porque es allí donde enviaremos las empresas desde el módulo de *Prospectos*, para lograr esto nos dirigimos a ajustes.



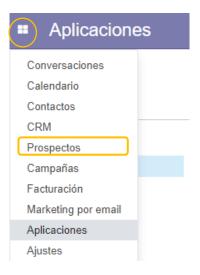
En la sección de CRM, activamos la casilla que dice Iniciativas



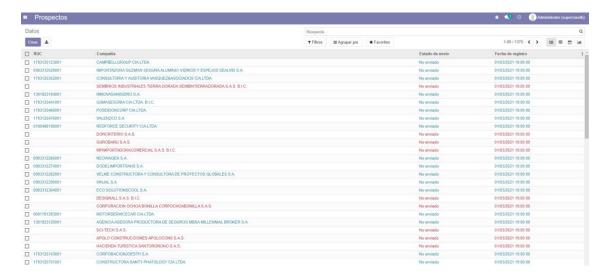
Y listo eso sería todo por parte del manual de instalación

DESARROLLO DEL MANUAL DE USUARIO

Para ingresar a este módulo, basta con dirigirse al menú de la parte superior izquierda y seleccionamos la opción *Prospectos*

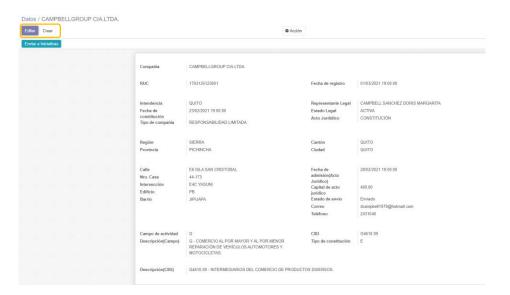


Se nos desplegará la pantalla principal, la cual contiene una vista de tipo *Tree*, en la que podemos observar todas las empresas (Posibles clientes).

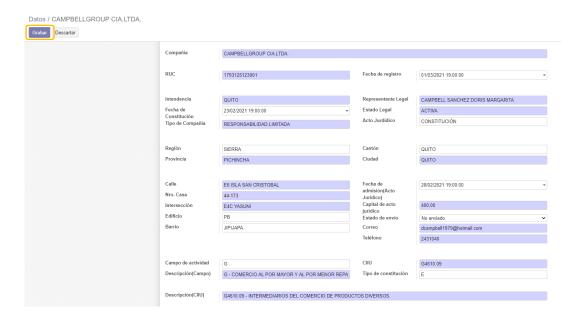


De la anterior imagen se debe destacar los colores de los diferentes registros, los que se encuentran en color celeste son aquellas empresas que no han sido enviadas a CRM LEAD, en rojo aquellas empresas que no cuentan con RUC en el informe de la Superintendencia de compañías, estas no podrán ser enviadas hasta que se consiga el RUC, y en verde aquellas que ya han sido enviadas.

Ahora si se requiere crear o editar se tiene la vista tipo *Form*.



Si damos click en *Crear* nos aparecerá la siguiente pantalla



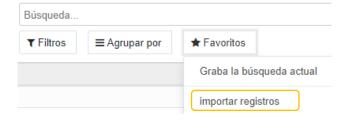
Como se ve en la imagen anterior, los campos de color morado son obligatorios, y lo único que debemos hacer es cambiar el valor del campo que necesitamos y dar click en *Grabar*.

Cada vez que se realizamos un cambio sobre cualquier campo, en la parte inferior nos mostrará los cambios aplicados, esto le agrega trazabilidad a dicho módulo.



Importar desde fuentes externas

Como se mencionó en un inicio, este módulo está preparado para agregar información a través de archivos externos (csv, xlsx), para lograr esto basta con buscar la sección de favoritos y seleccionar *importar registros*.

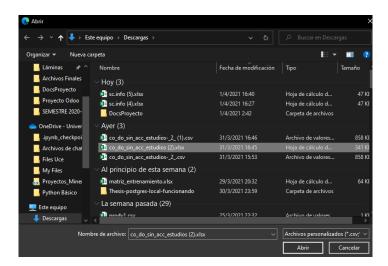


Luego se elige el archivo que contiene la información con las columnas que mostraremos a continuación:

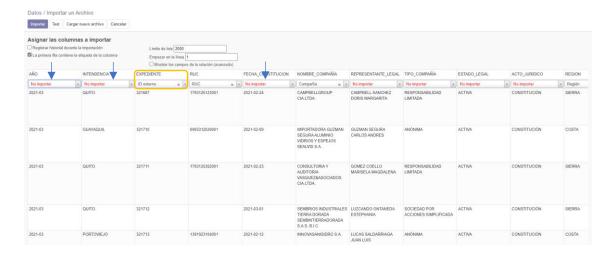
Nombre columna	Tipo de
	dato
AÑO	Texto
INTENDENCIA	Texto
EXPEDIENTE	Entero
RUC	Texto
FECHA_CONSTITUCION	Fecha
NOMBRE_COMPAÑÍA	Texto
REPRESENTANTE_LEGAL	Texto
TIPO_COMPAÑÍA	Texto
ESTADO_LEGAL	Texto
ACTO_JURIDICO	Texto
REGION	Texto
PROVINCIA_NOMBRE	Texto
CANTON_NOMBRE	Texto
CIUDAD_NOMBRE	Texto
CALLE	Texto
NR_CASA	Texto
INTERSECCION	Texto
EDIFICIO	Texto
BARRIO	Texto
TELEFONO	Texto

CORREO	Texto
RAMA_ACTIVIDAD	Texto
DESCRIPCIÓN_RAMA	Texto
CIIU	Texto
DESCRIPCIÓN_CIIU	Texto
FECHA_INGRESO_ACTO_JUR	Fecha
CAPITAL_ACTO_JURIDICO	Decimal
CIA_TIPOCONSTITUCION	Texto

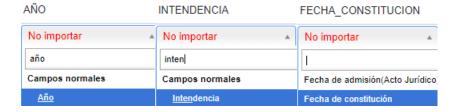
Así es como viene por default el archivo que nos entrega la Superintedencia de compañías. Entonces en la siguiente ventana seleccionamos el archivo en cuestión.



El siguiente paso, consiste en seleccionar las columnas a insertar, es importante que se haga la coincidencia de caracteres para cada columna, no obstante, esto solo se hace la primera vez que se importe datos en este módulo, las demás veces Odoo guarda en caché esta configuración. Hay que notar que en este caso el expediente debe ser el ID externo, este servirá luego cuando se quiera realizar otra importación que contenga el mismo registro, y de esa manera no se agregará duplicado si no que lo actualizará en caso de ser necesario.



Para que coincida el nombre de las columnas solo damos click sobre la lista, buscamos el nombre equivalente y los seleccionamos, y así con todos los campos.



Una vez hecho eso, solo damos click en el botón importar



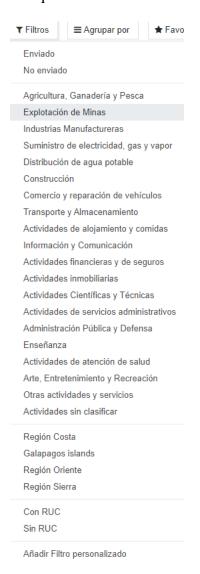
Si todo salió bien, nos reenviará a la vista *Tree* que se explicó anteriormente, en donde estarán los nuevos datos importados.

Filtros y búsquedas

Si observamos en la parte superior, se encuentra una barra de búsqueda, este componente está preparado para buscar por diferentes atributos.



Cuenta también con varios filtros por distintos atributos, basta con seleccionar cualquiera de ellos.



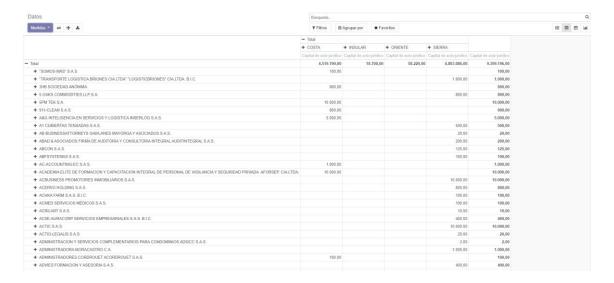
Existe también la posibilidad de realizar agrupaciones, una a destacar es la agrupación por fecha.



Como vistas adicionales se implementó: Pivot, Graph, Calendar, estás nos permiten mostrar rápidamente reportes, en este caso todo gira en torno al valor *del capital de acto jurídico* de cada empresa. A continuación, se presenta lo antes mencionado:

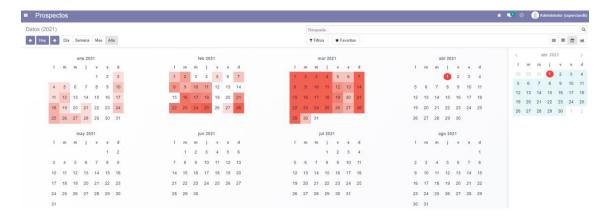
Vista tipo Pivot

Aquí se observa un cruce entre las empresas vs las regiones a las que pertenecen, con el valor de capital acto jurídico que cada una representa.



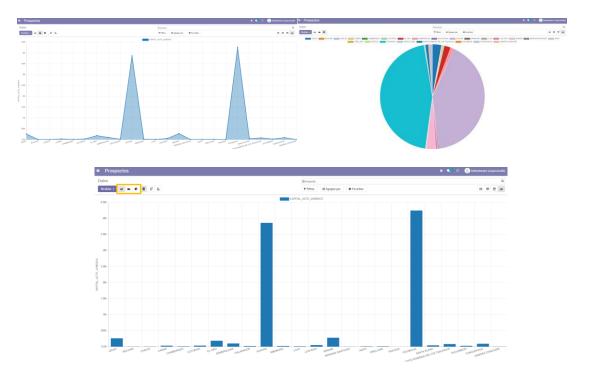
Vista tipo Calendar

Aquí se puede observar la fecha de constitución de cada empresa, de una forma intuitiva, esto nos permitirá fácilmente clasificarlas por días, semanas, mes o año.



Vista tipo Graph

Este tipo de vista es una de las más representativas, ya que, nos permitirá visualizar en qué provincia se concentra el mayor capital de las empresas. Esta vista viene en tres presentaciones, que se puede cambiar de una manera muy sencilla.



Este módulo está preparado para enviar de manera masiva las empresas que seleccionemos, para efectos de esta guía se seleccionara 10 empresas

Crear 10 seleccionado	Enviar a Iniciativas
RUC	Compañía
1793125123001	CAMPBELLGROUP CIA.LTDA.
0993312029001	IMPORTADORA GUZMAN SEGURA ALUMINIO VIDRIOS Y ESPEJOS SEALVID S.A.
1793125352001	CONSULTORIA Y AUDITORIA VASQUEZ&ASOCIADOS CIA.LTDA.
	SEMBRIOS INDUSTRIALES TIERRA DORADA SEMBINTIERRADORADA S.A.S. B.I.C.
1391923104001	INNOVASANISIDRO S.A.
1793125441001	GSMASESORIA CIA.LTDA. B.I.C.
1793125468001	POSEIDONCORP CIA.LTDA.
1793125476001	VALENZCO S.A.
0190498190001	REDFORCE SECURITY CIA.LTDA.
	DONCRITERIO S.A.S.
	GUROBARU S.A.S.
	MPIMPORTADORACOMERCIAL S.A.S. B.I.C.
0993312266001	NEOWAGEN S.A.
0993312274001	DODELIMPORTRANS S.A.

Automáticamente se habilitará un botón de color celeste, el cual es capaz de enviar estos datos, basta con dar click sobre este, si todo está en orden se mostrará el siguiente mensaje.

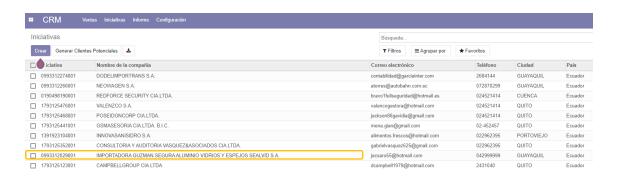


Módulo que integra Whatsapp Web con CRM LEAD

Seguido de esto, solo tenemos que ir al módulo CRM LEADS y observar los cambios, basta con ir al menú y seleccionar CRM



En esta pantalla se observa claramente las 10 empresas, que se enviaron anteriormente.



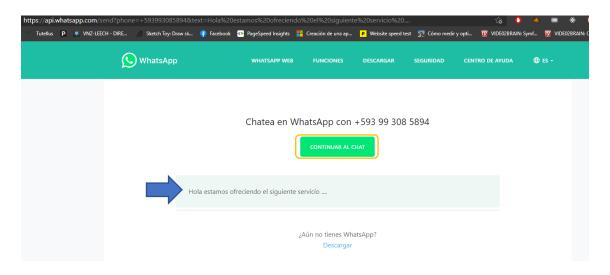
Si damos click sobre una empresa en específico, se nos abrirá la siguiente pantalla.



De la anterior imagen, se destaca el nuevo botón de color verde, si damos click sobre dicho botón se desplegará el siguiente Wizard.

	ge	×
Recipient	IMPORTADORA GUZMAN SEGURA ALUMINIO VIDRIOS Y ESPEJOS SEALVID S.A.	
Mobile	+593 <mark>9</mark> 93085894	
Message	Hola estamos ofreciendo el siguiente servicio	
Send Cancel		

En dicho wizard debemos digitar el número de celular sin incluir el 0, hay que tener en cuenta que, si dicha empresa ya trae el número de celular, ya no es necesario poner ningún número ya que automáticamente lo toma del formulario. También debemos agregar el mensaje que deseemos y damos click en *Send*. Seguido de eso se abre la siguiente pestaña, la cual contiene el mensaje y el número de celular, finalmente damos click en *CONTINUAR AL CHAT*



Luego de eso aparece la siguiente pantalla y damos click en usar WhatsApp Web

Parece que WhatsApp no está instalado.



Y listo se nos abrirá Whatsapp Web con el mensaje listo para enviarle al contacto elegido.



Ya para finalizar este documento, se debe mencionar que, si se elimina un registro del módulo *CRM LEADS*, automáticamente en el módulo *Prospectos* se cambiará el estado de *enviado* a *no enviado*.