

INTEGRACIÓN DE SISTEMAS EMPRESARIALES AVANZADO

LABORATORIO N° 08

CONFIGURACIÓN BÁSICA – VENTAS Y CRM



Alumno(s):					Nota	
Grupo:	Ciclo: V					
Criterio de Evaluación	Excelente (4pts)	Bueno (3pts)	Requiere mejora (2pts)	No accept. (0pts)	Puntaje Logrado	
Realiza las configuraciones solicitadas						
Modificar directamente el ERP sin acceso a código						
Genera accesos para los módulos						
Documenta el código de la aplicación que se ha adicionado al proyecto						
Es puntual y redacta el informe adecuadamente						

Laboratorio 08: CONFIGURACIÓN BÁSICA **VENTAS Y CRM**

Objetivos:

Al finalizar el laboratorio el estudiante será capaz de:

- Implementar el trabajo asignado al grupo
- Documentar el código que se haya incluido en el proyecto

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:
 - Windows 7 o superior
 - Conexión a la red del laboratorio
 - Software de virtualización (Opcional)
 - Software ERP ODOO instalado
- Material de referencia para el laboratorio:
https://www.youtube.com/playlist?list=PLcU0WsRXAr7t-hXC_d0eMmy-gTKPpimpP

Procedimiento:

1. Inicio del equipo

- 1.1. Encender el equipo
- 1.2. Iniciar el Software ODOO.
- 1.3. Verificar que se encuentre en funcionamiento

2. Asignación de tareas

Con la lista de reproducción adjuntada, se debe generar la siguiente configuración:

- 2.1. Empresa ACME con logo de Tecsup y datos regionales.
 - 2.2. Modificación de la plantilla de Pedido de Compras y generación de dicho reporte.
 - 2.3. Generar al menos 5 ventas en el módulo Ventas a tres clientes distintos.
 - 2.4. Realizar la entrega parcial de dos ventas, y el resto entregar el stock por completo.
 - 2.5. Cobrar solamente a dos clientes completamente, mientras que al tercero solamente se le cobrará una venta y tendrá pendiente un saldo.
 - 2.6. Instalar el módulo de CRM y generar al menos tres oportunidades de venta en distintas etapas.
3. Todo el proceso debe ser documentado en su Github. Debe adjuntar capturas de pantalla, los csv utilizados y al menos dos gifs de una compra y una venta (pueden ser más). Para generar estos gifs puede ayudarse del software libre Licecap
<https://www.cockos.com/licecap/>

Observaciones y Conclusiones:

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