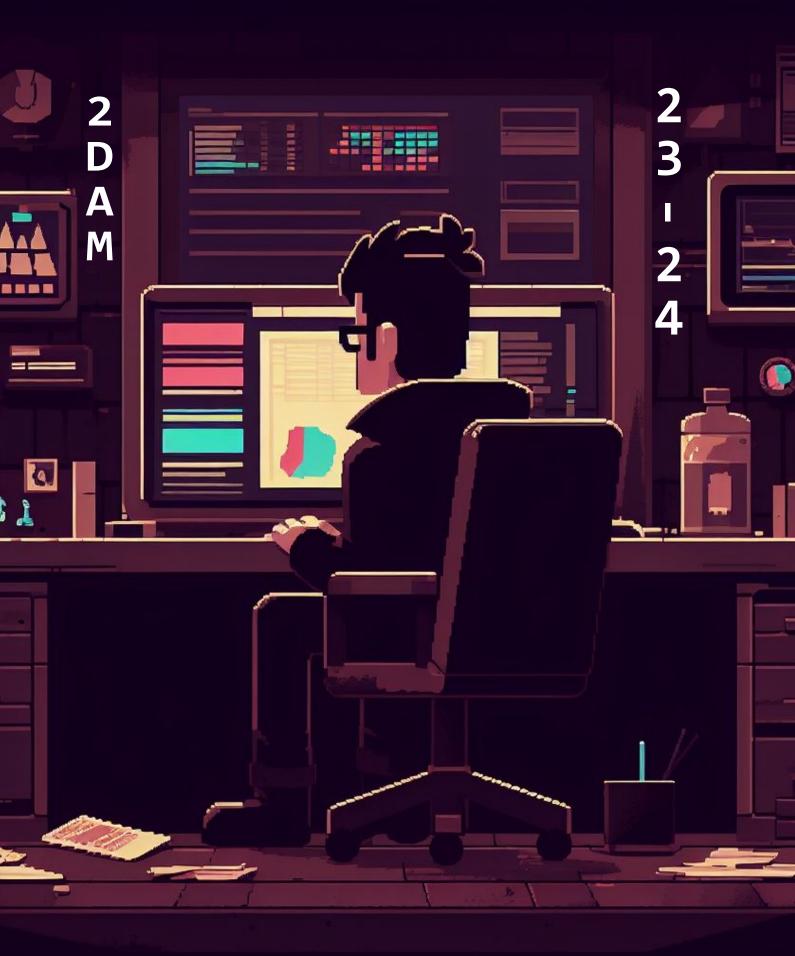
Sistemas de Gestión Empresarial Andreu Sanz Sanz



Memoria Odoo

Tabla de Contenidos

1.	INT	RODUCCIÓN	. 2
2.	DES	CRIPCIÓN DE LA EMPRESA	. 2
3.	MÓ	DULOS INSTALADOS	. 3
	3.1.	Compras	. 3
	3.2.	Ventas	. 3
	3.3.	Fabricación	. 3
	3.4.	Facturación	4
	3.5.	Inventario	. 4
	3.6.	Sitio web	. 4
	3.7.	e-Commerce	. 5
	3.8.	TPV	. 5
4.		DULOS EXTRA	
		ICLUSIONES	

1. INTRODUCCIÓN

Este es mi proyecto de la implementación de una empresa, Solterra, especializada en la instalación de baterías y placas solares, utilizando Odoo. Para lograrlo, he instalado Odoo en un servidor de Google gracias a Google Cloud Platform. Esta plataforma me permite tener varios servidores de manera gratuita, ya que, al iniciar sesión en esta plataforma, te ofrecen 12 meses de un servidor gratuito con la condición de no gastar más de 300\$. En caso de exceder este límite, Google bloqueará tu cuenta hasta que pagues los gastos necesarios. Creo que es importante destacar esto, ya que la mayoría de las compañías suelen cargar los costos directamente a la cuenta.

Explicaré con más detalle su instalación en clase, junto con la presentación, pero en general, el proceso consiste en iniciar sesión en la plataforma, crear una máquina virtual e instalar el programa. Es bastante sencillo, ya que todo viene bastante preparado.

2. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

¿Qué es Solterra?

Solterra Energía es una microempresa familiar que está en proceso de desarrollo y cuenta con un número reducido de empleados. Nuestra empresa, Solterra, se especializa en la instalación de sistemas de energía solar y baterías en hogares. Nuestro objetivo es ayudar a los propietarios a hacer la transición hacia una fuente de energía más limpia y sostenible. Ofrecemos servicios de diseño, suministro e instalación de paneles solares y sistemas de almacenamiento de energía, lo que permite a nuestros clientes generar su propia electricidad a partir de fuentes renovables, como la energía solar.

¿Qué departamentos tiene?

En Solterra, operamos a través de tres departamentos clave:

- Departamento de Construcción: Nuestro equipo de construcción se especializa en la instalación, desinstalación y mantenimiento de placas solares y sistemas de baterías. Además, son responsables de llevar a cabo cualquier tarea de reparación necesaria en estos sistemas.
- Departamento de Ventas: El departamento de ventas se encarga de la adquisición y venta de productos clave, además de liderar nuestras iniciativas de marketing. También son responsables de promover la empresa y sus servicios en el mercado, asegurando una presencia sólida y una comunicación efectiva.
- Departamento de Informática: Este departamento colabora estrechamente con el departamento de ventas en la gestión de las operaciones de ventas y marketing. Además, se encargan del mantenimiento de nuestro sitio web y de la gestión de nuestro sistema ERP.

¿Por qué una ERP?

En primer lugar, optimiza la gestión de inventarios, asegurando un suministro eficiente de componentes. Además, facilita la programación de proyectos y el seguimiento de garantías, mejorando la planificación y la calidad del servicio. Por último, proporciona análisis en tiempo real para tomar decisiones informadas y mejorar la satisfacción del cliente. Además, creo que es importante utilizar un ERP desde el principio, ya que más adelante resultará más costoso, además de que puede ayudarme a tomar las mejores decisiones desde el principio.

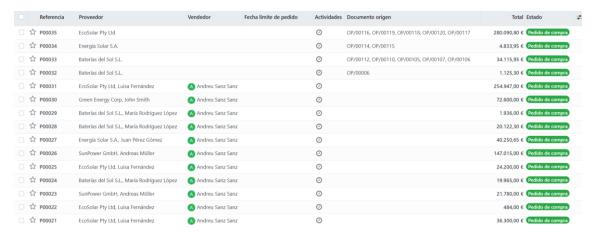
¿Qué módulos he utilizado?

Los módulos esenciales necesarios para la implementación del ERP incluyen Compras, Ventas, Facturación, Inventario, Sitio web, e-Commerce, Empleados, Encuestas, Marketing por correo electrónico y Marketing por SMS.

3. MÓDULOS INSTALADOS

3.1. Compras

Este módulo facilita la gestión de adquisiciones y compras de materias primas o productos necesarios para el negocio, permitiendo controlar los costos y mantener un flujo eficiente de suministros.



3.2. Ventas

El módulo de Ventas se enfoca en la gestión de los procesos de venta, desde la creación de cotizaciones hasta la facturación y el seguimiento de pedidos, lo que agiliza el ciclo de ventas.



3.3. Fabricación

Este módulo permite gestionar el proceso de fabricación de productos, incluyendo la programación de la producción, el control de calidad y la optimización de la cadena de suministro.

Sin embargo, no lo he utilizado en mi empresa, ya que no es necesario para nuestras operaciones. Nos enfocamos en la venta y compra de productos, además de la instalación de sistemas de energía renovable.

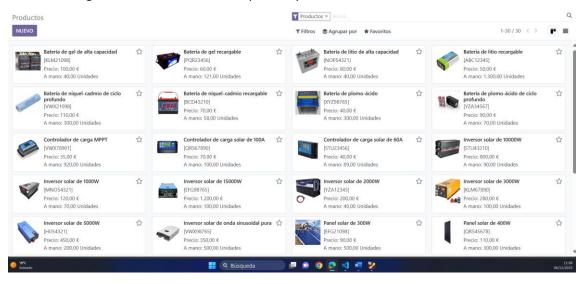
3.4. Facturación

Permite generar y enviar facturas a los clientes, registrar pagos y mantener un registro organizado de las transacciones financieras, simplificando la contabilidad.



3.5. Inventario

Este módulo controla el flujo de productos, desde la recepción hasta el almacenamiento y la distribución, garantizando un inventario preciso y eficiente.



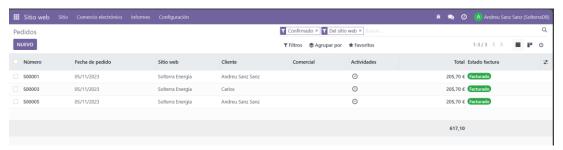
3.6. Sitio web

Facilita la gestión y mantenimiento del sitio web de la empresa, lo que incluye la publicación de contenido, actualización de información y gestión de interacciones con los clientes en línea.



3.7. e-Commerce

Permite crear y gestionar una tienda en línea, agilizando las ventas por internet y ofreciendo a los clientes una experiencia de compra cómoda y segura.



3.8. TPV

Permite procesar ventas y pagos directamente en puntos de venta físicos, lo cual es especialmente útil para negocios minoristas.

No he podido utilizar este módulo debido a la configuración del servidor de Google, ya que no me permitió instalarlo.

4. MÓDULOS EXTRA

He utilizado cuatro módulos adicionales para investigar su utilidad e implementación:

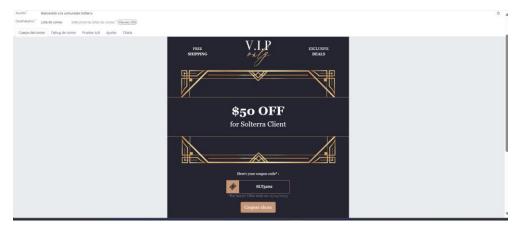
Empleados

Este módulo es esencial en una empresa, ya que se utiliza para gestionar la información del personal de la empresa, incluyendo registros de asistencia, nóminas y otros aspectos relacionados con la gestión de recursos humanos.

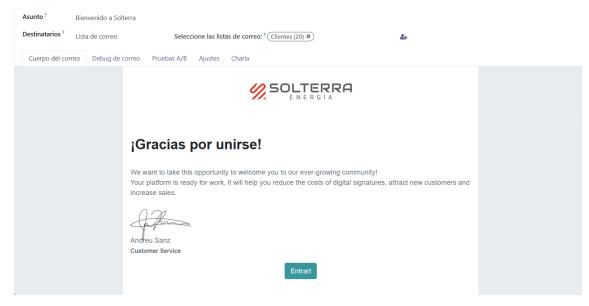


Marketing por Email

Permite crear y enviar campañas de marketing por correo electrónico para promocionar productos o servicios, mantener a los clientes informados y generar leads a través del correo electrónico.



En esta imagen vemos un diseño atractivo de un correo electrónico con un código de descuento, lo que puede resultar atractivo para los clientes que reciben el mensaje.



Marketing por SMS

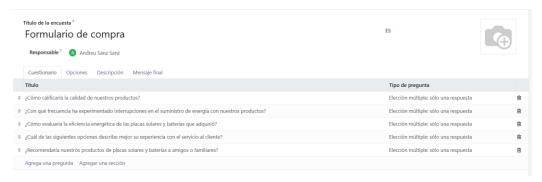
Facilita el envío de mensajes de texto a clientes para promociones, recordatorios y comunicación efectiva a través de dispositivos móviles, siendo una estrategia de marketing directo y personalizada.



En estas imágenes, se muestran unos ejemplos de mensaje por SMS diseñado para atraer la atención de nuestros clientes.

Encuesta

El módulo de Encuestas ayuda a crear y distribuir cuestionarios para obtener retroalimentación de clientes y empleados, lo que es esencial para la toma de decisiones informadas y la mejora continua en la empresa.



Esta es una encuesta para recopilar información de nuestros clientes después de una compra.



Esta es una encuesta para recopilar información de nuestros trabajadores después de una varios meses en la empresa.

5. CONCLUSIONES

Creo que es importante el uso de un ERP para cualquier empresa, ya que, con una buena implementación, te permite gestionar cualquier parte de la empresa. Me gustaría aprender a crear módulos e incluso a insertar módulos de la Marketplace externa de Odoo (página web de Odoo), creo que sería muy útil.

También considero que la implementación de Google Cloud Platform ha sido bastante interesante y curiosa. Es cierto que he tenido algún que otro problema debido a mi desconocimiento en la configuración de Odoo en el servidor de Google, pero aun así he aprendido un poco sobre cómo utilizarlo y creo que me ayudará en el futuro para gestionar softwares similares.

También me he dado cuenta de que en internet no hay mucha información sobre la implementación de Odoo a gran escala. Si bien he encontrado información sobre bastantes aspectos, para cuestiones específicas he tenido que investigar a fondo en el tema y buscar en diversas fuentes.

En resumen, considero que esta práctica ha sido de gran utilidad para nuestro desarrollo y aprendizaje en la gestión de una empresa, además de ser entretenida.