Supuesto práctico 2

Odoo

Walter Martín Lopes

Enunciado

Documenta todo el proceso de la actividad y añádelo en formato PDF a la entrega.

El título del documento debe incluir tu nombre y apellidos.

En este ejercicio se va a configurar las actividades de venta en la instalación en la nube.

- **a)** En el apartado Productos, crea dentro de la categoría Saleables (Vendibles o Productos a la venta) las categorías Hardware, Software y Servicios. Dentro de la categoría Software, crea la categoría Sistemas y Aplicaciones.
 - **b)** Crea una oportunidad:

La Chinata S.A. es una empresa interesada en comprar equipos portátiles. Han pedido un presupuesto de 5 unidades del modelo MacBook Pro (13-inch, M1, 2020) que tienen un PVP de 1.200 € + IVA y 5 licencias de Office 365 para Mac con un coste de 80€ + IVA. Crea los productos en su categoría, añadeles una foto y aumenta el stock inicial a 20 unidades de cada uno.

Se sabe que La Chinata tiene un presupuesto de 6.000€. Da de alta el nuevo cliente, la oportunidad y establece las próximas acciones para ganar esta oportunidad.

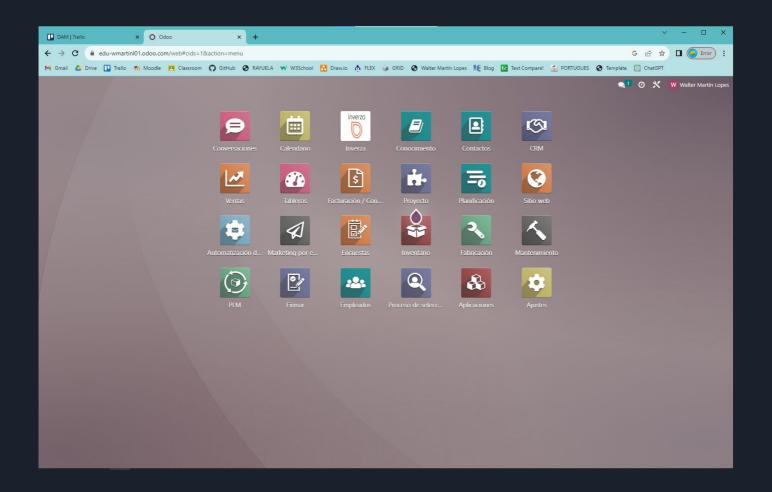
Enunciado

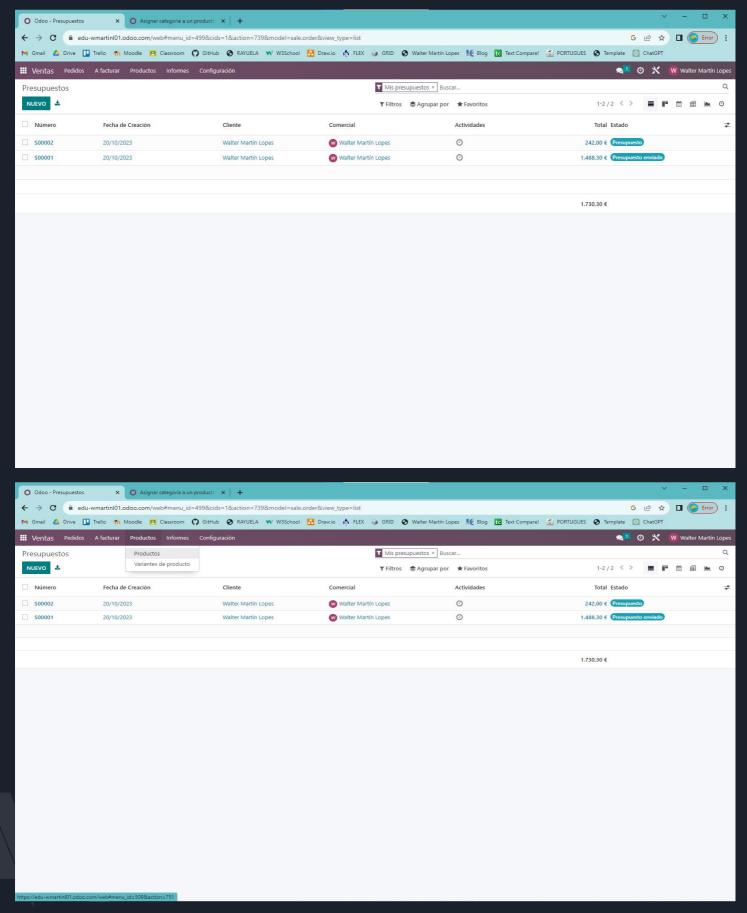
La persona de contacto de La Chinata es el Sr. Fernando Pizarro y se supone que se conoce la cuenta de correo profesional -se puede utilizar otra cuenta propia o la de un compañero-. El resto de los datos serán inventados respetando el formato necesario.

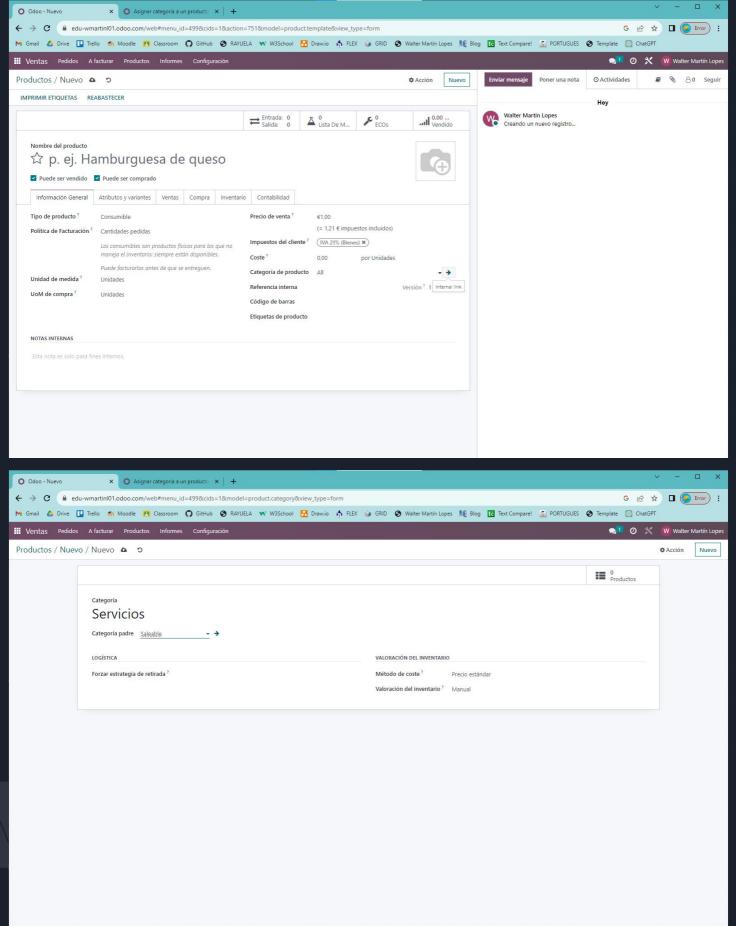
Registra dos llamadas en fechas distintas, envíale después una propuesta adecuada al Sr. Pizarro y planifica para dentro de una semana una reunión para cerrar el trato.

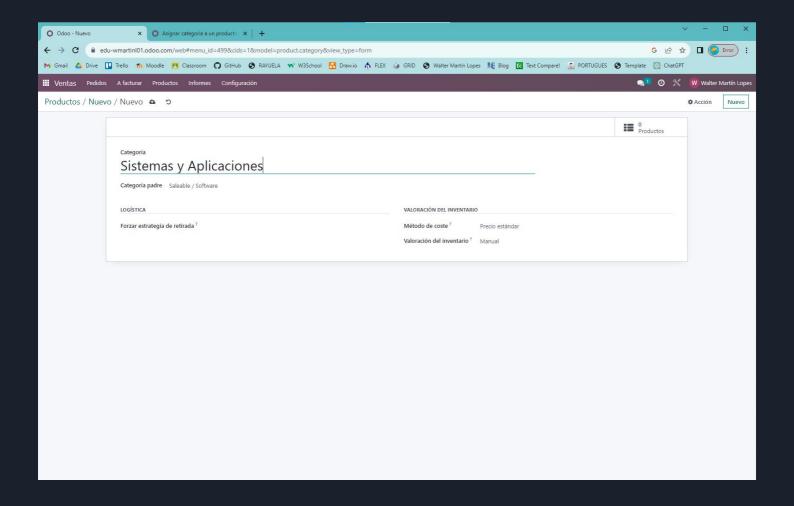
- c) Añade una cita en el calendario con las siguientes características:
 - Nombre: Reunión del Equipo-IES.
 - Asistentes: Equipo de ventas Equipo-IES.
 - Descripción: Reunión semanal de toma de contacto.
 - **Duración:** 1h y 15 minutos.
 - Todos los lunes a las 09:30 en la sala de juntas, durante las próximas 12 semanas.

En primer lugar entro en mi cuenta de Odoo, voy a la BD creada llamada **'INVERZA'**, me voy al módulo de ventas para las distintas categorías de productos expuestas en el enunciado.



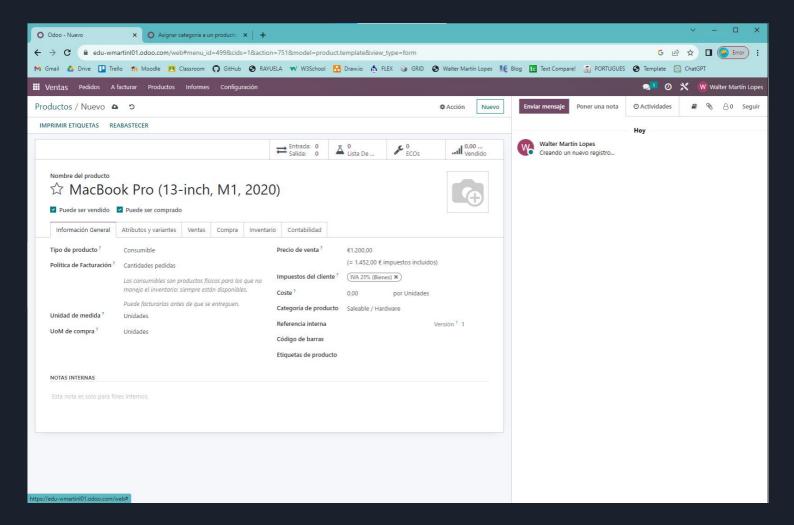




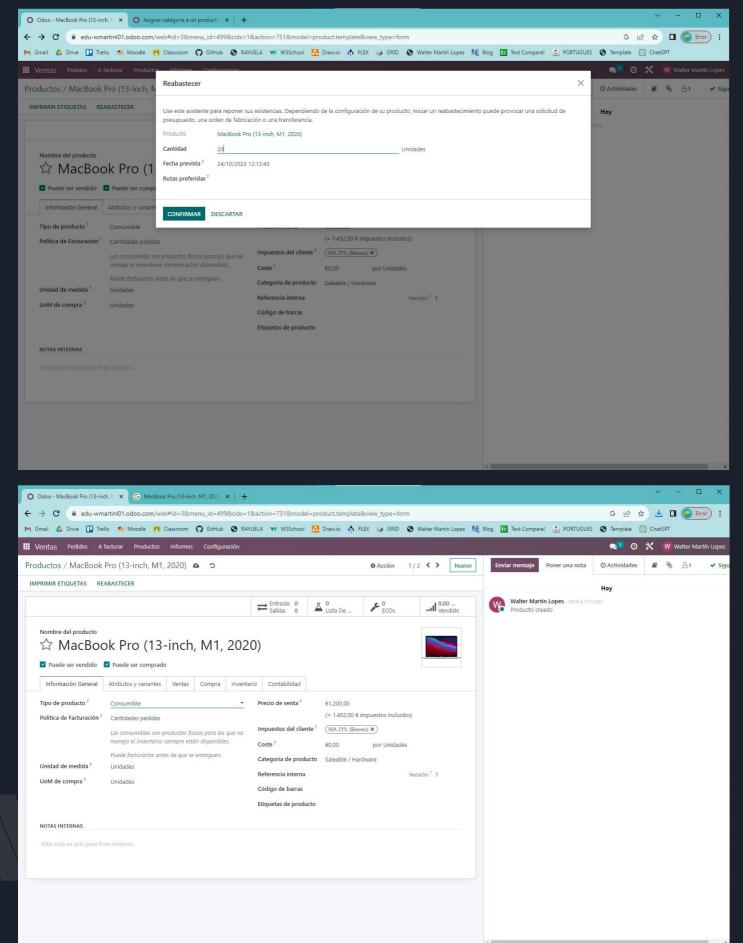


2 - Crear los productos

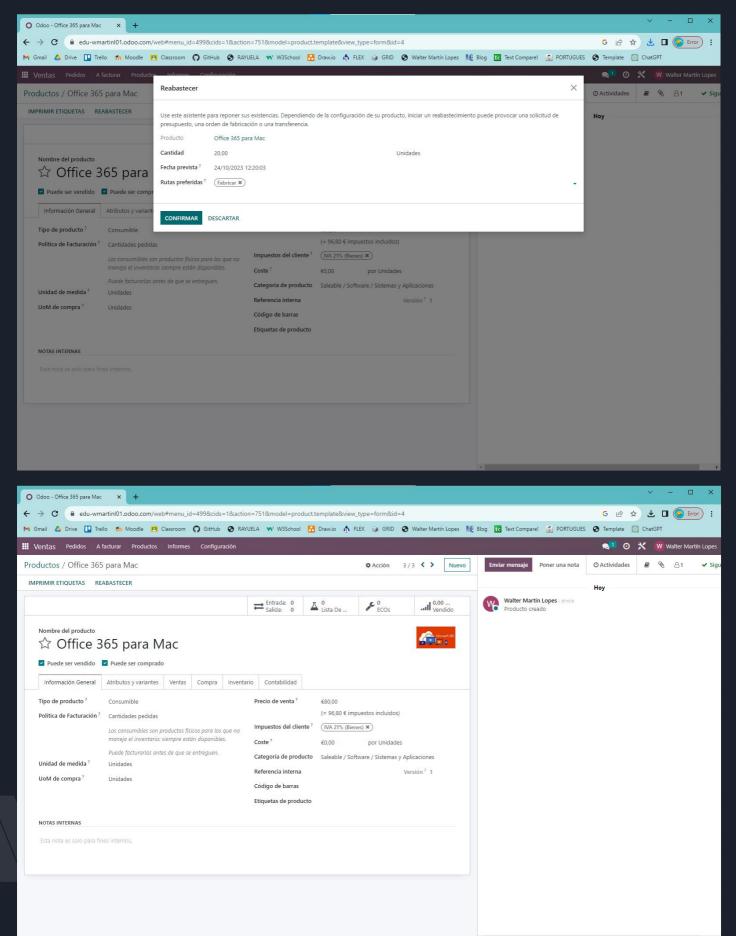
Seguidamente, creo los productos con las características y premisas que explica el enunciado.



2 - Crear los productos

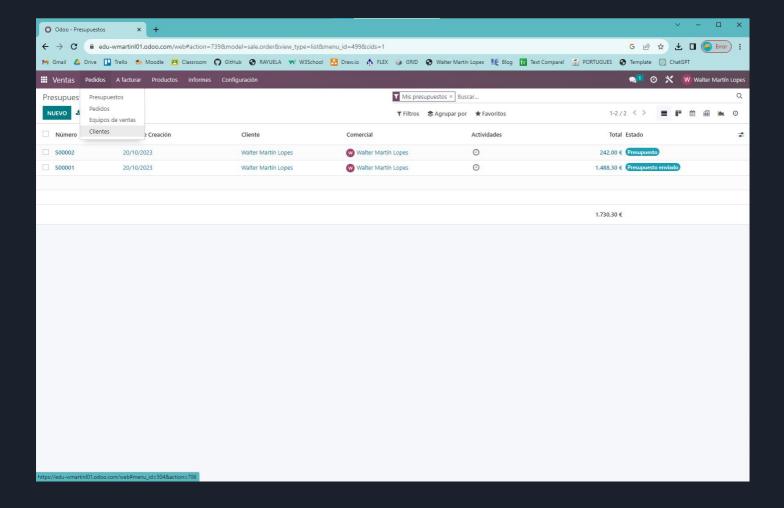


2 - Crear los productos

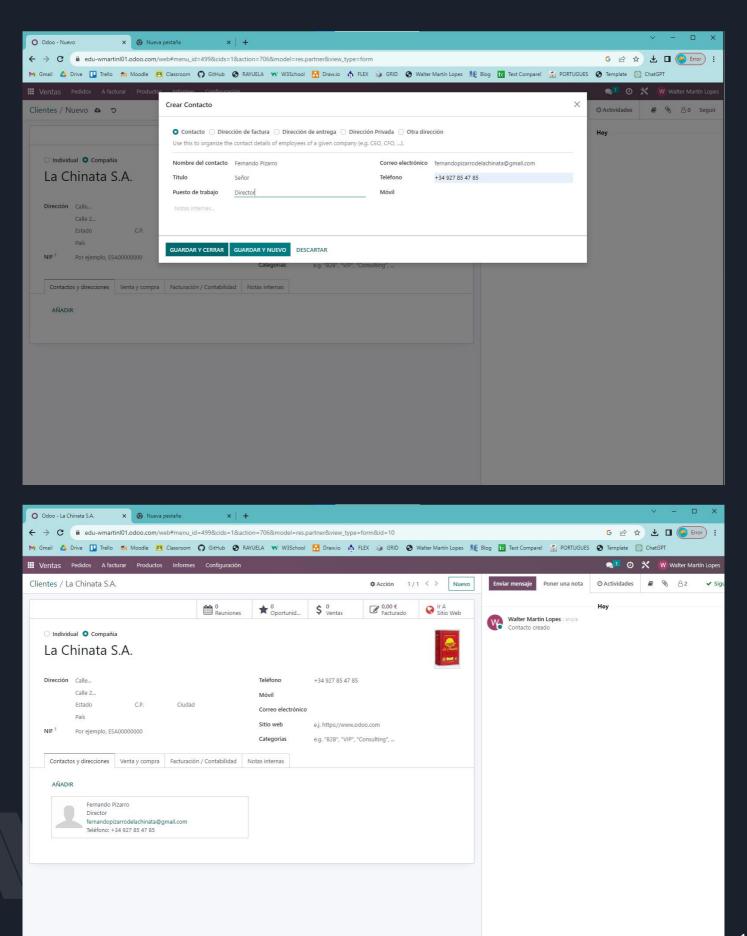


3 - Crear el cliente

A continuación creo el cliente *"La Chinata S.A."* según especifica el enunciado.

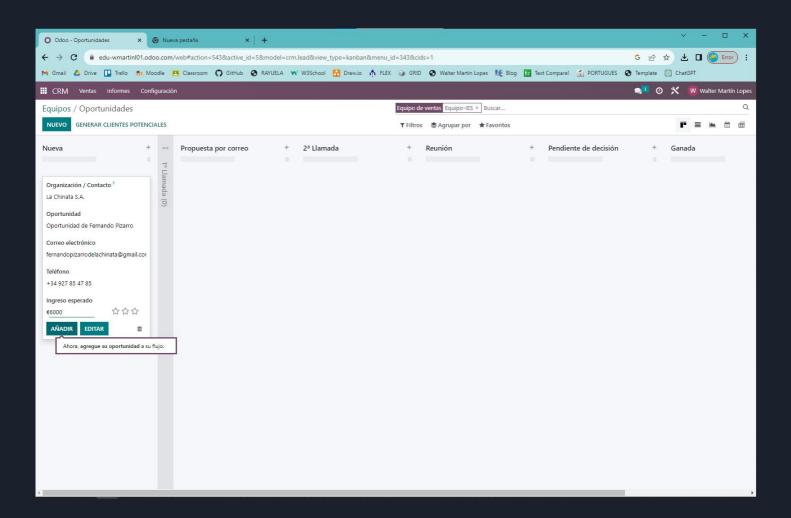


3 - Crear el cliente

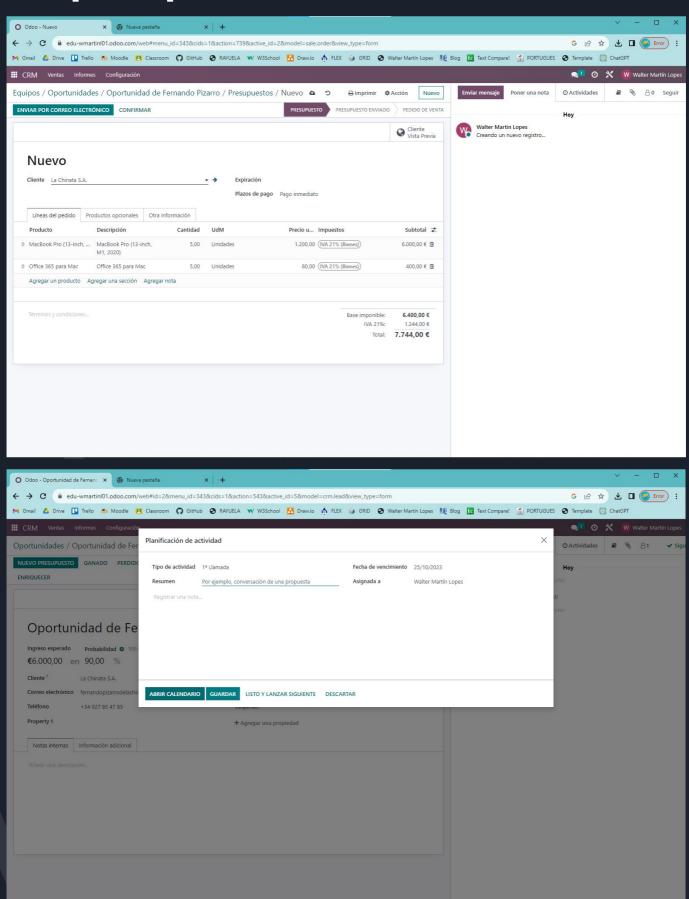


4 - Creo la oportunidad y el presupuesto

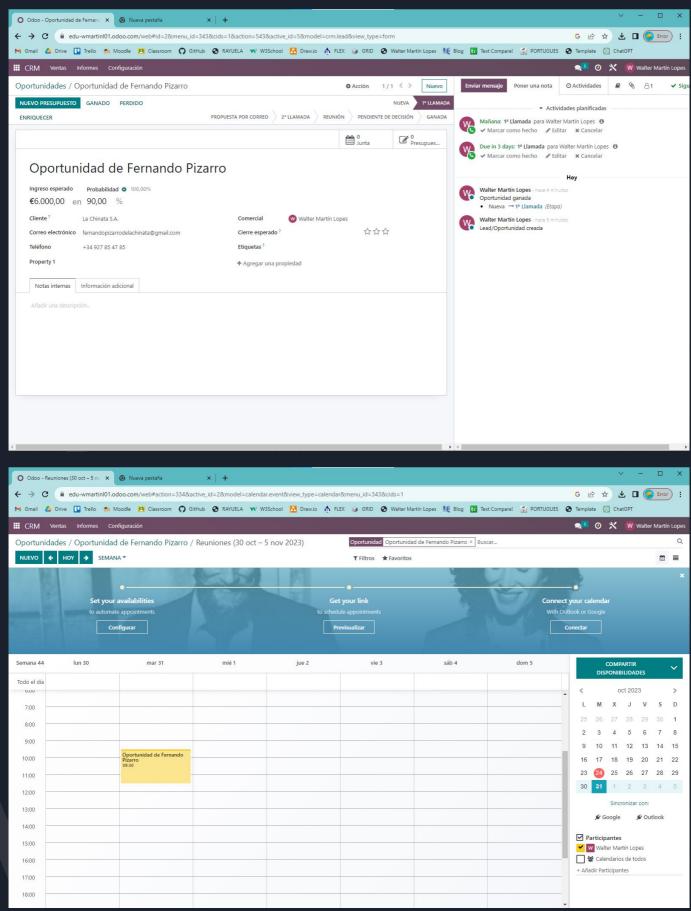
A continuación, creo el la oportunidad y el presupuesto correspondiente para el cliente "La Chinata S.A." como se especifica en el ejercicio. Añadiendo las respectivas llamadas y la reunión.



4 - Creo la oportunidad y el presupuesto

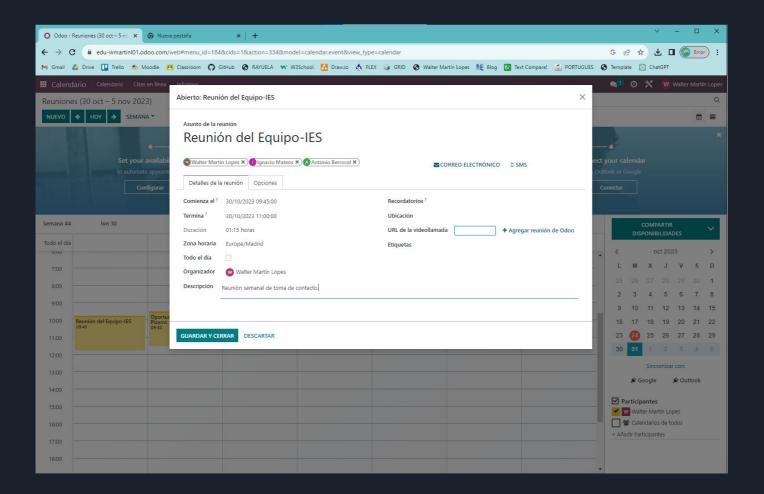


4 - Creo la oportunidad y el presupuesto



5 - Creo reunión periódica 'Equipo-IES'

Finalmente, creo la reunión periódica del 'Equipo-IES' como indica el enunciado.



5 - Creo reunión periódica 'Equipo-IES'

