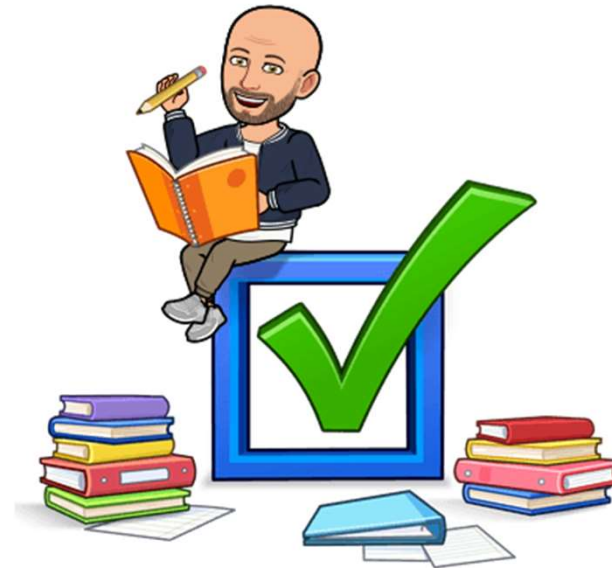


RESUMEN SESIÓN ANTERIOR

Conceptos vistos en la sesión anterior

- Instalación de Odoo
- Entrar y configurar Odoo
 - Añadir Módulos
 - Ajustes de Odoo
 - Crear flujo de CRM
 - Explicar PAC de Desarrollo



RESUMEN SESIÓN ANTERIOR

Resumen de ERP-CRM

- **ERP ¿Qué es?**
 - Un ERP (Enterprise Resource Planning), o sistema de planificación de recursos empresariales, es un software de planificación que se enfoca en la gestión de las compras, en la oferta de productos y en la contabilidad.
- **CRM ¿Qué es?**
 - El acrónimo CRM (Customer Relationship Management) significa gestión de la relación con el cliente. Aunque es más preciso y más exacto hablar sobre la gestión y la estrategia de las relaciones e interacciones con todos los contactos.



RESUMEN SESIÓN ANTERIOR

Resumen de ERP-CRM

- **Diferencia entre ERP y CRM**

- Aunque se utilizan como equivalentes, un ERP y un CRM tienen ámbitos de aplicación diferentes. Ambos tipos de software aportan beneficios distintos y complementarios para las empresas.
- El CRM permite a los empleados trabajar de manera eficiente a partir de la base de datos de la empresa y al registrar y analizar cada interacción y el ERP permite tener visibilidad y control sobre todos los procesos operativos de la empresa.



RESUMEN SESIÓN ANTERIOR

Resumen de ERP-CRM



- **¿Por qué ODOO como sistema ERP?**
 - Es un sistema ERP integrado y de software libre. Permite la integración con otras herramientas y tiene cero costes de licencia. Se puede instalar en tantas terminales como quieras durante un periodo indefinido.
 - Principales Características
 - Es un sistema de código abierto: esto significa que cualquier módulo puede ser modificado o diseñado desde cero, adaptándolo a las necesidades de tu empresa.
 - Multiplataforma: independientemente del sistema operativo que utilices, a través de un navegador web podrás
 - Fácil manejo: no son necesarios grandes conocimientos de informática para poder utilizar su sencilla interfaz.
 - Posee una importante comunidad de desarrolladores, con más de 2000 módulos liberados disponibles
 - Integración con otras aplicaciones: visualización de PDF, importación/exportación de documento
 - Puedes contratar únicamente lo que necesites

SISTEMAS ERP-CRM. IMPLANTACIÓN

Módulos, gestión y actualización de un sistema ERP-CRM

- Tareas de gestión que podemos realizar en el sistema ERP-CRM de Odoo

- Gestionar los **USUARIOS**
- Gestionar los **CLIENTES**
- Gestionar las **FUNCIONALIDADES**
 - Añadir nuevo módulo
 - Desinstalar módulo
 - Actualizar módulo



SISTEMAS ERP-CRM. IMPLANTACIÓN

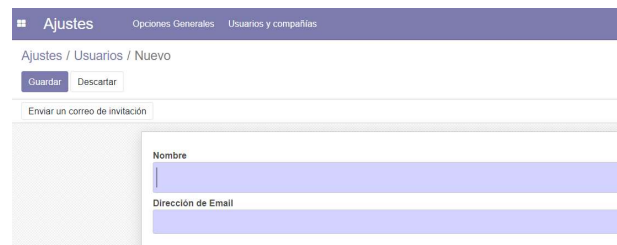
Módulos, gestión y actualización de un sistema ERP-CRM

- **Gestión de usuarios**

- Es una de las funciones mas importantes
 - Creación, mantenimiento y borrado de los usuarios del sistema, además de sus correspondientes datos.
- Importante para desarrollar los siguientes puntos:
 - **Gestión eficiente del sistema:** Si quieres usarlo has de tener acceso a través de un determinado mecanismo.
 - **Seguridad:** control del usuario que se conecta y la manera de hacerlo

- **Parte practica en Odoo**

- Crear un usuario
- Asignarle grupo
- Modificar datos
- Eliminar Usuario.

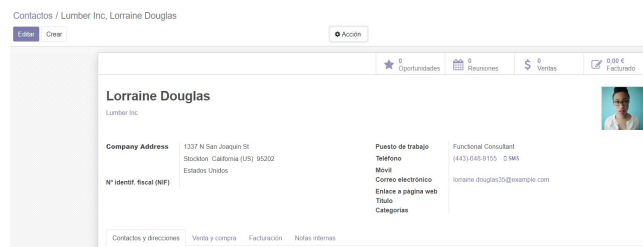
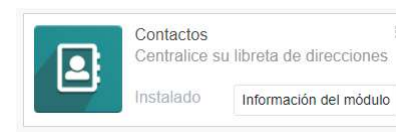


SISTEMAS ERP-CRM. IMPLANTACIÓN

Módulos, gestión y actualización de un sistema ERP-CRM

- **Gestión de clientes**

- **En Odoo, un cliente es cualquier entidad que mantiene una relación con el sistema:**
 - Tanto los compradores y proveedores, como el personal de la empresa, pueden ser clientes del sistema.
- **Ver los diferentes clientes mediante el recurso CONTACTOS**
- **Parte practica en Odoo**
 - Ver un cliente y su vista



SISTEMAS ERP-CRM. IMPLANTACIÓN

Módulos, gestión y actualización de un sistema ERP-CRM

- **Gestionar las funcionalidades**

- Es posible añadir aquellos módulos que se deseen para conseguir un sistema más provechoso
- Practica
 - Como ver las listas y buscar aquellos módulos que están descargados en el sistema
 - Ver los que tenemos para instalar
 - Filtro: No Instalado



SISTEMAS ERP-CRM. IMPLANTACIÓN

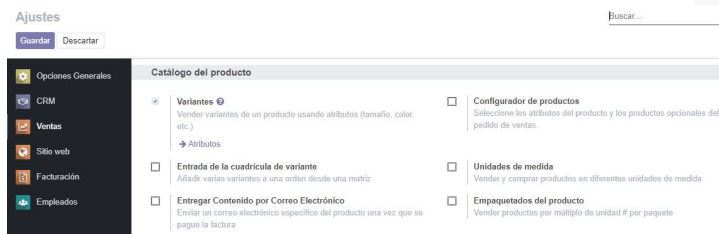
Módulos, gestión y actualización de un sistema ERP-CRM

- Gestionar las funcionalidades

- Añadir un Módulo:

- Desinstalar un Módulo

- Ajustes del Módulo



SISTEMAS ERP-CRM. IMPLANTACIÓN

Módulos, gestión y actualización de un sistema ERP-CRM

- **Módulos mínimos instalados**

- **base:** corresponde al módulo base del sistema.
- **base_setup:** este módulo permite configurar el sistema cuando se crea una nueva base de datos.
- **web_livechat:** actúa como soporte de aquellos que tienen un contrato de mantenimiento, añadiendo en la cabecera el botón de soporte.



- *Los módulos instalados no requieren de internet al tenerlos en local*

SISTEMAS ERP-CRM. IMPLANTACIÓN

Módulos, gestión y actualización de un sistema ERP-CRM

- **Módulos que hay que conocer saber manejar el sistema.**
 - **Es conveniente tener conocimiento de una serie de módulos para conseguir un aprendizaje correcto y saber manejar el sistema. Algunos de ellos son:**
 - Account (contabilidad y finanzas)
 - Product (gestión de productos)
 - Purchase (compras)
 - Sale (ventas)
 - CRM (gestión de clientes)
 - HR (recursos humanos)
 - Stock (gestión de almacenes)
 - Marketing (campañas publicitarias)
 - Account_payment (pagos de contabilidad)
 - Delivery (reparto)
 - Point_of_sale (punto de venta)

SISTEMAS ERP-CRM. IMPLANTACIÓN

Módulos, gestión y actualización de un sistema ERP-CRM

- **Módulos que hay que conocer saber manejar el sistema.**
 - **Es conveniente tener conocimiento de una serie de módulos para conseguir un aprendizaje correcto y saber manejar el sistema. Algunos de ellos son:**
 - Account (contabilidad y finanzas)
 - Product (gestión de productos)
 - Purchase (compras)
 - Sale (ventas)
 - CRM (gestión de clientes)
 - HR (recursos humanos)
 - Stock (gestión de almacenes)
 - Marketing (campañas publicitarias)
 - Account_payment (pagos de contabilidad)
 - Delivery (reparto)
 - Point_of_sale (punto de venta)

SISTEMAS ERP-CRM. IMPLANTACIÓN

Módulos importantes en un ERP-CRM

- **Account (contabilidad y finanzas)**
 - Es posible utilizarlo para toda la contabilidad, como puede ser, por ejemplo, el análisis contable y de costes, contabilidad de terceros, gestión de presupuestos, impuestos, facturas de clientes y proveedores o el estado de las cuentas bancarias.



SISTEMAS ERP-CRM. IMPLANTACIÓN

Módulos importantes en un ERP-CRM

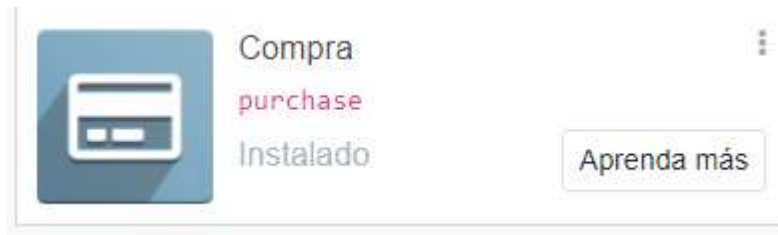
- **Product (gestión de productos)**
 - Permite el manejo de diferentes productos y listas de precios en OpenERP, incluyendo variantes en el soporte de productos, distintos mecanismos de precios, información de proveedores, reservas (stock), unidades de medida, empaquetado y algunas propiedades individualizadas.



SISTEMAS ERP-CRM. IMPLANTACIÓN

Módulos importantes en un ERP-CRM

- **Purchase (compras)**
 - Utilizado para la gestión de compras, permitiendo solicitar citas, crear facturas de proveedores, impresión de las distintas órdenes, entre otras funciones.



SISTEMAS ERP-CRM. IMPLANTACIÓN

Módulos importantes en un ERP-CRM

- **Sale (ventas)**

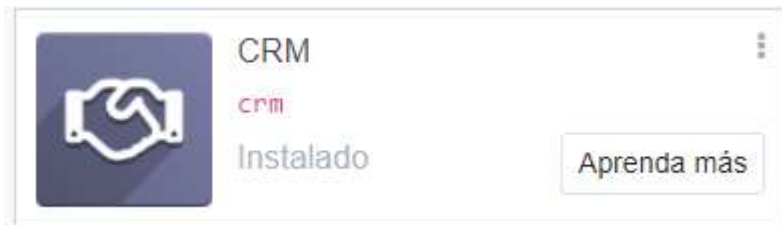
- Es el módulo base para la gestión de citas y órdenes de ventas, además del flujo de trabajo con validación.
 - Puede incluir reserva-> Orden de venta-> Factura.
 - Los diferentes tipos de facturación que puede utilizar son: factura en orden y en reparto y avance de factura (presupuesto).
 - Además, incorpora la gestión sobre la preferencia de socios, gestión de stocks y precios y otros métodos de reparto.



SISTEMAS ERP-CRM. IMPLANTACIÓN

Módulos importantes en un ERP-CRM

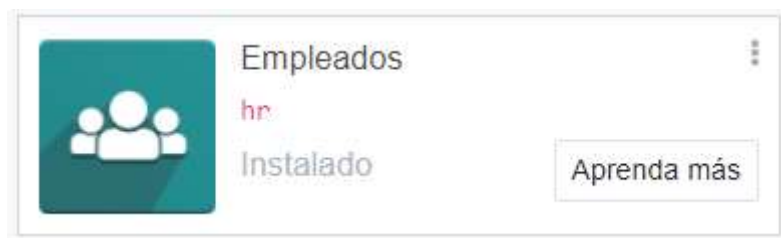
- **CRM (gestión de clientes)**
 - Se puede utilizar este módulo para gestionar las diferentes relaciones con los clientes.
 - Permite, asimismo, gestionar tareas como pueden ser la comunicación, identificación, priorización, asignación, resolución y notificación.
 - Cuenta con la opción de hacer lanzamiento de recordatorios de forma automática, eleva las peticiones, o lanza métodos específicos, entre otras opciones.



SISTEMAS ERP-CRM. IMPLANTACIÓN

Módulos importantes en un ERP-CRM

- **HR (recursos humanos)**
 - Es utilizado para gestionar los recursos humanos, permitiendo crear puestos de trabajo y estructuras jerárquicas, hojas de trabajo, gestión de fichaje de entrada y salida, entre otros.
 - Cuenta con diferentes informes para la gestión.



SISTEMAS ERP-CRM. IMPLANTACIÓN

Módulos importantes en un ERP-CRM

- **Stock (gestión de almacenes)**
 - Permite llevar a cabo la gestión de múltiples almacenes proporcionando distintos métodos de inventario, gestiona el valor del stock, maneja las distinciones de los métodos de inventario, gestión del valor del stock, etc.



SISTEMAS ERP-CRM. IMPLANTACIÓN

Módulos importantes en un ERP-CRM

- **Marketing (campanas publicitarias)**
 - Utilizado para llevar a cabo las diferentes campañas de marketing.



SISTEMAS ERP-CRM. IMPLANTACIÓN

Módulos importantes en un ERP-CRM

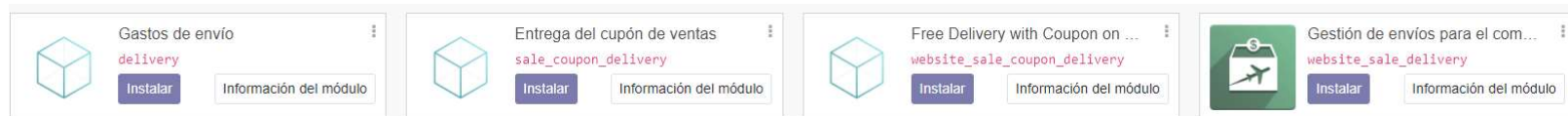
- **Account_payment (pagos de contabilidad)**
 - Proporciona una manera eficaz de manejar el pago de las distintas facturas y un mecanismo para automatizar los pagos.



SISTEMAS ERP-CRM. IMPLANTACIÓN

Módulos importantes en un ERP-CRM

- **Delivery (reparto)**
 - Ofrece la posibilidad de incluir otros métodos de reparto a las órdenes de venta y empaquetado.



SISTEMAS ERP-CRM. IMPLANTACIÓN

Módulos importantes en un ERP-CRM

- **Point_of_sale (punto de venta)**
 - Como principal ventaja se puede destacar, entre otras, la creación directa de la orden de compra, seleccionando el tipo de pago, el cálculo automático de la devolución de dinero, creación de factura y devolución de una venta.



SISTEMAS ERP-CRM. IMPLANTACIÓN

Ejercicio Práctico

- Crear Empleado – También es cliente
- Crear Producto – Silla
 - Ver Stock / Inventario
 - Crear Pedido Compra – Descarga de Pedido
- Ver Stock de las silla y previsión
- Crear pedido de venta al empleado
- Realizar entrega del pedido de venta
- Crear Factura
- Facturar y factura pagada





¿DUDAS?

