



# UF2: SISTEMAS ERP-CRM. EXPLOTACIÓN Y ADECUACIÓN

## Tema 1. Organización y consulta de la información

Módulo MP10. Sistemas de gestión empresarial

**Cartagena99**

CLASES PARTICULARES, TUTORÍAS TÉCNICAS ONLINE  
LLAMA O ENVÍA WHATSAPP: 689 45 44 70

---

ONLINE PRIVATE LESSONS FOR SCIENCE STUDENTS  
CALL OR WHATSAPP:689 45 44 70

# RESUMEN SESIÓN ANTERIOR

## Conceptos vistos en la sesión anterior

- **Base de datos del ERP**
- **Planes de Formación**
  - Gestión de la compra, venta y el producto
  - Gestión de contabilidad
  - Gestión de los recursos humanos
  - Gestión de CRM
  - Gestión del mantenimiento del sistema



Cartagena99

CLASES PARTICULARES, TUTORÍAS TÉCNICAS ONLINE  
LLAMA O ENVÍA WHATSAPP: 689 45 44 70

---  
ONLINE PRIVATE LESSONS FOR SCIENCE STUDENTS  
CALL OR WHATSAPP: 689 45 44 70

Online

# ERP-CRM. EXPLOTACIÓN Y ADECUACIÓN

## Organización y consulta de la información

- **Gestión de COMPRA-VENTA-PRODUCTO**

- GESTIÓN CLIENTES / PROVEEDORES
- GESTIÓN DE CATEGORÍAS Y PRODUCTOS
- GESTIÓN DE COMPRAS Y VENTAS
- GESTIÓN DE DEVOLUCIONES
- GESTIÓN DE ALMACEN
- GESTIÓN DE INFORMES



CLASES PARTICULARES, TUTORIAS TÉCNICAS ONLINE  
LLAMA O ENVÍA WHATSAPP: 689 45 44 70

---

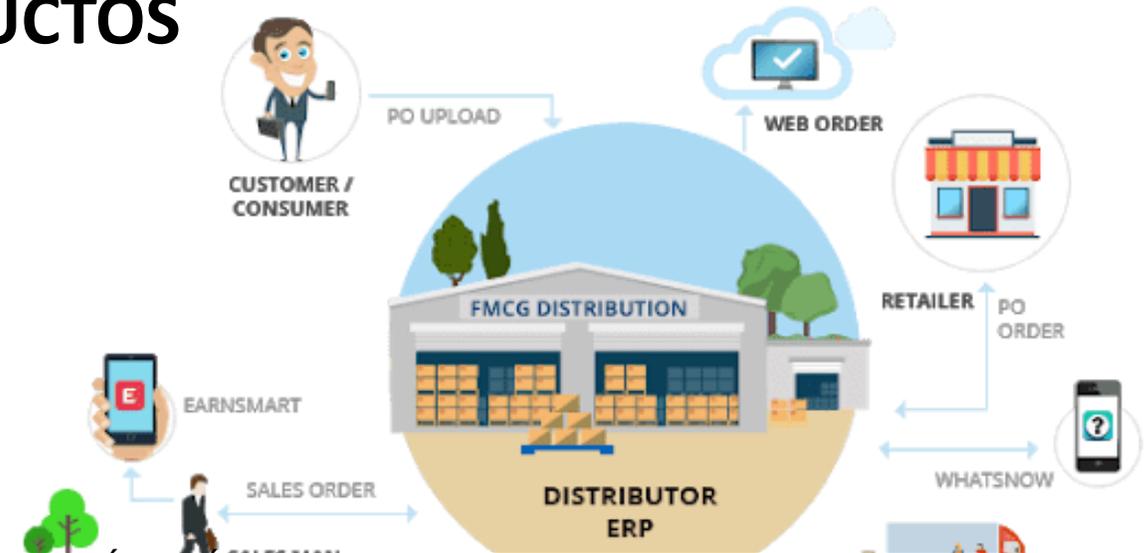
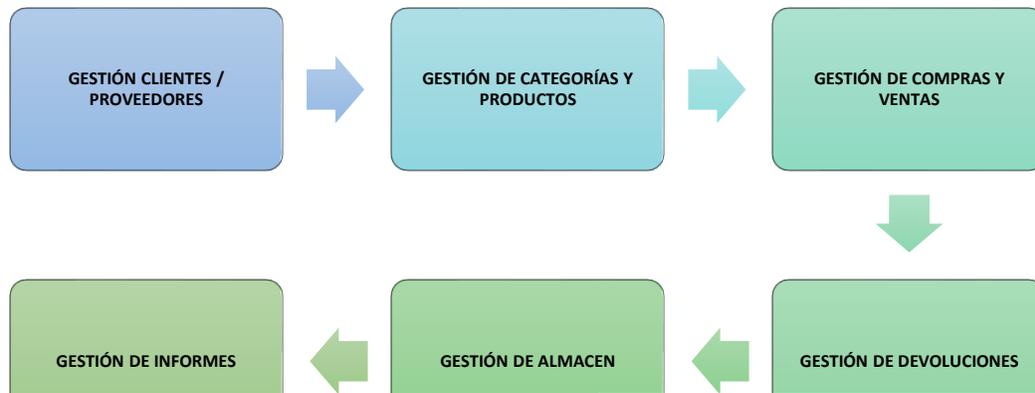
ONLINE PRIVATE LESSONS FOR SCIENCE STUDENTS  
CALL OR WHATSAPP:689 45 44 70

Cartagena99

# ERP-CRM. EXPLOTACIÓN Y ADECUACIÓN

## Organización y consulta de la información

- **Gestión de COMPRA-VENTA-PRODUCTOS**



Cartagena99

CLASES PARTICULARES, TUTORÍAS TÉCNICAS ONLINE  
LLAMA O ENVÍA WHATSAPP: 689 45 44 70

ONLINE PRIVATE LESSONS FOR SCIENCE STUDENTS  
CALL OR WHATSAPP: 689 45 44 70

Online

# ERP-CRM. EXPLOTACIÓN Y ADECUACIÓN

## Organización y consulta de la información

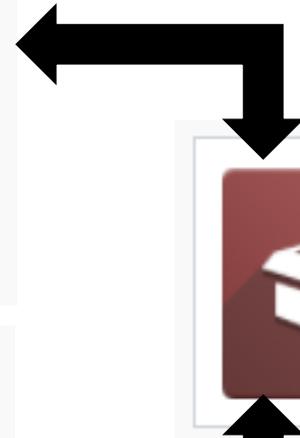
- **Gestión de COMPRA-VENTA-PRODUCTOS**



 **Compra**  
purchase  
Instalado ⋮  
[Aprenda más](#)

 **Ventas** ⋮

 **Inventario**  
stock  
Instalado ⋮  
[Aprenda más](#)



CLASES PARTICULARES, TUTORÍAS TÉCNICAS ONLINE  
LLAMA O ENVÍA WHATSAPP: 689 45 44 70

---  
ONLINE PRIVATE LESSONS FOR SCIENCE STUDENTS  
CALL OR WHATSAPP:689 45 44 70

**Cartagena99**

# ERP-CRM. EXPLOTACIÓN Y ADECUACIÓN

## Organización y consulta de la información

- **Gestión de COMPRA-VENTA-PRODUCTOS**
  - **GESTIÓN CLIENTES / PROVEEDORES**
    - Crear un conjunto de categorías en las que situar a cada uno de ellos.
    - Categorías de clientes. Categoría de proveedores. Categoría de Socios
      - 1) Crear las categorías
      - 2) Crear Proveedores ya que conocemos sus datos
      - 3) Crear Clientes
      - 4) Crear los socios si tenemos (Clientes Importantes) en categoría de socio

The screenshot displays a CRM interface for a customer named Armando Lio. At the top, there are buttons for 'Guardar' and 'Descartar', and a page indicator '1 / 1'. Below this, there are radio buttons for 'Individual' (selected) and 'Compañía', along with status indicators for 'Ventas' (0), 'Activo', and 'Facturado' (0,00 \$). The main profile section includes a name field 'Armando Lio' and a 'Compañía' dropdown. The 'Dirección' section contains fields for 'Roca 555', 'Calle 2', 'Cipolletti', 'Río Neg', '8324', and 'Argentina'. The 'Puesto de trabajo' section has a dropdown with 'Por ejemplo, Director de Ventas'. Other fields include 'Teléfono' (299-4-018446), 'Móvil', 'Email' (armando@lio.com), 'Sitio web' (Por ejemplo, www.odoo.com), 'Título', and 'Idioma' (Spanish (AR) / Español (AR)). At the bottom, there are tabs for 'Contactos y direcciones', 'Notas internas', 'Ventas y Compras', and 'Facturación', and a 'Crear' button.

Cartagena99

CLASES PARTICULARES, TUTORÍAS TÉCNICAS ONLINE  
LLAMA O ENVÍA WHATSAPP: 689 45 44 70

---  
ONLINE PRIVATE LESSONS FOR SCIENCE STUDENTS  
CALL OR WHATSAPP:689 45 44 70

# ERP-CRM. EXPLOTACIÓN Y ADECUACIÓN

## Organización y consulta de la información

- **Gestión de COMPRA-VENTA-PRODUCTOS**

- **GESTIÓN DE CATEGORÍAS Y PRODUCTOS**

- Organizar bien los diferentes productos, dónde se encuentran y cómo se pueden clasificar.
- Crear categorías para realizar esta clasificación de todos los productos
- Lo más recomendable será utilizar una estructura jerárquica con un padre único (Todos los productos)
- Se van creando los diferentes productos nuevos y ponerlos en cada categoría
- El control de stock lo realizará el programa de forma automática al realizar las compras o ventas.
- Se establecerá el tipo de producto que se desea crear y dónde
  - **Consumible:** no se gestiona en el stock, por lo que la cantidad del mismo es ilimitada.



| <input type="checkbox"/> | Name                | Internal Reference | Barcode      |
|--------------------------|---------------------|--------------------|--------------|
| <input type="checkbox"/> | Ice Cream           | 1                  | 601647855631 |
| <input type="checkbox"/> | iMac                | A1090              |              |
| <input type="checkbox"/> | iPad Mini           | A1232              | 054398267125 |
| <input type="checkbox"/> | iPad Retina Display | A2323              |              |
| <input type="checkbox"/> | iPad Retina Display | A2324              |              |
| <input type="checkbox"/> | iPad Retina Display | A2325              |              |
| <input type="checkbox"/> | iPnd                | A667R              |              |

Cartagena99

CLASES PARTICULARES, TUTORÍAS TÉCNICAS ONLINE  
LLAMA O ENVÍA WHATSAPP: 689 45 44 70

---  
ONLINE PRIVATE LESSONS FOR SCIENCE STUDENTS  
CALL OR WHATSAPP:689 45 44 70

Online

# ERP-CRM. EXPLOTACIÓN Y ADECUACIÓN

## Organización y consulta de la información

- **Gestión de COMPRA-VENTA-PRODUCTOS**

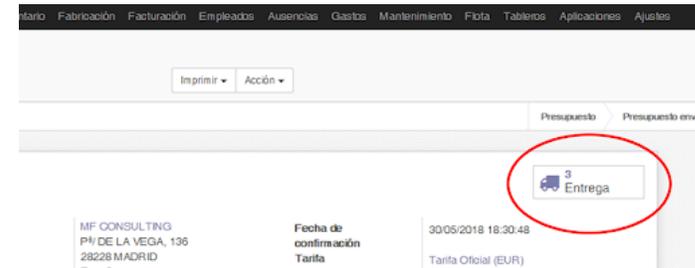
- **GESTIÓN DE COMPRAS Y VENTAS**

- **ORDENES DE COMPRA:**

- Para poder vender debe haber existencias de los distintos productos, por tanto, Debe haber productos y se puede comprobar desde la sección de Compras .
- Se puede crear la orden de compra en la que se establece: El proveedor y Los productos solicitados

- **ORDENES DE VENTAS:**

- Es posible crear un nuevo pedido de venta. Es muy parecido al pedido de compras, pero, en este caso, se deben establecer los datos correspondientes del cliente que realiza el pedido y añadir los productos
- En cada línea de venta se añade: El producto, La cantidad, Tipo de descuento



Cartagena99

CLASES PARTICULARES, TUTORIAS TECNICAS ONLINE  
LLAMA O ENVIA WHATSAPP: 689 45 44 70

---  
ONLINE PRIVATE LESSONS FOR SCIENCE STUDENTS  
CALL OR WHATSAPP:689 45 44 70

Online

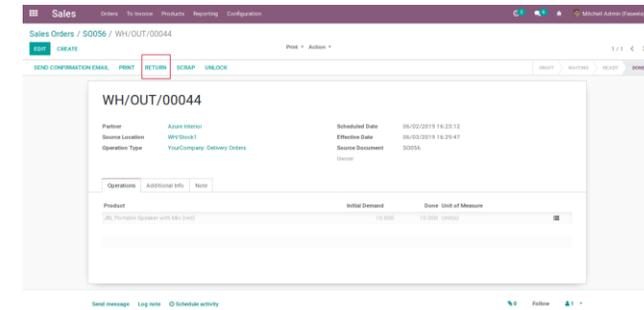
# ERP-CRM. EXPLOTACIÓN Y ADECUACIÓN

## Organización y consulta de la información

- **Gestión de COMPRA-VENTA-PRODUCTOS**

- **GESTIÓN DE DEVOLUCIONES**

- Es bastante común que se produzcan devoluciones en el proceso de compra venta de productos y servicios
- Es conveniente diferenciar entre dos tipos de casos
  - **1) Cuando una factura no está si pagada**
    - Aún no se ha gestionado el pago y el pedido se encuentra en estado de borrados, solo habrá que eliminar la factura, cancelando de esta manera el albarán y el pedido.
  - **2) Cuando la factura ya ha sido abonada**
    - Si , por el contrario, ya se ha realizado la gestión de pago, no será posible cancelar la factura , sino que será preciso rectificarla. Se deberá incluir la devolución del importe y volver a pasar por la aprobación, pago y



Cartagena99

CLASES PARTICULARES, TUTORÍAS TÉCNICAS ONLINE  
LLAMA O ENVÍA WHATSAPP: 689 45 44 70

---  
ONLINE PRIVATE LESSONS FOR SCIENCE STUDENTS  
CALL OR WHATSAPP:689 45 44 70

Online

# ERP-CRM. EXPLOTACIÓN Y ADECUACIÓN

## Organización y consulta de la información

- **Gestión de COMPRA-VENTA-PRODUCTOS**

- **GESTIÓN DE ALMACEN**

- Los distintos elementos del almacén se pueden ir desplazando entre las diferentes ubicaciones, dejando siempre constancia de ello en el sistema, a través de los albaranes.
- Se pueden diferenciar tres tipos de **albaranes**:
  - **De entrada**: utilizado para la recepción de mercancías.
  - **De salida**: utilizado para la salida de productos de un almacén.
  - **Externos**: utilizado para moverse entre los distintos almacenes o entre las propias ubicaciones de un almacén.
- **Ubicaciones de los productos**
  - Ubicaciones **físicas**: hacen referencia a la estructura física de un almacén
  - Ubicaciones de **series**: se encargan de ajustar los stocks vendidos y los que se compran

| Product              | Location | Serial Number | Owner | Theoretical Quantity | Real Quantity |
|----------------------|----------|---------------|-------|----------------------|---------------|
| Apple Skin           | WU/Stock |               |       | 0.000                | 25.000        |
| Apple Wireless Mouse | WU/Stock |               |       | 0.000                | 50.000        |

Cartagena99

CLASES PARTICULARES, TUTORIAS TECNICAS ONLINE  
LLAMA O ENVIA WHATSAPP: 689 45 44 70

---  
ONLINE PRIVATE LESSONS FOR SCIENCE STUDENTS  
CALL OR WHATSAPP:689 45 44 70

# ERP-CRM. EXPLOTACIÓN Y ADECUACIÓN

## Organización y consulta de la información

- **Gestión de COMPRA-VENTA-PRODUCTOS**

- **GESTIÓN DE ALMACEN**

- Una Ubicación: Corresponde a una parte de la estructura jerárquica y permite representar la sección de un almacén. Se pueden diferenciar los siguientes tipos de ubicación a la hora de crear una estructura
  - **Vista:** utilizada solo para organizar, nunca para contener stock. Esta ubicación puede contener otras ubicaciones.
  - **Cientes y proveedores:** se refiere a ubicaciones virtuales que permiten representar la salida de los productos y la entrada de material.
  - **Interno:** permite gestionar el stock.
  - **Inventario:** utilizado para gestionar las distintas correcciones del inventario de forma manual.
  - **Producción:** utilizado para gestionar el material básico de un producto, junto con la producción del mismo.

| Nombre del almacén | Ubicación de existencias | Dirección  |
|--------------------|--------------------------|------------|
| Almacén Rojo       | ROJO/Existencias         | MI Empresa |
| Almacén Azul       | AZUL/Existencias         | MI Empresa |

Cartagena99

CLASES PARTICULARES, TUTORÍAS TÉCNICAS ONLINE  
LLAMA O ENVÍA WHATSAPP: 689 45 44 70

---  
ONLINE PRIVATE LESSONS FOR SCIENCE STUDENTS  
CALL OR WHATSAPP:689 45 44 70

# ERP-CRM. EXPLOTACIÓN Y ADECUACIÓN

## Organización y consulta de la información

- **Gestión de COMPRA-VENTA-PRODUCTOS**

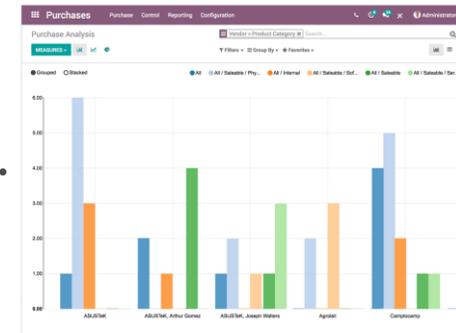
- **GESTION DE INFORMES**

- **De compra – venta**

- Importante llevar a cabo los diferentes informes de las compras y ventas para tener todo el proceso documentado.
- Herramientas para elaborar informes
  - Para ventas, se crea el informe Análisis ventas.
  - Para las compras, se dispone de dos informes: Análisis compras y Análisis recepciones.

- **De almacén**

- Análisis de movimiento: permite comprobar todos los trasposos de material que se han producido en los diferentes



Cartagena99

CLASES PARTICULARES, TUTORÍAS TÉCNICAS ONLINE  
LLAMA O ENVÍA WHATSAPP: 689 45 44 70

---  
ONLINE PRIVATE LESSONS FOR SCIENCE STUDENTS  
CALL OR WHATSAPP:689 45 44 70



# UF2: SISTEMAS ERP-CRM. EXPLOTACIÓN Y ADECUACIÓN

## Tema 2. Implantación de sistemas ERP-CRM en una empresa

Módulo MP10. Sistemas de gestión empresarial

**Cartagena99**

CLASES PARTICULARES, TUTORÍAS TÉCNICAS ONLINE  
LLAMA O ENVÍA WHATSAPP: 689 45 44 70

---

ONLINE PRIVATE LESSONS FOR SCIENCE STUDENTS  
CALL OR WHATSAPP:689 45 44 70

# ¿QUÉ VAMOS A VER?



## ÍNDICE TEMA 2

- **Implantación de sistemas ERP-CRM en una empresa**
  - Metodologías de implantación
  - Necesidades de la empresa
  - Selección de módulos
  - Tablas y vistas a adaptar
  - Consultas, formularios
  - Informes

**Cartagena99**

CLASES PARTICULARES, TUTORÍAS TÉCNICAS ONLINE  
LLAMA O ENVÍA WHATSAPP: 689 45 44 70

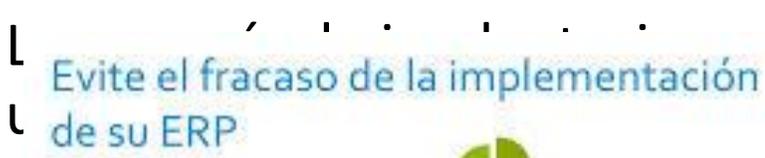
---

ONLINE PRIVATE LESSONS FOR SCIENCE STUDENTS  
CALL OR WHATSAPP:689 45 44 70

# ERP-CRM. EXPLOTACIÓN Y ADECUACIÓN

## Introducción a la Implantación de sistemas ERP-CRM en una empresa

- **Claves en la implantación de un ERP**

- La metodología de implantación.
  - Realizar un proceso estructurado y metodológico para conseguir llegar a buen fin el desarrollo
- Una aproximación desorganizada del proyecto de implantación lo llevará al fracaso.
-  Evite el fracaso de la implementación de su ERP  no llegan a buen fin son casi siempre por

Cartagena99

CLASES PARTICULARES, TUTORÍAS TÉCNICAS ONLINE  
LLAMA O ENVÍA WHATSAPP: 689 45 44 70

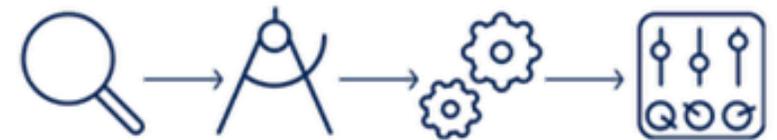
---  
ONLINE PRIVATE LESSONS FOR SCIENCE STUDENTS  
CALL OR WHATSAPP:689 45 44 70

# ERP-CRM. EXPLOTACIÓN Y ADECUACIÓN

## Introducción a la Implantación de sistemas ERP-CRM en una empresa

- **Claves en la implantación de un ERP**

- No es posible crear una metodología que sea eficiente para todos los proyectos
  - Cada uno de los proyectos es diferente y tiene sus propias particularidades.
- El Objetivo es llevar a cabo un mecanismo que sea común para todos
  - Mecanismo que se pueda adaptar a todos los casos que se presenten.
- Importante crear **una serie de pasos:**
  - Generar documentación que ayude a desarrollar la implantación
    - Informativa



Cartagena99

CLASES PARTICULARES, TUTORÍAS TÉCNICAS ONLINE  
LLAMA O ENVÍA WHATSAPP: 689 45 44 70

---

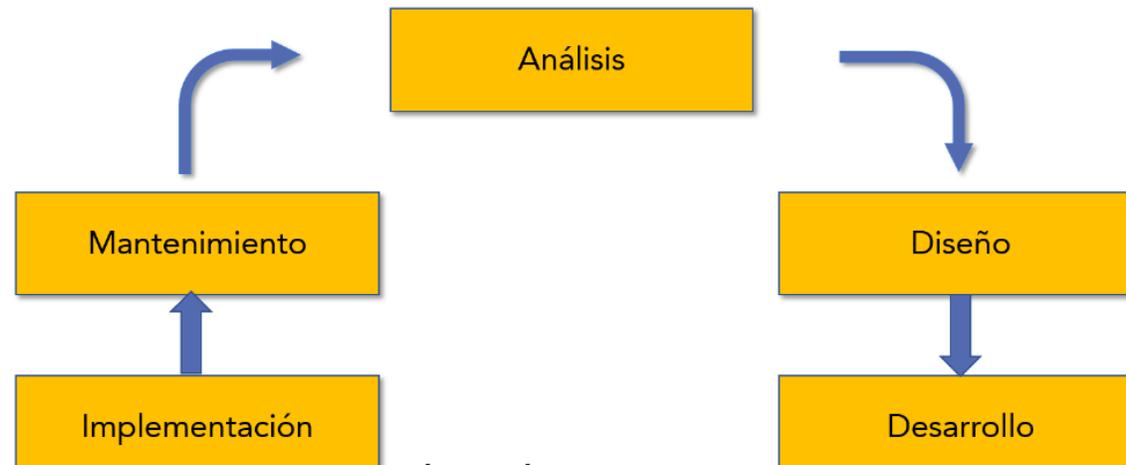
ONLINE PRIVATE LESSONS FOR SCIENCE STUDENTS  
CALL OR WHATSAPP:689 45 44 70

# ERP-CRM. EXPLOTACIÓN Y ADECUACIÓN

## Introducción a la Implantación de sistemas ERP-CRM en una empresa

- **Ciclo de vida tradicional de un proyecto**

- Fase de Análisis
- Fase de Diseño
- Fase de Desarrollo
- Fase de Pruebas
- Fase de **Implantación**



Cartagena99

CLASES PARTICULARES, TUTORÍAS TÉCNICAS ONLINE  
LLAMA O ENVÍA WHATSAPP: 689 45 44 70

---  
ONLINE PRIVATE LESSONS FOR SCIENCE STUDENTS  
CALL OR WHATSAPP:689 45 44 70

# ERP-CRM. EXPLOTACIÓN Y ADECUACIÓN

## Introducción a la Implantación de sistemas ERP-CRM en una empresa

- **Ciclo de vida tradicional de un proyecto**
  - **Fase de análisis**, en la que se deben determinar las principales características del proyecto
  - **Fase de diseño** del sistema, tanto a nivel físico como lógico, originando la documentación técnica correspondiente para poder llevar a cabo el desarrollo.
  - **Desarrollar**, creando un código determinado para la aplicación
  - **Pruebas** donde es posible asegurar el correcto funcionamiento de todos los módulos correspondientes
  - **Implantación** una vez que ya se ha probado el software, es el momento de poderlo implantar en la empresa.

Cartagena99

CLASES PARTICULARES, TUTORÍAS TÉCNICAS ONLINE  
LLAMA O ENVÍA WHATSAPP: 689 45 44 70

---

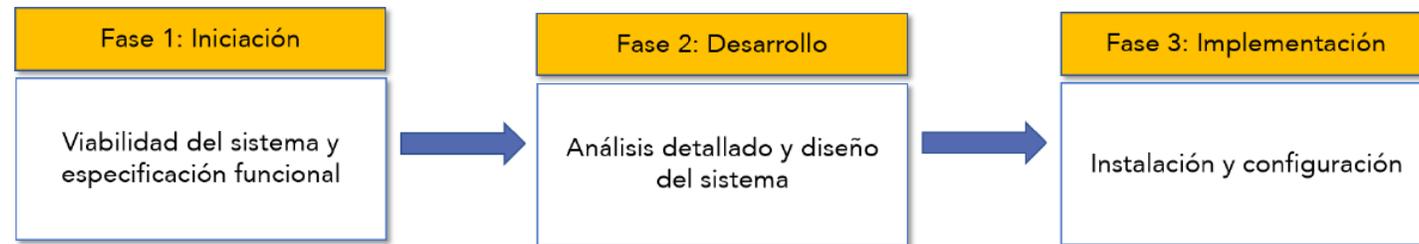
ONLINE PRIVATE LESSONS FOR SCIENCE STUDENTS  
CALL OR WHATSAPP:689 45 44 70

# ERP-CRM. EXPLOTACIÓN Y ADECUACIÓN

## Metodología de implantación

- **Las 5 Fases de la Metodología**

- El estudio pormenorizado de los datos y las necesidades de la empresa marcará el camino a seguir dentro del proyecto de implantación.



CLASES PARTICULARES, TUTORÍAS TÉCNICAS ONLINE  
LLAMA O ENVÍA WHATSAPP: 689 45 44 70

---  
ONLINE PRIVATE LESSONS FOR SCIENCE STUDENTS  
CALL OR WHATSAPP:689 45 44 70

mantenimiento

formacion

Online

# ERP-CRM. EXPLOTACIÓN Y ADECUACIÓN

## Metodología de implantación

- **Fase 1: Iniciación**

Fase 1: Iniciación

Viabilidad del sistema y especificación funcional

- Determinar las propiedades que necesita el cliente y el tiempo estimado para llevarlo a cabo.
- Se deben sentar las bases para mantener el proyecto bajo control y garantizar que el sistema puede satisfacer las necesidades que se le exigen.
- Dentro de esta fase, se pueden diferenciar cuatro puntos:

Estudiar el ámbito del proyecto

Estudio de viabilidad

Determinar nivel de cambio a un nuevo

Organizar el proyecto y planificarlo

Cartagena99

CLASES PARTICULARES, TUTORÍAS TÉCNICAS ONLINE  
LLAMA O ENVÍA WHATSAPP: 689 45 44 70

---  
ONLINE PRIVATE LESSONS FOR SCIENCE STUDENTS  
CALL OR WHATSAPP:689 45 44 70

# ERP-CRM. EXPLOTACIÓN Y ADECUACIÓN

## Metodología de implantación

Fase 1: Iniciación

Viabilidad del sistema y especificación funcional

- **Fase 1: Iniciación**

- **1) Estudiar el ámbito del proyecto:**

- Para poder llevar a cabo esta fase y conocer el alcance y ámbito de la empresa, será preciso llevar a cabo una serie de reuniones.
- Se determinarán las funciones a realizar por el sistema y la forma de proceder.
- **El planteamiento para llevar a cabo:**
  - La implantación de la aplicación con los distintos departamentos
  - Se regularán las acciones que deben realizar cada uno de ellos .
- Como consecuencia de todas las reuniones, se elaborará un documento con todo lo hablado en ellas y la clasificación temporal del proyecto.

Cartagena99

CLASES PARTICULARES, TUTORÍAS TÉCNICAS ONLINE  
LLAMA O ENVÍA WHATSAPP: 689 45 44 70

---  
ONLINE PRIVATE LESSONS FOR SCIENCE STUDENTS  
CALL OR WHATSAPP:689 45 44 70

# ERP-CRM. EXPLOTACIÓN Y ADECUACIÓN

## Metodología de implantación

Fase 1: Iniciación

Viabilidad del sistema y especificación funcional

- **Fase 1: Iniciación**

- **2) Realizar estudio de viabilidad económica, técnica y organizativa:**

- A partir del documento anterior, será fundamental
  - Estudiar la viabilidad de todas las necesidades expuestas
  - La prioridad correspondiente.
- En esta fase se deben de estudiar la solvencia de la propuesta y las modificaciones que se harán en el futuro.
- **Luego hay dos posibilidades:**
  - Continuación del proyecto
  - Desestimación por completo.

Cartagena99

CLASES PARTICULARES, TUTORÍAS TÉCNICAS ONLINE  
LLAMA O ENVÍA WHATSAPP: 689 45 44 70

---

ONLINE PRIVATE LESSONS FOR SCIENCE STUDENTS  
CALL OR WHATSAPP:689 45 44 70

Online

# ERP-CRM. EXPLOTACIÓN Y ADECUACIÓN

## Metodología de implantación

- **Fase 1: Iniciación**

- **3) Determinar nivel de cambio a un nuevo sistema:**

- Tras los informes realizados en la anterior fase. Si la respuesta ha sido afirmativa, será el momento de implantar el nuevo sistema.
- **Para implantar el nuevo sistema necesitaremos:**
  - Contar con los técnicos pertinentes
  - Detallar cada paso conociendo los elementos involucrados para el cambio
  - Tener en cuenta las medidas de seguridad
  - Tener en cuenta los riesgos que pueden ir surgiendo
- **Ante cualquier incidencia:**

Fase 1: Iniciación

Viabilidad del sistema y especificación funcional

Cartagena99

CLASES PARTICULARES, TUTORÍAS TÉCNICAS ONLINE  
LLAMA O ENVÍA WHATSAPP: 689 45 44 70

ONLINE PRIVATE LESSONS FOR SCIENCE STUDENTS  
CALL OR WHATSAPP:689 45 44 70

# ERP-CRM. EXPLOTACIÓN Y ADECUACIÓN

## Metodología de implantación

- **Fase 1: Iniciación**

- **4) Organizar el proyecto y planificarlo:**

- Establecer qué herramientas se van a utilizar para llevarlo a cabo.
- Tener en cuenta la planificación del proyecto
- Se diseñará un documento funcional del sistema.
- Se diseñará un plan de ayuda para llevar a cabo el proyecto.

Fase 1: Iniciación

Viabilidad del sistema y especificación funcional

Cartagena99

CLASES PARTICULARES, TUTORÍAS TÉCNICAS ONLINE  
LLAMA O ENVÍA WHATSAPP: 689 45 44 70

---

ONLINE PRIVATE LESSONS FOR SCIENCE STUDENTS  
CALL OR WHATSAPP:689 45 44 70

# ERP-CRM. EXPLOTACIÓN Y ADECUACIÓN

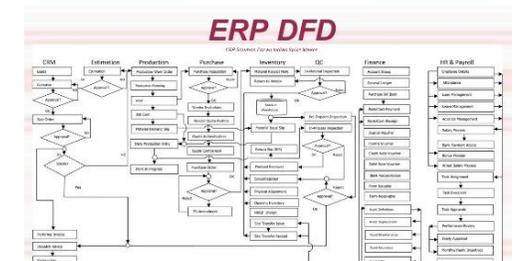
## Metodología de implantación

Fase 2: Desarrollo

Análisis detallado y diseño del sistema

### • Fase 2: Desarrollo

- Se puede crear el sistema informático completo sobre papel.
- Se comenzará analizando la especificación funcional para ir ampliando el documento hasta el máximo nivel en el que se especifique la entrada salida de datos, modificaciones de los mismos, etc.
- El Diagrama de Flujo de Datos (DFD)
  - Es una técnica para los procesos que conforman el sistema de información
  - Su objetivo es tener un modelo lógico de procesos que represente el sistema
  - Es independiente de las restricciones físicas del entorno



Cartagena99

CLASES PARTICULARES, TUTORÍAS TÉCNICAS ONLINE  
LLAMA O ENVÍA WHATSAPP: 689 45 44 70

ONLINE PRIVATE LESSONS FOR SCIENCE STUDENTS  
CALL OR WHATSAPP: 689 45 44 70

# ERP-CRM. EXPLOTACIÓN Y ADECUACIÓN

## Metodología de implantación

- **Fase 2: Desarrollo**

- Una vez el sistema esté descrito mediante DFD
- Crear el diseño hardware del sistema:
  - Ordenadores, Conexiones, Distribución
- Definir todos los elementos software que sean necesarios:
  - Módulos a utilizar, Permisos, Configuraciones
- **Se puede dividir en las siguientes subfases:**

Fase 2: Desarrollo

Análisis detallado y diseño del sistema

Cartagena99

CLASES PARTICULARES, TUTORÍAS TÉCNICAS ONLINE  
LLAMA O ENVÍA WHATSAPP: 689 45 44 70

---

ONLINE PRIVATE LESSONS FOR SCIENCE STUDENTS  
CALL OR WHATSAPP:689 45 44 70

# ERP-CRM. EXPLOTACIÓN Y ADECUACIÓN

## Metodología de implantación

- **Fase 3: Implementación**

- Ya estará completamente definido el sistema, por lo tanto, puede comenzarse su instalación
- Hay que adquirir el hardware necesario y también instalar todo el software relativo al sistema de gestión para configurarlo de forma adecuada
- Añadir los módulos que sean necesarios para comenzar con las diferentes pruebas.
- Esta fase debe documentarse de forma completa desde su inicio. El equipo de mantenimiento será el que recibirá la documentación para mantener el sistema

Fase 3: Implementación

Instalación y configuración

Cartagena99

CLASES PARTICULARES, TUTORÍAS TÉCNICAS ONLINE  
LLAMA O ENVÍA WHATSAPP: 689 45 44 70

---

ONLINE PRIVATE LESSONS FOR SCIENCE STUDENTS  
CALL OR WHATSAPP:689 45 44 70

# ERP-CRM. EXPLOTACIÓN Y ADECUACIÓN

## Metodología de implantación

Fase 4: Implantación

Sistema funcionando y formación

- **Fase 4: Implantación**

- Es el momento de incorporar el sistema gestor a la empresa asumiendo el control de todas las funciones especificadas en el contrato y comprobar que todo es correcto.
- Se debe formar a todos los usuarios para ofrecer soporte inicial y adaptar los datos antiguos a las nuevas situaciones.
- Comprobar el correcto funcionamiento mediante pruebas por parte del cliente.
- Si el cliente aprueba, el trabajo está terminado.

Cartagena99

CLASES PARTICULARES, TUTORÍAS TÉCNICAS ONLINE  
LLAMA O ENVÍA WHATSAPP: 689 45 44 70

ONLINE PRIVATE LESSONS FOR SCIENCE STUDENTS  
CALL OR WHATSAPP:689 45 44 70

# ERP-CRM. EXPLOTACIÓN Y ADECUACIÓN

## Metodología de implantación

- **Fase 5: Producción y soporte**

- El proyecto ha concluido su tarea, cumpliendo sus expectativas iniciales en el tiempo estimado.
- Entregar material al cliente, recopilando toda la información hasta ese momento.
- Luego empieza proceso de, mantenimiento y soporte del sistema.
- Se asegura el funcionamiento y el buen uso por parte del usuario, y si hay que arreglar algún error, estos han de hacerse sin afectar al resto del sistema y sin depender del tipo de contrato firmado.

Fase 5: Producción y soporte

Operación normal y  
mantenimiento

Cartagena99

CLASES PARTICULARES, TUTORÍAS TÉCNICAS ONLINE  
LLAMA O ENVÍA WHATSAPP: 689 45 44 70

---

ONLINE PRIVATE LESSONS FOR SCIENCE STUDENTS  
CALL OR WHATSAPP:689 45 44 70

# ERP-CRM. EXPLOTACIÓN Y ADECUACIÓN

## Necesidades de la empresa

- Es importante saber que el concepto de ERP va más allá del software. Cuanto más adaptable sea el ERP, mejor servicio se podrá dar a la clientela y se permitirá un funcionamiento más óptimo por parte de la empresa.
- Mediante el análisis y el diseño se tiene que saber implementar los cambios en el sistema para que se adapten a la empresa.

Cartagena99

CLASES PARTICULARES, TUTORÍAS TÉCNICAS ONLINE  
LLAMA O ENVÍA WHATSAPP: 689 45 44 70

---  
ONLINE PRIVATE LESSONS FOR SCIENCE STUDENTS  
CALL OR WHATSAPP:689 45 44 70

# ERP-CRM. EXPLOTACIÓN Y ADECUACIÓN

## Pregunta

- **La mayoría de implantaciones que no llegan a buen fin son casi siempre por una mala...**
  - A) Implementación
  - B) Organización
  - C) Mantenimiento
  - D) Ejecución



Cartagena99

CLASES PARTICULARES, TUTORÍAS TÉCNICAS ONLINE  
LLAMA O ENVÍA WHATSAPP: 689 45 44 70

---

ONLINE PRIVATE LESSONS FOR SCIENCE STUDENTS  
CALL OR WHATSAPP:689 45 44 70

# ERP-CRM. EXPLOTACIÓN Y ADECUACIÓN

## Pregunta

- **Que fase se encarga de ir actualizando el sistema, realizando las modificaciones pertinentes.**
  - A) Análisis
  - B) Diseño
  - C) Pruebas
  - D) Mantenimiento



Cartagena99

CLASES PARTICULARES, TUTORÍAS TÉCNICAS ONLINE  
LLAMA O ENVÍA WHATSAPP: 689 45 44 70

---

ONLINE PRIVATE LESSONS FOR SCIENCE STUDENTS  
CALL OR WHATSAPP:689 45 44 70

# ERP-CRM. EXPLOTACIÓN Y ADECUACIÓN

## Pregunta

- **Dentro de la metodología de implantación en la fase 2 de Desarrollo Se puede crear el sistema informático completo sobre papel.**
  - A) Verdadero
  - B) Falso



Cartagena99

CLASES PARTICULARES, TUTORÍAS TÉCNICAS ONLINE  
LLAMA O ENVÍA WHATSAPP: 689 45 44 70

---

ONLINE PRIVATE LESSONS FOR SCIENCE STUDENTS  
CALL OR WHATSAPP:689 45 44 70

# ERP-CRM. EXPLOTACIÓN Y ADECUACIÓN

## Pregunta

- **Dentro de la metodología de implantación en la fase 3 de Implementación se realiza la formación a los usuarios**
  - A) Verdadero
  - B) Falso

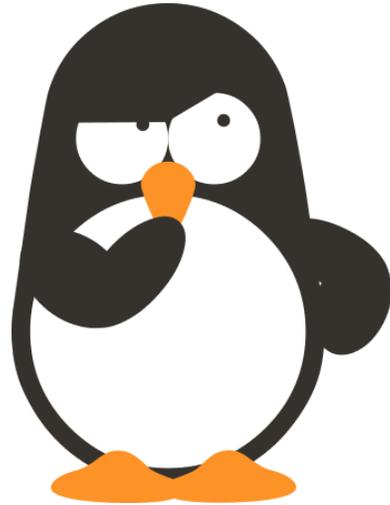


Cartagena99

CLASES PARTICULARES, TUTORÍAS TÉCNICAS ONLINE  
LLAMA O ENVÍA WHATSAPP: 689 45 44 70

---

ONLINE PRIVATE LESSONS FOR SCIENCE STUDENTS  
CALL OR WHATSAPP:689 45 44 70



# ¿DUDAS?



## Cartagena99

CLASES PARTICULARES, TUTORÍAS TÉCNICAS ONLINE  
LLAMA O ENVÍA WHATSAPP: 689 45 44 70

---

ONLINE PRIVATE LESSONS FOR SCIENCE STUDENTS  
CALL OR WHATSAPP:689 45 44 70

Online

# ERP-CRM. EXPLOTACIÓN Y ADECUACIÓN

## Selección de los módulos del sistema ERP-CRM

- **Pasos para crear un módulo**

- **Pasos para crear un módulo son:**

- 1. Dentro del directorio adons que se encuentra dentro de la instalación del Server, se crea un nuevo directorio para el módulo: mimodulo.
- 2. A continuación, se añaden los ficheros obligatorios.
  - `_init_.py`
  - `_terp.py`
- 3. Crear el fichero de definición del objeto mimodulo.py vacío.
- 4. Se añade el fichero mimodulo\_view.xml, que va a contener los diferentes datos para el sistema.

**Cartagena99**

CLASES PARTICULARES, TUTORÍAS TÉCNICAS ONLINE  
LLAMA O ENVÍA WHATSAPP: 689 45 44 70

---

ONLINE PRIVATE LESSONS FOR SCIENCE STUDENTS  
CALL OR WHATSAPP:689 45 44 70

# ERP-CRM. EXPLOTACIÓN Y ADECUACIÓN

## Tablas y vistas a adaptar

- **Una vez que se detecte el módulo, ya se puede instalar. Tipos de fichero:**
  - **1. El fichero `_init_.py`:** Se utilizará para cargar en el sistema las definiciones de los objetos.
  - **2. El fichero `_terp_.py`:** Define un diccionario anónimo con las propiedades ya definidas, que será utilizado por el sistema para determinar aquellos ficheros XML que se deben seguir tratando.
    - Ficheros como `init_XML` que es una lista de ficheros XML que se van a utilizar cuando se lance el servidor.
  - **3. Fichero `mimodulo.py`:** Mediante este fichero se pueden determinar aquellos objetos nuevos junto con sus propiedades
    - El formato de este fichero es de Python.
  - **4. Fichero `mimodulo_view.xml`:** Este fichero permite determinar los distintos componentes

Cartagena99

CLASES PARTICULARES, TUTORÍAS TÉCNICAS ONLINE  
LLAMA O ENVÍA WHATSAPP: 689 45 44 70

---  
ONLINE PRIVATE LESSONS FOR SCIENCE STUDENTS  
CALL OR WHATSAPP:689 45 44 70

# ERP-CRM. EXPLOTACIÓN Y ADECUACIÓN

## Consultas necesarias para obtener información

- **¿Que es el Mapeo Objeto-Relacional?**

- Odoos utiliza la técnica ORM (Mapeo relacional de objetos) para interactuar con la base de datos. ORM ayudará a crear una base de datos de objetos virtuales que se puede usar desde Python. En la técnica ORM, cada modelo está representado por una clase que subclasifica Models.model.
- Models.model es la súper clase principal para los modelos de Odoos de base de datos regulares. Los modelos Odoos se crean heredando de esta clase.
- Utiliza una estructura jerárquica, permitiendo crear un objeto en cada nivel

Cartagena99

CLASES PARTICULARES, TUTORIAS TECNICAS ONLINE  
LLAMA O ENVIA WHATSAPP: 689 45 44 70

ONLINE PRIVATE LESSONS FOR SCIENCE STUDENTS  
CALL OR WHATSAPP:689 45 44 70



# ¿DUDAS?



## Cartagena99

CLASES PARTICULARES, TUTORÍAS TÉCNICAS ONLINE  
LLAMA O ENVÍA WHATSAPP: 689 45 44 70

---

ONLINE PRIVATE LESSONS FOR SCIENCE STUDENTS  
CALL OR WHATSAPP:689 45 44 70

Online