



odoo

VENTAS, COMPRAS, CRM

GESTIÓN DE VENTAS

Permite realizar múltiples acciones, en algunos casos en forma automática, por ejemplo:

- Envío y generación de Fax, emails.
- Impresión de cartas personalizadas y contactos.
- Gestión de eventos y acciones a través del calendario.
- Reporte de costes y beneficios sobre las acciones comerciales.
- Histórico de contactos y trazabilidad.

1

Integrado

La gestión de inventarios y de producción integradas le permiten tomar decisiones rápidas con total conocimiento de los hechos.

Funciones básicas

- Gestión de oportunidades, presupuestos, órdenes y entregas.
- Gestión de contratos con el cliente, listas de precio y condiciones de pago.
- Seguimiento de acciones comerciales.

Pedidos

- Gestión de direcciones de entrega, facturación y órdenes.
- Diferentes logísticas de entrega.
- Gestión de Incoterms.
- Entrega inmediata o cuando la orden está completa.
- Plantillas (templates) y copias rápidas de pedidos y/o presupuestos.
- Control de las preferencias del cliente.

Líneas de orden

- Cálculo automático de plazos de entrega, informes de inventario, precio.
- "En inventario" o "pedido".

- Entrada rápida "sin producto".
- Productos configurables.
- Gestión de unidades de medida doble en la orden.
- Gestión de ventas consolidadas.

Normas de pedido

- Gestión de precios de venta al público.

Facturación

- Diversas lógicas de entrega y facturación (manual, automática, pre-pago, etc.).
- Integración con la contabilidad analítica a través de unidades de negocio.
- Facturación para las cantidades entregadas o pedidas.

Lista de precios

- Gestión de descuentos y bonificaciones en cascada multi-nivel.
- Gestión de precios máximos o mínimos.
- Preferencias y contratos de los clientes.
- Numerosos métodos flexibles para el cálculo del precio de venta.

Rápida visibilidad

- Funciones avanzadas de reporte para una veloz toma de decisiones.
- Zoom en inventarios futuros, precio de costo, órdenes y eventos de clientes.

Entregas

- Múltiples tablas de entrega.
- Precio configurable por peso, por volumen, por precio u otros.
- Diferentes logísticas de entrega.
- Gestión de las preferencias del cliente.

Oportunidades

- Seguimiento y planificación de oportunidades comerciales.
- Diferentes informes: flujo de ventas; ventas mensuales.
- Definición de las acciones: descripción de las acciones, canales de comunicación, "estado de ánimo" del contacto.
- Historial y trazabilidad de acciones.

3

Seguimiento y control

- Historial completo de ventas.
- Control de facturación.
- Control, automatización y planificación de entregas.
- Posible entrega y/o factura por línea de orden.
- Programador de cronogramas.

Productos

- Gestión de variantes y modelos.
- Numerosas configuraciones.

Multis

- Multi-punto de venta.
- Multi-almacén.
- Multi-idioma.
- Multi-entrega y lista de precios.

Ergonomía

- Función de recordatorios basados en las preferencias del cliente.
- Zoom rápido para links relacionados.
- Funciones de "clic y relacionar" para una fácil navegación.

Integración

- Módulo nativo de **comercio electrónico** (e-commerce).
- Módulo EDI (intercambio electrónico de datos) para órdenes, facturas y entregas electrónicas.
- Integración con la contabilidad general y analítica.
- Integración con el control de inventarios y el seguimiento de tareas.

4

Informes

- Flujo de ventas (estimación de ventas y costos futuros).
- Ventas por día o por mes, acumuladas o desagregadas (no-acumuladas).
- Sistema de creación de reportes personalizados a través de OpenOffice.
- Integración con MS Excel y MS Word.

Flexibilidad total

- Todas las pantallas pueden personalizarse (entrada de datos, listados, informes, búsqueda...).
- Gestión de los derechos de acceso y de los menús según el usuario.
- Acceso remoto a través de Internet.
- Habilidad para configurar procesos y alertas.
- Sistema integrado de pedidos – consultas.
- Extensible a través de muchos módulos opcionales.
- Procesos personalizables.
- Sistema de creación de reportes personalizados a través de OpenOffice/LibreOffice.
- Integración con MS Office (Excel, Word) y OpenOffice.

COMPRAS

Pedidos

- Seguimiento de presupuestos o estimación de pedidos.
- Múltiples direcciones posibles para un proveedor.
- Validación por firma del comprador y confirmación del proveedor.
- Entrega al almacén o directamente al consumidor final.
- Órdenes de compra manuales o sugeridas por según las reglas de gestión definidas.
- Reagrupamiento de órdenes.

Líneas de pedido

- Cálculo automático de los plazos de entrega y precio deseados.
- Anotación rápida "sin producto".
- Gestión de unidades de medida doble en la orden.

Facturación

- Control de facturas.
- Integración con la contabilidad a través de centros de costo.

Reaprovisionamiento

- Método de momento de pedido (inventario mínimo) por producto y por almacén.
- Posibilidad de mantener un producto en modo "pedido".
- Sistema de solicitudes integrado para alertas y excepciones en el estado del inventario.
- Es posible la modificación en cualquier momento del proceso de reaprovisionamiento (cálculo de necesidades, cancelación, etc.).

Lista de precios

- Gestión de descuentos y promociones de los proveedores.
- Gestión de precios límite.
- Condiciones y contratos de los proveedores y tarifas por temporada.

Rápida visibilidad

- Funciones avanzadas de reporte para una rápida toma de decisiones.
- Zoom en inventario futuro, detalles de los costos, y los pedidos y eventos del proveedor.

Entregas

- Múltiples tarifas de entrega.
- Precio configurable por peso, volumen, precio u otras medidas.
- Diferentes logísticas de entrega.
- Gestión de las preferencias del proveedor.

Control y seguimiento

- Historial completo de los estados.
- Control de facturas recibidas.
- Control, automatización y planificación de entregas.
- Gestión de recibos y facturación parcial.
- Seguimiento de retrasos del proveedor.
- Soporte para código de barras de 12 dígitos.
- Gestión de unidades de logística.

Productos

- Gestión de variantes y modelos.
- Gestión de productos almacenables y servicios (subcontratación).
- Número ilimitado de proveedores.
- Categorías jerárquicas.



- Preferencias del proveedor: cantidades mínimas, tiempos de entrega, etc.
- Referencias y datos del proveedor.
- Gestión de proveedores y fabricantes.

Multis

- Múltiples puntos de venta.
- Múltiples almacenes.
- Múltiples idiomas.
- Múltiples modos de entrega.

Ergonomía

- Funciones de diario de ventas.
- Gestión de suscripciones.
- Zoom rápido en los links relacionados.
- Funciones de "clic y relacionar" para una fácil navegación.

Integración

- Módulo EDI (intercambio electrónico de datos) para órdenes, facturas y entregas electrónicas.
- Integración con la contabilidad general y analítica.
- Integración con el control de inventarios y seguimiento de tareas.
- Sistema de creación de reportes personalizados a través de OpenOffice/LibreOffice.
- Integración con MS Office (Excel, Word) y OpenOffice/LibreOffice.

Flexibilidad total

- Todas las pantallas pueden personalizarse (entrada de datos, listados, informes, búsqueda...).
- Gestión de los derechos de acceso y de los menús según el usuario.
- Acceso remoto a través de Internet.
- Habilidad para configurar procesos y alertas.

- Sistema integrado de pedidos – consultas.
- Extensible a través de muchos módulos opcionales.
- Procesos personalizables.

CRM

Mejore la retención y lealtad de sus clientes, cree campañas de marketing más efectivas, gestione de manera más productiva sus oportunidades y abra la posibilidad a una rápida introducción de nuevos productos o marcas.

1

El CRM se utiliza para definir una estrategia de negocio enfocada al cliente, cuyo objetivo es reunir la máxima información posible sobre sus clientes, generar relaciones a largo plazo y aumentar su grado de satisfacción. El foco es el cliente, conocerlo en profundidad para poder aumentar el valor de la oferta y lograr así resultados exitosos. Hoy en día, la gestión comercial y la orientación al cliente es la clave para generar ventajas competitivas.

Gestione las iniciativas de Marketing, las oportunidades comerciales de los clientes potenciales y la manera de generar relaciones con ellos. Clasifique las propuestas entre su equipo comercial, obtenga un seguimiento sencillo, y visual por etapas de venta, y visualice informes de ventas por cuenta, comercial y zona (¡y muchos más filtros!), todo ello integrado completamente con el resto del ERP. Todos los presupuestos generados podrán ser convertidos a pedidos, factura y se contabilizarán automáticamente.

Oportunidades

Las 'oportunidades' permiten realizar un seguimiento de la canalización de sus mejores ofertas: el histórico de las comunicaciones, los ingresos esperados, el estado de cada oportunidad, lo que se espera el cierre, etc... Las oportunidades están por lo general relacionadas con la pasarela de correo electrónico, lo que le permite mantener el historial de los correos intercambiados con el cliente. Sus equipos serán capaces de programar reuniones y llamadas telefónicas en las oportunidades, para convertir las oportunidades en las citas, para gestionar los documentos relacionados con la oportunidad y seguir todas las actividades relacionadas con este cliente.

Pedidos

En la parte de pedidos se gestiona la facturación, el cumplimiento de productos y los procesos de entrega. Una orden de venta puede desencadenar tareas, órdenes de fabricación, compras, y es compatible con varios métodos de facturación de acuerdo a su configuración: de la orden de venta, las ganancias, etc...

Libreta de direcciones

La libreta de direcciones administra su lista de clientes. El formulario para clientes le permite registrar más información sobre sus clientes (direcciones, contactos, lista de precios, cuentas, etc...). Con la ficha del historial, se pueden seguir todos los movimientos y las transacciones relacionadas con un cliente, como el pedido de cliente, reclamaciones, etc...

Reuniones

2

El calendario de reuniones se comparte entre los equipos de ventas y está totalmente integrado con las otras aplicaciones como las vacaciones de los empleados.

Llamadas telefónicas

Rastree fácilmente todas las llamadas entrantes. El menú de entrada abre una vista de búsqueda en modo de edición, de modo que usted puede modificar o agregar un nuevo registro de llamada. Con los botones de acción puede convertir una iniciativa en una oportunidad, o planificar una reunión. El menú de salida se abre una vista de búsqueda en modo de edición, de modo que se puede modificar fácilmente, o planificar una nueva llamada. Los botones de acción le permiten hacer evolucionar el estado de la llamada para un mejor seguimiento de sus llamadas previstas. Durante las llamadas, puede convertir la iniciativa en oportunidad, planificar una reunión o cancelarla.

Facturación

Líneas para facturar abre una vista de la búsqueda con las líneas de pedido de venta y su estado. Puede utilizar este menú para crear facturas de las líneas de pedido de venta que ya están entregados, pero no facturados todavía.

Servicios Postventa

Reclamaciones. Registre y realice un seguimiento de las reclamaciones de sus clientes aquí. Una reclamación puede definir en varios tipos, por el nombre del cliente, estado y nivel de prioridad. La reclamación también puede ser una acción preventiva o una reparación. Puede estar vinculada a una referencia, como un pedido de cliente, o un número de lote del producto. Puede enviar correos electrónicos con archivos adjuntos directamente desde el programa y obtener el histórico del tratamiento de la reclamación (correos electrónicos enviados, tipo de intervenciones realizadas, etc.)

Al igual que los registros y la tramitación de las reclamaciones, el Servicio de Ayuda y Soporte son buenas herramientas para rastrear sus intervenciones. Este menú se adapta más a la comunicación verbal, que no está necesariamente

relacionada con una reclamación. Seleccione un cliente, añada notas y categorice sus intervenciones con un canal y un nivel de prioridad.

Productos

La categoría de productos abre una vista de estructura de árbol de sus productos por categoría. Un producto es algo que usted puede comprar y vender. Puede ser materia prima, un producto almacenable, un consumible o un servicio. La forma del producto contiene información detallada sobre los productos, como la contratación de logística, los precios de venta, la categoría de productos, proveedores, etc...

3

Documentos

Documentos da acceso a todos los documentos adjuntos, es un repositorio de todos los documentos que se han adjuntado (correo electrónico, documentos adjuntos a un proyecto, etc)

Informes

Consulte con los análisis de ventas el total de ventas de acuerdo con los criterios de los diferentes grupos (vendedores, socios, productos, etc)

El **"Análisis de Iniciativas"** le permite consultar diferentes informaciones relativas al CRM. Comprobar los retrasos de los tratamientos, el número de respuestas dadas y los correos electrónicos enviados. Puede ordenar su análisis de iniciativas en diferentes grupos para obtener un análisis detallado.

El menú de **"Análisis de oportunidades"** le da acceso instantáneo a sus oportunidades como los ingresos previstos, los costos previstos, los plazos sobrepasado o el número de intercambios de oportunidades.

Obtenga un análisis de los **"Números de teléfono"** de las llamadas y la demora en terminar, el estado, los usuarios más convenientes para grupos diferentes para un mundial o un análisis más detallado.

"Servicio de Ayuda" le permite consultar diferentes informaciones en relación a las reclamaciones. Comprobar los retrasos de los tratamientos, el número de respuestas dadas y los correos electrónicos enviados, así como los costes. Puede organizar sus análisis sobre los diferentes grupos para obtener un análisis detallado y a medida.

Con **"Recaudación de Fondos"** obtenga de un vistazo, una vista de sus campañas de recaudación de fondos con los ingresos estimados, la probabilidad media y la demora en cerrarlas.

"Análisis de envíos" abre una vista de búsqueda con todos sus envíos (cantidades entrantes y salientes), su valor total, planificado y fechas reales.