	Nombre de Manual	Código: MAN-VTA-001
	Manual de Usuario: VENTAS	Revision: 00
		Página: 1 de 14

Manual de Usuario: VENTAS

Objetivo

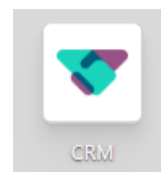
Describir paso a paso las actividades a realizar dentro del módulo de Ventas y CRM en Odoo.

Actividades Principales del Área de Ventas

- Registrar oportunidades en el CRM
- Generar cotizaciones personalizadas para cada cliente
- Verificar existencias para establecer fechas de entrega
- Gestionar órdenes de venta a partir de cotizaciones aceptadas
- Crear borradores de factura para el área de Cobranza

1. Crear Oportunidad en el CRM

Cuando ingresamos al módulo de CRM tendremos por default la vista de nuestras oportunidades (solo podemos ver documentos propios).




Dentro del flujo tenemos un diagrama de Kanban el cual está dividido en 10 columnas (Etapas) y dentro de las mismas, se les asigna actividades que tendrán que hacer para pasar a la siguiente columna y poder darle el correcto seguimiento a los clientes

Nuevo: Columna donde se crean en automático las oportunidades nuevas las cuales pertenecen aquí hasta que se realiza una cotización.

Cotización Enviada: Para que el lead se mueva automáticamente a esta etapa y quede la anterior como “completada”(Nuevo), realizamos y enviamos una cotización y estamos a la espera de aprobación de parte del cliente.

Y las demás etapas son para darle seguimiento al cliente:

Valor agregado: Día 1: Email con valor agregado (ficha técnica, preguntas clave).

	Nombre de Manual	Código: MAN-VTA-001
	Manual de Usuario: VENTAS	Revision: 00
		Página: 2 de 14

WhatsApp de seguimiento: Día 3: WhatsApp para confirmar si la revisaron.

Llamada de seguimiento: Día 5 (10–11 a.m.): Llamada de seguimiento.

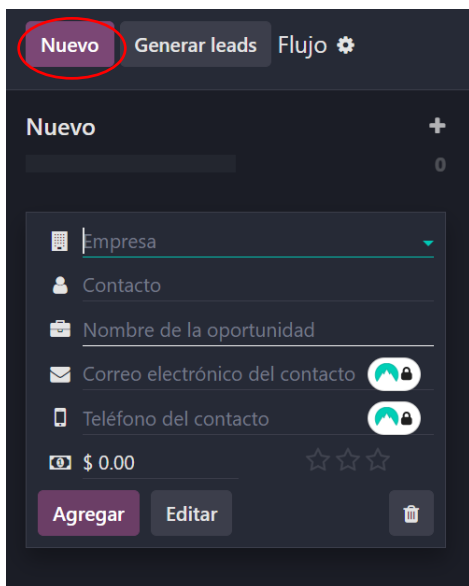
Email de seguimiento casos de éxito: Día 7: Email con caso de éxito o comparativa con la competencia.

Seguimiento: Día 10 (10–11 a.m. o 2–3 p.m.): Llamada + buzón si no contestan.

Call to action: Día 12: WhatsApp amable con CTA (“¿Quiere que le apartemos material disponible en stock inmediato?”).

Cierre de Bucle: Día 14: Email de “cierre de bucle” → ejemplo: “Si por ahora no es prioridad, le podemos dar seguimiento más adelante. Quedamos atento.”


Ganado: Trato cerrado y ganado.

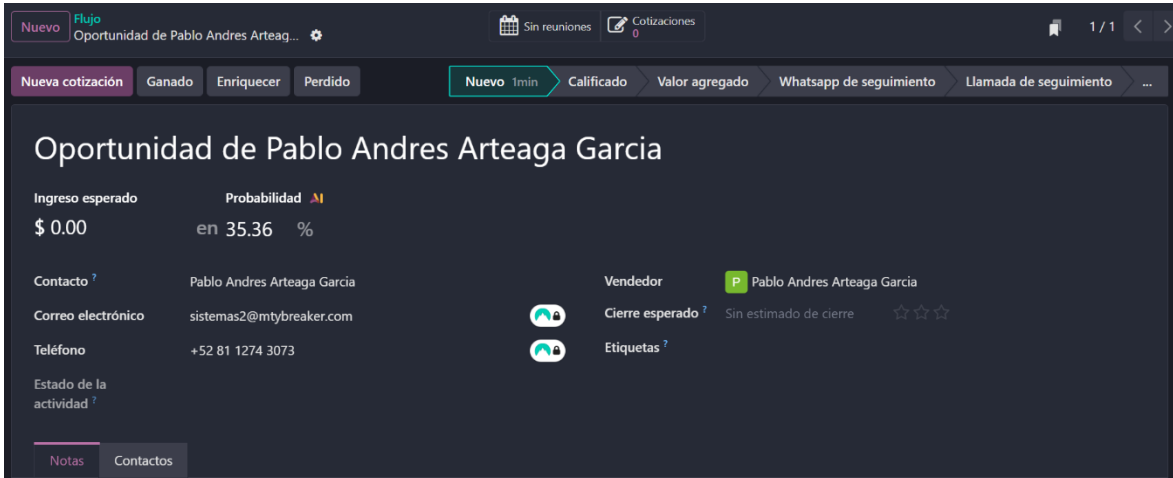


Para crear una nueva oportunidad damos clic en el botón “Nuevo”

Al dar clic en el botón “Nuevo” Se generará una oportunidad en la cual debes llenar los datos solicitados (algunos campos se rellenan en automático al seleccionar el contacto/ cliente, una vez llenados los campos damos clic en “Agregar”

Una vez agregado, se nos creará la oportunidad, el siguiente paso será entrar en ella dando clic.

	Nombre de Manual	Código: MAN-VTA-001
	Manual de Usuario: VENTAS	Revision: 00
		Página: 3 de 14



Oportunidad de Pablo Andres Arteaga Garcia

Ingreso esperado: \$ 0.00
 Probabilidad: en 35.36 %

Contacto: Pablo Andres Arteaga Garcia
 Correo electrónico: sistemas2@mtbreaker.com
 Teléfono: +52 81 1274 3073

Vendedor: Pablo Andres Arteaga Garcia
 Cierre esperado: Sin estimado de cierre
 Etiquetas


Estado de la actividad

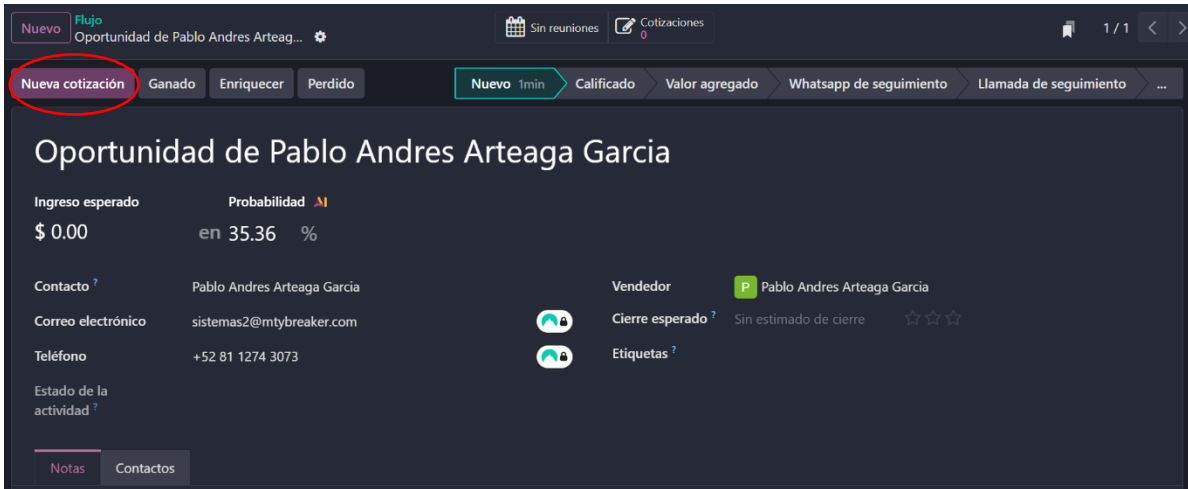
Notas | Contactos

Una vez dentro de nuestra oportunidad podemos ver algunos datos generales sobre nuestro cliente, tales como reuniones, cantidad de cotizaciones creadas y oportunidades similares a la oportunidad actual, también, de lado derecho podemos ver el status de esa oportunidad (Etapas vistas anteriormente)

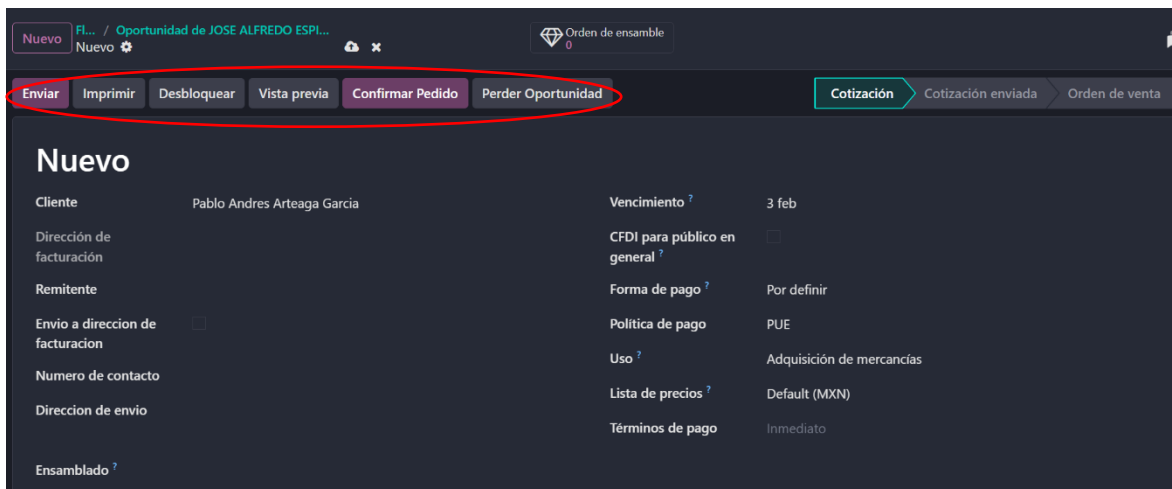
2. Crear Cotización desde una Oportunidad

Dentro de nuestra oportunidad, en la parte superior vemos el botón “Nueva cotización”, si damos clic aquí crearemos una cotización para el cliente.

	Nombre de Manual	Código: MAN-VTA-001
	Manual de Usuario: VENTAS	Revision: 00
		Página: 4 de 14



En la parte superior del cuerpo de la cotización, podemos ver 3 botones para trabajar con la cotización




Enviar: Envía un documento PDF con la cotización al correo especificado en el registro del cliente

Imprimir: Puedes Imprimir desde aquí la cotización

Confirmar pedido: Una vez que tengamos la orden de compra/ confirmación de parte del cliente, damos clic en confirmar para convertir la cotización en Orden de venta

Perder Oportunidad: En caso de no cerrar el trato se daría clic en este botón

Vista Previa: Nos genera una vista previa de la Cotización

	Nombre de Manual	Código: MAN-VTA-001
	Manual de Usuario: VENTAS	Revision: 00
		Página: 5 de 14

Barra de estado: Nos indica el estado del documento actual, si estamos en la etapa de cotización, si la cotización se envía por correo pasara al segundo status, y si se confirma pasara al tercer status

Bajo estos botones podemos ver información sobre nuestro cliente, así como también las condiciones de pago y la vigencia de la cotización, la cual está configurado para 15 días. Si requiere ensamblado o no requiere ensamblado, ya dependiendo el proyecto y el cliente lo indique.

S02481

Cliente	Pablo Andres Arteaga Garcia	Vencimiento ?	31 ene
Dirección de facturación		CFDI para público en general ?	<input type="checkbox"/>
Remitente	Monterrey Breaker	Forma de pago ?	Por definir
Envío a dirección de facturación	<input type="checkbox"/>	Política de pago	
Numero de contacto	11111111	Uso ?	Gastos en general
Dirección de envío		Lista de precios ?	Default (MXN)
Ensamblado ?	Si requiere ensamblado	Términos de pago	Inmediato
Plantilla de cotización	Cotizacion		

Al terminar este apartado comienza la tabla de cotización, en la que seleccionamos los productos a cotizar, dando clic en el botón “Agregar un producto” junto con su cantidad y el apartado de impuestos, subtotal y total.

Líneas de la orden
Creador de cotizaciones
Otra información

Producto	Notas	Cantidad	Unidad	Precio unitario	Impuestos	Importe
[MX:BQD315] BREAKER BQD 3P 15A 480VAC 14KA		1.00	Unidades	2,174.62	16%	\$ 2,174.62

[Agregar un producto](#)
[Agregar una sección](#)
[Agregar una nota](#)
[Catálogo](#)

Código de cupón
Recompensa
Agregar envío

Términos y condiciones: <https://www.mtybreaker.com/terms>

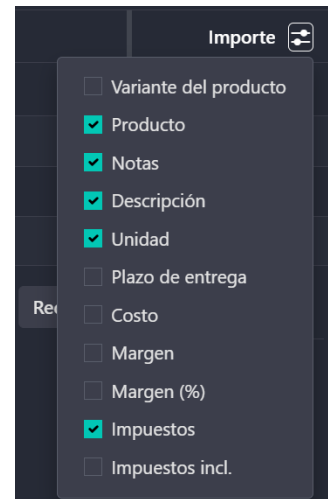
Políticas de garantías y devoluciones: <https://www.mtybreaker.com/odoo/knowledge/53>

Subtotal: **\$ 2,174.62**

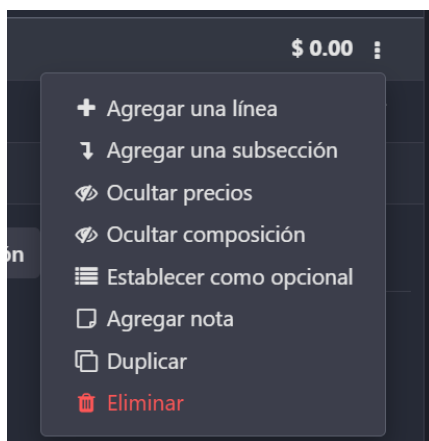
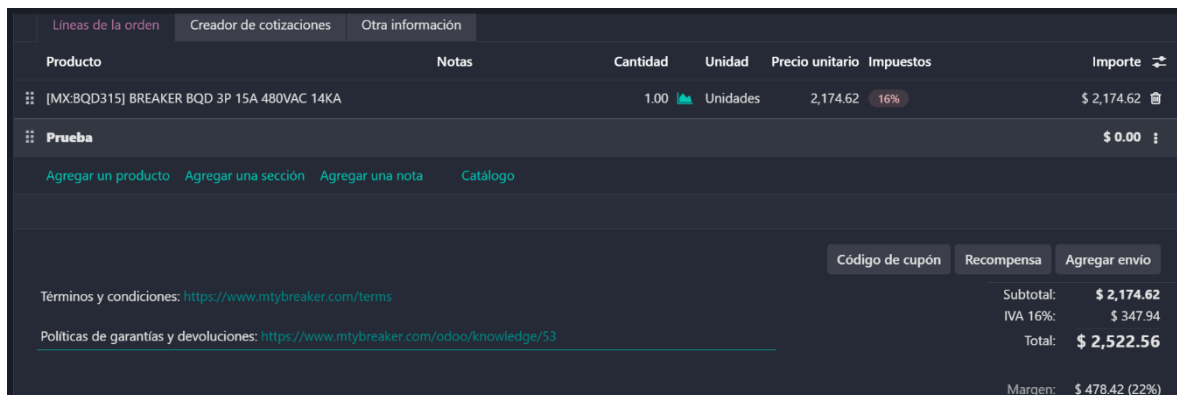
IVA 16%: **\$ 347.94**

Total: \$ 2,522.56

Del lado derecho podemos ver una opción para poder modificar los campos que se verán en la cotización



Igual como agregamos Productos, podemos agregar Secciones, nos ayudan para poder dividir y ordenar la cotización en proyectos mas grandes. Y de igual forma tiene la opción para poder modificar los campos que queremos que se vean dentro de la cotización.



Podemos Ocultar los precios de los productos agregados a la cotización ya sea que solo queremos que se pueda observar el precio total de la sección. Agregar Subsecciones, Ocultar la composición agregar una Nota, establecer como opcional, Duplicar la sección.



Al momento de agregar un producto nos despliega una lista, de los productos más recientes que hemos seleccionado, podemos escribir y el programa nos arrojará las coincidencias.

Producto	Cantidad	Unidad	P
[MX:GF321NA] SAFETY SWITCH. SERIES A 3POLE 4WIRE	1.00	Unidades	
Buscar un producto	1.00		
[3VA6580-7HL32-0AA0] 3VA65807HL320AA0			
[3SE64101AC01] ACTUADOR PARA INTERRUPTOR RFID CON BLOQUEO 3SE64			
[MX:BQD315] BREAKER BQD 3P 15A 480VAC 14KA			
[MX:NGG2B125L] BREAKER NGG 2P 125A 480V 25KA LUGS			
[US2:49AB22] CONTACTOS AUXILIARES 2NO 2NC			
Té	[3RT10361BB40] Contactor de potencia, AC-3 50 A, 22 kW / 400 V 24 V CC, 3 polos, tama...		
[MEX:GCP1008030] GABINETE USO GENERAL DE 100X80X30CM.N1			
[MEX:GCP1208030] GABINETE USO GENERAL DE 120X80X30MM.N1			
Buscar más...			
Empiece a escribir...			

Si damos clic en el botón “buscar más” nos abrirá una tabla con la siguiente:

Menu de busqueda Cambio de pagina

Buscar: Producto X

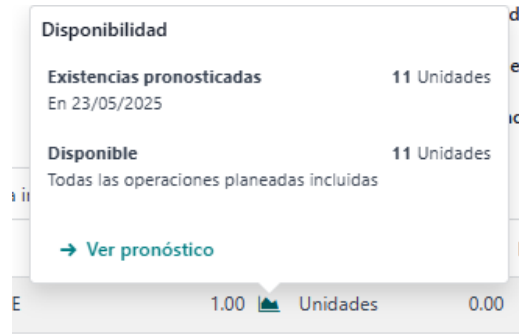
1-80 / 4253 < >

	Nombre del producto	Referencia...	Precio de venta	Costo	A la mano	Pronosticado	Unidad	Vendido
☆	3VA65807HL320AA0	3VA6580-7...	\$ 0.00	\$ 0.00	0.00	0.00	Unidades	0.00
☆	ACTUADOR PARA INTE...	3SE64101A...	\$ 3,383.11	\$ 3,044.80	0.00	0.00	Unidades	0.00
☆	BREAKER BQD 3P 15A 4...	MX:BQD315	\$ 1,950.61	\$ 1,658.02	16.00	16.00	Unidades	0.00
☆	BREAKER NGG 2P 125A ...	MX:NGG2B...	\$ 2,535.23	\$ 2,154.94	0.00	0.00	Unidades	0.00
☆	CONTACTOS AUXILIARE...	US2:49AB22	\$ 2,050.67	\$ 1,845.60	0.00	0.00	Unidades	0.00
☆	Contactor de potencia, ...	3RT10361B...	\$ 0.00	\$ 0.00	1.00	1.00	Unidades	0.00
☆	GABINETE USO GENERA...	MEX:GCP1...	\$ 6,033.28	\$ 5,128.29	0.00	0.00	Unidades	0.00
☆	GABINETE USO GENERA...	MEX:GCP1...	\$ 7,397.26	\$ 6,287.67	0.00	0.00	Unidades	0.00
☆	GABINETE USO GENERA...	MEX:GCP4...	\$ 1,191.77	\$ 1,013.00	0.00	0.00	Unidades	0.00
☆	NTERRUPTOR CQD 3P 1...	MX:CQD315	\$ 1,907.15	\$ 1,621.08	0.00	0.00	Unidades	0.00
☆	Q1520 BREAKER 15/20A...	MX:Q1520	\$ 175.64	\$ 158.08	0.00	0.00	Unidades	0.00
☆	Q21530CTBREAKER (2)1...	MX:Q2153...	\$ 465.71	\$ 419.14	0.00	0.00	Unidades	0.00
☆	Q21540CTBREAKER (2)1...	MX:Q2154...	\$ 477.96	\$ 430.16	0.00	0.00	Unidades	0.00
☆	Q23050CT2BREAKER (1)...	MX:Q2305...	\$ 571.69	\$ 514.52	0.00	0.00	Unidades	0.00
☆	Q24030CT2BREAKER (1)...	MX:Q2403...	\$ 571.69	\$ 514.52	0.00	0.00	Unidades	0.00
☆	relé de vigilancia vigilan...	3UG55141...	\$ 2,988.89	\$ 2,690.00	0.00	0.00	Unidades	0.00
☆	100A 3P 240V 3W NF D...	MX:DTNF3...	\$ 16,212.41	\$ 13,780.55	0.00	0.00	Unidades	0.00
☆	15KV, 400A, A1, NEMA ...	MEX:15A0...	\$ 278,428.53	\$ 250,585.68	0.00	0.00	Unidades	0.00
☆	15KV, 400A, A1, NEMA ...	MEX:15A0...	\$ 277,586.20	\$ 249,827.58	0.00	0.00	Unidades	0.00
☆	15KV, 400A, A1, NEMA ...	MEX:15A0...	\$ 309,412.47	\$ 278,471.22	0.00	0.00	Unidades	0.00
☆	15KV, 400A, A1, NEMA ...	MEX:15A0...	\$ 309,412.47	\$ 278,471.22	0.00	0.00	Unidades	0.00
☆	15KV, 400A, A10, NEMA...	MEX:15A1...	\$ 296,125.56	\$ 266,513.00	0.00	0.00	Unidades	0.00

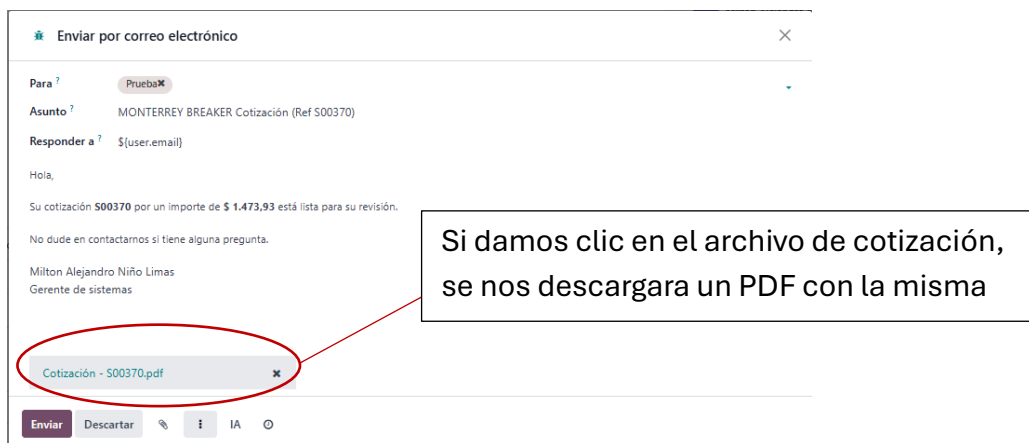
Nuevo Cerrar

Dentro de la tabla veremos varias columnas, donde nos describen el nombre de producto, la referencia, el precio de venta, costo, la cantidad actual en stock y la cantidad pronosticada respecto a las ordenes de venta que contengan el mismo producto respectivamente.

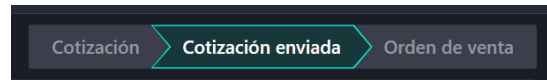
Cuando seleccionamos un producto y se nos agrega a la cotización, tenemos el botón de pronóstico, el cual nos indica la cantidad disponible de cada producto y la cantidad de stock pronosticada



Cuando tenemos lista nuestra cotización, deberemos dar clic en el botón de “Enviar” el cual nos abrirá una ventana con una plantilla predefinida como la siguiente.

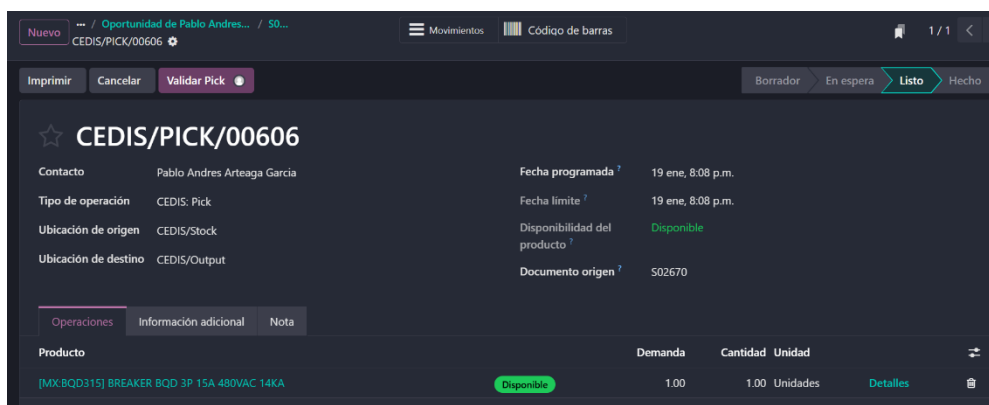


Si damos clic en el botón “Enviar”, el cliente recibirá la cotización por medio de correo electrónico. Y cambiara el status en la barra de estado, así mismo, en el diagrama de Kanban pasara a “Cotización enviada”



Una vez que el cliente nos envía la orden de compra o la confirmación para la venta, confirmamos la cotización y se genera una orden de venta y en el diagrama de Kanban pasara a “Ganado”

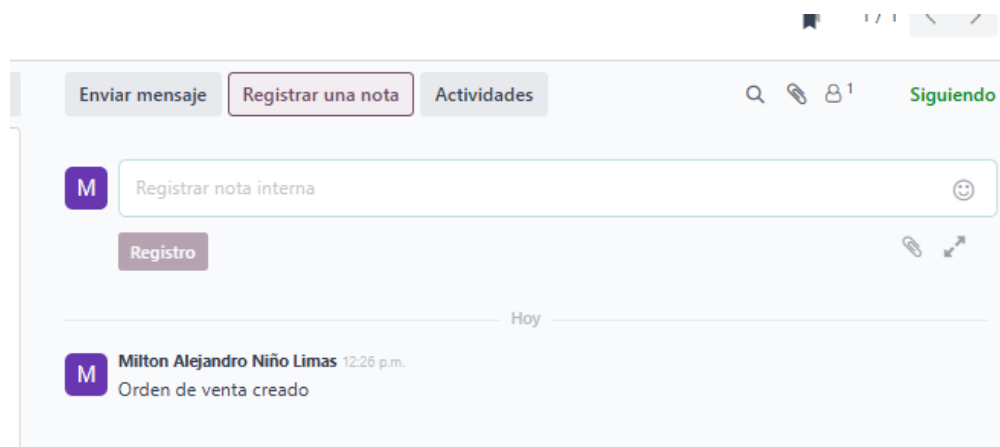
Nuevamente cambiara el status de la oportunidad y nos generara una orden de entrega, la cual recibe almacén y se encarga del despacho del producto. Si damos clic al botón, nos enviara a el formato de almacén donde se encargan de la recolección de productos (PICK)





CHATBOX

Dentro de cada proceso se encuentra disponible un chat, el cual es útil si queremos asignar actividades o agregar notas, este chat box muestra un seguimiento de todo lo que ha pasado con cada proceso.



Enviar mensaje: Enviara un mensaje por medio de correo y por la plataforma a la persona seleccionada

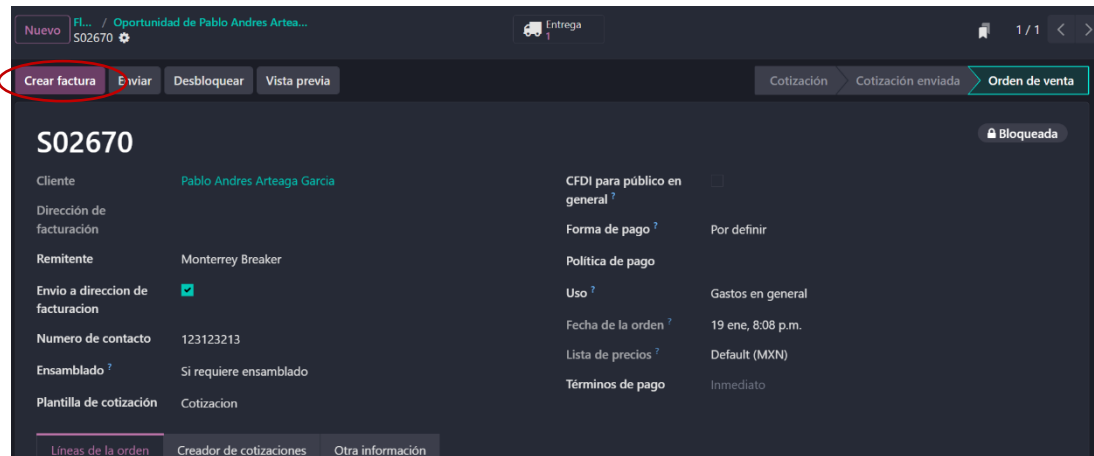
Registrar una nota: Solo se escribirá en el chat box sin notificar a terceros.

Actividades: Podemos agregar actividades a cada usuario disponible en Odoo, esto es práctico para cuando requerimos que antes de nuestro proceso, alguien más intervenga o se realice una acción previa.

Es importante enviar la dirección de entrega dentro del proceso de almacén PICK para que quienes estén encargados del área de logística tenga el conocimiento de la dirección de entrega del material.

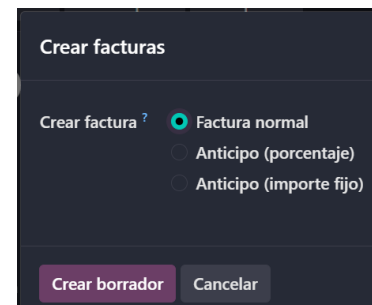
4. Crear Borrador de Factura

Una vez efectuada nuestra venta, dentro de la orden de venta en la parte superior, se deberá habilitar un botón llamada “Crear factura”, daremos clic ahí y deberemos de seleccionar el tipo de pago que acordamos con el cliente.

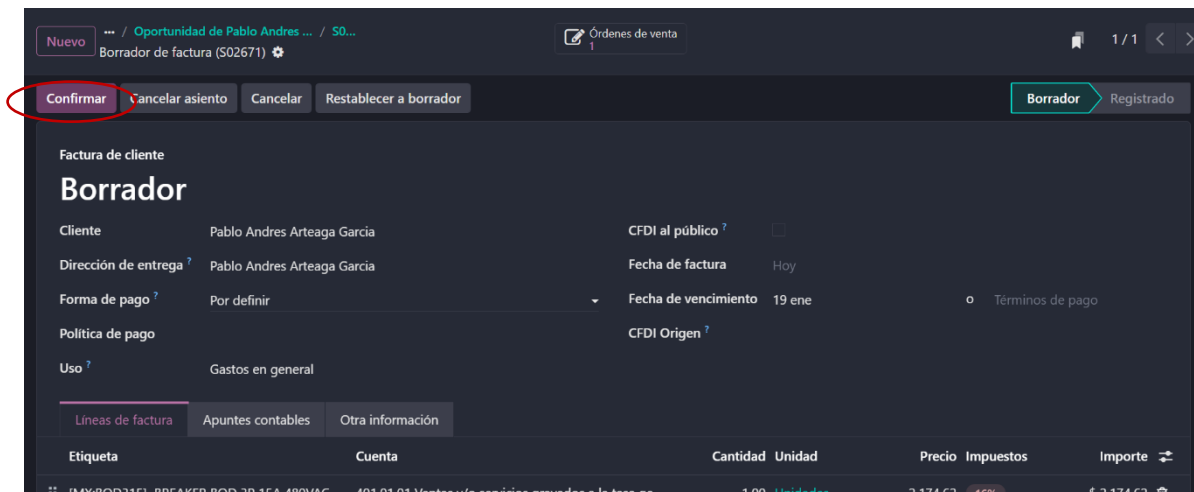



Factura normal: por el total de la venta

Anticipo: ya sea por porcentaje o por cantidad fija



Una vez generado el borrador, validamos que los datos y productos a facturar sean correctos damos clic en el botón confirmar ubicado en la parte superior



	Nombre de Manual	Código: MAN-VTA-001
	Manual de Usuario: VENTAS	Revision: 00
		Página: 12 de 14

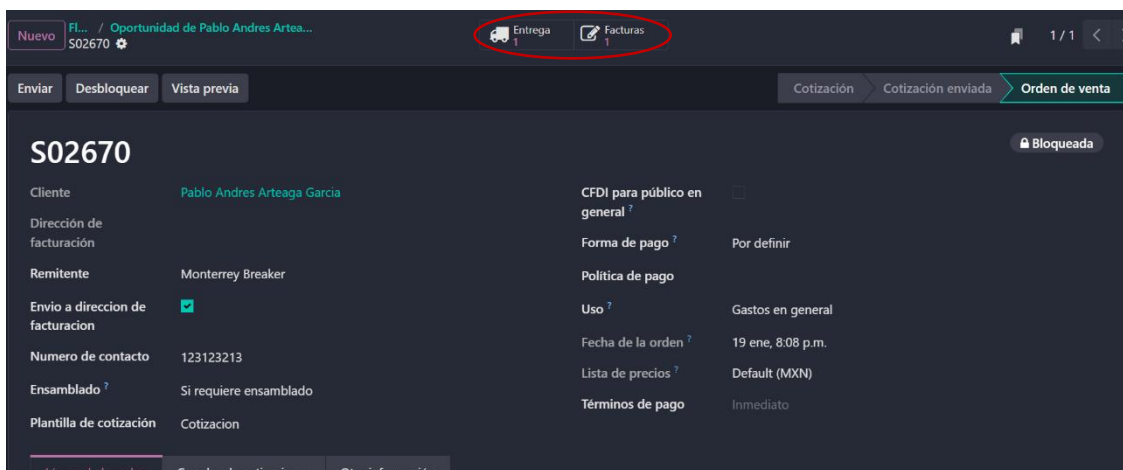
Una vez confirmado, creara un documento con nomenclatura INV el cual llegara al área de contabilidad. Una vez creado el documento INV en nuestra orden de venta nos creará un registro de factura el cual nos servirá para la correcta gestión.




The screenshot shows the Odoo 'Factura de cliente' form for invoice INV/2026/00028. The client is Pablo Andres Arteaga Garcia. The invoice is for a 'BREAKER BQD 3P 15A 480VAC' with a quantity of 1.00 units, priced at 2,174.62 with a 16% tax, resulting in a total import of \$ 2,174.62. The form includes tabs for 'Líneas de factura', 'Apuntes contables', and 'Otra información'.

Etiqueta	Cuenta	Cantidad	Unidad	Precio	Impuestos	Importe
[MX:BQD315] BREAKER BQD 3P 15A 480VAC	401.01.01 Ventas y/o servicios gravados a la tasa ge...	1.00	Unidades	2,174.62	16%	\$ 2,174.62

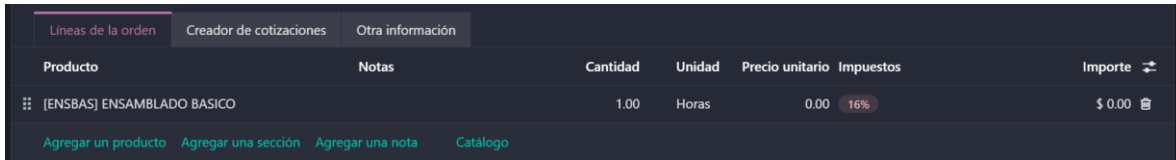
Una ventaja que Odoo nos presenta, es cuando entras a tu orden de venta, puedes ver 2 botones (Botones Inteligentes), que te llevan directamente a la orden de entrega (PICK) y a la factura (INV) que le corresponde a la orden de venta.



The screenshot shows the Odoo 'Orden de venta' form for S02670. The client is Pablo Andres Arteaga Garcia. The order is for 'Monterrey Breaker' with a quantity of 1. The order date is 19 ene, 8:08 p.m. The form includes tabs for 'Líneas de la orden', 'Creador de cotizaciones', and 'Otra información'. Two buttons, 'Entrega' and 'Facturas', are circled in red in the top right corner.

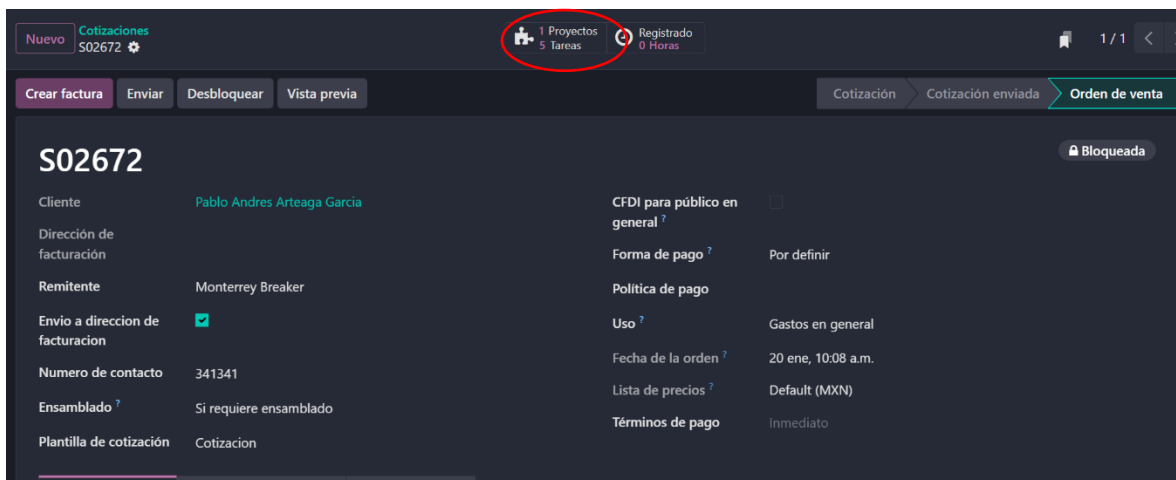
	Nombre de Manual	Código: MAN-VTA-001
		Revision: 00
	Manual de Usuario: VENTAS	Página: 13 de 14

Existen dos productos llamados ‘ENSAMBLADO BASICO’ y ‘ENSAMBLADO PERSONALIZADO’, este se conforman de manera distinta que los demás, ya que estos generan un proyecto.



Producto	Notas	Cantidad	Unidad	Precio unitario	Impuestos	Importe
[ENSBAS] ENSAMBLADO BASICO		1.00	Horas	0.00	16%	\$ 0.00

Cuando agregamos cualquier de estos dos productos a la línea de cotización, y confirmamos la orden de venta nos generara un ‘Botón Inteligente’, el cual nos dice que tenemos un proyecto y las tareas dentro del mismo. El Proyecto contiene algunas etapas que se tienen que cumplir para su elaboración. Se puede observar dentro del modulo de “Proyectos”



S02672 Bloqueada

Cliente: Pablo Andres Arteaga Garcia

Dirección de facturación: Monterrey Breaker

Remitente: Monterrey Breaker

Envío a dirección de facturación:

Numero de contacto: 341341

Ensamblado: Si requiere ensamblado

Plantilla de cotización: Cotizacion

CFDI para público en general:

Forma de pago: Por definir

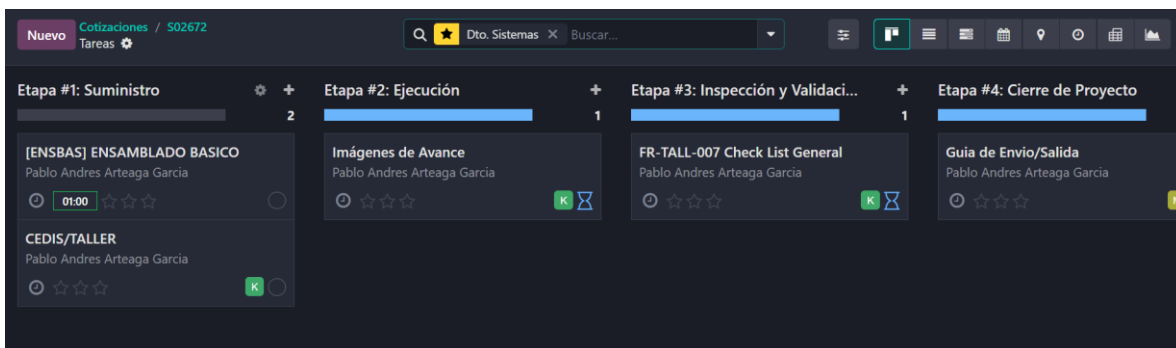
Política de pago: Gastos en general

Uso: Gastos en general

Fecha de la orden: 20 ene, 10:08 a.m.

Lista de precios: Default (MXN)

Términos de pago: Inmediato



Etapa #1: Suministro (2)

Etapa #2: Ejecución (1)

Etapa #3: Inspección y Validación (1)

Etapa #4: Cierre de Proyecto


[ENSBAS] ENSAMBLADO BASICO
Pablo Andres Arteaga Garcia
01:00

CEDIS/TALLER
Pablo Andres Arteaga Garcia

Imágenes de Avance
Pablo Andres Arteaga Garcia

FR-TALL-007 Check List General
Pablo Andres Arteaga Garcia

Guia de Envio/Salida
Pablo Andres Arteaga Garcia

	Nombre de Manual	Código: MAN-VTA-001
	Manual de Usuario: VENTAS	Revision: 00
		Página: 14 de 14

Ahora, como saber cuando elegir uno u otro. Bueno el primer requerimiento es que hayas vendido un ensamble, para que pueda aplicar cualquiera de los dos. La diferencia es que el 'ENSAMBALDO BASICO' literalmente para proyectos básicos que solo se requiera de un principal y sus derivados.

El 'ENSMABALDO PERSONALIZADO', es a la medida del cliente. Lo que quiera agregar el cliente al Tablero.

Consejos para el Área de Ventas

Siempre verificar existencia utilizando la herramienta de pronóstico antes de prometer tiempos de entrega.

Adjuntar siempre Órdenes de compra o confirmaciones en el chat box de la S00.
(Orden de venta)

Glosario

CRM: Customer Relationship Management, módulo para gestionar clientes y oportunidades.

Cotización: Propuesta formal de precios y productos al cliente.

Orden de venta: Documento interno que formaliza la aceptación de una cotización.

Borrador de factura: Documento preliminar para facturación, aún sin validar.