Universidad Tecnológica de El Salvador

FACULTAD DE MAESTRÍAS Y ESTUDIOS DE POSTGRADO

MAESTRÍA EN MERCADEO

CONSULTORÍA INTEGRAL COLABORATIVA REALIZADA A: EMPRESAS MAISIS S.A DE C.V

TRABAJO DE GRADUACIÓN

PRESENTADO POR:

TATIANA ELIETH RIVAS

ANA EUGENIA SOSA

CAROLINA YAMILETH VILLATORO

MARISELDA ZELAYA

PARA OPTAR AL GRADO DE:

MAESTRO EN MERCADEO

ABRIL, 2019

SAN SALVADOR, EL SALVADOR, CENTROAMÉRICA

AUTORIDADES ACADÉMICAS

ING. NELSON ZARATE SANCHEZ
RECTOR

LIC. JOSE MODESTO VENTRUA
VICERRECTOR ACADEMICO

LIC. JUAN CARLOS CERNA AGUIÑADA
DECANO

JURADO EXAMINADOR

SRA. MARTA ALICIA CRUZ ROJAS
PRESIDENTE

LICDA. MARY HERRERA DE RETANA
PRIMER VOCAL

LIC. MAURICIO ERNESTO MENJIVAR BARRERA
SEGUNDO VOCAL

LIC. JOSE LUIS IRIZARRY RAMIREZ
TERCER VOCAL

ABRIL 2019
SAN SALVADOR, EL SALVADOR, CENTROAMERICA

Universidad Tecnológica de El Salvador

Facultad de Maestrías y Estudios de Postgrado

ACTA DE EXAMEN PROFESIONAL

HABIÉNDOSE REUNIDO EL JURADO CALIFICADOR INTEGRADO POR:

SRA. MARTA ALICIA CRUZ ROJAS, LICDA. MARY HERRERA DE RETANA, LIC. MAURICIO ERNESTO MENJÍVAR BARRERA Y LIC. JOSÉ LUIS IRIZARRY RAMÍREZ. A LAS CATORCE HORAS, Y LUEGO DE HABER DELIBERADO SOBRE EL EXAMEN PROFESIONAL DE LOS ESTUDIANTES: **TATIANA ELIETH RIVAS POLANCO, ANA EUGENIA SOSA DE MENDOZA, CAROLINA YAMILETH VILLATORO DE ALVARADO Y SANTOS MARISELDA ZELAYA DE DUARTE.**

QUIENES PRESENTARON DEFENSA DE SU TRABAJO DE GRADUACIÓN TITULADO: **"CONSULTORÍA INTEGRAL COLABORATIVA REALIZADA A "EMPRESAS MAISIS, S.A. DE C.V."**

PARA OPTAR AL GRADO DE: **MAESTRO EN MERCADEO**

Y DEL CUAL SE EVALUARON TAMBIÉN LOS CONOCIMIENTOS RELACIONADOS CON EL TEMA MISMO. POR TANTO, ESTE JURADO RESUELVE DECLARAR EL EXAMEN COMO Aprobado, YA QUE Sí CUMPLE CON LOS REQUISITOS ESTABLECIDOS EN EL REGLAMENTO DE GRADUACIÓN DE LA FACULTAD DE MAESTRÍAS Y ESTUDIOS DE POSTGRADO DE LA UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR.

OBSERVACIONES: _____

SAN SALVADOR, TREINTA Y UNO DE ENERO DE DOS MIL DIECINUEVE.

PRESIDENTE DEL JURADO
SRA. MARTA ALICIA CRUZ ROJAS

PRIMER VOCAL
LICDA. MARY HERRERA DE RETANA

SEGUNDO VOCAL
LIC. MAURICIO ERNESTO MENJÍVAR BARRERA

TERCER VOCAL
LIC. JOSÉ LUIS IRIZARRY RAMÍREZ

Índice

Resumen Ejecutivo i

I. Parte: Diagnóstico y Acción clave de éxito 1

1.1 Información Básica de la Empresa 1

1.2 Diagnóstico del Equipo Consultor 2

1.2.1 Dirección Estratégica 2

1.2.1.1 Misión – Visión: 2

1.2.1.2 Historia de la empresa 4

1.2.1.3 Objetivos Estratégicos 5

1.2.2 Dirección y Liderazgo 5

1.2.2.1 Estilo Directivo 5

1.2.2.2 Autonomía 6

1.2.2.3 Instrumentos de Gestión 7

1.2.3 Recursos Humanos 8

1.2.3.1 Clima y Motivación del personal: 8

1.2.3.2 Incentivos y Beneficios del personal 8

1.2.4 Mercadeo y Ventas 9

1.2.4.1 Relación con Clientes: 9

1.2.4.2 Segmentación, Mercado Meta y Posicionamiento: 10

1.2.4.3 Producto 11

1.2.4.4 Gestión de Ventas: 12

1.2.4.5 Comunicaciones: 12

1.2.5 Finanzas 13

1.2.5.1 Tributaria y Normas Legales 13

1.2.5.2 Registros Contables: 13

1.3 Análisis de la Información: Áreas de Oportunidad 14

1.4 Recomendaciones: Acciones a realizar de manera inmediata 22

II. Parte: Acción clave de éxito: fundamentación, beneficios e implantación 23

2.1 Proceso seguido en la determinación de la acción clave de éxito a implantar 23

2.1.1 Proceso de la consultoría 23

2.1.2 Presentación al empresario de las fortalezas, áreas de oportunidad y determinación de acción clave de éxito**.** 26

2.2. Beneficios de la acción clave de éxito a implantar 27

2.2.1. Beneficios de la acción clave de éxito. 27

2.2.2 Beneficios de otras intervenciones. 28

2.3 Descripción de la acción clave de éxito 29

2.3.1 Acción Clave de Éxito desarrollada 34

2.3.1.1 Acción clave de éxito. Implementación de CRM 34

2.3.1.2 Otras intervenciones 55

2.3.1.3 Dirección Estratégica / Planteamiento de la Misión 57

2.3.1.4 Dirección Estratégica / Planteamiento de la Visión 59

2.3.1.5 Dirección Estratégica / Planteamiento de Objetivos Estratégicos. 61

2.3.1.6 Mercadeo Ventas / Segmentación / Mercado Meta / Posicionamiento 61

2.3.1.7 Mercadeo Ventas / Comunicación 78

2.4 Fundamentación teórica de la acción clave 91

2.4.1. ¿Qué es un ERP? 91

2.4.2. ¿Qué es un CRM? 92

2.4.2.1 Objetivos del CRM 92

2.4.2.2 Tipos de CRM 93

2.4.2.3 Beneficios de un CRM 94

2.4.3. ¿Qué es Odoo? 94

2.4.3.1 Objetivos de Odoo como CRM 95

2.4.3.2 Características de CRM Odoo 96

2.4.3.3 Ventajas de la plataforma Odoo 97

2.4.3.4 Pilares de la plataforma Odoo 100

2.5 Plan de implantación de la acción clave de éxito 102

III. Parte: Resultados implementación acción clave de éxito 103

3.1 Acción clave del éxito 1. Creación y Diseño de un CRM 103

3.2 Acción clave de éxito 2. Elaboración los objetivos estratégicos 105

Área intervenida: Dirección estratégica 105

Sub área intervenida: Objetivos estratégicos 105

3.3 Acción clave de éxito 3. Elaboración de una estrategia de promoción 106

Área intervenida: Mercadeo y Ventas. 106

Sub área intervenida: Segmentación, mercado meta y posicionamiento..... 106

Comunicación 106

Conclusiones del equipo consultor 109

Recomendaciones del equipo consultor 113

Referencias bibliográficas 114

Anexos 115

Resumen Ejecutivo

El Documento presentado a continuación es el resultado de la evaluación de Empresas Maisis S.A de C.V utilizando para ello un proceso de identificación de las áreas fuertes y las posibles deficiencias que afectan su competitividad y desempeño con el fin de que les permitan realizar acciones correctivas.

La metodología utilizada para la ejecución de esta consultoría consistió en un proceso de varias etapas: entrevistas, visitas a la empresa, observación Directa, diseño de informe, validación y aprobación de informe, presentación de informe final, en las que interactuaron el equipo consultor, el empresario y sus colaboradores directos.

En el proceso de Diagnóstico Integral realizado por el Equipo Consultor se identificaron aspectos puntuales en 12 grandes áreas de gestión con sus correspondientes sub-áreas evaluadas, lo que permitió señalar las principales Áreas de Oportunidad¨ las cuales se describen ampliamente en la sección de Diagnóstico del Consultor.

Posteriormente, a partir de la información recopilada y analizada se determinaron 7 áreas prioritarias a intervenir, de acuerdo a variables de impacto y factibilidad, siendo estas:

Cuadro N° 1 Áreas prioritarias a intervenir

Áreas de mejora	Sub Áreas
Dirección estratégica	• Misión-Visión • Objetivos estratégicos
Dirección y Liderazgo	• Instrumentos de Gestión
Mercadeo y ventas	• Comunicación
Mercadeo y ventas	• Segmentación, mercado meta y posicionamiento.
Mercadeo y ventas	• Servicio /producto
Mercadeo y ventas	• Gestión de ventas

En reunión con el empresario y el equipo consultor se determinó el área de oportunidad a intervenir estableciéndose la acción clave de éxito a implementar la cual consiste en:

La primera acción clave de éxito es la creación de CRM para Maisis que le permita obtener una base de datos para la automatización de procesos, facilidad de la información y búsqueda de oportunidades de negocio.

Los beneficios que se obtienen de la acción clave de éxito 1, Diseño de herramienta CRM:

- Elaborar una base de datos que contenga información de clientes
- Diseño de una página web
- Base de datos de proveedores.

- Catálogo de productos de la empresa

La acción clave del éxito 2 es la elaboración de los objetivos estratégicos la cual identifique y dirijan la filosofía institucional de la empresa.

Los beneficios que se obtienen de la acción clave de éxito 2, Objetivos estratégicos son:

- Se logrará determinar metas a corto y largo plazo
- Permitirá a la empresa medir los resultados
- Se realizarán acciones en un tiempo determinado

La acción clave del éxito 3 es una estrategia de promoción en, que consiste en realizar un plan que incluye segmentación, mercado meta y posicionamiento de la marca, puesta en marcha de una campaña de promoción a nivel digital a través de Facebook ADS y análisis de los resultados.

Con la acción clave de éxito 3 de la estrategia de promoción la empresa se verá beneficiada en lo siguiente:

- Elaborar análisis FODA, para conocer oportunidades y amenazas
- Definir el segmento de mercado, para determinar los clientes potenciales.
- Reconocimiento de marca, para obtener posicionamiento en el mercado

La interrelación de estas tres acciones clave de éxito radica en que son de suma importancia para potenciar la gestión de los clientes y proveedores el uso de herramientas tecnológicas como el CRM y Facebook ADS permitirán que la

empresa interactúe de manera efectiva y eficaz con los actuales y futuros clientes, en este sentido, la empresa ahorrará recursos y mejorará el servicio.

Es así como en un plazo de aproximadamente 6 semanas se implementó cada una de las acciones claves de éxito, las cuales fueron elaboradas de manera conjunta con la empresaria y su hijo.

Los resultados obtenidos de la implementación fueron los siguientes; para la primera acción clave de éxito se elaboró un CRM, ésta herramienta permite gestionar la cartera de clientes actuales y futuros, así como obtener la lista de proveedores, de manera rápida y eficaz. Para la segunda acción clave de éxito se elaboraron la misión, visión y objetivos estratégicos.

Para la tercera acción clave de éxito se realizó la elaboración de la estrategia de promoción y se logró desarrollar una campaña publicitaria utilizando la herramienta digital Facebook ADS. Para las acciones claves de éxito 1 y 3, se diseñaron manuales de usuario que serán entregados a la empresaria.

Como equipo consultor agradecemos a la empresaria y colaboradores todo el apoyo, interés y colaboración que nos brindaron a lo largo de este tiempo esperando con ésta consultoría haber contribuido a la sostenibilidad y competitividad de Empresas Maisis S.A de C.V

I. Parte: Diagnóstico y Acción clave de éxito

1.1 Información Básica de la Empresa

SOLICITUD DE DIAGNOSTICO		
Ref.	**Nombre Campo**	**Contenido Campo**
1	**Nombre Contacto Empresa**	Saúl López
2	**Cargo**	Hijo de la Dueña/administrativo
3	**Razón Social Empresa**	Empresas Maisis, S.A. de C.V.
4	**Matrícula de Comercio**	6143108981021.00
5	**Giro Empresa**	Confección de prendas de vestir
7	**Sector**	Industria
8	**N° Empleados Jefes**	2
9	**N° Empleados Administrativos**	1
10	**N° Empleados Operarios**	7
11	**N° Operarios Permanentes**	7
12	**N° Operarios Temporales**	6
13	**Dirección**	Col. Gálvez Calle Principal # 41, San Marcos, San Salvador
14	**Ciudad / País**	San marcos
15	**Teléfonos**	2220-4152 7031-2264
16	**Fax**	2220-4152
17	**E-mail**	saulstevenslopez@gmail.com
18	**Mes / Año Fundación Empresa**	Junio-05
19	**Número de Productos**	10
20	**Principal Producto / Servicio 1**	Todo por encargo y pedido
21	**Principal Producto / Servicio 2**	N/A
22	**Principal Producto / Servicio 3**	N/A
25	**Ventas Netas Totales Ultimo año**	$30,000,00
26	**Ventas Netas Totales Penúltimo año**	$25,000,00
27	**Ventas Netas Totales Antepenúltimo año**	$20,000,00
28	**Exportación Directa (SI/NO)**	NO
29	**Exportación Distribuidores (SI/NO)**	NO
30	**Exportaciones Totales Ultimo año**	N/A
31	**Exportaciones Totales Penúltimo año**	N/A
32	**Exportaciones Totales Antepenúltimo año**	N/A
33	**¿Ha utilizado instrumentos de fomento?**	N/A
34	**¿Cuáles?**	N/A

1.2 Diagnóstico del Equipo Consultor

A continuación, se presentan los aspectos relevantes encontrados en las Áreas de Gestión, específicamente en cada una de las subáreas que las integran, por el Equipo Consultor en el proceso de entrevistas más verificación visual y visitas a la organización.

1.2.1 Dirección Estratégica

1.2.1.1 Misión – Visión:

La Misión y la Visión de Empresas Maisis, S.A de C.V. no se encuentran por escrito; pero los dueños tienen claro a donde quieren llegar y enfatizan a sus empleados que deben de brindar un excelente servicio y de calidad.

El giro de Empresas Maisis, S.A de C.V. es Fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel. El principal propósito es satisfacer el mercado de uniformes proporcionando productos de alta calidad.

Debido a la experiencia de 20 años en el mercado de confecciones permitieron a Empresas Maisis, S.A de C.V. posicionarse dentro de dicho mercado, a través de calidad y servicio, logrando así un excelente grado de fidelidad extraordinaria tanto en los colegios, empresas y consumidores finales, que han logrado posicionarse en grandes colegios como: Academia Británica Cuscatleca, Colegio Maya, Salvadoreño Ingles y Colegio Guadalupano.

Dentro de los valores para los Propietarios se tienen: Confianza, transparencia, lealtad, honestidad, responsabilidad y atención al cliente.

La misión de Empresas Maisis, S.A de C.V. no se encuentra por escrito, pero se define como: “Somos una empresa comprometida a brindar uniformes de calidad elaborada con prontitud a través de un personal ético, honesto y calificado, que asegure la satisfacción de nuestros clientes”.

Pese a que se tiene definida la misión; aunque no está escrita; la transmisión de la misma se efectúa de manera informal a sus empleados, de forma verbal en reuniones ocasionales, falta ejecutarla junto con los empleados, y se les motiva a seguir los ideales y deseos de crecimiento de la empresa en el mercado de alimentos, pese a los bajos perfiles del personal, se reconoce el potencial y compromiso que tienen con la compañía.

La visión de Empresas Maisis, S.A de C.V. no se encuentra por escrito, pero se define como “Ser una empresa influyente con responsabilidad social en el mercado de la confección de uniformes en El Salvador, que aporte el bienestar de sus empleados, clientes, proveedores y socios estratégicos”.

Si bien no se posee por escrito la Visión y Misión, se carece de acciones para el alcance de la misma. Pese a dicha limitante posee ventajas competitivas

en el mercado de confecciones, como la alta calidad y excelente servicio, producción, excelente trato y el entusiasmo de ser los mejores cada día en el rubro, sin olvidar el enfoque al consumidor; manteniendo la excelente calidad y servicio.

1.2.1.2 Historia de la empresa

Empresas Maisis, S.A de C.V. es producto de emprendimiento personal, con la visión de brindar un producto de calidad y se dedica a la confección y elaboración de uniformes escolares; para mercados masivos enfocados a la pequeña y mediana empresa. Con productos diferenciados por la calidad y rendimiento; además de brindar servicio personalizado enfocándose en lo que el cliente necesita y con un personal altamente competitivo. Empresas Maisis, S.A de C.V. ha creado con sus clientes vínculos de confianza, honestidad y calidad que hace que sus clientes sean leales a la hora de hacer sus pedidos.

Empresas Maisis, S.A de C.V. desea al corto plazo ofrecer servicios de confección de uniformes escolares a otros colegios que aún no son parte de su cartera de clientes y también brindar los servicios a empresas particulares y a la vez desea elaborar productos por catálogo.

Actualmente Empresas Maisis, S.A de C.V. ofrece sus productos a Colegios y Empresas en la zona de San Salvador, La Libertad y Santa Ana. En el futuro se desea posicionarse en todo El Salvador.

1.2.1.3 Objetivos Estratégicos

Los objetivos estratégicos son definidos por los propietarios. Dichos objetivos no se encuentran por escrito, los cuales no son transmitidos al personal para maximizar los resultados.

Actualmente no se poseen planes de acción ni presupuestos de inversión, por tanto, se prioriza, pero no se asigna tiempo para la ejecución de dichos planes de acción. Se trabaja bajo la inercia del negocio. Pese a tales se ha cambiado positivamente, ya que la empresa ha seguido un buen rumbo, mejorando sustancialmente la imagen de Empresas Maisis, S.A. de C.V; aunque no la que los propietarios desean.

1.2.2 Dirección y Liderazgo

1.2.2.1 Estilo Directivo

La organización de la empresa está estructurada en las siguientes áreas:

1. Área administrativa.
2. Área Operativa.

El área administrativa, es dirigida por la Sra. Martha López su función es Gerente General-Administrativa es la encargada de tomar decisiones, tales como: reclutamiento y selección de personal, logística, innovación de nuevos productos, entre otras.

El área de venta y operativa, es responsabilidad del Sr. Saúl López su función es Gerente de Operaciones es el encargado de tomar decisiones, tales como: Control de calidad de todos los productos, planificar la producción, coordinar la entrega fecha de los productos, evaluación del desempeño de los operarios y gestión de ventas, entre otras.

Las decisiones estratégicas son tomadas por los propietarios, pero ciertas decisiones con menor impacto se están delegando, se posee participación en tareas operativas, algunas que aportan valor y otras que limita el tiempo de los propietarios.

1.2.2.2 Autonomía

Las decisiones se toman de manera autónoma por parte de los propietarios, básicamente se enfrentan en aquellas de suma importancia como todo lo referente a lo administrativo, financiero, operativo, contrataciones, despidos, horarios, nuevos productos, cambios en precios. A la fecha no se posee intervención de otras instituciones.

Por otro lado, las decisiones operativas de poco impacto son tomadas por el hijo de la propietaria, por ejemplo: compra de materias primas, cantidad a producir, maquinaria a reparar, etc.; todos responden ante la Gerencia General. Las decisiones que no pueden tomar son las de carácter administrativo, Recursos Humanos y financiero o que impacten los posibles resultados de la empresa.

1.2.2.3 Instrumentos de Gestión

Dentro de los instrumentos de gestión que se utiliza para basar la toma de decisiones se consideran las auditorias financieras y de gestión de calidad que brindan un parámetro técnico y se necesita respaldo y autorización para la toma de decisiones por parte de los propietarios.

No existen estudios económicos para decisiones de desarrollo de proyectos de inversión; actualmente la gerencia no posee conocimiento exacto de los resultados y de los costos ocasionados históricos; por lo tanto, no existe una herramienta que permita poner metas, medir costos y resultados. Aunque el negocio es próspero no hay informes sistematizados ni evaluación de impacto de decisiones.

1.2.3 Recursos Humanos

1.2.3.1 Clima y Motivación del personal:

Empresas Maisis, S.A. de C.V. posee buen clima laboral, ya que sus empleados se sienten orgullosos de pertenecer a la empresa; se sienten motivados, respetados y aceptados en cada área donde ofrecen sus servicios.

Los empleados de Empresas Maisis, S.A. de C.V. dicen estar comprometidos con la empresa, ya que algunos de ellos poseen hasta 15 años de estar trabajando en la misma; sienten que los propietarios les brindan estabilidad laboral pese a todos los cambios económicos que se han dado en todo este tiempo. También los empleados muestran estar contentos con la propietaria, ya que ella los hace sentir parte de la empresa; por tanto, dicen que su manera de agradecer es mostrar compromiso y lealtad hacia la Organización.

1.2.3.2 Incentivos y Beneficios del personal

Empresas Maisis, S.A. de C.V. no posee por escrito un manual de Incentivos y Beneficios del personal, los propietarios se han encargado verbalmente que sus empleados conozcan bien sus beneficios económicos y personales.

Empresas Maisis, S.A. de C.V. sabe que al implementar incentivos laborales a sus empleados trae muchas ventajas a la empresa y sobre todo al personal, ya que genera motivación entre sus empleados y logran obtener las metas deseadas y ser productivos. También como empresa le sirve para método de evaluación del desempeño de cada empleado y poder hacer las respectivas bonificaciones; a la vez sirve para detectar nuevos talentos y se potencia el trabajo en equipo.

1.2.4 Mercadeo y Ventas

1.2.4.1 Relación con Clientes:

Empresas Maisis, S.A. de C.V. brinda atención al cliente, sin embargo, de forma informal, realizada por los propietarios y la secretaria con información verbal y visual de clientes. Respecto al proceso de captación de clientes se efectúa por medio de referidos, visitas, el directorio telefónico, en cuanto al seguimiento de los clientes se realiza mediante llamadas telefónicas y se realizan eventualmente.

Empresas Maisis, S.A. de C.V. sabe que la actividad de Relación con Clientes tiene que manejarla en todos los canales de comunicación tradicionales y digitales; por tal razón ocasionalmente ha enviado correos masivos (e-mail marketing), el uso de las redes sociales que por el momento no se le está dando

mantenimiento; pero que con la consultoría desean implementarla para poder convertir candidatos en clientes reales y crear un vínculo duradero con los Clientes ya existentes.

Los clientes son principalmente colegios y la relación con los clientes es muy buena, ya que siempre expresan su satisfacción por medio de su fidelidad; por el momento no se cuenta con una base de datos de clientes, pese a tal inconveniente se identifican sus clientes leales.

Los atributos que los clientes valoran son: La calidad, servicio personalizado y motivación. Las quejas de los clientes son atendidas de forma inmediata y personalizada.

1.2.4.2 Segmentación, Mercado Meta y Posicionamiento:

Empresas Maisis, S.A. de C.V., no posee por escrito la clasificación de mercado, ni la segmentación del mismo; sin embargo, clasifica sus clientes por la frecuencia de compra y se hace la segmentación por la zona donde se ubica el colegio o empresa; actualmente solo se atiende la zona de San Salvador y La Libertad. La principal característica de los clientes es la exigencia en la calidad de la confección y la tela de los uniformes. Aunque no posee por escrito el porcentaje del mercado meta, como empresa quisieran tener el 75% de los Colegios de San Salvador y La Libertad.

Se conoce con exactitud que los clientes valoran los productos por su calidad, confección y garantía, es por ello que se valora el control de calidad en la producción. Los principales costos de la empresa son: la materia prima y la mano de obra.

1.2.4.3 Producto

Los propietarios son los que generan ideas para desarrollar los productos. El sistema de mejoramiento y desarrollo de nuevos productos se lleva a cabo por ellos mismos quienes hacen propuestas y los operarios son los encargados de confeccionar los productos. Al coordinar el sistema se hace la propuesta, se establece un tiempo determinado, se provee los insumos, se desarrolla el producto y se saca a la venta. Toda esta gestión la lidera la propietaria y su hijo.

Actualmente Empresas Maisis, S.A de C.V. ofrece sus productos a Colegios y Empresas en la zona de San Salvador, La Libertad. Algunos de sus productos son:

- ✓ Confección de uniformes escolares y deportivos para colegios privados
- ✓ Confección de uniformes para empresas como:
- ✓ Confección de gabachas para colegios que son utilizadas en diferentes practicas académicas como laboratorios de ciencia.
- ✓ Confección de diferentes estilos de Chumpas y chaquetas y gabachas
- ✓ Confección de uniformes para graduación: toga y birrete
- ✓ Confección de corbatas

1.2.4.4 Gestión de Ventas:

Empresas Maisis, S.A de C.V., es atendida y administrada por los propietarios y ellos son los responsables de las ventas, ya que esta ejerce gran importancia para la empresa. Los registros de ventas se llevan en un programa de Excel. No se hace análisis de las ventas periódicamente, pero cuando lo necesitan lo hacen desde Excel. Los responsables de la gestión de las ventas son los propietarios.

El control de gestión de ventas se hace a través de un instrumento de medición en Excel. Los reclamos se canalizan a través de las llamadas de los clientes y un buzón de sugerencias. No se utiliza material de apoyo para la venta.

1.2.4.5 Comunicaciones:

Empresas Maisis, S.A de C.V. no posee un plan de comunicaciones, ni política de promoción de productos; pero comunica a sus clientes muy bien la información y servicio de su producto de manera precisa. Empresas Maisis, S.A de C.V. tiene definido el mercado al que se desea comunicar y también los mismos clientes ayudan a que sean conocidos en el sector.

Es importante para Empresas Maisis, S.A de C.V. definir el mercado objetivo, el mensaje que desea transmitir, los canales de comunicación (que por el momento solo utilizan eventualmente Facebook), las acciones tácticas que desean realizar y definir el presupuesto a asignar.

1.2.5 Finanzas

1.2.5.1 Tributaria y Normas Legales

Los registros legales que la empresa lleva son IVA, pago a cuenta, ISSS, AFP, libros de ventas diarias, etc. Y estos están actualizados. Ocasionalmente se han atrasado con sus compromisos tributarios. Todos estos los lleva el contador externo. El contador proporciona los datos a cancelar. Se lleva control sobre las obligaciones tributarias. El encargado de ese control es el contador externo.

No hay evaluación periódica de impacto de reformas tributarias solo las revisa el contador y les informa.

La empresa está al tanto de sus obligaciones respecto a la Ley contra el lavado de dinero y de activos. No se ha valorado en ninguna ocasión del impacto de nuevas obligaciones.

1.2.5.2 Registros Contables:

No existe un departamento de Contabilidad, la única persona encargada es el contador externo quien cuenta con 20 años de experiencia como contador público. Sin embargo, si se desea una información de inmediato se obtiene y la respuesta es rápida. Los registros de cuentas por pagar y cobrar se llevan con

un control interno elaborado en Excel por el hijo de la propietaria, en el cual también se utiliza el manejo del capital de trabajo.

Los registros contables los lleva el contador externo. Para saber los criterios que se utilizan para realizar asientos contables, se le consulta al contador externo. La empresa si maneja los registros para la administración del impuesto IVA. Y se genera una provisión mensual para la recuperación del impuesto.

1.3 Análisis de la Información: Áreas de Oportunidad

A continuación, se presentan los resultados del análisis de la información recopilada en el Diagnóstico Integral en el cual se validó la información obtenida por el equipo consultor en las entrevistas y visitas, para extraer los aspectos prioritarios a intervenir según se describen en la siguiente tabla:

Área-subárea	Fundamentación y Consecuencias al superar la debilidad
Dirección Estratégica **Misión y Visión**	**Fundamentación:** ▪ No cuentan con misión ni visión por escrito. ▪ No se socializa la misión ni visión con los empleados ▪ No se realizan acciones para alcanzar la visión de la empresa. Carecer de una filosofía empresarial, afecta la competitividad de la empresa, ya que no se contará con el control en el uso de los recursos, el nivel de alineamiento de los procesos y de las actitudes de los empleados. **Consecuencias al Superar la Debilidad:** - Incrementa el Control Estratégico del negocio. - Crea gestión estratégica del negocio. - Reduce el Riesgo de negocio. - Elimina prácticas, actitudes y procesos que no estén alineados y no aportan valor a la empresa.

Área-subárea	Fundamentación y Consecuencias al superar la debilidad
Dirección Estratégica **Objetivos Estratégicos**	**Fundamentación:** ▪ No hay planes de acción. ▪ No hay organización en la empresa. ▪ No hay presupuesto de inversión. La falta de objetivos estratégicos impide un control efectivo de los recursos de la organización lo que afecta la competitividad y sostenibilidad de la empresa. **Consecuencias al superar la debilidad:** - Incrementa el Control Estratégico del negocio - Crea gestión estratégica del negocio - Reduce el Riesgo de negocio - Elimina prácticas, actitudes y procesos que no estén alineados y no aportan valor a la empresa

Área-subárea	Fundamentación y Consecuencias al superar la debilidad
Dirección y Liderazgo **Instrumentos de Gestión**	**Fundamentación:** ▪ No existe ningún instrumento de gestión para la toma de decisiones. ▪ No se informan los resultados obtenidos de los costos que ocasiona cada pedido o en general los pedidos. ▪ No se proporciona ninguna información de los resultados de las decisiones importantes que fueron tomadas por los propietarios. Al no contar con información sistematizada y oportuna el proceso de toma de decisiones sería ineficiente afectando el crecimiento de la organización por el elevado nivel de incertidumbre que persiste. **Consecuencias al superar la debilidad:** - Incrementa el Control Estratégico del negocio - Crea Gestión estratégica del negocio - Reduce el riesgo de negocio - Elimina toma de decisiones no fundamentadas.

Área-subárea	Fundamentación y Consecuencias al superar la debilidad
Mercadeo y Ventas **Comunicación**	**Fundamentación:** ▪ No existe política de promoción de productos. ▪ La única herramienta de comunicación que usan para promoción es Facebook. ▪ No hay presupuesto para comunicación. La falta de una estrategia de comunicación y de recursos disponibles para la misma afecta la comercialización de los productos y con esto los niveles de ingresos. **Consecuencias al superar la debilidad:** - Incrementa la Cartera de clientes - Crea Gestión de Marketing - Reduce el desconocimiento de la empresa en el mercado. - Elimina Prácticas inefectivas en el manejo de redes.

Área-subárea	Fundamentación y Consecuencias al superar la debilidad
Mercadeo y Ventas **Segmentación, Mercado Meta y Posicionamiento.**	**Fundamentación:** ▪ No existe una clasificación de clientes. ▪ No está identificado el mercado meta. ▪ No existen criterios para segmentación de clientes. La empresa al no poseer una clasificación de clientes o segmentación de mercado incrementa la posibilidad de no satisfacer las necesidades del mercado y de llegar al mismo de manera efectiva. **Consecuencia al superar la debilidad:** - Incrementa el control eficiente de la base de datos de los clientes - Crea Gestión de Clientes - Reduce el mal uso de recursos en estrategias de mercadeo no óptimas. - Elimina la duplicidad de esfuerzo en llegar a los clientes para posicionar a la empresa.

Área-subárea	Fundamentación y Consecuencias al superar la debilidad
Mercadeo y Ventas **Servicio/Producto**	**Fundamentación:** ▪ No hay plan de marketing. ▪ No se coordina el desarrollo de productos. ▪ No hay sistema de mejoramiento, ni desarrollo de nuevos productos. No contar con un sistema de desarrollo o mejoramiento de nuevos productos limita su capacidad para diversificar mercados y/o reposicionarse en el actual. **Consecuencia al superar la debilidad:** - Incrementa el Control eficiente de los productos y servicios. - Crea Gestión de productos. - Reduce los costos de producción. - Elimina Duplicidad de información, tiempo, errores en la toma de decisiones, insatisfacción del cliente.

Área-subárea	Fundamentación y Consecuencias al superar la debilidad
Mercadeo y Ventas **Gestión de ventas**	**Fundamentación:** ▪ No existe sistema de evaluación para la fuerza de ventas. ▪ No se realizan análisis de ventas. ▪ No está identificada ninguna cuota de venta. La falta de control de la gestión de ventas afecta en el uso óptimo de los esfuerzos y recursos utilizados, además de no aprovecharse las oportunidades que brinda el mercado. **Consecuencia al superar la debilidad:** - Incrementa el Control de las ventas - Crea Gestión de ventas - Reduce el Riesgo de no satisfacer la demanda de los clientes - Elimina Duplicidad de información, tiempo, errores en la toma de decisiones, insatisfacción del cliente.

1.4 Recomendaciones: Acciones a realizar de manera inmediata

Acción clave de éxito a implementar
Mercadeo y Ventas Servicio/Producto Gestión de Ventas Creación y diseño de una herramienta de gestión de clientes, CRM para empresas Maisis, que le permita obtener una base de datos para la automatización de procesos, facilidad de la información y búsqueda de oportunidades de negocio.
Otras intervenciones
Dirección Estratégica: Misión y Visión Objetivos Estratégicos Formular una misión, visión y objetivos estratégicos para desarrollo de la identidad de empresas Maisis. **Mercadeo y Ventas:** Segmentación, Mercado Meta Posicionamiento Comunicación Realizar un análisis FODA, encuestas a clientes activos y potenciales para el desarrollo de estrategias de captación de nuevos clientes, crecimiento de ventas. Definición de mercado meta y posicionamiento de la empresa. Elaboración de una Fan Page (Facebook ADS) como estrategia de promoción.

II. Parte: Acción clave de éxito: fundamentación, beneficios e implantación

2.1 Proceso seguido en la determinación de la acción clave de éxito a implantar

A continuación, se detalla el proceso seguido en la consultoría realizada a Empresas Maisis, S.A. de C.V.

2.1.1 Proceso de la consultoría

La acción clave de éxito fue determinada a través de la implementación de la Consultoría Integral Colaborativa, la cual se describe en los siguientes diez pasos:

CONSULTORIA INTEGRAL COLABORATIVA



Fuente: Elaboración propia del equipo consultor

Utilizando la herramienta de diagnóstico brindada por la Universidad Tecnológica de El Salvador, se evaluaron diferentes áreas de la empresa donde

se determinaron fortalezas y áreas de oportunidad para ser intervenidas y mejoradas. Por ello, se realizaron visitas, reuniones y entrevistas con los empresarios.

Posterior a la finalización de las visitas y entrevistas, se realizó una calificación de los datos obtenidos, determinada por la evaluación de los siguientes aspectos:

Cuadro N° 1. Metodología de calificación

Calificación	Categorías	Resultado
1	Deficiente	No se verifica ninguna de las características contempladas dentro del modelo ideal.
2	Insuficiente	Existen algunos datos que confirman esta “intuición” y dirección hacia el modelo propuesto como ideal.
3	Suficiente	Existe una clara tendencia hacia el modelo ideal, con cumplimientos parciales, eventualmente no sistemáticos, de los criterios considerados claves para cada factor.
4	Bueno	Aún no se alcanzan los indicadores óptimos de excelencia, pero se está consciente que todos los criterios considerados como claves para cada factor hay resultados cada vez mejores respecto a ellos.
5	Excelente	Se cumple con las exigencias del modelo ideal de empresa para este módulo, con niveles superiores en el logro y disposición respecto de los criterios considerados como claves para cada factor.

Fuente: Herramienta de diagnóstico, Maestría UTEC.

2.1.2 Presentación al empresario de las fortalezas, áreas de oportunidad y determinación de acción clave de éxito.

En la presentación realizada a los empresarios, se plantearon las fortalezas, áreas de oportunidad y consecuencias positivas al superar dichas áreas, señaladas en la herramienta de diagnóstico.

Durante la presentación se seleccionó la acción clave de éxito a implementar, determinando el área y subárea, para este caso se determina como acción clave de éxito la implementación de un CRM para Empresas Maisis que aliviara el área de Mercadeo y Ventas enfocado en las subáreas de servicio/producto y gestión de ventas.

Adicionalmente, se determinaron otras intervenciones a realizar en dos áreas específicas:

Área: Mercadeo y Ventas

Subárea: Comunicación / Segmentación, mercado meta y posicionamiento

Acción: Estrategia de promoción con la creación de una Fan Page.

Área: Dirección Estratégica

Subárea: Misión y Visión / Objetivos estratégicos

Acción: Formulación de misión, visión y objetivos estratégicos.

2.2. Beneficios de la acción clave de éxito a implantar

Los beneficios que se obtendrán tanto en la acción clave de éxito como en otras intervenciones que se llevaran a cabo, son los siguientes:

2.2.1. Beneficios de la acción clave de éxito.

Mercadeo y Ventas - Servicio/Producto y Gestión de Ventas: Implementación de CRM

Al implementar un CRM en la nube para el área de Mercadeo y Ventas en el tratamiento de las subáreas de Servicio/Producto y Gestión de ventas se obtendrán los siguientes beneficios:

- ✓ Aumentar el control estratégico de clientes de la empresa
- ✓ Crear gestión estratégica de ventas
- ✓ Facilitar el acceso a la información de los clientes y ventas.
- ✓ Fortalecer el control interno de clientes.

El CRM Maisis, le permitirá a la empresa automatizar el proceso de almacenamiento y búsqueda de la información de clientes, y gestión de ventas.

Con la implementación del CRM se trabajarán las subáreas de Servicio/Producto y Gestión de Ventas. En los módulos del CRM la empresa Maisis S.A. de C.V. tendrá más control sobre los datos de contacto de sus clientes, el catálogo de productos, acceso a la información comercial de forma

fácil y segura, conocer y tener rápido acceso a la información de contacto de sus proveedores e interacción con sus clientes mediante su página web.

2.2.2 Beneficios de otras intervenciones.

Mercadeo y Ventas – Comunicación y Segmentación, mercado meta y posicionamiento: Estrategia de promoción, creación de una Fan Page.

Como estrategia de promoción se requiere la utilización de una herramienta de Marketing digital: Creación de una Fan Page (Facebook ADS) que brindaran los siguientes beneficios:

- ✓ Aumentar la cartera de clientes
- ✓ Favorece el conocimiento de la empresa Maisis en el mercado
- ✓ Fortalecer las prácticas del manejo de herramientas de marketing digital.

Para la implementación de la herramienta de marketing digital ha sido requerido un análisis FODA y encuestas sobre clientes potenciales y activos para empresas Maisis que favorecen la determinación de segmentación de mercado y mercado meta.

Empresa Maisis a través de Facebook ADS o de su Fan Page podrá promover una comunicación más accesible y directa entre la empresa y sus clientes, facilitando la recepción de preguntas sobre sus productos.

Dirección Estratégica – Misión, Visión y Objetivos Estratégicos:

La formulación de la misión, visión y los objetivos estratégicos de la empresa beneficiara aspectos de identidad para Empresas Maisis y establecimiento de directrices para el cumplimiento de estos. Con la formulación y la definición de la misión, visión y objetivos estratégicos se obtendrán los siguientes beneficios:

- ✓ Incrementará el control estratégico del negocio
- ✓ Crea la gestión estratégica del negocio
- ✓ Eliminar prácticas y actitudes que no aporten valor a la empresa
- ✓ Promover la socialización de la misión y visión a los empleados.

2.3 Descripción de la acción clave de éxito

La acción clave de éxito y otras intervenciones seleccionada por el empresario integran un todo, aportando cada una de ellas una acción importante en el crecimiento de la empresa a través del fortalecimiento de la gestión de clientes como se describe a continuación:

La acción clave de éxito tiene un impacto significativo en la empresa. El uso de herramientas tecnológica en la nube permitirá que la empresa interactúe de manera efectiva y eficaz en su gestión de clientes, en este sentido, la empresa ahorrará recursos y mejorará el servicio teniendo una visualización más clara de su base de datos clientes, herramienta que se dio a conocer al empresario:

Foto 1



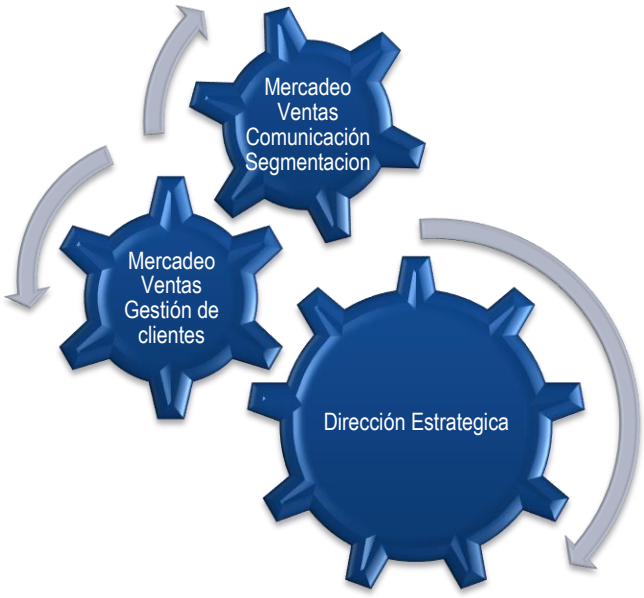
Foto 2



La interrelación de la acción clave de éxito con otras intervenciones radica en que son de suma importancia para potenciar la gestión de los clientes que a su vez provocan incentivar la gestión de ventas. El uso de herramientas tecnológicas como el CRM, incluyendo el módulo de página Web y la utilización de Facebook ADS con la Fan Page de Empresas Maisis permitirán que la empresa interactúe de manera efectiva y eficaz con los clientes actuales y futuros.

Ahora bien, la gestión de clientes no sería de mayor utilidad si la empresa no cuenta con objetivos estratégicos y con una visión y misión definida que le indique hacia donde apunta el futuro y el presente de la empresa. Por lo que se intervienen áreas de Dirección Estratégica en la formulación y definición de misión, visión y objetivos estratégicos interrelacionada con las áreas de Mercadeo.

DIAGRAMA No. 1: Integración de acción clave de éxito



Fuente: Elaboración propia por equipo consultor.

Foto 3



Foto 4



Foto 5



2.3.1 Acción Clave de Éxito desarrollada

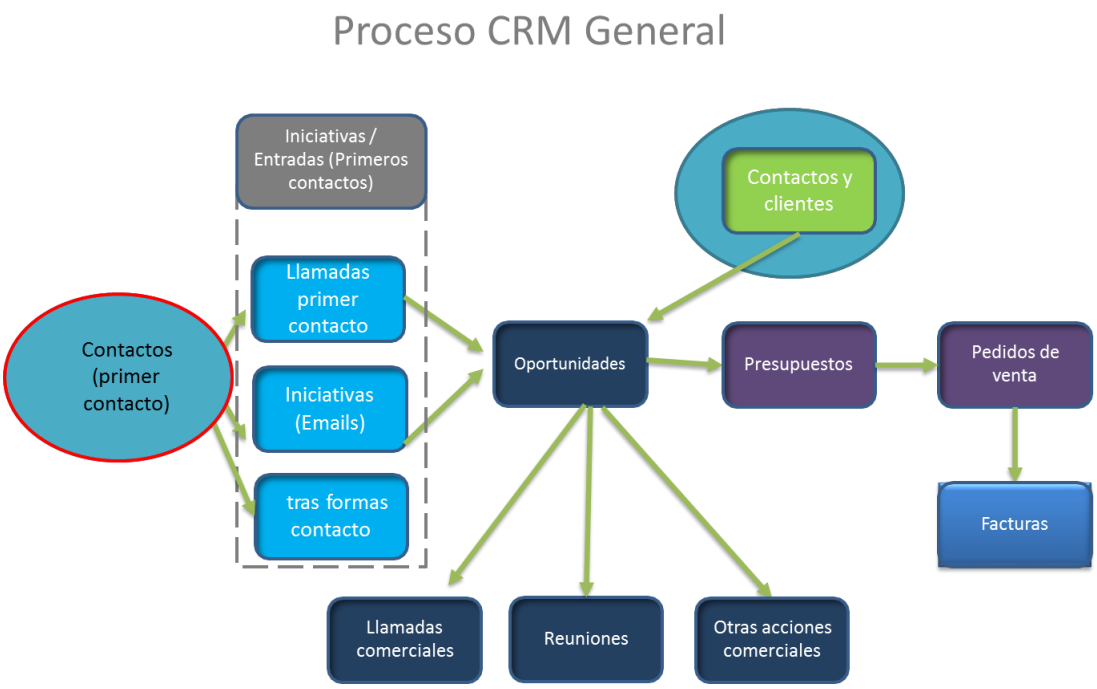
2.3.1.1 Acción clave de éxito. Implementación de CRM

A continuación, se desarrolla la acción clave de éxito a través de la implementación de un CRM (según sus siglas en inglés Customer Relationship Managament) que tiene por objetivo generar las relaciones con el cliente.

El CRM para Empresas Maisis cuenta con diferentes módulos que reflejan la gestión de clientes y las oportunidades de negocio incluyendo los módulos de: ventas (clientes y productos), compras (solo proveedores) y pagina Web.

A continuación, se presentan algunas imágenes del CRM creado a Maisis, S.A. de C.V., en el anexo N°1 Manual de uso de Odoo se amplía detalle y funciones.

DIAGRAMA No 2. PROCESO CRM GENERAL



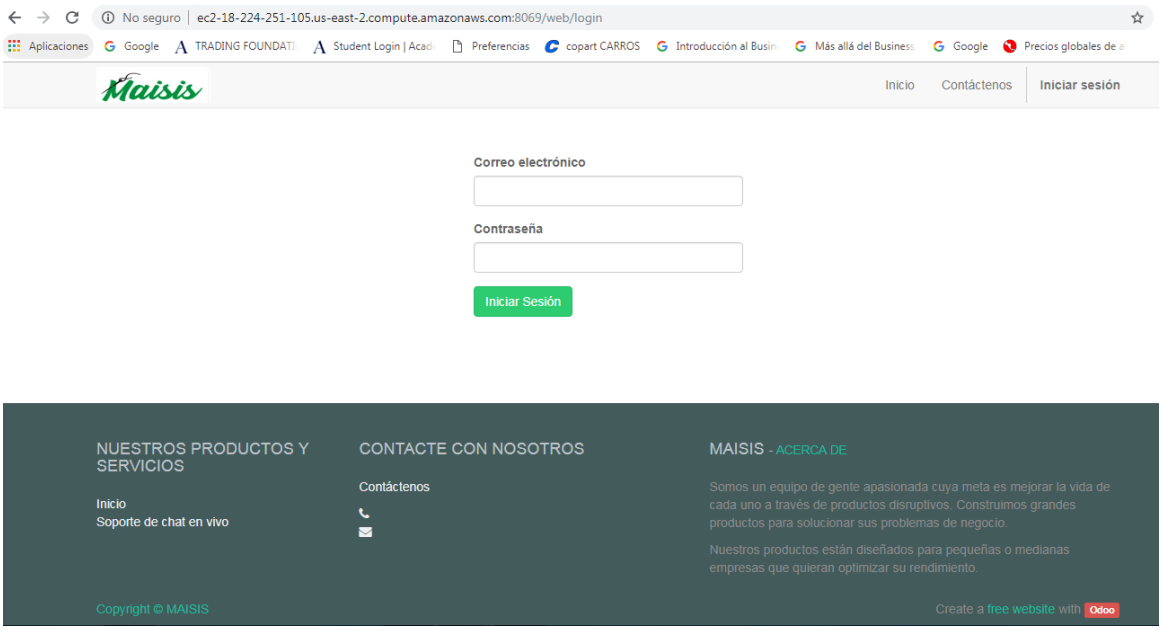
Fuente: Elaboración por el equipo consultor para empresas Maisis, S.A. de C.V.

Imagen No 1. Pantalla de Pagina Web



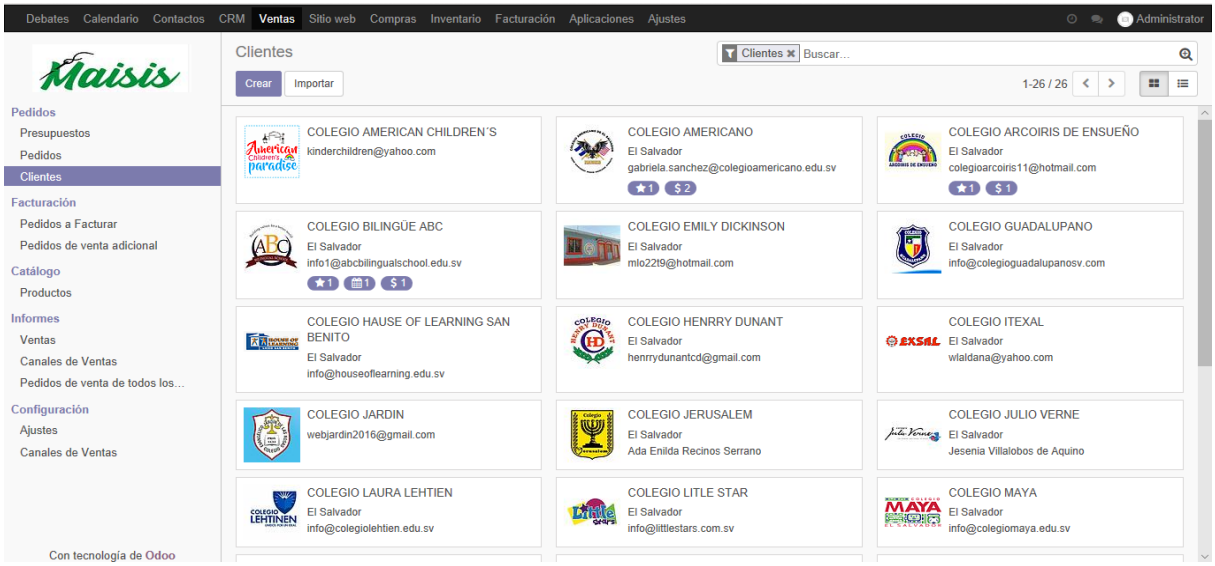
Fuente: CRM creado por el equipo consultor para la empresa Maisis, S.A. de C.V.

Imagen No 2. Pantalla de acceso al sistema



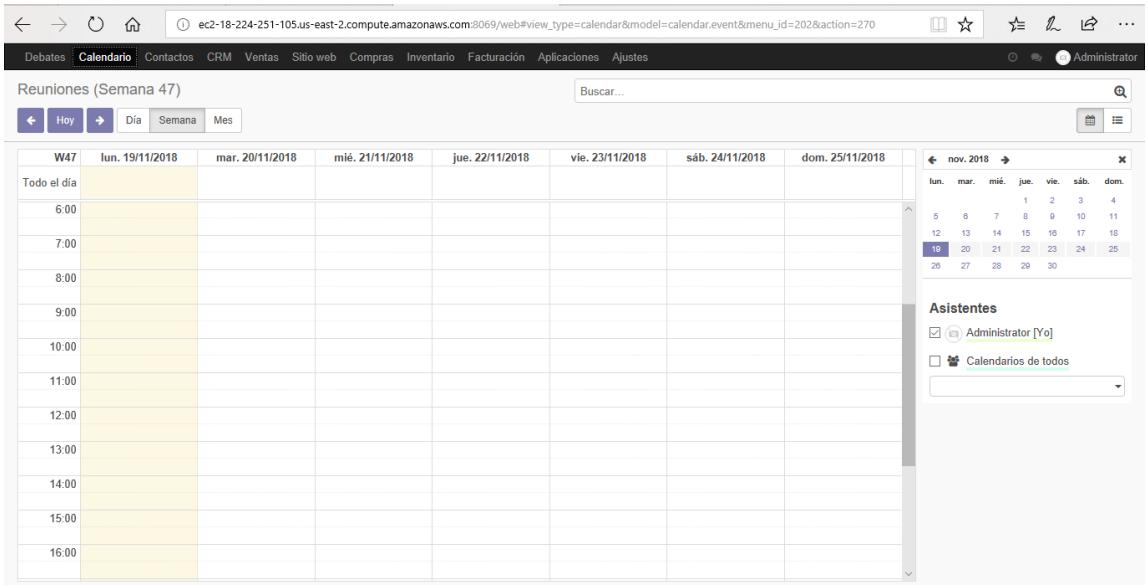
Fuente: CRM creado por el equipo consultor para la empresa Maisis, S.A. de C.V.

Imagen No 3. Listado de Clientes



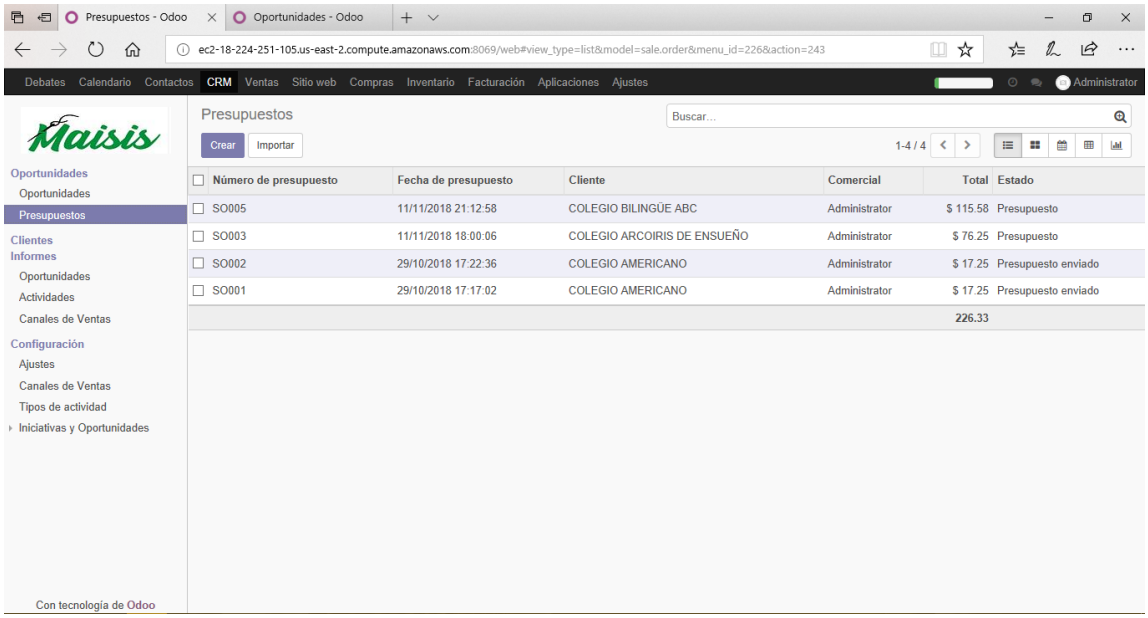
Fuente: CRM creado por el equipo consultor para la empresa Maisis, S.A. de C.V.

Imagen No. 4. Agenda de Actividades



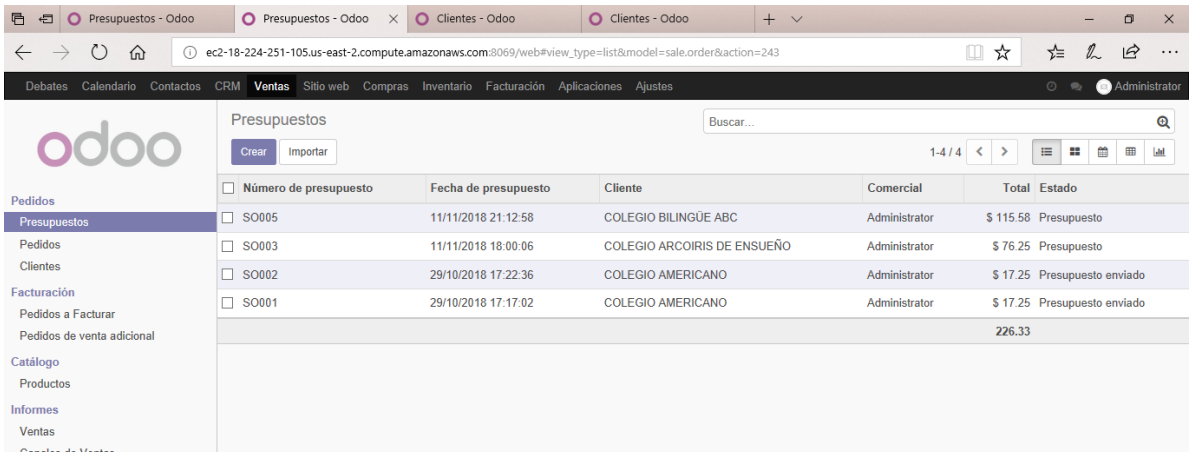
Fuente: CRM creado por el equipo consultor para la empresa Maisis, S.A. de C.V.

Imagen No. 5. Vistas Accesibles



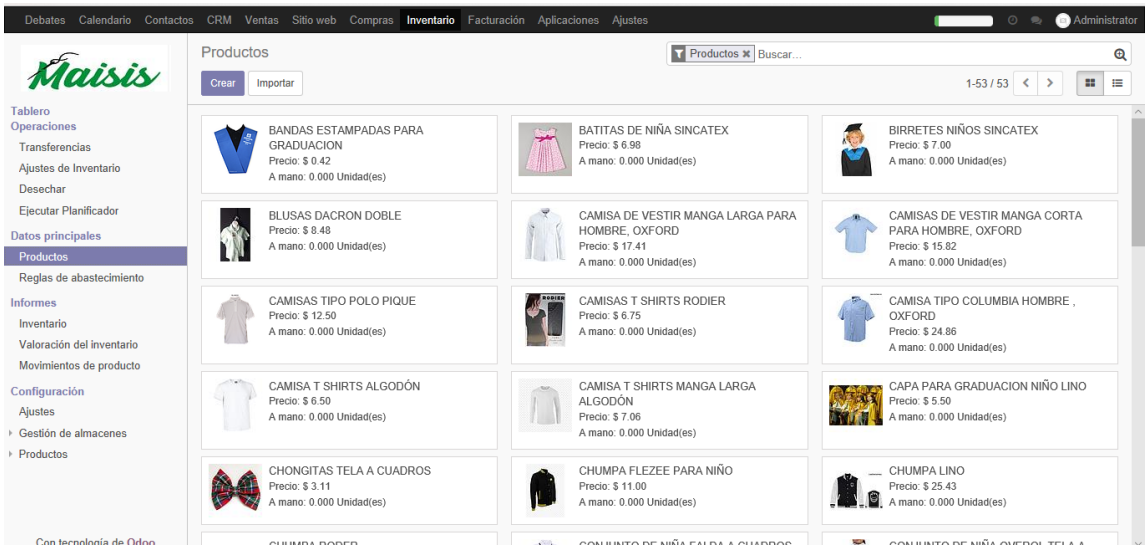
Fuente: CRM creado por el equipo consultor para la empresa Maisis, S.A. de C.V.

Imagen No. 6. Cotizaciones Emitidas



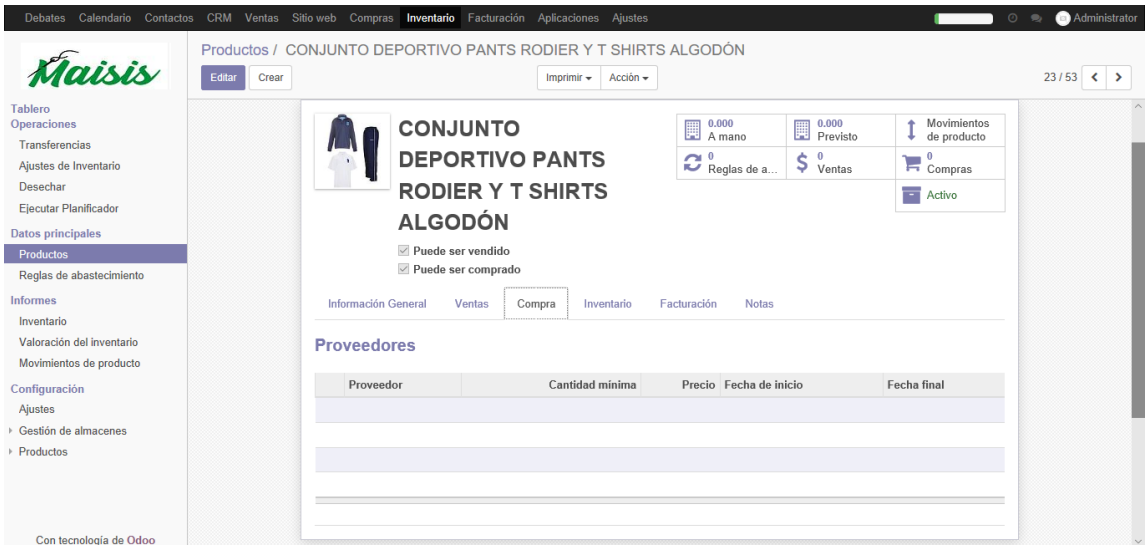
Fuente: CRM creado por el equipo consultor para la empresa Maisis, S.A. de C.V.

Imagen No. 7. Catálogo de Productos



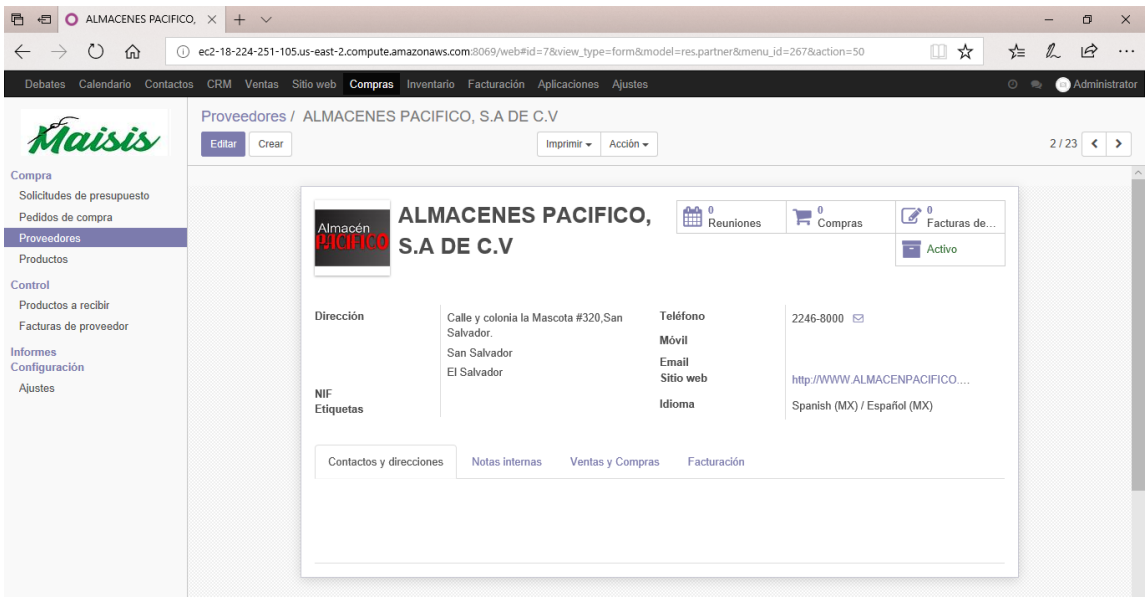
Fuente: CRM creado por el equipo consultor para la empresa Maisis, S.A. de C.V.

Imagen No. 8. Producto Individual



Fuente: CRM creado por el equipo consultor para la empresa Maisis, S.A. de C.V.

Imagen No. 9. Proveedores



Fuente: CRM creado por el equipo consultor para la empresa Maisis, S.A. de C.V.

Los pasos que se siguieron para la elaboración del sistema CRM son los siguientes:

- Primero, se realizaron visitas a la empresa y entrevistas al empresario con el objetivo de conocer los procedimientos del negocio.
- Segundo, con la información obtenida se identificó la necesidad de aplicar un sistema que permita gestionar la relación de clientes y ventas, debido a que en el proceso actual solamente se lleva un registro en Word de una lista de clientes.
- Tercero, se diseñó el sistema y se realizan pruebas. Para las pruebas Empresas Maisis proporciono una pequeña base de datos de clientes.
- Cuarto, se capacitó a los empresarios y se les entregó el manual de usuario.

  El manual de usuario realizado es un instructivo que permitirá a los empresarios y al personal que se designe complementar de manera correcta la información de los clientes y proveedores, que puede visualizarse con mayor detalle en el anexo N°1.

2.3.1.1.1 Objetivos

- Proporcionar una guía de consulta para el uso del sistema de CRM.
- Identificar las oportunidades de negocio y seguimiento a cotizaciones.
- Interactuar con el usuario del sistema de forma excelente, controlando los procesos de ventas.

2.3.1.1.2 Alcance

El sistema CRM determina los principales elementos que se requiere para una buena gestión de negocios, teniendo en cuenta a los clientes como base fundamental de Empresas Maisis y poder brindar una relación entre empresa y cliente.

El sistema permite generar oportunidades de negocio, ver el estado de cada oportunidad de negocio y determinar estimación de venta para poder cerrar una venta de productos, para el caso, de uniformes.

Una de las áreas seleccionadas por el empresario en conjunto con el equipo consultor para desarrollar la acción clave de éxito fue el área de Mercadeo y Ventas, específicamente la subárea de Servicio/Producto y Gestión de Ventas.

Cuadro N°2. Acción Clave de Éxito a desarrollarse

Nivel de planificación	¿Que se realizará?	Resultados esperados
Implementación de CRM en un servidor en la nube.	Implementación de CRM por medio de Odoo vinculado a un servidor en la nube.	Lograr fortalecer el área de gestión de clientes maximizando el contacto a través de una base de datos centralizada. Acceso a información oportuna y veraz, permitiéndoles crear una estimación de ventas mensuales o semanales mediante la organización de cotizaciones y presupuestos. Facilitar el control eficiente de pedidos y entregas de productos mediante la organización de pedidos aprobados.

Fuente: Elaboración propia equipo consultor.

Como plan de acción, se efectuó la adquisición de ERP y Servidor en la nube y se creó la vinculación entre ambos, se realizaron las parametrizaciones básicas como son: carga de base de datos de clientes, catálogo de productos, carga de proveedores, tablero de presupuesto y carga de sitio web.

El proceso de la instalación de cada módulo que se desea operar en el ERP y la compañía es sumamente práctico y sencillo de efectuar, ya que la instalación de tales se hace únicamente dando clic en el botón de “instalar”, tal como se muestra en la siguiente imagen, el sistema lo adiciona automáticamente y lo relaciona internamente con los demás módulos que tiene relación, creando así una vinculación de todo el sistema e interactuando en una sola base.

Imagen No.10 Instalación de módulos.



Fuente: Sistema Odoo

2.3.1.1.3 Ingreso al CRM

Para acceder al sistema de CRM se requiere acceso a internet desde los dispositivos que se utilizarán para la gestión de dicho sistema. Para mayores detalles consultar el Anexo No. 1.

Paso 1. El primer paso que se debe realizar es abrir un navegador para poder acceder a una página web, para efectos de ejemplo se ocupará Google Chrome.

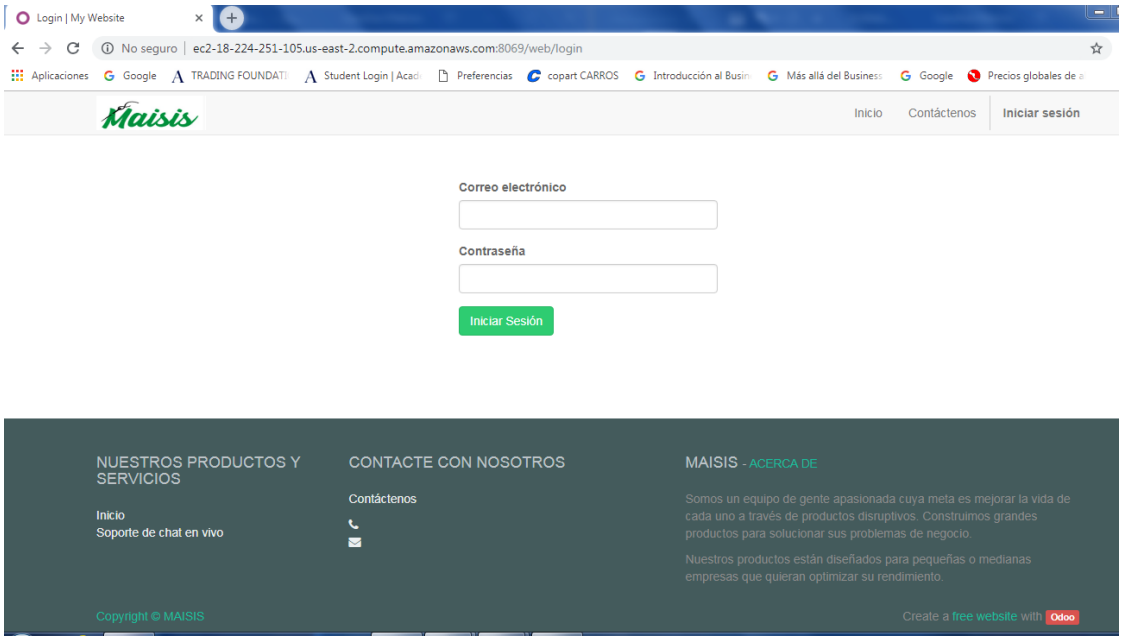
Imagen No. 11 Navegadores de Internet



Paso 2. Dirigirse a la barra de direcciones del navegador e introducir el siguiente URL:

http://ec2-18-224-251-105.us-east-2.compute.amazonaws.com:8069/web/login

Imagen No. 12 Modo de Ingreso al Sistema Oddo (CRM)



Fuente: CRM creado por el equipo consultor para la empresa Maisis, S.A. de C.V.

2.3.1.1.4 Interacción con el CRM

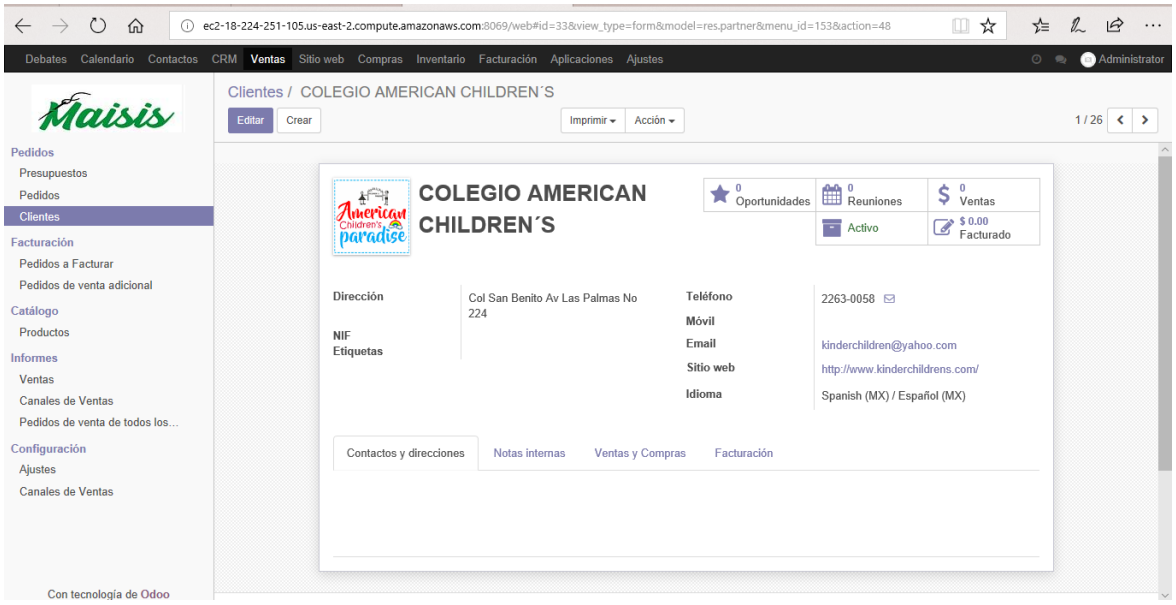
La estructura modular de Odoo le permite ofrecer una amplísima cobertura funcional en todas las áreas de negocio, permitiendo ajustarse a casi cualquier necesidad, permitiendo a Empresas Maisis poder enriquecer el sistema de forma gradual y contar primordialmente con una gestión de clientes efectiva, obteniendo la información en el momento preciso.



2.3.1.1.4.1 Gestión de Clientes

El módulo de gestión de clientes permitirá a Empresas Maisis, gestionar las relaciones con los clientes, incluyendo los datos y la información asociada con ellos.

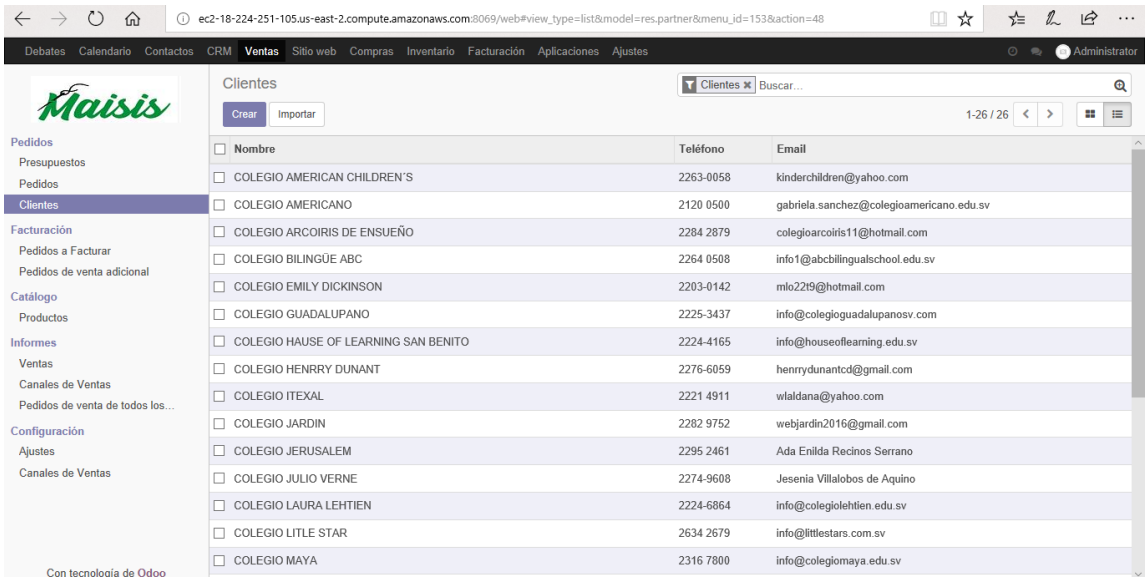
Imagen No. 13 Gestión de Clientes



Fuente: CRM creado por el equipo consultor para la empresa Maisis, S.A. de C.V.

Se visualiza en la parte derecha de acuerdo a la visión, las diferentes actividades llevadas a cabo con el cliente, oportunidades de negocio, reuniones, ventas realizadas al cliente y cantidad de facturación, datos de gran ayuda para conocer con una vista el historial de forma breve que Empresas Maisis, S.A. de C.V. ha tenido con el cliente.

Imagen No. 14. Cartera de Clientes



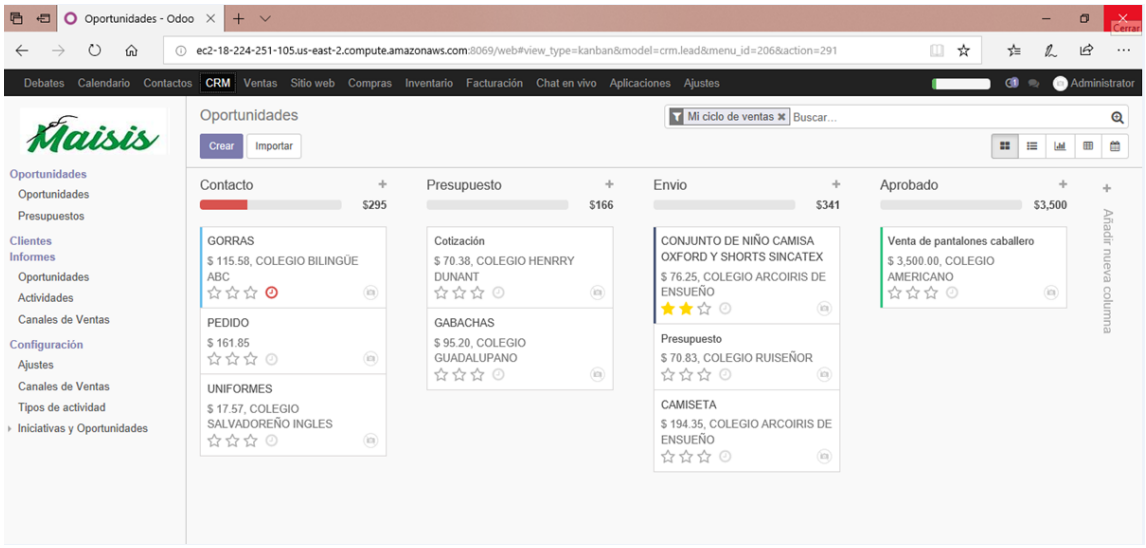
Fuente: CRM creado por el equipo consultor para la empresa Maisis, S.A. de C.V.

El sistema Oddo permite visualizar todos los clientes ingresados en la base de datos y obtener los contactos principales de cada cuenta en una vista simplificada mostrando los datos de contacto directo como teléfono y correo electrónico del principal contacto.

2.3.1.1.4.2 Tablero de Actividades

El módulo de Gestión de Clientes presenta el tablero donde muestra las actividades que están por realizar, como el rendimiento que ha obtenido en el transcurso del tiempo.

Imagen No 15. Tablero de Actividades



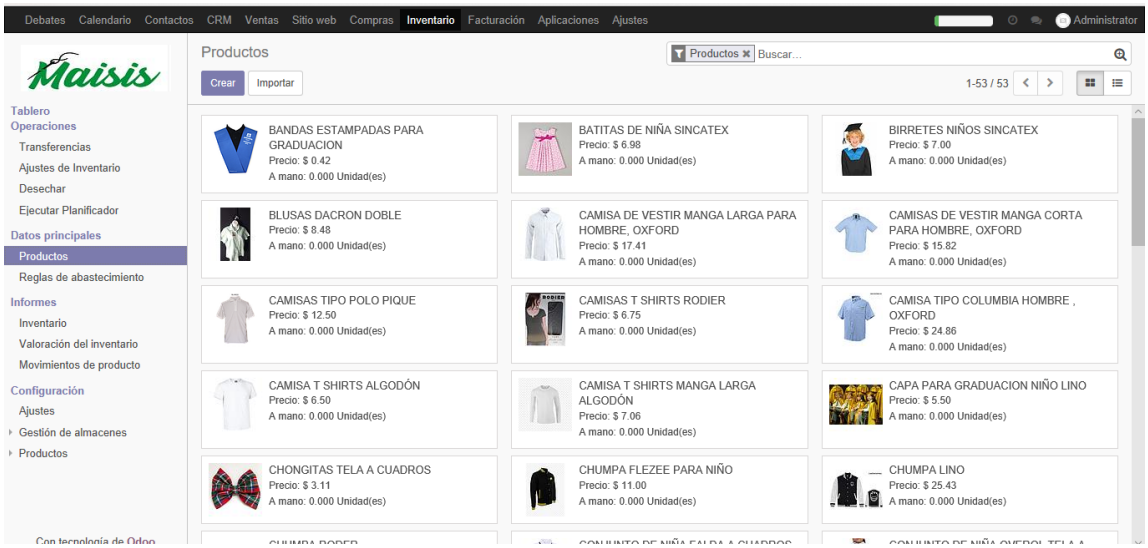
Fuente: CRM creado por el equipo consultor para la empresa Maisis, S.A. de C.V

En el tablero de actividades es posible conocer las cotizaciones emitidas y el estatus de estas, que a su vez brinda estimación de cierre con base a análisis de los datos con los prospectados y las cotizaciones aprobadas.

2.3.1.1.4.3 Catálogo de Productos

El sistema Odoo permite crear un catálogo de productos dentro del cual podemos movernos de acuerdo con los registros de productos creados, mostrando una vista de cantidades de productos por pantalla.

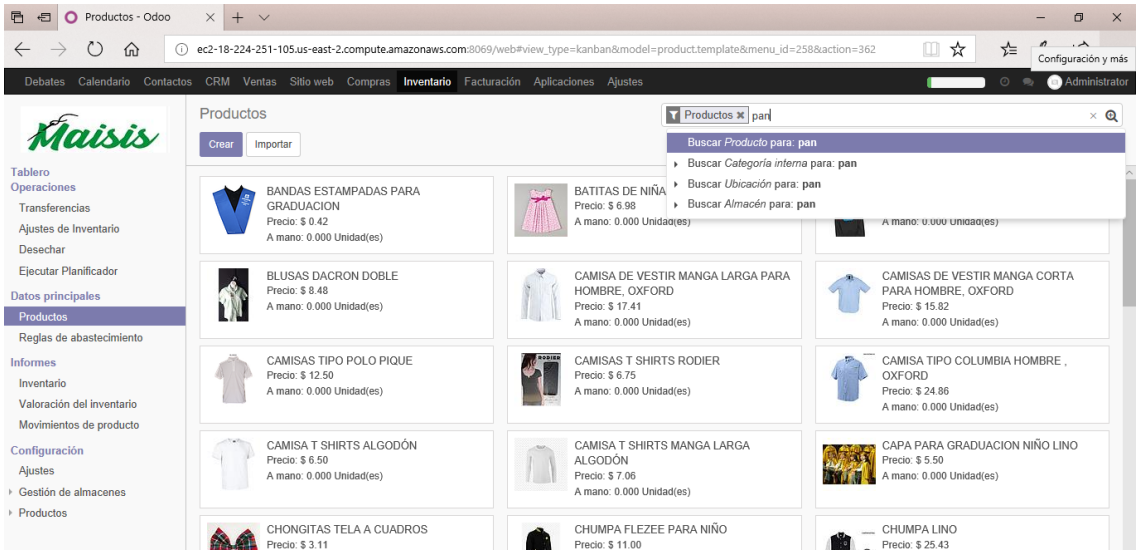
Imagen No 16 Catálogo de Productos



Fuente: CRM creado por el equipo consultor para la empresa Maisis, S.A. de C.V

Los productos están listos para ser cotizados adaptando la oferta según las necesidades del cliente. El catálogo de productos es muy interactivo con el usuario y permite tener acceso a una búsqueda rápida de lo que está por cotizarse o mostrar al cliente, tal como lo define la siguiente imagen:

Imagen No 17. Búsqueda de Producto



Fuente: CRM creado por el equipo consultor para la empresa Maisis, S.A. de C.V

De forma dinámica el Sistema Odoo (CRM) permite conocer la información detallada de cada producto, para el caso conocer la cantidad cotizada de ese tipo de producto y el cliente al cual se le ha brindado.

Imagen No 18. Información de Producto

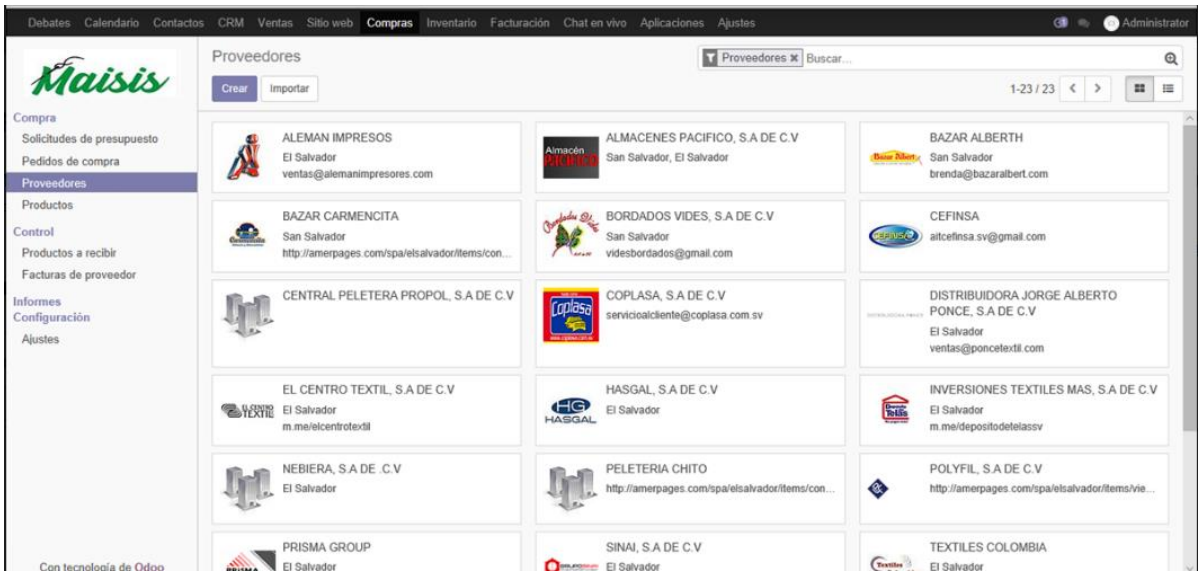


Fuente: CRM creado por el equipo consultor para la empresa Maisis, S.A. de C.V

2.3.1.1.4.4 Registro de Proveedores

El sistema Odoo dentro del módulo de compras contiene un submódulo de proveedores, el cual ha sido instalado para obtener una base de datos de proveedores que será de apoyo para Empresas Maisis al momento de negociar o de conocer de forma inmediata el nombre de la persona con la cual tratar el negocio.

Imagen No 19. Listado de Proveedores



Fuente: CRM creado por el equipo consultor para la empresa Maisis, S.A. de C.V

2.3.1.1.4.5 Página Web

La plataforma Odoo es un entorno de desarrollo y un conjunto de aplicaciones de negocio completamente integradas y modulares que permiten brindar una solución completa e ir construyendo un sistema acorde a las necesidades del negocio incluyendo Pagina Web adaptable a cualquier empresa.

Imagen No. 20 Pagina Web



Fuente: CRM creado por el equipo consultor para la empresa Maisis, S.A. de C.V

2.3.1.2 Otras intervenciones

Como parte de la selección de acción clave de éxito, el empresario selecciono otras intervenciones que implican acciones a realizar siempre con el objetivo de contribuir a la optimización de los recursos y al crecimiento continuo de la empresa.

El empresario de Empresas Maisis seleccionó como área de intervención: la Dirección Estratégica y su subárea la formulación de una visión y misión acompañada del planteamiento de los objetivos estratégicos como se demuestran a continuación:

Diagrama no. 3. Integración de dirección estrategia y subáreas



Fuente: Elaboración propia por el equipo consultor.

2.3.1.3 Dirección Estratégica / Planteamiento de la Misión

La dirección estratégica se basa en un proceso de elaboración de estrategias con las cuales se busca obtener una mayor participación en el mercado, bajo el cual se determina la identidad de la empresa con una misión clara y definida de hacia dónde necesita o desea dirigirse.

La visión, misión y sus valores representan el ADN de la empresa y la identidad de esta por lo que deben estar conectados y llenos de autenticidad que indiquen como crecerá el negocio. Se debe definir la filosofía de la empresa y su razón de ser para poder formular la visión de la empresa.

Empresas Maisis inició operaciones a partir de una necesidad de ingresos y se ha mantenido en el tiempo con atributos de gran valor como la calidad de la confección, la calidad de la tela, la atención al cliente y el precio acorde a su ofrecimiento de productos.

En el año de 1998 define la venta de uniformes escolares a colegios de San Salvador, nicho de mercado que a la fecha ha mantenido y especializando su producto en clientes definidos que le brindan sus pedidos año tras año.

De tal manera que Empresas Maisis a la fecha mantiene sus operaciones en casi un 90% dirigida a la realización de uniformes para colegios manteniendo los atributos antes mencionados (Calidad de la tela y la confección, precio y atención al cliente), y especializándose en la atención de este mercado en mayor medida, delimitado a los departamentos de San Salvador y La Libertad. ‘

Empresas Maisis tiene claros los atributos por lo que son preferidos por sus clientes y el nicho de mercado que en mayor medida les brinda mayor flujo de efectivo cada año, por lo que la Misión es definida de la siguiente forma:

MISION

"Somos una empresa comprometida a brindar uniformes de calidad elaborado con prontitud a través de un personal ético, honesto y calificado, que asegure la satisfacción de nuestros clientes".

Fuente: Elaboración propia por el equipo consultor.

2.3.1.4 Dirección Estratégica / Planteamiento de la Visión

Definida (Fleitman Jack, 2000) en su obra "Negocios Exitosos" como: "el camino al cual se dirige la empresa a largo plazo y sirve de rumbo y aliciente para orientar las decisiones estratégicas de crecimiento junto a las de competitividad".

En este sentido, la visión es anticipar el futuro de la empresa y dirigirla hacia ese futuro, organizando los recursos de la empresa con el objetivo de obtener la producción optima que lo lleve hacia ese rumbo.

De acuerdo a la información recabada con entrevistas y visita al empresario en un análisis previo llevado a cabo en el proceso de la consultoría

empresarial colaborativa, el empresario manifiesta su compromiso con los empleados, proveedores y clientes a fin de satisfacer sus necesidades.

El empresario afirma que sus empleados están contentos con el trabajo que realizan y el salario que les brinda, comenta que lleva años trabajando con los mismos proveedores quienes le brindan flexibilidad de pago y siempre les atienden con sus requerimientos, afirman estar muy satisfechos con el trato y con las condiciones de entrega del producto.

Dentro de las acciones que el empresario pretende realizar en un largo plazo comenta que su meta es llevar su producto a todo el país, manteniendo la línea de uniformes escolares los cuales pretende potenciar a más colegios en un futuro.

Por lo que, dadas todas las afirmaciones anteriores se concluye con la determinación de la visión de la empresa, planteándola de la siguiente manera:

VISION

"Ser una empresa influyente con responsabilidad social en el mercado de la confección de uniformes en El Salvador, que aporte al bienestar de sus empleados, clientes, proveedores y socios estratégicos".

2.3.1.5 Dirección Estratégica / Planteamiento de Objetivos Estratégicos.

Los objetivos se determinan que resultados espera tener la empresa con una identidad definida, a partir de los cuales desarrollará estrategias de como los logrará. En este sentido, como equipo consultor y a base de la información recabada con el empresario se determinan:

Objetivos Estratégicos

Objetivo General: Mejorar el nivel de competitividad de Empresas Maisis. Objetivos Estratégicos: - Definir la segmentación de mercado más rentable para la empresa. - Establecer estrategias de fidelización con los clientes actuales. - Determinar estrategias de crecimiento comercial.

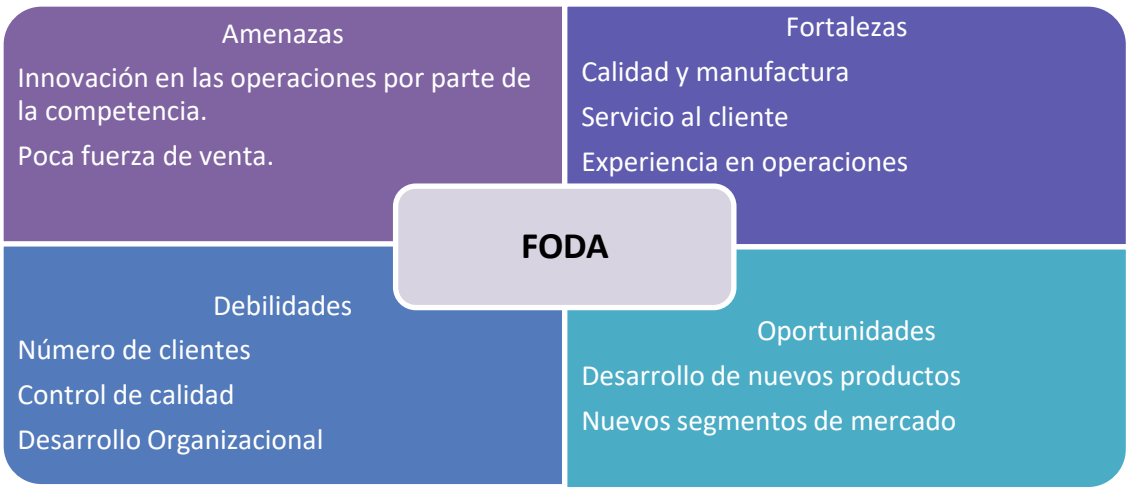
2.3.1.6 Mercadeo Ventas / Segmentación / Mercado Meta / Posicionamiento

Empresas Maisis, desde 1998 desarrolló la línea de uniformes escolares, los cuales desarrolló tanto para colegios pequeños, medianos o grandes, tamaño determinado por su población.

Empresas Maisis se caracteriza por brindar una atención personalizada a sus clientes a través de visitas, pedidos por temporada con productos de calidad tanto en la confección como en la materia prima que ofrece (tela e hilo).

El empresario afirma que sus clientes se encuentran satisfechos por la atención y el producto que reciben, de forma que cada uno de los clientes que son atendidos ya están determinados por temporadas para realizar sus pedidos en diferentes ocasiones, pedidos primordiales o principales y pedidos realizados durante diferentes fechas para abastecer pedidos fuera de inicio de año.

Con base a la información recabada y con el objetivo de brindar recomendaciones de estrategias a implementar, se realiza un análisis **FODA:**



Fuente: Elaboración propia de equipo consultor.

A partir del FODA se desarrolló un análisis de mercado para los clientes y no clientes de Empresas Maisis a fin de definir:

- Tamaño o clasificación del colegio por su población,
- Tipo de compra,
- Participación de mercado de Empresa Maisis,
- Valoración de atributos de compra,
- Antigüedad de clientes,
- Nivel de satisfacción del cliente.

A. Clientes de empresas Maisis

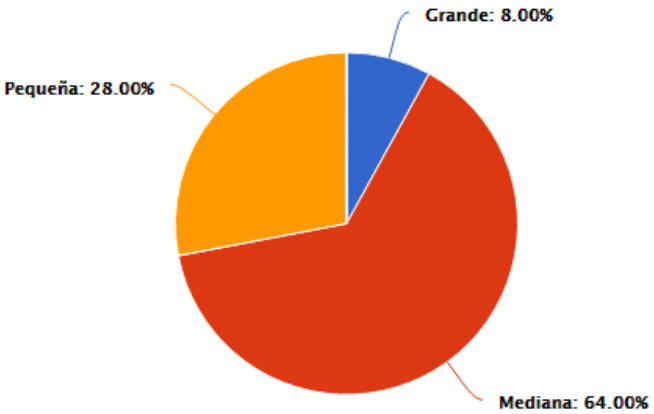
El análisis de mercado se realiza mediante una encuesta en línea enviada a 47 clientes (Ver Anexo No. 2) brindados por el empresario identificados como clientes registrados para Empresas Maisis, de los cuales se obtienen 25 respuestas en su totalidad colegios.

A continuación, se brinda un informe general de los resultados de la encuesta realizada y el análisis de esta interrelacionado con las entrevistas y la información brindada por el empresario:

- Tamaño o Clasificación del Colegio

El Grafico No. 1, muestra la clasificación de colegio encuestado determinando la cantidad de colegios medianos, grandes y pequeños que Empresas Maisis posee como clientes.

GRAFICO No. 1. Tamaño del Colegio



Fuente: Elaboración propia por el equipo consultor.

Como se observa, la mayor parte de colegios tienen una población catalogada como mediana, el 64% (para mayores detalles Ver Anexo No. 2), sin embargo, según afirmación del empresario el 8% de los clientes de Empresas Maisis son representados por colegios grandes como:

Jerusalén, Salvadoreño Ingles, Temach, La Academia Británica, El Colegio Maya, quienes generan el 50% de la venta anual representada en los meses de mayo o junio.

El resto de los colegios pequeños y medianos representan el otro 50% restante que ayudan a Maisis en la producción en los meses de diciembre, enero y febrero. Y para los próximos meses la producción la conforman las poquiteras (pedidos de pequeñas cantidades para satisfacer pedidos fuera de inicios de año) y pequeñas empresas que atienden a lo largo del año.

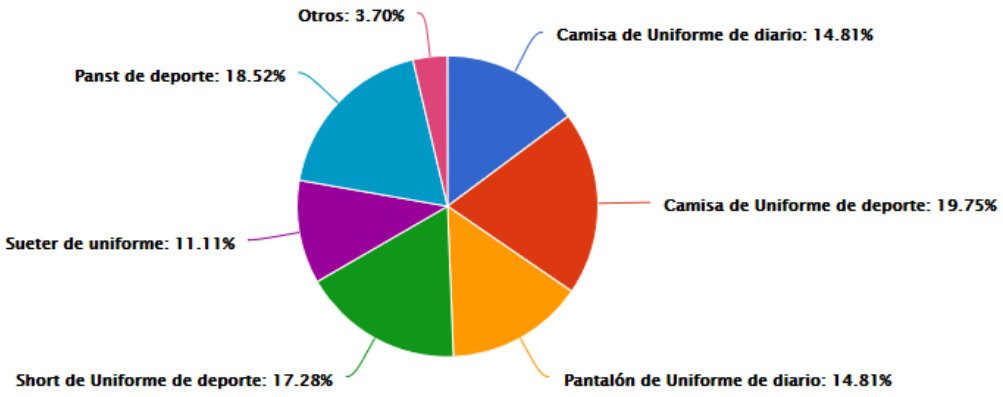
Dado los resultados, y las afirmaciones del empresario Empresas Maisis requiere atender a las tres clasificaciones de colegios y empresas pequeñas para mantener equilibrado su flujo de efectivo a lo largo del año, sin embargo, es determinante que enfoque su producción y atención en los meses que atiende a los colegios grandes ya que son los que generan con menor esfuerzo mayor parte del volumen de ventas con las que cuentan.

Es importante que empresas Maisis realice una estrategia de fidelización con los colegios grandes para mantener con el menor esfuerzo posible aliado a estos colegios y contar con la seguridad de recepción de estos pedidos cada año.

- Tipo de compra,

El tipo de compra viene determinado por los productos que comercializa Empresas Maisis, y con el objetivo de conocer, cual de esos productos es el mayor demandado por sus clientes, se realizó la pregunta: ¿Qué tipo de productos utiliza de Empresas Maisis?, las respuestas se presentan en el siguiente gráfico:

GRAFICO No. 2. Tipo de compra



Fuente: Elaboración propia por equipo consultor.

De acuerdo con las respuestas obtenidas de las encuestas y con la información brindada por el empresario, el conjunto deportivo pants y camisa es el producto que genera mayores ingresos para Maisis. Algunos colegios como: El Salvadoreño Ingles y La Escuela Británica solicitan a

Maisis el uniforme de uso diario, ya que el uniforme deportivo lo compran a otro proveedor para no saturar de pedido a uno solo.

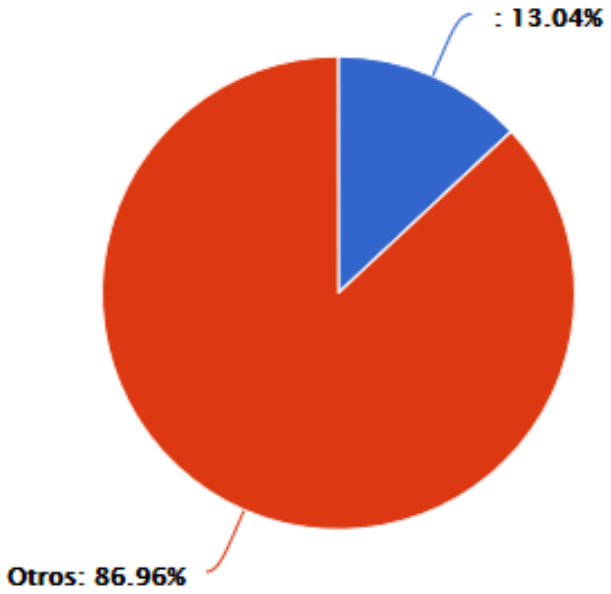
En este sentido, Empresas Maisis debe apostar por incentivar aún más la venta de los uniformes de diario y mantener fieles a los clientes que utilizan solo el producto del conjunto deportivo puesto que son clientes que están aliados con la empresa.

- Participación de mercado de Empresa Maisis,

El empresario afirma tener claro quiénes son su competencia, e identifica a los siguientes: Jhon Sport, San Jack. De acuerdo con el empresario los colegios tienen otro proveedor para cubrirse en los tiempos de entrega en cuanto a la cobertura. Ya que si solicitan todos los pedidos a un solo proveedor lo saturarán y correrán riesgo en los tiempos de entrega y en la calidad del producto.

A través de la pregunta: ¿Además de Empresas Maisis que otro proveedor posee? Se da respuesta a la participación de mercado con la que cuenta Maisis tomando en cuenta el número de sus clientes:

GRAFICO No. 3. Participación de mercado



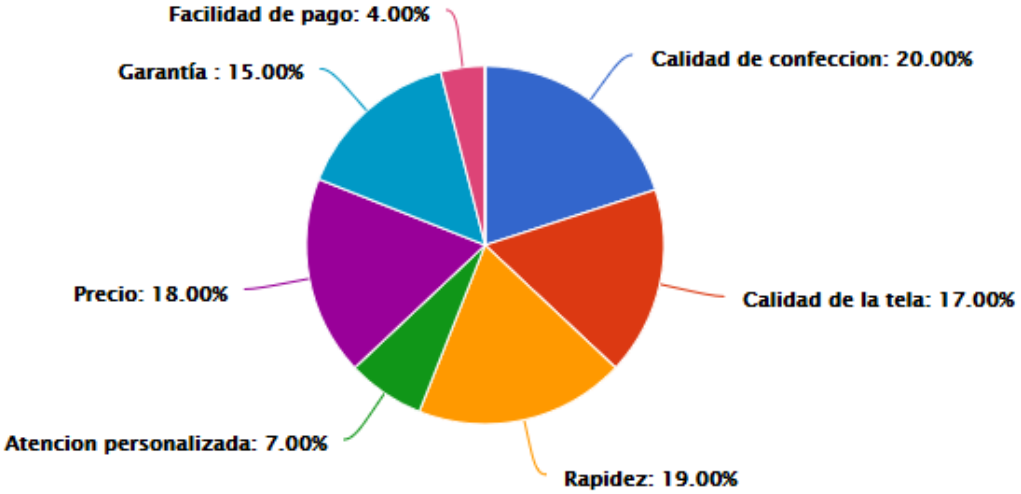
Fuente: Elaboración propia por el equipo consultor

De acuerdo con los resultados Empresas Maisis cuenta con un 13% de sus clientes que solo compran a la empresa y no cuentan con otro proveedor; dada la información del empresario este 13% está compuesto por colegios medianos y pequeños los cuales le brindan producción en meses no tan saturados como cuando realiza pedidos grandes para colegios grandes, es por ello que la recomendación es realizar una estrategia de fidelización para mantener a estos clientes.

- Valoración de atributos de compra,

Para conocer los atributos de mayor preferencia por los clientes de Empresas Maisis se preguntó ¿Qué atributo debe estar presente al momento de seleccionar un proveedor de uniformes? Y el resultado fue el siguiente:

GRAFICO No 4. Atributos del producto valorados



Fuente: Elaboración propia por el equipo consultor.

La valoración de los clientes en los atributos de productos de Empresas Maisis es muy acorde a los atributos que promueve la empresa en sus productos, por lo que la respuesta es satisfactoria para el empresario al conocer que sus clientes han identificado el valor de sus productos.

- Antigüedad de clientes,

Desde hace 10 años la cartera de clientes de Empresas Maisis ha venido cambiando para mejorar en la especialización y comercialización de uniformes escolares, tanto que el 70% de sus clientes se ha mantenido desde el momento que decidieron apostar por esta línea de productos.

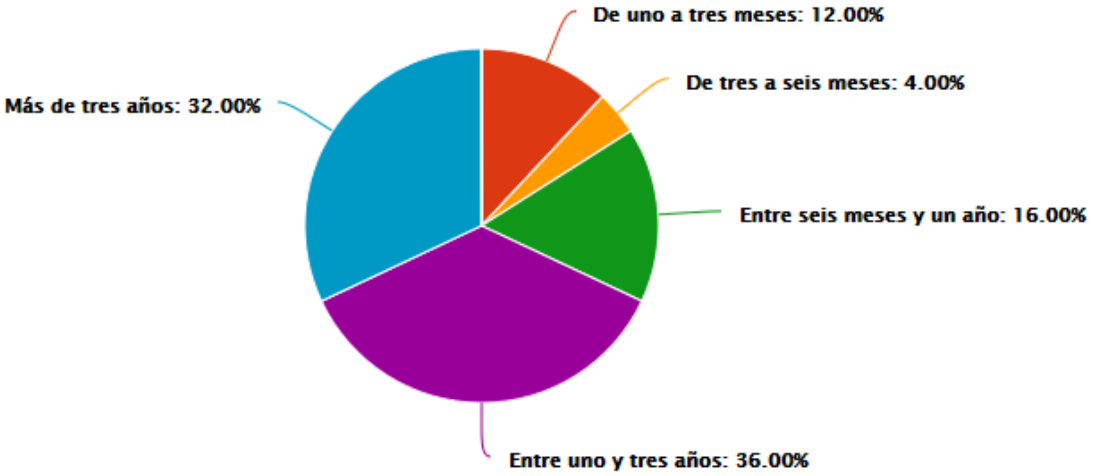
Maisis nace con el producto de conjunto deportivo en el año 1998. Desde entonces se realizan esfuerzos para mantener a los clientes ya que la rotación de personal dentro de cada colegio es un factor de riesgo al momento de realizar los pedidos.

Por ejemplo, el empresario manifiesta que solo en el Colegio Salvadoreño Ingles han conocido entre 5 y 6 personas encargadas de compras, situación que hace que los pedidos peligren al cambiar la forma de trabajo del Colegio con una nueva persona en el cargo.

Y este tipo de situación se ve reflejada en el resultado de la encuesta en el momento en que se pregunta ¿Cuánto tiempo lleva utilizando los productos de Empresas Maisis?

GRAFICO No. 5 Tiempo de compra de productos a empresas Maisis

Fuente: Elaboración propia por el Equipo Consultor



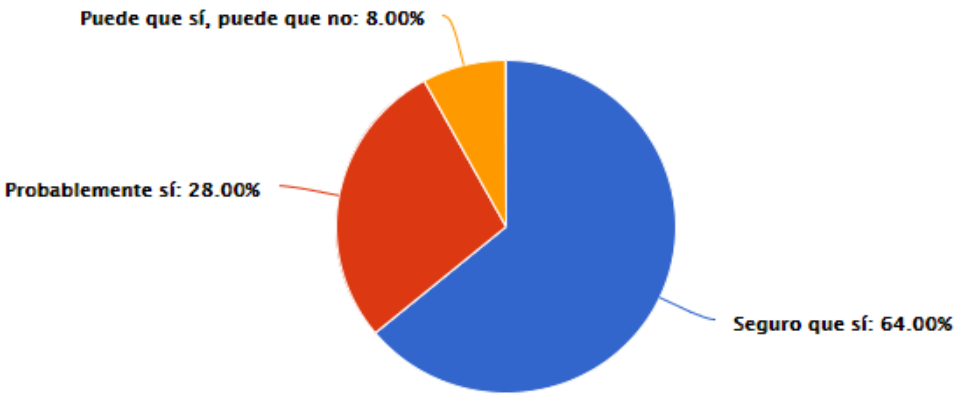
- Nivel de satisfacción del cliente.

De acuerdo con el empresario, los colegios grandes son los más leales como por ejemplo La Británica, El Colegio Jerusalén, El Colegio Maya y El Colegio Temach.

Sin embargo, siempre existen puntos de mejora con los clientes como por ejemplo los dos casos presentados este año, entregas de un suéter elaborado con una tela que no estaba en óptimas condiciones, y el caso de un error cometido en la toma de medidas a la hora de confeccionar.

Para poder analizar en este sentido la satisfacción de los clientes actuales de Maisis realizamos la pregunta: ¿Comprara o utilizara de nuevo los productos de Empresas Maisis? y el resultado su el siguiente:

GRAFICO No. 6 Reincidencia de compra



Fuente: Elaboración propia por el equipo consultor

Con base a estos resultados, es necesario que Empresas Maisis realice una estrategia de fidelización de clientes y corrección en sus procesos de calidad y tiempos de entrega para que puedan tener seguridad de compra cada año.

B. Clientes potenciales de empresas Maisis

Para Empresas Maisis no solo es importante mantener fieles a sus clientes sino también evaluar el mercado en el cual se encuentra a fin de determinar estrategias de crecimiento de su cartera de clientes para épocas de poca producción.

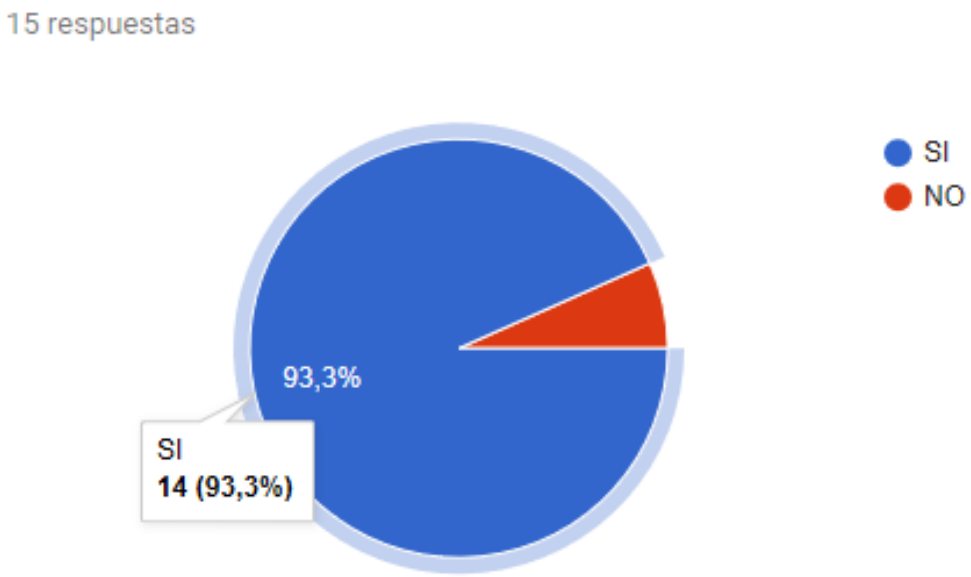
Es por ello por lo que se realiza una nueva encuesta a un segmento de 25 Colegios pequeños, medianos y grandes (Ver Anexo No. 2) a fin de determinar:

- Si poseen un proveedor
- Frecuencia de pedidos
- Punto de inflexión de cambio de proveedor
- Conocimiento de Empresas Maisis

- <u>Proveedores de Uniformes</u>

Para determinar oportunidad de negocio, como equipo consultor, habiendo determinado que el producto mayormente demandado es el uniforme deportivo, realizamos una encuesta en la cual se preguntó a diferentes colegios: ¿Posee proveedor de uniformes deportivos para la población estudiantil?, y los resultados fueron:

GRAFICO No. 7 Proveedor de uniformes deportivos



Fuente: Elaboración propia por el equipo consultor

Se recibe la respuesta de 15 colegios de los cuales el 93% confirman tener definido un proveedor para uniformes deportivos y un 7% indica no contar con un proveedor definido. Para Empresas Maisis significa un reto de penetración en el mercado desde el punto de vista en que los Colegios se identifican con un proveedor.

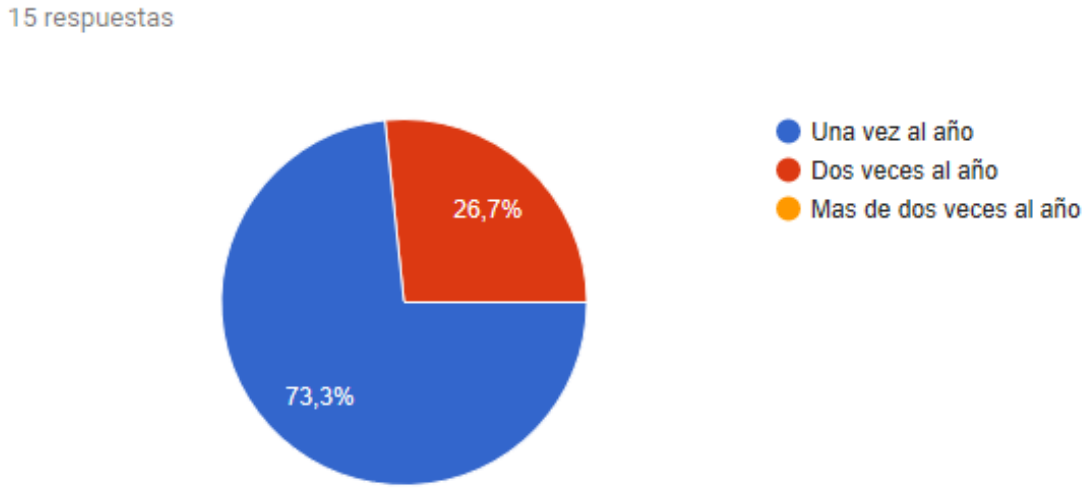
- Frecuencia de pedidos

Partiendo de un análisis de la respuesta obtenida como se muestra en el siguiente gráfico y con apoyo de la experiencia del empresario, se define que los colegios principales hacen sus pedidos principales una vez al año. Pero luego existen colegios que se quedan comprando poco, compras llamadas poquitera,

en las cuales solicitan una o dos docenas más de uniformes y en algunas ocasiones eso pasa de 4 a 5 veces al año, para abastecer a la población de estudiantes que requieren un uniforme extra.

Para conocer esta información se realizó la pregunta ¿Con que frecuencia hace sus pedidos a su proveedor? Y la respuesta se muestra en el grafico No. 8.

GRAFICO No. 8. Frecuencia de pedidos



Fuente: Elaboración propia por el equipo consultor

El 73% de los encuestados afirma realizar la compra una vez al año, siendo este resultado un análisis para clientes potenciales de Maisis, es necesario que la empresa trabaje una estrategia de promoción en cada inicio de año escolar.

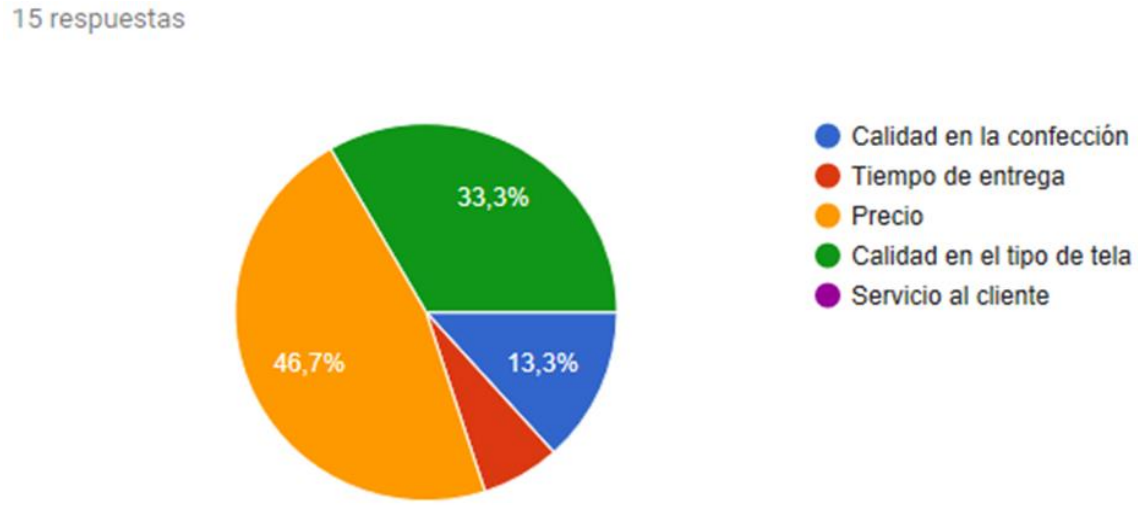
- Punto de inflexión de cambio de proveedor

Según el empresario Empresas Maisis, cuenta con probabilidad de perder alguno de sus clientes por incumplimiento de fechas de entrega ya que tienen algunos retrasos de pedidos debido a la capacidad de producción.

Por lo que, en el análisis de mercado se realizó un sondeo de opinión mediante la encuesta para conocer porque los clientes potenciales de Empresas Maisis cambiarían a su proveedor actual y saber de esta forma que están valorando estos colegios de su competencia.

En el grafico No. 9 se muestra el nivel de importancia de cada uno de los clientes potenciales de porque cambiarían a su proveedor actual.

GRAFICO No. 9 Punto de inflexión de cambio de proveedor



Fuente: Elaboración propia por el equipo consultor.

Los resultados obtenidos le brindan a Maisis una excelente oportunidad de mercado dado que seguido del precio que es de mayor importancia en el cambio de proveedor, se encuentra la importancia en la calidad de tipo de tela y la calidad en la confección, atributos muy valorados por los clientes actuales.

Con esta información Maisis podrá realizar estrategia de penetración de mercado dando a conocer sus atributos mayormente valorados por sus clientes y posicionarse con ellos para incrementar su cartera de clientes.

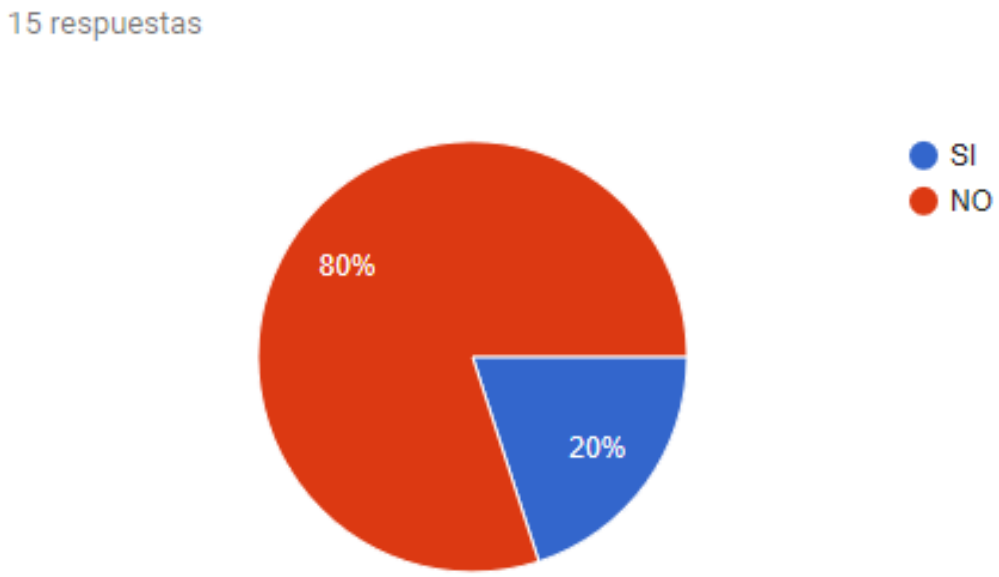
- <u>Conocimiento de Empresas Maisis</u>

De acuerdo con los resultados el 80% de los clientes potenciales no conoce a Empresas Maisis, denotando una excelente oportunidad que atacar

inicialmente, dado que es necesario que su marca sea mencionada y reconocida para abrir puertas a nuevos clientes.

A continuación, en el grafico No. 10 se muestra el porcentaje de colegios que respondieron negativamente a la pregunta ¿Conoce usted a Empresas Maisis?

GRAFICO No. 10 Conocimiento de empresas Maisis



Fuente: Elaboración propia por el equipo consultor

2.3.1.7 Mercadeo Ventas / Comunicación

Contando con los resultados de las encuestas realizadas a clientes de Empresas Maisis y clientes potenciales, marcando como segmento de mercado meta a Colegios de San Salvador y La Libertad, y tomando en cuenta que el

empresario seleccionó como parte de otras intervenciones la realización de una estrategia de promoción que incluye la creación de una Fan Page y Facebook ADS se describe lo siguiente:

CUADRO No. 3 Estrategia de promoción

Nivel de planificación	¿Que se realizará?	Resultados esperados
Estrategia de Promoción.	Diseño y lanzamiento de campaña a través de Facebook ADS.	Lograr potenciar el reconocimiento de la marca, a través de una segmentación correcta de clientes que tenga como consecuencia la captación de nuevos clientes.

Fuente: Elaboración propia por el equipo consultor

El mensaje que se desea brindar es brindar “Servicios de confección de uniformes para colegios y empresas, así como prendas de vestir”.

Empresas Maisis, S.A de C.V. desea al corto plazo ofrecer servicios de confección de uniformes escolares a otros colegios y escuelas que no está atendiendo en este momento y también brindar los servicios a empresas particulares y a la vez desea elaborar productos por catálogo.

Actualmente Empresas Maisis, S.A de C.V. ofrece sus productos a Colegios y Empresas en la zona de San Salvador, La Libertad y Santa Ana. En el futuro se desea posicionarse en todo El Salvador.

Sin embargo, basándonos en el informe presentado (Ver anexo No. 2) del análisis de mercado realizado a través de encuestas, las imágenes que se lanzan a través de la elaboración de una Fan Page serán vistas en San Salvador y La Libertad, según se muestran a continuación:

IMAGEN No. 18 Uniformes de calidad



Los servicios que promocionar son:

Servicios:

- ✓ Confección de uniformes escolares y deportivos para colegios privados
- ✓ Confección de uniformes para empresas como:
- ✓ Confección de gabachas para colegios que son utilizadas en diferentes practicas académicas como laboratorios de ciencia.
- ✓ Confección de diferentes estilos de Chumpas y chaquetas y gabachas
- ✓ Confección de uniformes para graduación: toga y birrete
- ✓ Confección de corbatas

Segmentación del mercado

Para el diseño de esta estrategia, la segmentación se ha realizado para empresas y colegios. Desde el punto de vista geográfico el servicio estará segmentado para la zona de Departamentos: San Salvador y La Libertad

Municipios de interés: San Salvador: Escalón, San Benito, Miramonte. La Libertad: Antiguo Cuscatlán, Ciudad Merliot, Colonias hacia el puerto de La Libertad. La segmentación demográfica está dirigida a colegios privados de clase media y alta.

Selección del mercado meta: colegios privados

Política del servicio

Prestar servicios de confección con calidad en los productos por medio de una atención personalizada que genere una lealtad o fidelidad en tiempo para crear relaciones de negocios sostenibles y confiables e integrales mediante una evaluación con respecto a la competencia y para convertirse en la mejor opción al momento de decidir sobre la confección de uniformes para colegios y empresariales de todo tipo.

Distribución

En Empresas Maisis la distribución es personalizada por medio de la dueña quien durante los últimos años ha realizado la labor de venta lo cual ha hecho de la empresa una fortaleza dada la fidelidad que los colegios muestran al trabajar por años, cumpliendo las condiciones de compromiso, responsabilidad, honradez, prudencia. Adicionalmente se puede delegar esta labor de forma posterior a alguien que cuente con una capacitación básica ventas y ética profesional.

Se realizó una campaña a través de Facebook ADS para la captación de clientes potenciales en zonas específicas con el objetivo de posicionar la marca en la mente de los clientes.

Promoción

Publicidad

El medio que la empresa utilizaría para publicar su información seria la red social Facebook a través de su plataforma Facebook ADS, el cual es un sistema publicitario en donde se puede promocionar las páginas de Facebook para Empresas y pagar solamente por los clics recibidos.

Con dicha plataforma se busca obtener los siguientes beneficios:

- **Segmentación:** Crear anuncios segmentados según los datos demográficos, los intereses e incluso los comportamientos de sus usuarios.
- **Elementos Visuales:** Los anuncios en Facebook pueden llevar imágenes y videos, haciéndolos más atractivos al ojo del público.
- **Popularidad:** Facebook es la red social con más usuarios activos. 1,000 millones de personas abren Facebook a diario.
- **Bajos Costos:** No se necesita invertir grandes sumas para lograr una campaña exitosa con resultados significativos para el negocio. Además, se puede monitorear y modificar la inversión permanentemente, gastando sólo lo que se decida. Se paga a través de tarjeta de crédito, cada 1000 impresiones por $0.17-$0.18 centavos de dólar.

A través de la estrategia de promoción, Maisis está contribuyendo a la apertura de nuevas oportunidades de negocio al figurar su marca en las redes sociales y posteriormente realizar otras estrategias de penetración de mercado para el incremento de sus ventas (Ver Anexo No 3, Estrategia de promoción).

Alcance de la estrategia

Dentro de los 4 elementos básicos del marketing: producto, precio, plaza y promoción; la estrategia de marketing se basa en la estrategia de promoción y se limitará a implementar una campaña de Marketing a través de la herramienta Facebook ADS, con el objetivo de lograr un reconocimiento de la marca MAISIS S. A DE C.V, para la captación de clientes potenciales.

Imagen 19. Estrategia de Promoción

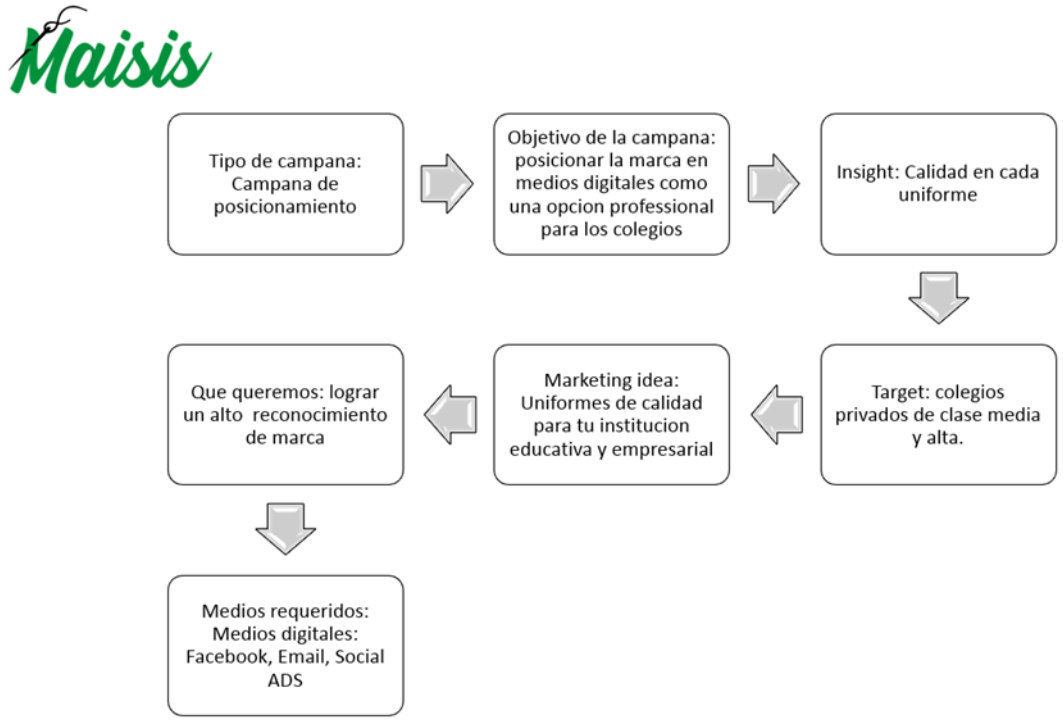


Diseño de la Campaña

1. **Público Objetivo:**

Diseño de campaña, para definir el segmento de mercado y el insight del cliente.

DIAGRAMA 4. Diseño de la Campaña



Fuente: Elaboración propia equipo consultor

2. **Objetivos de la campaña**

La campaña de Empresas Maisis S.A de C.V tendrá los siguientes objetivos:

- Reconocimiento de marca
- Promocionar la página de Facebook
- Generar seguidores (clientes potenciales) para Maisis S.A de C.V

3. Estrategias y tácticas

La campaña publicitaria a través de Facebook ADS implementó: atributos de la marca, mensaje clave para los clientes, segmento específico de clientes, elementos visuales, usando un medio tecnológico con bajo costo y gran alcance debido a la cantidad de usuarios en la red social.

Racional de campaña

Promesa:

Calidad en cada uniforme

En que nos ayuda / beneficia:

Productos de calidad para tu colegio o empresa con atención personalizada.

Beneficio Funcional:

Calidad y satisfacción en cada producto.

Atributos Características:

Calidad en cada producto, atención personalizada.

Insight:

Calidad en cada uniforme

A quien le hablamos:

Principalmente a colegios privados, luego a empresas interesadas en contratar servicios de uniformes para todos sus empleados, que desean la mejor calidad para sus prendas de confección. A los que ocasionalmente tienen alguna necesidad por obtener uniformes o prendas de vestir que se encuentren dentro del portafolio de servicios.

¿Qué le decimos?:

Con Empresas Maisis S.A de C.V encuentras calidad y atención personalizada

¿Por qué?

Porque no se trata sólo de uniformes, sino que de calidad y atención personalizada en cada prenda de vestir.

Manifestó:

Porque los uniformes de los niños son importantes en todas las etapas es fundamental la calidad, en Maisis S.A de CV contamos con atención personalizada dispuestos a brindar el mejor servicio, para más detalle comunícate con nosotros o visita nuestra fanpage https://www.facebook.com/Maisis-El-Salvador-

Imagen de la campaña



Fuente: Elaboración propia equipo consultor

Imagen de la campaña



Fuente: Elaboración propia equipo consultor

Vigencia de la campaña

- **Tiempo:**

  Campaña por 3 días

- **Costo:**

  $20.00

Análisis de resultados:

La campaña se ejecutó desde el día 4 de diciembre hasta el 9 de diciembre de 2019 con un costo total de $20.00, el alcance obtenido en dicha campaña fue de 96 personas por día, según se muestra en el siguiente gráfico:

Resultados de la campaña



Fuente: Herramienta Facebook ADS

2.4 Fundamentación teórica de la acción clave

El Marco teórico presentado a continuación, hace referencia a la acción clave de éxito implementada para Empresas Maisis.

2.4.1. ¿Qué es un ERP?

Según (Andino, 2006) “ERP por sus siglas en inglés Enterprise Resource Planning (Planificación de Recursos Empresariales) es una herramienta informática aplicada a la gestión empresarial y dirigida a integrar todos los flujos de información generados por los diversos procesos que constituyen las empresas para aumentar la rapidez y la fiabilidad de los datos manejados”.

Según (ANER, 2018) “Es un conjunto de sistemas de información que permite la integración de ciertas operaciones de una empresa, especialmente las que tienen que ver con la producción, la logística, el inventario, los envíos y la contabilidad”.

El ERP funciona como un sistema integrado, y aunque pueda tener menús modulares, es un todo. Es decir, es un único programa con acceso a una base de datos centralizada.

2.4.2. ¿Qué es un CRM?

De acuerdo con Greenberg (2004), “CRM es una Filosofía y una estrategia de negocios, apoyada por un sistema y una tecnología, la cual es diseñada para mejorar las interacciones humanas en un ambiente de negocios.

Según Puente, Raquel; Cervilla, María Antonia; (2007). “la Asociación Americana de Marketing, define al CRM como “el resultado de la continua evolución e integración de las ideas de mercadeo, nueva información disponible, tecnología y formas organizacionales”.

La Filosofía de CRM se basa fundamentalmente en los aspectos siguientes: a) orientación de las relaciones; b) retención del cliente; c) creación de valor mediante la gerencia de procesos y d) TI como la tecnología habilitadora para el descubrimiento y gerencia del conocimiento del cliente.

2.4.2.1 Objetivos del CRM

El objetivo estratégico de CRM es incrementar las oportunidades de negocio mejorando la comunicación con el cliente de forma efectiva, proponiendo la oferta adecuada (de producto y precio), a través del canal adecuado y en el momento oportuno.

2.4.2.2 Tipos de CRM

- **CRM operacional.**

Se encarga de gestionar los contactos de la organización con sus consumidores, sea cual fuere la vía por la que se produzcan. Su software se compone de diversos módulos que están relacionados directamente con procesos del negocio que soportan directamente los departamentos de ventas, mercadeo y servicios. La fortaleza de la aplicación residirá en su habilidad de combinar los módulos básicos y proveer la visión completa de interacción con los clientes, la cual incluye canales de distribución, mayorista e Internet.

- **CRM analítico.**

Se refiere a la comprensión que la empresa busca tener de sus clientes mediante el uso de tecnologías que faciliten la compilación y procesamiento de grandes cantidades de información del consumidor, y a partir de allí refinar las prácticas de cara a éste para aumentar la lealtad y la rentabilidad.

- **CRM colaborativo.**

Es cualquier Función que permite la interacción entre el cliente y el canal en sí. Internet es la tecnología que puede soportar el CRM colaborativo con iniciativas tales como: e-marketing, e-selling, e-service, etc.

2.4.2.3 Beneficios de un CRM

Puente, Raquel; Cervilla, María Antonia; (2007), identifica los siguientes beneficios del CRM:

- El CRM aplicado correctamente puede hacer que las empresas estén más atentas a la manera cómo interactúan con sus clientes, sean más inteligentes en el momento de la ampliación de productos y servicios e incrementen sus ventajas competitivas.
- El mayor beneficio de un CRM es que proporciona una atención personalizada con el cliente, de esta manera ayuda a la fidelización de clientes y las empresas pueden conocer mejor sus necesidades y expectativas.
- Un CRM ayuda a segmentar el mercado, por ello hace más fácil poder realizar estrategias de marketing con mayor eficacia y aumentar sus ingresos.
- La herramienta CRM ayuda a que toda la información este integrada y organizada para que no se pierda información.

2.4.3. ¿Qué es Odoo?

Odoo es un sistema de gestión empresarial integrada de código abierto, de origen belga (Odoo S.A) con el que las empresas (o los empresarios como tú) pueden gestionar desde sus contactos con clientes, sus cuentas, la logística en almacenes, pedidos, facturas, ventas y/o el inventario.

Este sistema empresarial debería cubrir necesidades complejas sin necesidad de ser complicado. Nuestra misión es ofrecer un sistema que sea intuitivo, tenga todas las funciones, esté totalmente integrado, se actualice con facilidad y que funcione con suavidad para cualquier empresa y cualquier usuario.

Según Marc Peeters, General Manager of the Vending Division "Hemos reemplazado 14 aplicaciones diferentes y hemos aumentado las ganancias en un 10 % de la noche a la mañana". Con más de 10.000+ aplicaciones, Odoo cubre todas sus necesidades empresariales con una solución de un solo paso: ya no se requieren interfaces entre software diferente. Las aplicaciones de Odoo se integran perfectamente to entre sí, lo que le permite automatizar por completo los procesos de su empresa.

2.4.3.1 Objetivos de Odoo como CRM

- ✓ Permitir el acceso a toda la información de la empresa de manera oportuna, precisa y confiable. Dicho acceso a la información debe ser restringida de acuerdo a los privilegios de cada tipo de usuario.
- ✓ Optimizar los procesos de la empresa.
- ✓ Compartir información entre todos los componentes de la organización.
- ✓ Eliminación de procesos innecesarios de Reingeniería.
- ✓ Un CRM tiene como propósito reducir los tiempos de respuesta ante distintas situaciones de interacción con nuestros clientes, así como el manejo de

información eficiente que permita la toma de decisiones y la reducción de los costos de las operaciones llevadas a cabo.

2.4.3.2 Características de CRM Odoo

Según Marc Peeters, General Manager of the Vending Division Odoo (conocido anteriormente como OpenERP y previamente como TinyERP) es un sistema ERP integrado de código abierto. El fabricante declara su producto como una alternativa de código abierto a SAP ERP y Microsoft Dynamics. A continuación, se mencionan algunas de sus características:

- ✓ Base de Datos Centralizada.
- ✓ Los componentes del ERP interactúan entre si consolidando todas las operaciones.
- ✓ En un sistema ERP los datos se ingresan solo una vez, y deben ser consistentes, completos y comunes.
- ✓ Las empresas que lo implanten deben modificar algunos de sus procesos para alinearlos con los del sistema ERP.
- ✓ Un sistema ERP incluye un conjunto de aplicaciones ERP o módulos.
- ✓ Suele haber un módulo para cada unidad funcional.

La tendencia actual es a ofrecer aplicaciones especializadas para determinadas industrias.

2.4.3.3 Ventajas de la plataforma Odoo

Según Marc Peeters, General Manager of the Vending Division Odoo (conocido anteriormente como OpenERP y previamente como TinyERP)

- ✓ **Mejora en la toma de decisiones.**

Al centralizar y unificar toda la información es posible crear una base de datos común con información fiable. De ese modo será posible estimar los escenarios futuros con mayor precisión y, permitiendo al personal clave disponer de toda la información centralizada en su pantalla. De ese modo se consigue mejoras en el proceso de toma de decisiones.

- ✓ **Se evitan duplicidades.**

Gracias a la integración y centralización que proporcionan el CRM ODOO, los responsables de los distintos departamentos accederán en tiempo real a la misma información. De este modo se reducen los registros duplicados y la duplicación de las operaciones.

- ✓ **Escalabilidad y diseño modular de los sistemas CRM ODOO**

El sistema ERP ODOO es modular. En otras palabras, la organización podrá contratar únicamente aquellas prestaciones que necesite en un momento concreto. En el futuro será libre de contratar los módulos adicionales que necesite.

- ✓ **Adaptación a las necesidades específicas de cada empresa.**

A la hora de implantar o cambiar módulos del ODOO, la empresa proveedora configurará la aplicación para adaptarlo a las necesidades concretas de cada caso.

- ✓ **Mayor control y trazabilidad.**

El sistema ODOO recogen todos los datos referentes a la actividad de la organización. De ese modo es posible controlar el tránsito del producto por todos los elementos de la cadena de valor (trazabilidad).

- ✓ **Seguridad.**

El sistema ODOO mejora la seguridad de nuestra información en un doble sentido. En primer lugar, será más difícil robar la información por los distintos niveles de acceso o autorización. Pero, además, toda nuestra información estará centralizada con copias de seguridad generadas automáticamente para protegernos de posibles errores.

- ✓ **Integración con clientes y proveedores.**

Tal como se observa el sistema ODOO supera los límites de la propia empresa añadiendo a otros integrantes de la cadena de valor: clientes y proveedores.

De ese modo el proveedor se convierte en un socio estratégico que participará activamente en el diseño y desarrollo de nuevos productos ayudándonos a mejorar la productividad y reducir costos.

Respecto al cliente, ODOO permite crear un marco de comunicación y colaboración con ellos. La empresa dispondrá de más información y de mayor calidad que permitirán ajustar las necesidades de compra y de inventario a sus necesidades además de poder realizar campañas de marketing segmentadas.

- ✓ **Integración con clientes y proveedores.**

Como ya hemos mencionado el sistema ODOO permite eliminar duplicidades. Pero además automatizan actividades que anteriormente se desarrollaban de un modo manual o casi manual (como la generación de órdenes de compra, cotizaciones, facturas, entre otras), reduciendo significativamente la posibilidad de errores asociados al componente humano. De ese modo la empresa mejorará su capacidad operativa pudiendo atender a más clientes o fabricar más productos.

- ✓ **Reducción de costos.**

La mayor eficiencia, la disminución de errores y la eliminación de duplicidades permiten reducir significativamente el nivel de costos empresariales.

- ✓ **Mejora la rentabilidad en el largo plazo y los beneficios.**

Como una consecuencia de que la empresa esté trabajando de manera optimizada y eficiente es que en el largo la compañía se hará más productiva

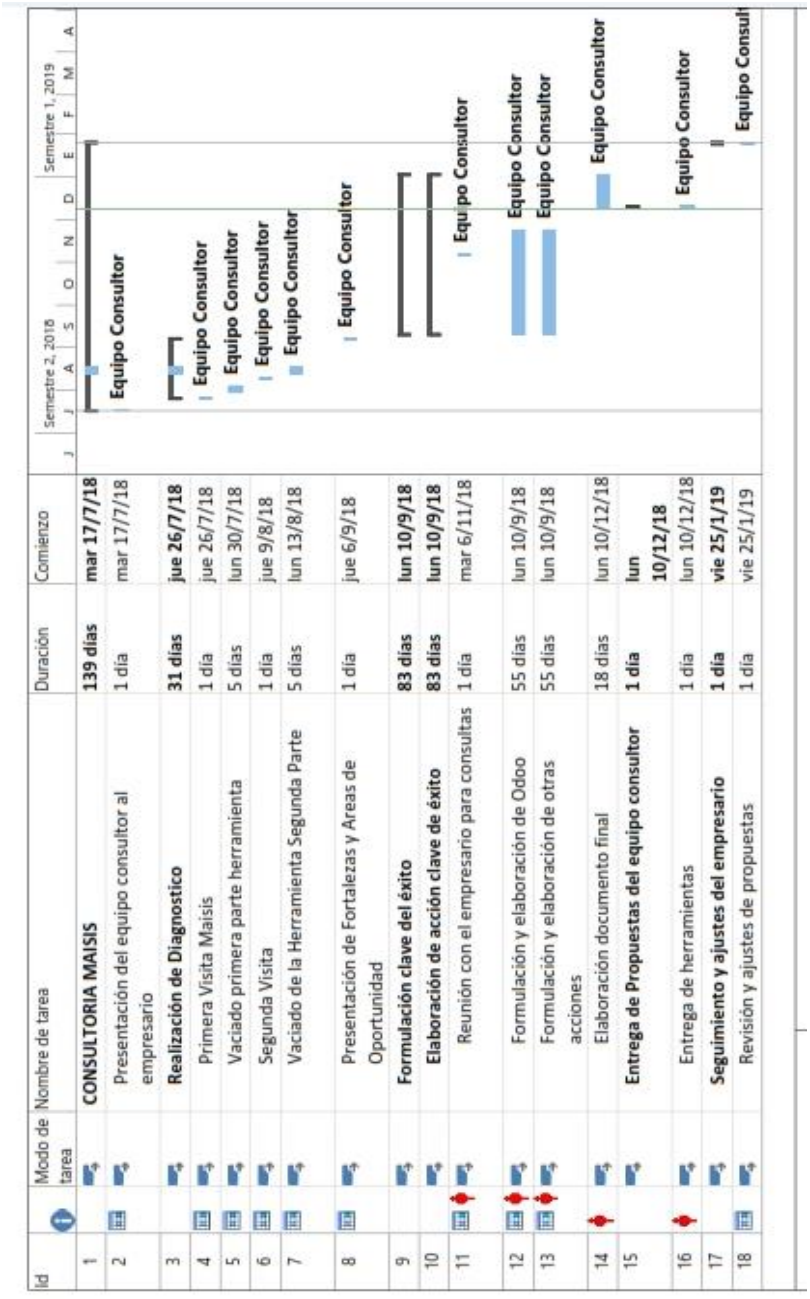
2.4.3.4 Pilares de la plataforma Odoo

El éxito de la implementación del Sistema ODOO es mucho más que un ERP, ya que no solo permite gestionar los procesos habituales de una empresa (compras, ventas, logística, fabricación, contabilidad, etc.), sino que está dotada de las herramientas de comunicación, atención al cliente, gestión de ventas y herramientas web. Un CRM-ODOO implica un cambio cultural y de procesos en la organización que se apoyan en 3 aspectos fundamentales: el producto, los procesos, y las personas, la combinación y sincronización de los mismos lleva al éxito de la implementación.

- ✓ El producto se refiere consideraciones técnicas y funcionales (ventas, CRM, facturación, etc).
- ✓ Los procesos son las funciones que deben ser soportadas por el sistema ODOO.

- ✓ La implementación de ODOO, implica una reingeniería de procesos cuyo objetivo es adaptar a la empresa a los nuevos modelos de negocio.
- ✓ Las personas son recursos humanos, los conocimientos y habilidades de los involucrados en el ciclo de vida del sistema, usuarios, analistas, consultores y directores que empujan el proyecto.

2.5 Plan de implantación de la acción clave de éxito



Id	Modo de tarea	Nombre de tarea	Duración	Comienzo
1		**CONSULTORIA MAISIS**	**139 días**	**mar 17/7/18**
2		Presentación del equipo consultor al empresario	1 día	mar 17/7/18
3		**Realización de Diagnostico**	**31 días**	**jue 26/7/18**
4		Primera Visita Maisis	1 día	jue 26/7/18
5		Vaciado primera parte herramienta	5 días	lun 30/7/18
6		Segunda Visita	1 día	jue 9/8/18
7		Vaciado de la Herramienta Segunda Parte	5 días	lun 13/8/18
8		Presentación de Fortalezas y Areas de Oportunidad	1 día	jue 6/9/18
9		**Formulación clave del éxito**	**83 días**	**lun 10/9/18**
10		**Elaboración de acción clave de éxito**	**83 días**	**lun 10/9/18**
11		Reunión con el empresario para consultas	1 día	mar 6/11/18
12		Formulación y elaboración de Odoo	55 días	lun 10/9/18
13		Formulación y elaboración de otras acciones	55 días	lun 10/9/18
14		Elaboración documento final	18 días	lun 10/12/18
15		**Entrega de Propuestas del equipo consultor**	**1 día**	**lun 10/12/18**
16		Entrega de herramientas	1 día	lun 10/12/18
17		**Seguimiento y ajustes del empresario**	**1 día**	**vie 25/1/19**
18		Revisión y ajustes de propuestas	1 día	vie 25/1/19

III. Parte: Resultados implementación acción clave de éxito

A continuación, en la siguiente tabla se resumen los principales resultados obtenidos de la intervención realizada por el equipo consultor en el periodo comprendido entre el 17 de julio 2018 al 25 de enero 2019.

3.1 Acción clave del éxito 1. Creación y Diseño de un CRM

Área intervenida: Mercadeo y Ventas

Sub área intervenida: Servicio / producto

Gestión de venta

Antes de la intervención	Después de la intervención	Evidencias
Carencia de registros o base de clientes por lo cual no hay un seguimiento sistemático que faciliten los procesos de búsqueda de información.	Base de datos de clientes y servicios automatizados	Se elaboró: • Control y sistematización del catálogo de clientes Se mejoró:

		• Seguimiento oportuno a los clientes Anexo N° 1 Manual de Aplicación Odoo
No poseen un catálogo de proveedores por lo que no se puede tener control de aquellos que ofrecen los mejores precios y así obtener un mejor calculo en los costos de la prenda	Creación de un catálogo de proveedores que ayuden a la optimización de gestionen de compra para el stock de materiales para la elaboración de la prenda	Se elaboró: • Control y sistematización del catálogo de proveedores Se mejoró: • Información almacenada de una forma ordenada • Anexo N° 1 Manual de Aplicación Odoo
Carencia de un catálogo de productos	Creación de un catálogo de productos que ayuden a la operatividad de la empresa en cuanto a la gestión de venta	Se elaboró: • Control y sistematización del catálogo de productos Se mejoró: • Información almacenada de los productos que elaboran

		Anexo N° 1 Manual de Aplicación Odoo

3.2 Acción clave de éxito 2. Elaboración los objetivos estratégicos

Área intervenida: Dirección estratégica

Sub área intervenida: Objetivos estratégicos

Antes de la intervención	Después de la intervención	Evidencias
Carencia de misión, visión y objetivos estratégicos que dirijan la filosofía institucional de la empresa	Se lograra determinar metas a corto plazo y largo plazo la posición de la organización lo cual permitirá medir los resultados que la empresa espera alcanzar en un tiempo determinado , y realizando acciones que le permitan cumplirlos	Se elaboró: • La misión, visión y objetivos estratégicos Se mejoró: • La filosofía empresarial por medio de la socialización de estos a todos sus empleados

3.3 Acción clave de éxito 3. Elaboración de una estrategia de promoción

Área intervenida**: Mercadeo y Ventas.**

Sub área intervenida: Segmentación, mercado meta y posicionamiento

Comunicación

Antes de la intervención	Después de la intervención	Evidencias
Desconocimiento de la opinión de sus clientes y mercado potencial sobre la marca	Elaboración de una estrategia de comunicación más focalizada y dirigida al mercado meta	Se elaboró: Un sondeo de opinión a clientes potenciales y clientes actuales Análisis y resultados de encuestas
Carencia de clientes en canales de comunicación digital	Posicionamiento de marca en canales de comunicación electrónica, incremento del tráfico en medios de comunicación que	Se elaboró: Página en Facebook Se realizó un refrescamiento a la marca Se mejoró:

	mejoran el reconocimiento de la marca.	• Alcance que tienen las publicaciones • Seguidores en fanpage de Facebook • Likes en fanpage de Facebook Anexo N°3. Estrategia de promoción
Ausencia de programa planificado de comunicación en medios de comunicación digital	Diseño, creación y ejecución de campaña en página de Facebook con lo que se logró un mejor alcance en redes sociales. Posicionamiento de marca en canales de comunicación digital	Se elaboró: Un esquema de publicaciones elaborado a medida de las necesidades de Maisis Se mejoró: La identidad corporativa en medios digitales obteniendo mayor presencia Anexo N°3.1 Manual de usuario de Facebook ADS Anexo N°3.2 Manual de Identidad corporativa (Manual de marca)

Conclusiones del equipo consultor

A continuación, se presentan las conclusiones del proceso de consultoría realizado:

Empresas Masis S.A de C, V, fue fundada en año 2008, su actual propietaria, Doña Marta Alicia Cruz Rojas, la compro a sus fundadores por motivos de liquidez económica de los dueños anteriores. La empresa se dedica a la fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel. El principal propósito es satisfacer el mercado de uniformes proporcionando productos de alta calidad. Empresas Maisis, S.A de C.V. desea al corto plazo ofrecer servicios de confección de uniformes escolares a otros colegios que aún no son parte de su cartera de clientes y también brindar los servicios a empresas particulares y a la vez desea elaborar productos por catálogo.

Actualmente Empresas Maisis, S.A de C.V. ofrece sus productos a Colegios y Empresas en la zona de San Salvador, La Libertad y Santa Ana. En el futuro se desea posicionarse en todo El Salvador.

Como resultado del diagnóstico realizado se identificaron 5 fortalezas, las cuales son:

Áreas de fortaleza	
Área	**Sub Área**
Dirección estratégica	• Historia de la empresa
Recursos Humanos	• Clima y motivación del personal
Recursos Humanos	• Incentivos y beneficios del personal
Mercadeo y Ventas	• Relación con los clientes
Finanzas	• Registros contables

Fuente: Elaboración propia, equipo consultor.

Además, el diagnóstico reflejó el resultado de 7 áreas de oportunidad, de las cuales se propusieron soluciones para el fortalecimiento y desarrollo de la empresa, estas son:

Áreas de mejora	
Área	**Sub Área**
Dirección estratégica	• Misión-Visión • Objetivos estratégicos
Dirección y Liderazgo	• Instrumentos de Gestión
Mercadeo y ventas	• Comunicación
Mercadeo y ventas	• Segmentación, mercado meta y posicionamiento.
Mercadeo y ventas	• Servicio /producto
Mercadeo y ventas	• Gestión de ventas

Fuente: Elaboración propia, equipo consultor.

De acuerdo a las áreas de oportunidad presentadas a la empresaria se seleccionaron las soluciones de mayor factibilidad e impacto que contribuyeran al mejoramiento de la empresa, planteadas en acciones clave de éxito, las cuales son:

Adicionalmente se planteó la solución, para las restantes áreas de oportunidad, a continuación, se mencionan:

Acción clave N° 1: Creación y Diseño de un CRM

- Elaborar una base de datos que contenga información de clientes.
- Control de sus clientes
- Elaboración de catálogo de proveedores
- Elaboración de catálogo de productos
- Diseño de sitio web de la empresa

Acción clave N° 2: Elaboración de Misión-Visión, Objetivos estratégicos.

- Elaboración de la filosofía institucional: misión, visión y objetos
- estratégicos

Acción clave N° 3: Elaboración de una estrategia de promoción

- Elaboración de una estrategia de promoción para lo cual se desarrolló un sondeo de opinión
- Elaboración de un FODA de la empresa
- Campaña de promoción a través de la herramienta Facebook ADS.
- Campaña con Facebook ADS, generando un mejor posicionamiento de marca ante el mercado
- Diseño de manual de Facebook ADS
- Elaboración de un manual de identidad corporativa

Finalmente, es importante que Maisis, S.A de C.V de seguimiento a la implementación y continuidad de las acciones de éxito propuestas con el fin de potenciar la gestión de los clientes y ventas, además, mejorar la interacción con ellos de manera más eficiente. Así como generar un reconocimiento de marca a través de medios digitales focalizando al mercado meta. Y de ésta manera logrará conseguir los objetivos de la empresa.

Recomendaciones del equipo consultor

- Realizar seguimiento y mantenimiento a los módulos contenidos en el CRM instalados para proteger la información debida y ayudar a la operatividad en la empresa
- Se sugiere efectuar compra de dominio electrónico del sitio web, con el objetivo de mantener la dirección con el nombre de la empresa y posteriormente hacer publicaciones pagadas en Facebook ADS vinculadas al sitio para obtener mejores resultados
- Socializar con todo el personal de la empresa la filosofía institucional: misión, visión y objetivos de la empresa para regirse bajo los mismos propósitos y metas
- Establecer estandartes de control de calidad en el proceso de venta desde la visita personalizada, la llamada hasta la entrega del producto
- Dar seguimiento a la página de Facebook ya sea de manera interna por medio de la elaboración de publicaciones semanales; caso contrario se recomienda contratar una empresa que proporcionare estos servicios de forma externa. Puede considerarse gasto, pero al final los resultados de la página bien administrada pueden convertirse en inversión.

Referencias

Andino, R. M. (2006). *Sistemas ERP*. (Folleto). España: EOI Escuela de Negocios.

ANER. (2018). *Software gestión*. Recuperado de http://www.aner.com

Greenberg, P. (2008). *Las claves de CRM. Gestión de relaciones con los clientes.* Madrid, España: McGraw-Hill, Interamericana de España.

Kotler, P. (2001). *Dirección de mercadotecnia: análisis, planeación, implementación y control* (8ª ed.). Illinois, Estados Unidos: Pearson Educación.

Kotler, P., & Armstrong, G. (2003). *Fundamentos del marketing* (6ª ed.). Ciudad de México, México: Pearson Educación.

Martínez, E. (2013, septiembre 3). *ERP: qué es y las ventajas de gestionar mi empresa con estas aplicaciones*. [Digital business]. Recuperado de www.iebschool.com/blog/ventajas-erp-digital-business

Odoo. (2016). *EG comercio electrónico global*. Recuperado de https://www.e-global.es/erp

Odoo. (s. f.). *Odoo pricing*. Recuperado de https://www.odoo.com /es_ES/pricing

Puente, R., & Cervilla, M. A. (2007). Prácticas de la gerencia de relaciones con el cliente (CRM) en empresas venezolana*. Academia revista latinoamérica de administración.* Recuperado de https://www.researchgate.net/publication/26544837

Anexos

Anexo 1

MANUAL ODOO USUARIOS



odoo


PROJECT MANAGEMENT
MAILING
INVENTORY MANAGEMENT
ACCOUNTING
CRM
POINT OF SALE

odoo

El fin de las integraciones problemáticas.

Con más de 10.000+ aplicaciones, Odoo cubre todas sus necesidades empresariales con una solución de un solo paso: ya no se requieren interfaces entre software diferentes. Las aplicaciones de Odoo se integran perfectamente to entre sí, lo que le permite automatizar por completo los procesos de su empresa.

¿Qué es el Oddo?

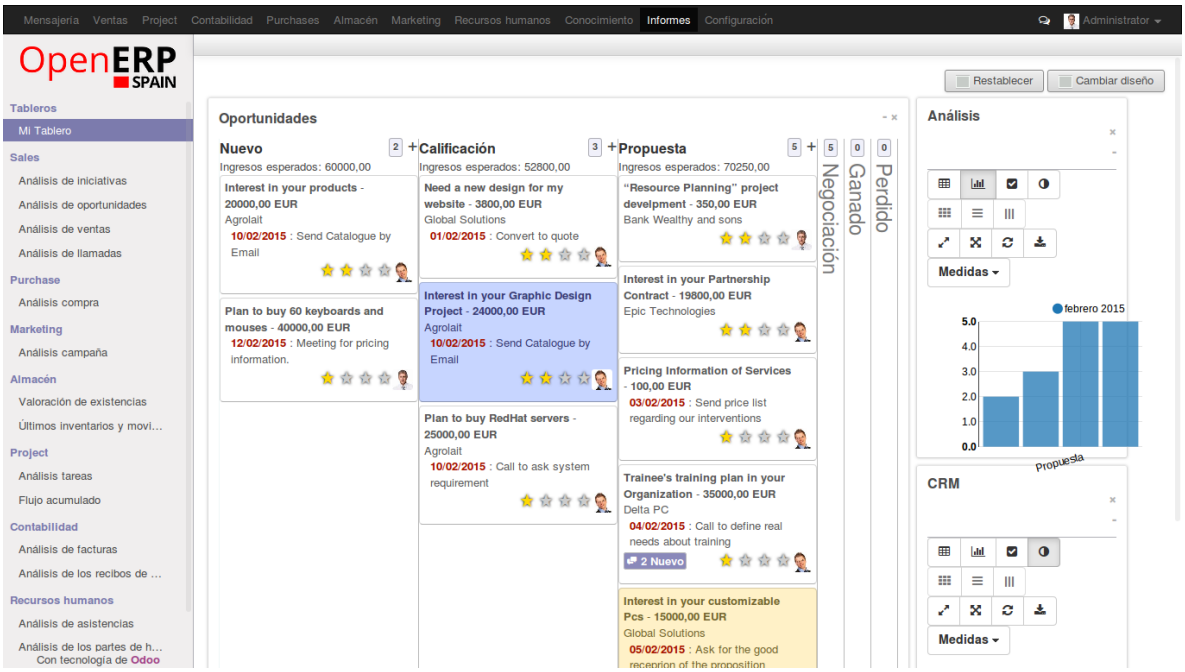
Odoo es un software de gestión empresarial integrado de código abierto, de origen belga (Odoo S.A) con el que las empresas (o los empresarios como tú) pueden gestionar desde sus contactos con clientes, sus cuentas, la logística en almacenes, pedidos, facturas, ventas y/o el inventario.

Creemos que el software empresarial debería cubrir necesidades complejas sin necesidad de ser complicado. Nuestra misión es ofrecer un software que sea intuitivo, tenga todas las funciones, esté totalmente integrado, se actualice con facilidad y que funcione con suavidad para cualquier empresa y cualquier usuario.

ODOO APLICADO A MAISIS

Los módulos más importantes para nuestra empresa según las necesidades encontradas son descritos a continuación:

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.

El CRM, (del inglés Customer Relationship Management), o Gestión de Relaciones con los Clientes 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.

Con OpenERP (formalmente Odoo), obtendrá, por fin, el CRM más completo y avanzado para su empresa y sin costes de licencias. ¿Pueden otros competidores ofrecerle lo mismo?

Oportunidades

Las ‘oportunidades’ de Odoo 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. Odoo puede manejar los productos, servicios y consumibles. 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

El calendario de reuniones se comparte entre los equipos de ventas.

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.

Productos

La categoría de productos abre una vista de estructura de árbol de sus productos por categoría. En Odoo, 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…

Documentos

Documentos da acceso a todos los documentos adjuntos, es un repositorio de todos los documentos que se han adjuntado (correo electrónico, 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” les da acceso instantáneo a sus oportunidades como los ingresos previstos, los costos previstos, los plazos sobre-pasado o el número de intercambios de oportunidades.

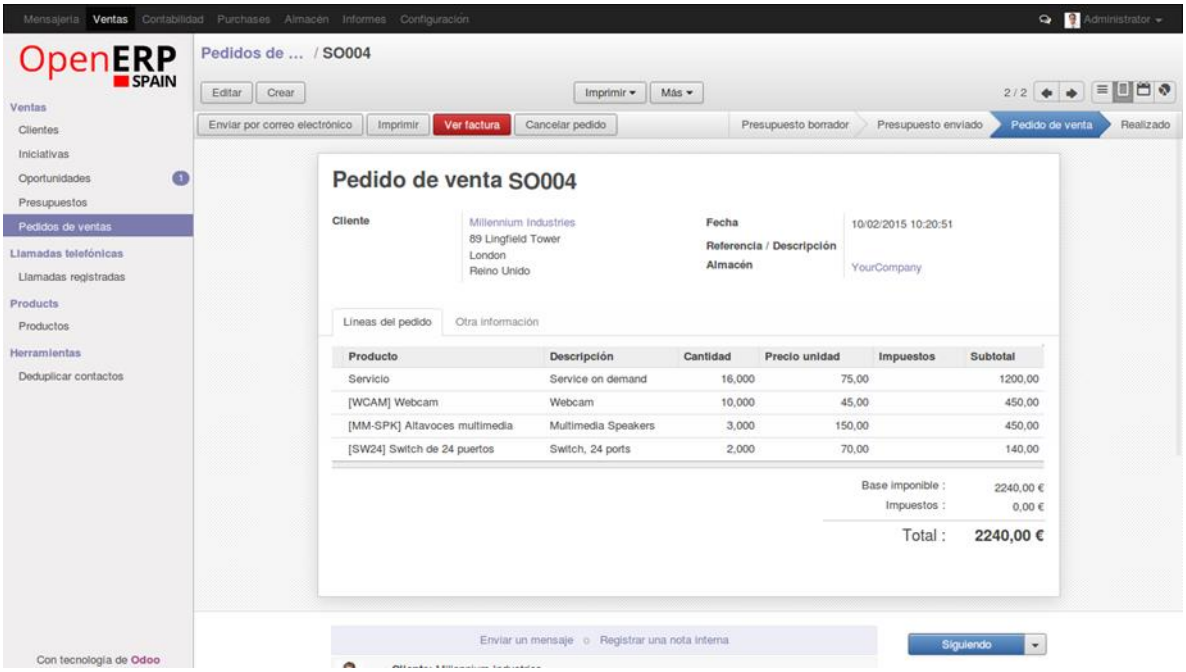
Obtenga un análisis de los “Números de teléfono” de las llamadas y la demora en terminar, el estado, los usuarios más convenientes para grupos diferentes para un mundial o un análisis más detallado.

“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. Puede ordenar su análisis sobre los diferentes grupos para obtener un análisis más detallado.

Gestión de ventas



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

- Envío y generación de emails.
- Impresión de contactos.
- Gestión de eventos y acciones a través del calendario.
- Reporte y seguimientos de pedidos.
- Histórico de contactos, proveedores y productos.

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, y proveedores.

Pedidos

- Gestión de direcciones de entrega, facturación y órdenes.
- Diferentes logísticas de entrega.
- Entrega inmediata o cuando la orden está completa.

Control de las preferencias del cliente.

Líneas de orden

Cálculo automático de plazos de entrega, informes de inventario, precio.

“En inventario” o “pedido”.

Productos configurables.

Gestión de ventas consolidadas.

Normas de pedido

Gestión de precios de venta al público.

Facturación

Diversas lógicas de entrega y facturación (manual, automática, etc.).

Integración con la contabilidad analítica a través de unidades de negocio.

Facturación para las cantidades entregadas o pedidas.

Lista de precios

Gestión de precios máximos o mínimos.

Preferencias y contratos de los clientes.

Rápida visibilidad

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

Oportunidades

- Seguimiento y planificación de oportunidades comerciales.
- Diferentes informes: flujo de ventas; ventas mensuales.

Seguimiento y control

- Historial completo de ventas.
- Control de facturación.
- Programador de cronogramas.

Productos

- Gestión de variantes y modelos.
- Numerosas configuraciones.

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).

Integración con el control de inventarios y el seguimiento de tareas.

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.

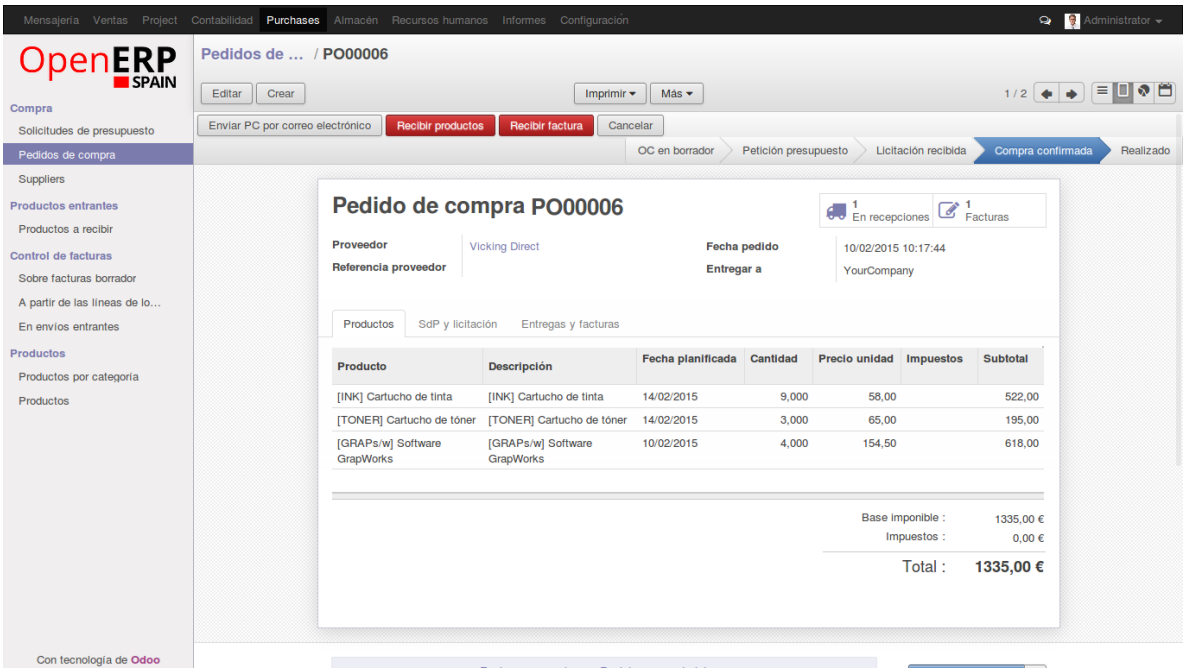
Acceso remoto a través de Internet.

Habilidad para configurar procesos y alertas.

Sistema integrado de pedidos – consultas.

Procesos personalizables.

Gestión de compras



Pedidos

- Múltiples direcciones posibles para un proveedor.
- Validación por firma del comprador y confirmación del proveedor.
- Órdenes de compra.
- Reagrupamiento de órdenes.

Líneas de pedido

- Cálculo automático de los plazos de entrega y precio deseados.
- Gestión de unidades.

Gestión de Compras Odoo

Facturación

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

Reaprovisionamiento

- Posibilidad de mantener un producto en modo “pedido”.

Sistema de solicitudes integrado para alertas y excepciones en el estado del inventario.

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.

Control y seguimiento

Historial completo de los estados del pedido.

Seguimiento de retrasos del proveedor.

Productos

Número ilimitado de proveedores.

Gestión de proveedores y fabricantes.

Ergonomía

Zoom rápido en los links relacionados.

Funciones de “clic y relacionar” para una fácil navegación.

Flexibilidad total

- Todas las pantallas pueden personalizarse.
- 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.

APLICACIÓN (USO) DEL ODOO EMPRESAS MASIS S.A. DE C.V.

Como mencionamos anteriormente el Odoo nos permite realizar diversos procesos de ordenamiento digital de nuestra empresa, por lo que mostramos a continuación su forma de uso, el cual es muy práctico y sencillo.

A partir de los resultados obtenidos del análisis realizado bajo la herramienta XXX para empresas Maisis y el dialogo en conjunto con el empresario, se determinó que era necesario implementar esta plataforma, bajo la cual se realiza un ordenamiento de clientes, proveedores y productos, lo cual ayudará a sus administrativos a tomar decisiones de una manera más rápida y eficaz, por lo que explicamos la forma en que procedimos como empresa consultora a programar la herramienta según las necesidades identificadas.

Comenzamos desde lo más general hasta lo mas especifico.

Interfaz

Utilizando las herramientas técnicas, el usuario puede adaptar la interfaz de Odoo a sus necesidades:

- Modificar las vistas existentes
- Definir nuevos menús de acceso a la información
- Añadir campos nuevos en los modelos de datos
- Diseñar nuevos informes



Vistas:

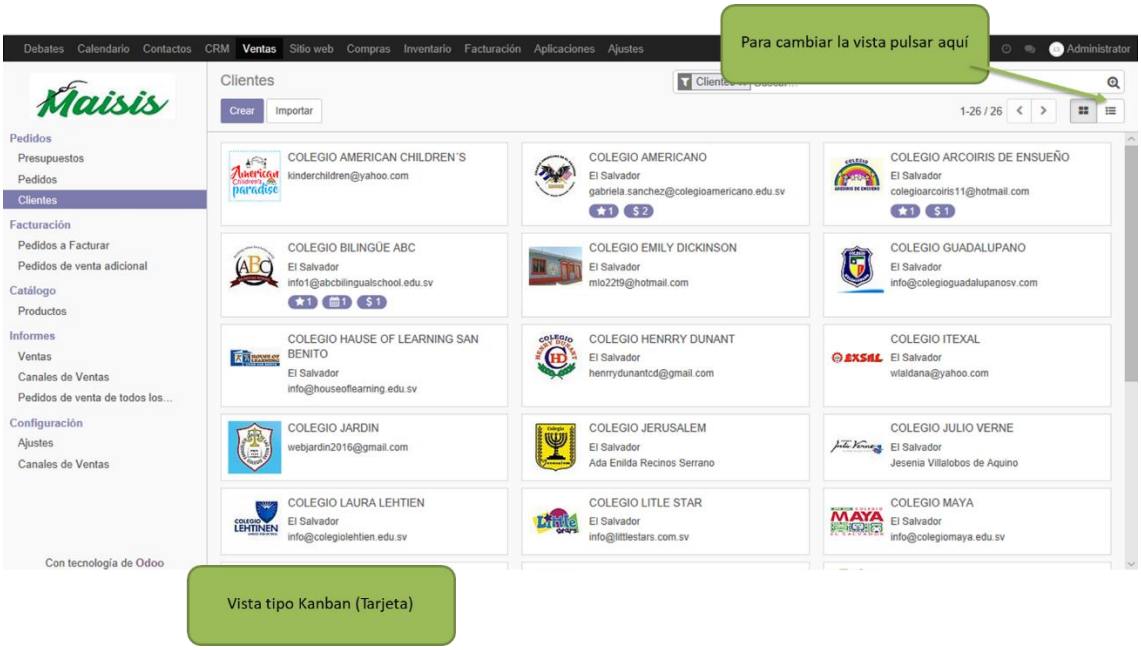
Las vistas son una forma de representar los objetos. Indican al cliente cómo diseñar los datos procedentes de los objetos en la pantalla. O lo que es lo mismo, en las vistas se visualizan los tipos de campos y la posición en las que están ubicados.

Hay varios tipos de vistas y un mismo objeto puede tener asociados varias de las siguientes vistas:

- Kanban.
- Lista.
- Formulario.
- Calendario.
- Tabla dinámica.
- Gráfico.

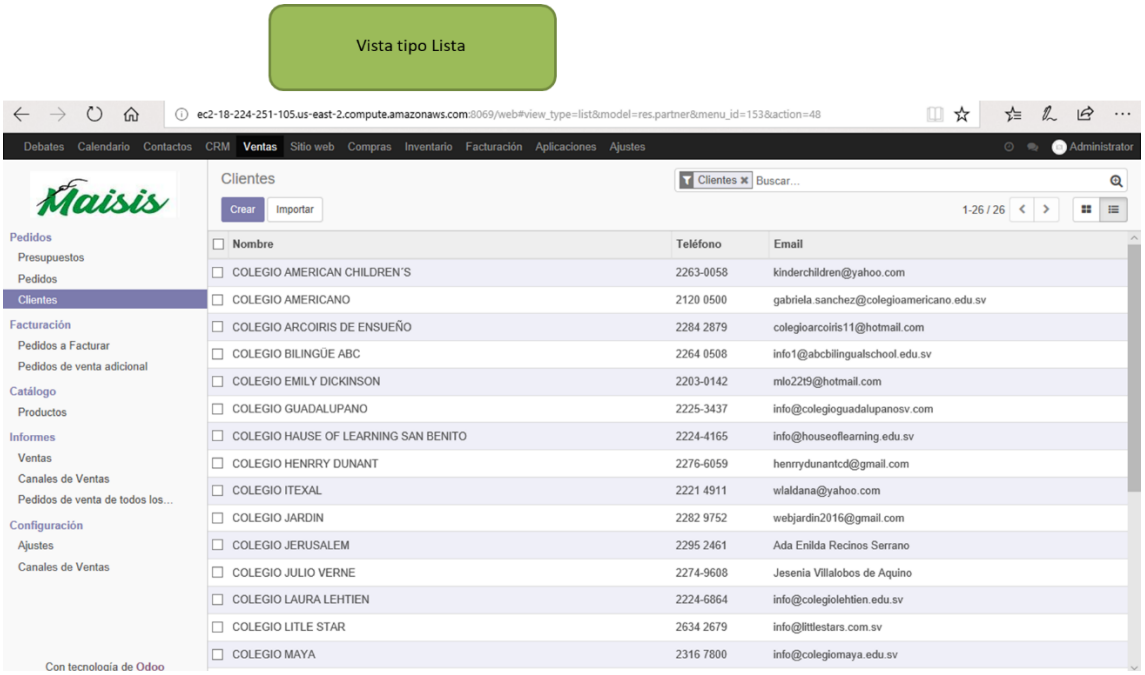
Kanban:

Esta consiste en una imagen con un campo principal en violeta y dos secundarios. Sirve para que, a la hora de ver una lista, de empresas, de socios, poder identificarlos de una forma más rápida y así agilizar la consulta sobre los datos.



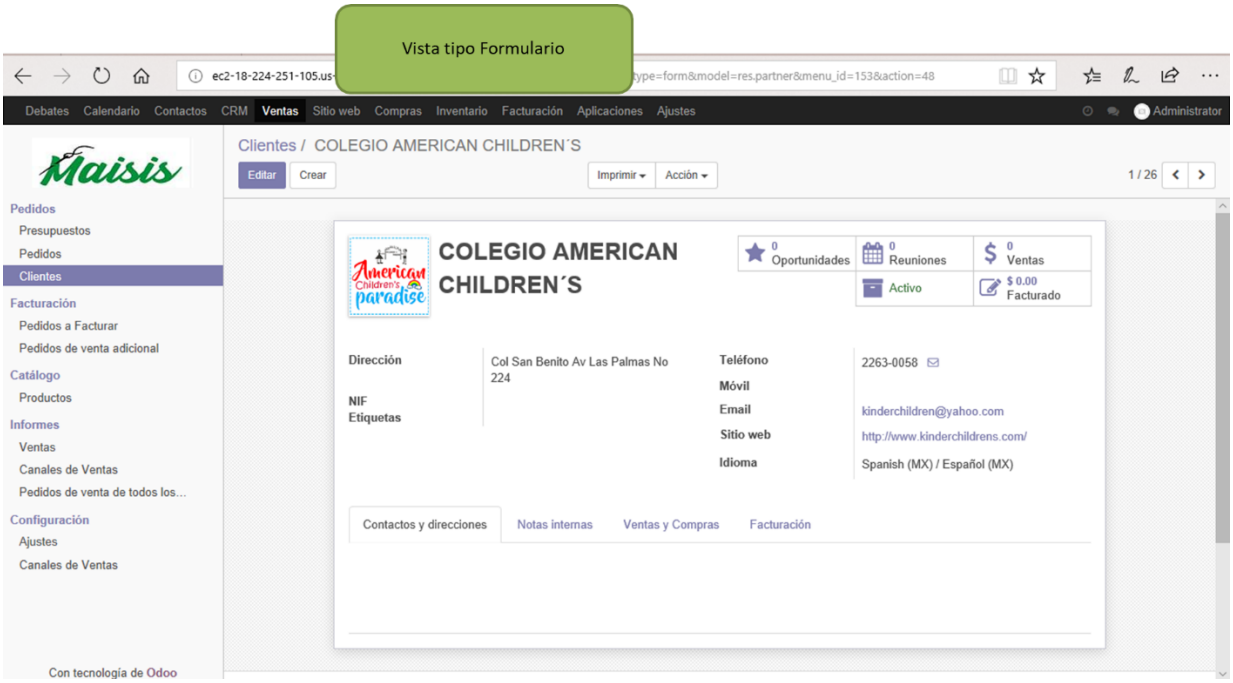
Vista tipo Lista

Las vista tipo Tree o lista, se utilizan cuando se trabaja en modo de lista (con el fin de visualizar varios recursos a la vez) y en la pantalla de búsqueda. Este tipo de vista, son más simples que el tipo formulario y por lo tanto tienen menos opciones.



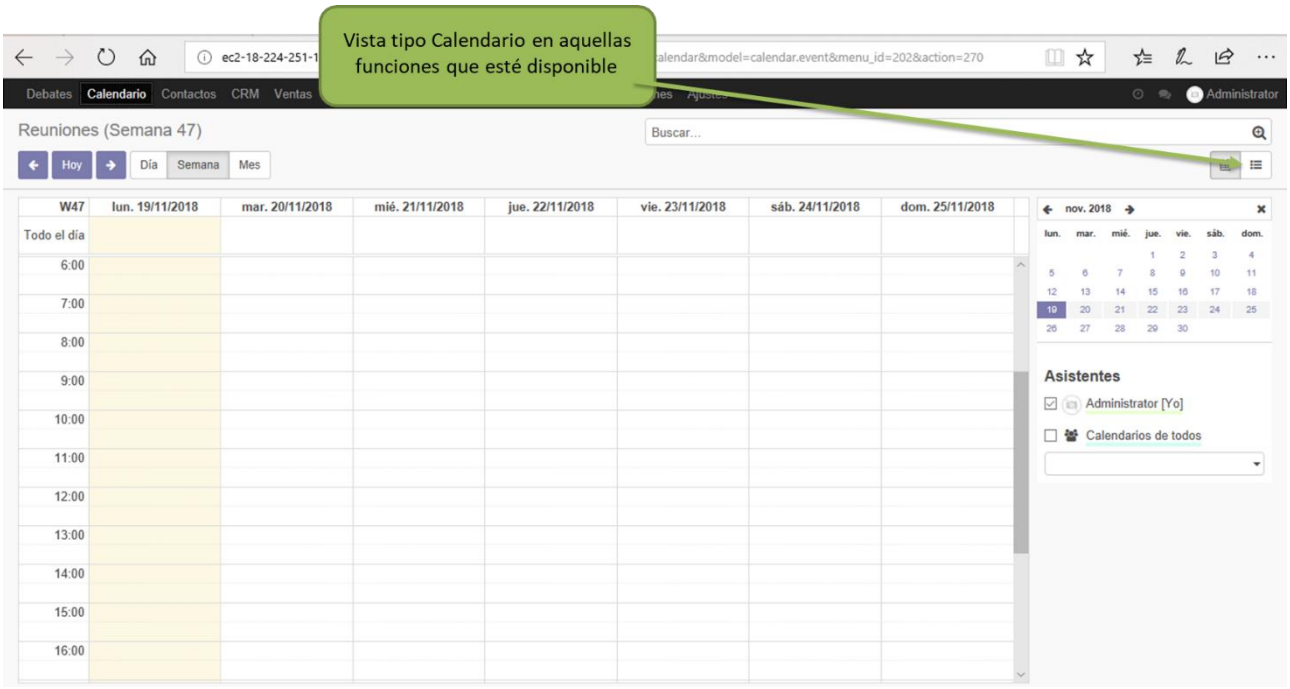
Vista tipo formulario

Las vistas tipo formulario, son aquellas que se utilizan para cumplimentar los campos necesarios para un registro. Es decir, si por ejemplo estamos en una vista formulario del objeto empresa, tendremos la opción de cumplimentar los distintos tipos de campos de una vista formulario.



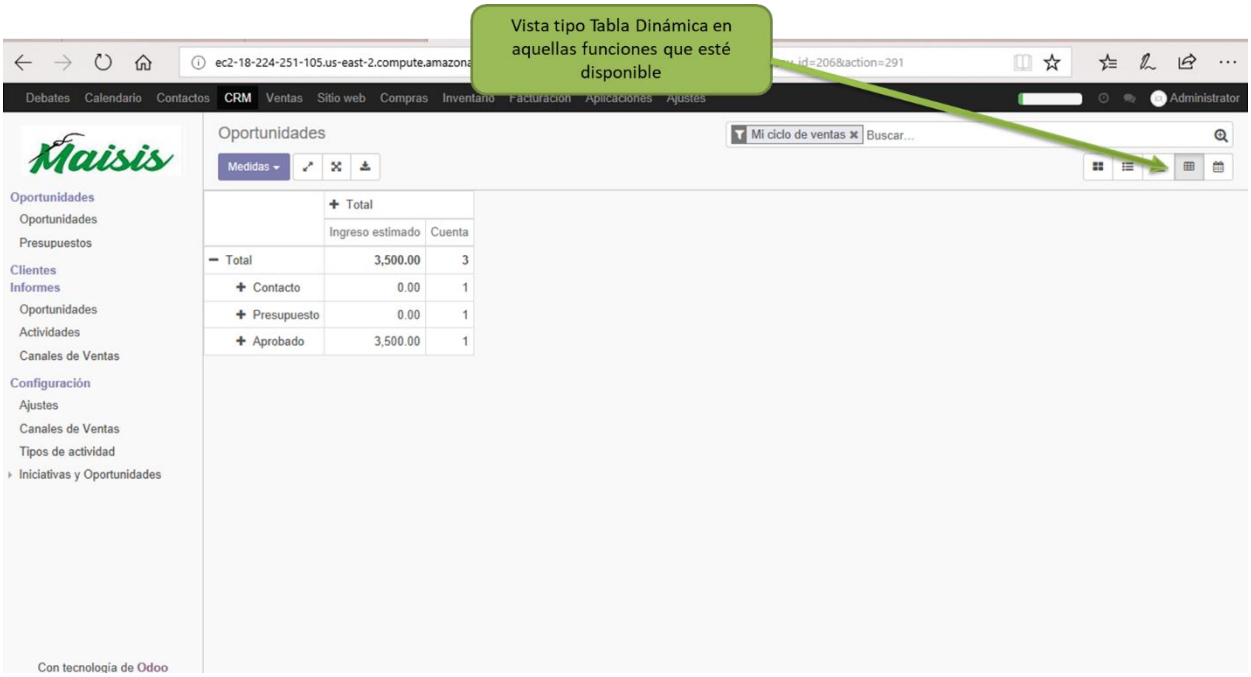
Vista tipo calendario

La vista de calendario no es muy personalizable ya que su propio diseño ya está bastante involucrado, pero como su nombre lo indica aquí podemos ver todas las actividades programas en las fechas importantes.



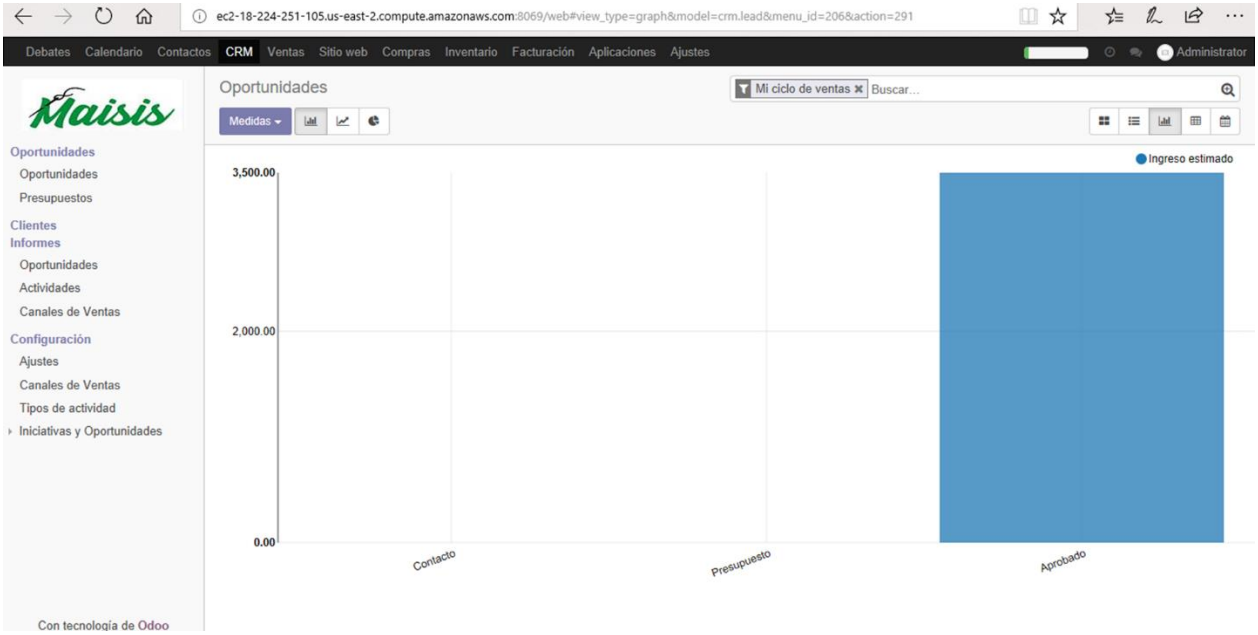
Vista tipo tabla dinámica

Con este tipo de vista podemos ver la información de forma resumida por medio de tabla de datos.



Vista tipo gráfico

Las vistas tipo gráfico se caracterizan por ser totalmente dinámicos, se puede hacer click en cualquier parte del gráfico, arrastrar y soltar el objeto en otra ubicación.



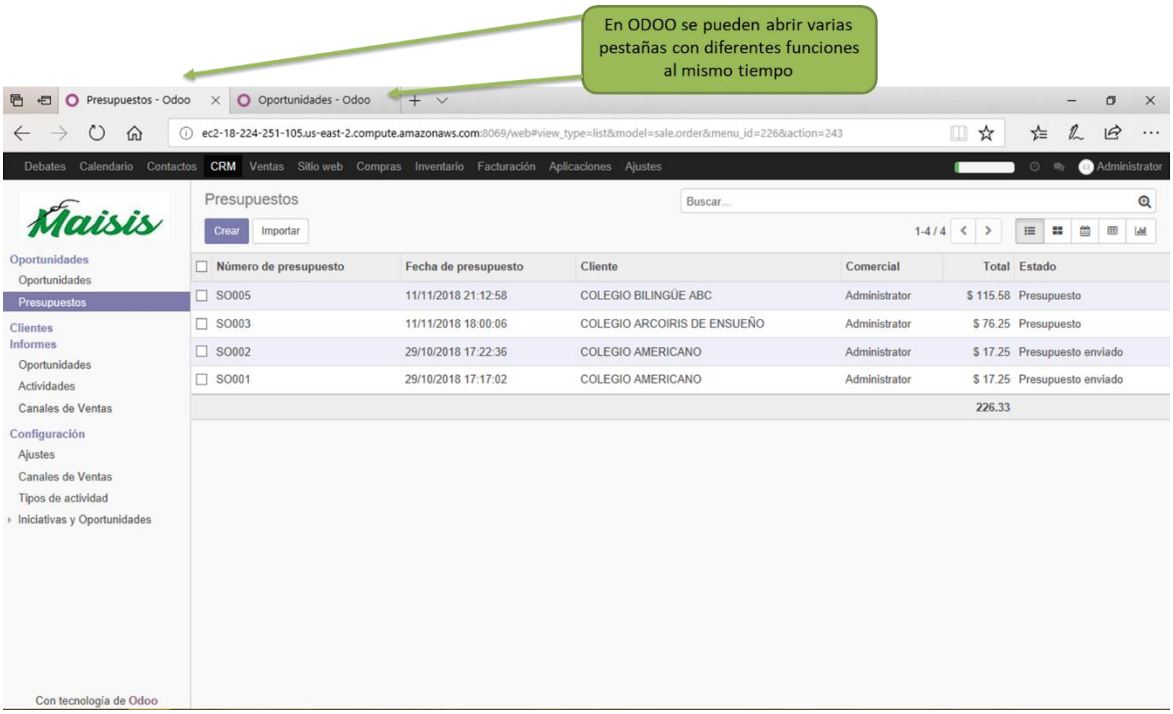
Navegación Básica

Para la implementación del Oddo, el empresario únicamente necesitará los elementos básicos que internet nos brinda, es decir con una computadora, celular o Tablet, y un navegador (Firefoz, Chrome, e, etc.), y un plan de internet habitacional, será más que suficiente para poder tener activo acceso a la información de la empresa de manera privada.

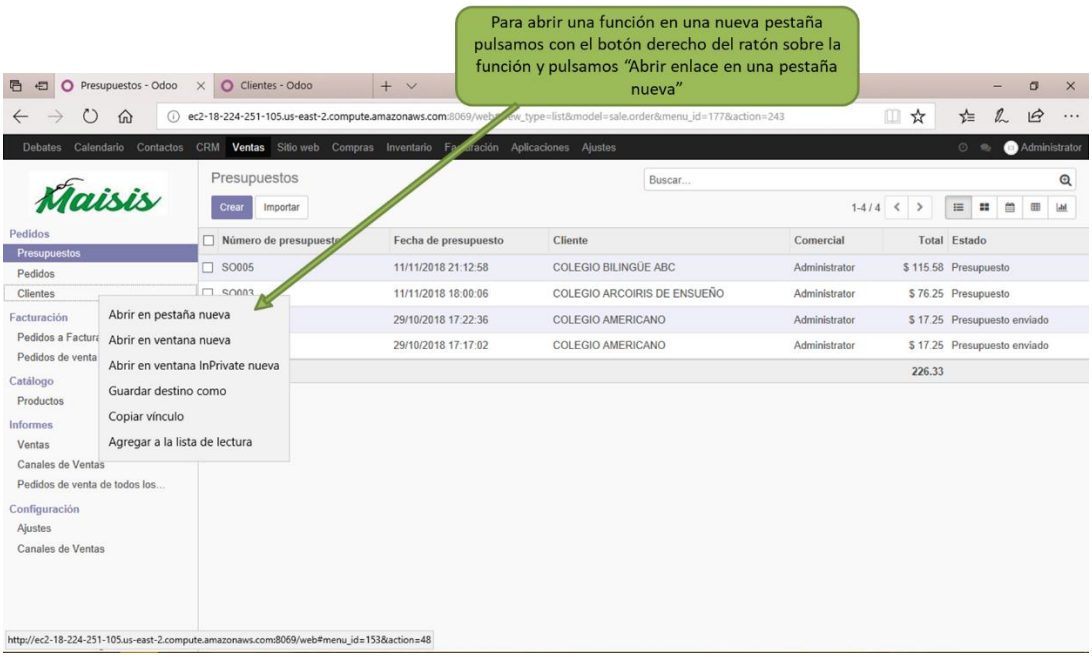


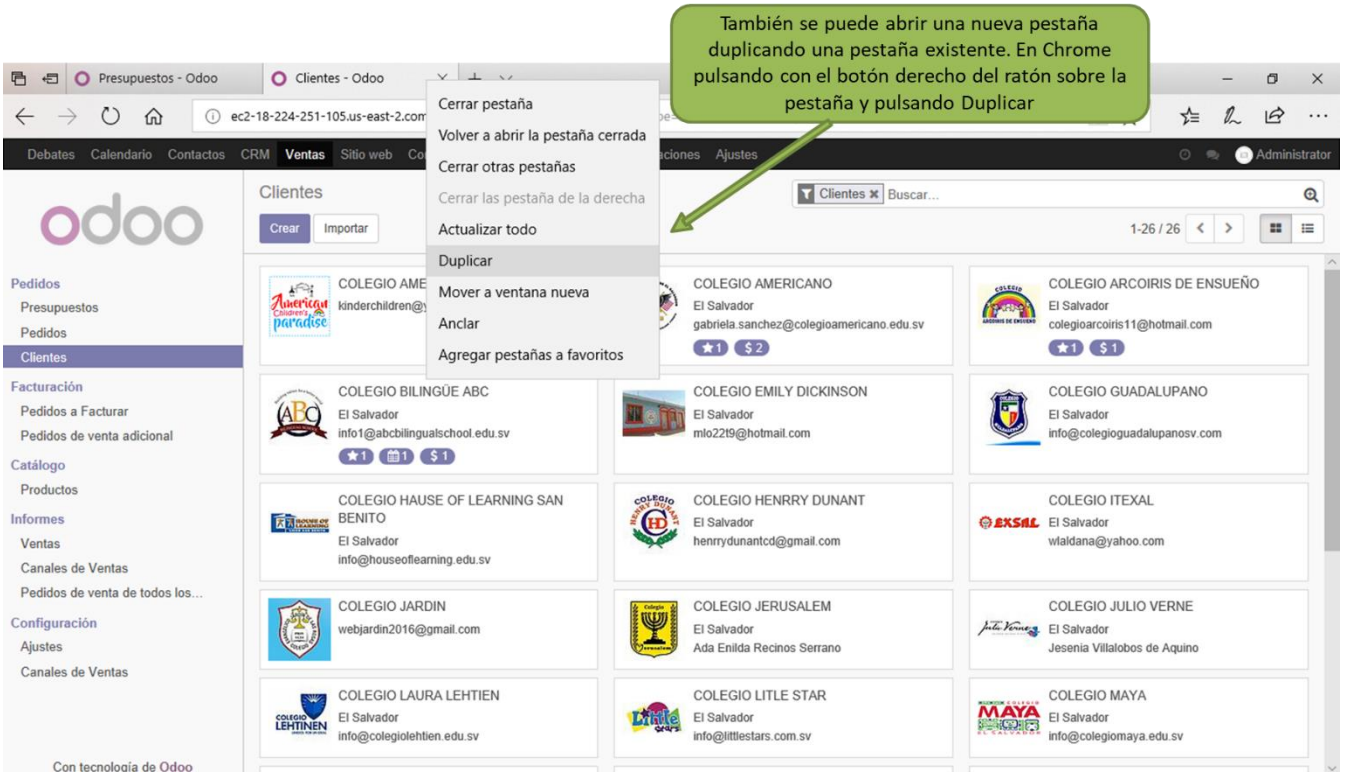
En los navegadores podemos observar el interfaz del programa y todas sus funciones. Lo cual nos ayuda a familiarizarnos de una mejor manera con Odoo y hacer de nuestras labores cotidianas en la empresa una forma más rápida y efectiva de aplicar y ordenar.

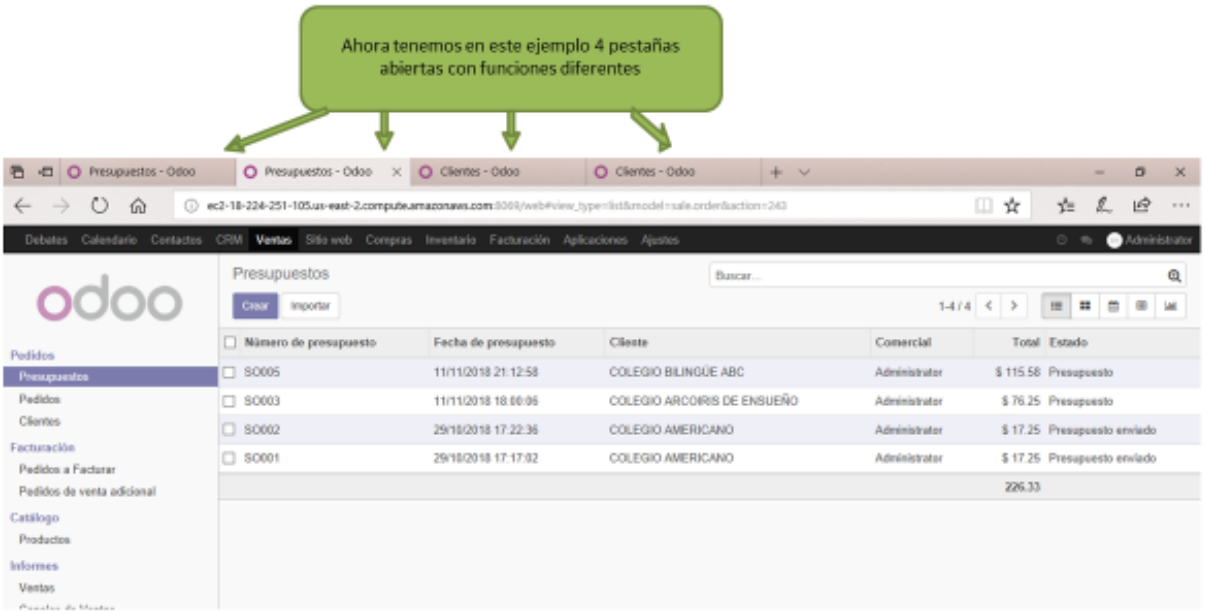
Vista de navegador, uso de pestañas para múltiples operaciones: el uso de múltiples pestañas facilita el realizar dos o más actividades al mismo tiempo para la toma de decisiones de la empresa.

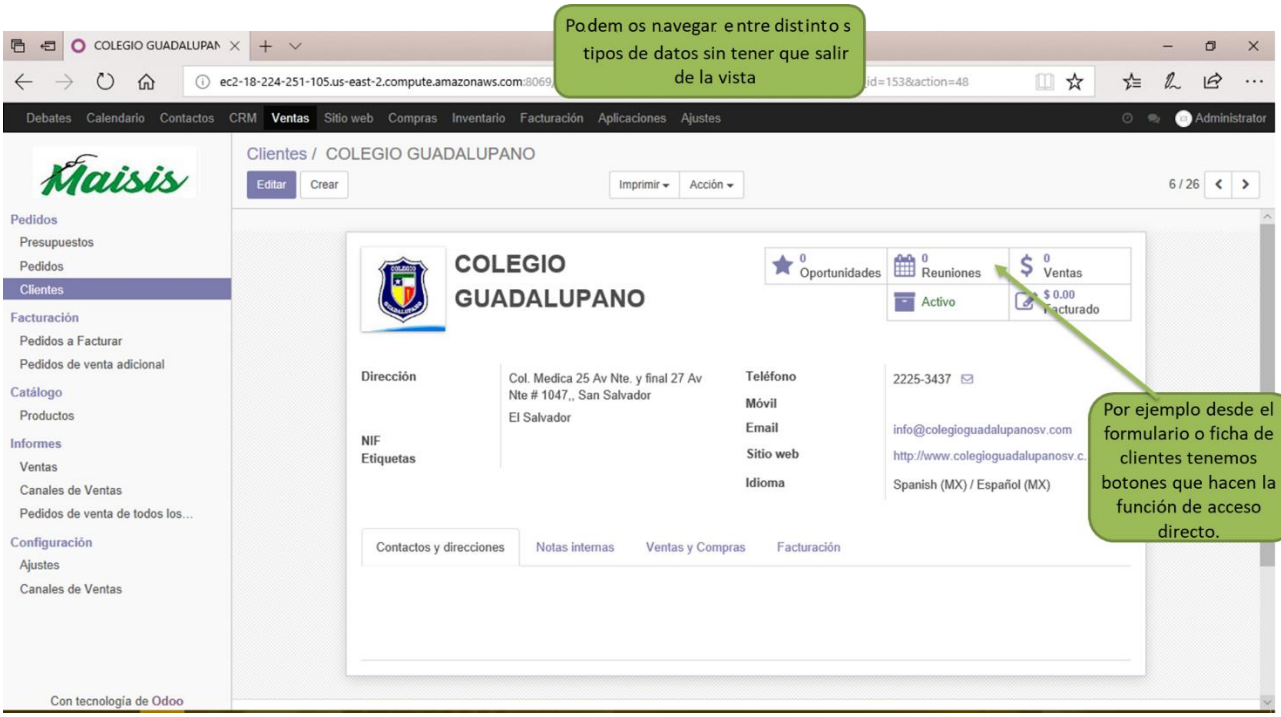


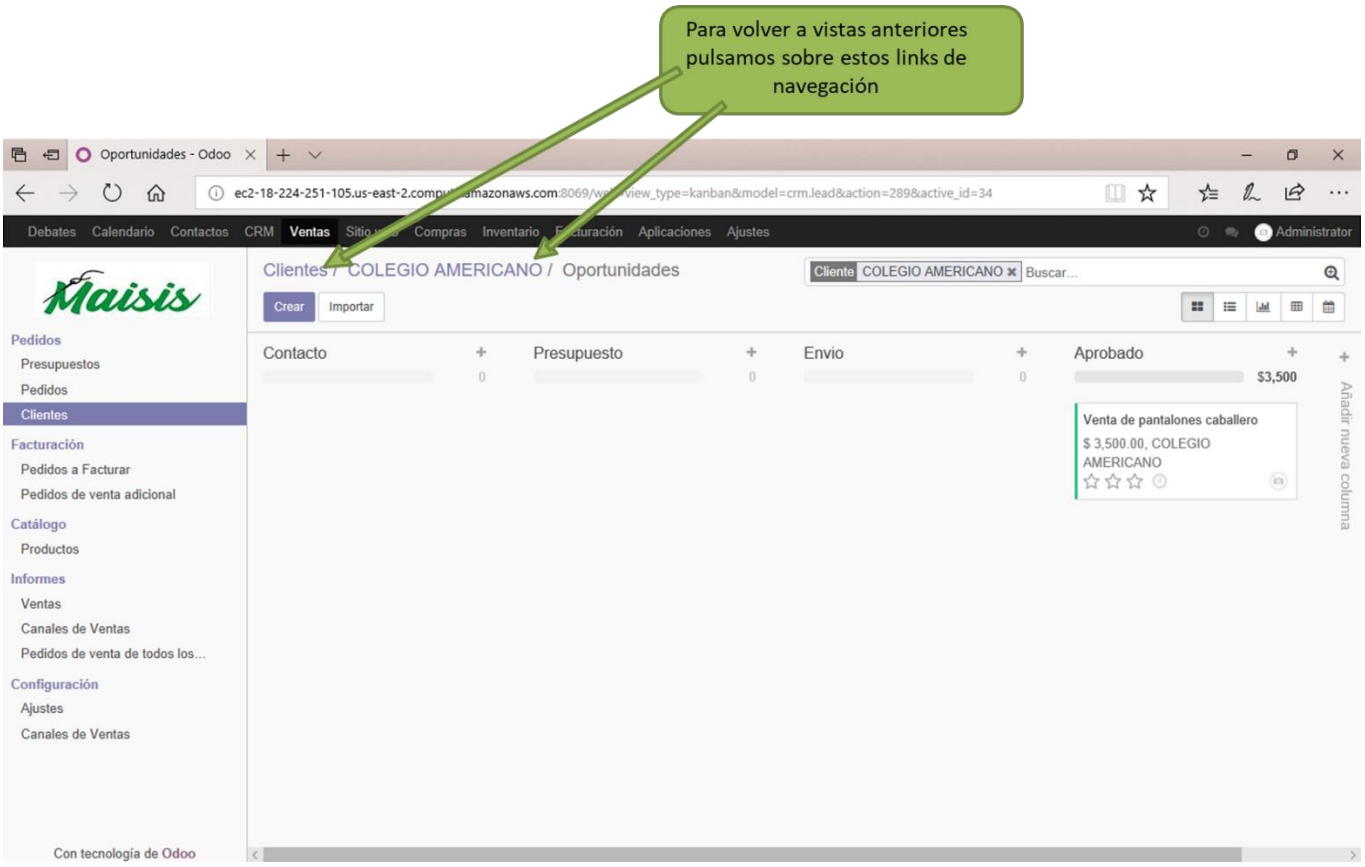
Menús internos para el manejo fácil de la información: el programa nos permite una amplia gama de funciones que nos facilitan mucho su manipulación directa.

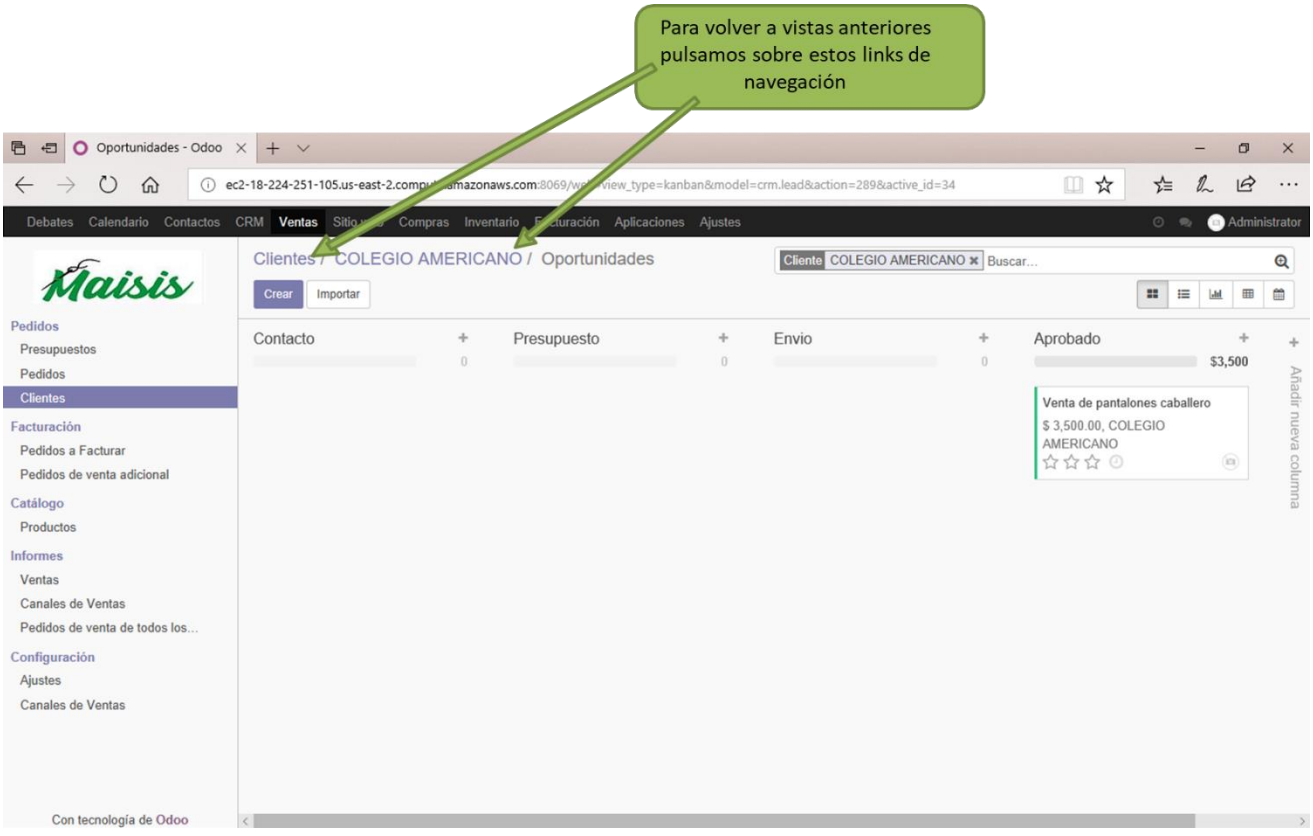


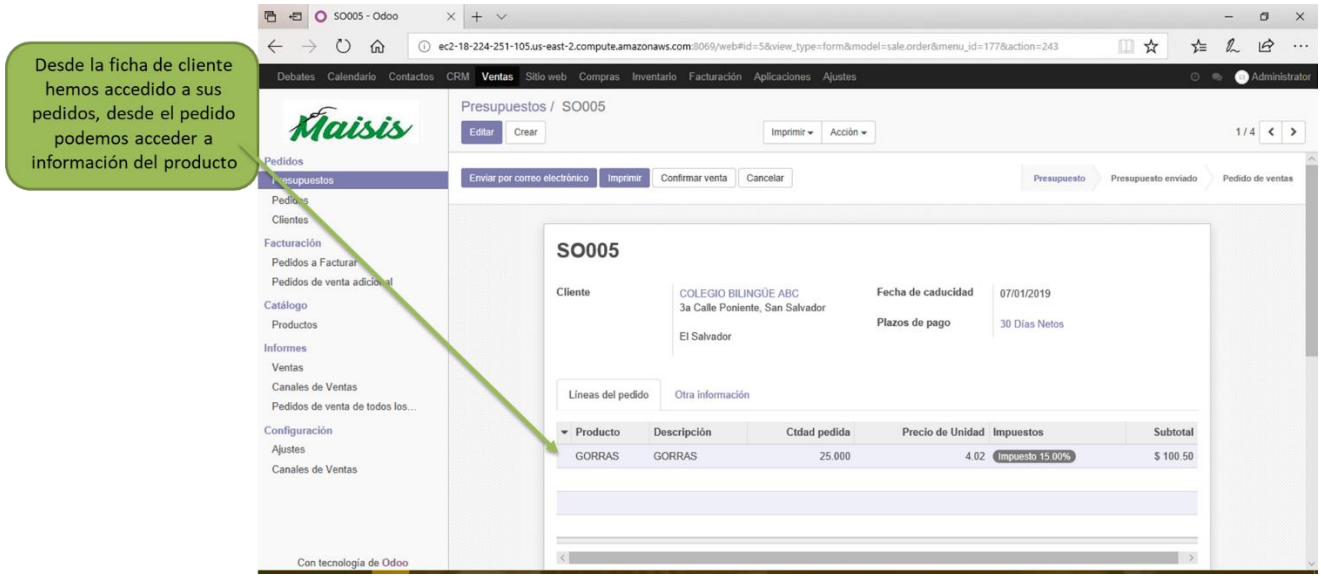


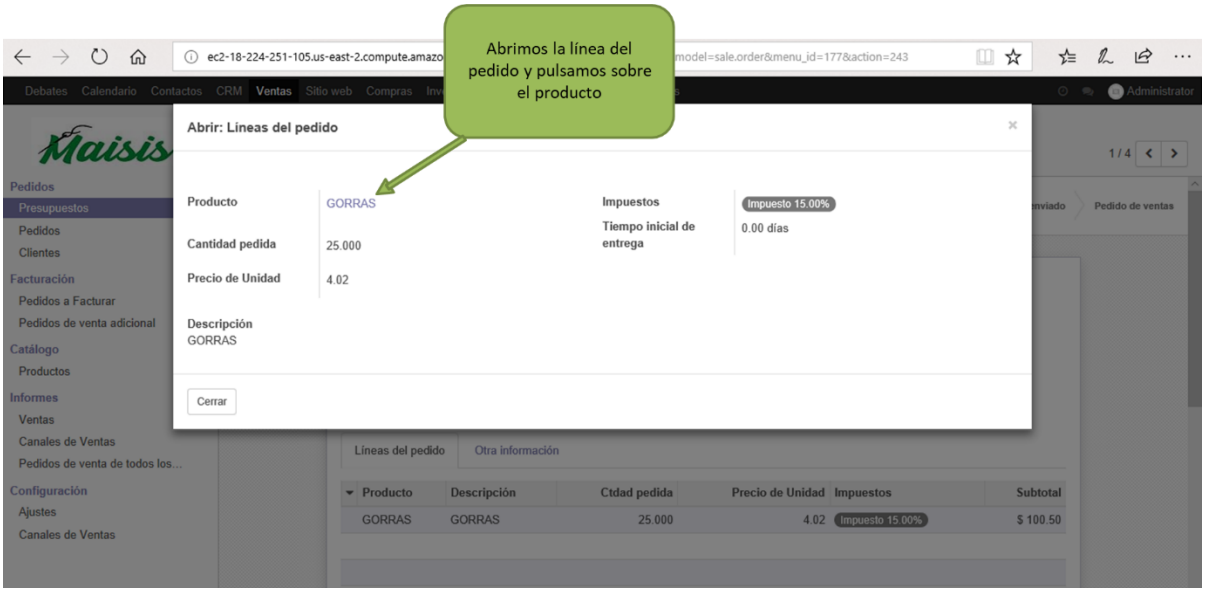

Ahora tenemos en este ejemplo 4 pestañas abiertas con funciones diferentes
Presupuestos - Odoo
Presupuestos - Odoo
Clientes - Odoo
Clientes - Odoo
Debates Calendario Contactos CRM Ventas Sitio web Compras Inventario Facturación Aplicaciones Ajustes
Administrator
odoo
Presupuestos
Buscar...
Crear
Importar
1-4 / 4
Pedidos
Presupuestos
Pedidos
Clientes
Facturación
Pedidos a Facturar
Pedidos de venta adicional
Catálogo
Productos
Informes
Ventas
Número de presupuesto
Fecha de presupuesto
Cliente
Comercial
Total
Estado
SO005
11/11/2018 21:12:58
COLEGIO BILINGUE ABC
Administrator
$ 115.58
Presupuesto
SO003
11/11/2018 18:00:06
COLEGIO ARCOIRIS DE ENSUEÑO
Administrator
$ 76.25
Presupuesto
SO002
29/10/2018 17:22:36
COLEGIO AMERICANO
Administrator
$ 17.25
Presupuesto enviado
SO001
29/10/2018 17:17:02
COLEGIO AMERICANO
Administrator
$ 17.25
Presupuesto enviado
226.33

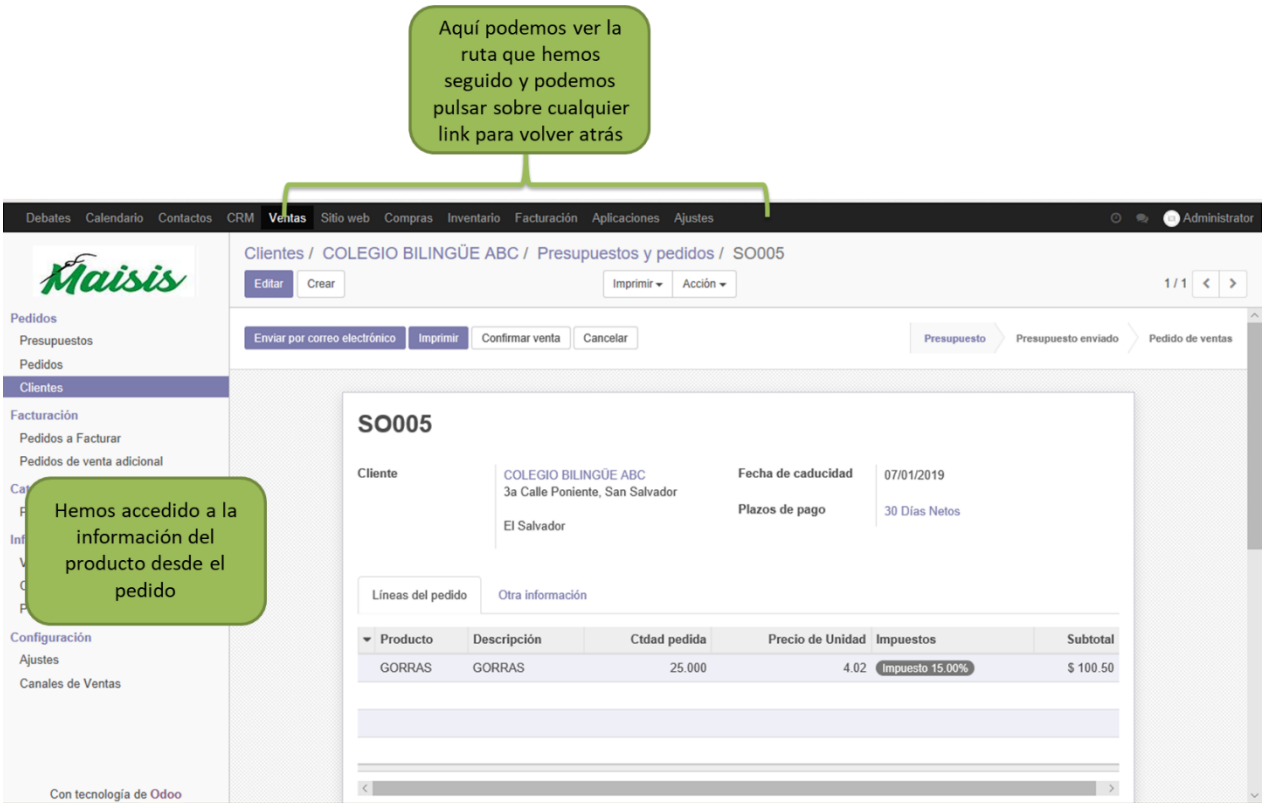

Podemos navegar entre distintos tipos de datos sin tener que salir de la vista
COLEGIO GUADALUPAN
Debates Calendario Contactos CRM Ventas Sitio web Compras Inventario Facturación Aplicaciones Ajustes
Administrator
Maisis
Clientes / COLEGIO GUADALUPANO
Editar
Crear
Imprimir
Acción
6 / 26
Pedidos
Presupuestos
Pedidos
Clientes
Facturación
Pedidos a Facturar
Pedidos de venta adicional
Catálogo
Productos
Informes
Ventas
Canales de Ventas
Pedidos de venta de todos los...
Configuración
Ajustes
Canales de Ventas
Con tecnología de Odoo
COLEGIO GUADALUPANO
0 Oportunidades
0 Reuniones
0 Ventas
Activo
$ 0.00 Facturado
Dirección
Col. Medica 25 Av Nte. y final 27 Av Nte # 1047,, San Salvador
El Salvador
NIF
Etiquetas
Teléfono
2225-3437
Móvil
Email
info@colegioguadalupanosv.com
Sitio web
http://www.colegioguadalupanosv.c...
Idioma
Spanish (MX) / Español (MX)
Contactos y direcciones
Notas internas
Ventas y Compras
Facturación
Por ejemplo desde el formulario o ficha de clientes tenemos botones que hacen la función de acceso directo.

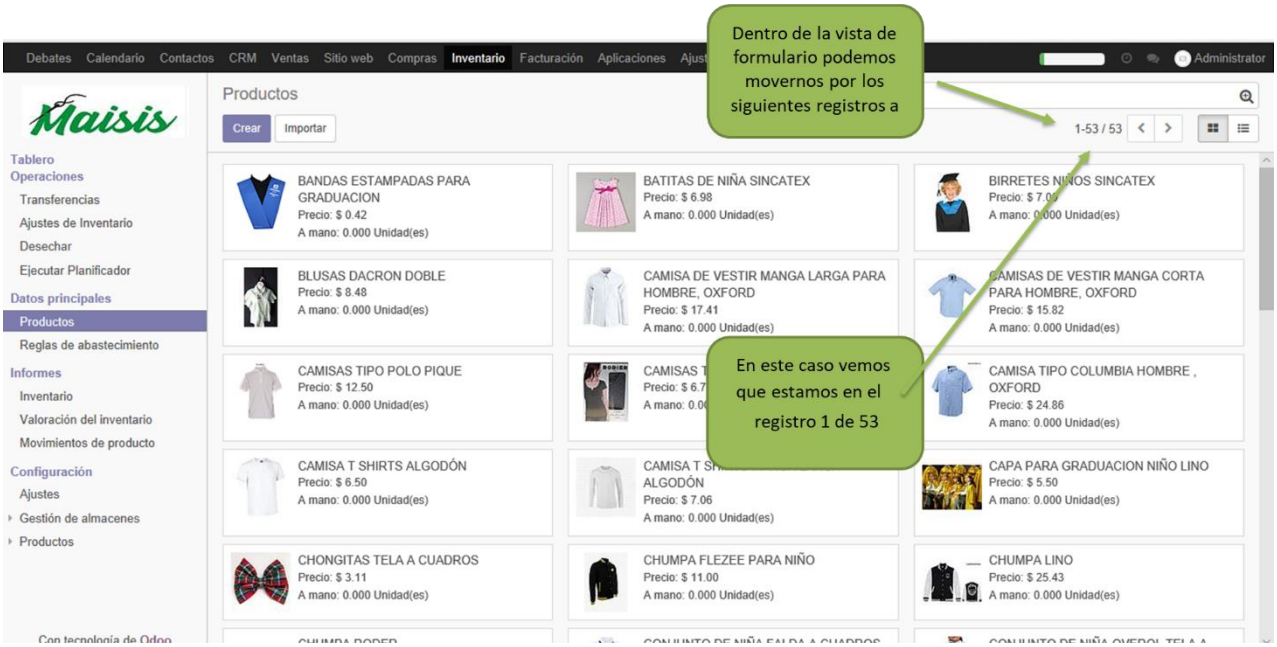

Para volver a vistas anteriores pulsamos sobre estos links de navegación
Oportunidades - Odoo
Debates Calendario Contactos CRM Ventas Compras Inventario Aplicaciones Ajustes
Administrator
Clientes / COLEGIO AMERICANO / Oportunidades
Cliente COLEGIO AMERICANO
Buscar...
Crear
Importar
Pedidos
Presupuestos
Pedidos
Clientes
Facturación
Pedidos a Facturar
Pedidos de venta adicional
Catálogo
Productos
Informes
Ventas
Canales de Ventas
Pedidos de venta de todos los...
Configuración
Ajustes
Canales de Ventas
Contacto
Presupuesto
Envio
Aprobado
$3,500
Venta de pantalones caballero
$ 3,500.00, COLEGIO AMERICANO
Añadir nueva columna
Con tecnología de Odoo


Para volver a vistas anteriores pulsamos sobre estos links de navegación
Oportunidades - Odoo
Debates Calendario Contactos CRM Ventas Compras Inventario Aplicaciones Ajustes
Administrator
Clientes / COLEGIO AMERICANO / Oportunidades
Cliente COLEGIO AMERICANO
Buscar...
Crear
Importar
Pedidos
Presupuestos
Pedidos
Clientes
Facturación
Pedidos a Facturar
Pedidos de venta adicional
Catálogo
Productos
Informes
Ventas
Canales de Ventas
Pedidos de venta de todos los...
Configuración
Ajustes
Canales de Ventas
Contacto
Presupuesto
Envio
Aprobado
$3,500
Venta de pantalones caballero
$ 3,500.00, COLEGIO AMERICANO
Añadir nueva columna
Con tecnología de Odoo


Desde la ficha de cliente hemos accedido a sus pedidos, desde el pedido podemos acceder a información del producto
SO005 - Odoo
Debates Calendario Contactos CRM Ventas Sitio web Compras Inventario Facturación Aplicaciones Ajustes
Administrator
Presupuestos / SO005
Editar Crear
Imprimir Acción
1 / 4
Enviar por correo electrónico Imprimir Confirmar venta Cancelar
Presupuesto Presupuesto enviado Pedido de ventas
Pedidos
Presupuestos
Pedidos
Clientes
Facturación
Pedidos a Facturar
Pedidos de venta adicional
Catálogo
Productos
Informes
Ventas
Canales de Ventas
Pedidos de venta de todos los...
Configuración
Ajustes
Canales de Ventas
Con tecnología de Odoo
SO005
Cliente
COLEGIO BILINGÜE ABC
3a Calle Poniente, San Salvador
El Salvador
Fecha de caducidad
07/01/2019
Plazos de pago
30 Días Netos
Líneas del pedido
Otra información
Producto
Descripción
Ctdad pedida
Precio de Unidad
Impuestos
Subtotal
GORRAS
GORRAS
25.000
4.02
Impuesto 15.00%
$ 100.50


Abrimos la línea del pedido y pulsamos sobre el producto
Abrir: Líneas del pedido
Producto
GORRAS
Cantidad pedida
25.000
Precio de Unidad
4.02
Descripción
GORRAS
Impuestos
Impuesto 15.00%
Tiempo inicial de entrega
0.00 días
Cerrar
Líneas del pedido
Otra información
Producto
Descripción
Ctdad pedida
Precio de Unidad
Impuestos
Subtotal
GORRAS
GORRAS
25.000
4.02
Impuesto 15.00%
$ 100.50


Aquí podemos ver la ruta que hemos seguido y podemos pulsar sobre cualquier link para volver atrás
Debates Calendario Contactos CRM Ventas Sitio web Compras Inventario Facturación Aplicaciones Ajustes
Administrator
Clientes / COLEGIO BILINGÜE ABC / Presupuestos y pedidos / SO005
Editar Crear
Imprimir Acción
1 / 1
Enviar por correo electrónico Imprimir Confirmar venta Cancelar
Presupuesto Presupuesto enviado Pedido de ventas
Pedidos
Presupuestos
Pedidos
Clientes
Facturación
Pedidos a Facturar
Pedidos de venta adicional
Configuración
Ajustes
Canales de Ventas
Con tecnología de Odoo
Hemos accedido a la información del producto desde el pedido
SO005
Cliente
COLEGIO BILINGÜE ABC
3a Calle Poniente, San Salvador
El Salvador
Fecha de caducidad
07/01/2019
Plazos de pago
30 Días Netos
Líneas del pedido
Otra información
Producto
Descripción
Ctdad pedida
Precio de Unidad
Impuestos
Subtotal
GORRAS
GORRAS
25.000
4.02
Impuesto 15.00%
$ 100.50

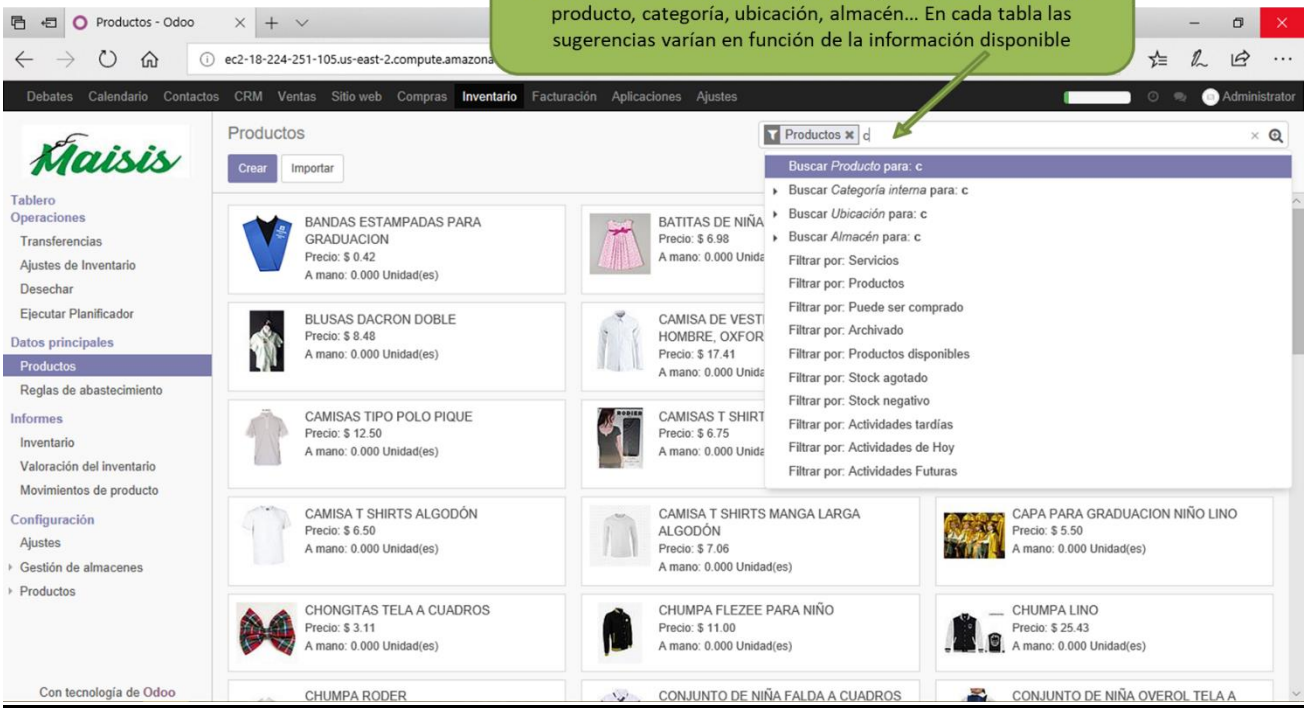

Dentro de la vista de formulario podemos movernos por los siguientes registros a
Debates Calendario Contactos CRM Ventas Sitio web Compras Inventario Facturación Aplicaciones
Administrator
Productos
Crear Importar
1-53 / 53
Tablero
Operaciones
Transferencias
Ajustes de Inventario
Desechar
Ejecutar Planificador
Datos principales
Productos
Reglas de abastecimiento
Informes
Inventario
Valoración del inventario
Movimientos de producto
Configuración
Ajustes
Gestión de almacenes
Productos
BANDAS ESTAMPADAS PARA GRADUACION
Precio: $ 0.42
A mano: 0.000 Unidad(es)
BATITAS DE NIÑA SINCATEX
Precio: $ 6.98
A mano: 0.000 Unidad(es)
BIRRETES NIÑOS SINCATEX
Precio: $ 7.00
A mano: 0.000 Unidad(es)
BLUSAS DACRON DOBLE
Precio: $ 8.48
A mano: 0.000 Unidad(es)
CAMISA DE VESTIR MANGA LARGA PARA HOMBRE, OXFORD
Precio: $ 17.41
A mano: 0.000 Unidad(es)
CAMISAS DE VESTIR MANGA CORTA PARA HOMBRE, OXFORD
Precio: $ 15.82
A mano: 0.000 Unidad(es)
CAMISAS TIPO POLO PIQUE
Precio: $ 12.50
A mano: 0.000 Unidad(es)
CAMISA TIPO COLUMBIA HOMBRE , OXFORD
Precio: $ 24.86
A mano: 0.000 Unidad(es)
CAMISA T SHIRTS ALGODÓN
Precio: $ 6.50
A mano: 0.000 Unidad(es)
CAMISA T SHIRTS ALGODÓN
Precio: $ 7.06
A mano: 0.000 Unidad(es)
CAPA PARA GRADUACION NIÑO LINO
Precio: $ 5.50
A mano: 0.000 Unidad(es)
CHONGITAS TELA A CUADROS
Precio: $ 3.11
A mano: 0.000 Unidad(es)
CHUMPA FLEZEE PARA NIÑO
Precio: $ 11.00
A mano: 0.000 Unidad(es)
CHUMPA LINO
Precio: $ 25.43
A mano: 0.000 Unidad(es)
En este caso vemos que estamos en el registro 1 de 53



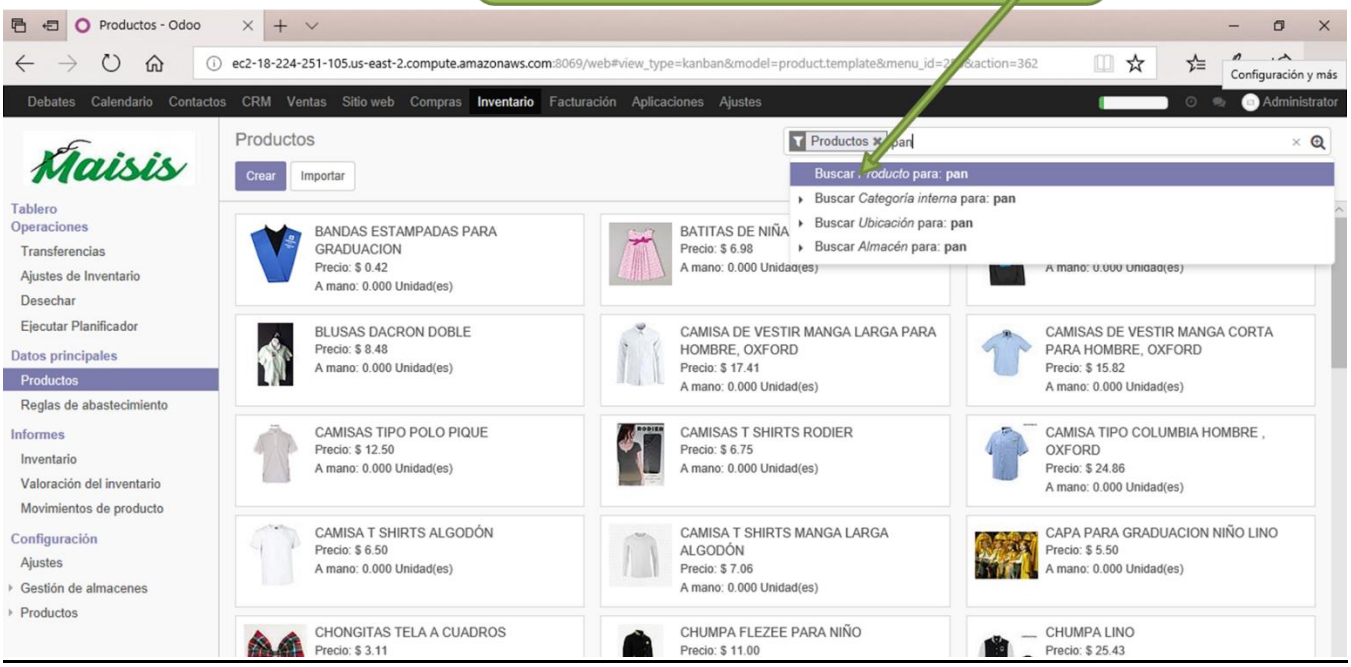
Buscar, filtrar, agrupar y guardar consultas

El programa nos brinda las opciones de buscar, filtrar, agrupar y guardar, para que acedamos de manera rápida a toda nuestra base de datos almacenes y así poder obtener resultados más precisos.

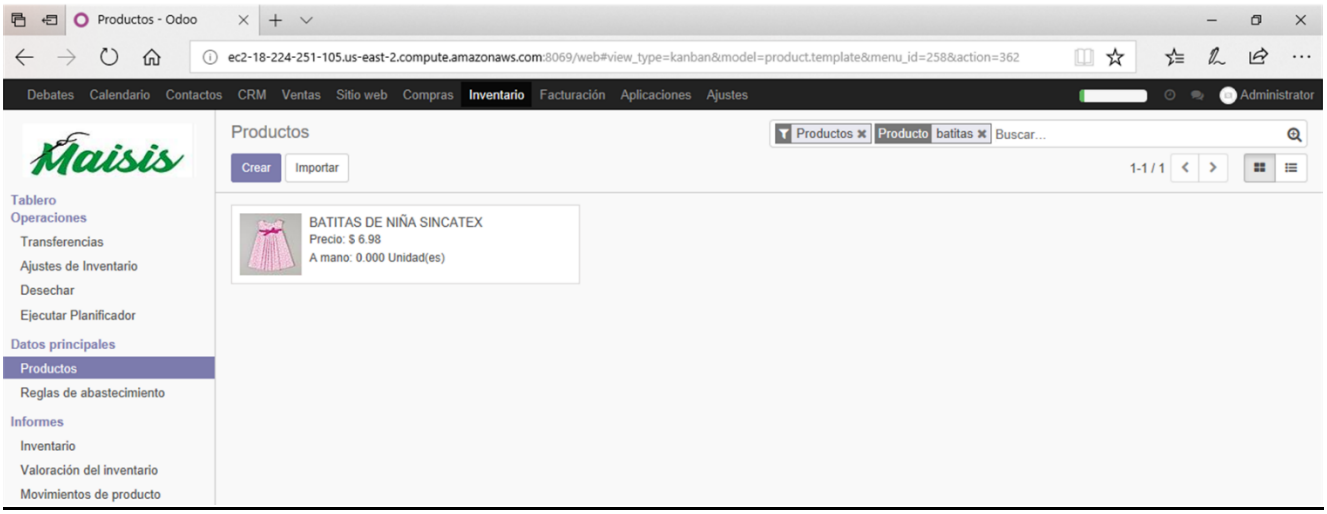
En la barra de búsqueda cuando comenzamos a escribir ODOO ya nos ofrece unas opciones de cómo vamos a buscar la información, nada más introducir una letra ya nos sugiere que busquemos por producto, categoría, ubicación, almacén… En cada tabla las sugerencias varían en función de la información disponible



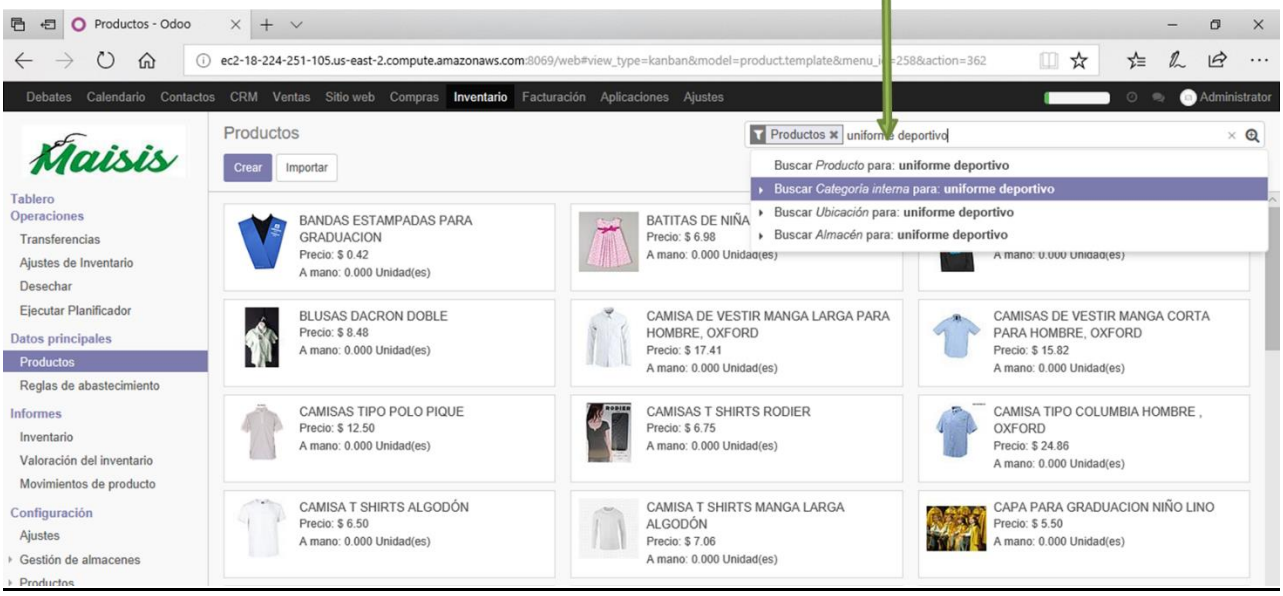
Si escribimos por ejemplo pan y seleccionamos buscar por producto nos mostrará aquellos productos que contengan las letras pan



En este caso solo nos muestra que hay un producto disponible con la condición de búsqueda

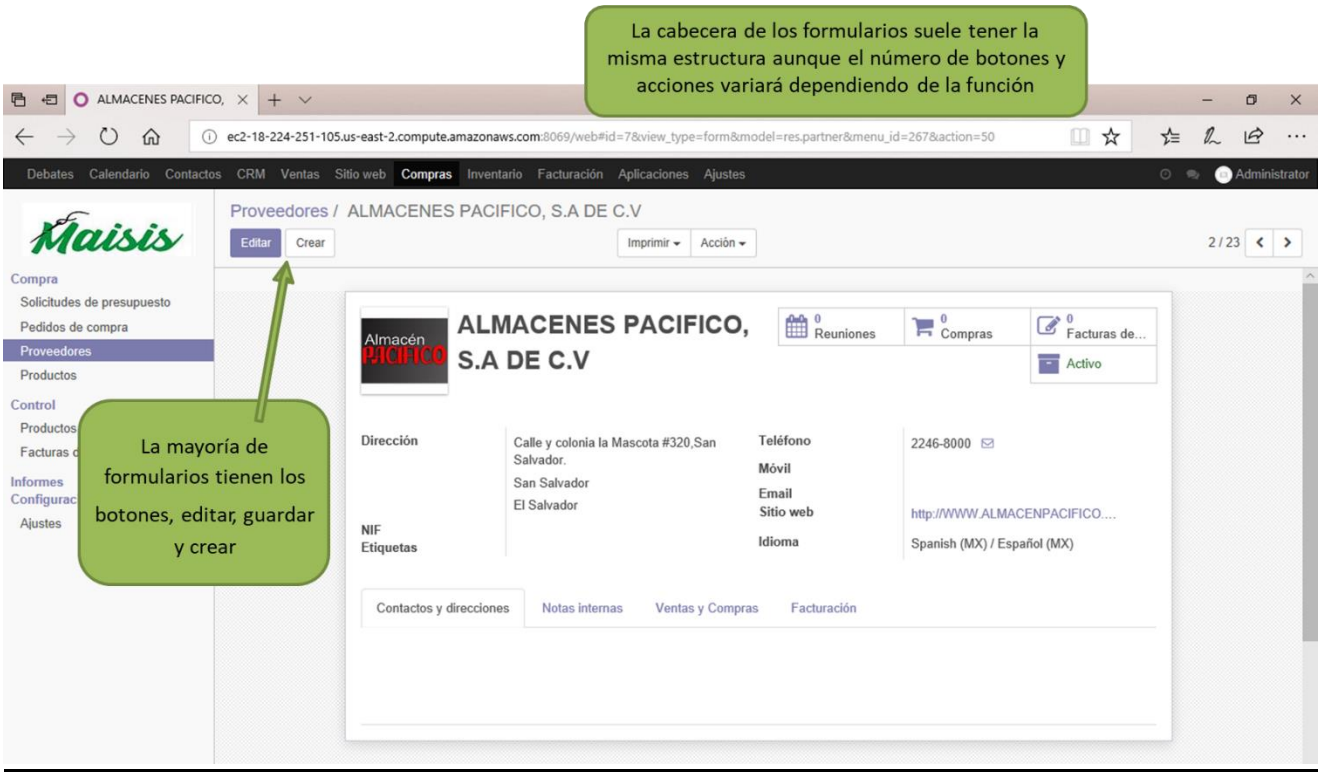


También podemos realizar búsquedas de otro tipo de información como buscar por categoría en lugar de por producto como en el caso del ejemplo

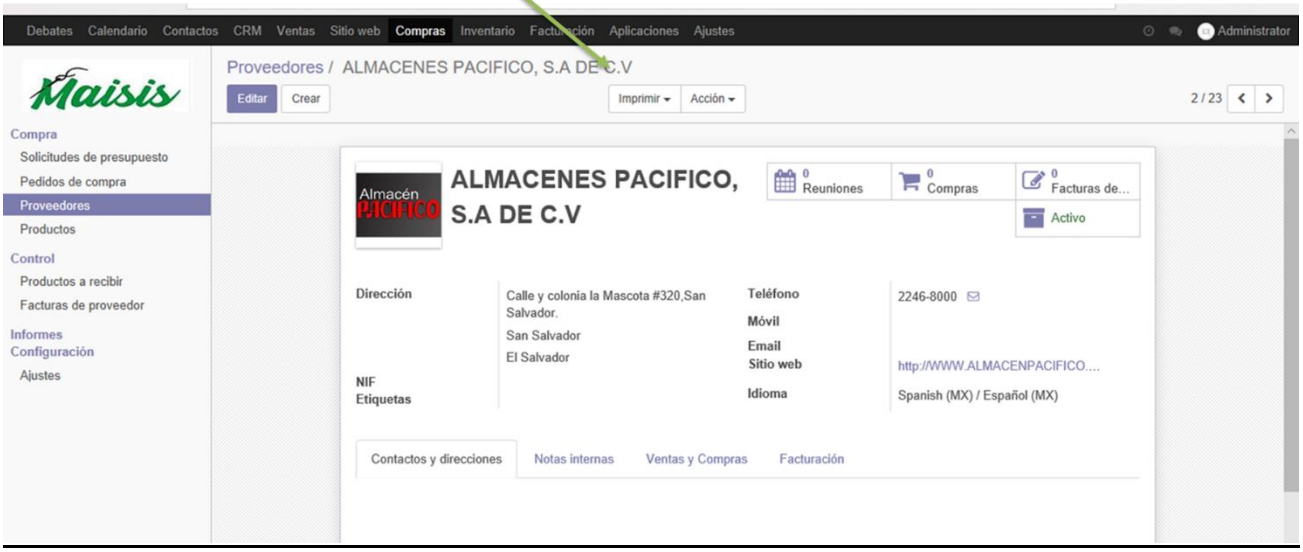


Botones y Acciones

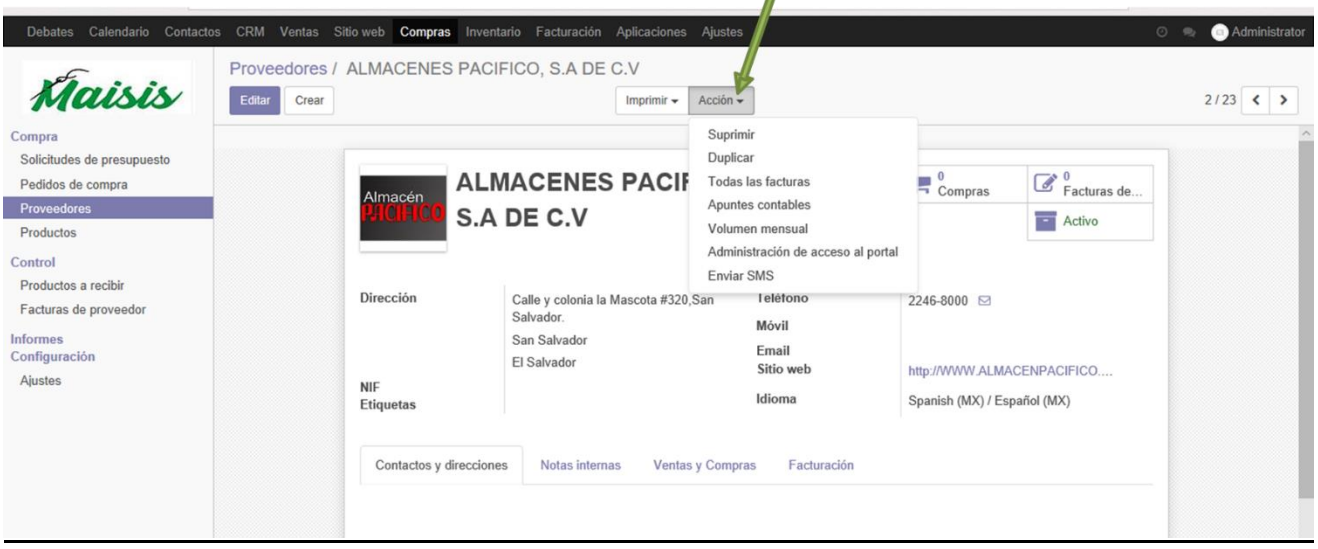
Son herramientas, que nos ayudan a manipular la página web y nuestra base de datos, de forma básica y precisa.

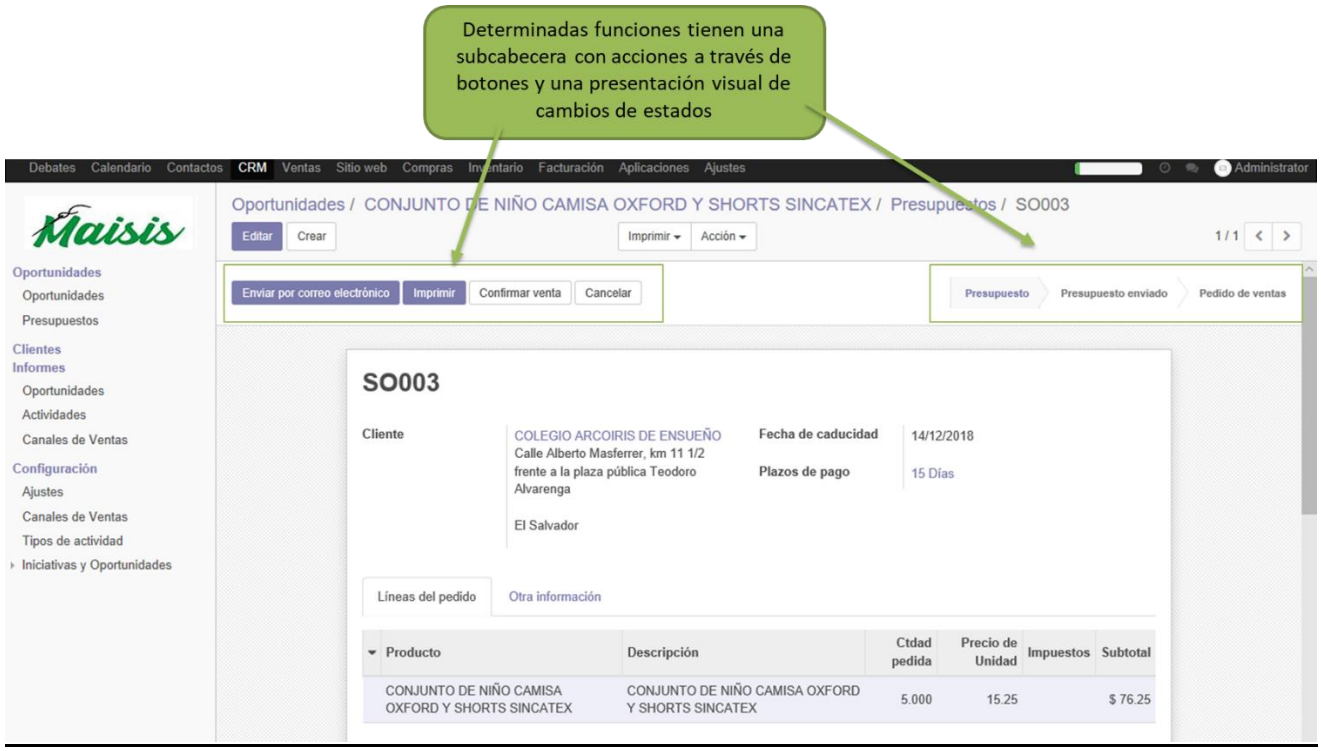


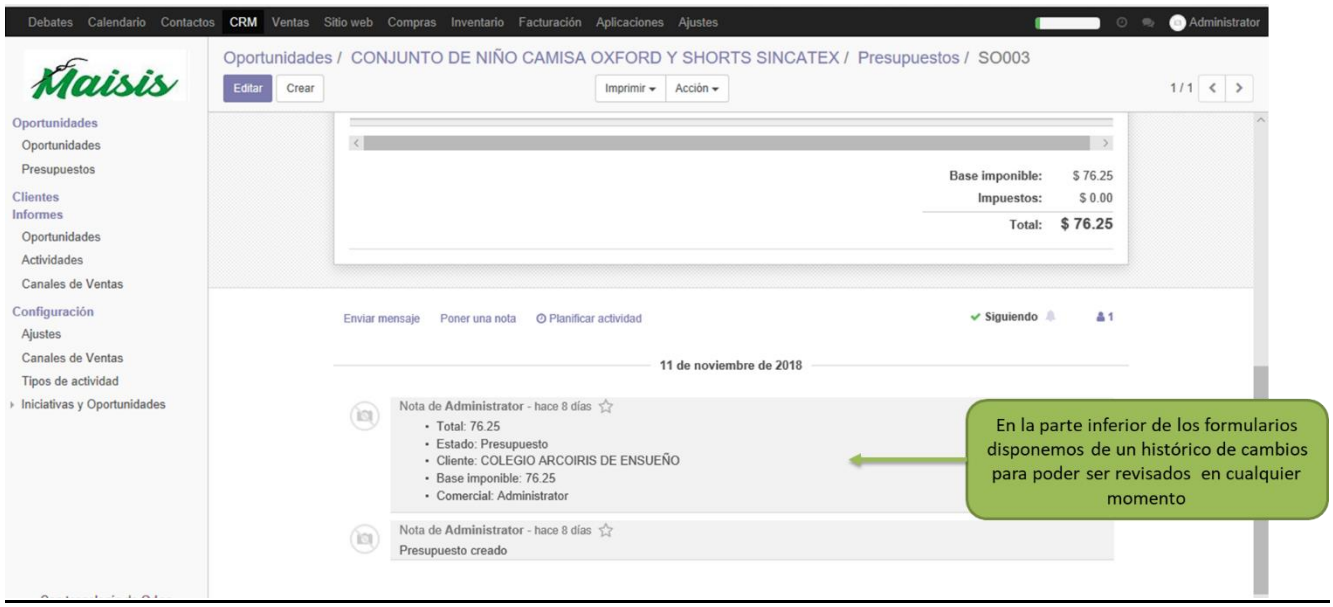
También tienen la función de imprimir. Cada función podrá imprimir la plantilla o el formato que le corresponda



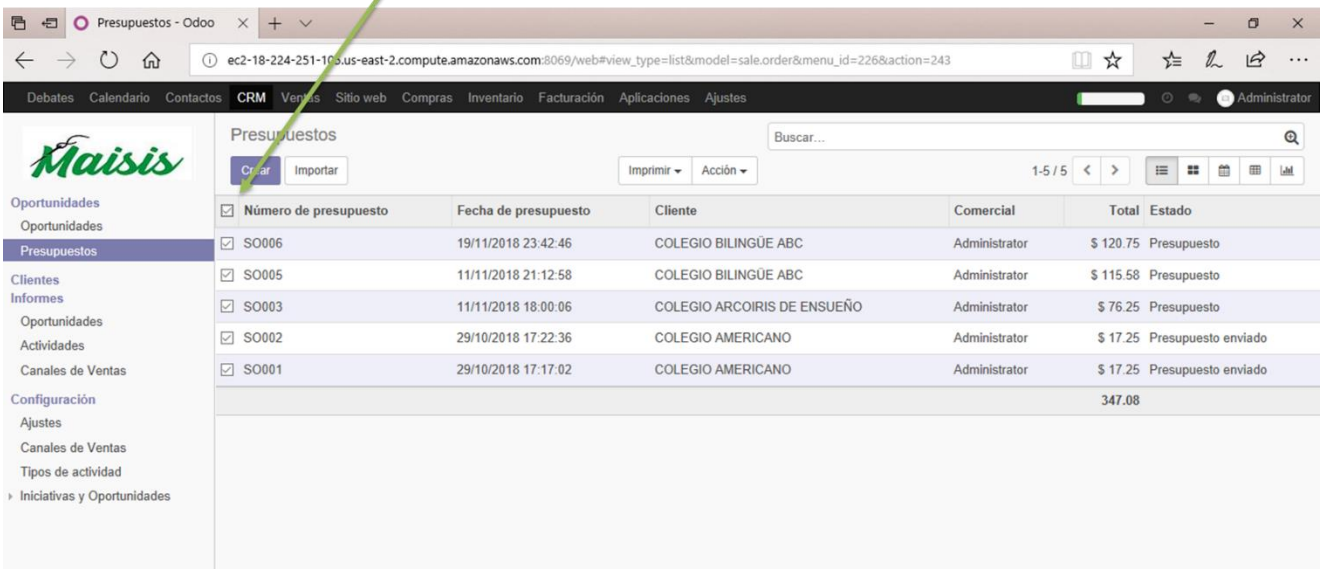
Dentro de la opción Acción hay una serie de acciones que se pueden realizar dependiendo del formulario que estemos trabajando



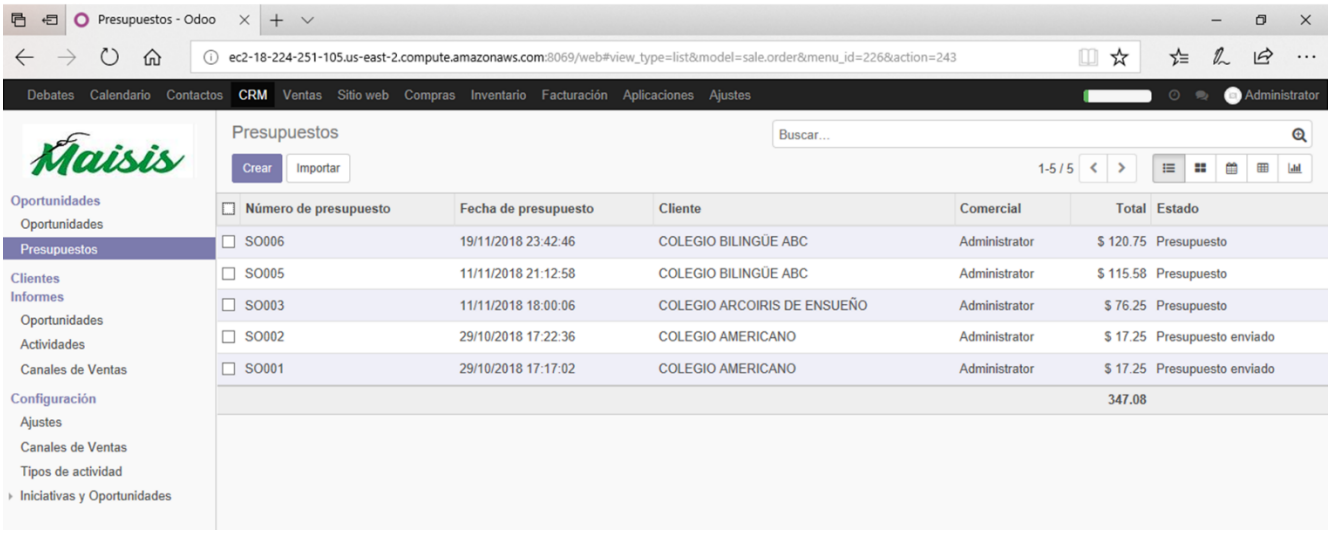

Determinadas funciones tienen una subcabecera con acciones a través de botones y una presentación visual de cambios de estados
Debates Calendario Contactos CRM Ventas Sitio web Compras Inventario Facturación Aplicaciones Ajustes
Administrator
Maisis
Oportunidades / CONJUNTO DE NIÑO CAMISA OXFORD Y SHORTS SINCATEX / Presupuestos / SO003
Editar Crear
Imprimir Acción
1 / 1
Oportunidades
Oportunidades
Presupuestos
Clientes
Informes
Oportunidades
Actividades
Canales de Ventas
Configuración
Ajustes
Canales de Ventas
Tipos de actividad
Iniciativas y Oportunidades
Enviar por correo electrónico
Imprimir
Confirmar venta
Cancelar
Presupuesto
Presupuesto enviado
Pedido de ventas
SO003
Cliente
COLEGIO ARCOIRIS DE ENSUEÑO
Calle Alberto Masferrer, km 11 1/2
frente a la plaza pública Teodoro Alvarenga
El Salvador
Fecha de caducidad
14/12/2018
Plazos de pago
15 Días
Líneas del pedido
Otra información
Producto
Descripción
Ctdad pedida
Precio de Unidad
Impuestos
Subtotal
CONJUNTO DE NIÑO CAMISA OXFORD Y SHORTS SINCATEX
CONJUNTO DE NIÑO CAMISA OXFORD Y SHORTS SINCATEX
5.000
15.25
$ 76.25

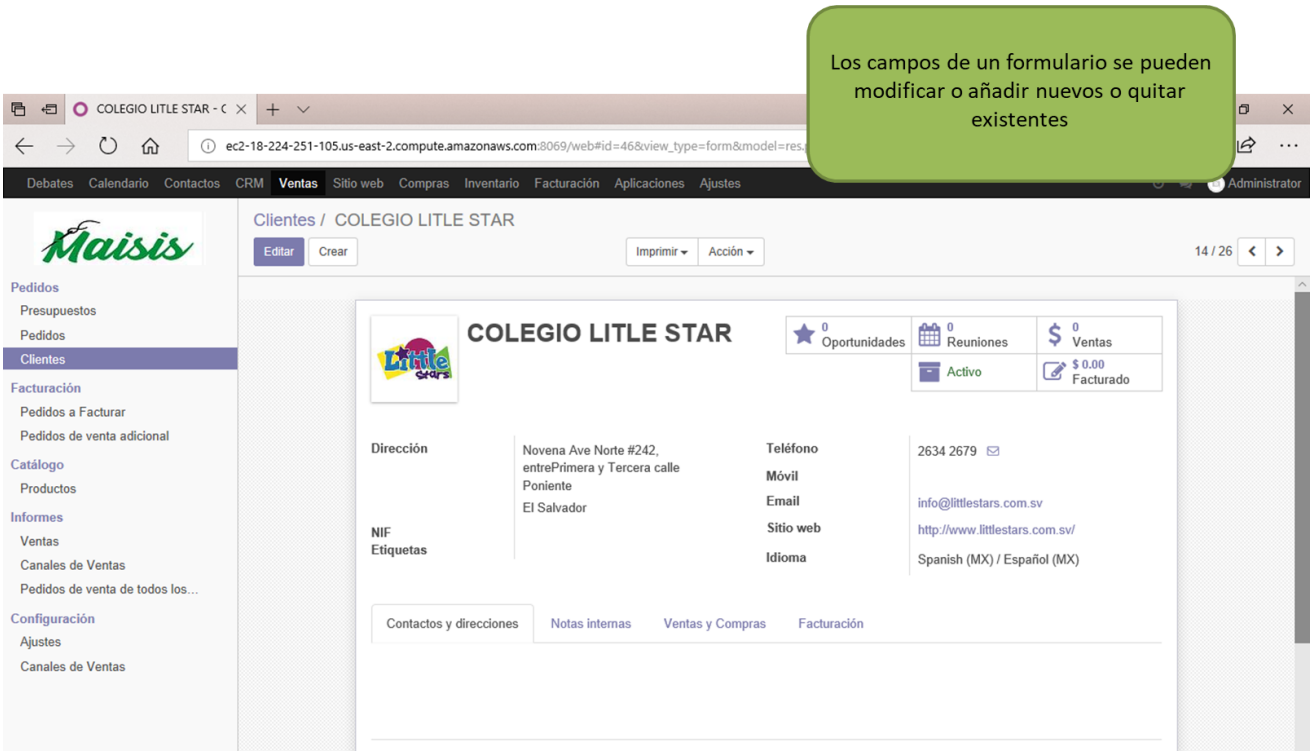

Debates Calendario Contactos CRM Ventas Sitio web Compras Inventario Facturación Aplicaciones Ajustes
Administrator
Maisis
Oportunidades / CONJUNTO DE NIÑO CAMISA OXFORD Y SHORTS SINCATEX / Presupuestos / SO003
Editar Crear
Imprimir Acción
1 / 1
Oportunidades
Oportunidades
Presupuestos
Clientes
Informes
Oportunidades
Actividades
Canales de Ventas
Configuración
Ajustes
Canales de Ventas
Tipos de actividad
Iniciativas y Oportunidades
Base imponible: $ 76.25
Impuestos: $ 0.00
Total: $ 76.25
Enviar mensaje
Poner una nota
Planificar actividad
Siguiendo
1
11 de noviembre de 2018
Nota de Administrator - hace 8 días
Total: 76.25
Estado: Presupuesto
Cliente: COLEGIO ARCOIRIS DE ENSUEÑO
Base imponible: 76.25
Comercial: Administrator
Nota de Administrator - hace 8 días
Presupuesto creado
En la parte inferior de los formularios disponemos de un histórico de cambios para poder ser revisados en cualquier momento

Si pulsamos sobre este marcador se seleccionan todos los registros, para deseleccionar los registros tan solo hay que desmarcar la opción



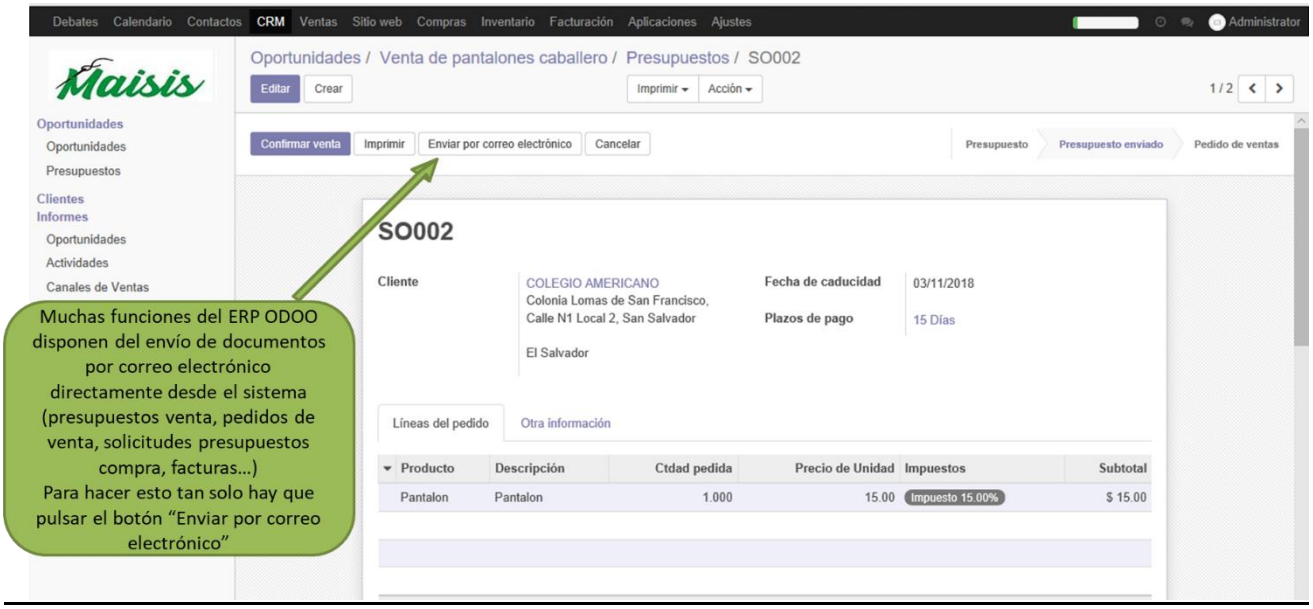
En ODOO prácticamente todo es modificable, por ejemplo en la vista de lista se pueden cambiar los campos a visualizar (esto lo suele hacer la empresa consultora)





Envío de documentos por email

Por medio del Odoo, podemos hacer envíos de documentos directamente desde el programa para no tener que hacer doble trabajo en dos plataformas diferentes (Odoo o Hosting de correo)


Debates Calendario Contactos CRM Ventas Sitio web Compras Inventario Facturación Aplicaciones Ajustes
Administrator
Maisis
Oportunidades / Venta de pantalones caballero / Presupuestos / SO002
Editar
Crear
Imprimir
Acción
1 / 2
Oportunidades
Oportunidades
Presupuestos
Clientes
Informes
Oportunidades
Actividades
Canales de Ventas
Confirmar venta
Imprimir
Enviar por correo electrónico
Cancelar
Presupuesto
Presupuesto enviado
Pedido de ventas
SO002
Cliente
COLEGIO AMERICANO
Colonia Lomas de San Francisco,
Calle N1 Local 2, San Salvador
El Salvador
Fecha de caducidad
03/11/2018
Plazos de pago
15 Días
Líneas del pedido
Otra información
Producto
Descripción
Ctdad pedida
Precio de Unidad
Impuestos
Subtotal
Pantalon
Pantalon
1.000
15.00
Impuesto 15.00%
$ 15.00
Muchas funciones del ERP ODOO disponen del envío de documentos por correo electrónico directamente desde el sistema (presupuestos venta, pedidos de venta, solicitudes presupuestos compra, facturas...)
Para hacer esto tan solo hay que pulsar el botón "Enviar por correo electrónico"


Debates Calendario Contactos CRM Ventas Sitio web Compras Inventario Facturación
Administrator
Maisis
Odoo
Dirección de correo a enviar
Destinatarios
Seguidores del documento y
COLEGIO AMERICANO <gabriela....
Añadir contactos a notificar...
Asunto
MAISIS Presupuesto (Ref SO002)
Plantilla predeterminada que se puede modificar, también podemos modificar el texto de una plantilla predefinida
Estimado COLEGIO AMERICANO ,
Le enviamos the quotation SO002 de importe 17.25 USD desde MAISIS.
View quotation
attached PDF)
Documento predefinido en formato PDF
SO002.pdf
Usar plantilla
Sales Order - Send by Email
Enviar
Cancelar
Posibilidad de enviar más documentos
Guardar como nueva plantilla
Oportunidades
Oportunidades
Presupuestos
Clientes
Informes
Oportunidades
Actividades
Canales de Ventas
Configuración
Ajustes
Canales de Ventas
Tipos de actividad
Iniciativas y Oportunidades

MODULO VENTAS

Un flujo de ventas bien estructurado es crucial para mantener el control de su proceso de ventas y tener una visión de 360º de sus iniciativas, oportunidades y clientes potenciales.

El canal de ventas es una representación visual de su proceso de ventas, desde el primer contacto hasta la venta final. Se refiere al proceso mediante el cual se genera, califica y se cierran iniciativas a través del ciclo de ventas. En Odoo CRM, las iniciativas son traídas en el extremo izquierdo del canal de ventas en la vista de Kanban, para después irlos trasladando a las columnas de lado derecho según sea el avance de cada una.

Cada etapa se refiere a un paso específico en el ciclo de la venta y como se específica cada iniciativa según su estado. El número de etapas se canaliza según la venta, ya que varía de una compañía a otra. Un ejemplo de concretar las ventas sería con las siguientes etapas: Nuevo, Calificación, Patrocinador Calificado, Propuesta, Negociación, Ganados, Perdidos.

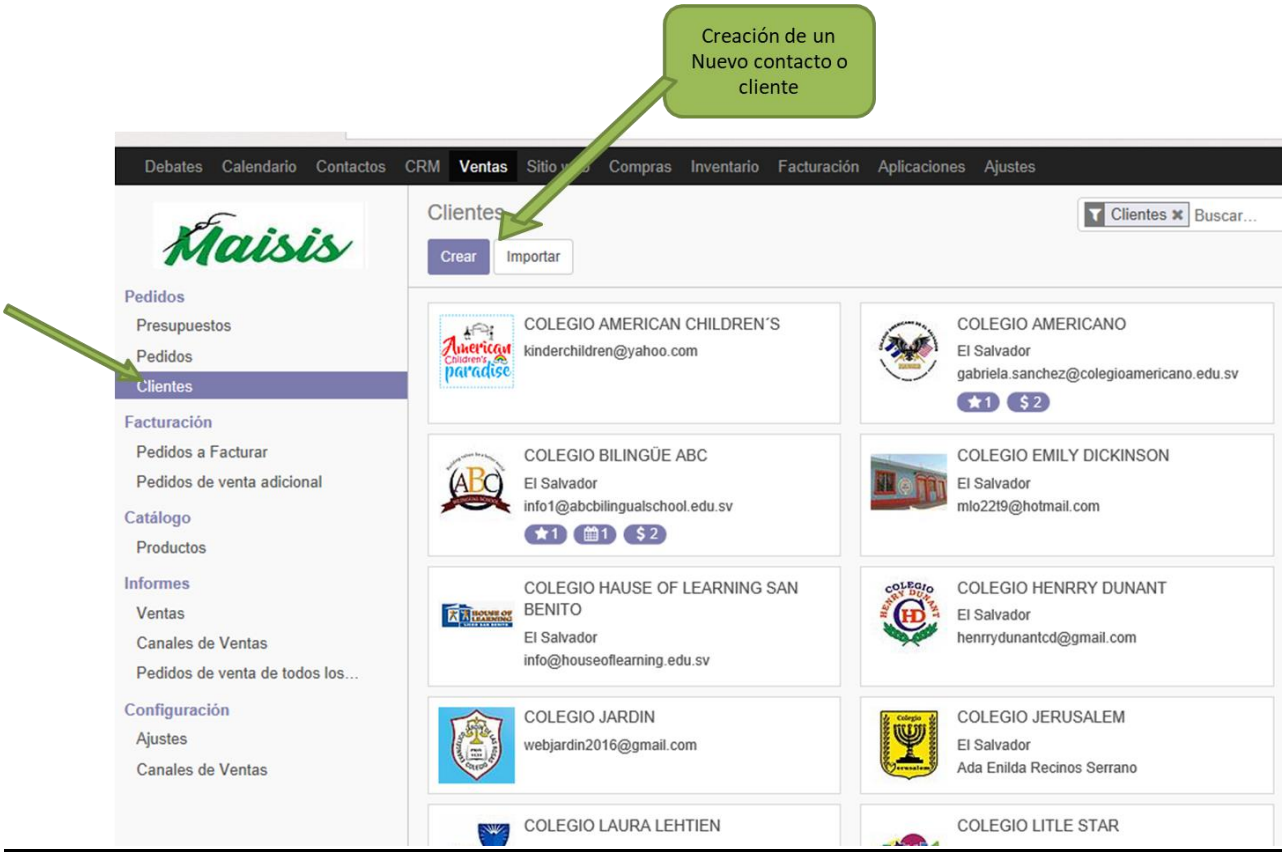
Un módulo de ventas debe abarcar toda la actividad comercial de la compañía, desde la generación de ofertas y presupuestos, al envío de productos y servicios post-venta. El éxito de cualquier empresa está directamente relacionado con una gestión eficiente del proceso de venta, siendo esta la principal fuente de ingresos de la compañía, por lo que disponer de la máxima información posible acerca de los mismos se ha convertido en una necesidad clave para las empresas de cualquier sector.

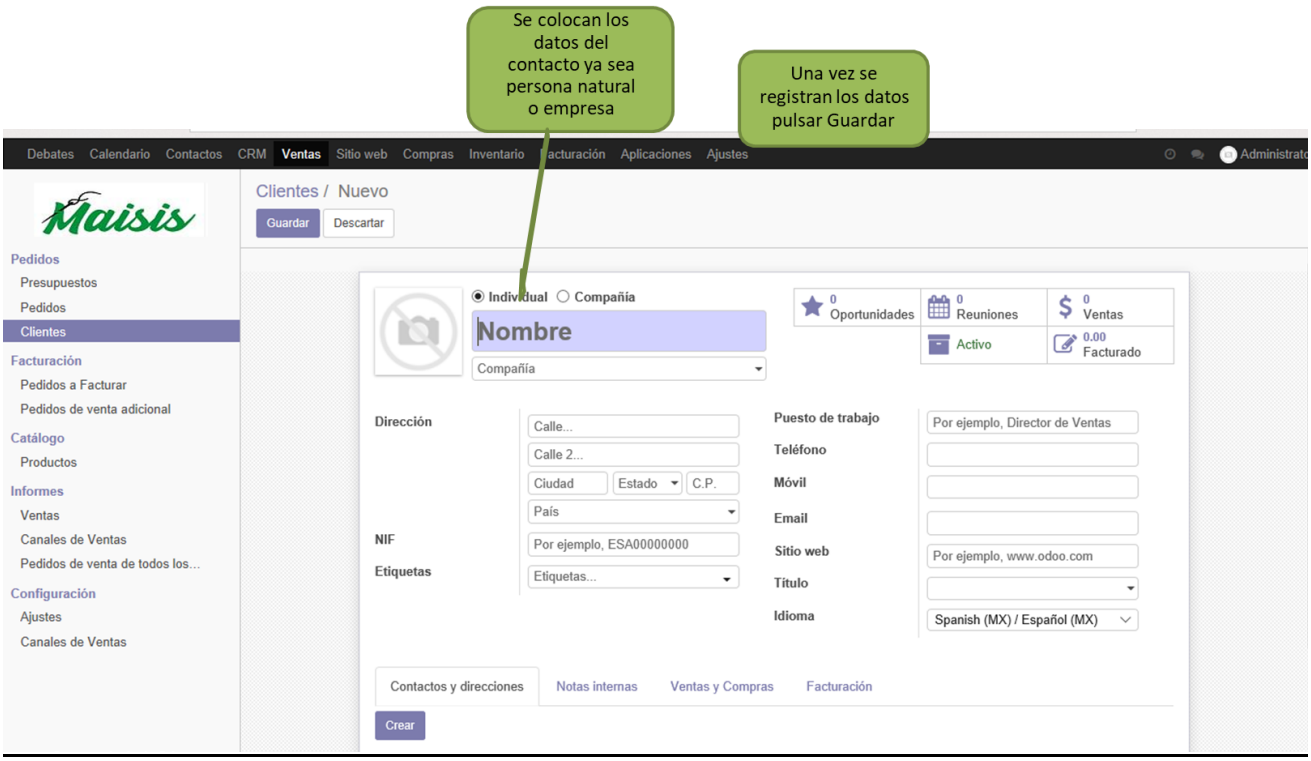
El módulo de Odoo, se encuentra integrado con el módulo CRM, lo que te permitirá obtener toda la información relevante que necesite para optimizar su proceso de ventas. Descubra la comodidad de trabajar con un software profesional adaptado a su negocio.

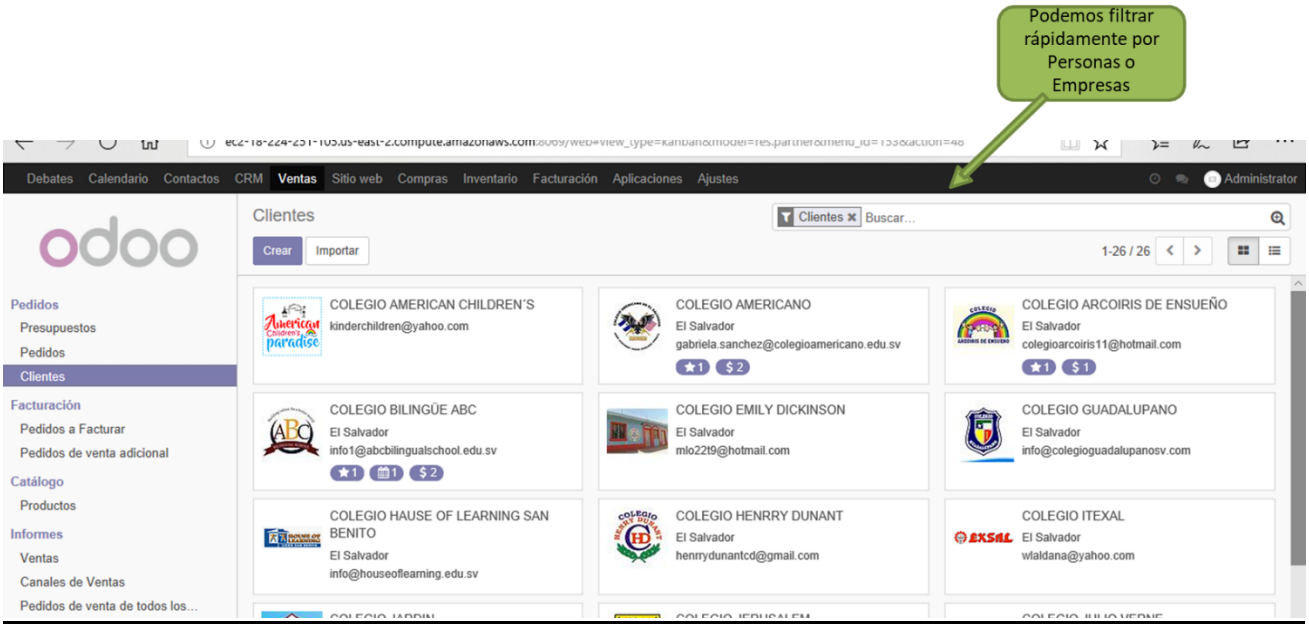
Clientes y Contactos, Creación de nuevos clientes

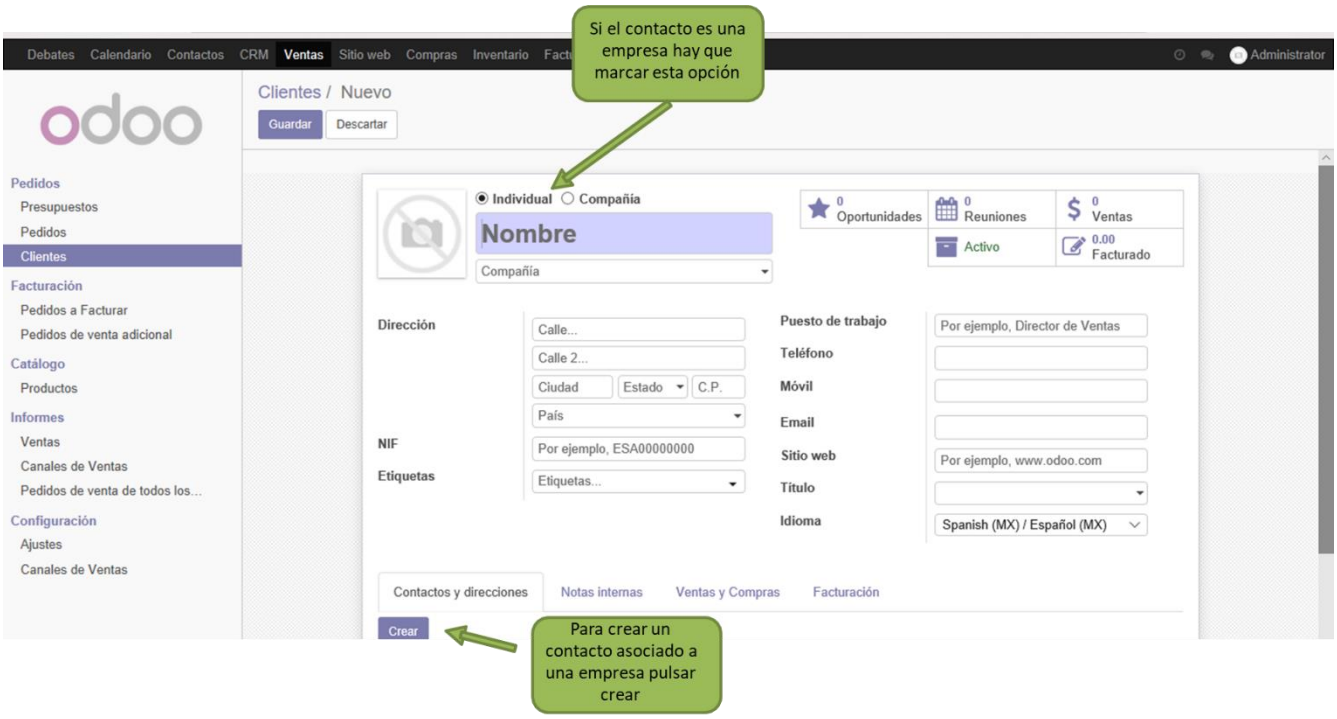
Clientes

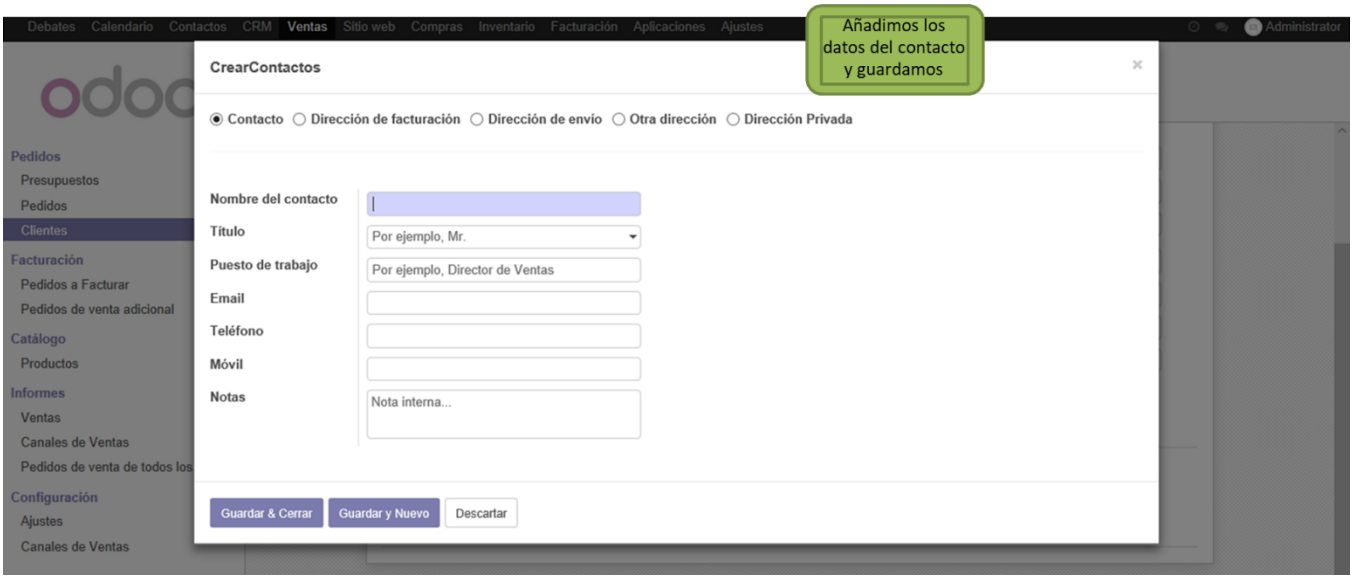
Los elementos básicos para agregar a cualquier cita son el cliente (la persona que se va a enviar su cotización a) y de los productos que desea vender. En la vista de la cotización, seleccione la perspectiva del Cliente como lista desplegable y bajo Órdenes de Líneas, haga clic en Agregar un elemento y seleccione su producto. No se olvide de agregar manualmente el número de elementos bajo Cantidad Pedida y el descuento se aplicará.

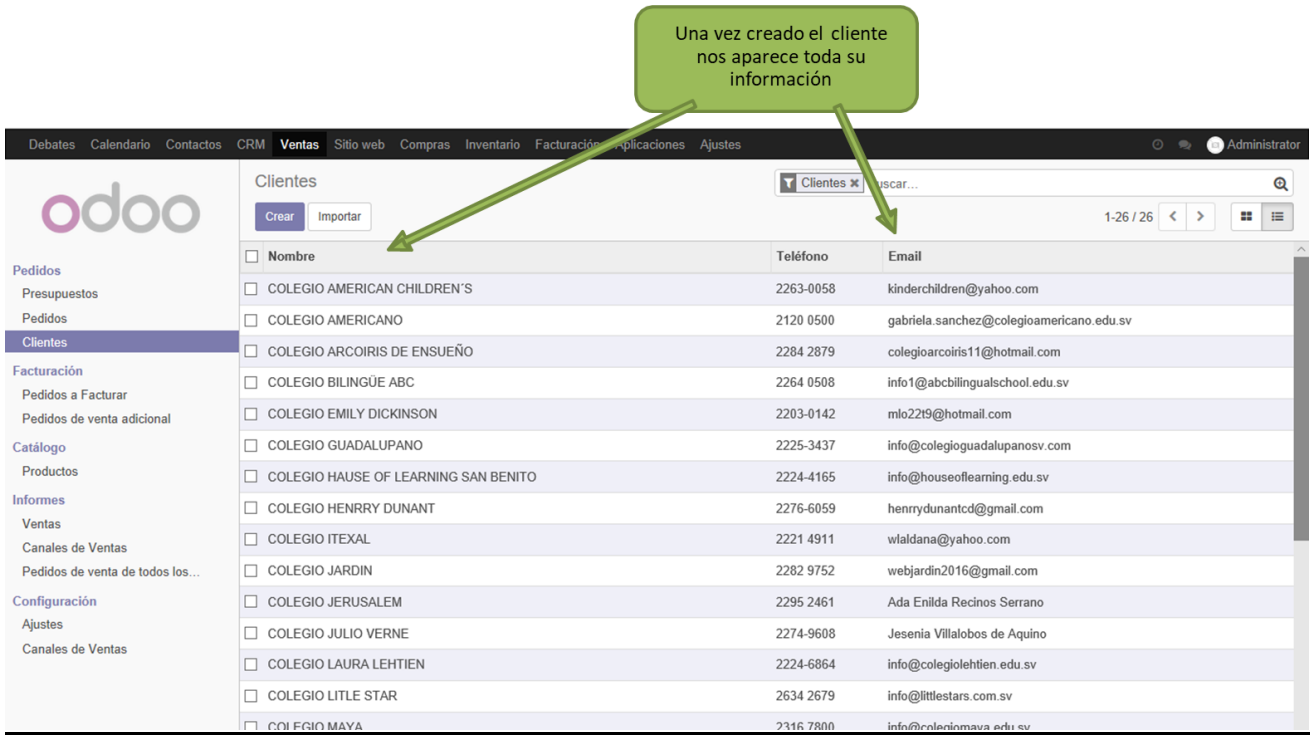



Se colocan los datos del contacto ya sea persona natural o empresa
Una vez se registran los datos pulsar Guardar
Debates Calendario Contactos CRM Ventas Sitio web Compras Inventario Facturación Aplicaciones Ajustes
Maisis
Clientes / Nuevo
Guardar
Descartar
Pedidos
Presupuestos
Pedidos
Clientes
Facturación
Pedidos a Facturar
Pedidos de venta adicional
Catálogo
Productos
Informes
Ventas
Canales de Ventas
Pedidos de venta de todos los...
Configuración
Ajustes
Canales de Ventas
Individual
Compañía
Nombre
Compañía
0 Oportunidades
0 Reuniones
0 Ventas
Activo
0.00 Facturado
Dirección
Calle...
Calle 2...
Ciudad
Estado
C.P.
País
NIF
Por ejemplo, ESA00000000
Etiquetas
Etiquetas...
Puesto de trabajo
Por ejemplo, Director de Ventas
Teléfono
Móvil
Email
Sitio web
Por ejemplo, www.odoo.com
Título
Idioma
Spanish (MX) / Español (MX)
Contactos y direcciones
Notas internas
Ventas y Compras
Facturación
Crear


Podemos filtrar rápidamente por Personas o Empresas
Debates Calendario Contactos CRM Ventas Sitio web Compras Inventario Facturación Aplicaciones Ajustes
Administrator
odoo
Clientes
Clientes Buscar...
Crear
Importar
1-26 / 26
Pedidos
Presupuestos
Pedidos
Clientes
Facturación
Pedidos a Facturar
Pedidos de venta adicional
Catálogo
Productos
Informes
Ventas
Canales de Ventas
Pedidos de venta de todos los...
COLEGIO AMERICAN CHILDREN'S
kinderchildren@yahoo.com
COLEGIO AMERICANO
El Salvador
gabriela.sanchez@colegioamericano.edu.sv
COLEGIO ARCOIRIS DE ENSUEÑO
El Salvador
colegioarcoiris11@hotmail.com
COLEGIO BILINGÜE ABC
El Salvador
info1@abcbilingualschool.edu.sv
COLEGIO EMILY DICKINSON
El Salvador
mlo22t9@hotmail.com
COLEGIO GUADALUPANO
El Salvador
info@colegioguadalupanosv.com
COLEGIO HAUSE OF LEARNING SAN BENITO
El Salvador
info@houseoflearning.edu.sv
COLEGIO HENRRY DUNANT
El Salvador
henrrydunantcd@gmail.com
COLEGIO ITEXAL
El Salvador
wlaldana@yahoo.com


Si el contacto es una empresa hay que marcar esta opción
Debates Calendario Contactos CRM Ventas Sitio web Compras Inventario
Administrator
Clientes / Nuevo
Guardar
Descartar
Pedidos
Presupuestos
Pedidos
Clientes
Facturación
Pedidos a Facturar
Pedidos de venta adicional
Catálogo
Productos
Informes
Ventas
Canales de Ventas
Pedidos de venta de todos los...
Configuración
Ajustes
Canales de Ventas
Individual
Compañía
Nombre
Compañía
0 Oportunidades
0 Reuniones
0 Ventas
Activo
0.00 Facturado
Dirección
Calle...
Calle 2...
Ciudad
Estado
C.P.
País
NIF
Por ejemplo, ESA00000000
Etiquetas
Etiquetas...
Puesto de trabajo
Por ejemplo, Director de Ventas
Teléfono
Móvil
Email
Sitio web
Por ejemplo, www.odoo.com
Título
Idioma
Spanish (MX) / Español (MX)
Contactos y direcciones
Notas internas
Ventas y Compras
Facturación
Crear
Para crear un contacto asociado a una empresa pulsar crear

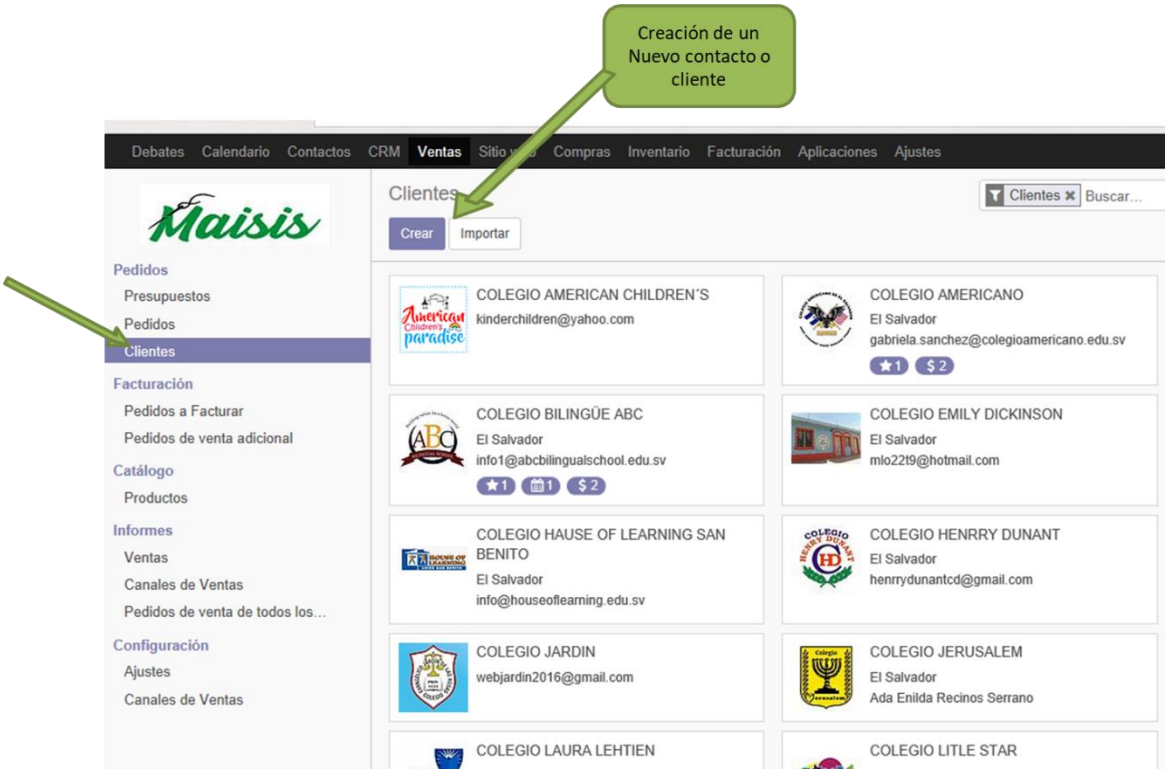

Añadimos los datos del contacto y guardamos
Debates Calendario Contactos CRM Ventas Sitio web Compras Inventario Facturación Aplicaciones Ajustes
Administrator
CrearContactos
Contacto
Dirección de facturación
Dirección de envío
Otra dirección
Dirección Privada
Nombre del contacto
Título
Por ejemplo, Mr.
Puesto de trabajo
Por ejemplo, Director de Ventas
Email
Teléfono
Móvil
Notas
Nota interna...
Guardar & Cerrar
Guardar y Nuevo
Descartar

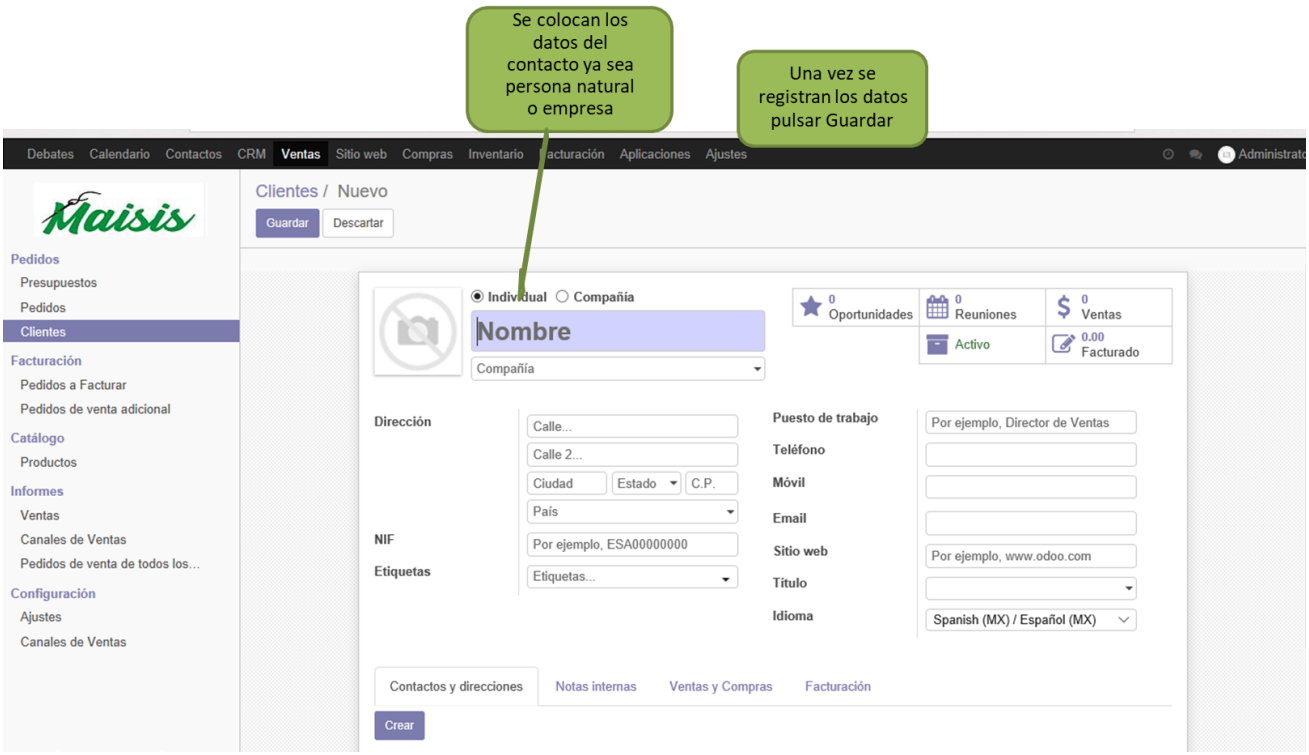

Una vez creado el cliente nos aparece toda su información
Debates Calendario Contactos CRM Ventas Sitio web Compras Inventario Facturación Aplicaciones Ajustes
Administrator
Clientes
Crear Importar
1-26 / 26
Pedidos
Presupuestos
Pedidos
Clientes
Facturación
Pedidos a Facturar
Pedidos de venta adicional
Catálogo
Productos
Informes
Ventas
Canales de Ventas
Pedidos de venta de todos los...
Configuración
Ajustes
Canales de Ventas
Nombre
Teléfono
Email
COLEGIO AMERICAN CHILDREN´S 2263-0058 kinderchildren@yahoo.com
COLEGIO AMERICANO 2120 0500 gabriela.sanchez@colegioamericano.edu.sv
COLEGIO ARCOIRIS DE ENSUEÑO 2284 2879 colegioarcoiris11@hotmail.com
COLEGIO BILINGÜE ABC 2264 0508 info1@abcbilingualschool.edu.sv
COLEGIO EMILY DICKINSON 2203-0142 mlo22t9@hotmail.com
COLEGIO GUADALUPANO 2225-3437 info@colegioguadalupanosv.com
COLEGIO HAUSE OF LEARNING SAN BENITO 2224-4165 info@houseoflearning.edu.sv
COLEGIO HENRRY DUNANT 2276-6059 henrrydunantcd@gmail.com
COLEGIO ITEXAL 2221 4911 wlaldana@yahoo.com
COLEGIO JARDIN 2282 9752 webjardin2016@gmail.com
COLEGIO JERUSALEM 2295 2461 Ada Enilda Recinos Serrano
COLEGIO JULIO VERNE 2274-9608 Jesenia Villalobos de Aquino
COLEGIO LAURA LEHTIEN 2224-6864 info@colegiolehtien.edu.sv
COLEGIO LITLE STAR 2634 2679 info@littlestars.com.sv

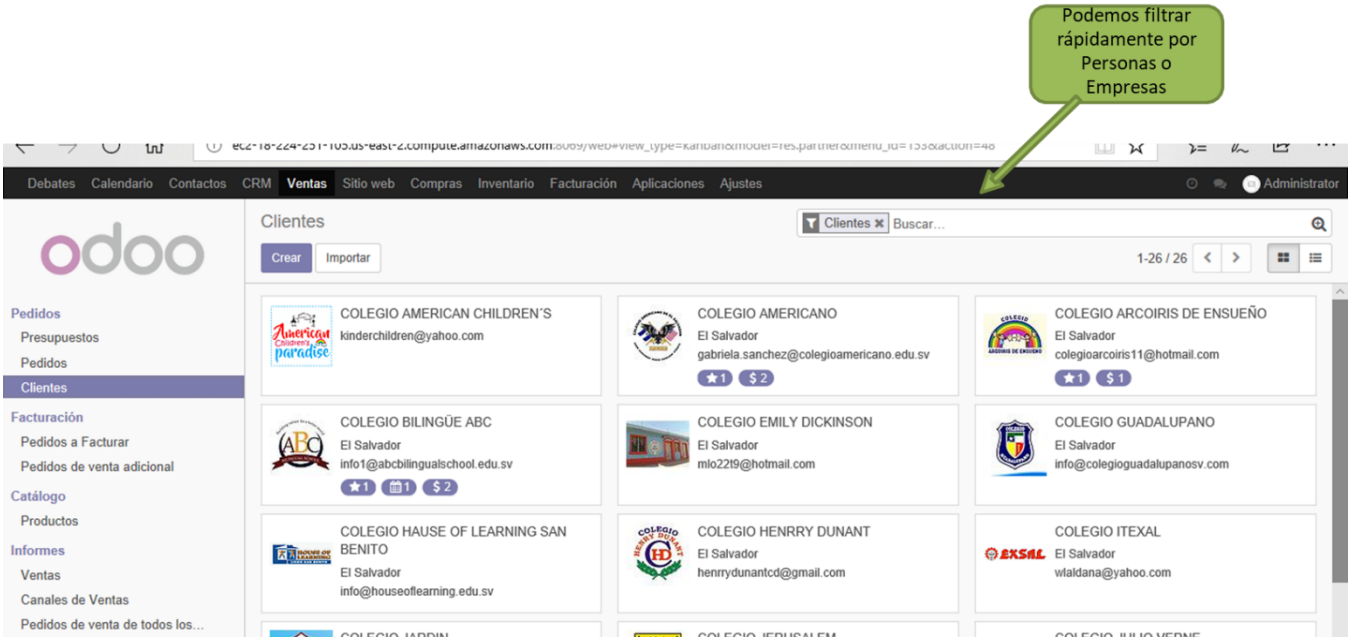

Debates Calendario Contactos CRM Ventas Sitio web Compras Inventario Facturación Aplicaciones Ajustes
Administrator
Clientes / COLEGIO AMERICANO / Presupuestos y pedidos / SO002
Editar Crear
Imprimir Acción
1 / 2
Confirmar venta Imprimir Enviar por correo electrónico Cancelar
Presupuesto enviado
Pedido de ventas
Dentro de la empresa podemos ver los Los datos del pedido e identificación de los productos cotizados
SO002
Cliente
COLEGIO AMERICANO
Colonia Lomas de San Francisco,
Calle N1 Local 2, San Salvador
El Salvador
Fecha de caducidad 03/11/2018
Plazos de pago 15 Días
Líneas del pedido
Otra información
Producto Descripción Ctdad pedida Precio de Unidad Impuestos Subtotal
Pantalon Pantalon 1.000 15.00 Impuesto 15.00% $ 15.00

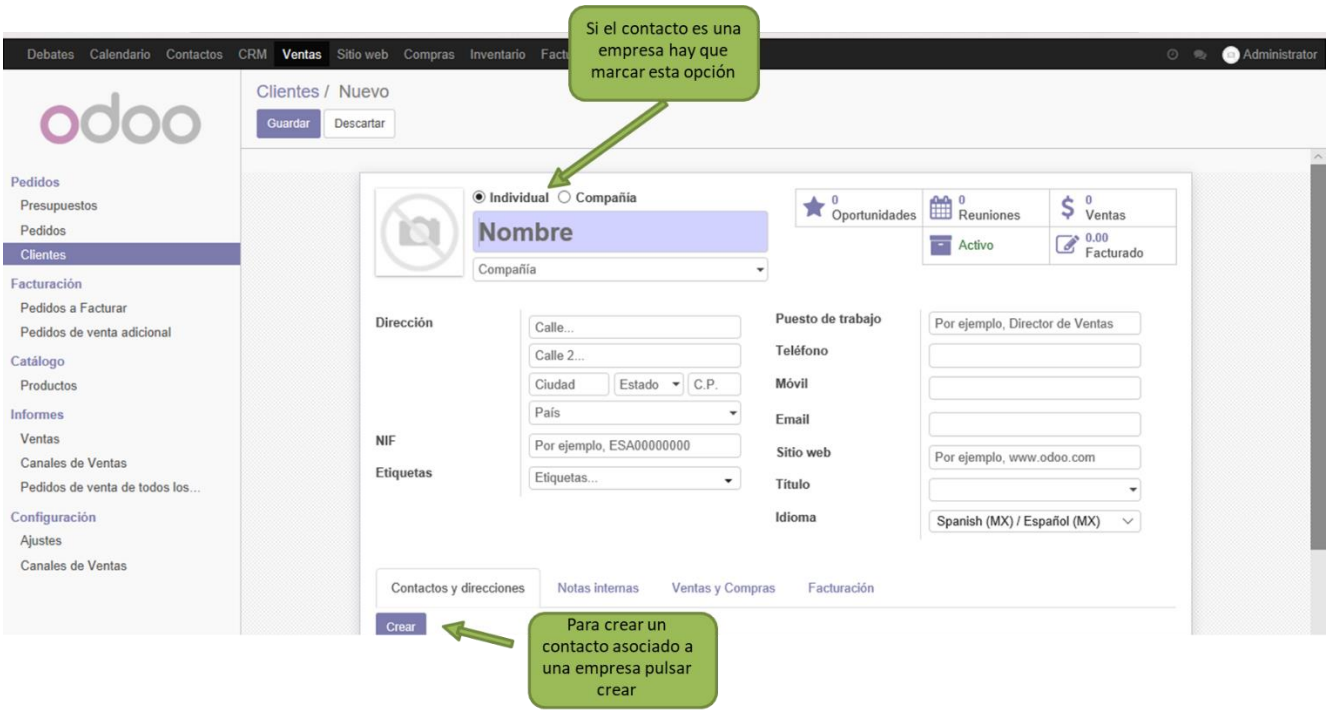
Creación de Clientes

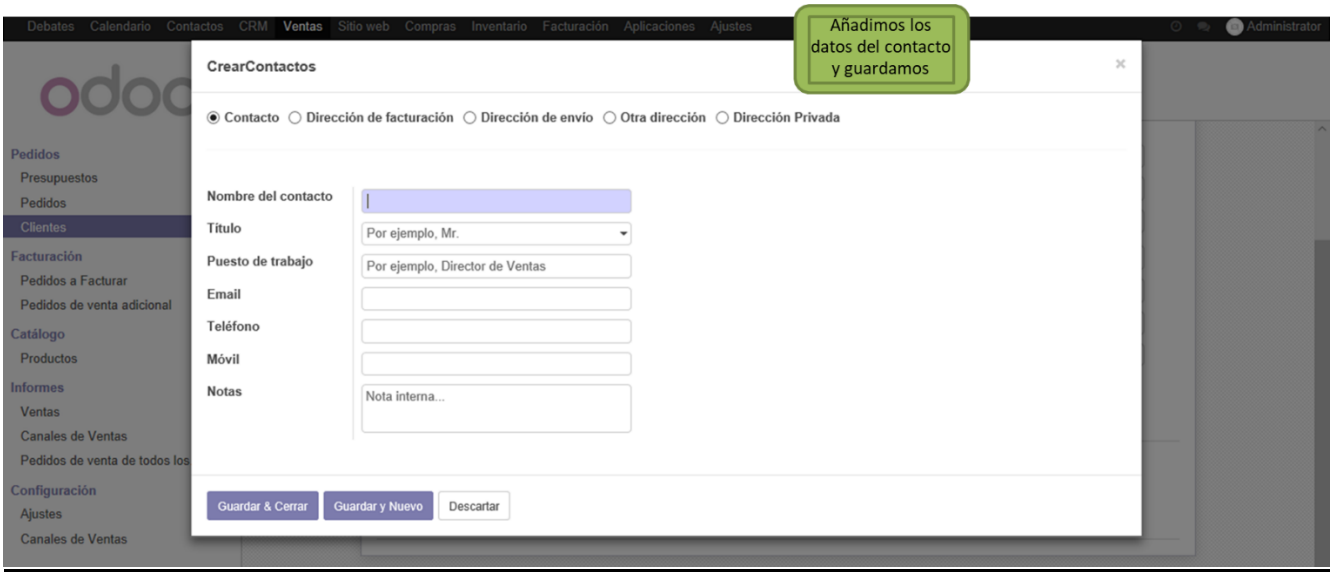
Una base de datos manejada en el CRM adecuado puede ofrecer la posibilidad de guardar todos los datos de forma intuitiva, el acceso a los datos de forma sencilla, además; debe ofrecer la posibilidad de ayudarnos a recuperar clientes antiguos o indecisos, ofrecer contenidos personalizados que respondan a cada tipo de comprador, aumentar tus ventas a través de técnicas como el email marketing, mantener a tus clientes y contactos en general informados sobre tus novedades y ofertas especiales, entre otros.

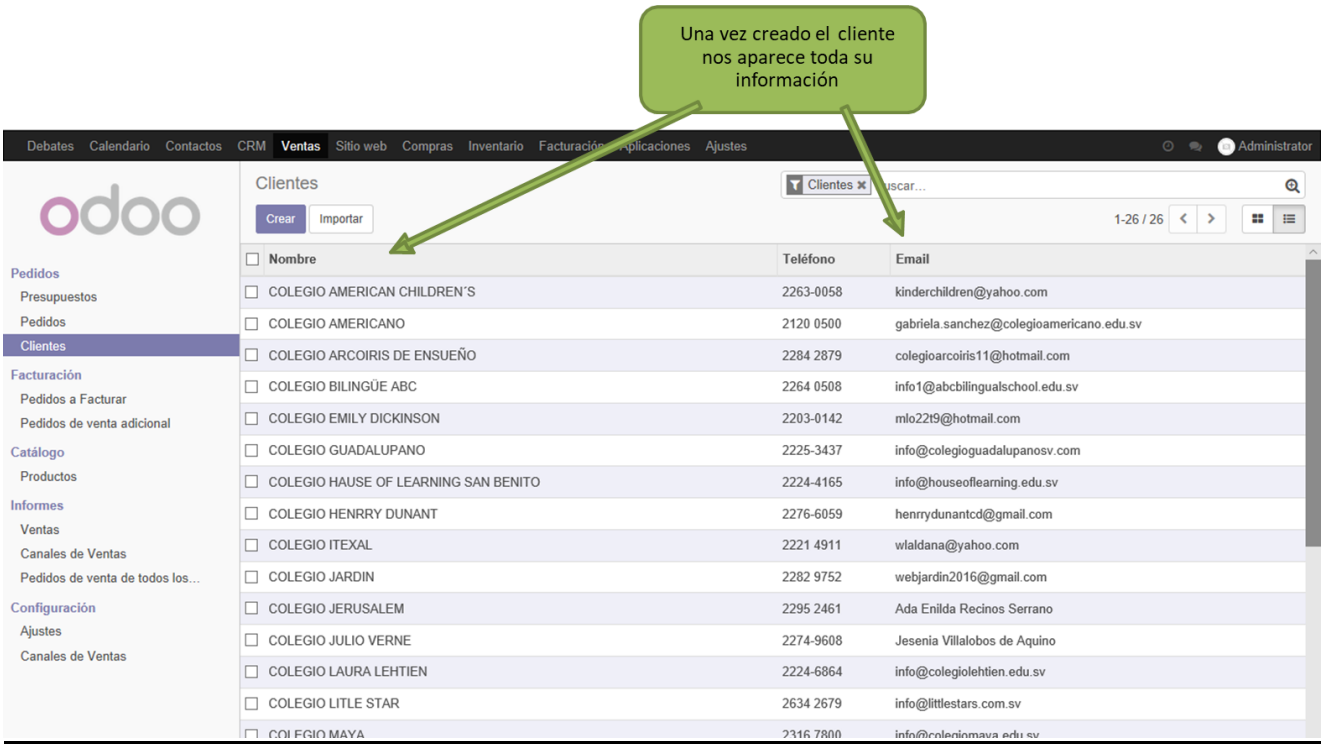



Se colocan los datos del contacto ya sea persona natural o empresa
Una vez se registran los datos pulsar Guardar
Debates Calendario Contactos CRM Ventas Sitio web Compras Inventario Facturación Aplicaciones Ajustes
Maisis
Clientes / Nuevo
Guardar
Descartar
Pedidos
Presupuestos
Pedidos
Clientes
Facturación
Pedidos a Facturar
Pedidos de venta adicional
Catálogo
Productos
Informes
Ventas
Canales de Ventas
Pedidos de venta de todos los...
Configuración
Ajustes
Canales de Ventas
Individual
Compañía
Nombre
Compañía
0 Oportunidades
0 Reuniones
0 Ventas
Activo
0.00 Facturado
Dirección
Calle...
Calle 2...
Ciudad
Estado
C.P.
País
NIF
Por ejemplo, ESA00000000
Etiquetas
Etiquetas...
Puesto de trabajo
Por ejemplo, Director de Ventas
Teléfono
Móvil
Email
Sitio web
Por ejemplo, www.odoo.com
Título
Idioma
Spanish (MX) / Español (MX)
Contactos y direcciones
Notas internas
Ventas y Compras
Facturación
Crear


Podemos filtrar rápidamente por Personas o Empresas
Debates Calendario Contactos CRM Ventas Sitio web Compras Inventario Facturación Aplicaciones Ajustes
Administrator
odoo
Clientes
Clientes
Buscar...
Crear
Importar
1-26 / 26
Pedidos
Presupuestos
Pedidos
Clientes
Facturación
Pedidos a Facturar
Pedidos de venta adicional
Catálogo
Productos
Informes
Ventas
Canales de Ventas
Pedidos de venta de todos los...
COLEGIO AMERICAN CHILDREN´S
kinderchildren@yahoo.com
COLEGIO AMERICANO
El Salvador
gabriela.sanchez@colegioamericano.edu.sv
COLEGIO ARCOIRIS DE ENSUEÑO
El Salvador
colegioarcoiris11@hotmail.com
COLEGIO BILINGÜE ABC
El Salvador
info1@abcbilingualschool.edu.sv
COLEGIO EMILY DICKINSON
El Salvador
mlo2219@hotmail.com
COLEGIO GUADALUPANO
El Salvador
info@colegioguadalupanosv.com
COLEGIO HAUSE OF LEARNING SAN BENITO
El Salvador
info@houseoflearning.edu.sv
COLEGIO HENRRY DUNANT
El Salvador
henrrydunantcd@gmail.com
COLEGIO ITEXAL
El Salvador
wlaldana@yahoo.com


Si el contacto es una empresa hay que marcar esta opción
Debates Calendario Contactos CRM Ventas Sitio web Compras Inventario
Administrator
Clientes / Nuevo
Guardar
Descartar
Pedidos
Presupuestos
Pedidos
Clientes
Facturación
Pedidos a Facturar
Pedidos de venta adicional
Catálogo
Productos
Informes
Ventas
Canales de Ventas
Pedidos de venta de todos los...
Configuración
Ajustes
Canales de Ventas
Individual
Compañía
Nombre
Compañía
0 Oportunidades
0 Reuniones
0 Ventas
Activo
0.00 Facturado
Dirección
Calle...
Calle 2...
Ciudad
Estado
C.P.
País
NIF
Por ejemplo, ESA00000000
Etiquetas
Etiquetas...
Puesto de trabajo
Por ejemplo, Director de Ventas
Teléfono
Móvil
Email
Sitio web
Por ejemplo, www.odoo.com
Título
Idioma
Spanish (MX) / Español (MX)
Contactos y direcciones
Notas internas
Ventas y Compras
Facturación
Crear
Para crear un contacto asociado a una empresa pulsar crear


Añadimos los datos del contacto y guardamos
Debates Calendario Contactos CRM Ventas Sitio web Compras Inventario Facturación Aplicaciones Ajustes
Administrator
CrearContactos
Contacto
Dirección de facturación
Dirección de envío
Otra dirección
Dirección Privada
Nombre del contacto
Título
Por ejemplo, Mr.
Puesto de trabajo
Por ejemplo, Director de Ventas
Email
Teléfono
Móvil
Notas
Nota interna...
Guardar & Cerrar
Guardar y Nuevo
Descartar


Una vez creado el cliente nos aparece toda su información
Debates Calendario Contactos CRM Ventas Sitio web Compras Inventario Facturación Aplicaciones Ajustes
Administrator
Clientes
Crear Importar
1-26 / 26
Pedidos
Presupuestos
Pedidos
Clientes
Facturación
Pedidos a Facturar
Pedidos de venta adicional
Catálogo
Productos
Informes
Ventas
Canales de Ventas
Pedidos de venta de todos los...
Configuración
Ajustes
Canales de Ventas
Nombre Teléfono Email
COLEGIO AMERICAN CHILDREN´S 2263-0058 kinderchildren@yahoo.com
COLEGIO AMERICANO 2120 0500 gabriela.sanchez@colegioamericano.edu.sv
COLEGIO ARCOIRIS DE ENSUEÑO 2284 2879 colegioarcoiris11@hotmail.com
COLEGIO BILINGÜE ABC 2264 0508 info1@abcbilingualschool.edu.sv
COLEGIO EMILY DICKINSON 2203-0142 mlo22t9@hotmail.com
COLEGIO GUADALUPANO 2225-3437 info@colegioguadalupanosv.com
COLEGIO HAUSE OF LEARNING SAN BENITO 2224-4165 info@houseoflearning.edu.sv
COLEGIO HENRRY DUNANT 2276-6059 henrrydunantcd@gmail.com
COLEGIO ITEXAL 2221 4911 wlaldana@yahoo.com
COLEGIO JARDIN 2282 9752 webjardin2016@gmail.com
COLEGIO JERUSALEM 2295 2461 Ada Enilda Recinos Serrano
COLEGIO JULIO VERNE 2274-9608 Jesenia Villalobos de Aquino
COLEGIO LAURA LEHTIEN 2224-6864 info@colegiolehtien.edu.sv
COLEGIO LITLE STAR 2634 2679 info@littlestars.com.sv


Debates Calendario Contactos CRM Ventas Sitio web Compras Inventario Facturación Aplicaciones Ajustes
Administrator
Clientes / COLEGIO AMERICANO / Presupuestos y pedidos / SO002
Editar Crear
Imprimir Acción
1 / 2
Confirmar venta Imprimir Enviar por correo electrónico Cancelar
Presupuesto enviado
Pedido de ventas
Dentro de la empresa podemos ver los Los datos del pedido e identificación de los productos cotizados
SO002
Cliente
COLEGIO AMERICANO
Colonia Lomas de San Francisco,
Calle N1 Local 2, San Salvador
El Salvador
Fecha de caducidad 03/11/2018
Plazos de pago 15 Días
Líneas del pedido
Otra información
Producto Descripción Ctdad pedida Precio de Unidad Impuestos Subtotal
Pantalon Pantalon 1.000 15.00 Impuesto 15.00% $ 15.00

Productos, Creación de Productos

La ficha de producto es uno de los maestros principales de cualquier sistema de gestión integral. Sin su correcta definición no podrá vender, comprar o fabricar sus productos. En función de cómo los identifique y parametrice, determinará la operativa del sistema con ellos.

Crear un producto no es difícil, solo tienes que seguir los siguientes pasos:

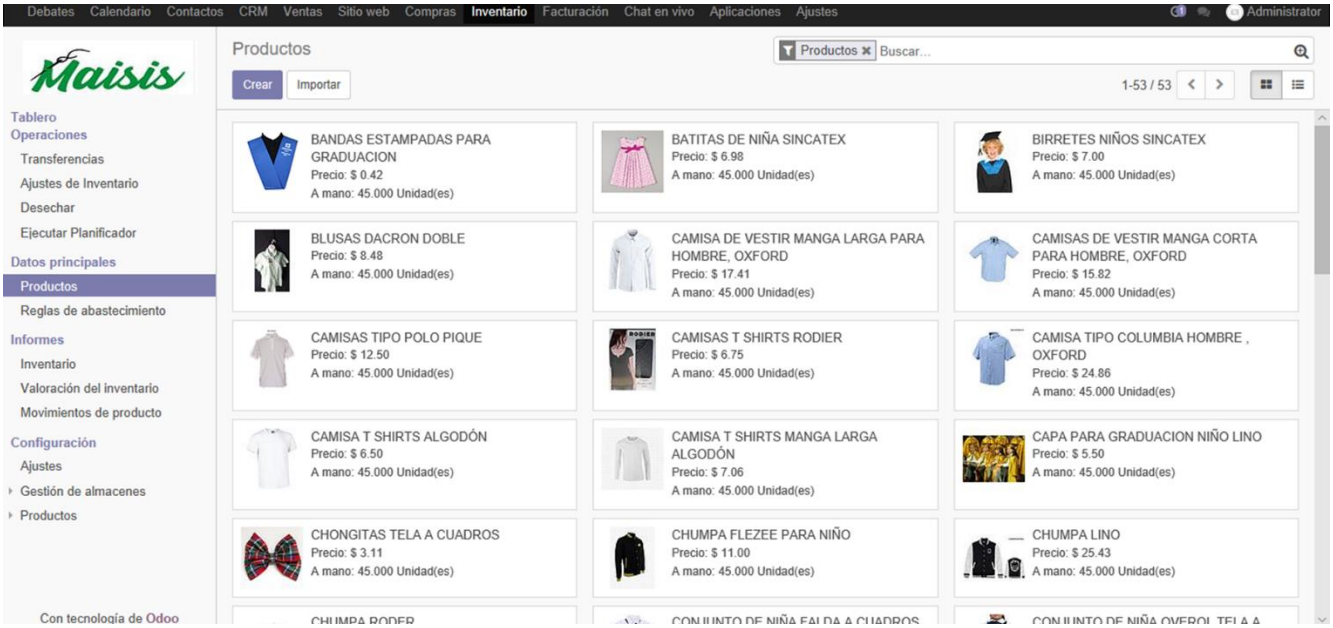
1. Ir al menú superior y pulsa en "Ventas".
2. En el sub-menú localiza "Productos" y pulsa sobre él.
3. Ahora dale a crear y se te abrirá la ficha de Odoo para rellenar los campos que necesitas para crear tu producto.

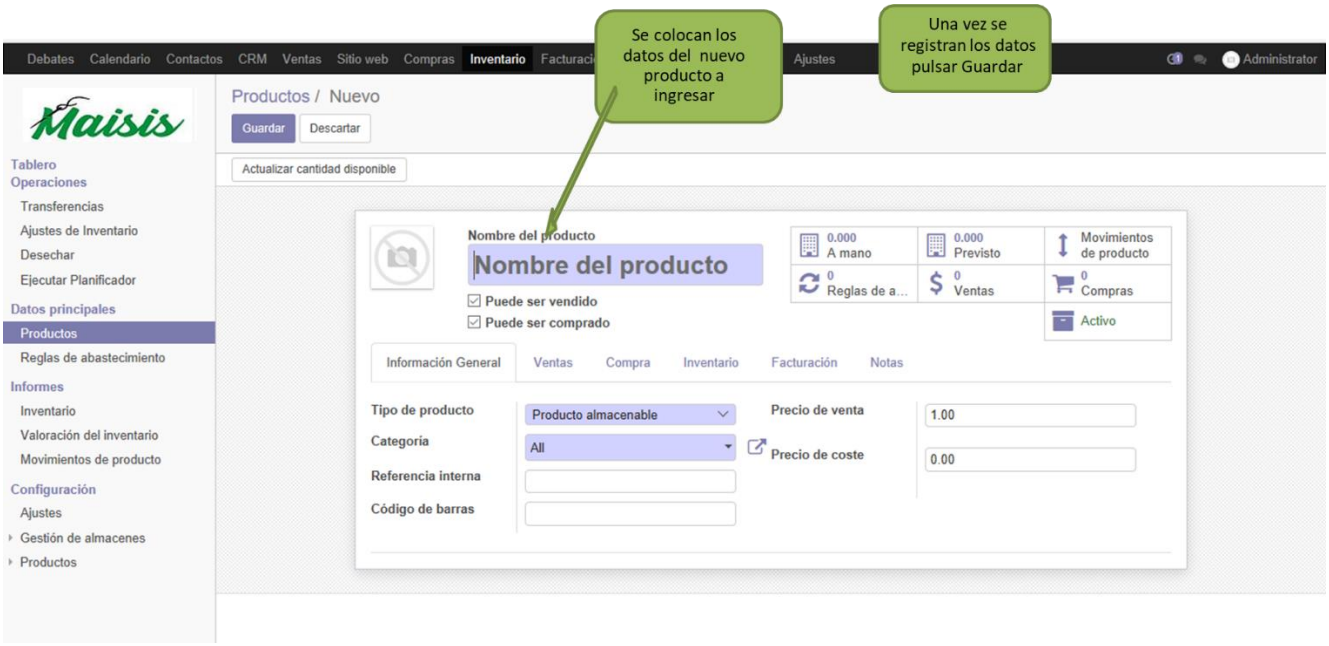
En este manual Odoo nos vamos a centrar en la pestaña "Información" que es la primera que nos aparece.

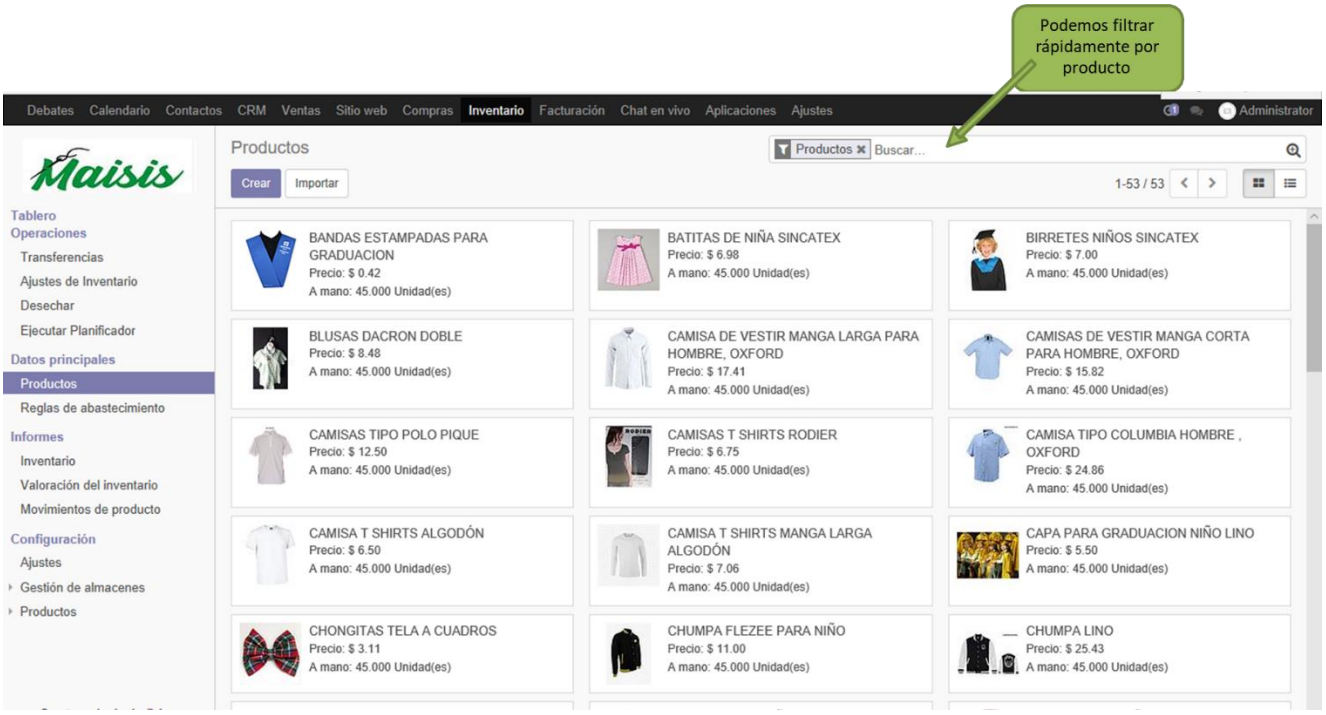
1. Nombre de producto: Es tan sencillo como su propio nombre indica, es el nombre de nuestro producto.
2. Imagen: Al poner el ratón sobre el recuadro de la cámara de fotos podrás darle al icono del lápiz y subir la imagen de tu producto.
3. Puede ser vendido / Puede ser comprado: Aquí le indicas al sistema si el producto lo vas a usar para la venta o para la compra. Así podrás más adelante utilizarlo en otros módulos de ventas y/o compras.
4. Tipo de producto: Hay tres opciones
    a) Consumible: Son aquellos productos los cuales no necesitamos gestionar el stock.
    b) Almacenable: Son aquellos productos que precisan de una gestión de stock
    c) Servicio: Aquí le decimos al sistema que el producto no es tal, sino que es un servicio, con lo que las reglas de stock desaparecen.
5. Precio de venta: El precio de venta del producto sin IGV.
6. Costo: Es el precio de compra del producto.

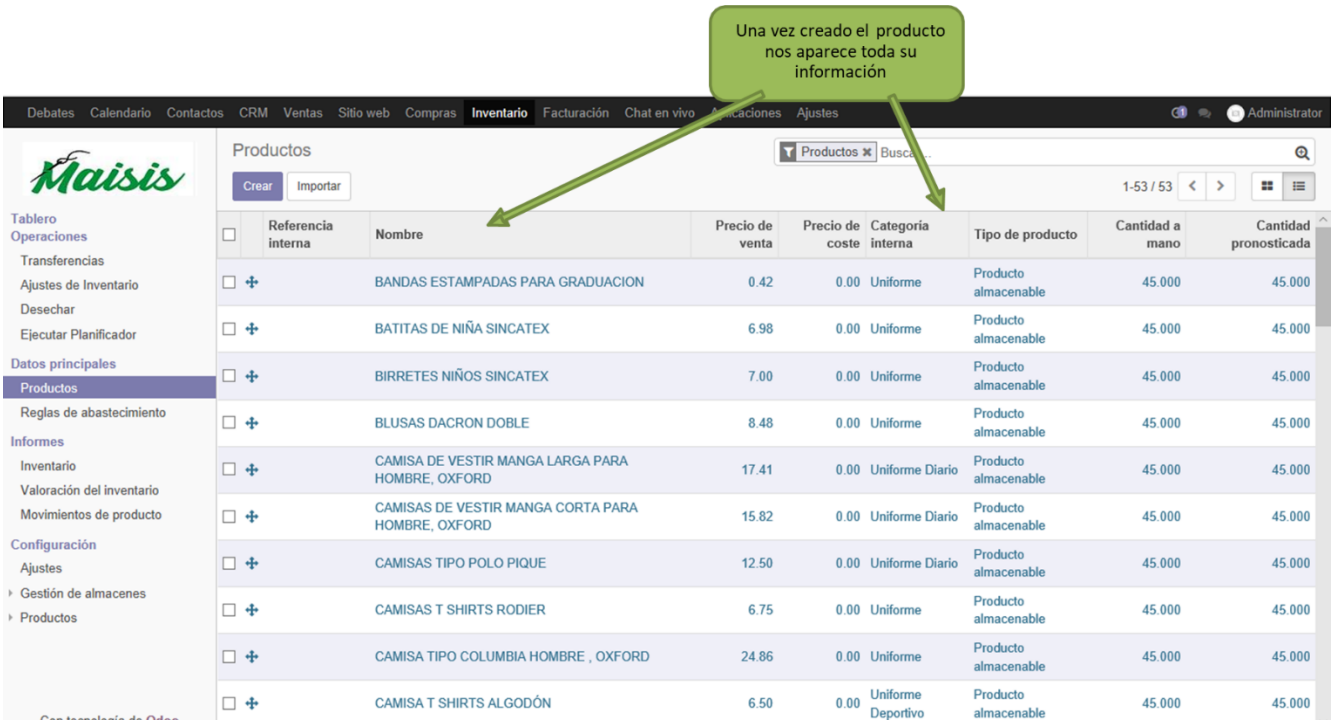
7. Referencia Interna: Puede asignarle un código interno para el reconocimiento del producto.
8. Código de Barras: Es él número del código de barras (Estándar EAN13)
9. Categoría Interna: Es la categoría que pertenece el producto dentro del almacén, para tener un orden de categorías y sub-categorías.
10. Control de Facturas: Hay dos opciones
    a) Sobre cantidades pedidas: Control de facturas basado en las líneas de los pedidos de compra.
    b) Sobre cantidades recibidas: Control de facturas basado en las recepciones.

Creación de Productos




Se colocan los datos del nuevo producto a ingresar
Una vez se registran los datos pulsar Guardar
Debates Calendario Contactos CRM Ventas Sitio web Compras Inventario Facturación Ajustes
Administrator
Maisis
Productos / Nuevo
Guardar
Descartar
Actualizar cantidad disponible
Tablero
Operaciones
Transferencias
Ajustes de Inventario
Desechar
Ejecutar Planificador
Datos principales
Productos
Reglas de abastecimiento
Informes
Inventario
Valoración del inventario
Movimientos de producto
Configuración
Ajustes
Gestión de almacenes
Productos
Nombre del producto
Nombre del producto
Puede ser vendido
Puede ser comprado
0.000 A mano
0.000 Previsto
Movimientos de producto
0 Reglas de a...
0 Ventas
0 Compras
Activo
Información General
Ventas
Compra
Inventario
Facturación
Notas
Tipo de producto
Producto almacenable
Categoría
All
Referencia interna
Código de barras
Precio de venta
1.00
Precio de coste
0.00


Podemos filtrar rápidamente por producto
Debates Calendario Contactos CRM Ventas Sitio web Compras Inventario Facturación Chat en vivo Aplicaciones Ajustes
Administrator
Maisis
Productos
Crear
Importar
Productos
Buscar...
1-53 / 53
Tablero
Operaciones
Transferencias
Ajustes de Inventario
Desechar
Ejecutar Planificador
Datos principales
Productos
Reglas de abastecimiento
Informes
Inventario
Valoración del inventario
Movimientos de producto
Configuración
Ajustes
Gestión de almacenes
Productos
BANDAS ESTAMPADAS PARA GRADUACION
Precio: $ 0.42
A mano: 45.000 Unidad(es)
BATITAS DE NIÑA SINCATEX
Precio: $ 6.98
A mano: 45.000 Unidad(es)
BIRRETES NIÑOS SINCATEX
Precio: $ 7.00
A mano: 45.000 Unidad(es)
BLUSAS DACRON DOBLE
Precio: $ 8.48
A mano: 45.000 Unidad(es)
CAMISA DE VESTIR MANGA LARGA PARA HOMBRE, OXFORD
Precio: $ 17.41
A mano: 45.000 Unidad(es)
CAMISAS DE VESTIR MANGA CORTA PARA HOMBRE, OXFORD
Precio: $ 15.82
A mano: 45.000 Unidad(es)
CAMISAS TIPO POLO PIQUE
Precio: $ 12.50
A mano: 45.000 Unidad(es)
CAMISAS T SHIRTS RODIER
Precio: $ 6.75
A mano: 45.000 Unidad(es)
CAMISA TIPO COLUMBIA HOMBRE , OXFORD
Precio: $ 24.86
A mano: 45.000 Unidad(es)
CAMISA T SHIRTS ALGODÓN
Precio: $ 6.50
A mano: 45.000 Unidad(es)
CAMISA T SHIRTS MANGA LARGA ALGODÓN
Precio: $ 7.06
A mano: 45.000 Unidad(es)
CAPA PARA GRADUACION NIÑO LINO
Precio: $ 5.50
A mano: 45.000 Unidad(es)
CHONGITAS TELA A CUADROS
Precio: $ 3.11
A mano: 45.000 Unidad(es)
CHUMPA FLEZEE PARA NIÑO
Precio: $ 11.00
A mano: 45.000 Unidad(es)
CHUMPA LINO
Precio: $ 25.43
A mano: 45.000 Unidad(es)



MODULO DE COMPRAS

El módulo de compras es el encargado de gestionar en Odoo ERP los presupuestos, los pedidos de compras, los proveedores y los productos de compras

Una interfaz de usuario rápida diseñada para la gestión moderna de inventario. Conseguir más trabajo hecho con menos esfuerzo con o sin escáneres de códigos de barras.

Permite automatizar el trabajo de compra y gestionar fácilmente los proveedores, mejorando el rendimiento de la cadena de inventario.

Automatizar procesos en la gestión de compras mediante el Odoo supone una gran ventaja competitiva para la empresa. Estos son los 5 beneficios fundamentales de usarlo:

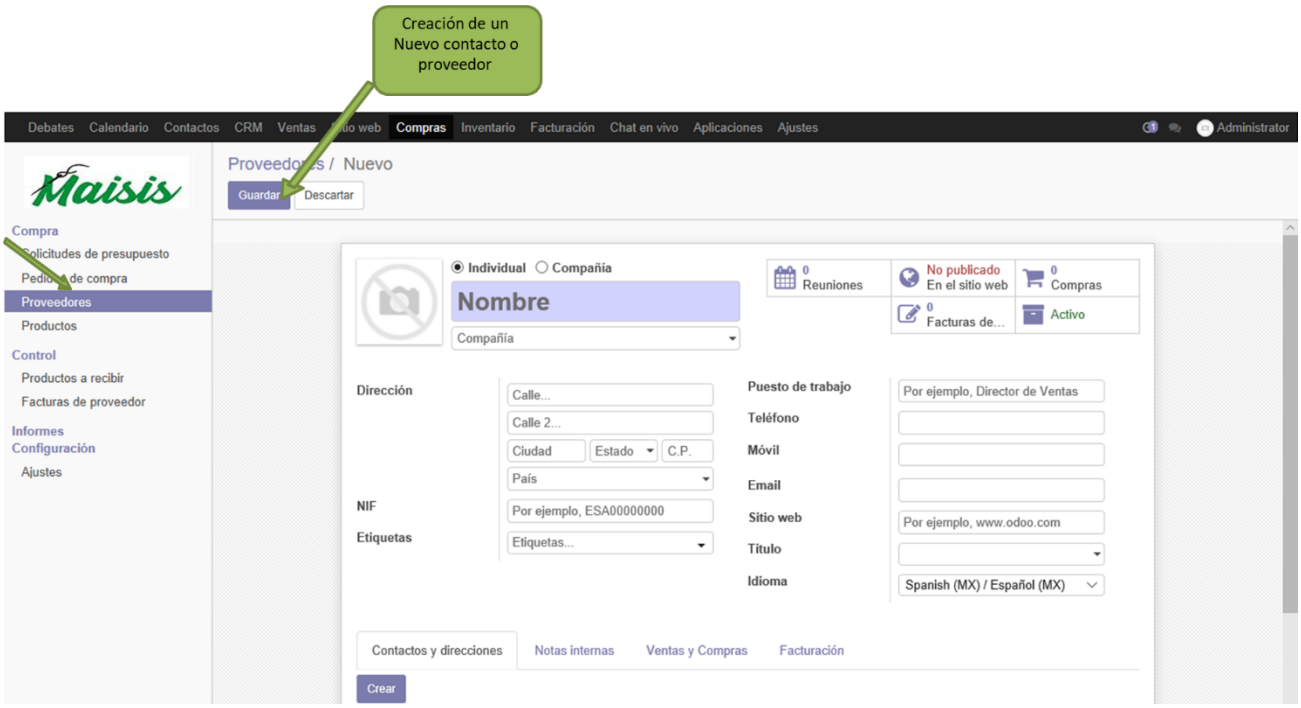
1. Detectar necesidades de compra
2. Optimizar la gestión de compra
3. Tomar decisiones efectivas con mayor agilidad
4. Verificar la gestión de pedidos y facturas
5. Facilitar el trabajo de todo el equipo de compras

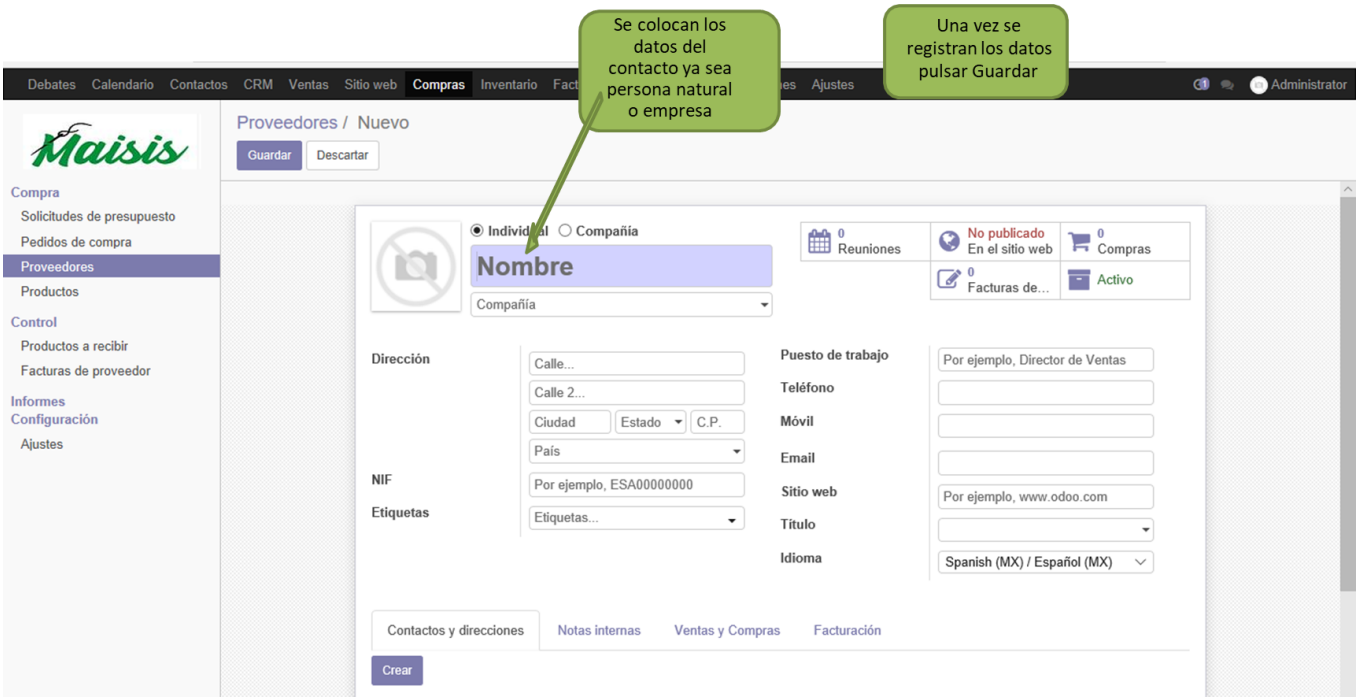
Proveedores, Creación de listado de proveedores

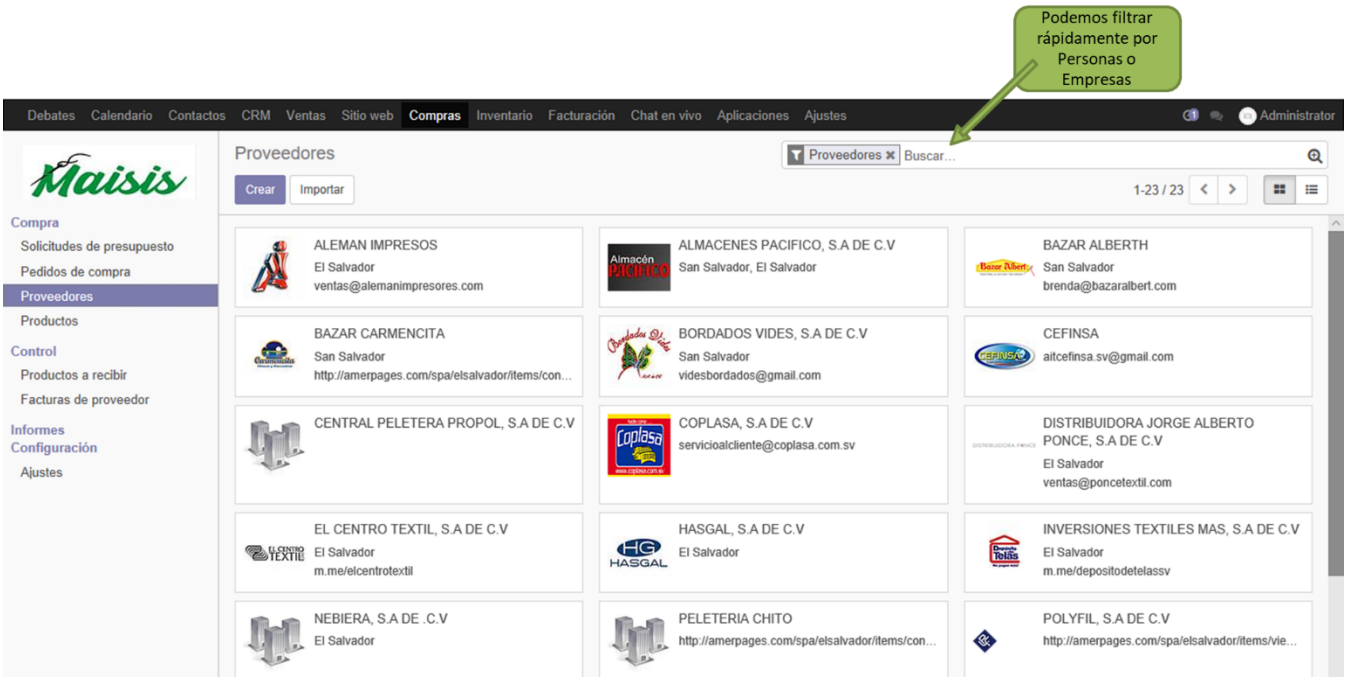
Podemos crear un proveedor, al entrar al módulo de compras, seleccionando Compras - Proveedores y crear un nuevo proveedor.

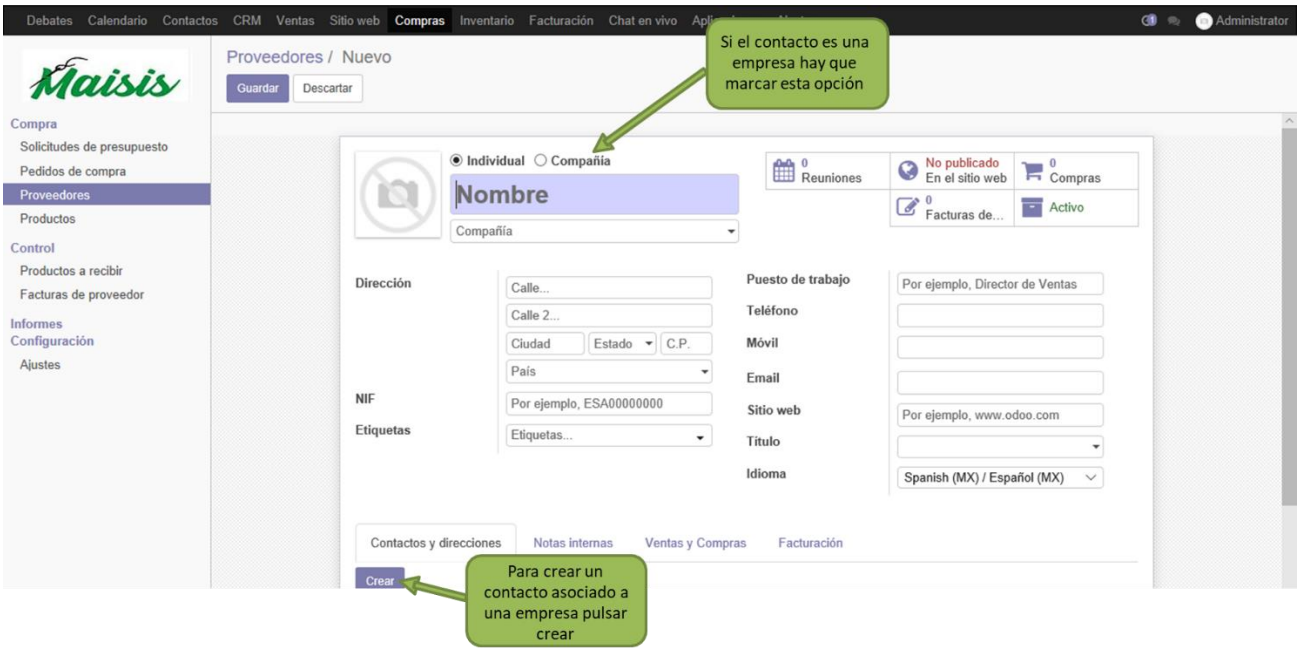
Se puede elegir si el contacto es como compañía o una persona, llenar la información básica como dirección, teléfono, correo electrónico, etc.

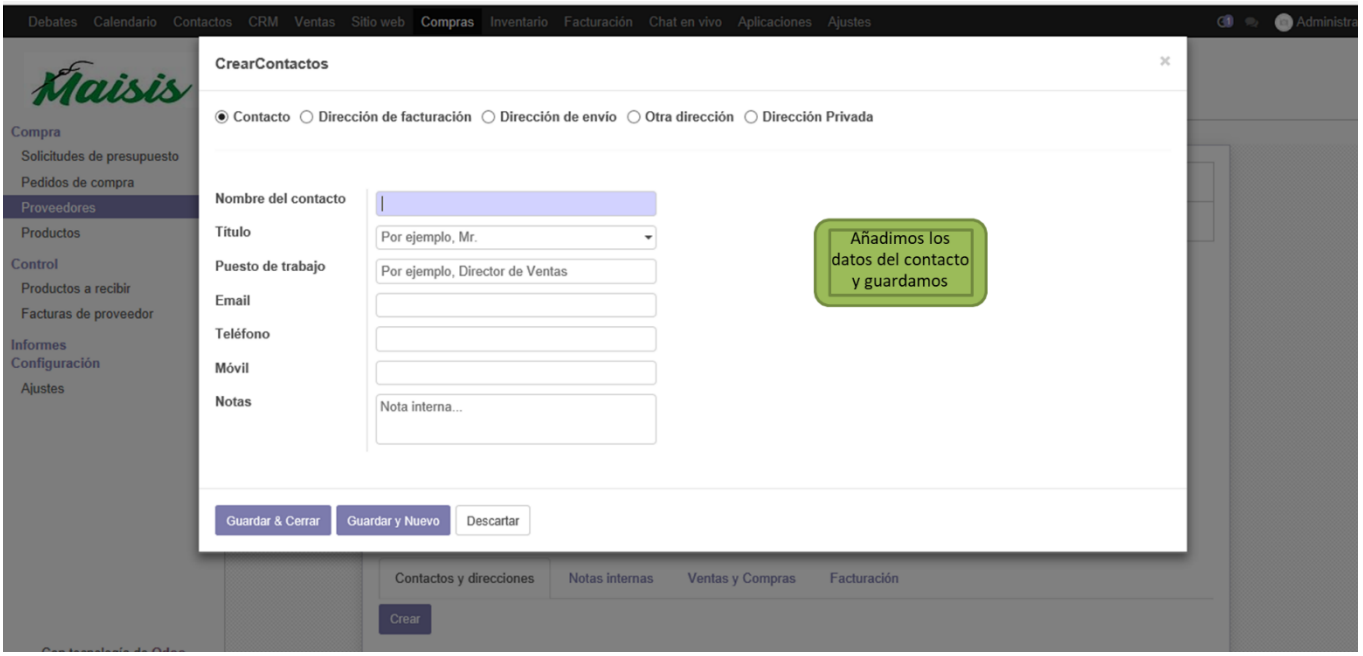
Si no se ha creado el contacto desde el módulo de compras, tendrá que ir a la sección de Ventas y Compras también e indicar si el contacto es un Proveedor. Si el contacto fue creado desde el módulo de compras este apartado se marcará automáticamente.

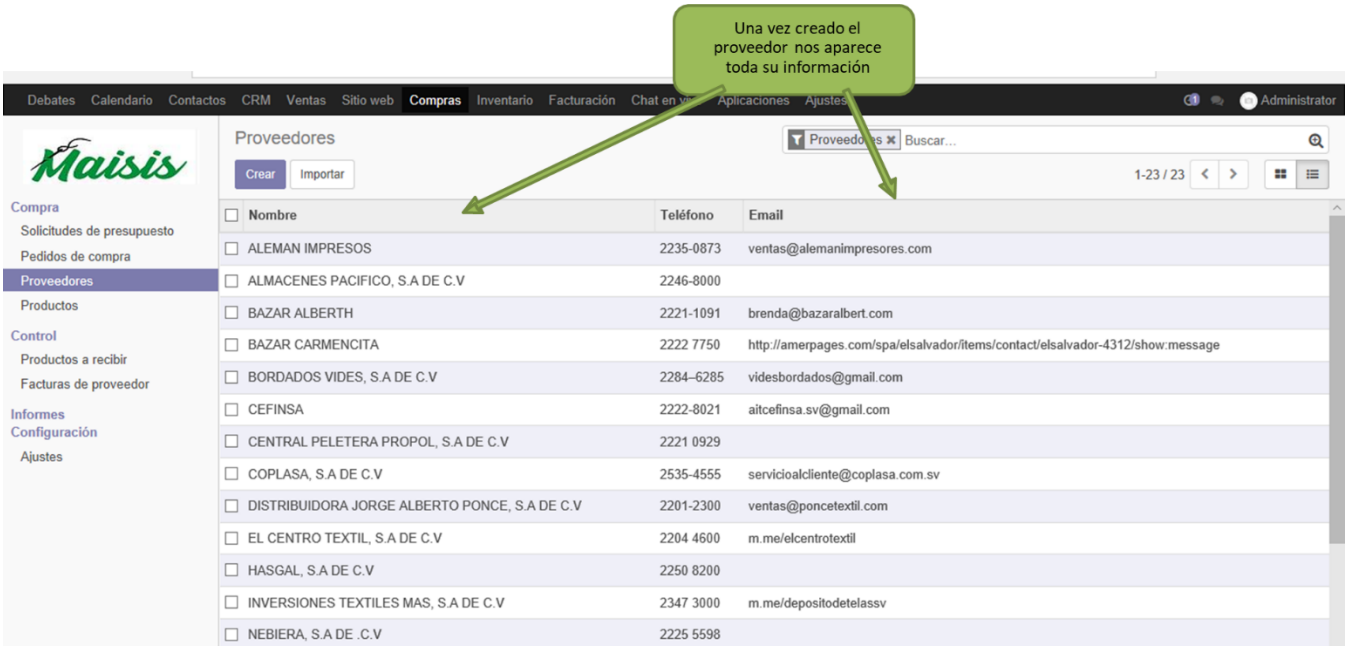

Creación de un Nuevo contacto o proveedor
Debates Calendario Contactos CRM Ventas Sitio web Compras Inventario Facturación Chat en vivo Aplicaciones Ajustes
Administrator
Maisis
Proveedores / Nuevo
Guardar
Descartar
Compra
Solicitudes de presupuesto
Pedidos de compra
Proveedores
Productos
Control
Productos a recibir
Facturas de proveedor
Informes
Configuración
Ajustes
Individual
Compañía
Nombre
Compañía
0 Reuniones
No publicado En el sitio web
0 Compras
0 Facturas de...
Activo
Dirección
Calle...
Calle 2...
Ciudad
Estado
C.P.
País
NIF
Por ejemplo, ESA00000000
Etiquetas
Etiquetas...
Puesto de trabajo
Por ejemplo, Director de Ventas
Teléfono
Móvil
Email
Sitio web
Por ejemplo, www.odoo.com
Título
Idioma
Spanish (MX) / Español (MX)
Contactos y direcciones
Notas internas
Ventas y Compras
Facturación
Crear


Se colocan los datos del contacto ya sea persona natural o empresa
Una vez se registran los datos pulsar Guardar
Debates Calendario Contactos CRM Ventas Sitio web Compras Inventario Ajustes
Administrator
Maisis
Proveedores / Nuevo
Guardar
Descartar
Compra
Solicitudes de presupuesto
Pedidos de compra
Proveedores
Productos
Control
Productos a recibir
Facturas de proveedor
Informes
Configuración
Ajustes
Individual
Compañía
Nombre
Compañía
0 Reuniones
No publicado En el sitio web
0 Compras
0 Facturas de...
Activo
Dirección
Calle...
Calle 2...
Ciudad
Estado
C.P.
País
NIF
Por ejemplo, ESA00000000
Etiquetas
Etiquetas...
Puesto de trabajo
Por ejemplo, Director de Ventas
Teléfono
Móvil
Email
Sitio web
Por ejemplo, www.odoo.com
Título
Idioma
Spanish (MX) / Español (MX)
Contactos y direcciones
Notas internas
Ventas y Compras
Facturación
Crear


Podemos filtrar rápidamente por Personas o Empresas
Debates Calendario Contactos CRM Ventas Sitio web Compras Inventario Facturación Chat en vivo Aplicaciones Ajustes
Administrator
Maisis
Proveedores
Proveedores Buscar...
Crear Importar
1-23 / 23
Compra
Solicitudes de presupuesto
Pedidos de compra
Proveedores
Productos
Control
Productos a recibir
Facturas de proveedor
Informes
Configuración
Ajustes
ALEMAN IMPRESOS
El Salvador
ventas@alemanimpresores.com
ALMACENES PACIFICO, S.A DE C.V
San Salvador, El Salvador
BAZAR ALBERTH
San Salvador
brenda@bazaralbert.com
BAZAR CARMENCITA
San Salvador
http://amerpages.com/spa/elsalvador/items/con...
BORDADOS VIDES, S.A DE C.V
San Salvador
videsbordados@gmail.com
CEFINSA
aitcefinsa.sv@gmail.com
CENTRAL PELETERA PROPOL, S.A DE C.V
COPLASA, S.A DE C.V
servicioalcliente@coplasa.com.sv
DISTRIBUIDORA JORGE ALBERTO PONCE, S.A DE C.V
El Salvador
ventas@poncetextil.com
EL CENTRO TEXTIL, S.A DE C.V
El Salvador
m.me/elcentrotextil
HASGAL, S.A DE C.V
El Salvador
INVERSIONES TEXTILES MAS, S.A DE C.V
El Salvador
m.me/depositodetelassv
NEBIERA, S.A DE .C.V
El Salvador
PELETERIA CHITO
http://amerpages.com/spa/elsalvador/items/con...
POLYFIL, S.A DE C.V
http://amerpages.com/spa/elsalvador/items/vie...


Debates Calendario Contactos CRM Ventas Sitio web Compras Inventario Facturación Chat en vivo
Administrator
Maisis
Proveedores / Nuevo
Guardar Descartar
Si el contacto es una empresa hay que marcar esta opción
Individual Compañía
Nombre
Compañía
0 Reuniones
No publicado En el sitio web
0 Compras
0 Facturas de...
Activo
Dirección
Calle...
Calle 2...
Ciudad Estado C.P.
País
NIF
Por ejemplo, ESA00000000
Etiquetas
Etiquetas...
Puesto de trabajo
Por ejemplo, Director de Ventas
Teléfono
Móvil
Email
Sitio web
Por ejemplo, www.odoo.com
Título
Idioma
Spanish (MX) / Español (MX)
Contactos y direcciones
Notas internas
Ventas y Compras
Facturación
Crear
Para crear un contacto asociado a una empresa pulsar crear


Debates Calendario Contactos CRM Ventas Sitio web Compras Inventario Facturación Chat en vivo Aplicaciones Ajustes
Maisis
Compra
Solicitudes de presupuesto
Pedidos de compra
Proveedores
Productos
Control
Productos a recibir
Facturas de proveedor
Informes
Configuración
Ajustes
CrearContactos
Contacto
Dirección de facturación
Dirección de envío
Otra dirección
Dirección Privada
Nombre del contacto
Título
Por ejemplo, Mr.
Puesto de trabajo
Por ejemplo, Director de Ventas
Email
Teléfono
Móvil
Notas
Nota interna...
Guardar & Cerrar
Guardar y Nuevo
Descartar
Añadimos los datos del contacto y guardamos
Contactos y direcciones
Notas internas
Ventas y Compras
Facturación
Crear


Una vez creado el proveedor nos aparece toda su información
Debates Calendario Contactos CRM Ventas Sitio web Compras Inventario Facturación Chat en vivo Aplicaciones Ajustes
Administrator
Maisis
Proveedores
Crear
Importar
Buscar...
1-23 / 23
Nombre
Teléfono
Email
ALEMAN IMPRESOS 2235-0873 ventas@alemanimpresores.com
ALMACENES PACIFICO, S.A DE C.V 2246-8000
BAZAR ALBERTH 2221-1091 brenda@bazaralbert.com
BAZAR CARMENCITA 2222 7750 http://amerpages.com/spa/elsalvador/items/contact/elsalvador-4312/show:message
BORDADOS VIDES, S.A DE C.V 2284--6285 videsbordados@gmail.com
CEFINSA 2222-8021 aitcefinsa.sv@gmail.com
CENTRAL PELETERA PROPOL, S.A DE C.V 2221 0929
COPLASA, S.A DE C.V 2535-4555 servicioalcliente@coplasa.com.sv
DISTRIBUIDORA JORGE ALBERTO PONCE, S.A DE C.V 2201-2300 ventas@poncetextil.com
EL CENTRO TEXTIL, S.A DE C.V 2204 4600 m.me/elcentrotextil
HASGAL, S.A DE C.V 2250 8200
INVERSIONES TEXTILES MAS, S.A DE C.V 2347 3000 m.me/depositodetelassv
NEBIERA, S.A DE .C.V 2225 5598

MODULO CRM

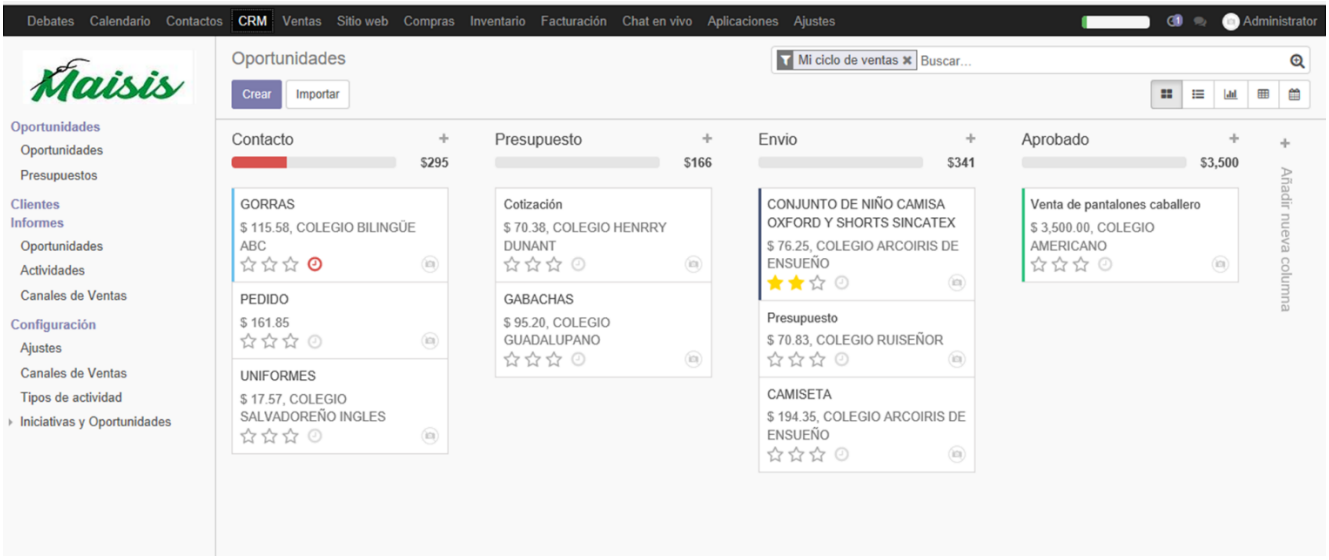
Cuando hablamos de CRM (Customer Relationship Management) nos referimos a la estrategia de negocios que la empresa utiliza para conseguir la fidelización del cliente. ¿Cómo se logra esto? Principalmente a través de información, reuniendo el mayor número de datos posibles sobre los clientes para tener un mayor conocimiento sobre sus gustos y necesidades y así aumentar su grado de satisfacción y generar una relación a largo plazo con ellos.

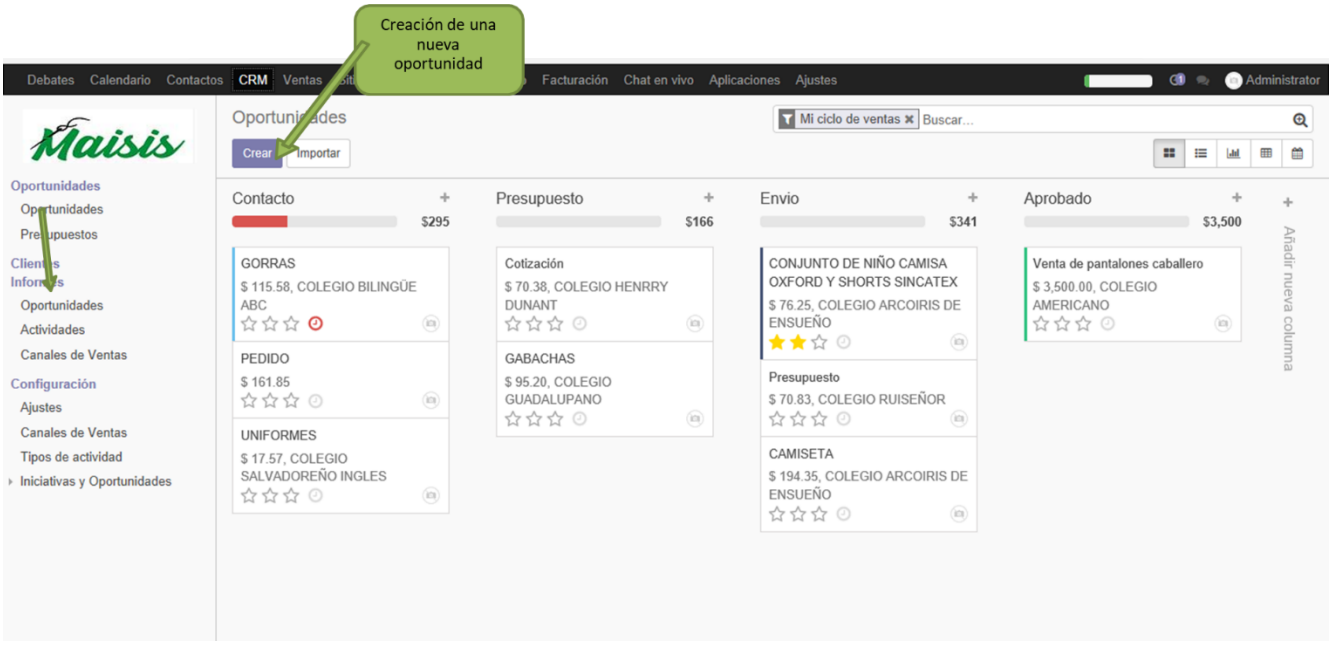
Con el CRM en Odoo podrás gestionar tu cartera de clientes, tanto potenciales como existentes, sencilla y eficazmente, siendo esta información accesible para todo el personal autorizado de tu compañía. Además, este módulo no sólo está limitado a la relación con los clientes, si no que se refiere a todas aquellas personas o entidades relacionadas con la organización: proveedores, socios, empleados.

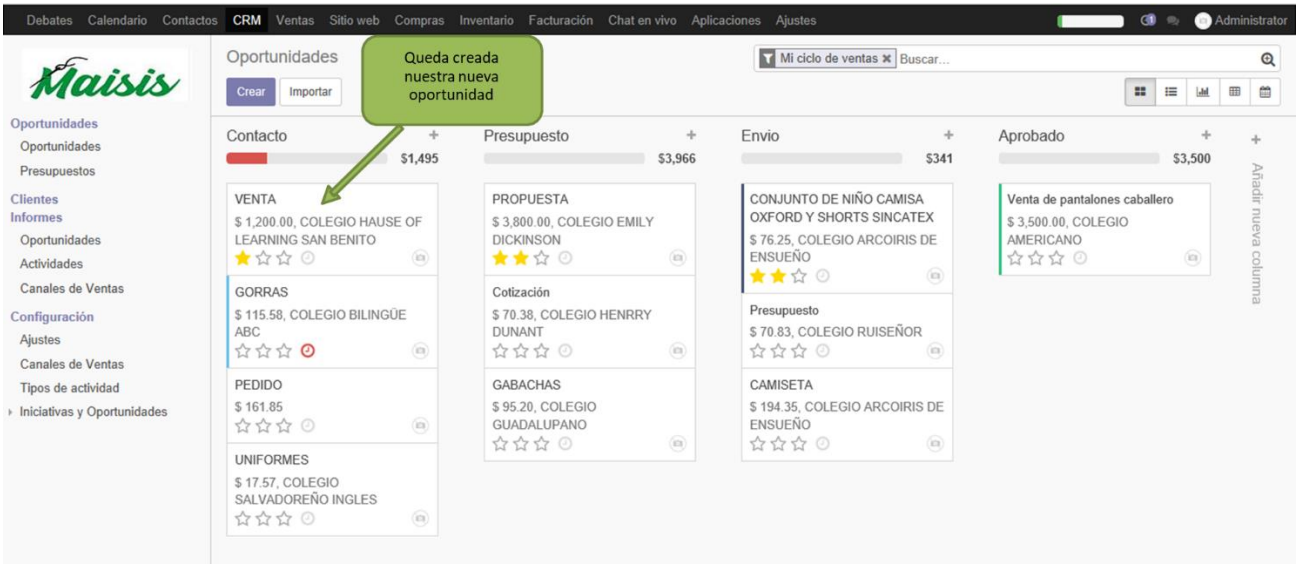
El programa de ventas de Odoo se subdivide a su vez en distintas funciones que facilitan su gestión:

1. Clientes.
2. Iniciativas de venta.
3. Oportunidades de venta.
4. Presupuestos.
5. Pedidos.

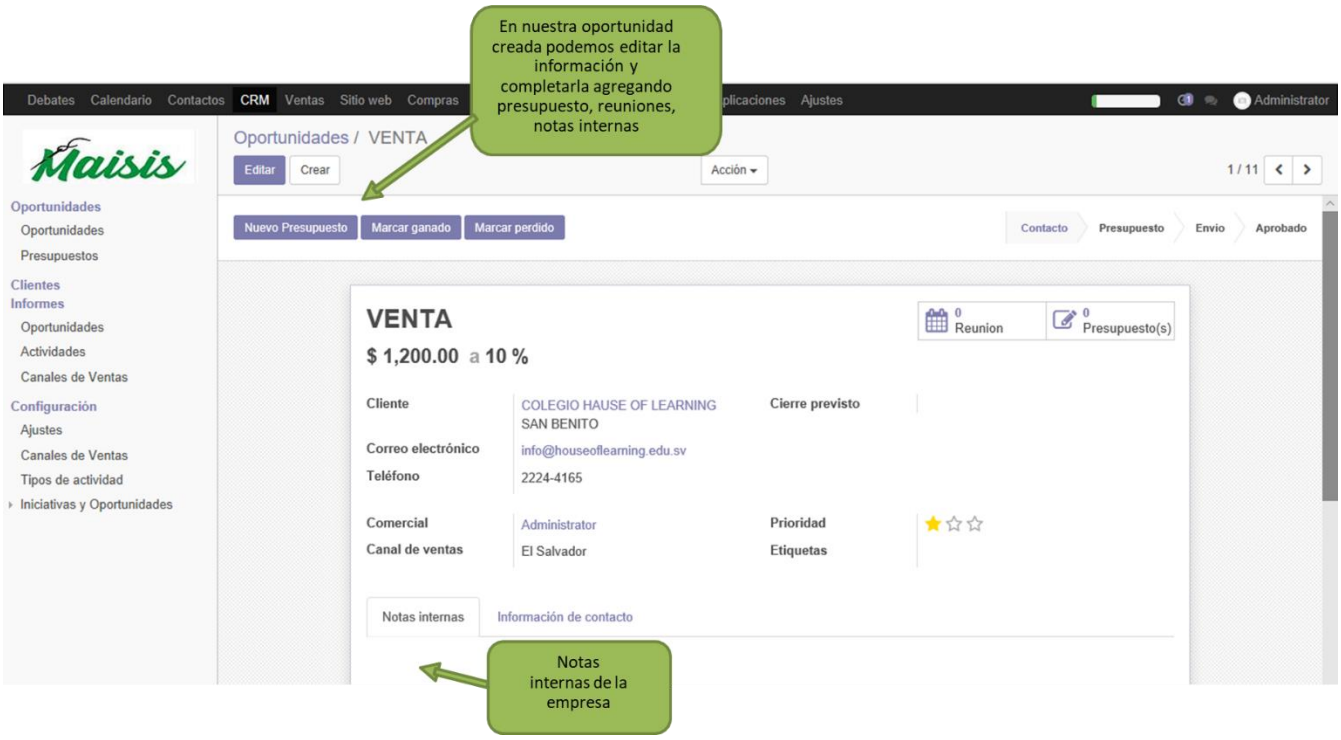
Creación del módulo CRM

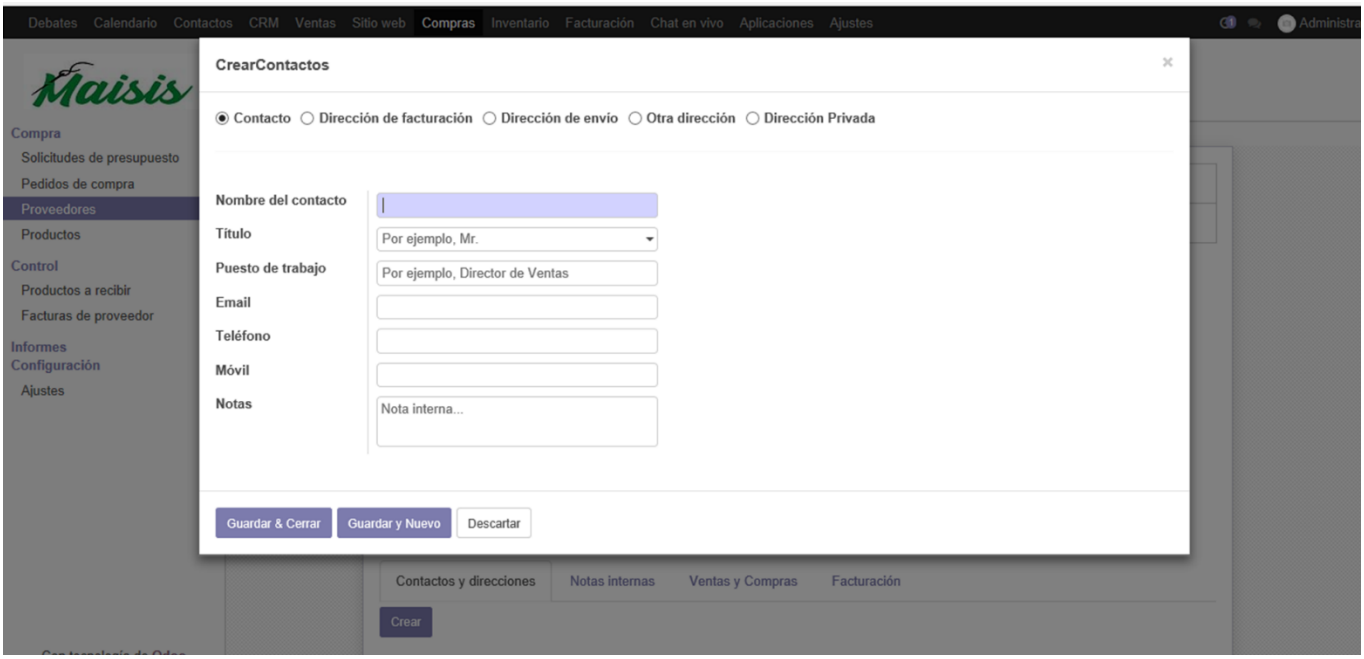


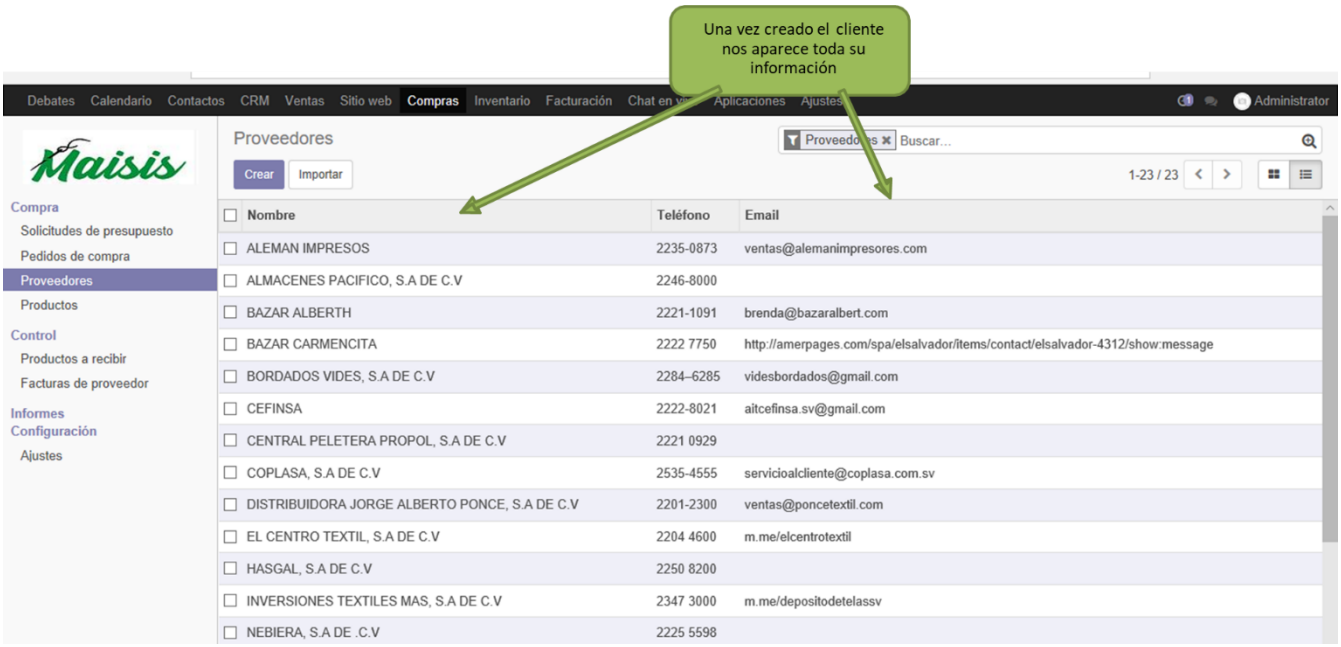


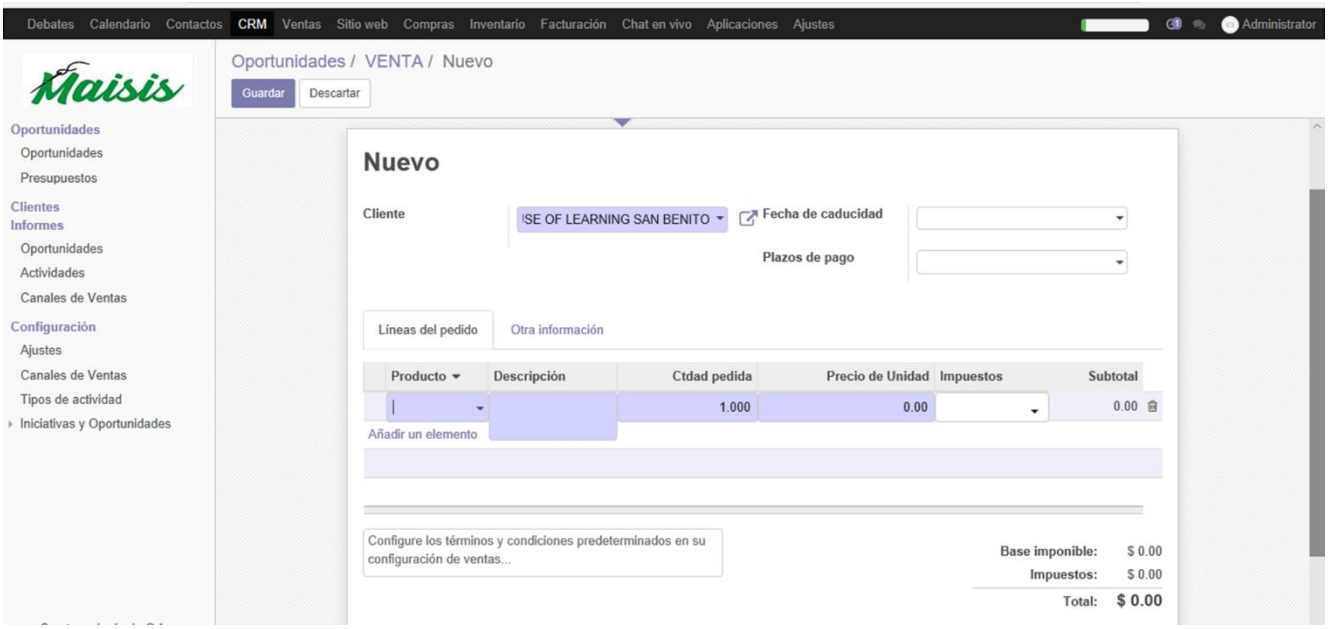

Debates Calendario Contactos CRM Ventas Sitio web Compras Inventario Facturación Chat en vivo Aplicaciones Ajustes
Administrator
Maisis
Oportunidades
Oportunidades
Presupuestos
Clientes
Informes
Oportunidades
Actividades
Canales de Ventas
Configuración
Ajustes
Canales de Ventas
Tipos de actividad
Iniciativas y Oportunidades
Oportunidades
Crear
Importar
Queda creada nuestra nueva oportunidad
Mi ciclo de ventas
Buscar...
Contacto
$1,495
Presupuesto
$3,966
Envio
$341
Aprobado
$3,500
VENTA
$ 1,200.00, COLEGIO HAUSE OF LEARNING SAN BENITO
GORRAS
$ 115.58, COLEGIO BILINGÜE ABC
PEDIDO
$ 161.85
UNIFORMES
$ 17.57, COLEGIO SALVADOREÑO INGLES
PROPUESTA
$ 3,800.00, COLEGIO EMILY DICKINSON
Cotización
$ 70.38, COLEGIO HENRRY DUNANT
GABACHAS
$ 95.20, COLEGIO GUADALUPANO
CONJUNTO DE NIÑO CAMISA OXFORD Y SHORTS SINCATEX
$ 76.25, COLEGIO ARCOIRIS DE ENSUEÑO
Presupuesto
$ 70.83, COLEGIO RUISEÑOR
CAMISETA
$ 194.35, COLEGIO ARCOIRIS DE ENSUEÑO
Venta de pantalones caballero
$ 3,500.00, COLEGIO AMERICANO
Añadir nueva columna

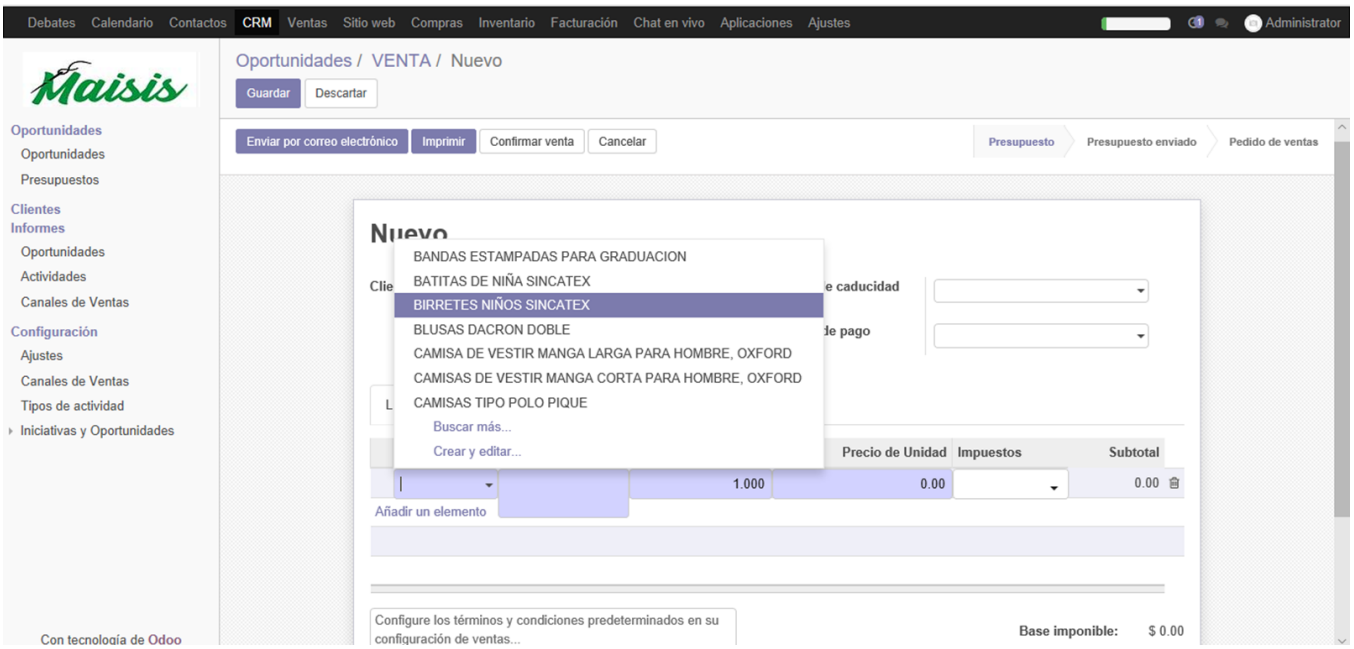

Se colocan los datos y características de la nueva oportunidad
Crear una oportunidad
Título de oportunidad
VENTA
Cliente
COLEGIO HAUSE OF LEARNING SAN BEN
Ingreso estimado
1200
Prioridad
Una vez se registran los datos pulsar Crear
Crear
Crear y editar
Descartar

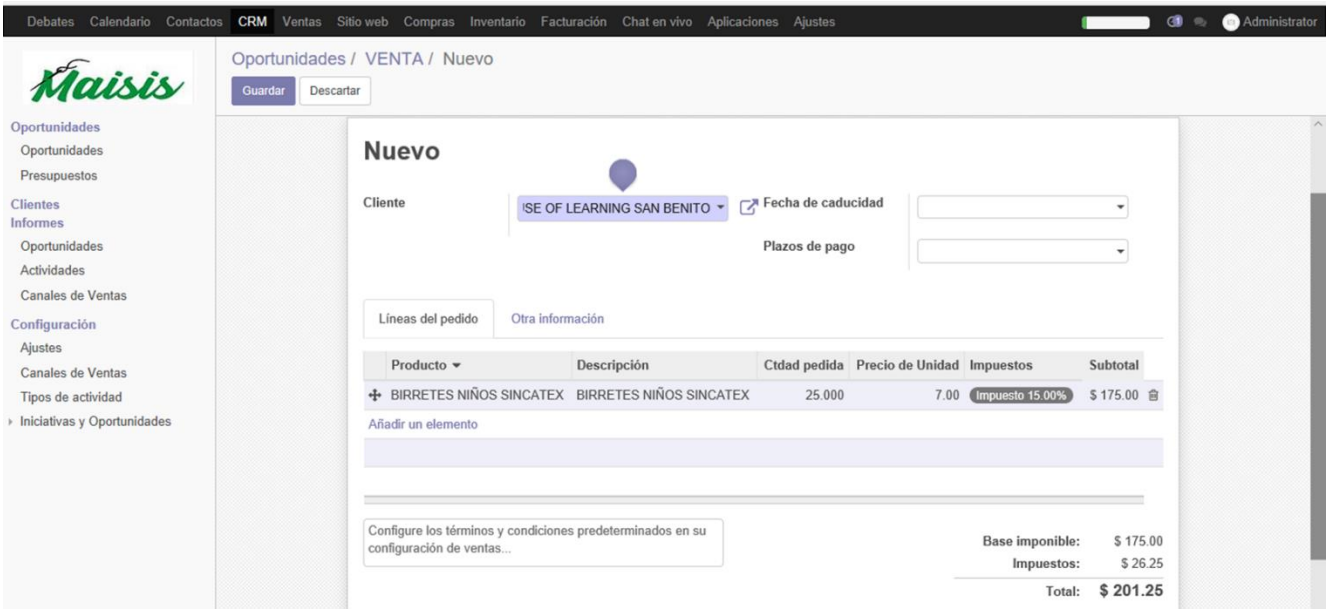

En nuestra oportunidad creada podemos editar la información y completarla agregando presupuesto, reuniones, notas internas
Debates Calendario Contactos CRM Ventas Sitio web Compras
Administrator
Maisis
Oportunidades / VENTA
Editar Crear
Acción
1 / 11
Oportunidades
Oportunidades
Presupuestos
Clientes
Informes
Oportunidades
Actividades
Canales de Ventas
Configuración
Ajustes
Canales de Ventas
Tipos de actividad
Iniciativas y Oportunidades
Nuevo Presupuesto
Marcar ganado
Marcar perdido
Contacto
Presupuesto
Envio
Aprobado
VENTA
$ 1,200.00 a 10 %
0 Reunion
0 Presupuesto(s)
Cliente
COLEGIO HAUSE OF LEARNING SAN BENITO
Correo electrónico
info@houseoflearning.edu.sv
Teléfono
2224-4165
Cierre previsto
Comercial
Administrator
Canal de ventas
El Salvador
Prioridad
Etiquetas
Notas internas
Información de contacto
Notas internas de la empresa

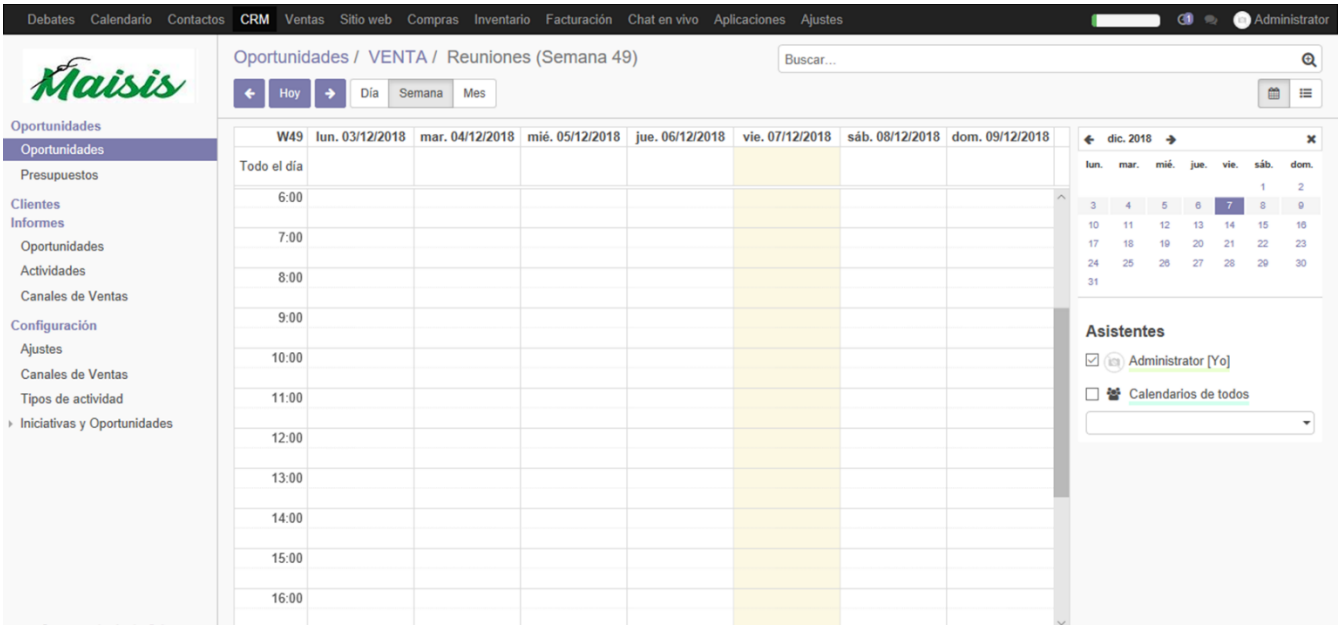

Debates Calendario Contactos CRM Ventas Sitio web Compras Inventario Facturación Chat en vivo Aplicaciones Ajustes
Maisis
Compra
Solicitudes de presupuesto
Pedidos de compra
Proveedores
Productos
Control
Productos a recibir
Facturas de proveedor
Informes
Configuración
Ajustes
CrearContactos
Contacto
Dirección de facturación
Dirección de envío
Otra dirección
Dirección Privada
Nombre del contacto
Título
Por ejemplo, Mr.
Puesto de trabajo
Por ejemplo, Director de Ventas
Email
Teléfono
Móvil
Notas
Nota interna...
Guardar & Cerrar
Guardar y Nuevo
Descartar
Contactos y direcciones
Notas internas
Ventas y Compras
Facturación
Crear

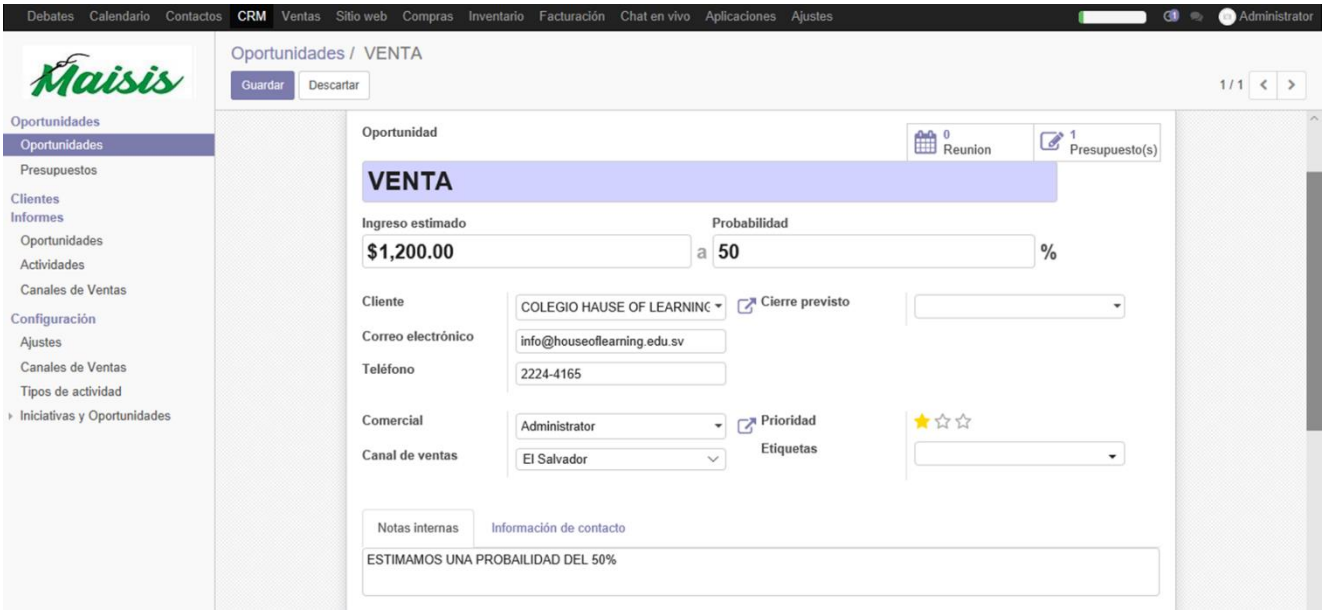

Una vez creado el cliente nos aparece toda su información
Debates Calendario Contactos CRM Ventas Sitio web Compras Inventario Facturación Chat en vivo Aplicaciones Ajustes
Administrator
Maisis
Proveedores
Crear
Importar
Buscar...
1-23 / 23
Compra
Solicitudes de presupuesto
Pedidos de compra
Proveedores
Productos
Control
Productos a recibir
Facturas de proveedor
Informes
Configuración
Ajustes
Nombre
Teléfono
Email
ALEMAN IMPRESOS 2235-0873 ventas@alemanimpresores.com
ALMACENES PACIFICO, S.A DE C.V 2246-8000
BAZAR ALBERTH 2221-1091 brenda@bazaralbert.com
BAZAR CARMENCITA 2222 7750 http://amerpages.com/spa/elsalvador/items/contact/elsalvador-4312/show:message
BORDADOS VIDES, S.A DE C.V 2284-6285 videsbordados@gmail.com
CEFINSA 2222-8021 aitcefinsa.sv@gmail.com
CENTRAL PELETERA PROPOL, S.A DE C.V 2221 0929
COPLASA, S.A DE C.V 2535-4555 servicioalcliente@coplasa.com.sv
DISTRIBUIDORA JORGE ALBERTO PONCE, S.A DE C.V 2201-2300 ventas@poncetextil.com
EL CENTRO TEXTIL, S.A DE C.V 2204 4600 m.me/elcentrotextil
HASGAL, S.A DE C.V 2250 8200
INVERSIONES TEXTILES MAS, S.A DE C.V 2347 3000 m.me/depositodetelassv
NEBIERA, S.A DE .C.V 2225 5598


Debates Calendario Contactos CRM Ventas Sitio web Compras Inventario Facturación Chat en vivo Aplicaciones Ajustes
Administrator
Maisis
Oportunidades / VENTA / Nuevo
Guardar
Descartar
Oportunidades
Oportunidades
Presupuestos
Clientes
Informes
Oportunidades
Actividades
Canales de Ventas
Configuración
Ajustes
Canales de Ventas
Tipos de actividad
Iniciativas y Oportunidades
Nuevo
Cliente
SE OF LEARNING SAN BENITO
Fecha de caducidad
Plazos de pago
Líneas del pedido
Otra información
Producto
Descripción
Ctdad pedida
Precio de Unidad
Impuestos
Subtotal
1.000
0.00
0.00
Añadir un elemento
Configure los términos y condiciones predeterminados en su configuración de ventas...
Base imponible: $ 0.00
Impuestos: $ 0.00
Total: $ 0.00


Debates Calendario Contactos CRM Ventas Sitio web Compras Inventario Facturación Chat en vivo Aplicaciones Ajustes
Administrator
Maisis
Oportunidades / VENTA / Nuevo
Guardar
Descartar
Oportunidades
Oportunidades
Presupuestos
Clientes
Informes
Oportunidades
Actividades
Canales de Ventas
Configuración
Ajustes
Canales de Ventas
Tipos de actividad
Iniciativas y Oportunidades
Enviar por correo electrónico
Imprimir
Confirmar venta
Cancelar
Presupuesto
Presupuesto enviado
Pedido de ventas
Nuevo
BANDAS ESTAMPADAS PARA GRADUACION
BATITAS DE NIÑA SINCATEX
BIRRETES NIÑOS SINCATEX
BLUSAS DACRON DOBLE
CAMISA DE VESTIR MANGA LARGA PARA HOMBRE, OXFORD
CAMISAS DE VESTIR MANGA CORTA PARA HOMBRE, OXFORD
CAMISAS TIPO POLO PIQUE
Buscar más...
Crear y editar...
e caducidad
de pago
Precio de Unidad
Impuestos
Subtotal
1.000
0.00
0.00
Añadir un elemento
Configure los términos y condiciones predeterminados en su configuración de ventas...
Base imponible:
$ 0.00
Con tecnología de Odoo


Debates Calendario Contactos CRM Ventas Sitio web Compras Inventario Facturación Chat en vivo Aplicaciones Ajustes
Administrator
Maisis
Oportunidades / VENTA / Nuevo
Guardar
Descartar
Oportunidades
Oportunidades
Presupuestos
Clientes
Informes
Oportunidades
Actividades
Canales de Ventas
Configuración
Ajustes
Canales de Ventas
Tipos de actividad
Iniciativas y Oportunidades
Nuevo
Cliente
ISE OF LEARNING SAN BENITO
Fecha de caducidad
Plazos de pago
Líneas del pedido
Otra información
Producto
Descripción
Ctdad pedida
Precio de Unidad
Impuestos
Subtotal
BIRRETES NIÑOS SINCATEX
BIRRETES NIÑOS SINCATEX
25.000
7.00
Impuesto 15.00%
$ 175.00
Añadir un elemento
Configure los términos y condiciones predeterminados en su configuración de ventas...
Base imponible:
$ 175.00
Impuestos:
$ 26.25
Total:
$ 201.25


Debates Calendario Contactos CRM Ventas Sitio web Compras Inventario Facturación Chat en vivo Aplicaciones Ajustes
Administrator
Maisis
Oportunidades / VENTA / Reuniones (Semana 49)
Buscar...
Hoy
Día Semana Mes
Oportunidades
Oportunidades
Presupuestos
Clientes
Informes
Oportunidades
Actividades
Canales de Ventas
Configuración
Ajustes
Canales de Ventas
Tipos de actividad
Iniciativas y Oportunidades
W49 lun. 03/12/2018 mar. 04/12/2018 mié. 05/12/2018 jue. 06/12/2018 vie. 07/12/2018 sáb. 08/12/2018 dom. 09/12/2018
Todo el día
6:00
7:00
8:00
9:00
10:00
11:00
12:00
13:00
14:00
15:00
16:00
dic. 2018
lun. mar. mié. jue. vie. sáb. dom.
Asistentes
Administrator [Yo]
Calendarios de todos


Debates Calendario Contactos CRM Ventas Sitio web Compras Inventario Facturación Chat en vivo Aplicaciones Ajustes
Administrator
Maisis
Oportunidades / VENTA
Guardar Descartar
1 / 1
Oportunidades
Oportunidades
Presupuestos
Clientes
Informes
Oportunidades
Actividades
Canales de Ventas
Configuración
Ajustes
Canales de Ventas
Tipos de actividad
Iniciativas y Oportunidades
Oportunidad
0 Reunion
1 Presupuesto(s)
VENTA
Ingreso estimado
$1,200.00
a
Probabilidad
50
%
Cliente
COLEGIO HAUSE OF LEARNING
Cierre previsto
Correo electrónico
info@houseoflearning.edu.sv
Teléfono
2224-4165
Comercial
Administrator
Prioridad
Canal de ventas
El Salvador
Etiquetas
Notas internas
Información de contacto
ESTIMAMOS UNA PROBAILIDAD DEL 50%

MANUAL ODOO ADMINISTRADOR

Maisis


PROJECT MANAGEMENT
MAILING
INVENTORY MANAGEMENT
ACCOUNTING
CRM
POINT OF SALE

El fin de las integraciones problemáticas.

Con más de 10.000+ aplicaciones, Odoo cubre todas sus necesidades empresariales con una solución de un solo paso: ya no se requieren interfaces entre software diferentes. Las aplicaciones de Odoo se integran perfectamente to entre sí, lo que le permite automatizar por completo los procesos de su empresa.

¿Qué es el Oddo?

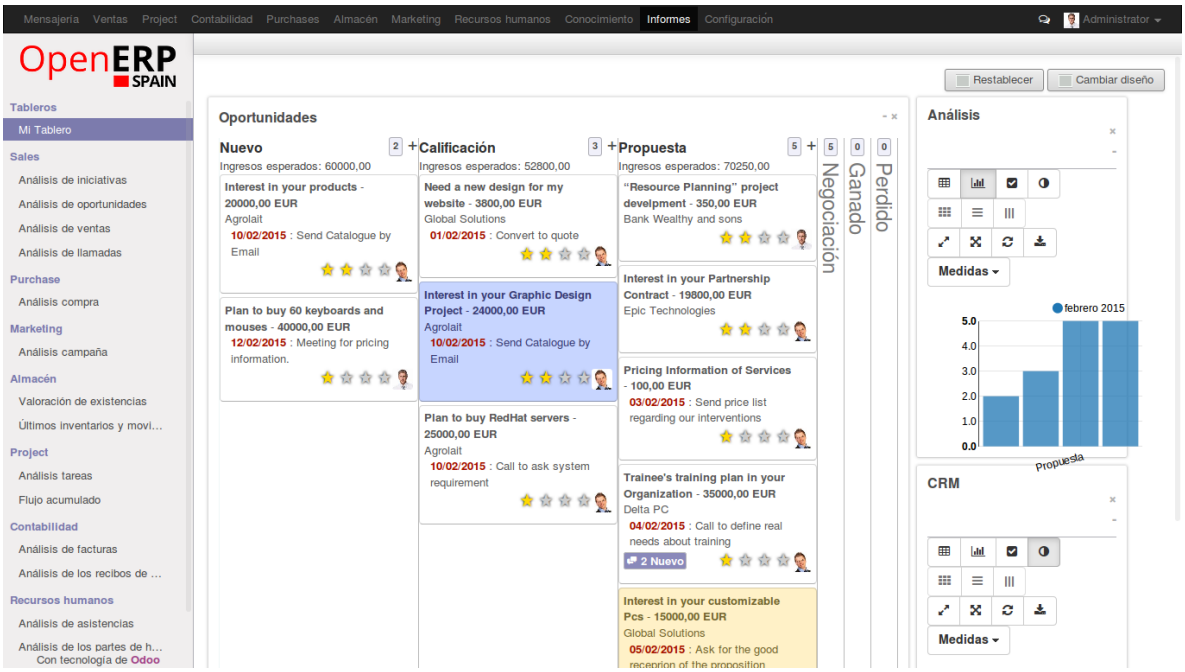
Odoo es un software de gestión empresarial integrado de código abierto, de origen belga (Odoo S.A) con el que las empresas (o los empresarios como tú) pueden gestionar desde sus contactos con clientes, sus cuentas, la logística en almacenes, pedidos, facturas, ventas y/o el inventario.

Creemos que el software empresarial debería cubrir necesidades complejas sin necesidad de ser complicado. Nuestra misión es ofrecer un software que sea intuitivo, tenga todas las funciones, esté totalmente integrado, se actualice con facilidad y que funcione con suavidad para cualquier empresa y cualquier usuario.

ODOO APLICADO A MAISIS

Los módulos más importantes para nuestra empresa según las necesidades encontradas son descritos a continuación:

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.

El CRM, (del inglés Customer Relationship Management), o Gestión de Relaciones con los Clientes 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.

Con OpenERP (formalmente Odoo), obtendrá, por fin, el CRM más completo y avanzado para su empresa y sin costes de licencias. ¿Pueden otros competidores ofrecerle lo mismo?

Oportunidades

Las ‘oportunidades’ de Odoo 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. Odoo puede manejar los productos, servicios y consumibles. 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

El calendario de reuniones se comparte entre los equipos de ventas.

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.

Productos

La categoría de productos abre una vista de estructura de árbol de sus productos por categoría. En Odoo, 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…

Documentos

Documentos da acceso a todos los documentos adjuntos, es un repositorio de todos los documentos que se han adjuntado (correo electrónico, 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” les da acceso instantáneo a sus oportunidades como los ingresos previstos, los costos previstos, los plazos sobre-pasado o el número de intercambios de oportunidades.

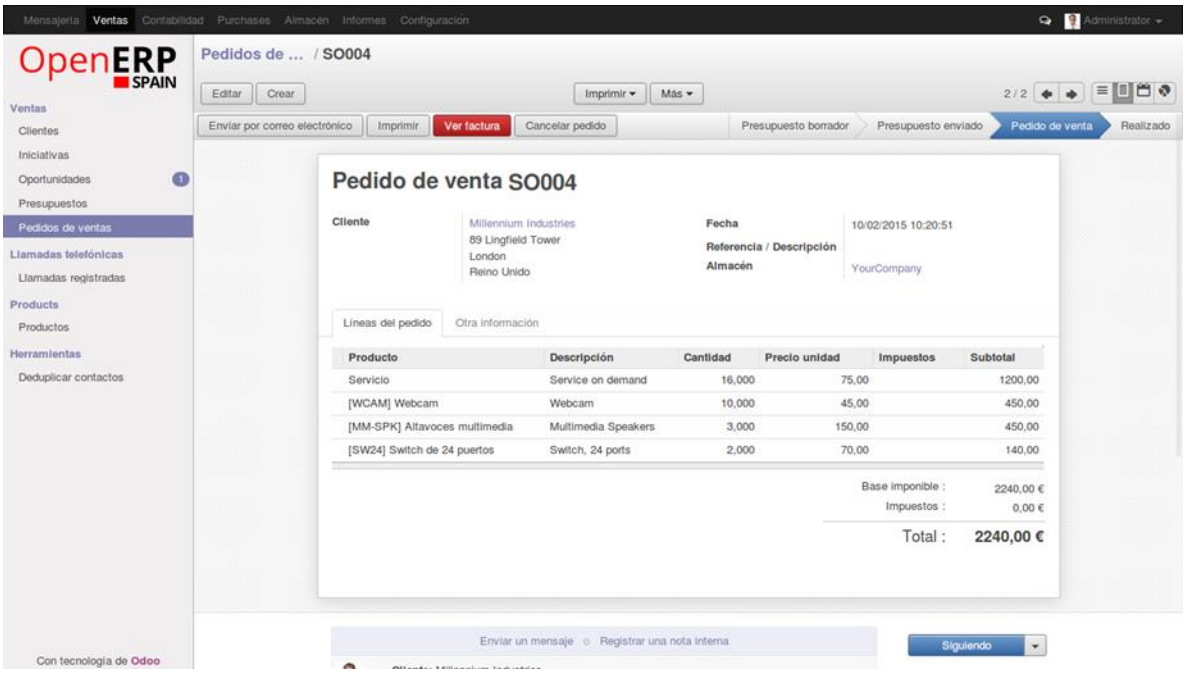
Obtenga un análisis de los “Números de teléfono” de las llamadas y la demora en terminar, el estado, los usuarios más convenientes para grupos diferentes para un mundial o un análisis más detallado.

“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. Puede ordenar su análisis sobre los diferentes grupos para obtener un análisis más detallado.

Gestión de ventas



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

- Envío y generación de emails.
- Impresión de contactos.
- Gestión de eventos y acciones a través del calendario.
- Reporte y seguimientos de pedidos.
- Histórico de contactos, proveedores y productos.

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, y proveedores.

Pedidos

- Gestión de direcciones de entrega, facturación y órdenes.
- Diferentes logísticas de entrega.
- Entrega inmediata o cuando la orden está completa.

Control de las preferencias del cliente.

Líneas de orden

Cálculo automático de plazos de entrega, informes de inventario, precio.

“En inventario” o “pedido”.

Productos configurables.

Gestión de ventas consolidadas.

Normas de pedido

Gestión de precios de venta al público.

Facturación

Diversas lógicas de entrega y facturación (manual, automática, etc.).

Integración con la contabilidad analítica a través de unidades de negocio.

Facturación para las cantidades entregadas o pedidas.

Lista de precios

Gestión de precios máximos o mínimos.

Preferencias y contratos de los clientes.

Rápida visibilidad

Funciones avanzadas de reporte para una veloz toma de decisiones.

Zoom en inventarios futuros, precio de costo, órdenes y eventos de clientes.

Oportunidades

Seguimiento y planificación de oportunidades comerciales.

Diferentes informes: flujo de ventas; ventas mensuales.

Seguimiento y control

Historial completo de ventas.

Control de facturación.

Programador de cronogramas.

Productos

Gestión de variantes y modelos.

Numerosas configuraciones.

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).

Integración con el control de inventarios y el seguimiento de tareas.

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.

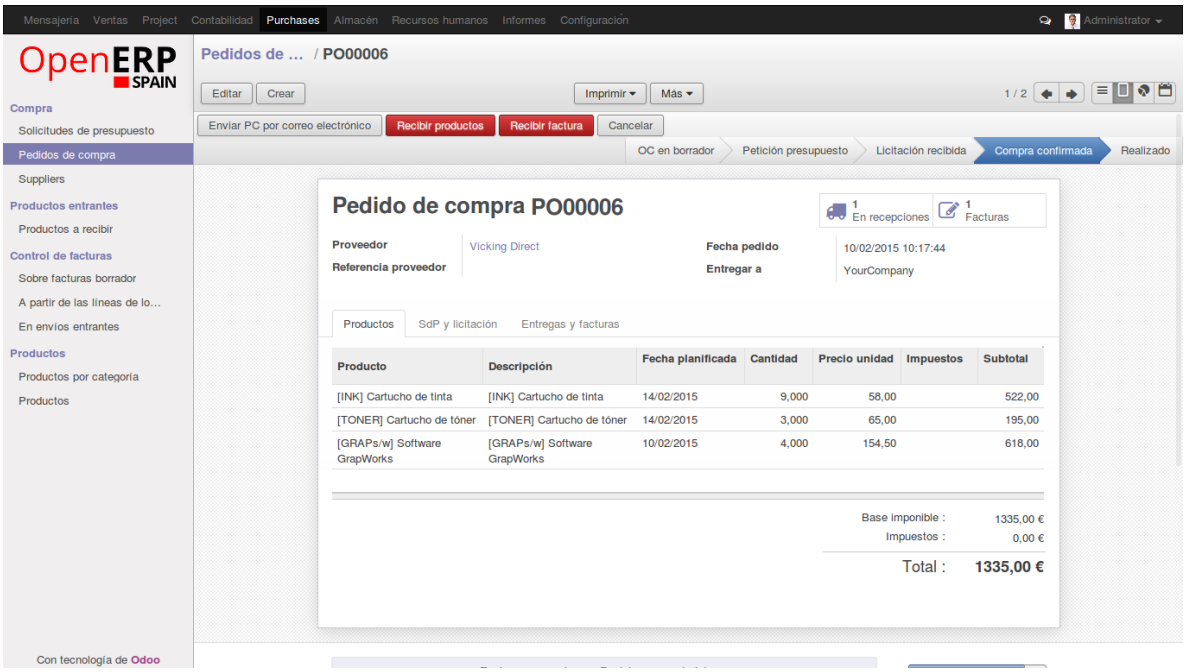
Acceso remoto a través de Internet.

Habilidad para configurar procesos y alertas.

Sistema integrado de pedidos – consultas.

Procesos personalizables.

Gestión de compras



Pedidos

- Múltiples direcciones posibles para un proveedor.
- Validación por firma del comprador y confirmación del proveedor.
- Órdenes de compra.
- Reagrupamiento de órdenes.

Líneas de pedido

- Cálculo automático de los plazos de entrega y precio deseados.
- Gestión de unidades.

Gestión de Compras Odoo

Facturación

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

Reaprovisionamiento

- Posibilidad de mantener un producto en modo “pedido”.

Sistema de solicitudes integrado para alertas y excepciones en el estado del inventario.

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.

Control y seguimiento

Historial completo de los estados del pedido.

Seguimiento de retrasos del proveedor.

Productos

Número ilimitado de proveedores.

Gestión de proveedores y fabricantes.

Ergonomía

Zoom rápido en los links relacionados.

Funciones de “clic y relacionar” para una fácil navegación.

Flexibilidad total

- Todas las pantallas pueden personalizarse.
- 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.

APLICACIÓN (USO) DEL ODOO EMPRESAS MASIS S.A. DE C.V.

Como mencionamos anteriormente el Odoo nos permite realizar diversos procesos de ordenamiento digital de nuestra empresa, por lo que mostramos a continuación su forma de uso, el cual es muy práctico y sencillo.

A partir de los resultados obtenidos del análisis realizado bajo la herramienta XXX para empresas Maisis y el dialogo en conjunto con el empresario, se determinó que era necesario implementar esta plataforma, bajo la cual se realiza un ordenamiento de clientes, proveedores y productos, lo cual ayudará a sus administrativos a tomar decisiones de una manera más rápida y eficaz, por lo que explicamos la forma en que procedimos como empresa consultora a programar la herramienta según las necesidades identificadas.

Comenzamos desde lo más general hasta lo mas especifico.

Interfaz

Utilizando las herramientas técnicas, el usuario puede adaptar la interfaz de Odoo a sus necesidades:

- Modificar las vistas existentes
- Definir nuevos menús de acceso a la información
- Añadir campos nuevos en los modelos de datos
- Diseñar nuevos informes



Vistas:

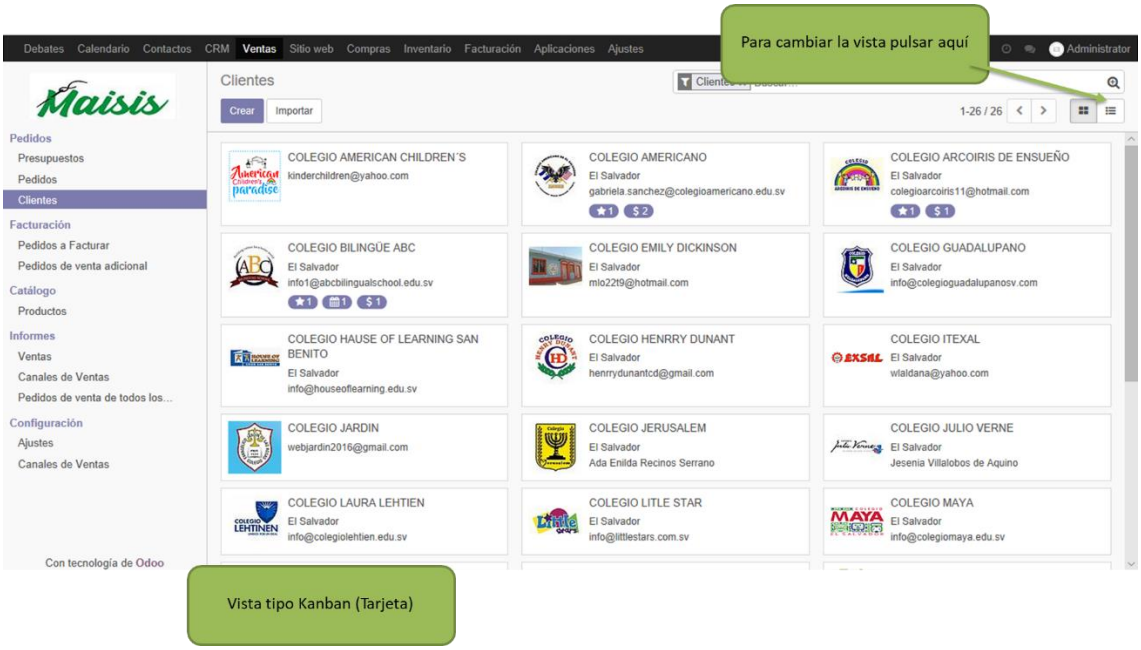
Las vistas son una forma de representar los objetos. Indican al cliente cómo diseñar los datos procedentes de los objetos en la pantalla. O lo que es lo mismo, en las vistas se visualizan los tipos de campos y la posición en las que están ubicados.

Hay varios tipos de vistas y un mismo objeto puede tener asociados varias de las siguientes vistas:

- Kanban.
- Lista.
- Formulario.
- Calendario.
- Tabla dinámica.
- Gráfico.

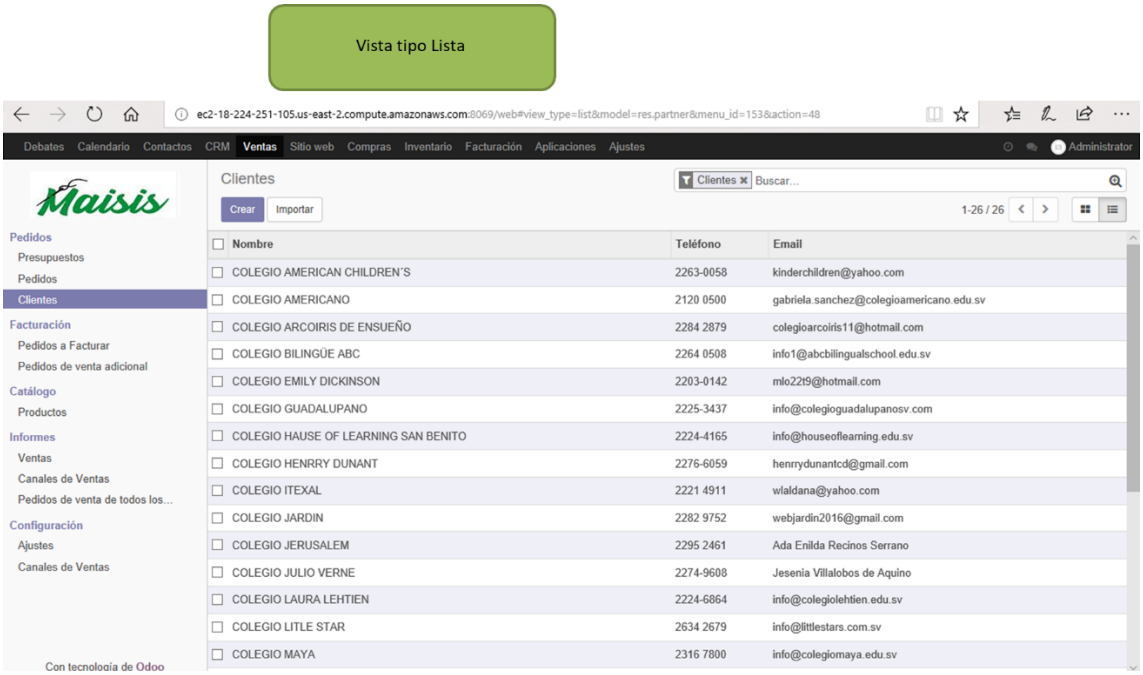
Kanban:

Esta consiste en una imagen con un campo principal en violeta y dos secundarios. Sirve para que, a la hora de ver una lista, de empresas, de socios, poder identificarlos de una forma más rápida y así agilizar la consulta sobre los datos.



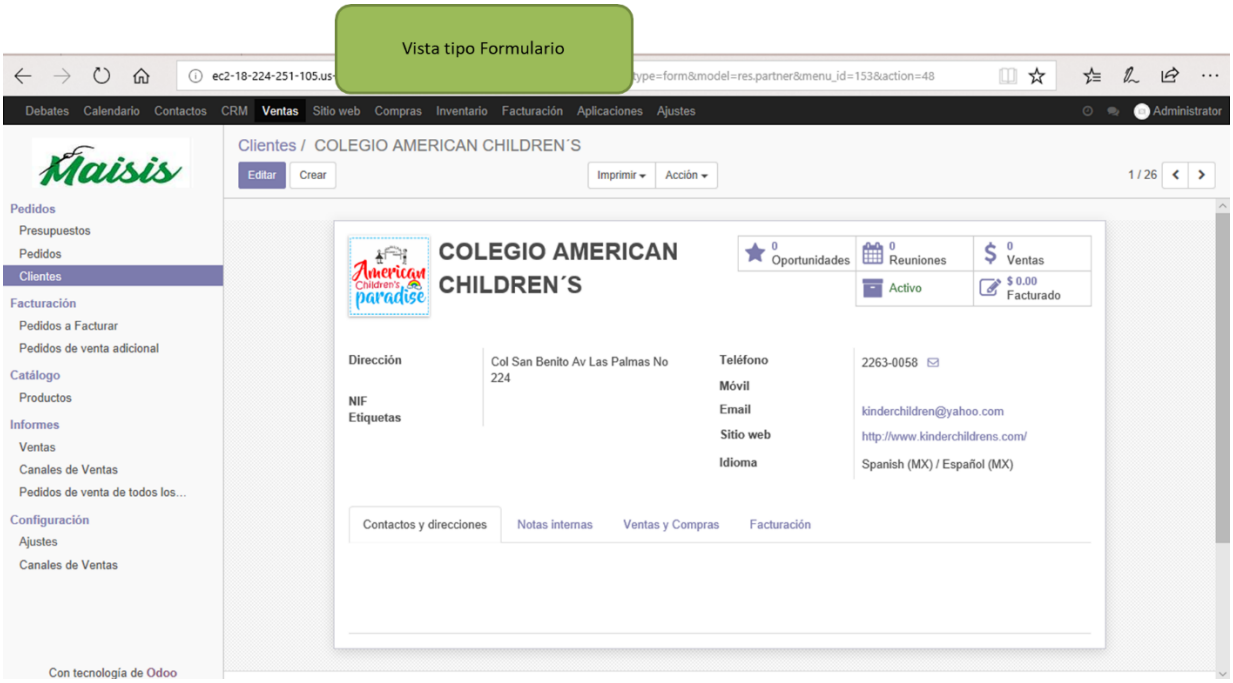
Vista tipo Lista

Las vista tipo Tree o lista, se utilizan cuando se trabaja en modo de lista (con el fin de visualizar varios recursos a la vez) y en la pantalla de búsqueda. Este tipo de vista, son más simples que el tipo formulario y por lo tanto tienen menos opciones.



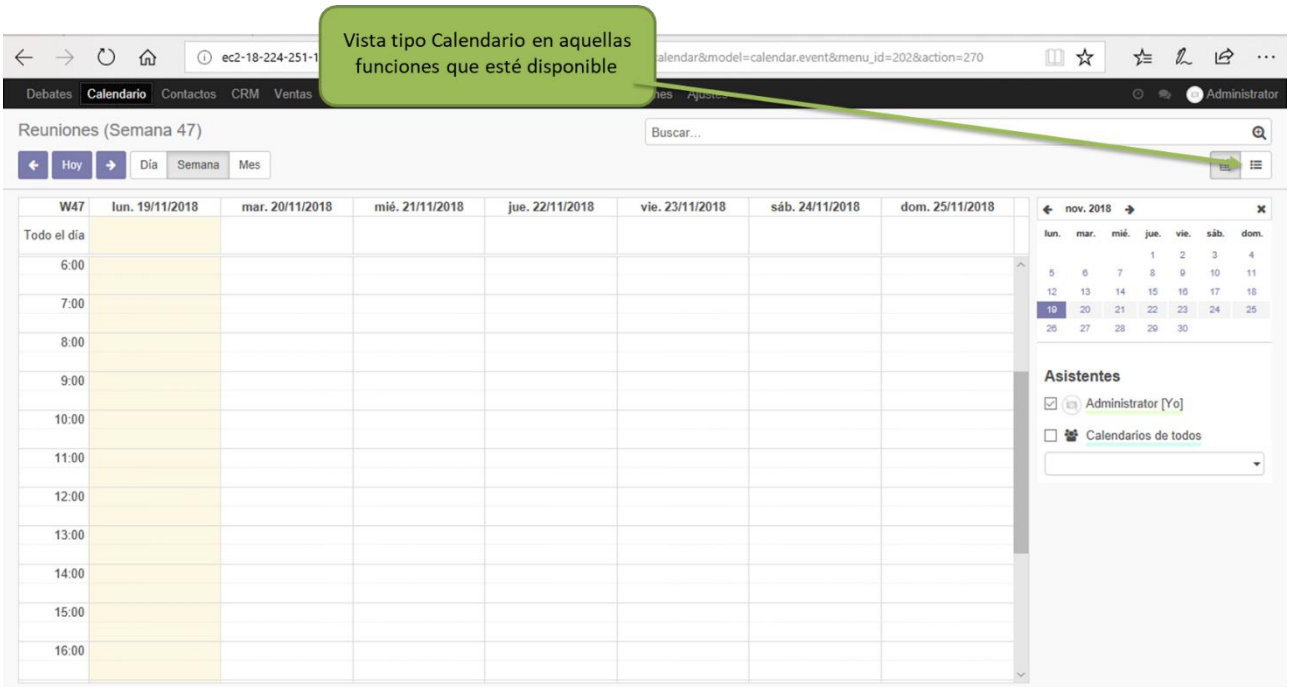
Vista tipo formulario

Las vistas tipo formulario, son aquellas que se utilizan para cumplimentar los campos necesarios para un registro. Es decir, si por ejemplo estamos en una vista formulario del objeto empresa, tendremos la opción de cumplimentar los distintos tipos de campos de una vista formulario.



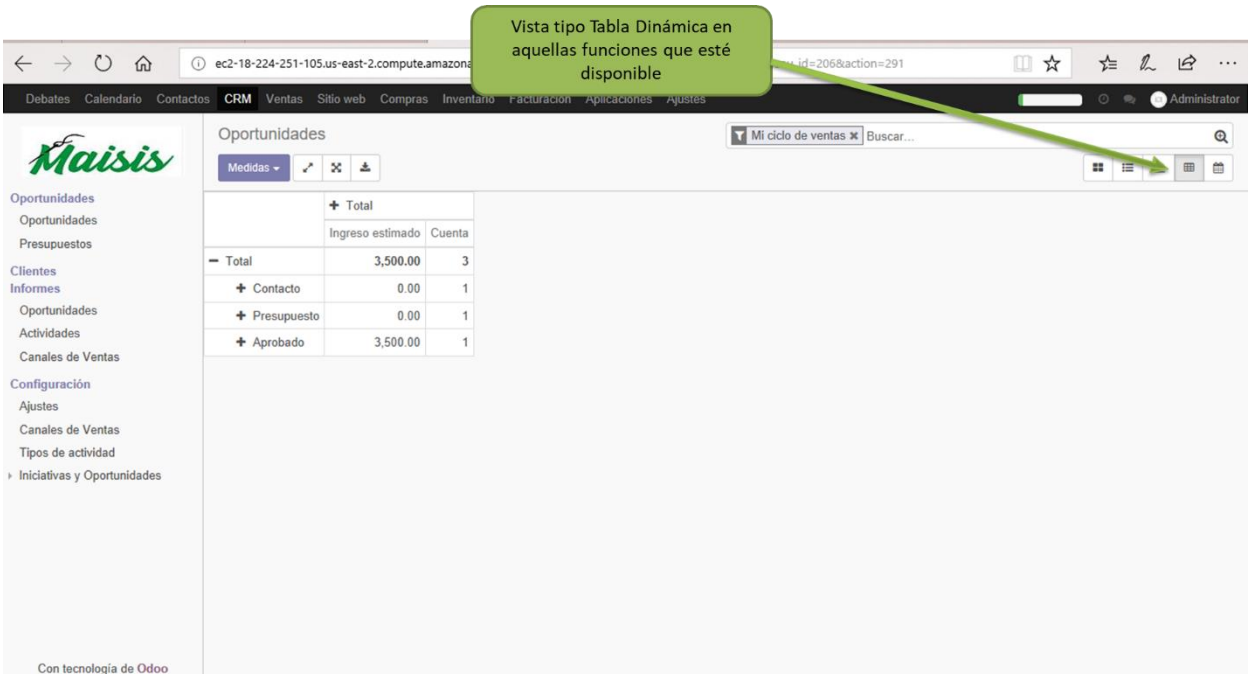
Vista tipo calendario

La vista de calendario no es muy personalizable ya que su propio diseño ya está bastante involucrado, pero como su nombre lo indica aquí podemos ver todas las actividades programas en las fechas importantes.



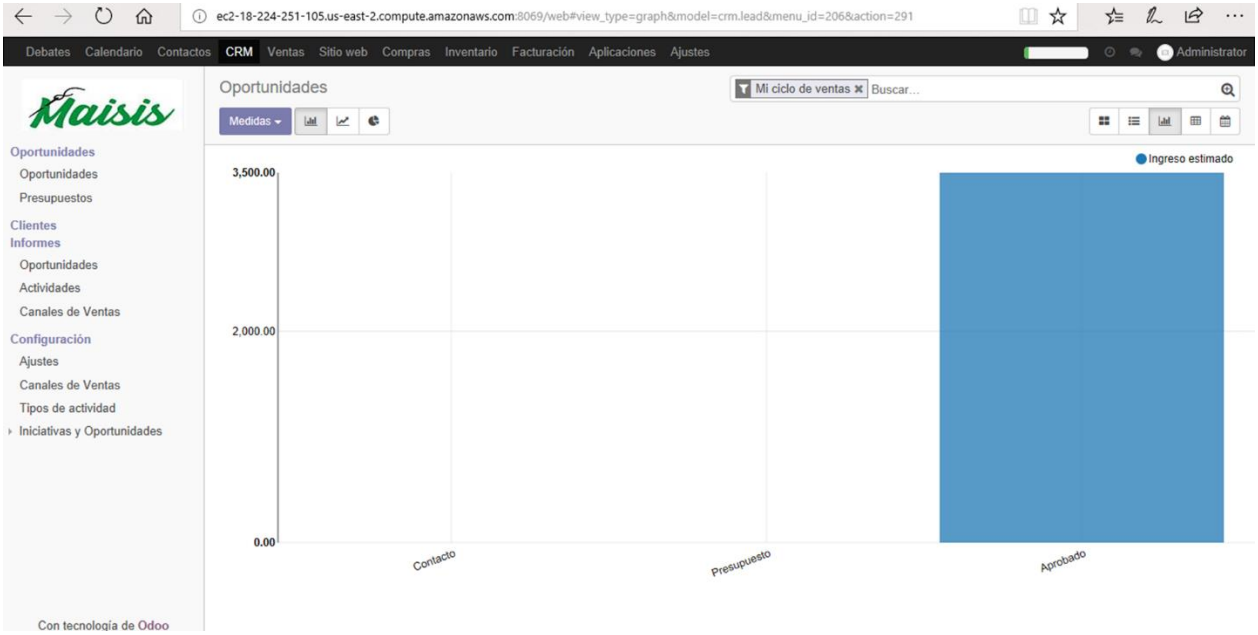
Vista tipo tabla dinámica

Con este tipo de vista podemos ver la información de forma resumida por medio de tabla de datos.



Vista tipo gráfico

Las vistas tipo gráfico se caracterizan por ser totalmente dinámicos, se puede hacer click en cualquier parte del gráfico, arrastrar y soltar el objeto en otra ubicación.



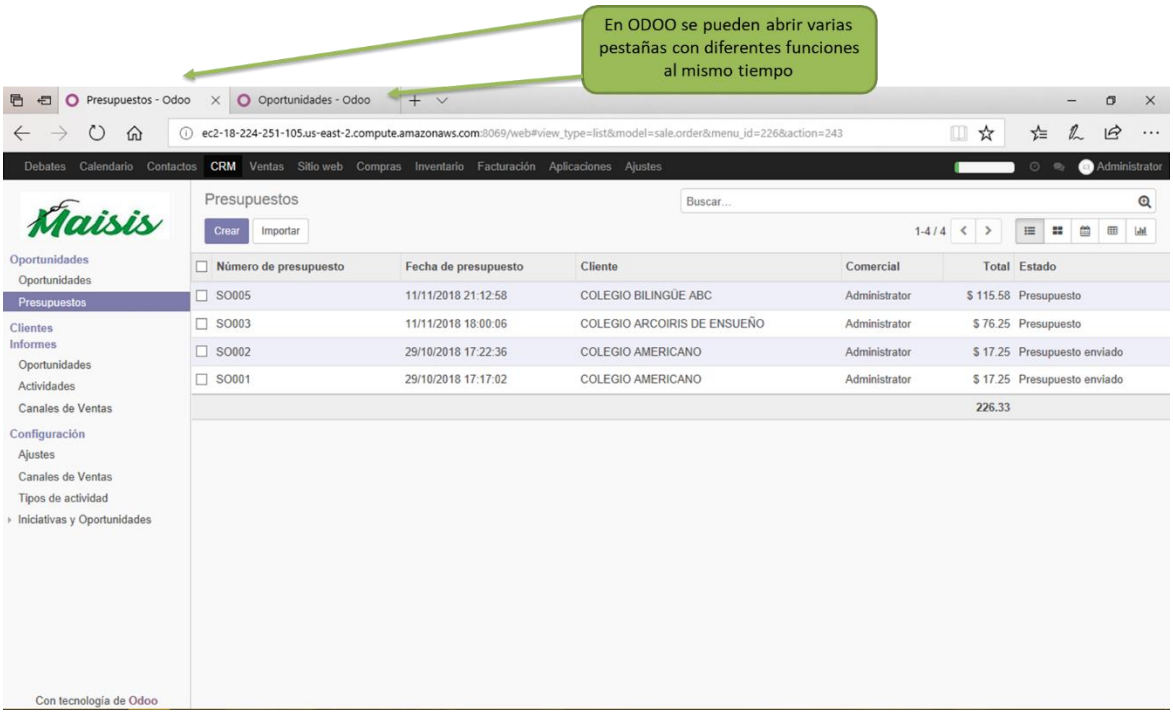
Navegación Básica

Para la implementación del Oddo, el empresario únicamente necesitará los elementos básicos que internet nos brinda, es decir con una computadora, celular o Tablet, y un navegador (Firefoz, Chrome, e, etc.), y un plan de internet habitacional, será más que suficiente para poder tener activo acceso a la información de la empresa de manera privada.

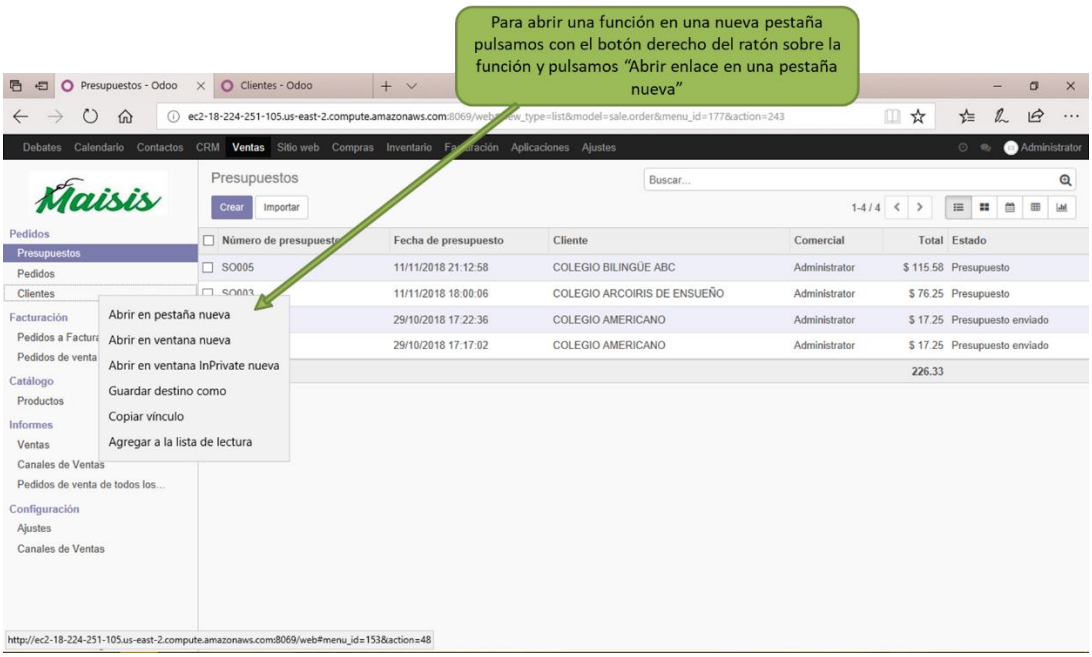


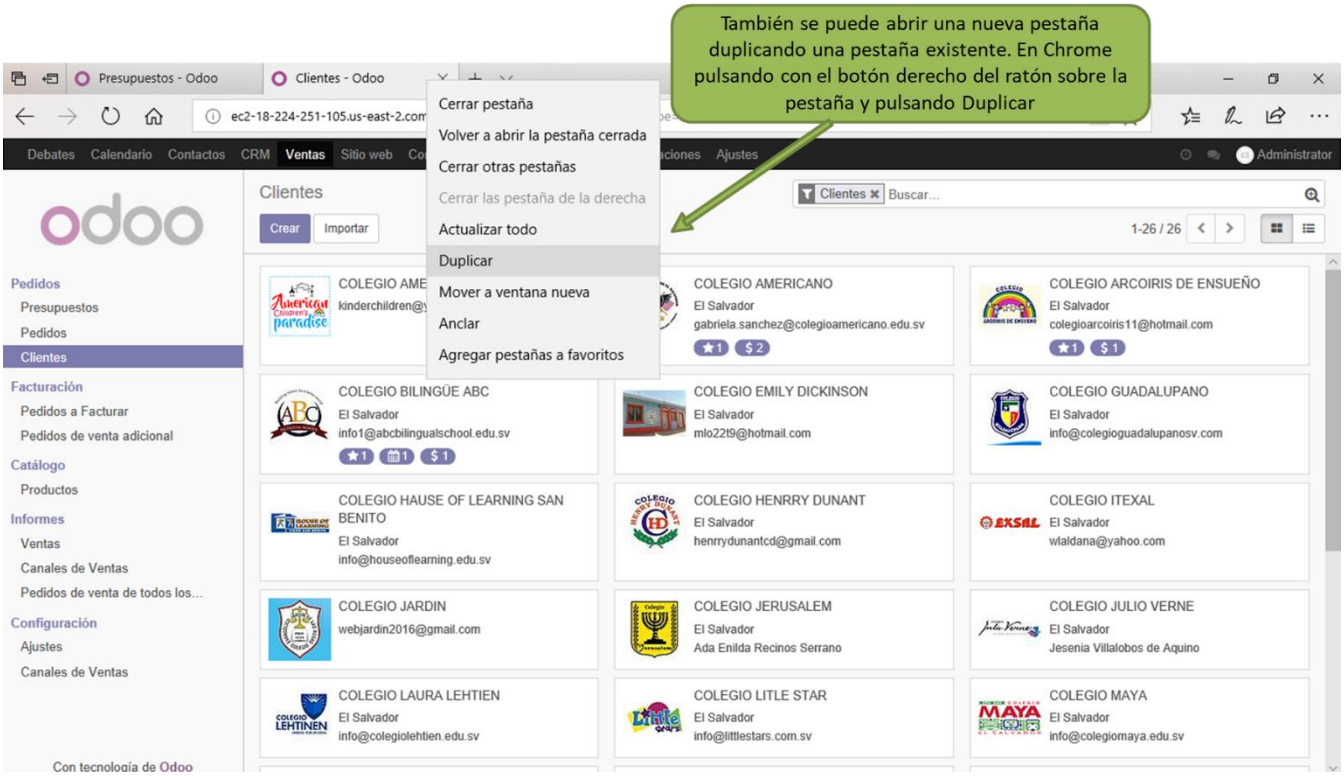
En los navegadores podemos observar el interfaz del programa y todas sus funciones. Lo cual nos ayuda a familiarizarnos de una mejor manera con Odoo y hacer de nuestras labores cotidianas en la empresa una forma más rápida y efectiva de aplicar y ordenar.

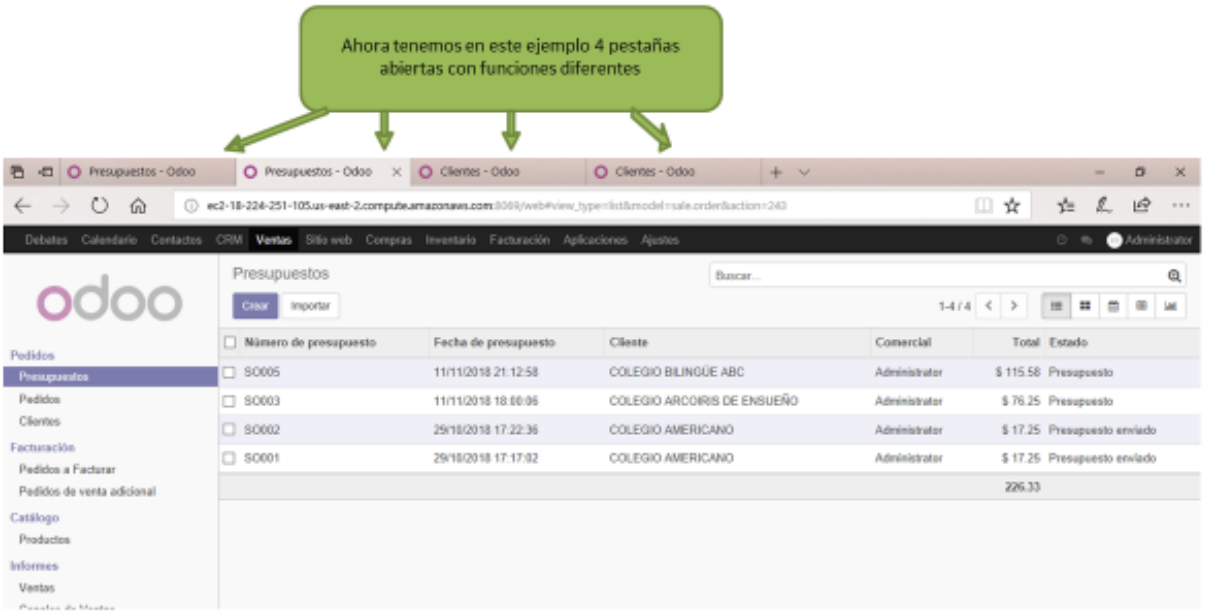
Vista de navegador, uso de pestañas para múltiples operaciones: el uso de múltiples pestañas facilita el realizar dos o más actividades al mismo tiempo para la toma de decisiones de la empresa.

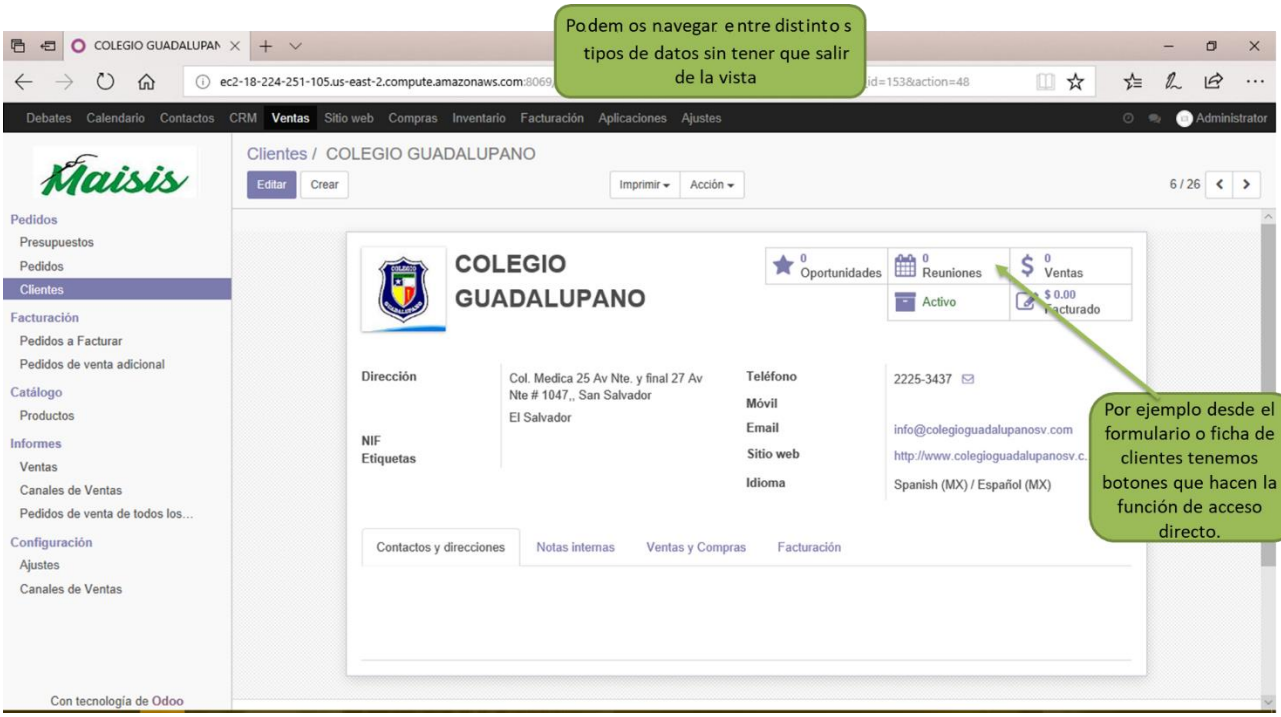


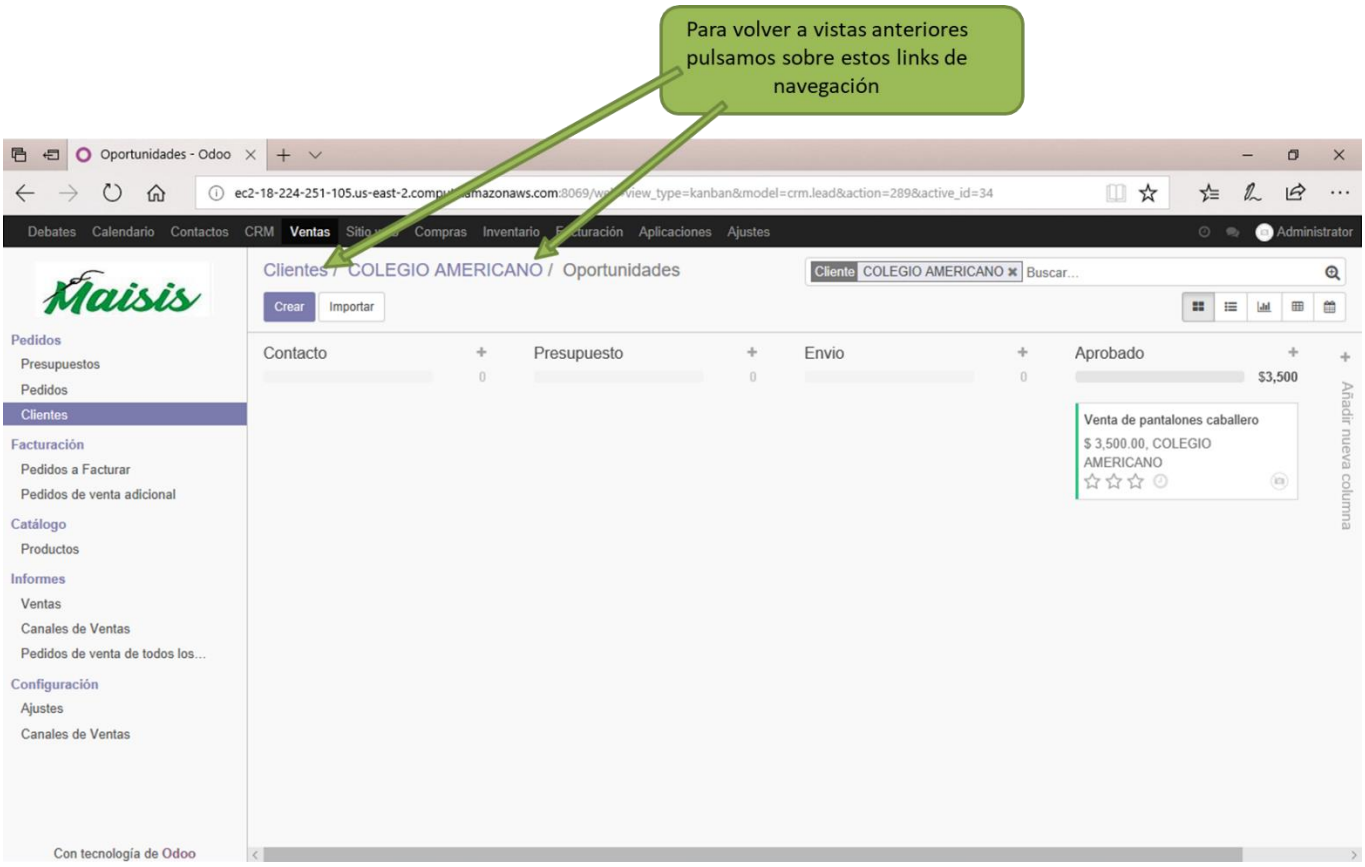
Menús internos para el manejo fácil de la información: el programa nos permite una amplia gama de funciones que nos facilitan mucho su manipulación directa.

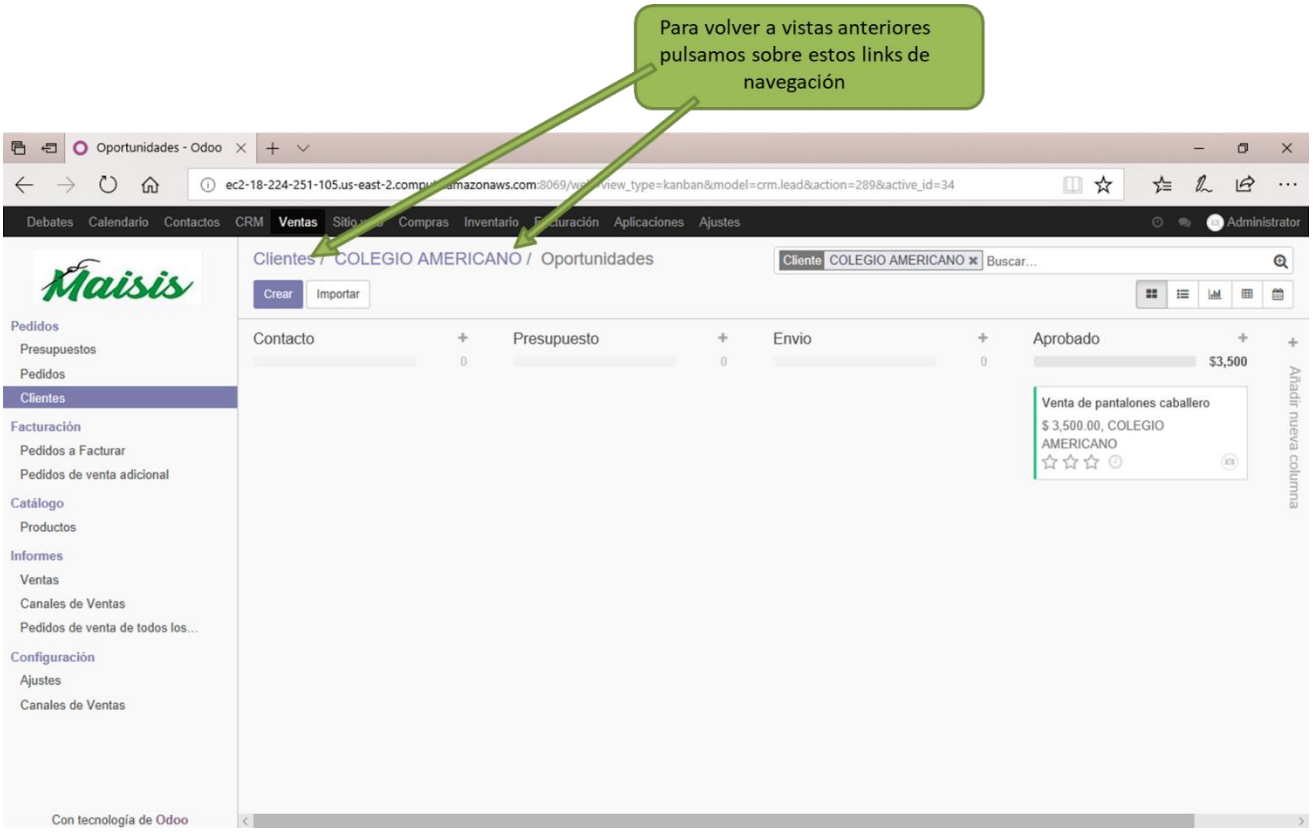


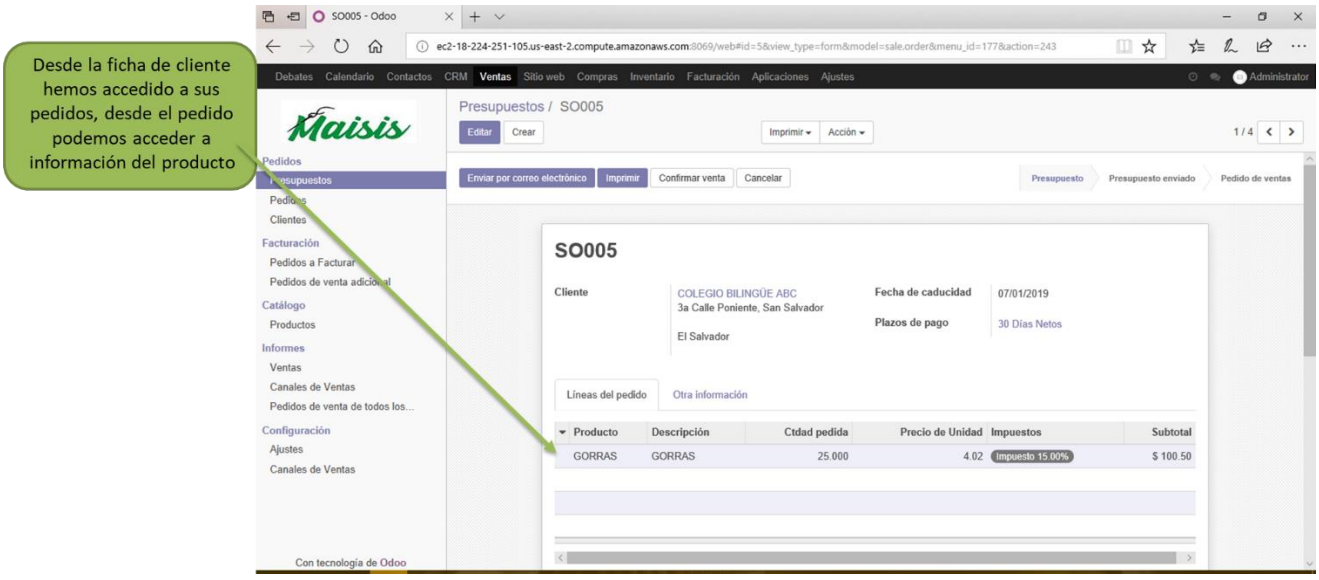


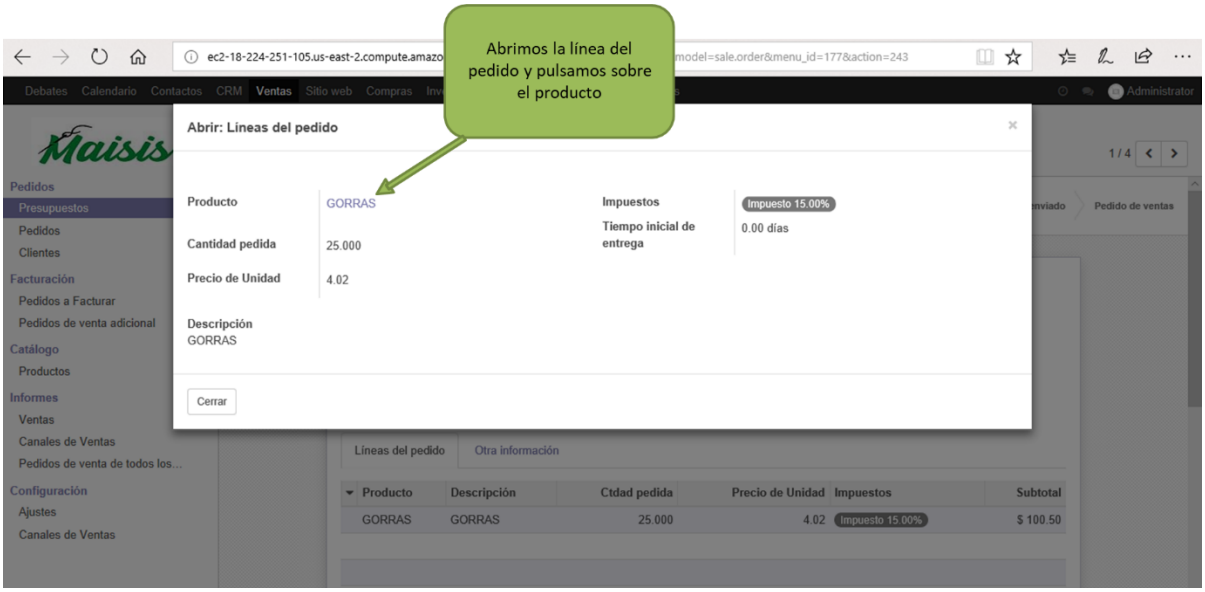

Ahora tenemos en este ejemplo 4 pestañas abiertas con funciones diferentes
Presupuestos - Odoo
Presupuestos - Odoo
Clientes - Odoo
Clientes - Odoo
Debates Calendario Contactos CRM Ventas Sitio web Compras Inventario Facturación Aplicaciones Ajustes
Administrator
odoo
Presupuestos
Buscar...
Crear
Importar
1-4 / 4
Pedidos
Presupuestos
Pedidos
Clientes
Facturación
Pedidos a Facturar
Pedidos de venta adicional
Catálogo
Productos
Informes
Ventas
Número de presupuesto
Fecha de presupuesto
Cliente
Comercial
Total
Estado
SO005
11/11/2018 21:12:58
COLEGIO BILINGUE ABC
Administrator
$ 115.58
Presupuesto
SO003
11/11/2018 18:00:06
COLEGIO ARCOIRIS DE ENSUEÑO
Administrator
$ 76.25
Presupuesto
SO002
29/10/2018 17:22:36
COLEGIO AMERICANO
Administrator
$ 17.25
Presupuesto enviado
SO001
29/10/2018 17:17:02
COLEGIO AMERICANO
Administrator
$ 17.25
Presupuesto enviado
226.33

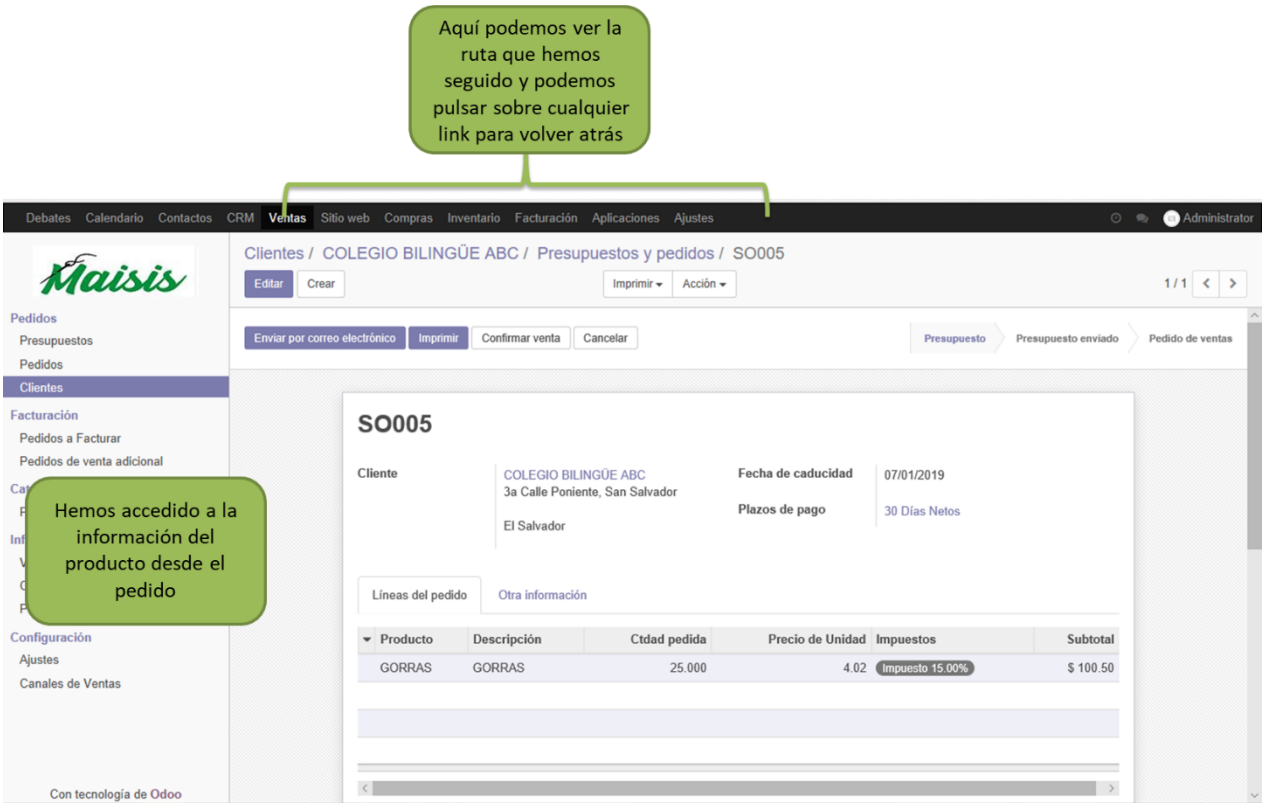

Podemos navegar entre distintos tipos de datos sin tener que salir de la vista
COLEGIO GUADALUPAN
Debates Calendario Contactos CRM Ventas Sitio web Compras Inventario Facturación Aplicaciones Ajustes
Administrator
Maisis
Clientes / COLEGIO GUADALUPANO
Editar
Crear
Imprimir
Acción
6 / 26
Pedidos
Presupuestos
Pedidos
Clientes
Facturación
Pedidos a Facturar
Pedidos de venta adicional
Catálogo
Productos
Informes
Ventas
Canales de Ventas
Pedidos de venta de todos los...
Configuración
Ajustes
Canales de Ventas
Con tecnología de Odoo
COLEGIO GUADALUPANO
0 Oportunidades
0 Reuniones
0 Ventas
Activo
$ 0.00 Facturado
Dirección
Col. Medica 25 Av Nte. y final 27 Av Nte # 1047,, San Salvador
El Salvador
NIF
Etiquetas
Teléfono
2225-3437
Móvil
Email
info@colegioguadalupanosv.com
Sitio web
http://www.colegioguadalupanosv.c...
Idioma
Spanish (MX) / Español (MX)
Contactos y direcciones
Notas internas
Ventas y Compras
Facturación
Por ejemplo desde el formulario o ficha de clientes tenemos botones que hacen la función de acceso directo.


Para volver a vistas anteriores pulsamos sobre estos links de navegación
Oportunidades - Odoo
Debates Calendario Contactos CRM Ventas Compras Inventario Aplicaciones Ajustes
Administrator
Clientes / COLEGIO AMERICANO / Oportunidades
Cliente COLEGIO AMERICANO Buscar...
Crear
Importar
Contacto
Presupuesto
Envio
Aprobado
$3,500
Venta de pantalones caballero
$ 3,500.00, COLEGIO AMERICANO
Añadir nueva columna
Pedidos
Presupuestos
Pedidos
Clientes
Facturación
Pedidos a Facturar
Pedidos de venta adicional
Catálogo
Productos
Informes
Ventas
Canales de Ventas
Pedidos de venta de todos los...
Configuración
Ajustes
Canales de Ventas
Con tecnología de Odoo


Para volver a vistas anteriores pulsamos sobre estos links de navegación
Oportunidades - Odoo
Debates Calendario Contactos CRM Ventas Compras Inventario Aplicaciones Ajustes
Administrator
Clientes / COLEGIO AMERICANO / Oportunidades
Cliente COLEGIO AMERICANO Buscar...
Crear
Importar
Contacto
Presupuesto
Envio
Aprobado
$3,500
Venta de pantalones caballero
$ 3,500.00, COLEGIO AMERICANO
Añadir nueva columna
Pedidos
Presupuestos
Pedidos
Clientes
Facturación
Pedidos a Facturar
Pedidos de venta adicional
Catálogo
Productos
Informes
Ventas
Canales de Ventas
Pedidos de venta de todos los...
Configuración
Ajustes
Canales de Ventas
Con tecnología de Odoo


Desde la ficha de cliente hemos accedido a sus pedidos, desde el pedido podemos acceder a información del producto
SO005 - Odoo
Presupuestos / SO005
Editar
Crear
Enviar por correo electrónico
Imprimir
Confirmar venta
Cancelar
Presupuesto
Presupuesto enviado
Pedido de ventas
SO005
Cliente
COLEGIO BILINGÜE ABC
3a Calle Poniente, San Salvador
El Salvador
Fecha de caducidad
07/01/2019
Plazos de pago
30 Días Netos
Líneas del pedido
Otra información
Producto
Descripción
Ctdad pedida
Precio de Unidad
Impuestos
Subtotal
GORRAS
GORRAS
25.000
4.02
Impuesto 15.00%
$ 100.50


Abrimos la línea del pedido y pulsamos sobre el producto
Abrir: Líneas del pedido
Producto
GORRAS
Cantidad pedida
25.000
Precio de Unidad
4.02
Descripción
GORRAS
Impuestos
Impuesto 15.00%
Tiempo inicial de entrega
0.00 días
Cerrar


Aquí podemos ver la ruta que hemos seguido y podemos pulsar sobre cualquier link para volver atrás
Debates Calendario Contactos CRM Ventas Sitio web Compras Inventario Facturación Aplicaciones Ajustes
Administrator
Clientes / COLEGIO BILINGÜE ABC / Presupuestos y pedidos / SO005
Editar Crear
Imprimir Acción
1 / 1
Enviar por correo electrónico Imprimir Confirmar venta Cancelar
Presupuesto Presupuesto enviado Pedido de ventas
Pedidos
Presupuestos
Pedidos
Clientes
Facturación
Pedidos a Facturar
Pedidos de venta adicional
Configuración
Ajustes
Canales de Ventas
Con tecnología de Odoo
Hemos accedido a la información del producto desde el pedido
SO005
Cliente
COLEGIO BILINGÜE ABC
3a Calle Poniente, San Salvador
El Salvador
Fecha de caducidad
07/01/2019
Plazos de pago
30 Días Netos
Líneas del pedido
Otra información
Producto
Descripción
Ctdad pedida
Precio de Unidad
Impuestos
Subtotal
GORRAS
GORRAS
25.000
4.02
Impuesto 15.00%
$ 100.50

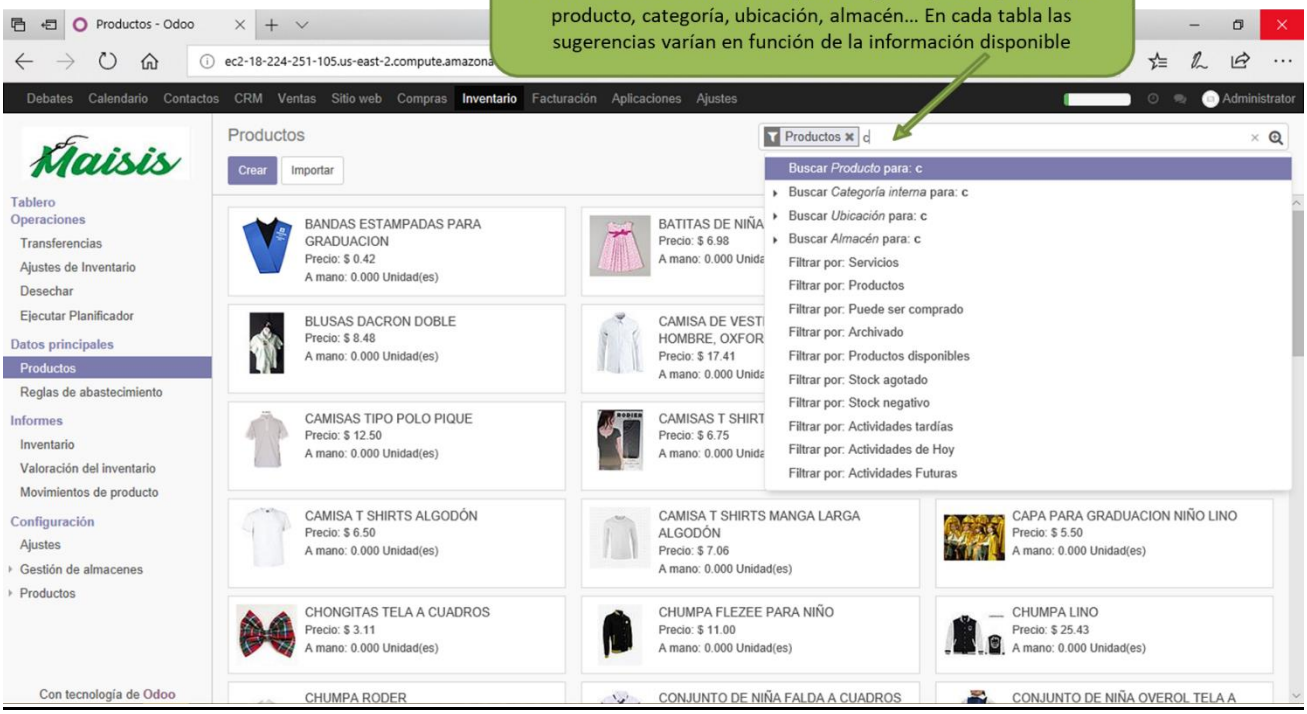

Dentro de la vista de formulario podemos movernos por los siguientes registros a
Debates Calendario Contactos CRM Ventas Sitio web Compras Inventario Facturación Aplicaciones
Administrator
Productos
Crear Importar
1-53 / 53
Tablero
Operaciones
Transferencias
Ajustes de Inventario
Desechar
Ejecutar Planificador
Datos principales
Productos
Reglas de abastecimiento
Informes
Inventario
Valoración del inventario
Movimientos de producto
Configuración
Ajustes
Gestión de almacenes
Productos
Con tecnología de Odoo
BANDAS ESTAMPADAS PARA GRADUACION
Precio: $ 0.42
A mano: 0.000 Unidad(es)
BATITAS DE NIÑA SINCATEX
Precio: $ 6.98
A mano: 0.000 Unidad(es)
BIRRETES NIÑOS SINCATEX
Precio: $ 7.00
A mano: 0.000 Unidad(es)
BLUSAS DACRON DOBLE
Precio: $ 8.48
A mano: 0.000 Unidad(es)
CAMISA DE VESTIR MANGA LARGA PARA HOMBRE, OXFORD
Precio: $ 17.41
A mano: 0.000 Unidad(es)
CAMISAS DE VESTIR MANGA CORTA PARA HOMBRE, OXFORD
Precio: $ 15.82
A mano: 0.000 Unidad(es)
CAMISAS TIPO POLO PIQUE
Precio: $ 12.50
A mano: 0.000 Unidad(es)
CAMISAS T
Precio: $ 6.7
A mano: 0.0
CAMISA TIPO COLUMBIA HOMBRE , OXFORD
Precio: $ 24.86
A mano: 0.000 Unidad(es)
CAMISA T SHIRTS ALGODÓN
Precio: $ 6.50
A mano: 0.000 Unidad(es)
CAMISA T SH
ALGODÓN
Precio: $ 7.06
A mano: 0.000 Unidad(es)
CAPA PARA GRADUACION NIÑO LINO
Precio: $ 5.50
A mano: 0.000 Unidad(es)
CHONGITAS TELA A CUADROS
Precio: $ 3.11
A mano: 0.000 Unidad(es)
CHUMPA FLEZEE PARA NIÑO
Precio: $ 11.00
A mano: 0.000 Unidad(es)
CHUMPA LINO
Precio: $ 25.43
A mano: 0.000 Unidad(es)
En este caso vemos que estamos en el registro 1 de 53



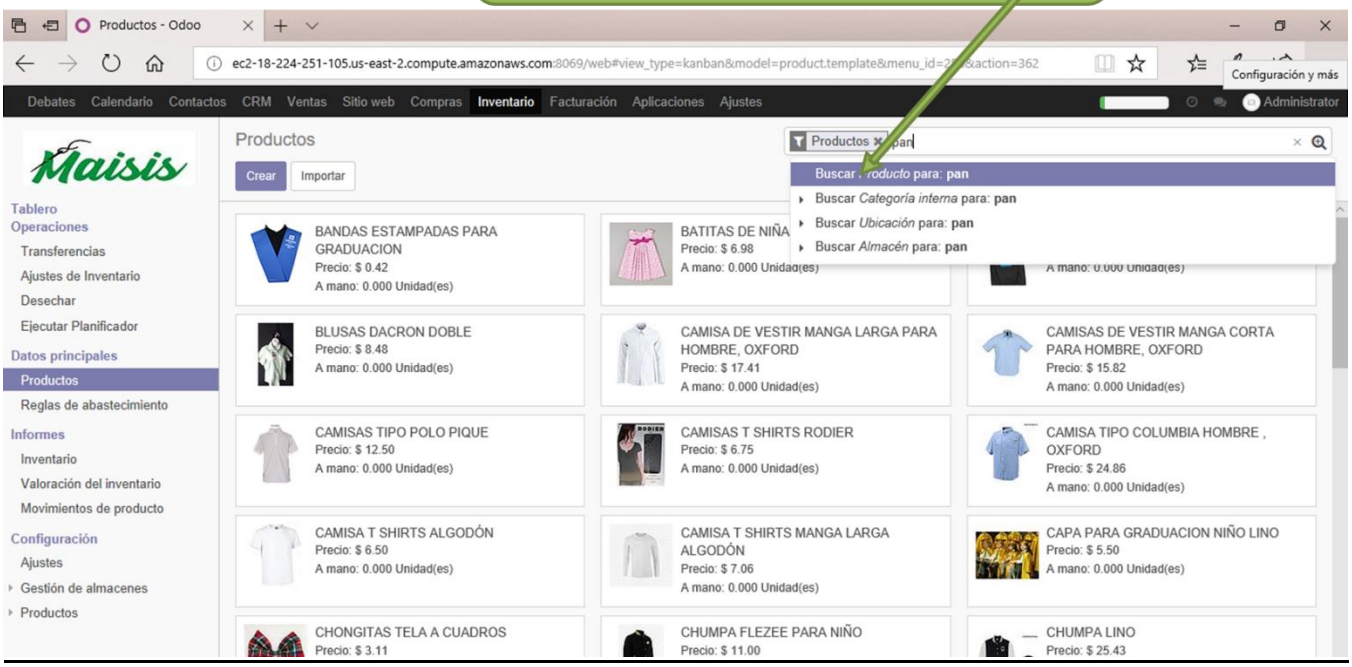
Buscar, filtrar, agrupar y guardar consultas

El programa nos brinda las opciones de buscar, filtrar, agrupar y guardar, para que acedamos de manera rápida a toda nuestra base de datos almacenes y así poder obtener resultados más precisos.

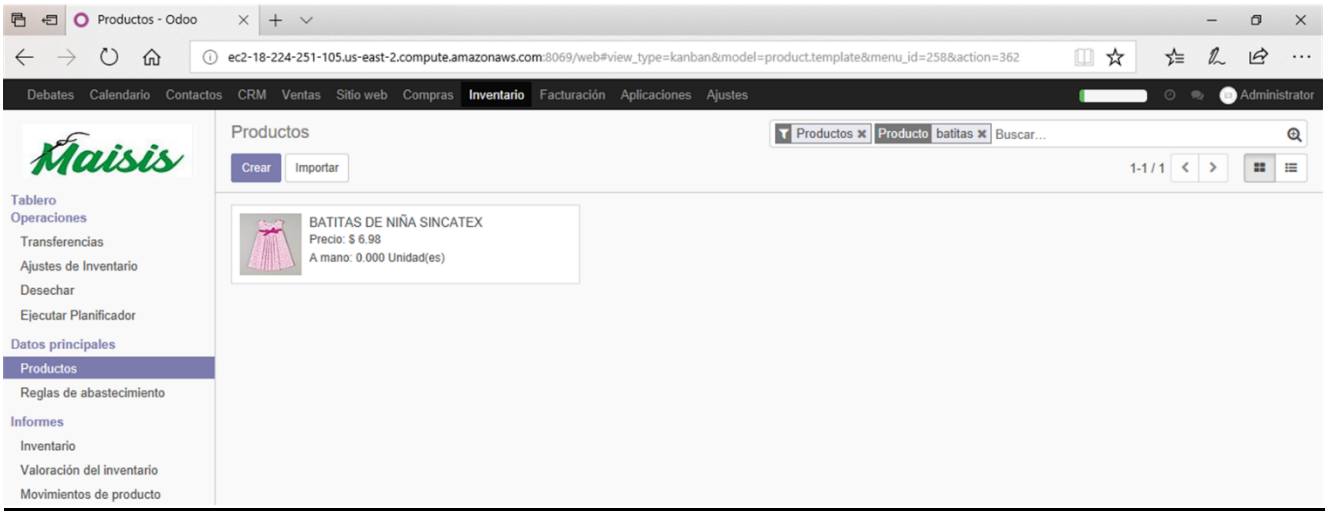
En la barra de búsqueda cuando comenzamos a escribir ODOO ya nos ofrece unas opciones de cómo vamos a buscar la información, nada más introducir una letra ya nos sugiere que busquemos por producto, categoría, ubicación, almacén… En cada tabla las sugerencias varían en función de la información disponible



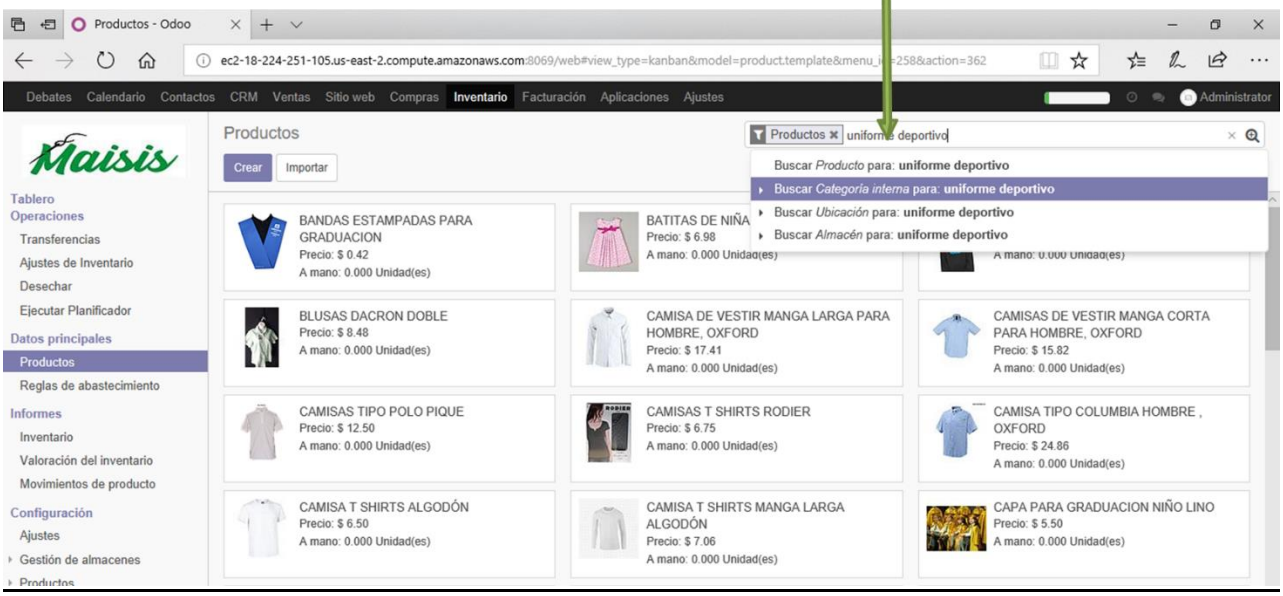
Si escribimos por ejemplo pan y seleccionamos buscar por producto nos mostrará aquellos productos que contengan las letras pan



En este caso solo nos muestra que hay un producto disponible con la condición de búsqueda

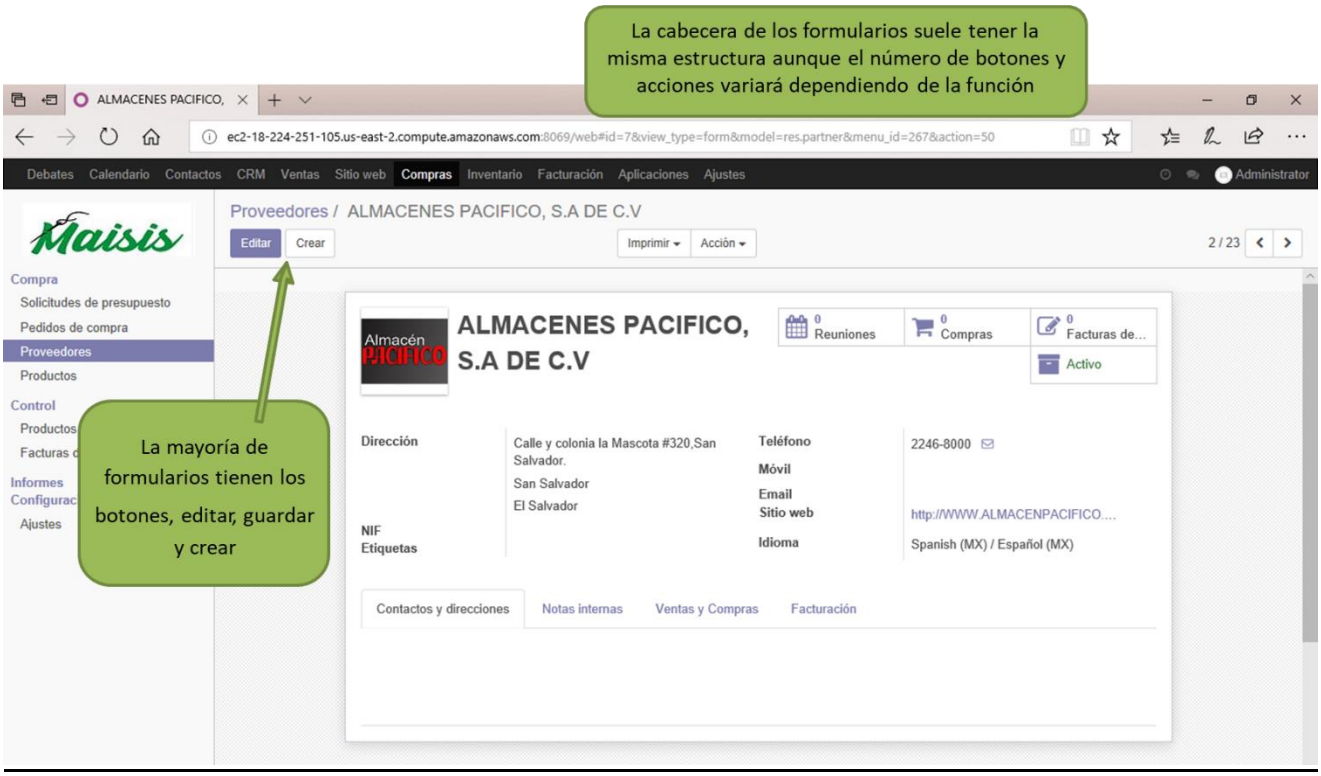


También podemos realizar búsquedas de otro tipo de información como buscar por categoría en lugar de por producto como en el caso del ejemplo

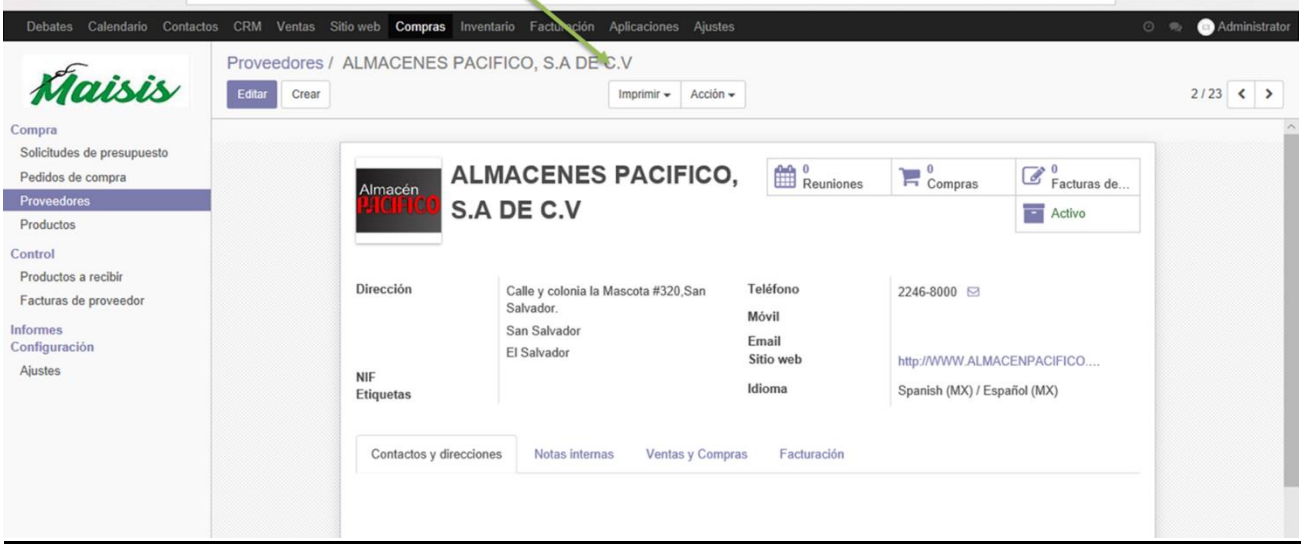


Botones y Acciones

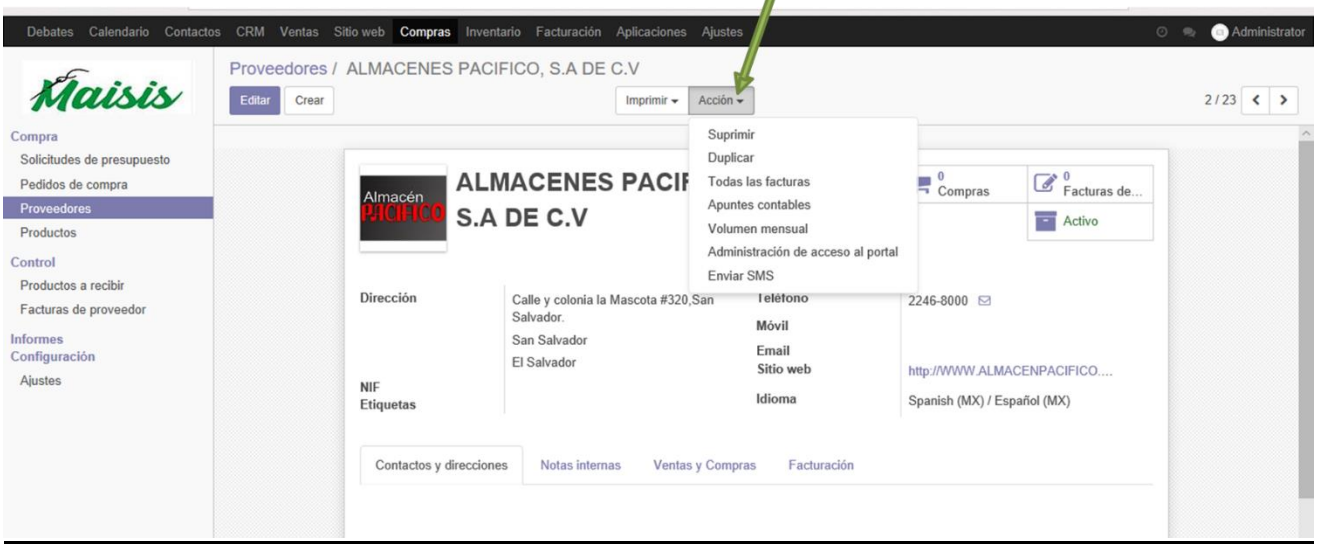
Son herramientas, que nos ayudan a manipular la página web y nuestra base de datos, de forma básica y precisa.

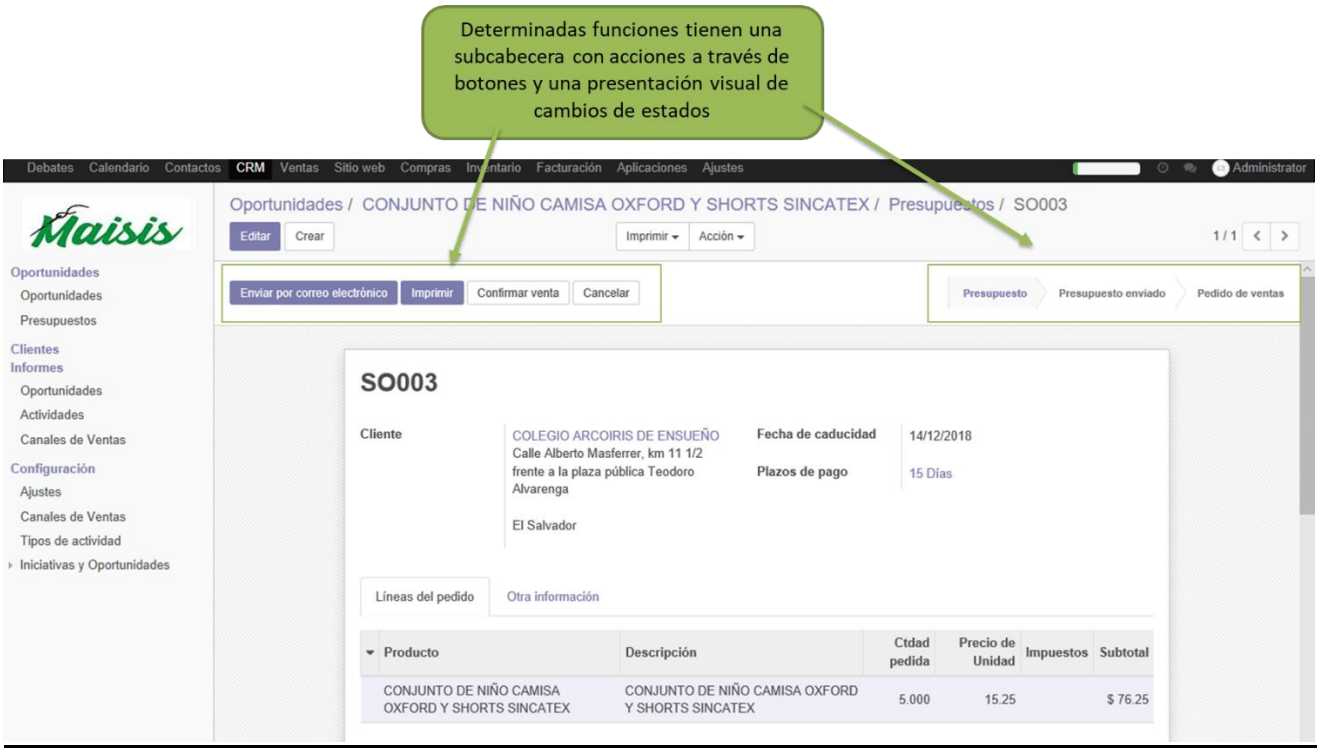


También tienen la función de imprimir. Cada función podrá imprimir la plantilla o el formato que le corresponda



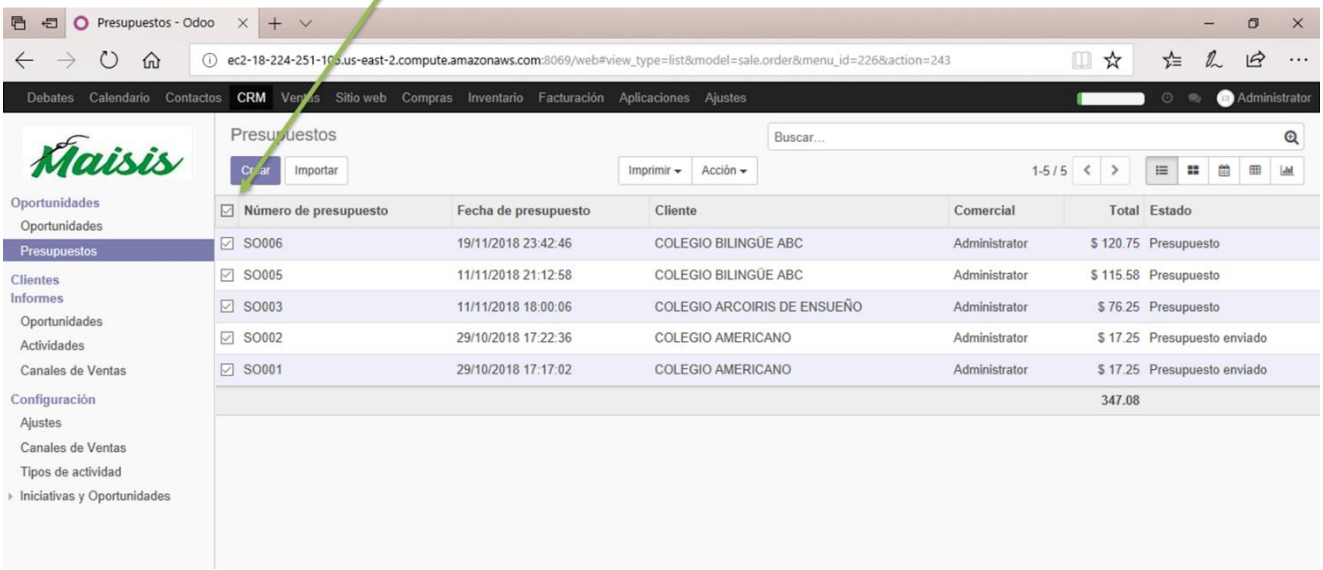
Dentro de la opción Acción hay una serie de acciones que se pueden realizar dependiendo del formulario que estemos trabajando



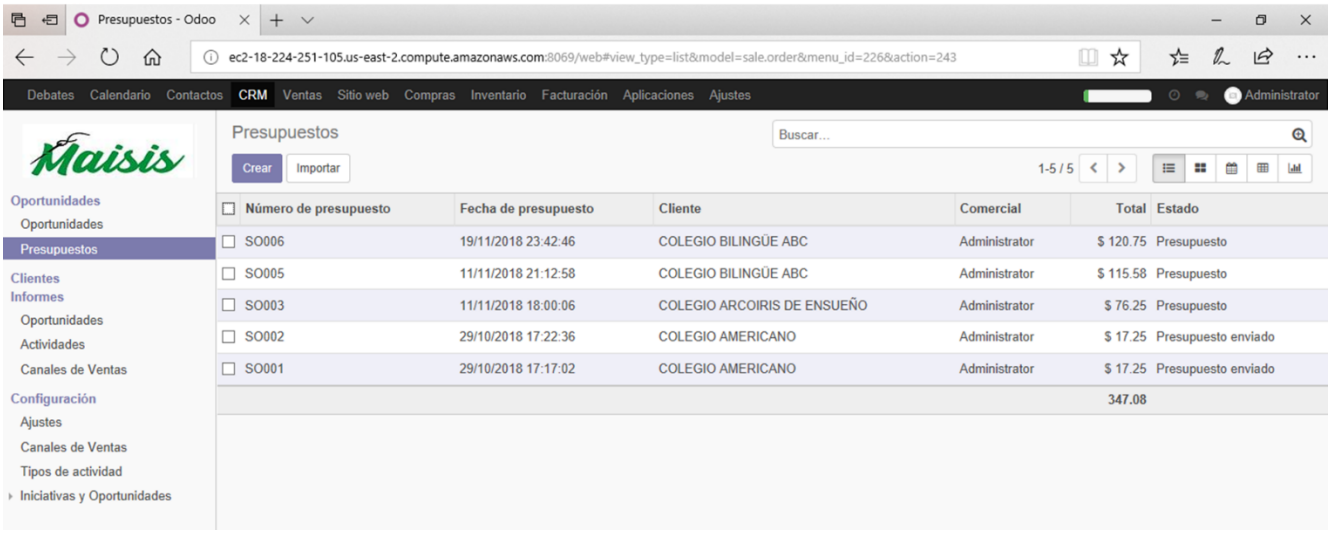

Determinadas funciones tienen una subcabecera con acciones a través de botones y una presentación visual de cambios de estados
Debates Calendario Contactos CRM Ventas Sitio web Compras Inventario Facturación Aplicaciones Ajustes
Administrator
Maisis
Oportunidades / CONJUNTO DE NIÑO CAMISA OXFORD Y SHORTS SINCATEX / Presupuestos / SO003
Editar Crear
Imprimir Acción
1 / 1
Oportunidades
Oportunidades
Presupuestos
Clientes
Informes
Oportunidades
Actividades
Canales de Ventas
Configuración
Ajustes
Canales de Ventas
Tipos de actividad
Iniciativas y Oportunidades
Enviar por correo electrónico
Imprimir
Confirmar venta
Cancelar
Presupuesto
Presupuesto enviado
Pedido de ventas
SO003
Cliente
COLEGIO ARCOIRIS DE ENSUEÑO
Calle Alberto Masferrer, km 11 1/2
frente a la plaza pública Teodoro Alvarenga
El Salvador
Fecha de caducidad
14/12/2018
Plazos de pago
15 Días
Líneas del pedido
Otra información
Producto
Descripción
Ctdad pedida
Precio de Unidad
Impuestos
Subtotal
CONJUNTO DE NIÑO CAMISA OXFORD Y SHORTS SINCATEX
CONJUNTO DE NIÑO CAMISA OXFORD Y SHORTS SINCATEX
5.000
15.25
$ 76.25

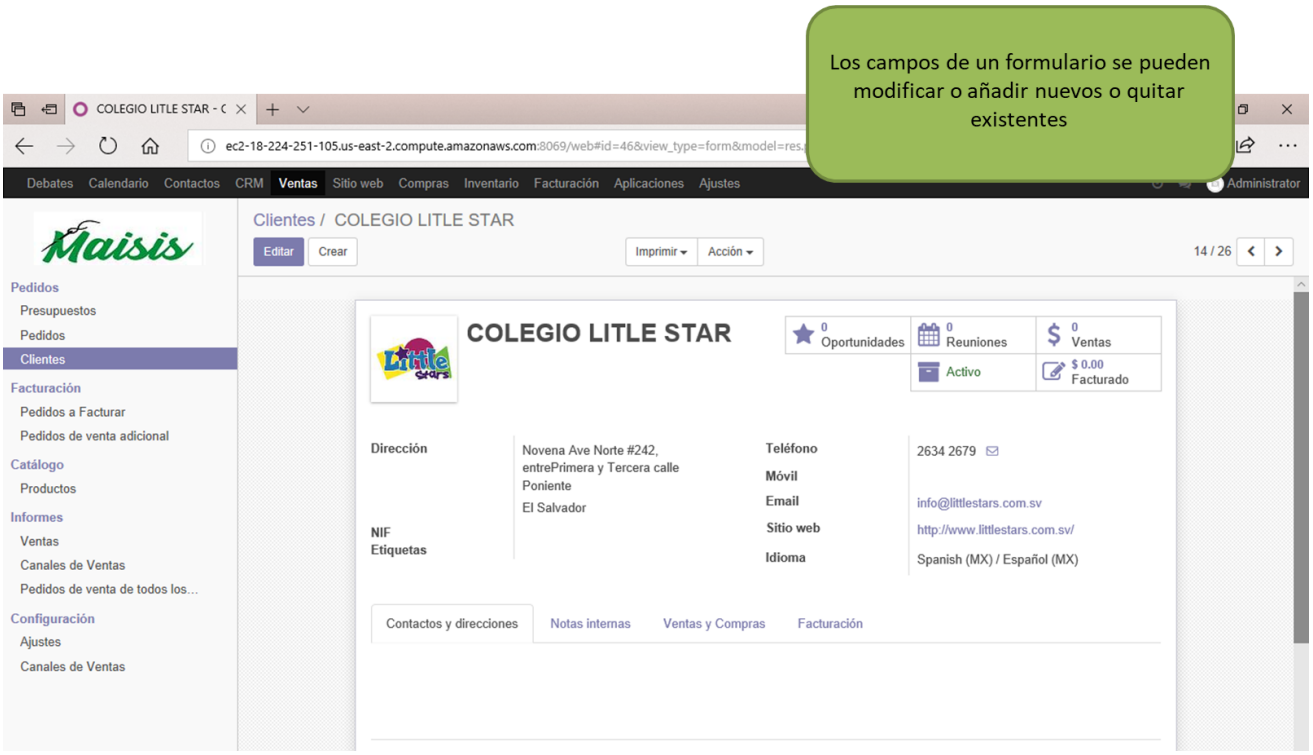

Debates Calendario Contactos CRM Ventas Sitio web Compras Inventario Facturación Aplicaciones Ajustes
Administrator
Maisis
Oportunidades / CONJUNTO DE NIÑO CAMISA OXFORD Y SHORTS SINCATEX / Presupuestos / SO003
Editar Crear
Imprimir Acción
1 / 1
Oportunidades
Oportunidades
Presupuestos
Clientes
Informes
Oportunidades
Actividades
Canales de Ventas
Configuración
Ajustes
Canales de Ventas
Tipos de actividad
Iniciativas y Oportunidades
Base imponible: $ 76.25
Impuestos: $ 0.00
Total: $ 76.25
Enviar mensaje
Poner una nota
Planificar actividad
Siguiendo
1
11 de noviembre de 2018
Nota de Administrator - hace 8 días
Total: 76.25
Estado: Presupuesto
Cliente: COLEGIO ARCOIRIS DE ENSUEÑO
Base imponible: 76.25
Comercial: Administrator
Nota de Administrator - hace 8 días
Presupuesto creado
En la parte inferior de los formularios disponemos de un histórico de cambios para poder ser revisados en cualquier momento

Si pulsamos sobre este marcador se seleccionan todos los registros, para deseleccionar los registros tan solo hay que desmarcar la opción



En ODOO prácticamente todo es modificable, por ejemplo en la vista de lista se pueden cambiar los campos a visualizar (esto lo suele hacer la empresa consultora)

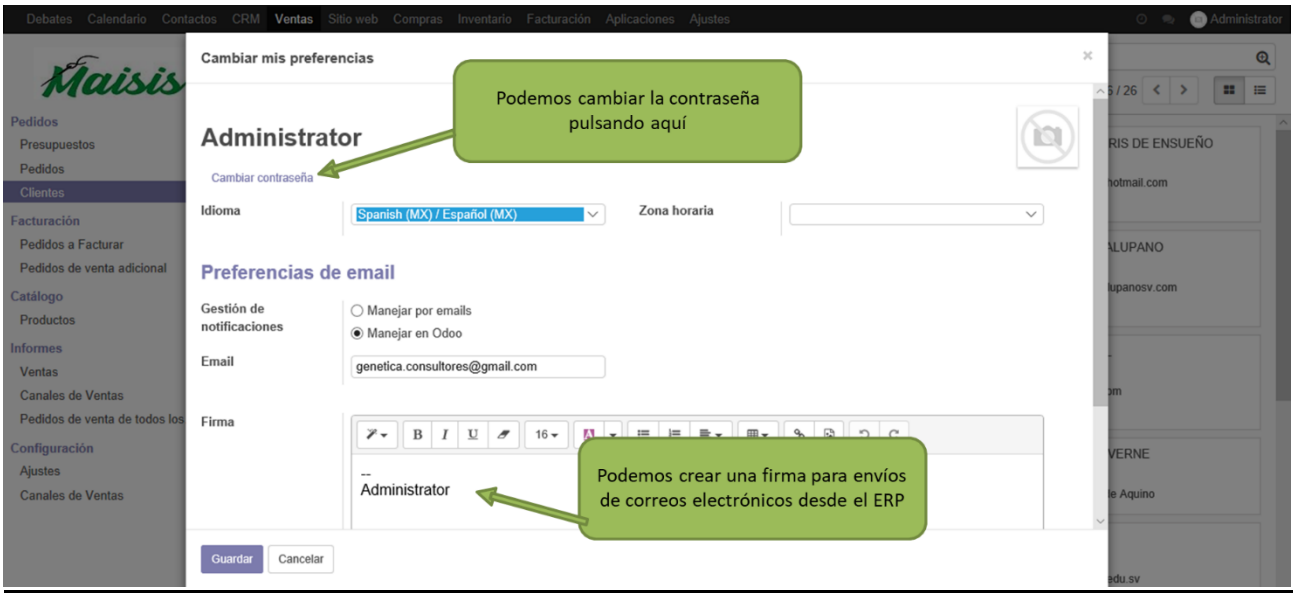




Preferencias del usuario

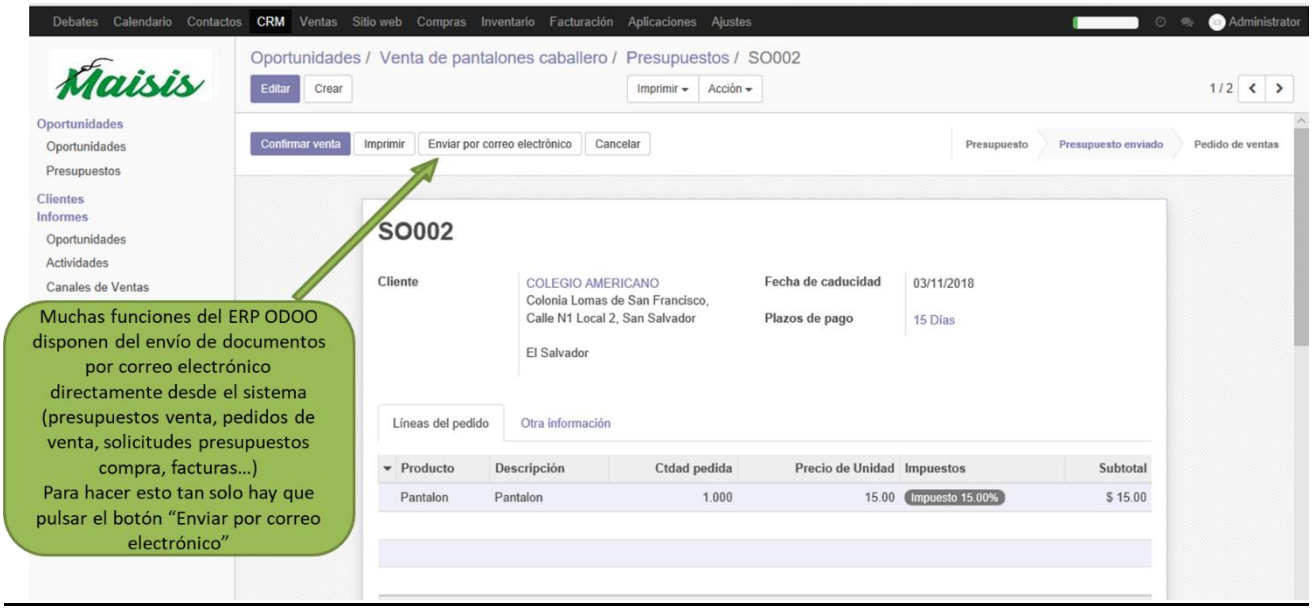
Son las características del administrador del programa, las cuales se configuran según las preferencias de cada empresario.

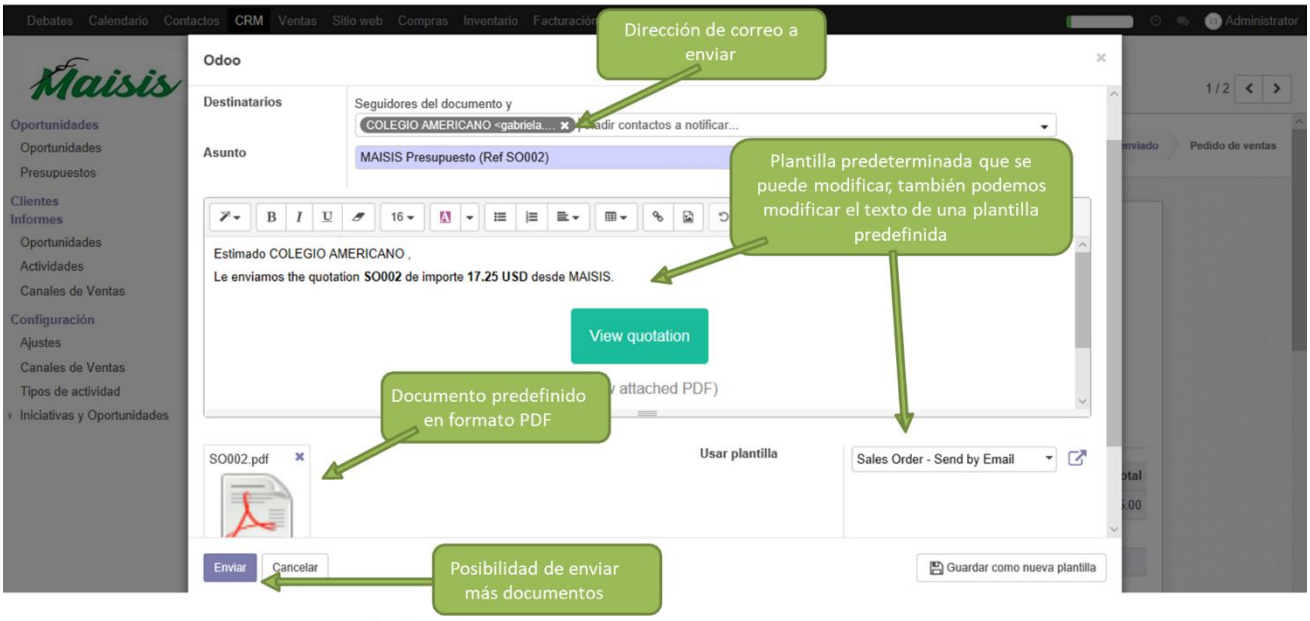

Para cambiar algunas preferencias del usuario pulsamos sobre el nombre y se abrirá un desplegable con varias funciones. Pulsar sobre Preferencias
Debates Calendario Contactos CRM Ventas Sitio web Compras Inventario Facturación Aplicaciones Ajustes
Administrator
Documentación
Soporte
Preferencias
Mi cuenta Odoo.com
Cerrar sesión
Clientes
Crear
Importar
Pedidos
Presupuestos
Pedidos
Clientes
Facturación
Pedidos a Facturar
Pedidos de venta adicional
Catálogo
Productos
Informes
Ventas
Canales de Ventas
Pedidos de venta de todos los...
Configuración
Ajustes
Canales de Ventas
COLEGIO AMERICAN CHILDREN'S
kinderchildren@yahoo.com
COLEGIO AMERICANO
El Salvador
gabriela.sanchez@colegioamericano.edu.sv
COLEGIO BILINGÜE ABC
El Salvador
info1@abcbilingualschool.edu.sv
COLEGIO EMILY DICKINSON
El Salvador
mlo22t9@hotmail.com
COLEGIO GUADALUPANO
El Salvador
info@colegioguadalupanosv.com
COLEGIO HAUSE OF LEARNING SAN BENITO
El Salvador
info@houseoflearning.edu.sv
COLEGIO HENRRY DUNANT
El Salvador
henrrydunantcd@gmail.com
COLEGIO ITEXAL
El Salvador
wlaldana@yahoo.com
COLEGIO JARDIN
webjardin2016@gmail.com
COLEGIO JERUSALEM
El Salvador
Ada Enilda Recinos Serrano
COLEGIO JULIO VERNE
El Salvador
Jesenia Villalobos de Aquino


Cambiar mis preferencias
Podemos cambiar la contraseña pulsando aquí
Administrator
Cambiar contraseña
Idioma
Spanish (MX) / Español (MX)
Zona horaria
Preferencias de email
Gestión de notificaciones
Manejar por emails
Manejar en Odoo
Email
genetica.consultores@gmail.com
Firma
Administrator
Podemos crear una firma para envíos de correos electrónicos desde el ERP
Guardar
Cancelar

Envío de documentos por email

Por medio del Odoo, podemos hacer envíos de documentos directamente desde el programa para no tener que hacer doble trabajo en dos plataformas diferentes (Odoo o Hosting de correo)





MODULO VENTAS

Un flujo de ventas bien estructurado es crucial para mantener el control de su proceso de ventas y tener una visión de 360º de sus iniciativas, oportunidades y clientes potenciales.

El canal de ventas es una representación visual de su proceso de ventas, desde el primer contacto hasta la venta final. Se refiere al proceso mediante el cual se genera, califica y se cierran iniciativas a través del ciclo de ventas. En Odoo CRM, las iniciativas son traídas en el extremo izquierdo del canal de ventas en la vista de Kanban, para después irlos trasladando a las columnas de lado derecho según sea el avance de cada una.

Cada etapa se refiere a un paso específico en el ciclo de la venta y como se específica cada iniciativa según su estado. El número de etapas se canaliza según la venta, ya que varía de una compañía a otra. Un ejemplo de concretar las ventas sería con las siguientes etapas: Nuevo, Calificación, Patrocinador Calificado, Propuesta, Negociación, Ganados, Perdidos.

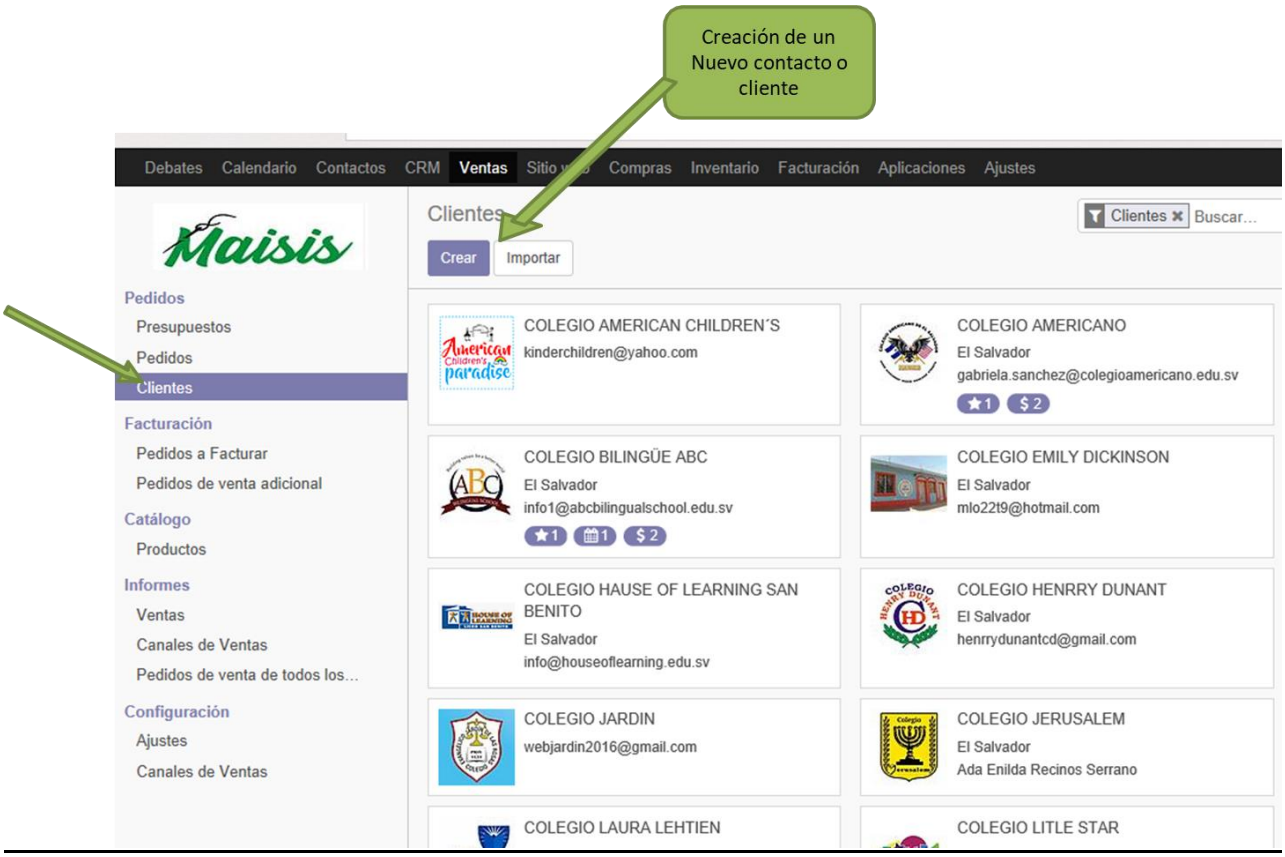
Un módulo de ventas debe abarcar toda la actividad comercial de la compañía, desde la generación de ofertas y presupuestos, al envío de productos y servicios post-venta. El éxito de cualquier empresa está directamente relacionado con una gestión eficiente del proceso de venta, siendo esta la principal fuente de ingresos de la compañía, por lo que disponer de la máxima información posible acerca de los mismos se ha convertido en una necesidad clave para las empresas de cualquier sector.

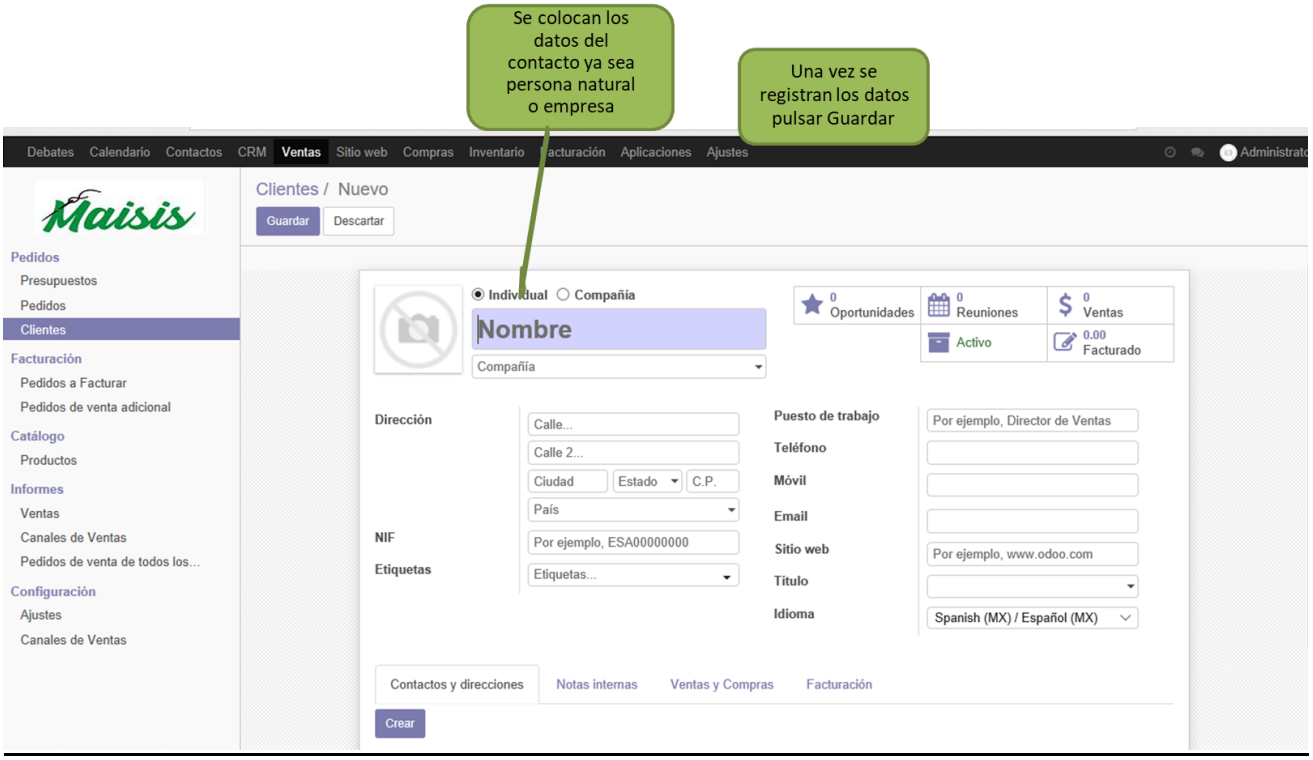
El módulo de Odoo, se encuentra integrado con el módulo CRM, lo que te permitirá obtener toda la información relevante que necesite para optimizar su proceso de ventas. Descubra la comodidad de trabajar con un software profesional adaptado a su negocio.

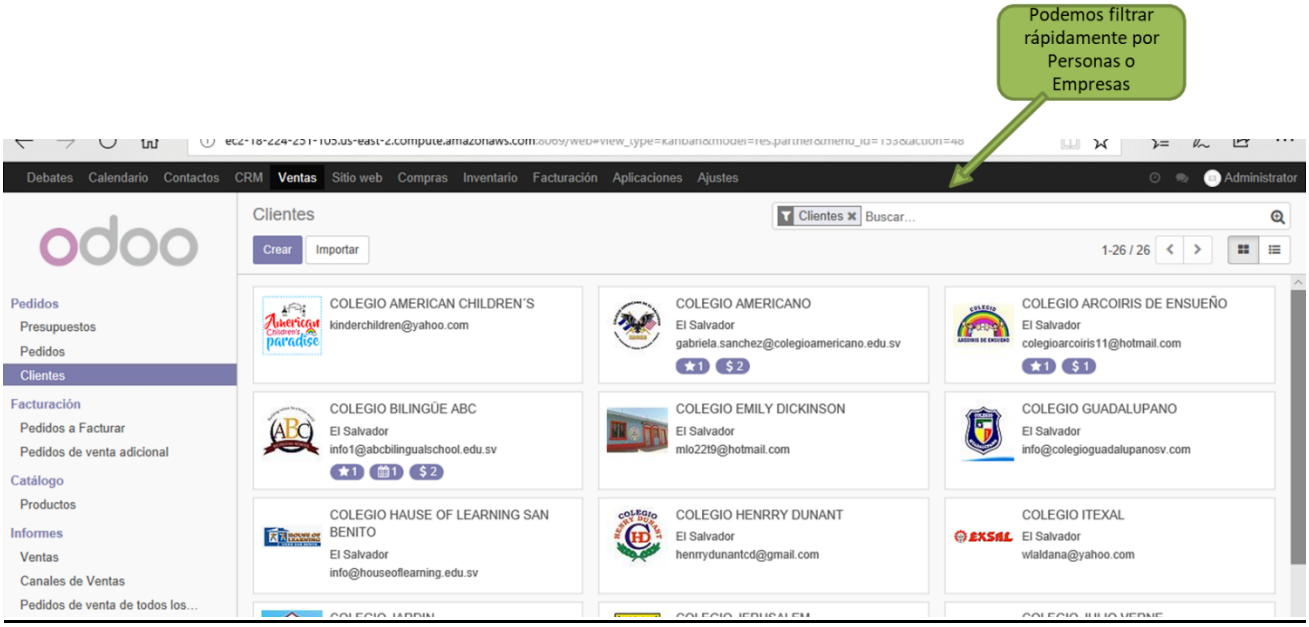
Clientes y Contactos, Creación de nuevos clientes

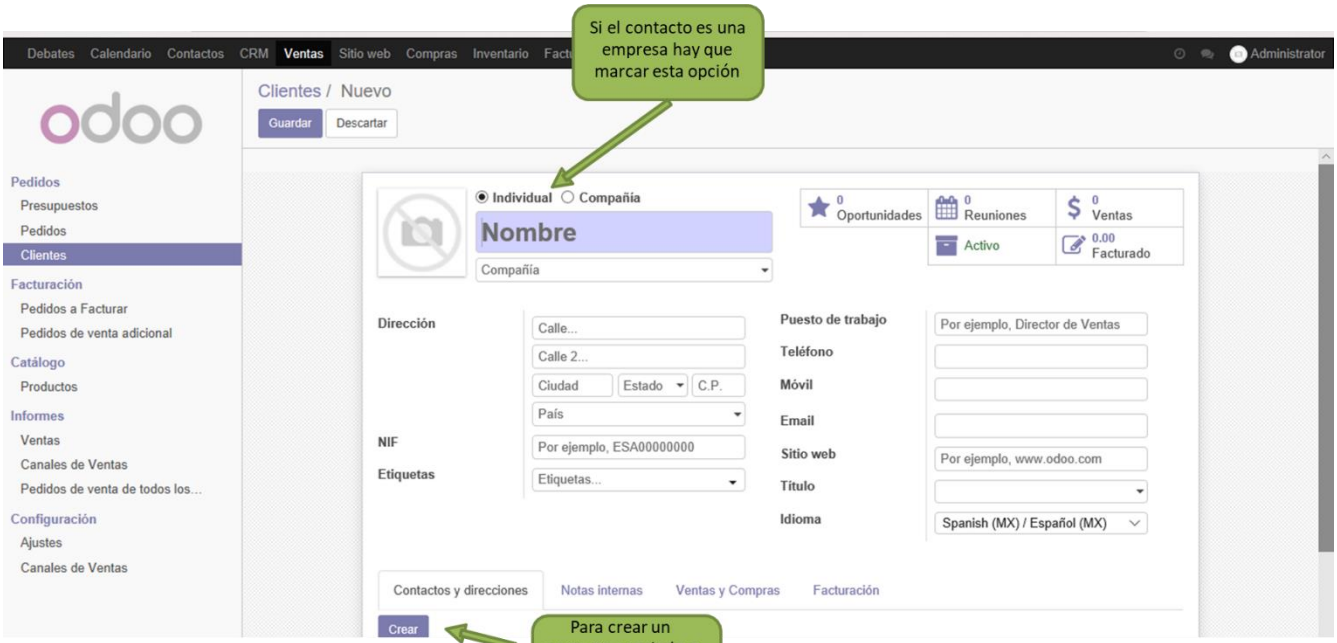
Clientes

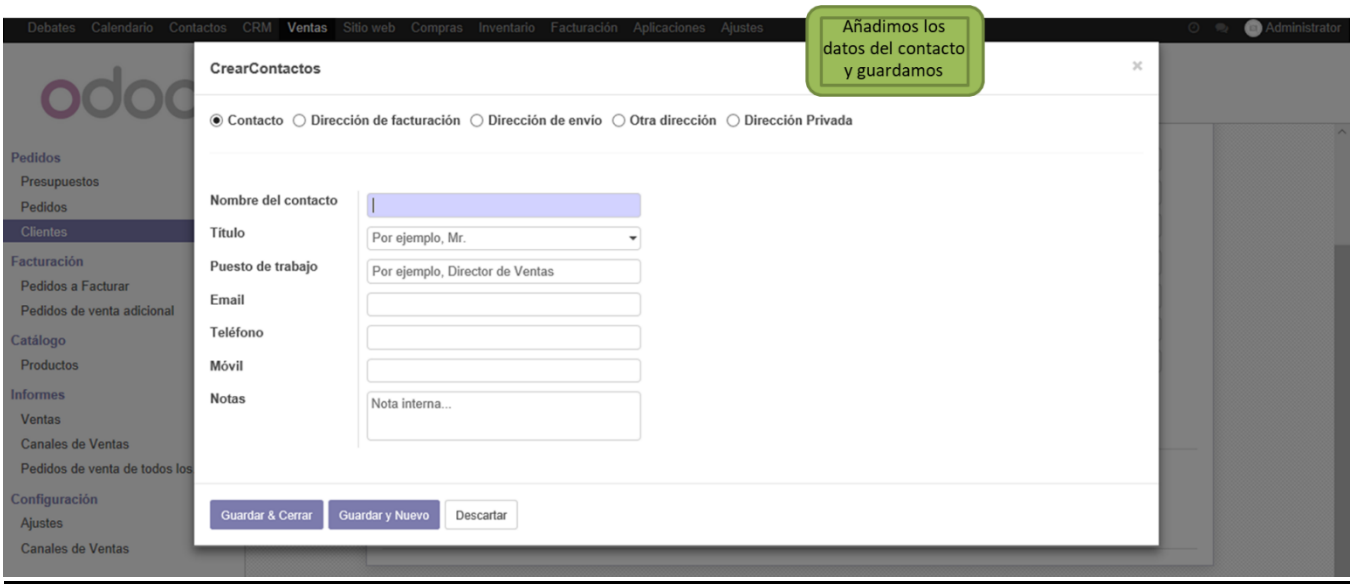
Los elementos básicos para agregar a cualquier cita son el cliente (la persona que se va a enviar su cotización a) y de los productos que desea vender. En la vista de la cotización, seleccione la perspectiva del Cliente como lista desplegable y bajo Órdenes de Líneas, haga clic en Agregar un elemento y seleccione su producto. No se olvide de agregar manualmente el número de elementos bajo Cantidad Pedida y el descuento se aplicará.

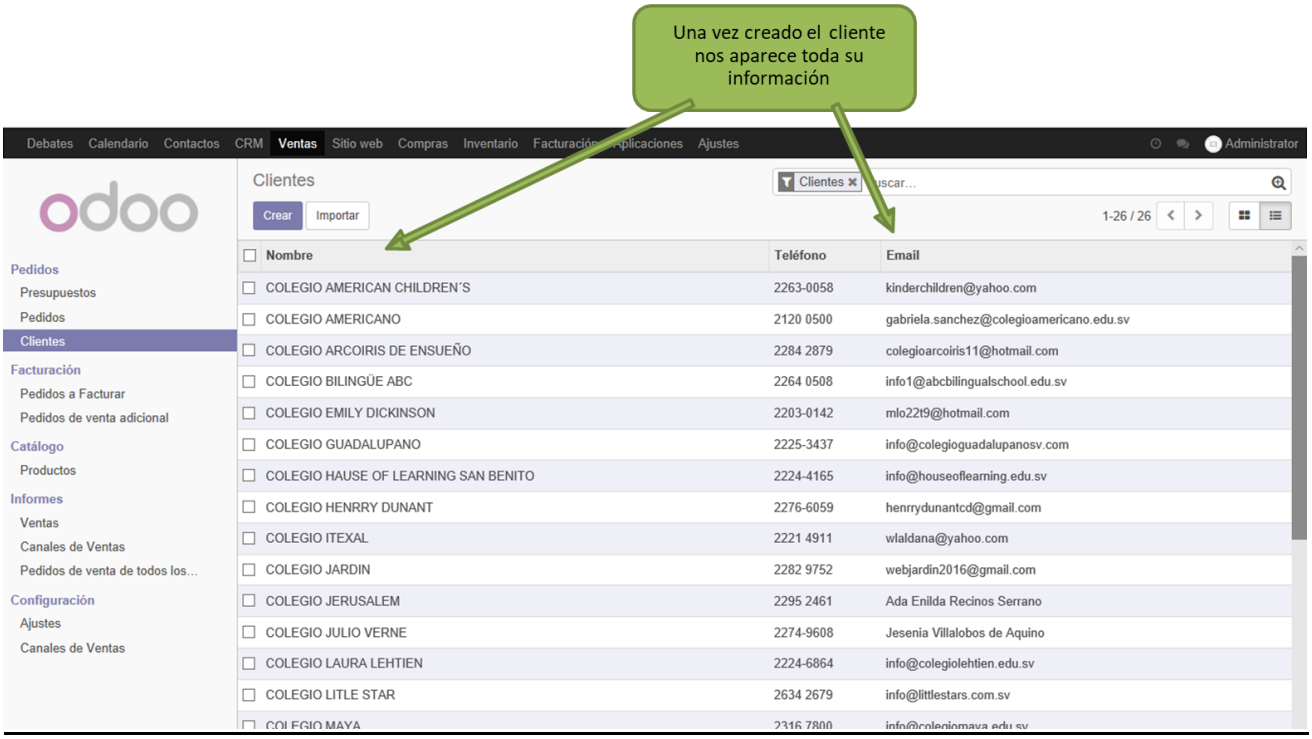

Creación de un Nuevo contacto o cliente
Debates
Calendario
Contactos
CRM
Ventas
Compras
Inventario
Facturación
Aplicaciones
Ajustes
Maisis
Pedidos
Presupuestos
Pedidos
Clientes
Facturación
Pedidos a Facturar
Pedidos de venta adicional
Catálogo
Productos
Informes
Ventas
Canales de Ventas
Pedidos de venta de todos los...
Configuración
Ajustes
Canales de Ventas
Clientes
Crear
Importar
Clientes
Buscar...
COLEGIO AMERICAN CHILDREN´S
kinderchildren@yahoo.com
COLEGIO AMERICANO
El Salvador
gabriela.sanchez@colegioamericano.edu.sv
COLEGIO BILINGÜE ABC
El Salvador
info1@abcbilingualschool.edu.sv
COLEGIO EMILY DICKINSON
El Salvador
mlo22t9@hotmail.com
COLEGIO HAUSE OF LEARNING SAN BENITO
El Salvador
info@houseoflearning.edu.sv
COLEGIO HENRRY DUNANT
El Salvador
henrrydunantcd@gmail.com
COLEGIO JARDIN
webjardin2016@gmail.com
COLEGIO JERUSALEM
El Salvador
Ada Enilda Recinos Serrano
COLEGIO LAURA LEHTIEN
COLEGIO LITLE STAR


Se colocan los datos del contacto ya sea persona natural o empresa
Una vez se registran los datos pulsar Guardar
Debates
Calendario
Contactos
CRM
Ventas
Sitio web
Compras
Inventario
Facturación
Aplicaciones
Ajustes
Maisis
Clientes / Nuevo
Guardar
Descartar
Individual
Compañía
Nombre
Compañía
0 Oportunidades
0 Reuniones
0 Ventas
Activo
0.00 Facturado
Dirección
Calle...
Calle 2...
Ciudad
Estado
C.P.
País
NIF
Por ejemplo, ESA00000000
Etiquetas
Etiquetas...
Puesto de trabajo
Por ejemplo, Director de Ventas
Teléfono
Móvil
Email
Sitio web
Por ejemplo, www.odoo.com
Título
Idioma
Spanish (MX) / Español (MX)
Contactos y direcciones
Notas internas
Ventas y Compras
Facturación
Crear


Podemos filtrar rápidamente por Personas o Empresas
Debates Calendario Contactos CRM Ventas Sitio web Compras Inventario Facturación Aplicaciones Ajustes
Administrator
Clientes
Crear Importar
Clientes Buscar...
1-26 / 26
Pedidos
Presupuestos
Pedidos
Clientes
Facturación
Pedidos a Facturar
Pedidos de venta adicional
Catálogo
Productos
Informes
Ventas
Canales de Ventas
Pedidos de venta de todos los...
COLEGIO AMERICAN CHILDREN'S
kinderchildren@yahoo.com
COLEGIO AMERICANO
El Salvador
gabriela.sanchez@colegioamericano.edu.sv
COLEGIO ARCOIRIS DE ENSUEÑO
El Salvador
colegioarcoiris11@hotmail.com
COLEGIO BILINGÜE ABC
El Salvador
info1@abcbilingualschool.edu.sv
COLEGIO EMILY DICKINSON
El Salvador
mlo22t9@hotmail.com
COLEGIO GUADALUPANO
El Salvador
info@colegioguadalupanosv.com
COLEGIO HAUSE OF LEARNING SAN BENITO
El Salvador
info@houseoflearning.edu.sv
COLEGIO HENRRY DUNANT
El Salvador
henrrydunantcd@gmail.com
COLEGIO ITEXAL
El Salvador
wlaldana@yahoo.com


Si el contacto es una empresa hay que marcar esta opción
Debates Calendario Contactos CRM Ventas Sitio web Compras Inventario
Administrator
Clientes / Nuevo
Guardar Descartar
Pedidos
Presupuestos
Pedidos
Clientes
Facturación
Pedidos a Facturar
Pedidos de venta adicional
Catálogo
Productos
Informes
Ventas
Canales de Ventas
Pedidos de venta de todos los...
Configuración
Ajustes
Canales de Ventas
Individual Compañía
Nombre
Compañía
0 Oportunidades
0 Reuniones
0 Ventas
Activo
0.00 Facturado
Dirección
Calle...
Calle 2...
Ciudad Estado C.P.
País
NIF
Por ejemplo, ESA00000000
Etiquetas
Etiquetas...
Puesto de trabajo
Por ejemplo, Director de Ventas
Teléfono
Móvil
Email
Sitio web
Por ejemplo, www.odoo.com
Título
Idioma
Spanish (MX) / Español (MX)
Contactos y direcciones
Notas internas
Ventas y Compras
Facturación
Crear
Para crear un contacto asociado a una empresa pulsar crear

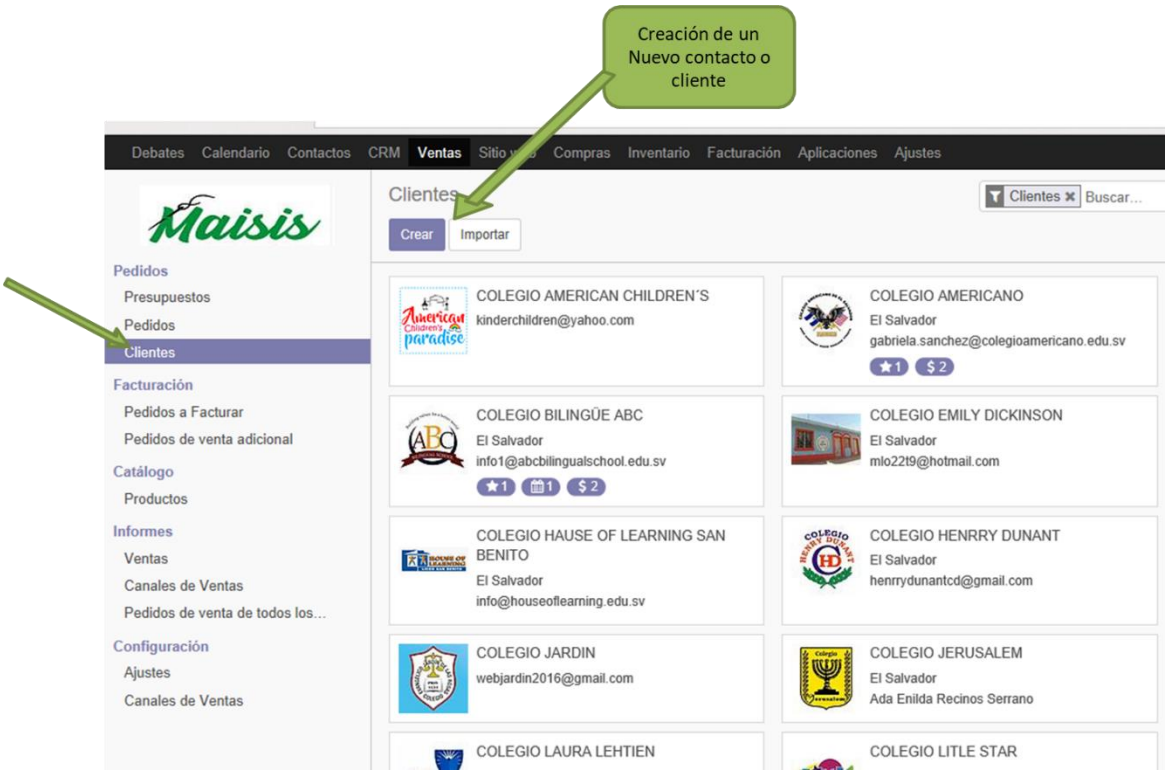

Añadimos los datos del contacto y guardamos
Debates Calendario Contactos CRM Ventas Sitio web Compras Inventario Facturación Aplicaciones Ajustes
Administrator
CrearContactos
Contacto
Dirección de facturación
Dirección de envío
Otra dirección
Dirección Privada
Nombre del contacto
Título
Por ejemplo, Mr.
Puesto de trabajo
Por ejemplo, Director de Ventas
Email
Teléfono
Móvil
Notas
Nota interna...
Guardar & Cerrar
Guardar y Nuevo
Descartar
Pedidos
Presupuestos
Pedidos
Clientes
Facturación
Pedidos a Facturar
Pedidos de venta adicional
Catálogo
Productos
Informes
Ventas
Canales de Ventas
Pedidos de venta de todos los
Configuración
Ajustes
Canales de Ventas

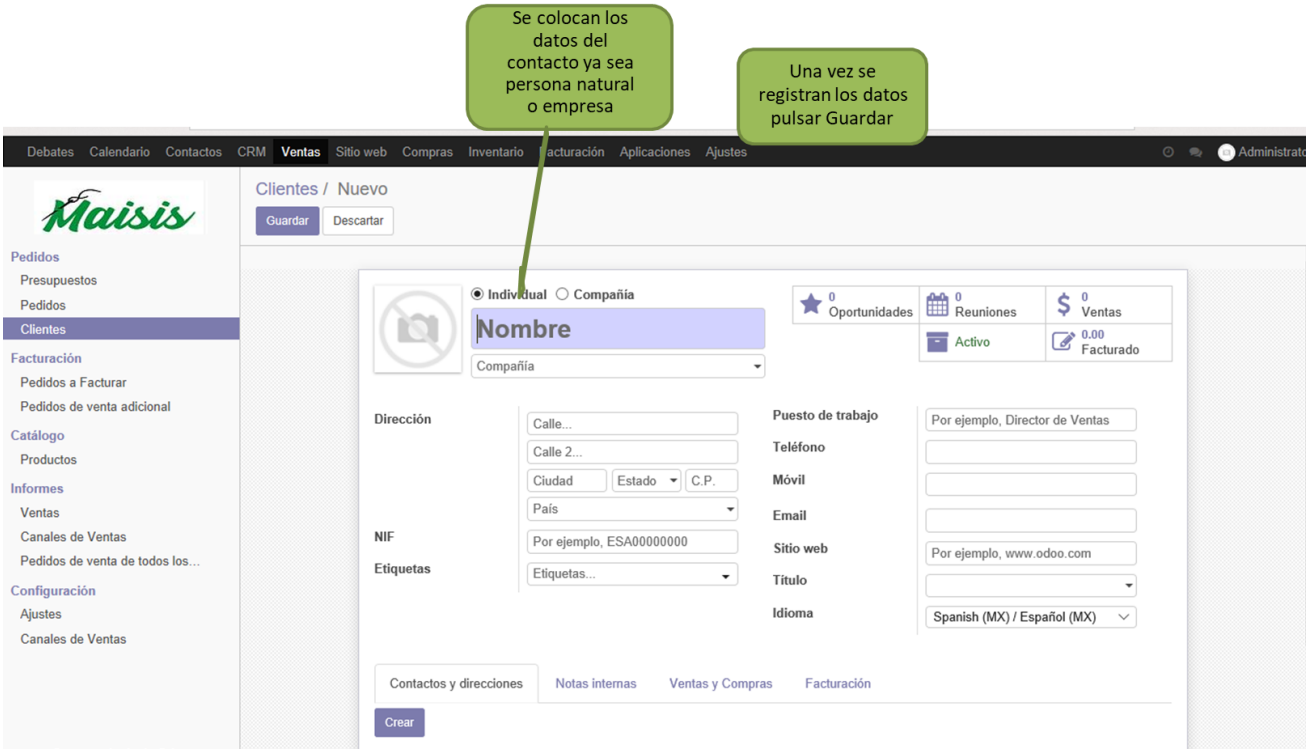

Una vez creado el cliente nos aparece toda su información
Debates Calendario Contactos CRM Ventas Sitio web Compras Inventario Facturación Aplicaciones Ajustes
Administrator
Clientes
Crear
Importar
1-26 / 26
Nombre
Teléfono
Email
COLEGIO AMERICAN CHILDREN´S 2263-0058 kinderchildren@yahoo.com
COLEGIO AMERICANO 2120 0500 gabriela.sanchez@colegioamericano.edu.sv
COLEGIO ARCOIRIS DE ENSUEÑO 2284 2879 colegioarcoiris11@hotmail.com
COLEGIO BILINGÜE ABC 2264 0508 info1@abcbilingualschool.edu.sv
COLEGIO EMILY DICKINSON 2203-0142 mlo22t9@hotmail.com
COLEGIO GUADALUPANO 2225-3437 info@colegioguadalupanosv.com
COLEGIO HAUSE OF LEARNING SAN BENITO 2224-4165 info@houseoflearning.edu.sv
COLEGIO HENRRY DUNANT 2276-6059 henrrydunantcd@gmail.com
COLEGIO ITEXAL 2221 4911 wlaldana@yahoo.com
COLEGIO JARDIN 2282 9752 webjardin2016@gmail.com
COLEGIO JERUSALEM 2295 2461 Ada Enilda Recinos Serrano
COLEGIO JULIO VERNE 2274-9608 Jesenia Villalobos de Aquino
COLEGIO LAURA LEHTIEN 2224-6864 info@colegiolehtien.edu.sv
COLEGIO LITLE STAR 2634 2679 info@littlestars.com.sv
COLEGIO MAYA 2316 7800 info@colegiomaya.edu.sv
Pedidos
Presupuestos
Pedidos
Clientes
Facturación
Pedidos a Facturar
Pedidos de venta adicional
Catálogo
Productos
Informes
Ventas
Canales de Ventas
Pedidos de venta de todos los...
Configuración
Ajustes
Canales de Ventas

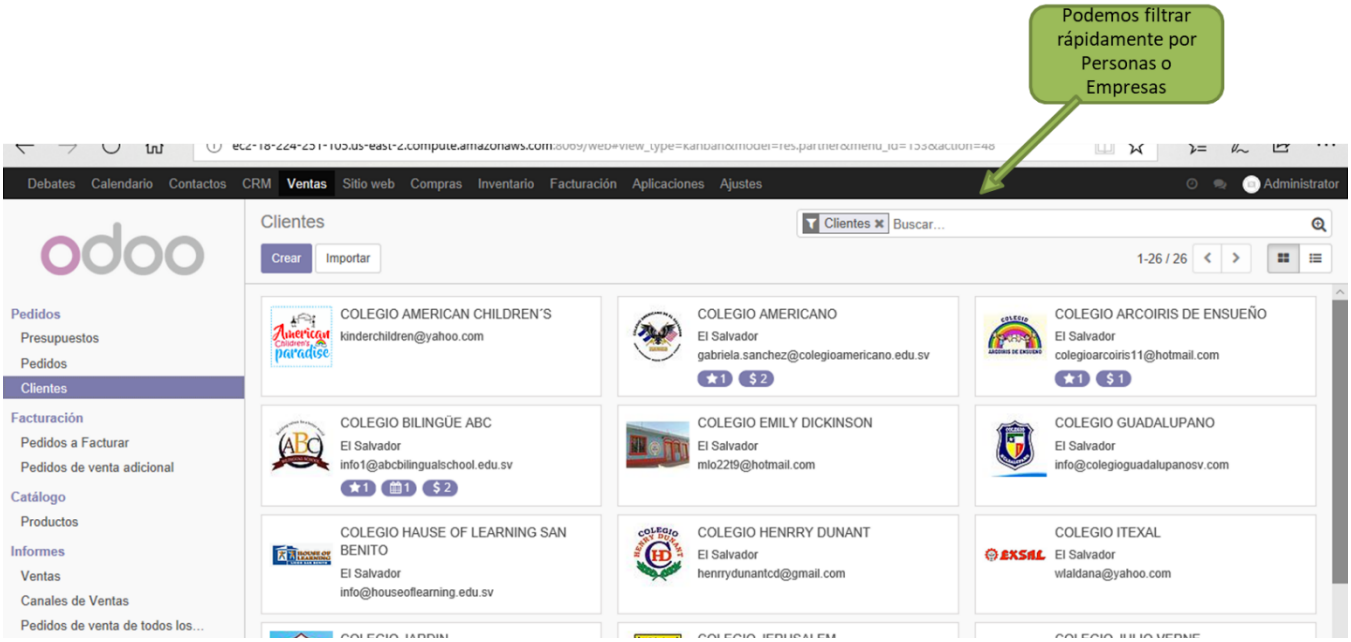


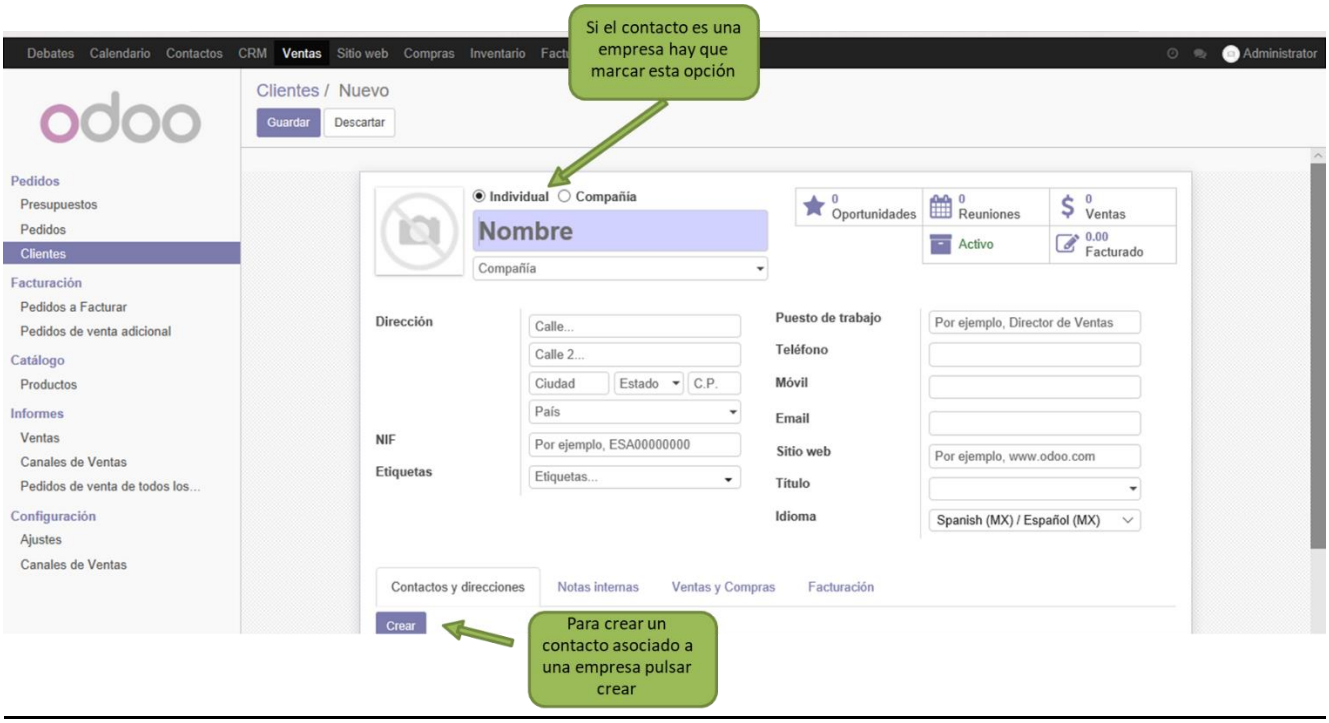
Creación de Clientes

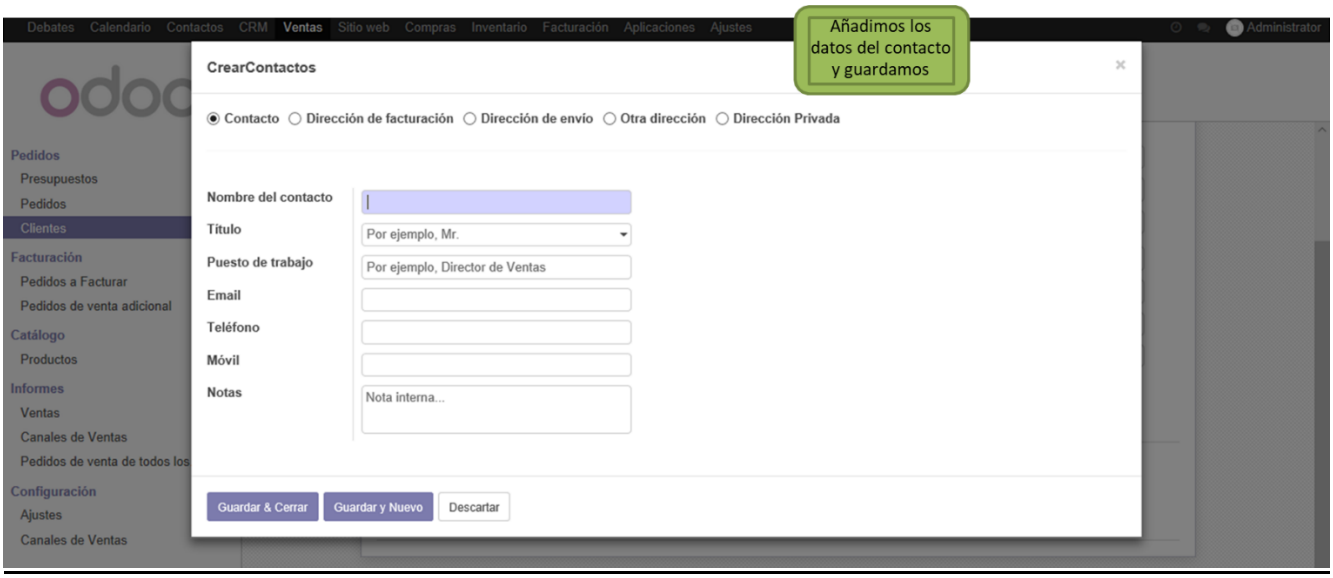
Una base de datos manejada en el CRM adecuado puede ofrecer la posibilidad de guardar todos los datos de forma intuitiva, el acceso a los datos de forma sencilla, además; debe ofrecer la posibilidad de ayudarnos a recuperar clientes antiguos o indecisos, ofrecer contenidos personalizados que respondan a cada tipo de comprador, aumentar tus ventas a través de técnicas como el email marketing, mantener a tus clientes y contactos en general informados sobre tus novedades y ofertas especiales, entre otros.

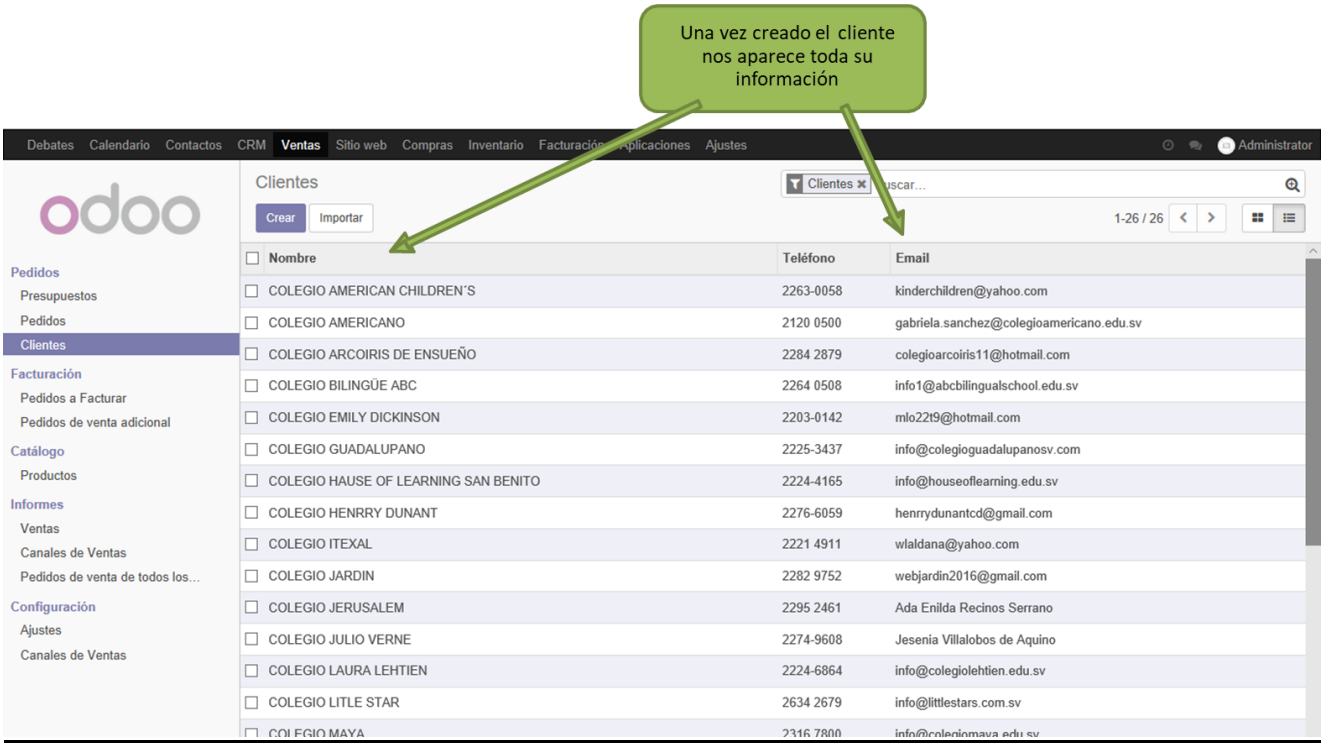

Creación de un Nuevo contacto o cliente
Debates Calendario Contactos CRM Ventas Sitio web Compras Inventario Facturación Aplicaciones Ajustes
Maisis
Clientes
Crear
Importar
Clientes Buscar...
Pedidos
Presupuestos
Pedidos
Clientes
Facturación
Pedidos a Facturar
Pedidos de venta adicional
Catálogo
Productos
Informes
Ventas
Canales de Ventas
Pedidos de venta de todos los...
Configuración
Ajustes
Canales de Ventas
COLEGIO AMERICAN CHILDREN´S
kinderchildren@yahoo.com
COLEGIO AMERICANO
El Salvador
gabriela.sanchez@colegioamericano.edu.sv
COLEGIO BILINGÜE ABC
El Salvador
info1@abcbilingualschool.edu.sv
COLEGIO EMILY DICKINSON
El Salvador
mlo22t9@hotmail.com
COLEGIO HAUSE OF LEARNING SAN BENITO
El Salvador
info@houseoflearning.edu.sv
COLEGIO HENRRY DUNANT
El Salvador
henrrydunantcd@gmail.com
COLEGIO JARDIN
webjardin2016@gmail.com
COLEGIO JERUSALEM
El Salvador
Ada Enilda Recinos Serrano
COLEGIO LAURA LEHTIEN
COLEGIO LITLE STAR


Se colocan los datos del contacto ya sea persona natural o empresa
Una vez se registran los datos pulsar Guardar
Debates Calendario Contactos CRM Ventas Sitio web Compras Inventario Facturación Aplicaciones Ajustes
Maisis
Clientes / Nuevo
Guardar
Descartar
Individual
Compañía
Nombre
Compañía
0 Oportunidades
0 Reuniones
0 Ventas
Activo
0.00 Facturado
Dirección
Calle...
Calle 2...
Ciudad
Estado
C.P.
País
NIF
Por ejemplo, ESA00000000
Etiquetas
Etiquetas...
Puesto de trabajo
Por ejemplo, Director de Ventas
Teléfono
Móvil
Email
Sitio web
Por ejemplo, www.odoo.com
Título
Idioma
Spanish (MX) / Español (MX)
Contactos y direcciones
Notas internas
Ventas y Compras
Facturación
Crear


Podemos filtrar rápidamente por Personas o Empresas
Debates Calendario Contactos CRM Ventas Sitio web Compras Inventario Facturación Aplicaciones Ajustes
Administrator
Clientes
Crear Importar
Clientes Buscar...
1-26 / 26
Pedidos
Presupuestos
Pedidos
Clientes
Facturación
Pedidos a Facturar
Pedidos de venta adicional
Catálogo
Productos
Informes
Ventas
Canales de Ventas
Pedidos de venta de todos los...
COLEGIO AMERICAN CHILDREN´S
kinderchildren@yahoo.com
COLEGIO AMERICANO
El Salvador
gabriela.sanchez@colegioamericano.edu.sv
COLEGIO ARCOIRIS DE ENSUEÑO
El Salvador
colegioarcoiris11@hotmail.com
COLEGIO BILINGÜE ABC
El Salvador
info1@abcbilingualschool.edu.sv
COLEGIO EMILY DICKINSON
El Salvador
mlo22t9@hotmail.com
COLEGIO GUADALUPANO
El Salvador
info@colegioguadalupanosv.com
COLEGIO HAUSE OF LEARNING SAN BENITO
El Salvador
info@houseoflearning.edu.sv
COLEGIO HENRRY DUNANT
El Salvador
henrrydunantcd@gmail.com
COLEGIO ITEXAL
El Salvador
wtaldana@yahoo.com


Si el contacto es una empresa hay que marcar esta opción
Debates Calendario Contactos CRM Ventas Sitio web Compras Inventario
Administrator
Clientes / Nuevo
Guardar Descartar
Pedidos
Presupuestos
Pedidos
Clientes
Facturación
Pedidos a Facturar
Pedidos de venta adicional
Catálogo
Productos
Informes
Ventas
Canales de Ventas
Pedidos de venta de todos los...
Configuración
Ajustes
Canales de Ventas
Individual Compañía
Nombre
Compañía
0 Oportunidades
0 Reuniones
0 Ventas
Activo
0.00 Facturado
Dirección
Calle...
Calle 2...
Ciudad Estado C.P.
País
NIF
Por ejemplo, ESA00000000
Etiquetas
Etiquetas...
Puesto de trabajo
Por ejemplo, Director de Ventas
Teléfono
Móvil
Email
Sitio web
Por ejemplo, www.odoo.com
Título
Idioma
Spanish (MX) / Español (MX)
Contactos y direcciones
Notas internas
Ventas y Compras
Facturación
Crear
Para crear un contacto asociado a una empresa pulsar crear


Añadimos los datos del contacto y guardamos
Debates Calendario Contactos CRM Ventas Sitio web Compras Inventario Facturación Aplicaciones Ajustes
Administrator
CrearContactos
Contacto Dirección de facturación Dirección de envío Otra dirección Dirección Privada
Nombre del contacto
Título
Por ejemplo, Mr.
Puesto de trabajo
Por ejemplo, Director de Ventas
Email
Teléfono
Móvil
Notas
Nota interna...
Guardar & Cerrar
Guardar y Nuevo
Descartar
Pedidos
Presupuestos
Pedidos
Clientes
Facturación
Pedidos a Facturar
Pedidos de venta adicional
Catálogo
Productos
Informes
Ventas
Canales de Ventas
Pedidos de venta de todos los
Configuración
Ajustes
Canales de Ventas


Una vez creado el cliente nos aparece toda su información
Debates Calendario Contactos CRM Ventas Sitio web Compras Inventario Facturación Aplicaciones Ajustes
Administrator
Clientes
Crear
Importar
Clientes
Buscar...
1-26 / 26
Nombre
Teléfono
Email
COLEGIO AMERICAN CHILDREN´S 2263-0058 kinderchildren@yahoo.com
COLEGIO AMERICANO 2120 0500 gabriela.sanchez@colegioamericano.edu.sv
COLEGIO ARCOIRIS DE ENSUEÑO 2284 2879 colegioarcoiris11@hotmail.com
COLEGIO BILINGÜE ABC 2264 0508 info1@abcbilingualschool.edu.sv
COLEGIO EMILY DICKINSON 2203-0142 mlo22t9@hotmail.com
COLEGIO GUADALUPANO 2225-3437 info@colegioguadalupanosv.com
COLEGIO HAUSE OF LEARNING SAN BENITO 2224-4165 info@houseoflearning.edu.sv
COLEGIO HENRRY DUNANT 2276-6059 henrrydunantcd@gmail.com
COLEGIO ITEXAL 2221 4911 wlaldana@yahoo.com
COLEGIO JARDIN 2282 9752 webjardin2016@gmail.com
COLEGIO JERUSALEM 2295 2461 Ada Enilda Recinos Serrano
COLEGIO JULIO VERNE 2274-9608 Jesenia Villalobos de Aquino
COLEGIO LAURA LEHTIEN 2224-6864 info@colegiolehtien.edu.sv
COLEGIO LITLE STAR 2634 2679 info@littlestars.com.sv
COLEGIO MAYA 2316 7800 info@colegiomaya.edu.sv
Pedidos
Presupuestos
Pedidos
Clientes
Facturación
Pedidos a Facturar
Pedidos de venta adicional
Catálogo
Productos
Informes
Ventas
Canales de Ventas
Pedidos de venta de todos los...
Configuración
Ajustes
Canales de Ventas



Productos, Creación de Productos

La ficha de producto es uno de los maestros principales de cualquier sistema de gestión integral. Sin su correcta definición no podrá vender, comprar o fabricar sus productos. En función de cómo los identifique y parametrice, determinará la operativa del sistema con ellos.

Crear un producto no es difícil, solo tienes que seguir los siguientes pasos:

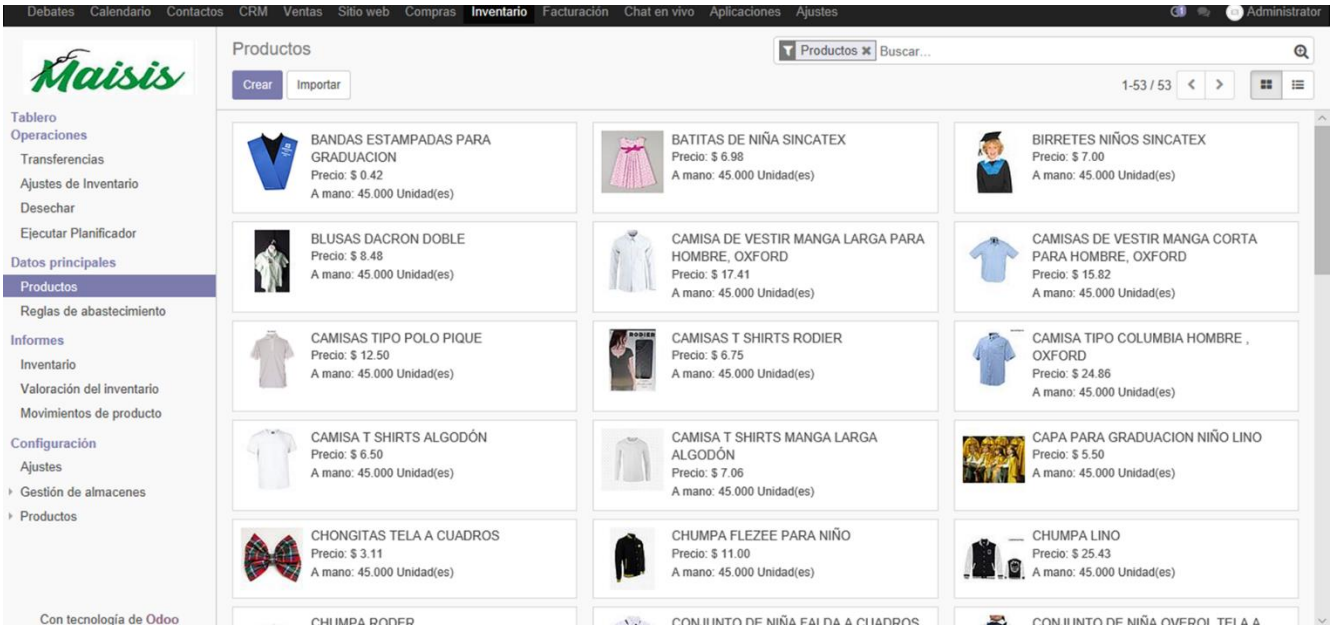
1. Ir al menú superior y pulsa en "Ventas".
2. En el sub-menú localiza "Productos" y pulsa sobre él.
3. Ahora dale a crear y se te abrirá la ficha de Odoo para rellenar los campos que necesitas para crear tu producto.

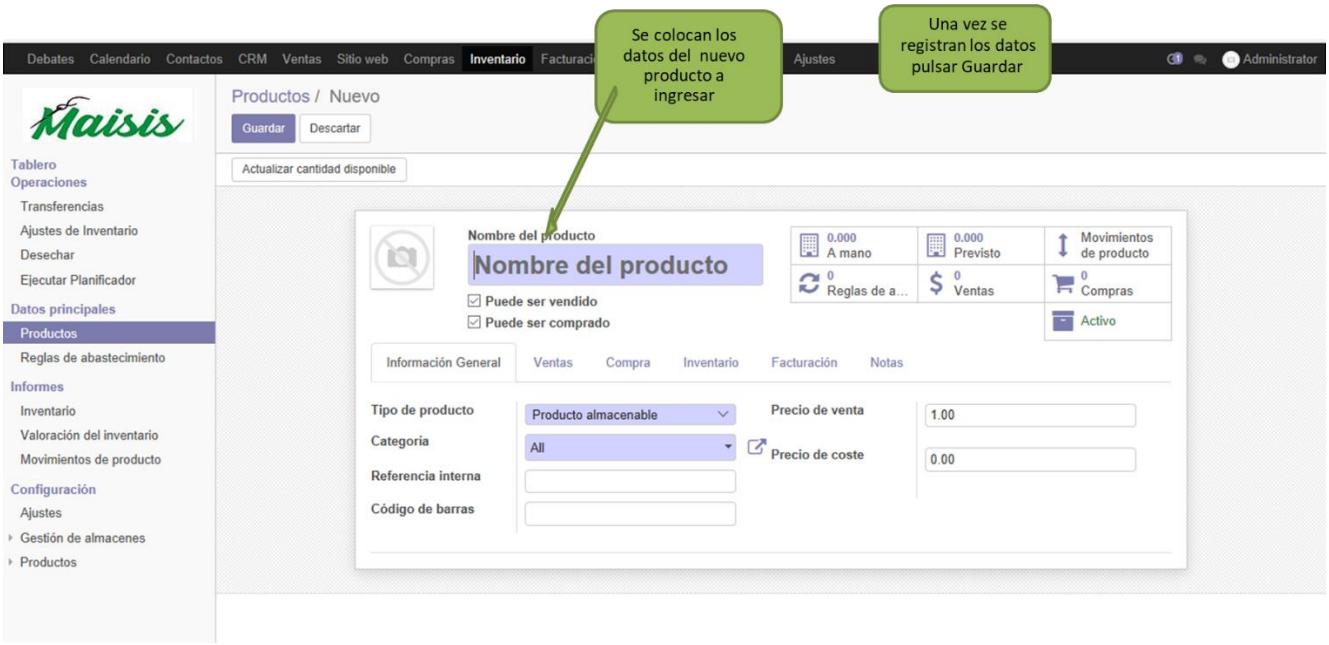
En este manual Odoo nos vamos a centrar en la pestaña "Información" que es la primera que nos aparece.

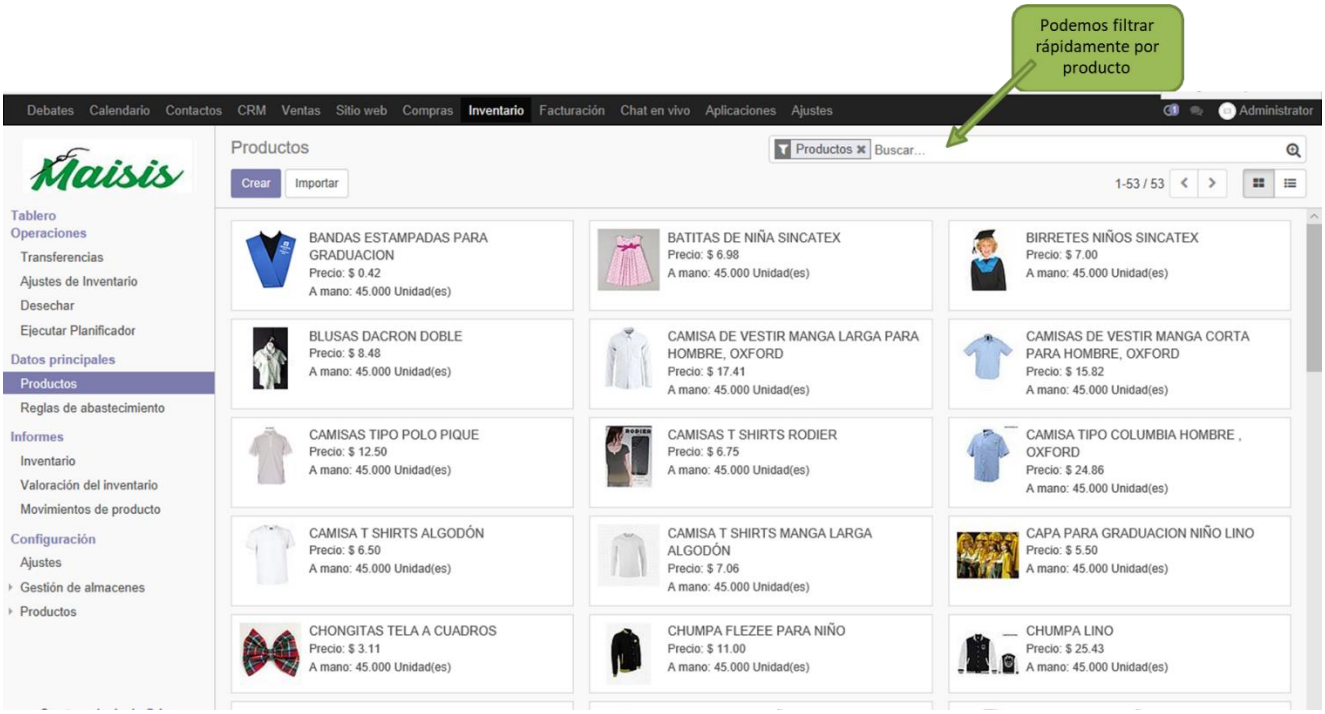
1. Nombre de producto: Es tan sencillo como su propio nombre indica, es el nombre de nuestro producto.

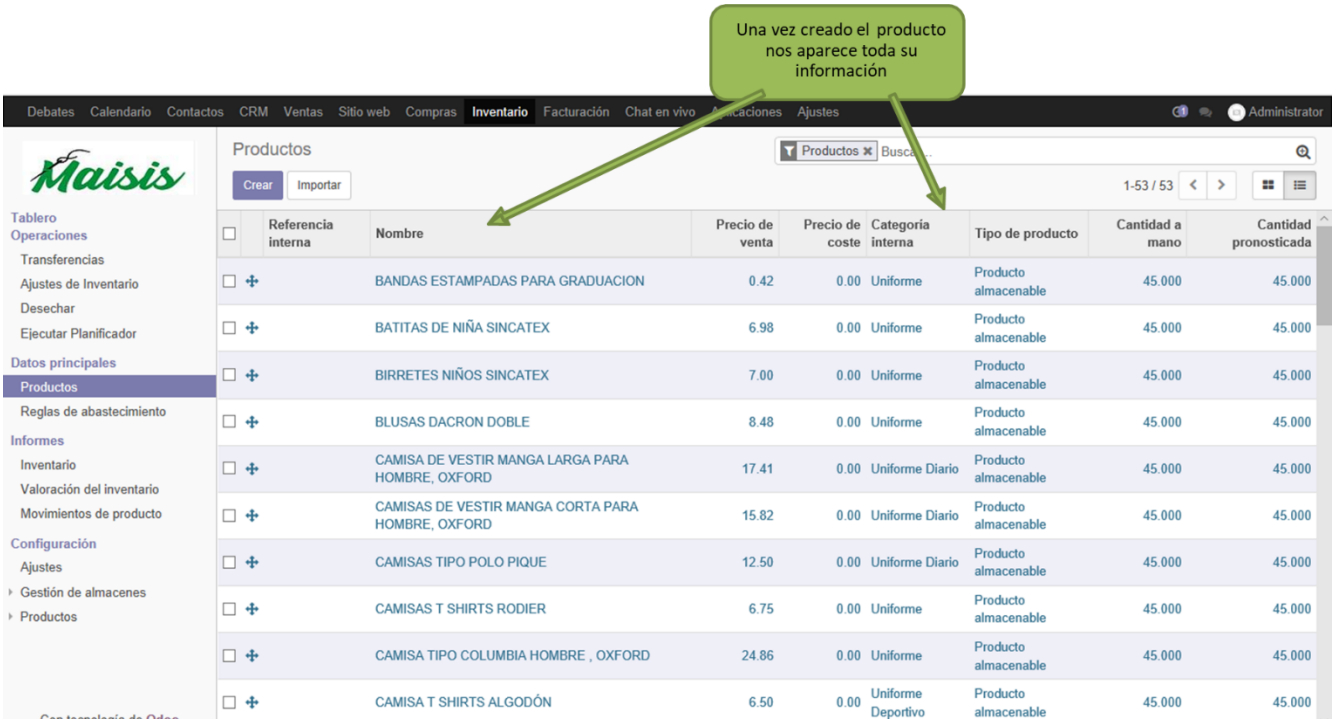
2. Imagen: Al poner el ratón sobre el recuadro de la cámara de fotos podrás darle al icono del lápiz y subir la imagen de tu producto.
3. Puede ser vendido / Puede ser comprado: Aquí le indicas al sistema si el producto lo vas a usar para la venta o para la compra. Así podrás más adelante utilizarlo en otros módulos de ventas y/o compras.
4. Tipo de producto: Hay tres opciones
    a) Consumible: Son aquellos productos los cuales no necesitamos gestionar el stock.
    b) Almacenable: Son aquellos productos que precisan de una gestión de stock
    c) Servicio: Aquí le decimos al sistema que el producto no es tal, sino que es un servicio, con lo que las reglas de stock desaparecen.
5. Precio de venta: El precio de venta del producto sin IGV.
6. Costo: Es el precio de compra del producto.
7. Referencia Interna: Puede asignarle un código interno para el reconocimiento del producto.
8. Código de Barras: Es él número del código de barras (Estándar EAN13)
9. Categoría Interna: Es la categoría que pertenece el producto dentro del almacén, para tener un orden de categorías y sub-categorías.
10. Control de Facturas: Hay dos opciones
    a) Sobre cantidades pedidas: Control de facturas basado en las líneas de los pedidos de compra.
    b) Sobre cantidades recibidas: Control de facturas basado en las recepciones.

Creación de Productos






Podemos filtrar rápidamente por producto
Debates Calendario Contactos CRM Ventas Sitio web Compras Inventario Facturación Chat en vivo Aplicaciones Ajustes
Administrator
Maisis
Productos
Crear Importar
Productos Buscar...
1-53 / 53
Tablero
Operaciones
Transferencias
Ajustes de Inventario
Desechar
Ejecutar Planificador
Datos principales
Productos
Reglas de abastecimiento
Informes
Inventario
Valoración del inventario
Movimientos de producto
Configuración
Ajustes
Gestión de almacenes
Productos
BANDAS ESTAMPADAS PARA GRADUACION
Precio: $ 0.42
A mano: 45.000 Unidad(es)
BATITAS DE NIÑA SINCATEX
Precio: $ 6.98
A mano: 45.000 Unidad(es)
BIRRETES NIÑOS SINCATEX
Precio: $ 7.00
A mano: 45.000 Unidad(es)
BLUSAS DACRON DOBLE
Precio: $ 8.48
A mano: 45.000 Unidad(es)
CAMISA DE VESTIR MANGA LARGA PARA HOMBRE, OXFORD
Precio: $ 17.41
A mano: 45.000 Unidad(es)
CAMISAS DE VESTIR MANGA CORTA PARA HOMBRE, OXFORD
Precio: $ 15.82
A mano: 45.000 Unidad(es)
CAMISAS TIPO POLO PIQUE
Precio: $ 12.50
A mano: 45.000 Unidad(es)
CAMISAS T SHIRTS RODIER
Precio: $ 6.75
A mano: 45.000 Unidad(es)
CAMISA TIPO COLUMBIA HOMBRE , OXFORD
Precio: $ 24.86
A mano: 45.000 Unidad(es)
CAMISA T SHIRTS ALGODÓN
Precio: $ 6.50
A mano: 45.000 Unidad(es)
CAMISA T SHIRTS MANGA LARGA ALGODÓN
Precio: $ 7.06
A mano: 45.000 Unidad(es)
CAPA PARA GRADUACION NIÑO LINO
Precio: $ 5.50
A mano: 45.000 Unidad(es)
CHONGITAS TELA A CUADROS
Precio: $ 3.11
A mano: 45.000 Unidad(es)
CHUMPA FLEZEE PARA NIÑO
Precio: $ 11.00
A mano: 45.000 Unidad(es)
CHUMPA LINO
Precio: $ 25.43
A mano: 45.000 Unidad(es)


Una vez creado el producto nos aparece toda su información
Debates Calendario Contactos CRM Ventas Sitio web Compras Inventario Facturación Chat en vivo Aplicaciones Ajustes
Administrator
Maisis
Productos
Crear Importar
Productos
1-53 / 53
Tablero
Operaciones
Transferencias
Ajustes de Inventario
Desechar
Ejecutar Planificador
Datos principales
Productos
Reglas de abastecimiento
Informes
Inventario
Valoración del inventario
Movimientos de producto
Configuración
Ajustes
Gestión de almacenes
Productos
Referencia interna
Nombre
Precio de venta
Precio de coste
Categoría interna
Tipo de producto
Cantidad a mano
Cantidad pronosticada
BANDAS ESTAMPADAS PARA GRADUACION 0.42 0.00 Uniforme Producto almacenable 45.000 45.000
BATITAS DE NIÑA SINCATEX 6.98 0.00 Uniforme Producto almacenable 45.000 45.000
BIRRETES NIÑOS SINCATEX 7.00 0.00 Uniforme Producto almacenable 45.000 45.000
BLUSAS DACRON DOBLE 8.48 0.00 Uniforme Producto almacenable 45.000 45.000
CAMISA DE VESTIR MANGA LARGA PARA HOMBRE, OXFORD 17.41 0.00 Uniforme Diario Producto almacenable 45.000 45.000
CAMISAS DE VESTIR MANGA CORTA PARA HOMBRE, OXFORD 15.82 0.00 Uniforme Diario Producto almacenable 45.000 45.000
CAMISAS TIPO POLO PIQUE 12.50 0.00 Uniforme Diario Producto almacenable 45.000 45.000
CAMISAS T SHIRTS RODIER 6.75 0.00 Uniforme Producto almacenable 45.000 45.000
CAMISA TIPO COLUMBIA HOMBRE , OXFORD 24.86 0.00 Uniforme Producto almacenable 45.000 45.000
CAMISA T SHIRTS ALGODÓN 6.50 0.00 Uniforme Deportivo Producto almacenable 45.000 45.000

MODULO DE COMPRAS

El módulo de compras es el encargado de gestionar en Odoo ERP los presupuestos, los pedidos de compras, los proveedores y los productos de compras

Una interfaz de usuario rápida diseñada para la gestión moderna de inventario. Conseguir más trabajo hecho con menos esfuerzo con o sin escáneres de códigos de barras.

Permite automatizar el trabajo de compra y gestionar fácilmente los proveedores, mejorando el rendimiento de la cadena de inventario.

Automatizar procesos en la gestión de compras mediante el Odoo supone una gran ventaja competitiva para la empresa. Estos son los 5 beneficios fundamentales de usarlo:

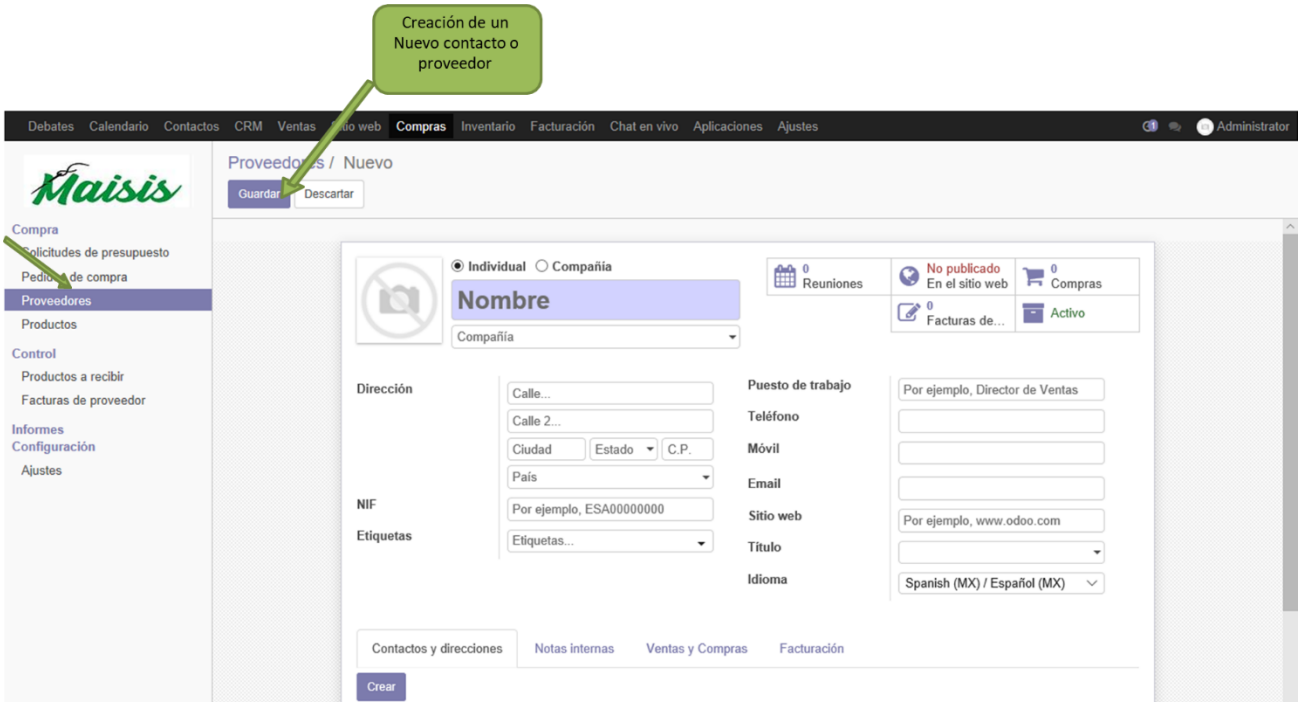
1. Detectar necesidades de compra
2. Optimizar la gestión de compra
3. Tomar decisiones efectivas con mayor agilidad
4. Verificar la gestión de pedidos y facturas
5. Facilitar el trabajo de todo el equipo de compras

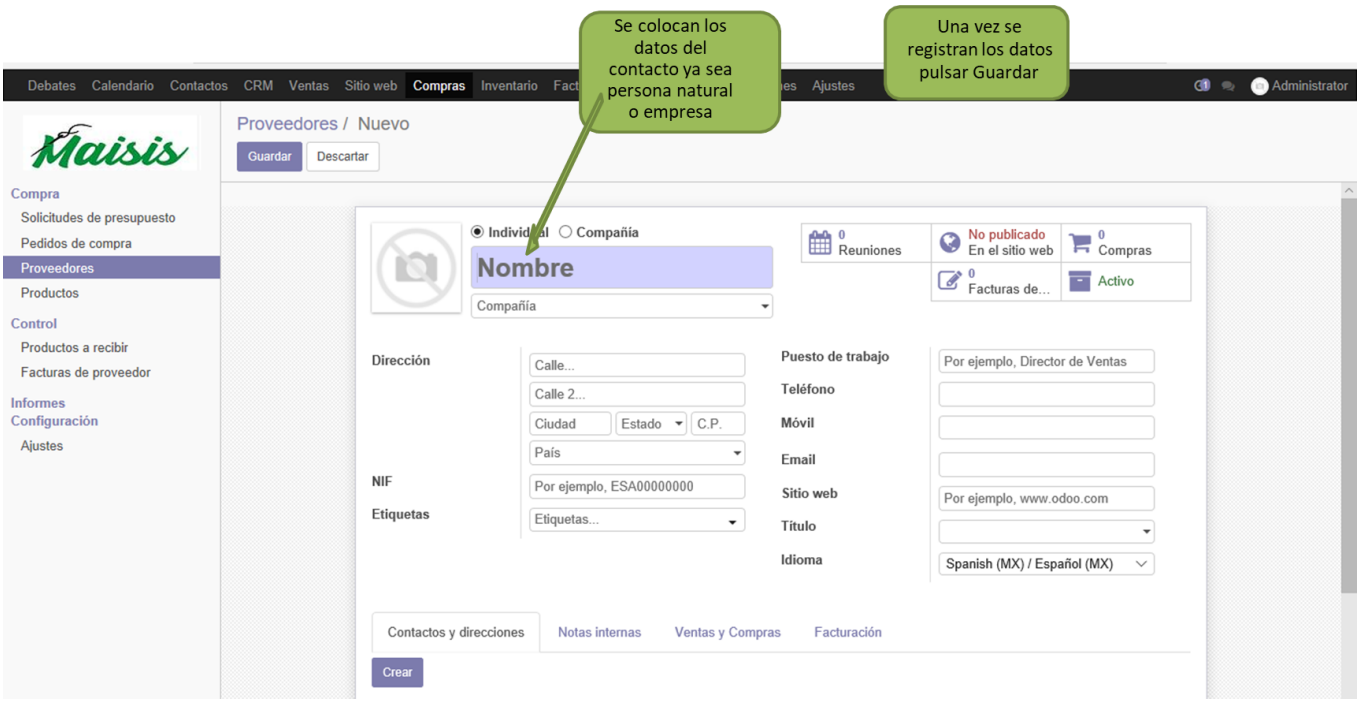
Proveedores, Creación de listado de proveedores

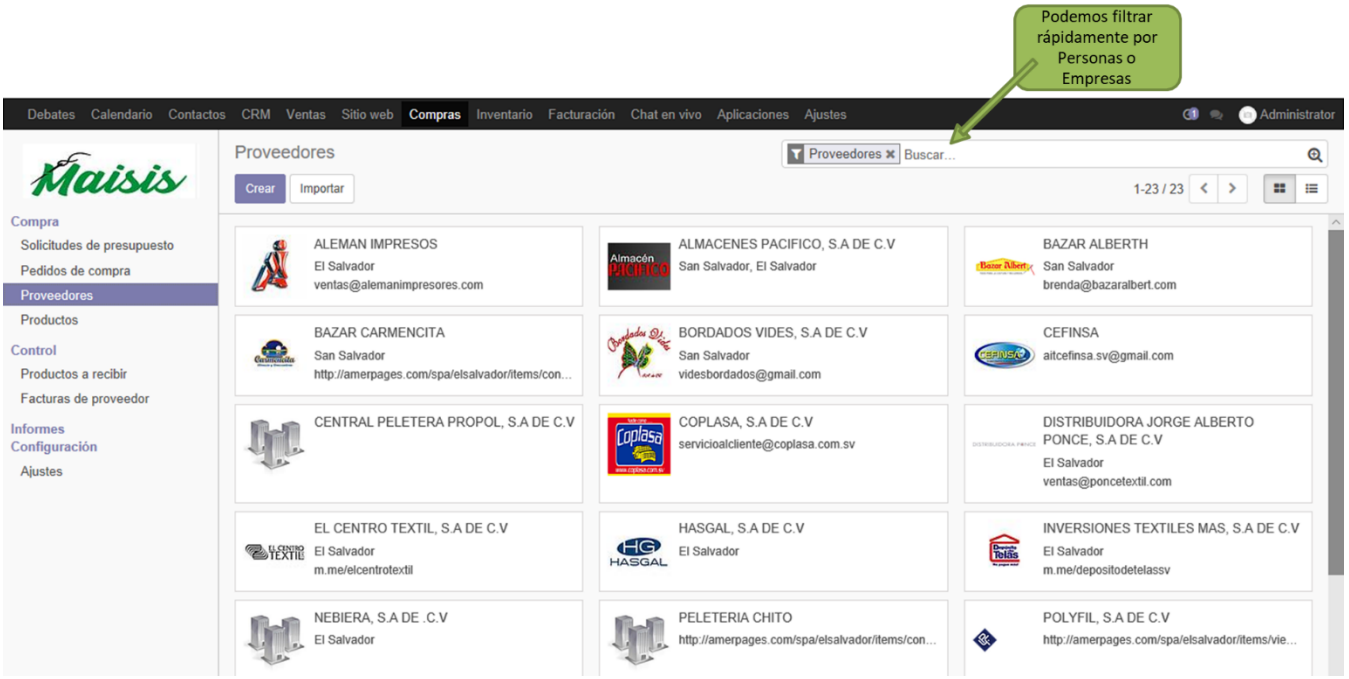
Podemos crear un proveedor, al entrar al módulo de compras, seleccionando Compras - Proveedores y crear un nuevo proveedor.

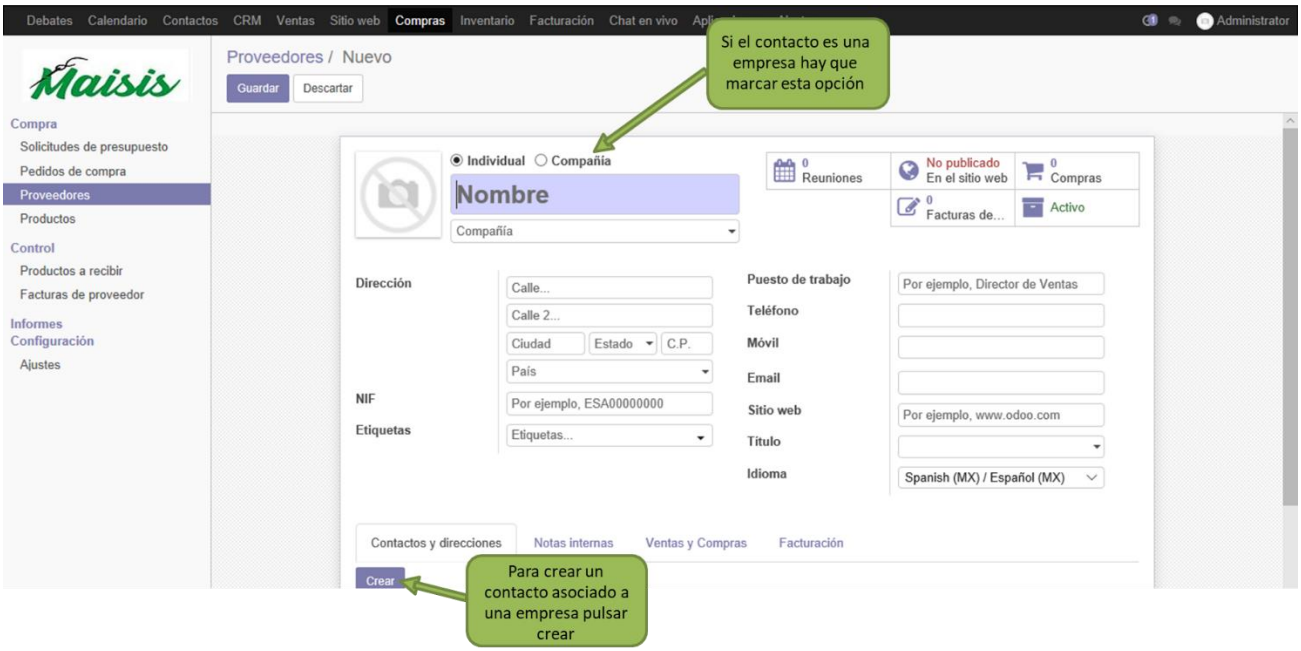
Se puede elegir si el contacto es como compañía o una persona, llenar la información básica como dirección, teléfono, correo electrónico, etc.

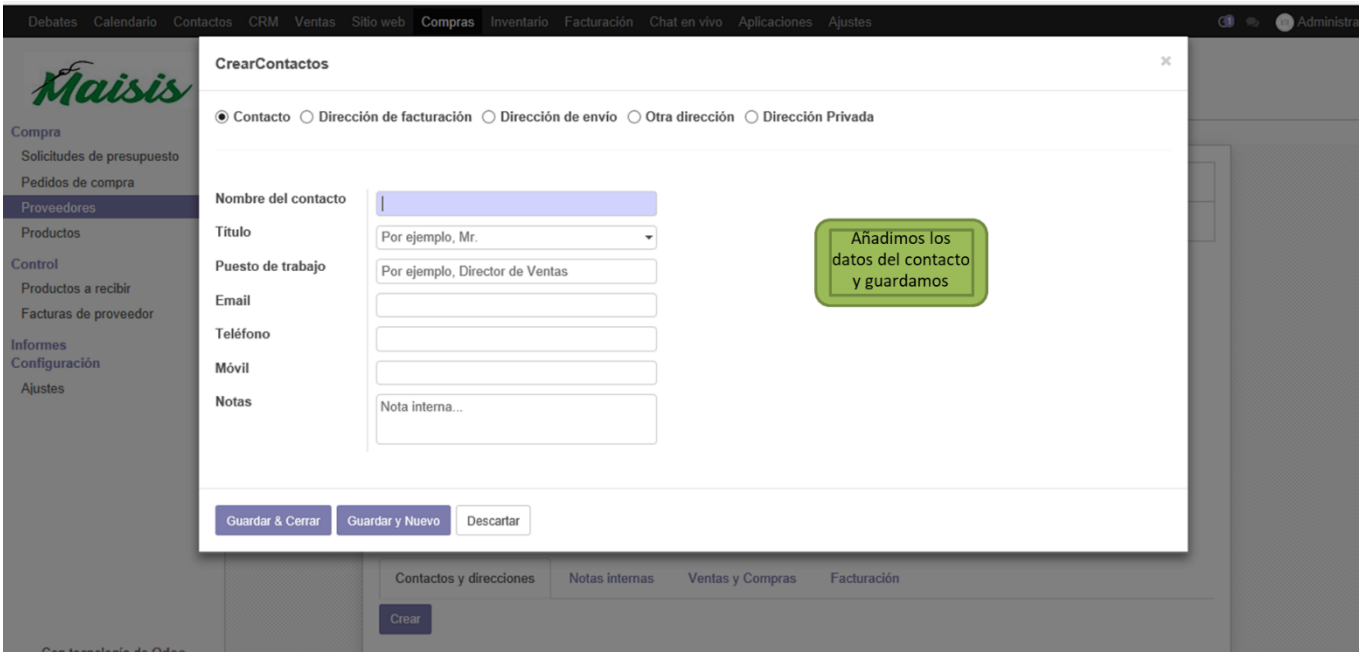
Si no se ha creado el contacto desde el módulo de compras, tendrá que ir a la sección de Ventas y Compras también e indicar si el contacto es un Proveedor. Si el contacto fue creado desde el módulo de compras este apartado se marcará automáticamente.

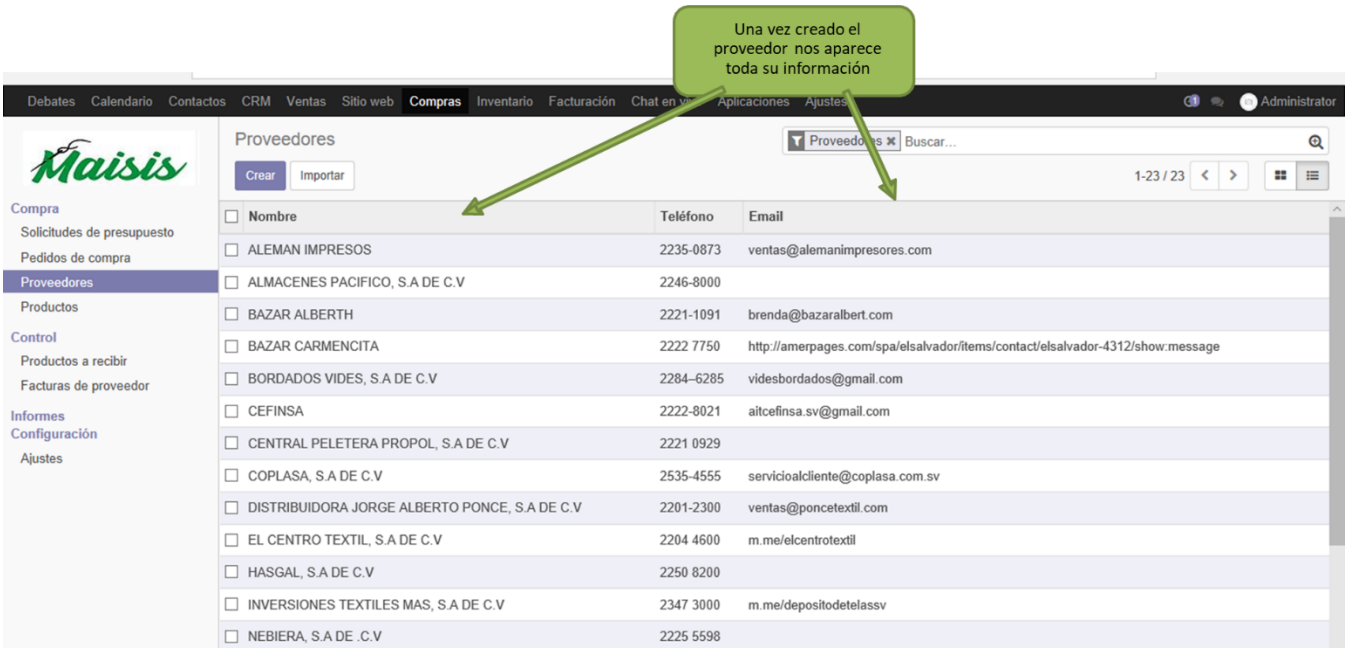



Se colocan los datos del contacto ya sea persona natural o empresa
Una vez se registran los datos pulsar Guardar
Debates Calendario Contactos CRM Ventas Sitio web Compras Inventario Ajustes Administrator
Maisis
Proveedores / Nuevo
Guardar Descartar
Compra
Solicitudes de presupuesto
Pedidos de compra
Proveedores
Productos
Control
Productos a recibir
Facturas de proveedor
Informes
Configuración
Ajustes
Individual Compañía
Nombre
Compañía
0 Reuniones
No publicado En el sitio web
0 Compras
0 Facturas de...
Activo
Dirección
Calle...
Calle 2...
Ciudad Estado C.P.
País
NIF
Por ejemplo, ESA00000000
Etiquetas
Etiquetas...
Puesto de trabajo
Por ejemplo, Director de Ventas
Teléfono
Móvil
Email
Sitio web
Por ejemplo, www.odoo.com
Título
Idioma
Spanish (MX) / Español (MX)
Contactos y direcciones
Notas internas
Ventas y Compras
Facturación
Crear


Podemos filtrar rápidamente por Personas o Empresas
Debates Calendario Contactos CRM Ventas Sitio web Compras Inventario Facturación Chat en vivo Aplicaciones Ajustes Administrator
Maisis
Proveedores
Proveedores Buscar...
Crear Importar
1-23 / 23
Compra
Solicitudes de presupuesto
Pedidos de compra
Proveedores
Productos
Control
Productos a recibir
Facturas de proveedor
Informes
Configuración
Ajustes
ALEMAN IMPRESOS
El Salvador
ventas@alemanimpresores.com
ALMACENES PACIFICO, S.A DE C.V
San Salvador, El Salvador
BAZAR ALBERTH
San Salvador
brenda@bazaralbert.com
BAZAR CARMENCITA
San Salvador
http://amerpages.com/spa/elsalvador/items/con...
BORDADOS VIDES, S.A DE C.V
San Salvador
videsbordados@gmail.com
CEFINSA
aitcefinsa.sv@gmail.com
CENTRAL PELETERA PROPOL, S.A DE C.V
COPLASA, S.A DE C.V
servicioalcliente@coplasa.com.sv
DISTRIBUIDORA JORGE ALBERTO PONCE, S.A DE C.V
El Salvador
ventas@poncetextil.com
EL CENTRO TEXTIL, S.A DE C.V
El Salvador
m.me/elcentrotextil
HASGAL, S.A DE C.V
El Salvador
INVERSIONES TEXTILES MAS, S.A DE C.V
El Salvador
m.me/depositodetelassv
NEBIERA, S.A DE .C.V
El Salvador
PELETERIA CHITO
http://amerpages.com/spa/elsalvador/items/con...
POLYFIL, S.A DE C.V
http://amerpages.com/spa/elsalvador/items/vie...


Debates Calendario Contactos CRM Ventas Sitio web Compras Inventario Facturación Chat en vivo
Administrator
Maisis
Proveedores / Nuevo
Guardar
Descartar
Si el contacto es una empresa hay que marcar esta opción
Compra
Solicitudes de presupuesto
Pedidos de compra
Proveedores
Productos
Control
Productos a recibir
Facturas de proveedor
Informes
Configuración
Ajustes
Individual
Compañía
Nombre
Compañía
0 Reuniones
No publicado En el sitio web
0 Compras
0 Facturas de...
Activo
Dirección
Calle...
Calle 2...
Ciudad
Estado
C.P.
País
NIF
Por ejemplo, ESA00000000
Etiquetas
Etiquetas...
Puesto de trabajo
Por ejemplo, Director de Ventas
Teléfono
Móvil
Email
Sitio web
Por ejemplo, www.odoo.com
Título
Idioma
Spanish (MX) / Español (MX)
Contactos y direcciones
Notas internas
Ventas y Compras
Facturación
Crear
Para crear un contacto asociado a una empresa pulsar crear


Debates Calendario Contactos CRM Ventas Sitio web Compras Inventario Facturación Chat en vivo Aplicaciones Ajustes
Maisis
CrearContactos
Contacto
Dirección de facturación
Dirección de envío
Otra dirección
Dirección Privada
Nombre del contacto
Título
Por ejemplo, Mr.
Puesto de trabajo
Por ejemplo, Director de Ventas
Email
Teléfono
Móvil
Notas
Nota interna...
Añadimos los datos del contacto y guardamos
Guardar & Cerrar
Guardar y Nuevo
Descartar
Contactos y direcciones
Notas internas
Ventas y Compras
Facturación
Crear



MODULO CRM

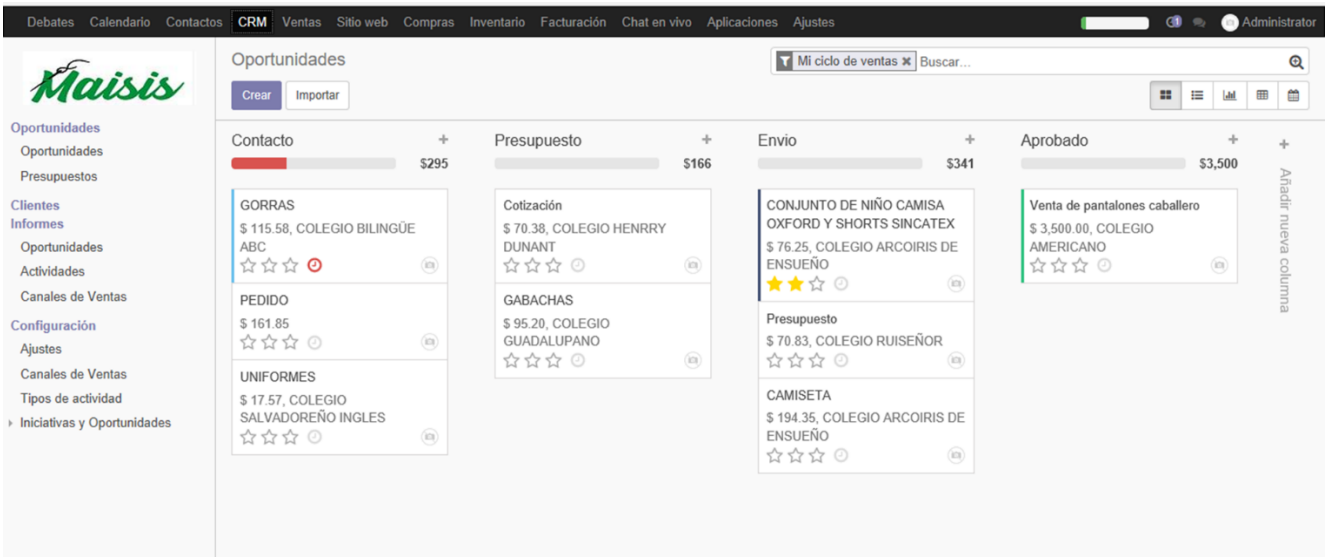
Cuando hablamos de CRM (Customer Relationship Management) nos referimos a la estrategia de negocios que la empresa utiliza para conseguir la fidelización del cliente. ¿Cómo se logra esto? Principalmente a través de información, reuniendo el mayor número de datos posibles sobre los clientes para tener un mayor conocimiento sobre sus gustos y necesidades y así aumentar su grado de satisfacción y generar una relación a largo plazo con ellos.

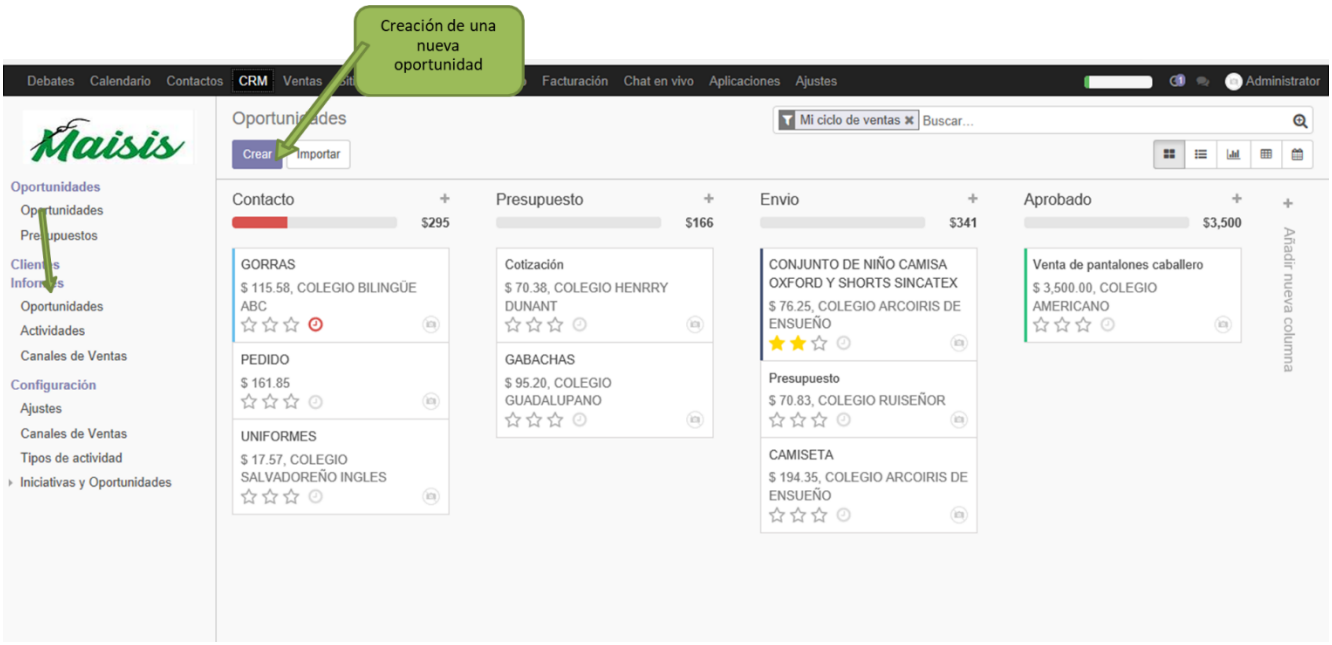
Con el CRM en Odoo podrás gestionar tu cartera de clientes, tanto potenciales como existentes, sencilla y eficazmente, siendo esta información accesible para todo el personal autorizado de tu compañía. Además, este módulo no sólo está limitado a la relación con los clientes, si no que se refiere a todas aquellas personas o entidades relacionadas con la organización: proveedores, socios, empleados.

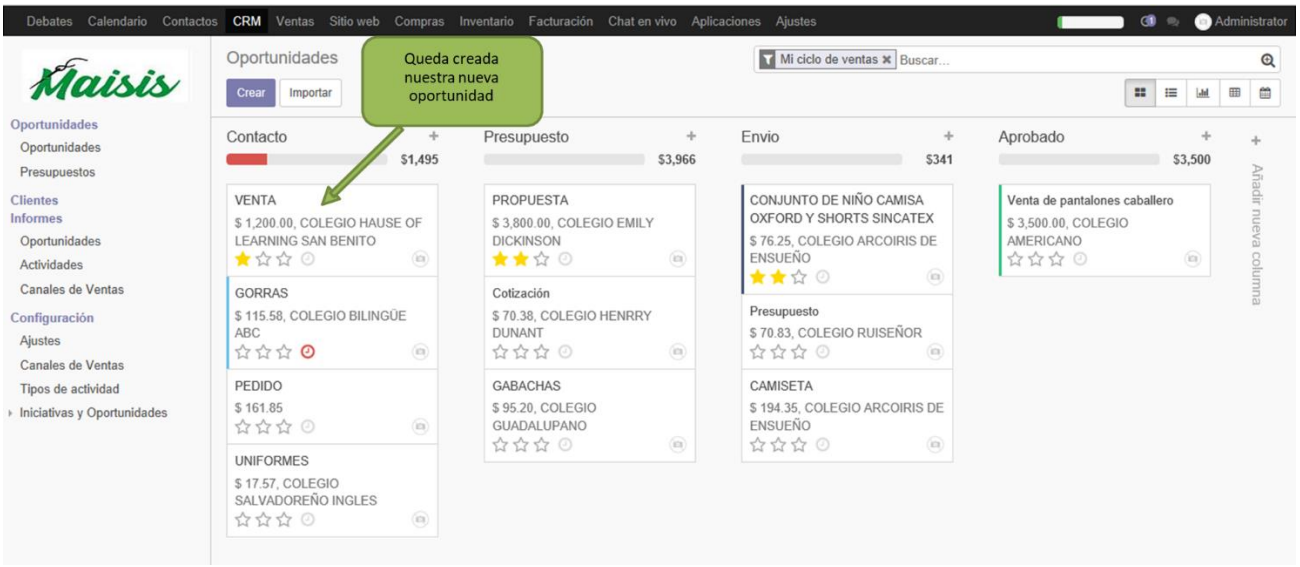
El programa de ventas de Odoo se subdivide a su vez en distintas funciones que facilitan su gestión:

1. Clientes.
2. Iniciativas de venta.
3. Oportunidades de venta.
4. Presupuestos.
5. Pedidos.

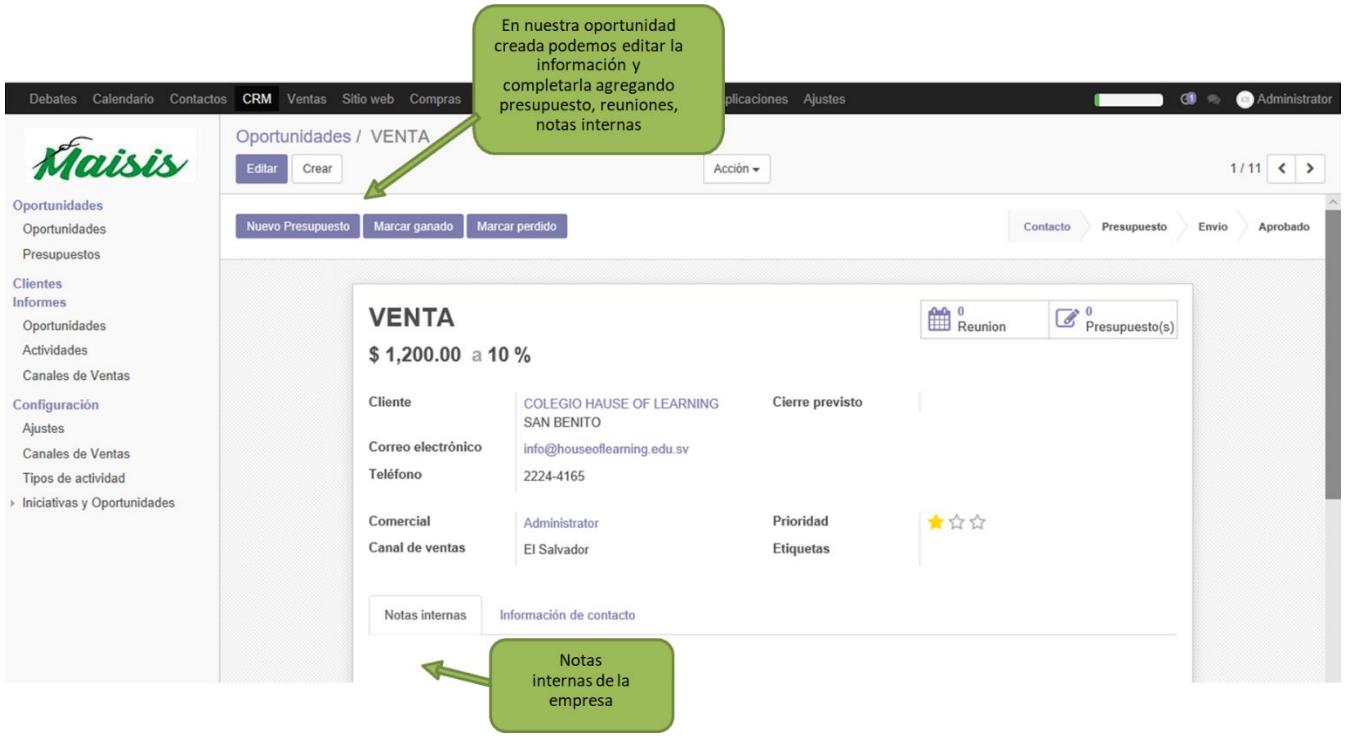
Creación del módulo CRM

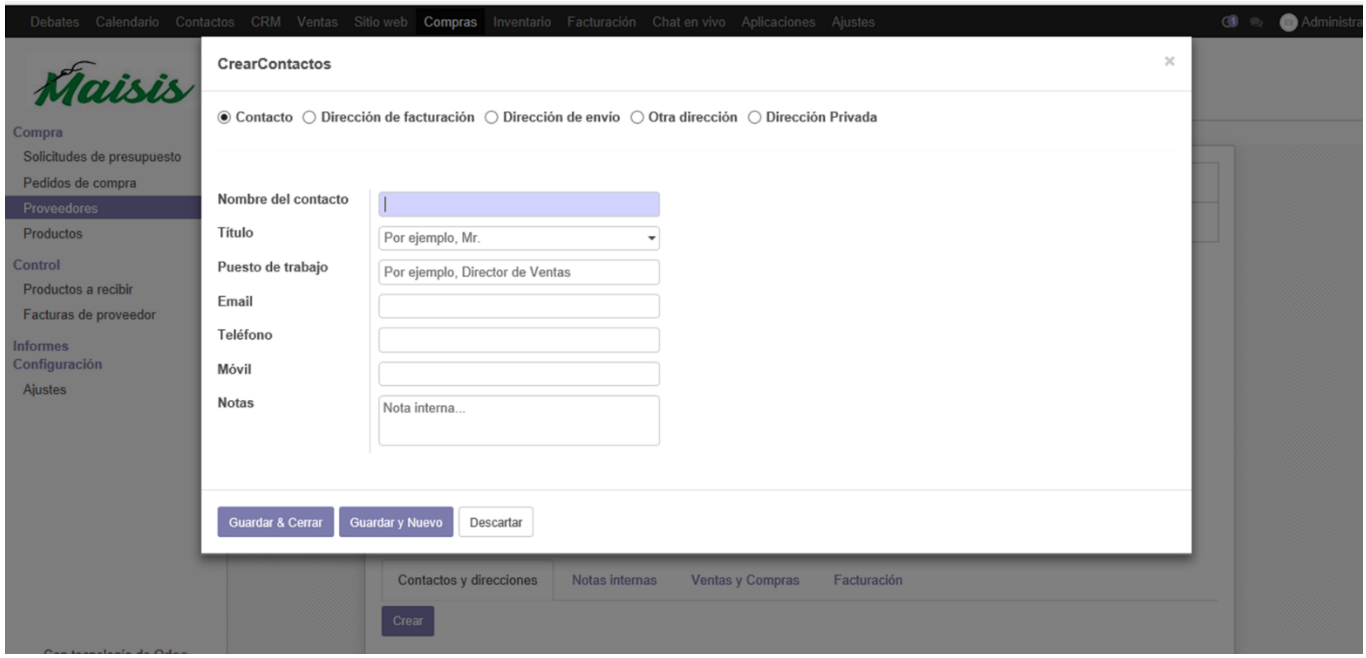


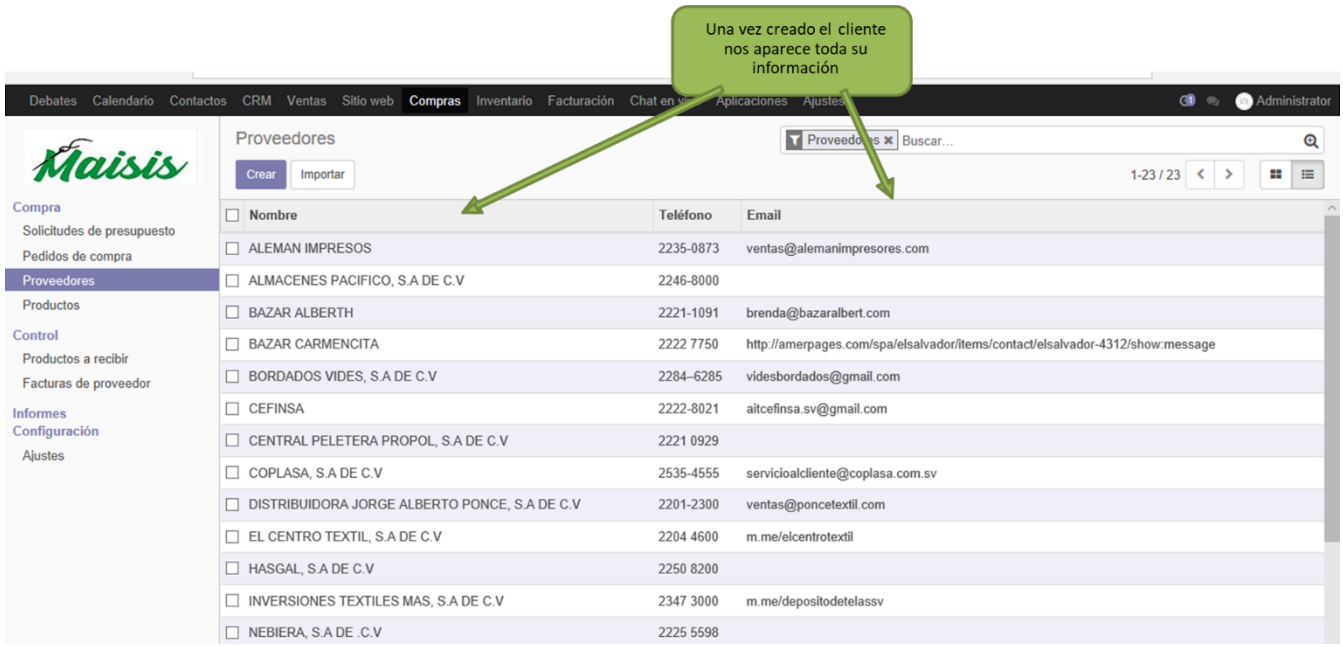

Creación de una nueva oportunidad
Debates Calendario Contactos CRM Ventas Facturación Chat en vivo Aplicaciones Ajustes Administrator
Maisis
Oportunidades
Crear Importar
Mi ciclo de ventas Buscar...
Oportunidades
Oportunidades
Presupuestos
Clientes
Informes
Oportunidades
Actividades
Canales de Ventas
Configuración
Ajustes
Canales de Ventas
Tipos de actividad
Iniciativas y Oportunidades
Contacto $295
GORRAS
$ 115.58, COLEGIO BILINGÜE ABC
PEDIDO
$ 161.85
UNIFORMES
$ 17.57, COLEGIO SALVADOREÑO INGLES
Presupuesto $166
Cotización
$ 70.38, COLEGIO HENRRY DUNANT
GABACHAS
$ 95.20, COLEGIO GUADALUPANO
Envio $341
CONJUNTO DE NIÑO CAMISA OXFORD Y SHORTS SINCATEX
$ 76.25, COLEGIO ARCOIRIS DE ENSUEÑO
Presupuesto
$ 70.83, COLEGIO RUISEÑOR
CAMISETA
$ 194.35, COLEGIO ARCOIRIS DE ENSUEÑO
Aprobado $3,500
Venta de pantalones caballero
$ 3,500.00, COLEGIO AMERICANO
Añadir nueva columna

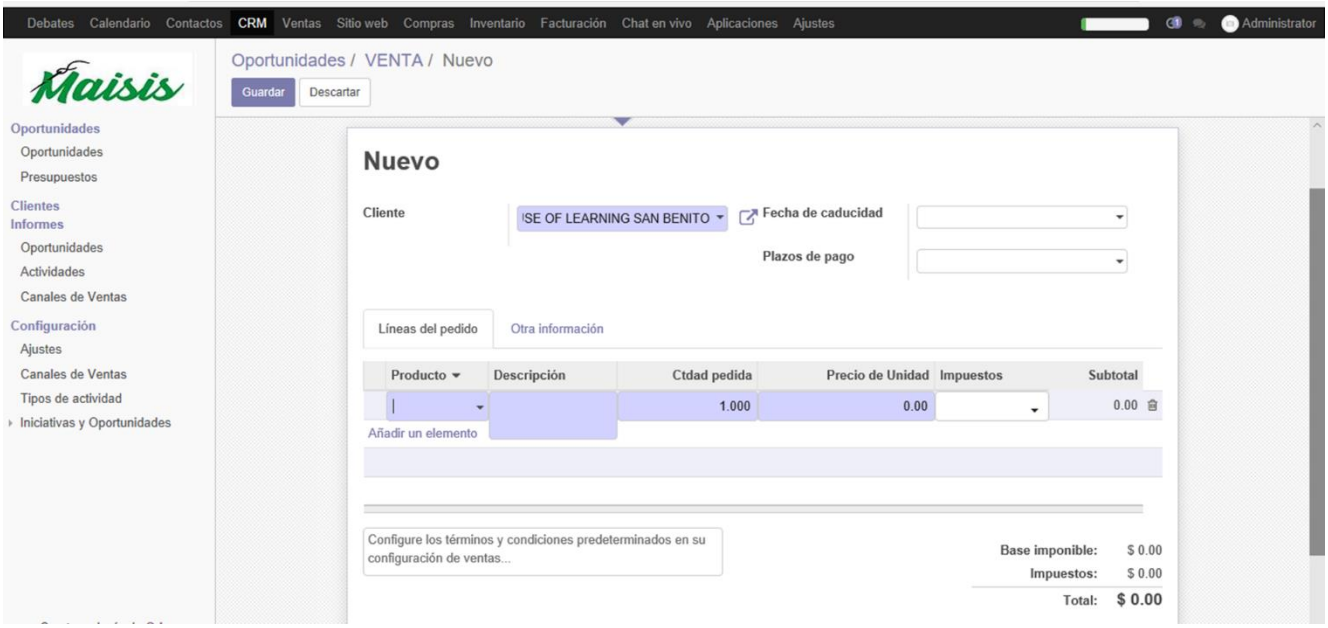

Debates Calendario Contactos CRM Ventas Sitio web Compras Inventario Facturación Chat en vivo Aplicaciones Ajustes Administrator
Maisis
Oportunidades
Crear Importar
Queda creada nuestra nueva oportunidad
Mi ciclo de ventas Buscar...
Oportunidades
Oportunidades
Presupuestos
Clientes
Informes
Oportunidades
Actividades
Canales de Ventas
Configuración
Ajustes
Canales de Ventas
Tipos de actividad
Iniciativas y Oportunidades
Contacto $1,495
VENTA
$ 1,200.00, COLEGIO HAUSE OF LEARNING SAN BENITO
GORRAS
$ 115.58, COLEGIO BILINGÜE ABC
PEDIDO
$ 161.85
UNIFORMES
$ 17.57, COLEGIO SALVADOREÑO INGLES
Presupuesto $3,966
PROPUESTA
$ 3,800.00, COLEGIO EMILY DICKINSON
Cotización
$ 70.38, COLEGIO HENRRY DUNANT
GABACHAS
$ 95.20, COLEGIO GUADALUPANO
Envio $341
CONJUNTO DE NIÑO CAMISA OXFORD Y SHORTS SINCATEX
$ 76.25, COLEGIO ARCOIRIS DE ENSUEÑO
Presupuesto
$ 70.83, COLEGIO RUISEÑOR
CAMISETA
$ 194.35, COLEGIO ARCOIRIS DE ENSUEÑO
Aprobado $3,500
Venta de pantalones caballero
$ 3,500.00, COLEGIO AMERICANO
Añadir nueva columna

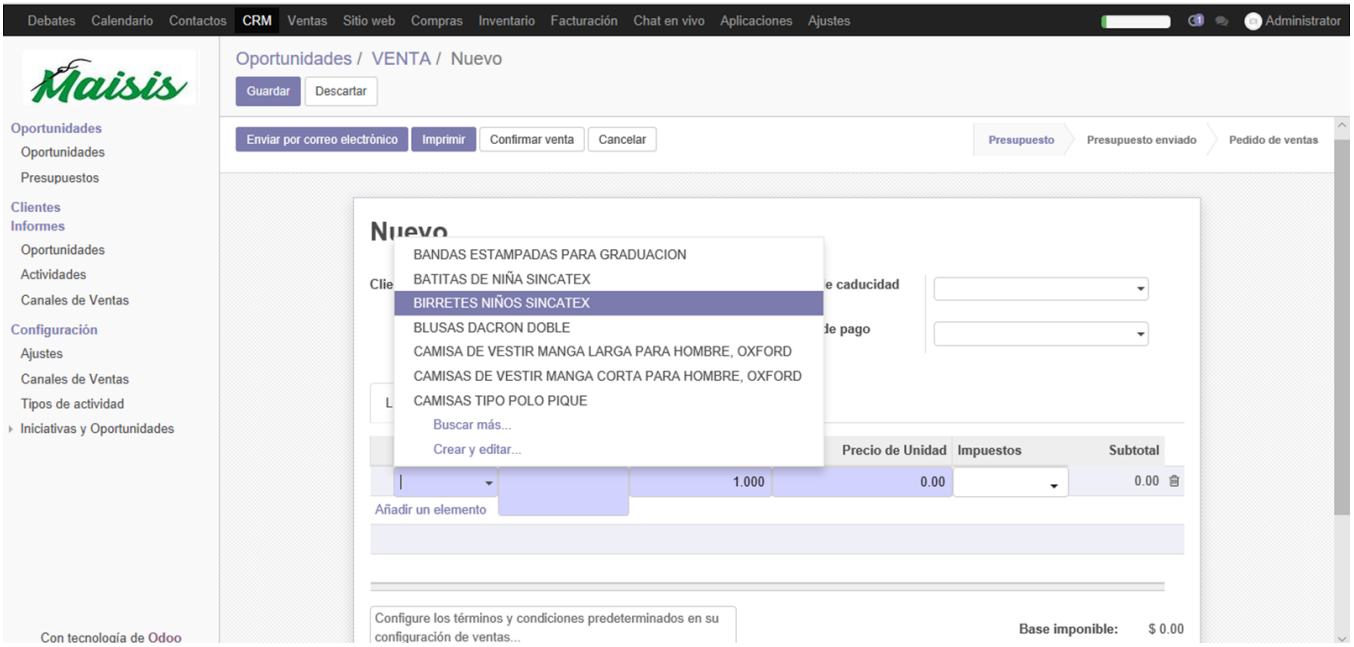

Se colocan los datos y características de la nueva oportunidad
Debates Calendario Contactos CRM Ventas Sitio web Compras Inventario
Administrator
Crear una oportunidad
Título de oportunidad
VENTA
Cliente
COLEGIO HAUSE OF LEARNING SAN BEN
Ingreso estimado
1200
Prioridad
Una vez se registran los datos pulsar Crear
Crear
Crear y editar
Descartar
Oportunidades
Oportunidades
Presupuestos
Clientes
Informes
Oportunidades
Actividades
Canales de Ventas
Configuración
Ajustes
Canales de Ventas
Tipos de actividad
Iniciativas y Oportunidades
$3,500
Añadir nueva columna

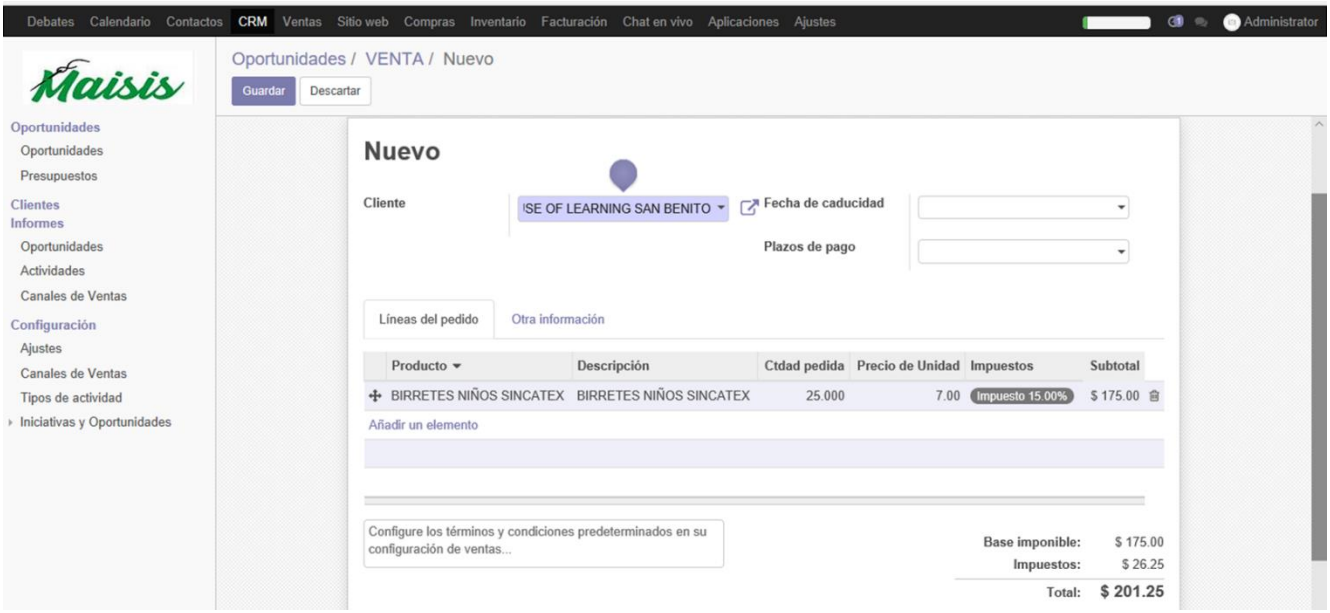

En nuestra oportunidad creada podemos editar la información y completarla agregando presupuesto, reuniones, notas internas
Debates Calendario Contactos CRM Ventas Sitio web Compras
Administrator
Oportunidades / VENTA
Editar
Crear
Acción
1 / 11
Nuevo Presupuesto
Marcar ganado
Marcar perdido
Contacto
Presupuesto
Envio
Aprobado
VENTA
$ 1,200.00 a 10 %
0 Reunion
0 Presupuesto(s)
Cliente
COLEGIO HAUSE OF LEARNING SAN BENITO
Correo electrónico
info@houseoflearning.edu.sv
Teléfono
2224-4165
Cierre previsto
Comercial
Administrator
Canal de ventas
El Salvador
Prioridad
Etiquetas
Notas internas
Información de contacto
Notas internas de la empresa
Oportunidades
Oportunidades
Presupuestos
Clientes
Informes
Oportunidades
Actividades
Canales de Ventas
Configuración
Ajustes
Canales de Ventas
Tipos de actividad
Iniciativas y Oportunidades

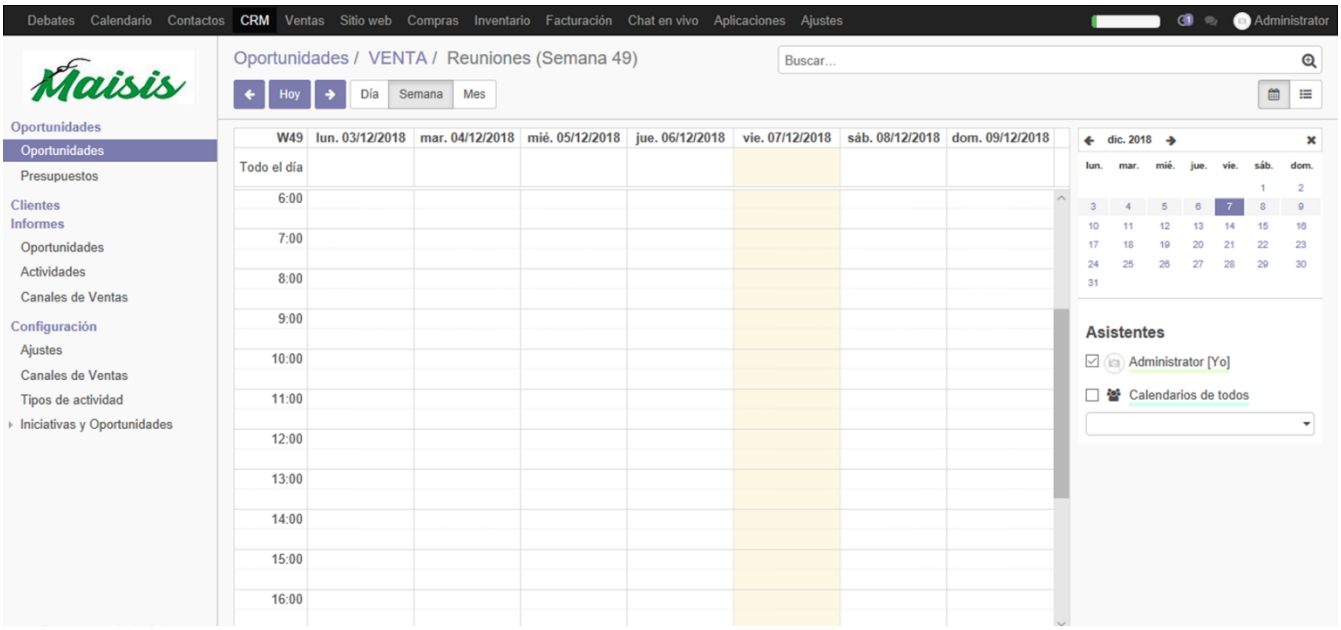

Debates Calendario Contactos CRM Ventas Sitio web Compras Inventario Facturación Chat en vivo Aplicaciones Ajustes
Maisis
Compra
Solicitudes de presupuesto
Pedidos de compra
Proveedores
Productos
Control
Productos a recibir
Facturas de proveedor
Informes
Configuración
Ajustes
CrearContactos
Contacto
Dirección de facturación
Dirección de envío
Otra dirección
Dirección Privada
Nombre del contacto
Título
Por ejemplo, Mr.
Puesto de trabajo
Por ejemplo, Director de Ventas
Email
Teléfono
Móvil
Notas
Nota interna...
Guardar & Cerrar
Guardar y Nuevo
Descartar
Contactos y direcciones
Notas internas
Ventas y Compras
Facturación
Crear

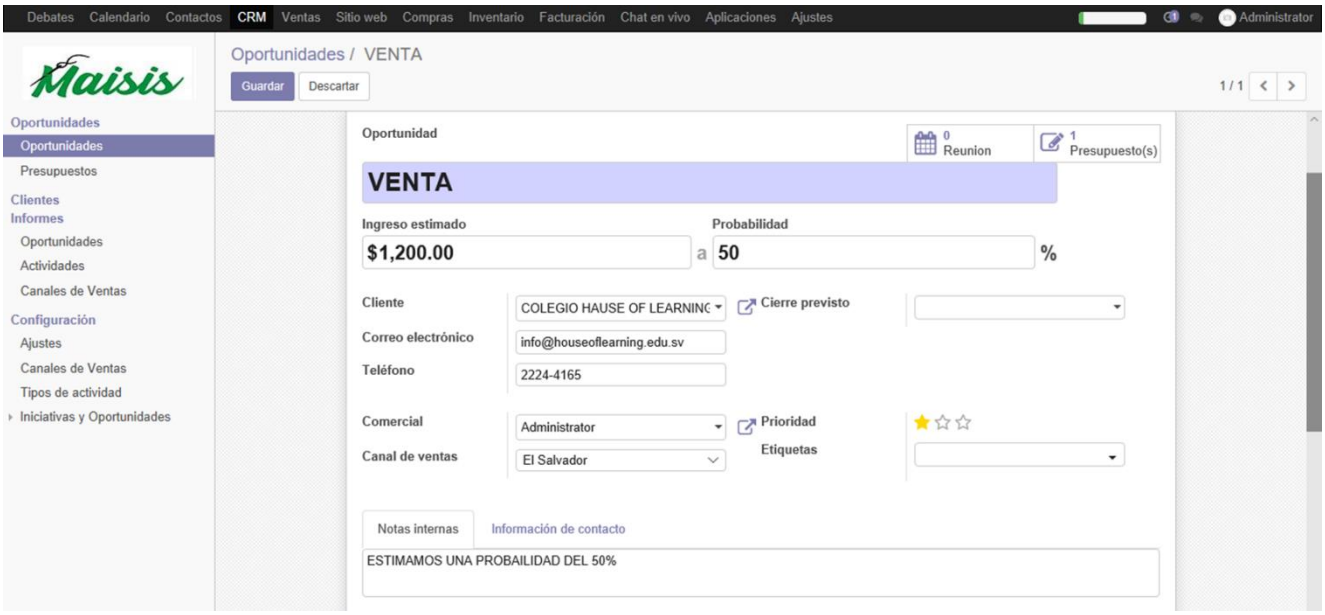

Una vez creado el cliente nos aparece toda su información
Debates Calendario Contactos CRM Ventas Sitio web Compras Inventario Facturación Chat en vivo Aplicaciones Ajustes Administrator
Maisis
Compra
Solicitudes de presupuesto
Pedidos de compra
Proveedores
Productos
Control
Productos a recibir
Facturas de proveedor
Informes
Configuración
Ajustes
Proveedores
Crear
Importar
Buscar...
1-23 / 23
Nombre
Teléfono
Email
ALEMAN IMPRESOS 2235-0873 ventas@alemanimpresores.com
ALMACENES PACIFICO, S.A DE C.V 2246-8000
BAZAR ALBERTH 2221-1091 brenda@bazaralbert.com
BAZAR CARMENCITA 2222 7750 http://amerpages.com/spa/elsalvador/items/contact/elsalvador-4312/show:message
BORDADOS VIDES, S.A DE C.V 2284–6285 videsbordados@gmail.com
CEFINSA 2222-8021 aitcefinsa.sv@gmail.com
CENTRAL PELETERA PROPOL, S.A DE C.V 2221 0929
COPLASA, S.A DE C.V 2535-4555 servicioalcliente@coplasa.com.sv
DISTRIBUIDORA JORGE ALBERTO PONCE, S.A DE C.V 2201-2300 ventas@poncetextil.com
EL CENTRO TEXTIL, S.A DE C.V 2204 4600 m.me/elcentrotextil
HASGAL, S.A DE C.V 2250 8200
INVERSIONES TEXTILES MAS, S.A DE C.V 2347 3000 m.me/depositodetelassv
NEBIERA, S.A DE .C.V 2225 5598


Debates Calendario Contactos CRM Ventas Sitio web Compras Inventario Facturación Chat en vivo Aplicaciones Ajustes
Administrator
Maisis
Oportunidades / VENTA / Nuevo
Guardar
Descartar
Oportunidades
Oportunidades
Presupuestos
Clientes
Informes
Oportunidades
Actividades
Canales de Ventas
Configuración
Ajustes
Canales de Ventas
Tipos de actividad
Iniciativas y Oportunidades
Nuevo
Cliente
SE OF LEARNING SAN BENITO
Fecha de caducidad
Plazos de pago
Líneas del pedido
Otra información
Producto
Descripción
Ctdad pedida
Precio de Unidad
Impuestos
Subtotal
1.000
0.00
0.00
Añadir un elemento
Configure los términos y condiciones predeterminados en su configuración de ventas...
Base imponible: $ 0.00
Impuestos: $ 0.00
Total: $ 0.00


Debates Calendario Contactos CRM Ventas Sitio web Compras Inventario Facturación Chat en vivo Aplicaciones Ajustes
Administrator
Maisis
Oportunidades / VENTA / Nuevo
Guardar
Descartar
Enviar por correo electrónico
Imprimir
Confirmar venta
Cancelar
Presupuesto
Presupuesto enviado
Pedido de ventas
Oportunidades
Oportunidades
Presupuestos
Clientes
Informes
Oportunidades
Actividades
Canales de Ventas
Configuración
Ajustes
Canales de Ventas
Tipos de actividad
Iniciativas y Oportunidades
Nuevo
BANDAS ESTAMPADAS PARA GRADUACION
BATITAS DE NIÑA SINCATEX
BIRRETES NIÑOS SINCATEX
BLUSAS DACRON DOBLE
CAMISA DE VESTIR MANGA LARGA PARA HOMBRE, OXFORD
CAMISAS DE VESTIR MANGA CORTA PARA HOMBRE, OXFORD
CAMISAS TIPO POLO PIQUE
Buscar más...
Crear y editar...
Precio de Unidad
Impuestos
Subtotal
1.000
0.00
0.00
Añadir un elemento
Configure los términos y condiciones predeterminados en su configuración de ventas...
Base imponible: $ 0.00
Con tecnología de Odoo


Debates Calendario Contactos CRM Ventas Sitio web Compras Inventario Facturación Chat en vivo Aplicaciones Ajustes
Administrator
Maisis
Oportunidades / VENTA / Nuevo
Guardar
Descartar
Oportunidades
Oportunidades
Presupuestos
Clientes
Informes
Oportunidades
Actividades
Canales de Ventas
Configuración
Ajustes
Canales de Ventas
Tipos de actividad
Iniciativas y Oportunidades
Nuevo
Cliente
ISE OF LEARNING SAN BENITO
Fecha de caducidad
Plazos de pago
Líneas del pedido
Otra información
Producto
Descripción
Ctdad pedida
Precio de Unidad
Impuestos
Subtotal
BIRRETES NIÑOS SINCATEX
BIRRETES NIÑOS SINCATEX
25.000
7.00
Impuesto 15.00%
$ 175.00
Añadir un elemento
Configure los términos y condiciones predeterminados en su configuración de ventas...
Base imponible: $ 175.00
Impuestos: $ 26.25
Total: $ 201.25

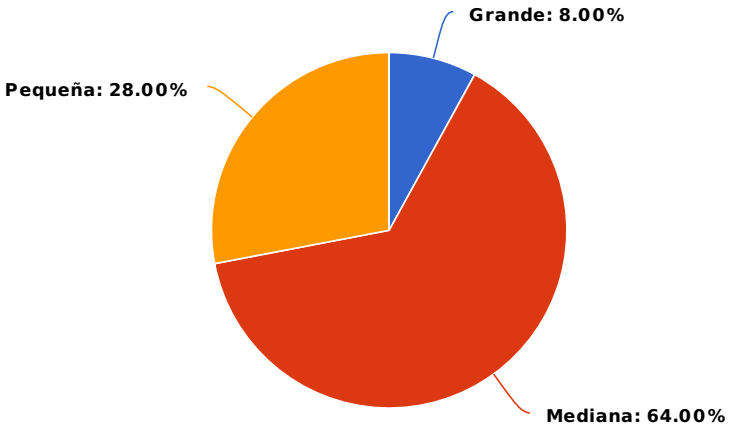

Debates Calendario Contactos CRM Ventas Sitio web Compras Inventario Facturación Chat en vivo Aplicaciones Ajustes
Administrator
Maisis
Oportunidades / VENTA / Reuniones (Semana 49)
Buscar...
Hoy
Día
Semana
Mes
Oportunidades
Oportunidades
Presupuestos
Clientes
Informes
Oportunidades
Actividades
Canales de Ventas
Configuración
Ajustes
Canales de Ventas
Tipos de actividad
Iniciativas y Oportunidades
W49
lun. 03/12/2018
mar. 04/12/2018
mié. 05/12/2018
jue. 06/12/2018
vie. 07/12/2018
sáb. 08/12/2018
dom. 09/12/2018
Todo el día
6:00
7:00
8:00
9:00
10:00
11:00
12:00
13:00
14:00
15:00
16:00
dic. 2018
lun. mar. mié. jue. vie. sáb. dom.
Asistentes
Administrator [Yo]
Calendarios de todos


Debates Calendario Contactos CRM Ventas Sitio web Compras Inventario Facturación Chat en vivo Aplicaciones Ajustes Administrator
Maisis
Oportunidades / VENTA
Guardar Descartar
1 / 1
Oportunidades
Oportunidades
Presupuestos
Clientes
Informes
Oportunidades
Actividades
Canales de Ventas
Configuración
Ajustes
Canales de Ventas
Tipos de actividad
Iniciativas y Oportunidades
Oportunidad
0 Reunion
1 Presupuesto(s)
VENTA
Ingreso estimado
$1,200.00
a
Probabilidad
50
%
Cliente
COLEGIO HAUSE OF LEARNING
Cierre previsto
Correo electrónico
info@houseoflearning.edu.sv
Teléfono
2224-4165
Comercial
Administrator
Prioridad
Canal de ventas
El Salvador
Etiquetas
Notas internas
Información de contacto
ESTIMAMOS UNA PROBAILIDAD DEL 50%

Anexo 2

INFORME 1

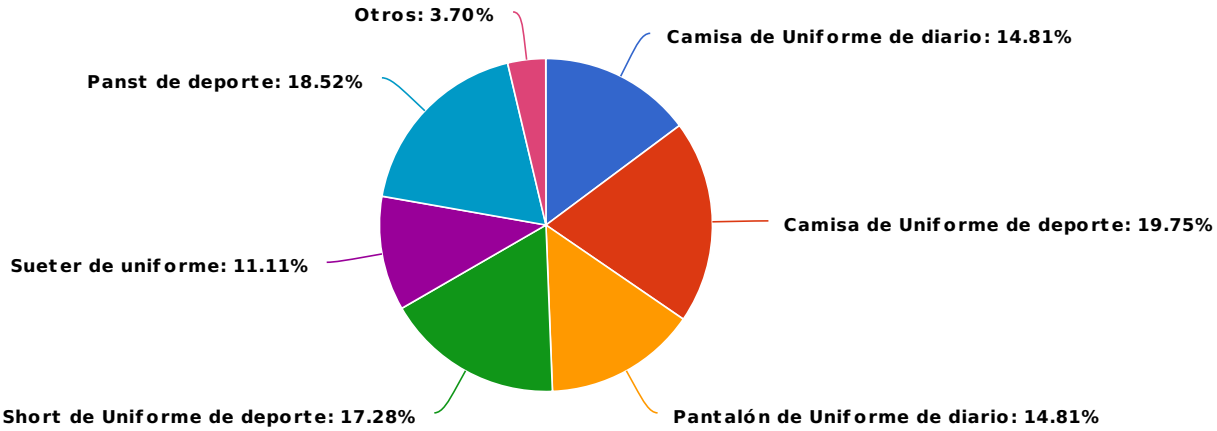
1 ¿La clasificación de la empresa o colegio es?



Respuesta	Porcentaje	Cantidad
Grande	8.00%	2
Mediana	64.00%	16
Pequeña	28.00%	7
Otros	0.00%	0
	Total de respuestas	**25**

Estadísticas	
Total de participantes	25
Suma	0.00
Promedio	0.00
Desviación estándard	0.00
Mínimo	0.00
Máximo	0.00

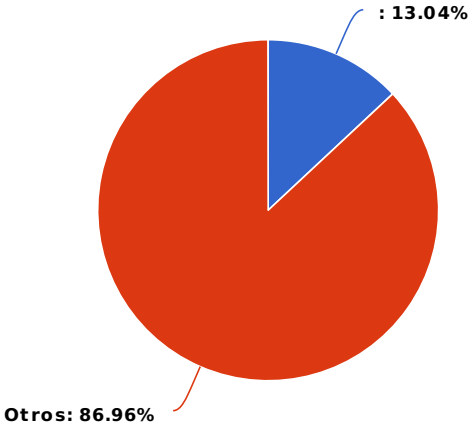
2 ¿Que tipo de productos y servicios utiliza de MAISIS, S.A. de C.V.?



Respuesta	Porcentaje	Cantidad
Camisa de Uniforme de diario	48.00%	12
Camisa de Uniforme de deporte	64.00%	16
Pantalón de Uniforme de diario	48.00%	12
Short de Uniforme de deporte	56.00%	14
Sueter de uniforme	36.00%	9
Panst de deporte	60.00%	15
Otros	12.00%	3
	Total de respuestas	**25**

Estadísticas	
Total de participantes	25
Suma	0.00
Promedio	0.00
Desviación estándard	0.00
Mínimo	0.00
Máximo	0.00

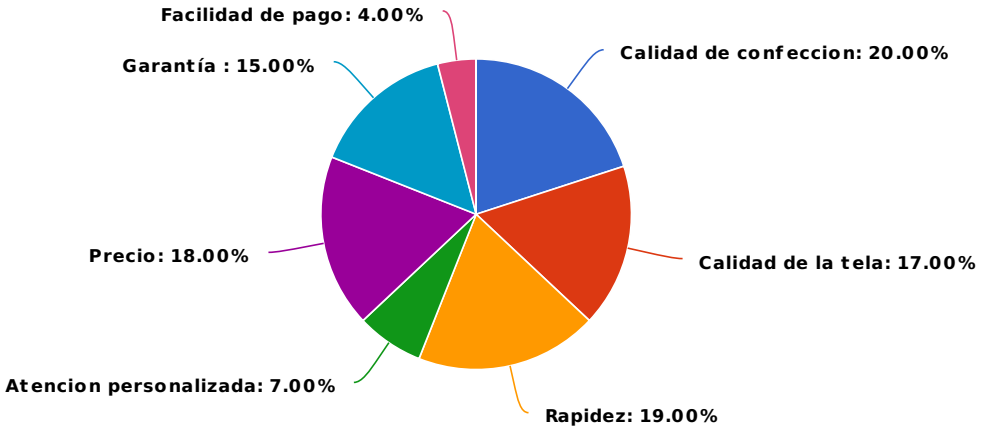
3 ¿Ademas de MAISIS, S.A. de C.V. que otro de proveedor tiene?



Respuesta	Porcentaje	Cantidad
	13.04%	3
Otros	86.96%	20
	Total de respuestas	**23**

Estadísticas	
Total de participantes	23
Suma	0.00
Promedio	0.00
Desviación estándard	0.00
Mínimo	0.00
Máximo	0.00

4 ¿Cuáles son los atributos más importantes que deben estar presentes para seleccionar un proveedor de uniformes?

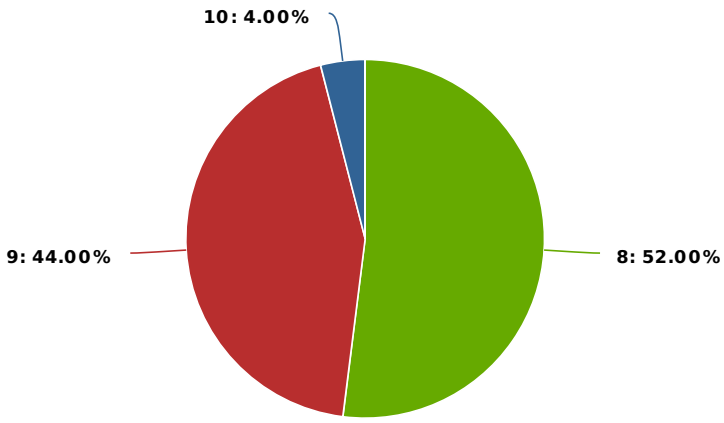


Respuesta	Porcentaje	Cantidad
Calidad de confeccion	80.00%	20
Calidad de la tela	68.00%	17
Rapidez	76.00%	19
Atencion personalizada	28.00%	7
Precio	72.00%	18
Garantía	60.00%	15
Facilidad de pago	16.00%	4
Otro	0.00%	0
	Total de respuestas	**25**

Estadísticas	
Total de participantes	25
Suma	0.00
Promedio	0.00
Desviación estándard	0.00
Mínimo	0.00
Máximo	0.00

5 Por favor, valore del 1 al 10 (donde 1 es pobre y 10 es excelente) los siguientes atributos de Empresas Maisis, S.A.

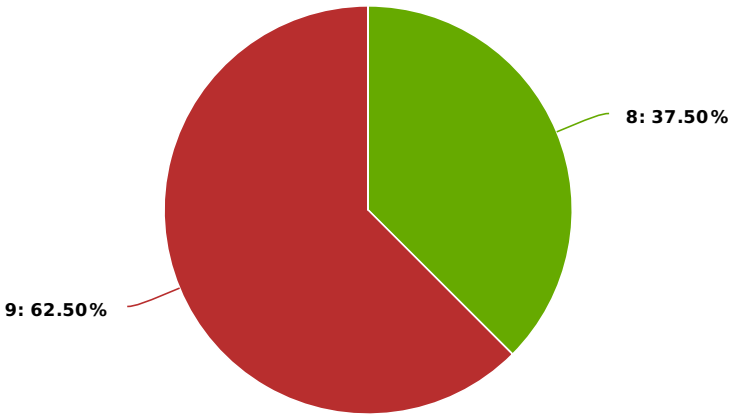
* Profesionalidad .



Respuesta	Porcentaje	Cantidad
1	0.00%	0
2	0.00%	0
3	0.00%	0
4	0.00%	0
5	0.00%	0
6	0.00%	0
7	0.00%	0
8	52.00%	13
9	44.00%	11
10	4.00%	1
N/A	0.00%	0
	Total de respuestas	**25**

Estadísticas	
Total de participantes	25
Suma	213.00
Promedio	8.52
Desviación estándard	0.57
Mínimo	8.00
Máximo	10.00

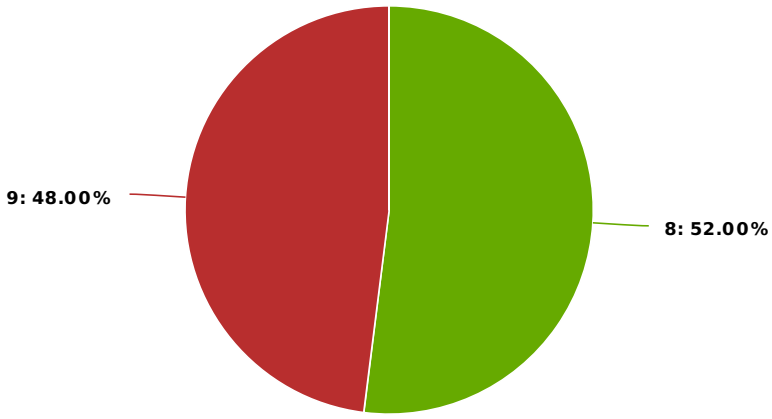
* Calidad del servicio .



Respuesta	Porcentaje	Cantidad
1	0.00%	0
2	0.00%	0
3	0.00%	0
4	0.00%	0
5	0.00%	0
6	0.00%	0
7	0.00%	0
8	37.50%	9
9	62.50%	15
10	0.00%	0
N/A	0.00%	0
	Total de respuestas	**24**

Estadísticas	
Total de participantes	24
Suma	207.00
Promedio	8.62
Desviación estándard	0.48
Mínimo	8.00
Máximo	9.00

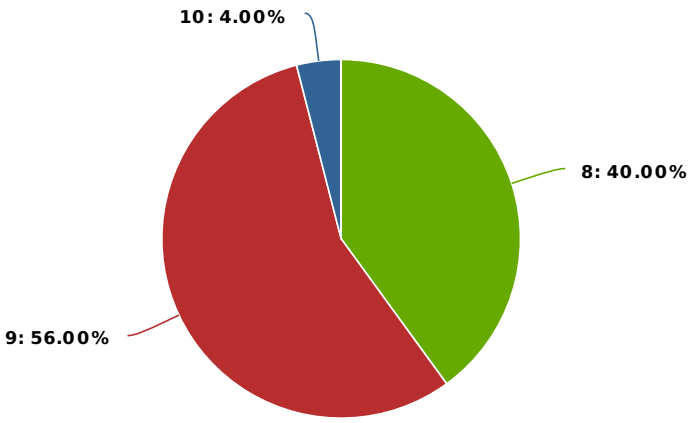
* Calidad de la confeccion



Respuesta	Porcentaje	Cantidad
1	0.00%	0
2	0.00%	0
3	0.00%	0
4	0.00%	0
5	0.00%	0
6	0.00%	0
7	0.00%	0
8	52.00%	13
9	48.00%	12
10	0.00%	0
N/A	0.00%	0
	Total de respuestas	**25**

Estadísticas	
Total de participantes	25
Suma	212.00
Promedio	8.48
Desviación estándard	0.50
Mínimo	8.00
Máximo	9.00

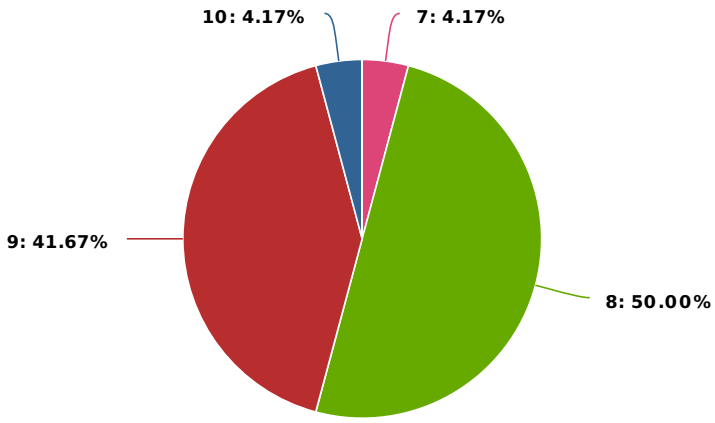
*Calidad de la tela (mezcla polyester-algodón)



Respuesta	Porcentaje	Cantidad
1	0.00%	0
2	0.00%	0
3	0.00%	0
4	0.00%	0
5	0.00%	0
6	0.00%	0
7	0.00%	0
8	40.00%	10
9	56.00%	14
10	4.00%	1
N/A	0.00%	0
	Total de respuestas	**25**

Estadísticas	
Total de participantes	25
Suma	216.00
Promedio	8.64
Desviación estándard	0.56
Mínimo	8.00
Máximo	10.00

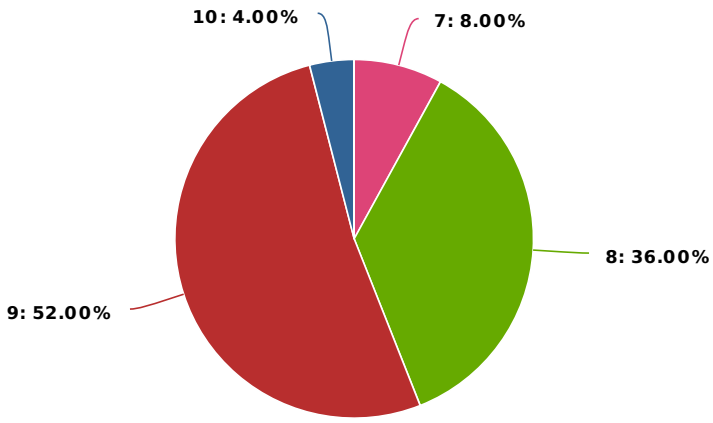
* Precio



Respuesta	Porcentaje	Cantidad
1	0.00%	0
2	0.00%	0
3	0.00%	0
4	0.00%	0
5	0.00%	0
6	0.00%	0
7	4.17%	1
8	50.00%	12
9	41.67%	10
10	4.17%	1
N/A	0.00%	0
	Total de respuestas	**24**

Estadísticas	
Total de participantes	24
Suma	203.00
Promedio	8.46
Desviación estándard	0.64
Mínimo	7.00
Máximo	10.00

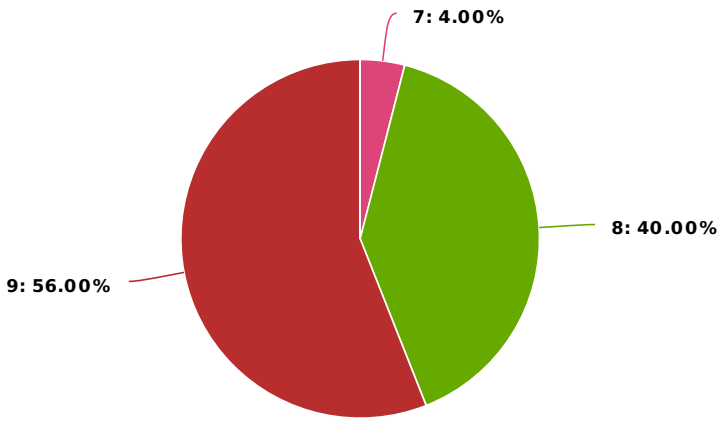
* Orientada a satisfacer al cliente .



Respuesta	Porcentaje	Cantidad
1	0.00%	0
2	0.00%	0
3	0.00%	0
4	0.00%	0
5	0.00%	0
6	0.00%	0
7	8.00%	2
8	36.00%	9
9	52.00%	13
10	4.00%	1
N/A	0.00%	0
	Total de respuestas	**25**

Estadísticas	
Total de participantes	25
Suma	213.00
Promedio	8.52
Desviación estándard	0.70
Mínimo	7.00
Máximo	10.00

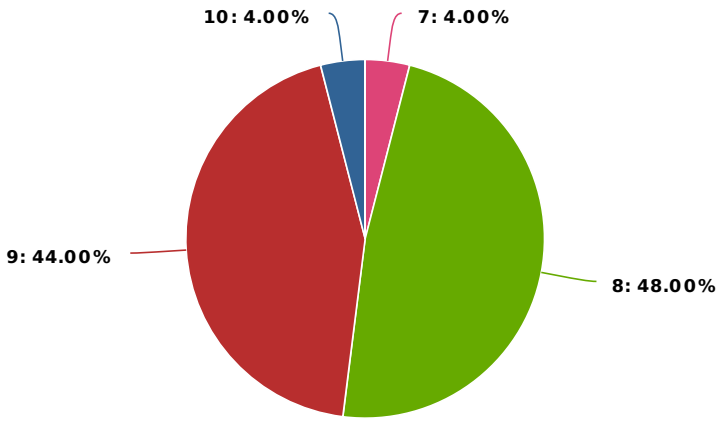
* Garantía



Respuesta	Porcentaje	Cantidad
1	0.00%	0
2	0.00%	0
3	0.00%	0
4	0.00%	0
5	0.00%	0
6	0.00%	0
7	4.00%	1
8	40.00%	10
9	56.00%	14
10	0.00%	0
N/A	0.00%	0
	Total de respuestas	**25**

Estadísticas	
Total de participantes	25
Suma	213.00
Promedio	8.52
Desviación estándard	0.57
Mínimo	7.00
Máximo	9.00

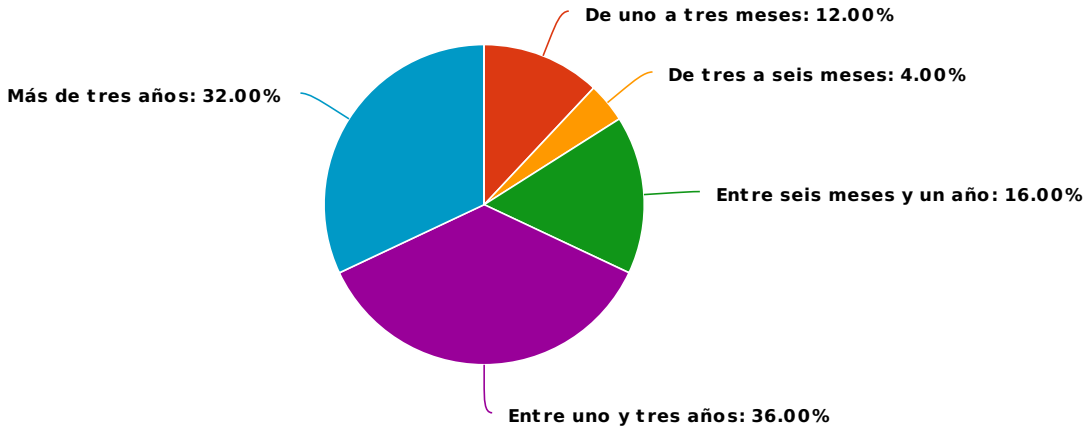
Facilidad de pago



Respuesta	Porcentaje	Cantidad
1	0.00%	0
2	0.00%	0
3	0.00%	0
4	0.00%	0
5	0.00%	0
6	0.00%	0
7	4.00%	1
8	48.00%	12
9	44.00%	11
10	4.00%	1
N/A	0.00%	0
	Total de respuestas	**25**

Estadísticas	
Total de participantes	25
Suma	212.00
Promedio	8.48
Desviación estándard	0.64
Mínimo	7.00
Máximo	10.00

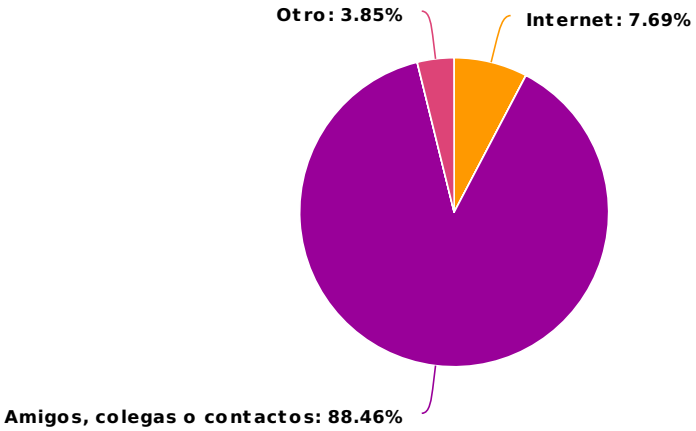
6 ¿Cuánto tiempo lleva utilizando los productos y servicios de MAISIS, S.A. de C.V.?



Respuesta	Porcentaje	Cantidad
Menos de un mes	0.00%	0
De uno a tres meses	12.00%	3
De tres a seis meses	4.00%	1
Entre seis meses y un año	16.00%	4
Entre uno y tres años	36.00%	9
Más de tres años	32.00%	8
Nunca los he utilizado	0.00%	0
	Total de respuestas	**25**

Estadísticas	
Total de participantes	25
Suma	0.00
Promedio	0.00
Desviación estándard	0.00
Mínimo	0.00
Máximo	0.00

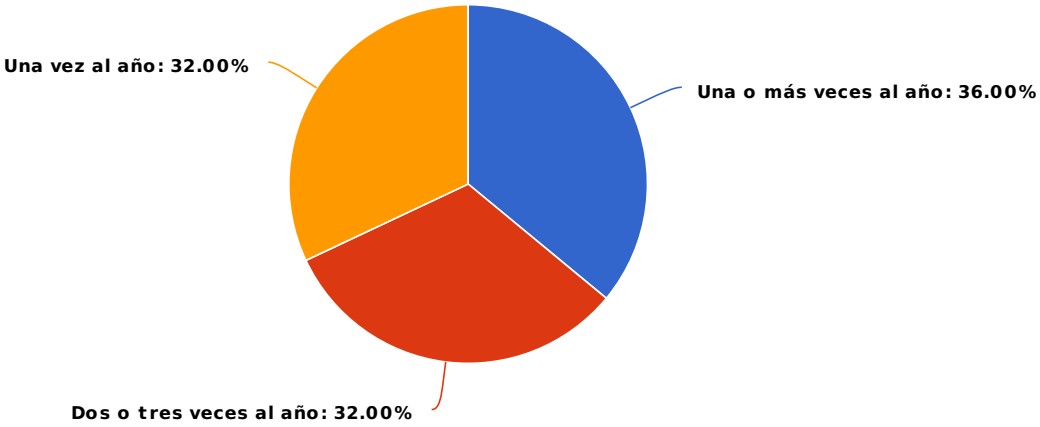
7 ¿Cómo conoció Maisis,S.A de C.V?



Respuesta	Porcentaje	Cantidad
TV	0.00%	0
Radio	0.00%	0
Internet	8.00%	2
Prensa o revistas	0.00%	0
Amigos, colegas o contactos	92.00%	23
No la conozco	0.00%	0
Otro	4.00%	1
	Total de respuestas	**25**

Estadísticas	
Total de participantes	25
Suma	0.00
Promedio	0.00
Desviación estándard	0.00
Mínimo	0.00
Máximo	0.00

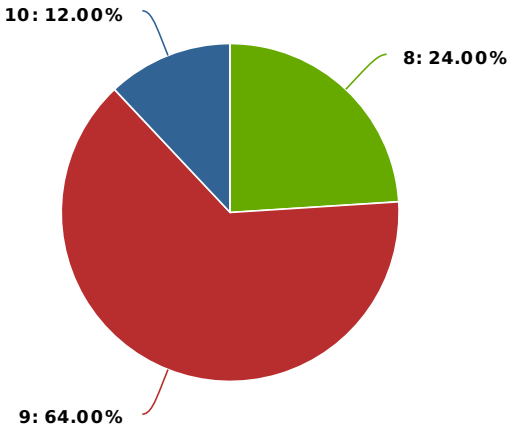
8 ¿Con qué frecuencia hace pedidos de uniformes y otros a la Maisis,S.A de C.V?



Respuesta	Porcentaje	Cantidad
Una o más veces al año	36.00%	9
Dos o tres veces al año	32.00%	8
Una vez al año	32.00%	8
Menos de una vez al año	0.00%	0
Nunca lo he utilizado	0.00%	0
Otro	0.00%	0
Total de respuestas		**25**

Estadísticas	
Total de participantes	25
Suma	0.00
Promedio	0.00
Desviación estándard	0.00
Mínimo	0.00
Máximo	0.00

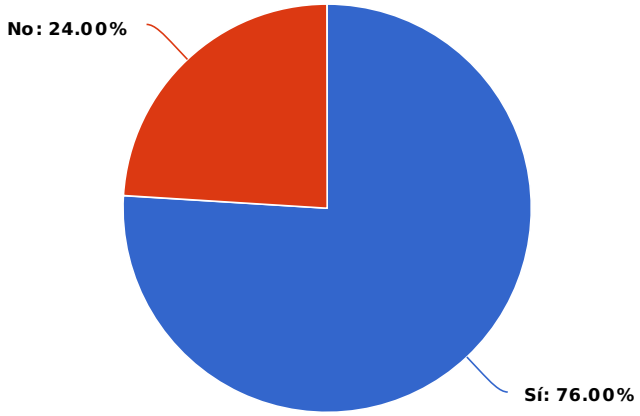
9 Por favor, indíquenos su grado de satisfacción general con Maisis,S.A de C.V en una escala de 1 a 10, donde 10 es completamente satisfecho y 1 es completamente insatisfecho.



Respuesta	Porcentaje	Cantidad
1	0.00%	0
2	0.00%	0
3	0.00%	0
4	0.00%	0
5	0.00%	0
6	0.00%	0
7	0.00%	0
8	24.00%	6
9	64.00%	16
10	12.00%	3
N/A	0.00%	0
	Total de respuestas	**25**

Estadísticas	
Total de participantes	25
Suma	222.00
Promedio	8.88
Desviación estándard	0.59
Mínimo	8.00
Máximo	10.00

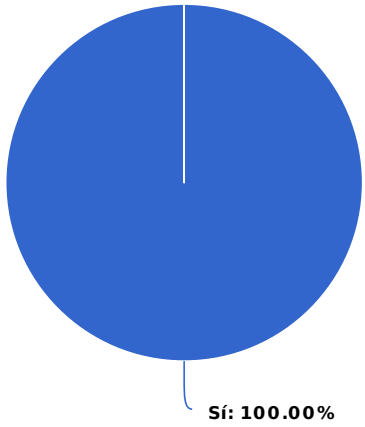
10 ¿Ha recomedado usted Empresas Maisis, S.A. de C.V. a otras personas?



Respuesta	Porcentaje	Cantidad
Sí	76.00%	19
No	24.00%	6
	Total de respuestas	**25**

Estadísticas	
Total de participantes	25
Suma	0.00
Promedio	0.00
Desviación estándard	0.00
Mínimo	0.00
Máximo	0.00

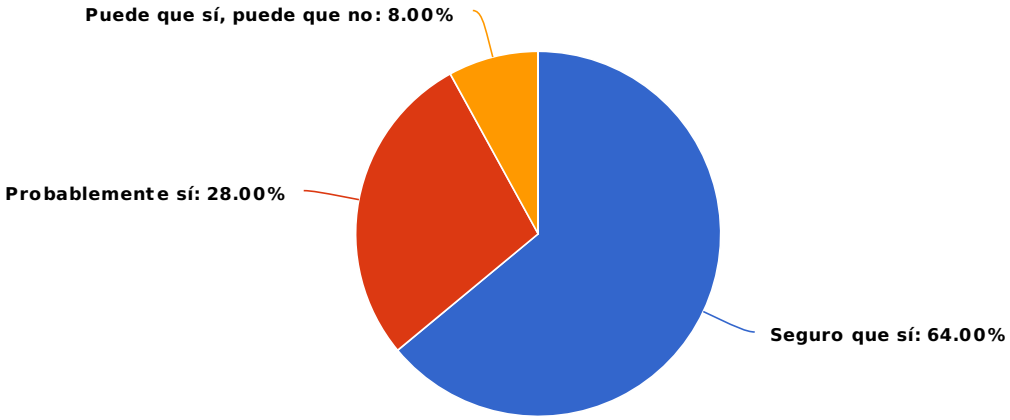
11 ¿Recomendaría usted Empresas Maisis, S.A. de C.V. a otras personas?



Respuesta	Porcentaje	Cantidad
Sí	100.00%	25
No	0.00%	0
	Total de respuestas	**25**

Estadísticas	
Total de participantes	25
Suma	0.00
Promedio	0.00
Desviación estándard	0.00
Mínimo	0.00
Máximo	0.00

12 ¿Comprará o utilizará usted Empresas Maisis, S.A. de C.V. de nuevo?



Respuesta	Porcentaje	Cantidad
Seguro que sí	64.00%	16
Probablemente sí	28.00%	7
Puede que sí, puede que no	8.00%	2
Probablemente no	0.00%	0
Seguro que no	0.00%	0
	Total de respuestas	**25**

Estadísticas	
Total de participantes	25
Suma	0.00
Promedio	0.00
Desviación estándard	0.00
Mínimo	0.00
Máximo	0.00

13 ¿Hay alguna cosa que le gustaría decirle a Empresas Maisis, S.A. de C.V. sobre el servicio que proporciona?:

Cantidad	Respuesta
1	Excelente servicio!!!
1	Mayor acercamiento al cliente.
1	Ninguna
1	Todo esta bien
1	Excelente calidad
1	Mejorar tiempos de entrega
1	Buen tiempo de entrega
1	Sus atenciones
1	Estamos satisfechos
9	**Total de respuestas**

3 ¿Ademas de MAISIS, S.A. de C.V. que otro de proveedor tiene?

Cantidad	Respuesta
3	
20	Otros
23	**Total de respuestas**

¿Ademas de MAISIS, S.A. de C.V. que otro de proveedor tiene? (Otros)

Cantidad	Respuesta
0	
3	Industrias Gamez
2	St Jhons
1	Marcord
2	Nueva Imagen
1	Macord confecciones
2	Ningún otro
1	En uniformes de deportes solo Maisis
1	Uniformes El Salvador
1	Industrias Gamas
1	M&H
1	Ninguno en uniformes de deporte
2	Ninguno
1	dtodo uniformes
1	Solo Maisis
20	**Total de respuestas**

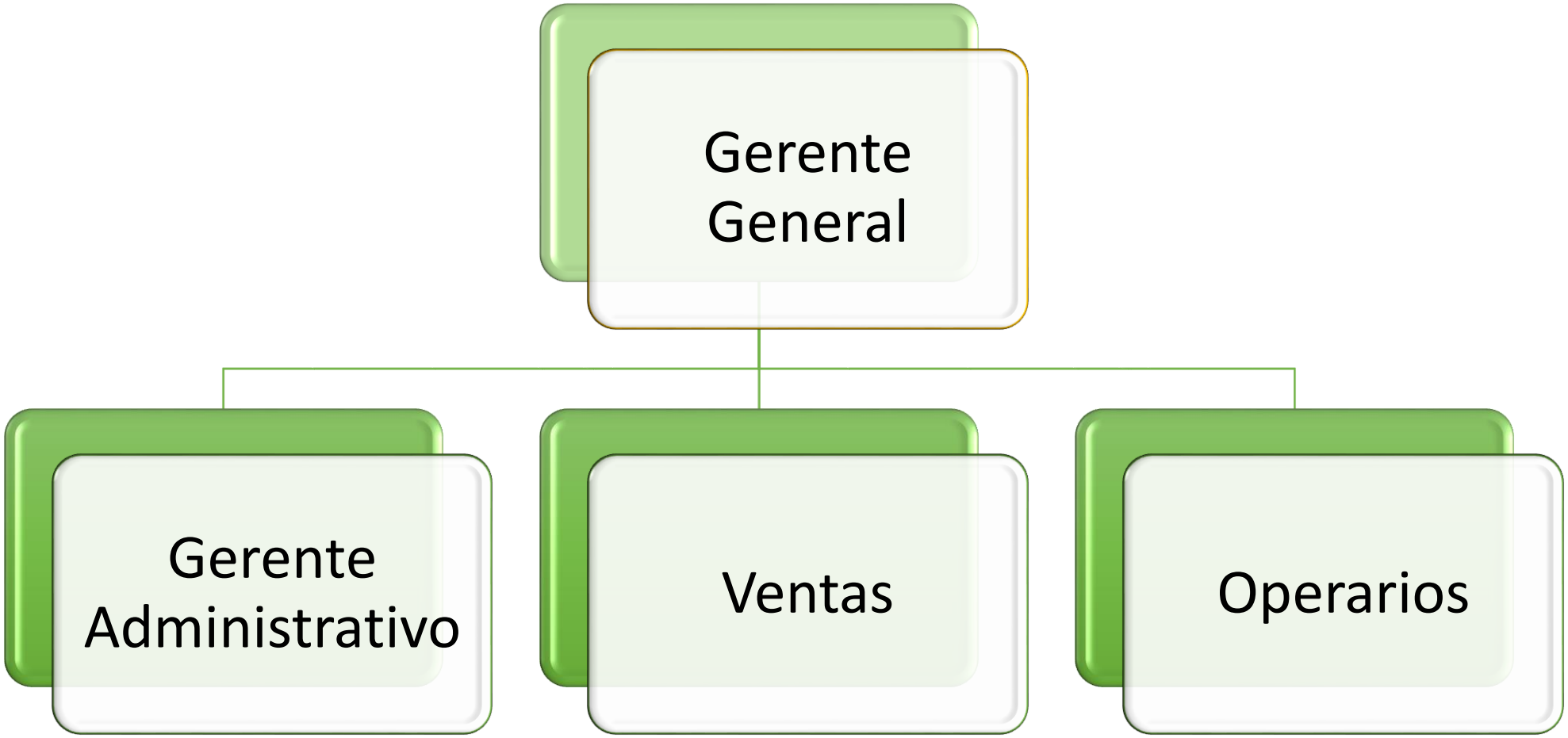
Anexo 3

PROPUESTA DEL EQUIPO CONSULTOR PARA

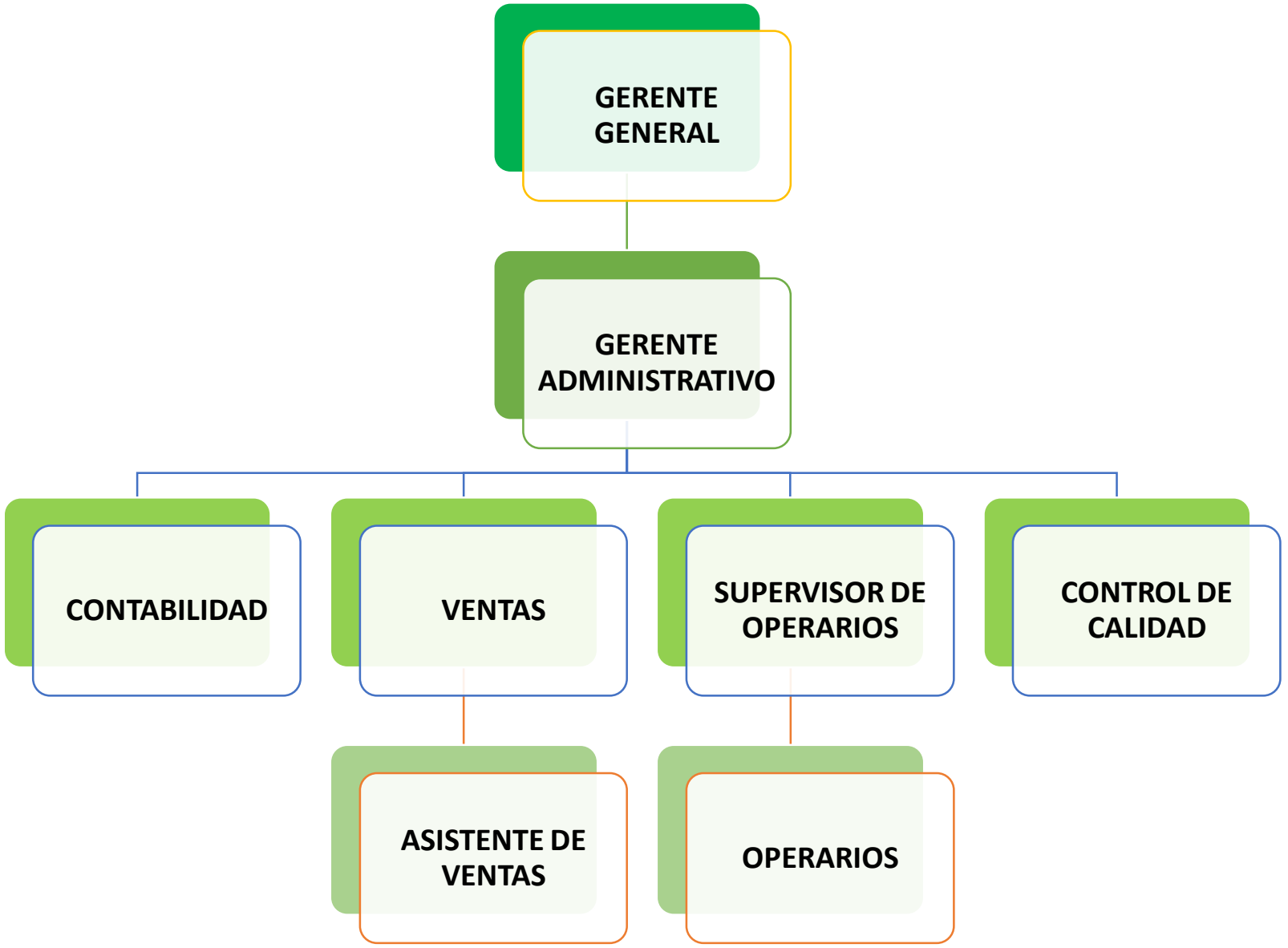
EMPRESAS MAISIS S.A DE C.V

Maisis

ORGANIGRAMA ACTUAL DE EMPRESAS MAISIS, S.A. DE C.V.



ORGANIGRAMA SUGERIDO PARA EMPRESAS MAISIS, S.A. DE C.V.



Anexo 4

MANUAL DE IDENTIDAD CORPORATIVA

Empresas MAISIS S.A DE C.V


Maisis

Este manual reúne las herramientas básicas para el correcto uso y aplicación gráfica de la marca MAISIS en todas sus posibles expresiones. Ha sido ideado pensando en las necesidades de todas aquellas personas responsables de interpretar, articular, comunicar y aplicar la marca en sus diferentes ámbitos. El correcto y consistente uso de la marca MAISIS contribuirá a que se obtenga los objetivos de identificación y refuerzo de la misma. Es un trabajo de equipo, en el que se participa para hacer de MAISIS una gran marca.

LOGOTIPO COMPONENTES

EL LOGOTIPO ESTA FORMADO POR:

- EL NOMBRE EN UNA TIPOGRAFÍA MODERNA COLOR VERDE
- ISOTIPO: UNA AGUJA ESTILIZADA EN COLOR NEGRO, MATERIAL UTILIZADO EN LA CONFECCION DEL PRODUCTO

EL LOGOTIPO SIEMPRE DEBERÁ APARECER **COMPLETO** EN CUALQUIER MATERIAL CORPORATIVO Y PUBLICITARIO, IMPRESO Y/O ELECTRÓNICO.

LOGOTIPO
TAMAÑO MÍNIMO

EL TAMAÑO MÍNIMO QUE PODRÁ TENER EL LOGOTIPO EN CUALQUIER TIPO DE MATERIALES ES DE 2 PULGADAS DE BASE, PARA TENER UNA BUENA VISUALIZACIÓN DE SUS ELEMENTOS.

EN EL CASO DE REQUERIRLO A MENOR TAMAÑO, PODRÁ REDUCIRSE HASTA 1.50 PULGADAS DE BASE.



LOGOTIPO COLORES

PANTONE 368 C VERDE

CYAN 65% MAGENTA 0% AMARILLO 100%

NEGRO 100%





LOGOTIPO USO DE FONDOS

CUANDO EL COLOR DEL FONDO SOBRE
EL QUE SE IMPONDRÁ EL LOGOTIPO
SEA DE TONALIDAD OSCURA, LOS COLORES
DEL LOGOTIPO CAMBIARÁN A BLANCO,
PARA UNA MEJOR VISUALIZACIÓN.
TAMBIÉN SE PUEDE UTILIZAR
UN STROKE O BORDE BLANCO ALREDEDOR
DE TODO EL LOGOTIPO.
SOBRE TONOS CLAROS ESTE NO CAMBIA
SUS COLORES ORIGINALES.
LO IDEAL ES QUE SIEMPRE ESTÉ UBICADO
SOBRE FONDO BLANCO.







LOGOTIPO ÁREA DE SEGURIDAD

EN TORNO AL LOGOTIPO, SE RESPETARÁ EN TODOS LOS CASOS

UN ÁREA DE RESGUARDO QUE NO PUEDE SER INVADIDA.

EL TAMAÑO SERÁ DE UN CUADRADO PERFECTO EQUIVALENTE A EL

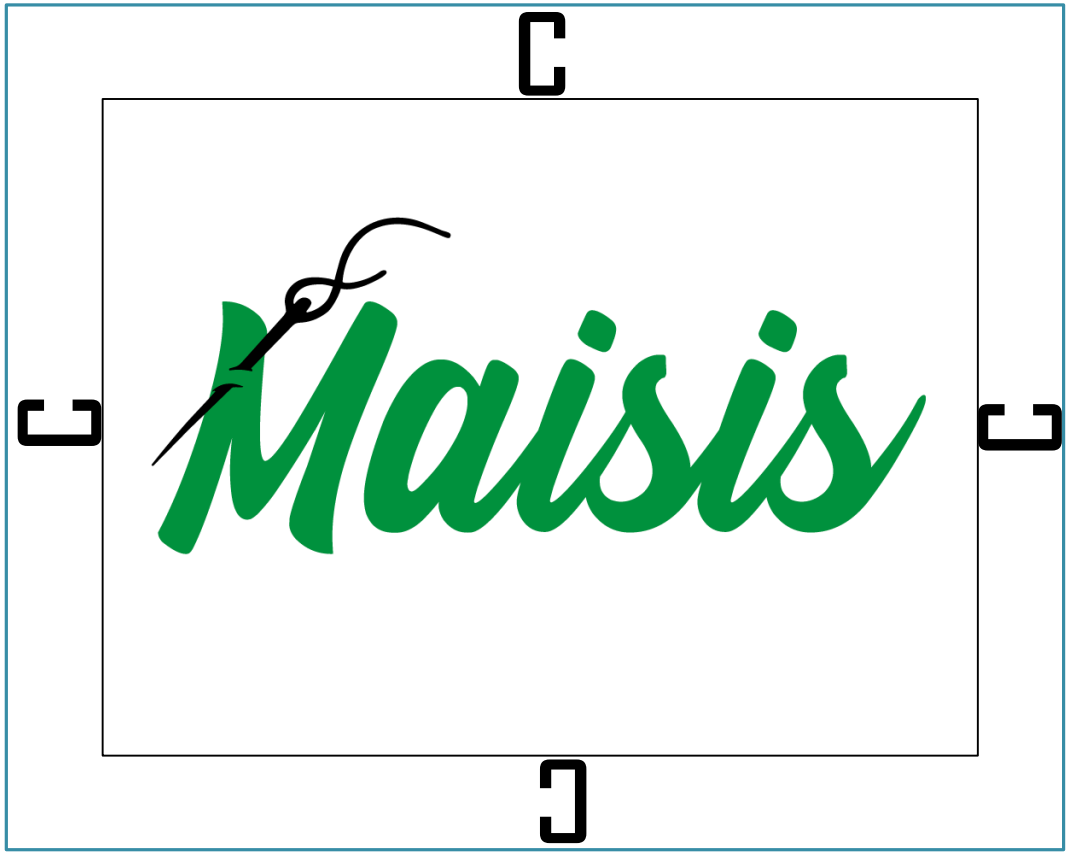
ISOTIPO (LETRA O), CON ESTO SE PREVIENE QUE OTROS

ELEMENTOS INTERFIERAN EN LA VISUALIZACIÓN DEL MISMO.

EL LOGOTIPO SE UTILIZARÁ EN TODAS LAS APLICACIONES

DE COMUNICACIÓN INSTITUCIONAL, E INTERNET,

SIEMPRE RESPETANDO DICHA ÁREA.



Anexo 5

ESTRATEGIA DE PROMOCION

Maisis

INTRODUCCION

La marca MAISIS SA. DE C.V, con el fin de adaptar y desarrollar su identidad y carácter a los nuevos tiempos, así como captar nuevos clientes, decide realizar una campaña de posicionamiento de marca que permita ampliar su cartera de clientes y como consecuencia de esto obtener mayores ingresos.

Los desafíos de posicionamiento de marca son altos, pero, a través de herramientas digitales como Facebook ADS con su propia plataforma permite definir un público ideal, MAISIS S.A DE C.V construirá su imagen mediante la comunicación activa por medio de anuncios,

INDICE

Objetivo de la estrategia de marketing	4
Alcance de la estrategia de marketing	5
Acción clave de éxito desarrollada: estrategia de promoción	6
Diseño de campaña	13
Análisis y resultados	17
Desglose de presupuesto	19

OBJETIVOS:

- Elaborar una estrategia de Marketing para potenciar el posicionamiento de la marca
- Desarrollar una campaña de Marketing a través de la plataforma de Facebook ADS

ALCANCE DE LA ESTRATEGIA DE MARKETING

Dentro de los 4 elementos básicos del marketing: producto, precio, plaza y promoción; la estrategia de marketing se basa en la estrategia de promoción y se limitará a implementar una campaña de Marketing a través de la herramienta Facebook ADS, con el objetivo de lograr un reconocimiento de la marca MAISIS S. A DE C.V, para la captación de clientes potenciales.

ACCION CLAVE DE ÉXITO DESARROLLADA. PLAN DE MARKETING

Una de las áreas seleccionadas por el empresario en conjunto con el equipo consultor para desarrollar la acción clave de éxito fue el área de Mercadeo y Ventas, específicamente Mercadeo y Ventas: Comunicación - Creación de Fan Page

Estrategia de marketing a desarrollarse		
Nivel de planificación	**¿Que se realizará?**	**Resultados esperados**
Estrategia de marketing	Diseño y lanzamiento de campaña a través de Facebook ADS	Lograr potenciar el reconocimiento de la marca, a través de una segmentación correcta de clientes que tenga como consecuencia la captación de nuevos clientes.

A continuación, se desarrolla la acción clave de éxito: “Otras acciones” a través de una estrategia de marketing, que permita mejorar el reconocimiento de la marca en el mercado, el contenido es el siguiente:

- Definición del Producto
- Segmentación de mercado
- Política del producto
- Precios
- Características del servicio
- Distribución
- Promoción

MARKETING MIX

PRODUCTO

“Servicios de confección de uniformes para colegios y empresas, así como prendas de vestir”

La empresa Maisis, S.A de C.V. es producto de emprendimiento personal, con la visión de brindar un producto de calidad y se dedica a la confección y elaboración de uniformes escolares; para mercados masivos enfocados a la pequeña y mediana empresa. Con productos diferenciados por calidad y rendimiento; además de brindar servicio personalizado enfocándose en lo que el cliente necesita y con un personal altamente competitivo. Empresas Maisis, S.A de C.V. ha creado con sus clientes vínculos de confianza, honestidad y calidad que hace que sus clientes sean leales a la hora de hacer sus pedidos a la empresa.

Empresas Maisis, S.A de C.V. desea al corto plazo ofrecer servicios de confección de uniformes escolares a otros colegios y escuelas que no está atendiendo en este momento y también brindar los servicios empresas particulares a la vez desea elaborar productos por catálogo.

Actualmente Empresas Maisis, S.A de C.V. ofrece sus productos a Colegios y Empresas en la zona de San Salvador, La Libertad y Santa Ana. En el futuro se desea posicionarse en todo El Salvador.

Servicios:

- ✓ Confección de uniformes escolares y deportivos para colegios privados
- ✓ Confección de uniformes para empresas como:
- ✓ Confección de gabachas para colegios que son utilizadas en diferentes practicas académicas como laboratorios de ciencia.
- ✓ Confección de diferentes estilos de Chumpas y chaquetas y gabachas
- ✓ Confección de uniformes para graduación: toga y birrete
- ✓ Confección de corbatas

SEGMENTACION DEL MERCADO

Para el diseño de esta estrategia, la segmentación se ha realizado para empresas y colegios. Desde el punto de vista geográfico el servicio estará segmentado para la zona de Departamentos: San Salvador y La Libertad

Municipios de interés: San Salvador: Escalón, San Benito, Miramonte. La Libertad: Antiguo Cuscatlán, Ciudad Merliot, Colonias hacia el puerto de La Libertad.

La segmentación demográfica está dirigida a colegios privados de clase media y alta.

Selección del mercado meta: colegios privados

POLITICA DEL SERVICIO

Prestar servicios de confección con calidad en los productos por medio de una atención personalizada que genere una lealtad o fidelidad en tiempo para crear relaciones de negocios sostenibles y confiables e integrales mediante una evaluación con respecto a la competencia y para convertirse en la mejor opción al momento de decidir sobre la confección de uniformes para colegios y empresariales de todo tipo.

PRECIOS

Respecto al pago del servicio contratado se realiza en modalidad de contado o cheque

Aspectos importantes a considerar para la contratación del servicio:

a. El cliente al momento de contratar los servicios de Maisis S.A de C.V, debe cancelar el 50% en concepto de pago del servicio y firmar acuerdo de servicio

b. El cliente podrá realizar el pago de tres maneras: 1) depósito a la cuenta corriente 2) en efectivo, 3) cheque

c. El cliente gozará de GARANTÍA DE 30 DÍAS, la cual consiste en reemplazar las piezas en mal estado sin costo adicional

e. El cliente deberá cancelar el servicio de al finalizarla entrega del pedido

DISTRIBUCIÓN

Será personalizada por medio de la dueña quien durante los últimos años ha realizado la labor de venta lo cual ha hecho de la empresa una fortaleza dada la

fidelidad que los colegios muestran al trabajar por años, cumpliendo las condiciones de compromiso, responsabilidad, honradez, prudencia. Adicionalmente se puede delegar esta labor de forma posterior a alguien que cuente con una capacitación básica ventas y ética profesional.

Se realizarán campañas a través de Facebook ADS para la captación de clientes potenciales en zonas específicas con el objetivo de posicionar la marca en la mente de los clientes.

LA PROMOCIÓN

Publicidad

El medio que la empresa utilizaría para publicar su información seria la red social Facebook a través de su plataforma Facebook ADS, el cual es un sistema publicitario en donde se puede promocionar las páginas de Facebook para Empresas y pagar solamente por los clics recibidos.

Con dicha plataforma se busca obtener los siguientes beneficios:

- **Segmentación:** Crear anuncios segmentados según los datos demográficos, los intereses e incluso los comportamientos de sus usuarios.
- **Elementos Visuales:** Los anuncios en Facebook pueden llevar imágenes y videos, haciéndolos más atractivos al ojo del público.
- **Popularidad:** Facebook es la red social con más usuarios activos. 1,000 millones de personas abren Facebook a diario.

- **Bajos Costos:** No se necesita invertir grandes sumas para lograr una campaña exitosa con resultados significativos para el negocio. Además, se puede monitorear y modificar la inversión permanentemente, gastando sólo lo que se decida. Se paga a través de tarjeta de crédito, cada 1000 impresiones por $0.17-$0.18 centavos de dólar.

Esquema 1. Modelo de Diseño de la campaña



Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

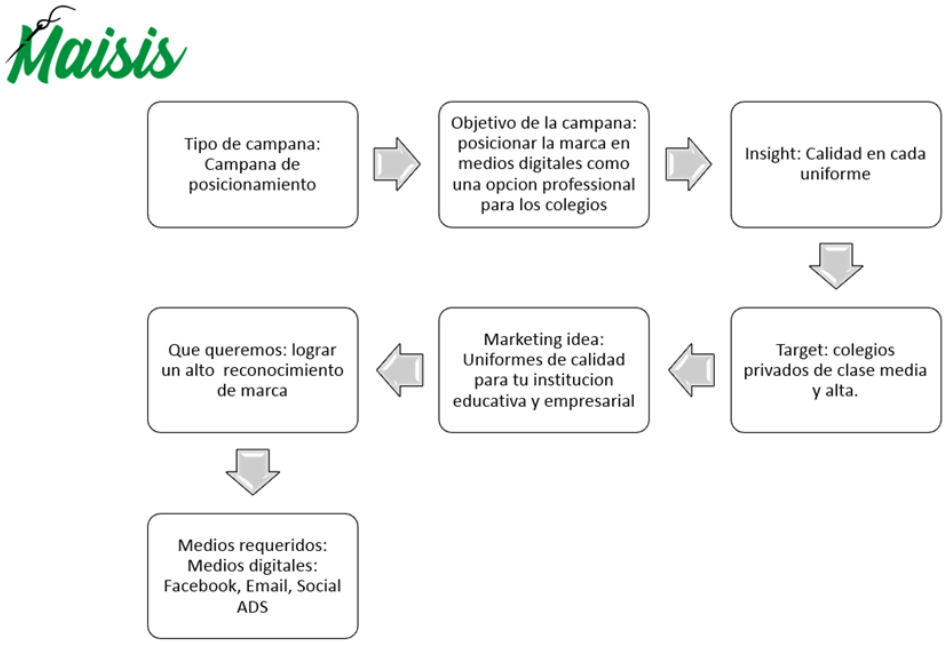
1. **Análisis de la situación:**
   Determinación de las fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades

AMENAZAS	FORTALEZAS
Innovación en las operaciones por parte de la competencia. Poca fuerza de venta	Calidad y manufactura Servicio al cliente Experiencia en operaciones
DEBILIDADES	**OPORTUNIDADES**
Número de clientes Control de calidad Desarrollo Organizacional	Desarrollo de nuevos productos Nuevos segmentos de mercado.

DISEÑO DE LA CAMPAÑA

2. **Público Objetivo:**

   Cuadro 1. Diseño de campaña, para definir el segmento de mercado y el insight del cliente.



Fuente: Elaboración propia equipo consultor

3. Objetivos de la campaña

La campaña de Empresas Maisis S.A de C.V tendrá los siguientes objetivos:

- Reconocimiento de marca
- Generar seguidores (clientes potenciales) para Maisis S.A de C.V
- Promocionar la página de Facebook

4. Estrategias y tácticas

La campaña publicitaria a través de Facebook ADS implemento: atributos de la marca, mensaje clave para los clientes, segmento específico de clientes, elementos visuales, usando un medio tecnológico con bajo costo y gran alcance debido a la cantidad de usuarios en la red social.

Racional de campaña

Promesa:

Calidad en cada uniforme

En que nos ayuda / beneficia:

Productos de calidad para tu colegio o empresa con atención personalizada.

Beneficio Funcional:

Calidad y satisfacción en cada producto.

Atributos Características:

Calidad en cada producto, atención personalizada.

Insight:

Calidad en cada uniforme

A quien le hablamos:

Principalmente a colegios privados, luego a empresas interesadas en contratar servicios de uniformes para todos sus empleados, que desean la mejor calidad para sus prendas de confección. A los que ocasionalmente tienen alguna necesidad por obtener uniformes o prendas de vestir que se encuentren dentro del portafolio de servicios.

¿Qué le decimos?:

Con Empresas Maisis S.A de C.V encuentras calidad y atención personalizada

¿Por qué?

Porque no se trata sólo de uniformes, sino que de calidad y atención personalizada en cada prenda de vestir.

Manifesto:

Porque los uniformes de los niños son importantes en todas las etapas es fundamental la calidad, en Maisis S.A de CV contamos con atención personalizada

dispuestos a brindar el mejor servicio, para más detalle comunícate con nosotros o visita nuestra fanpage https://www.facebook.com/Maisis-El-Salvador-

Cuadro 2. Imagen de la campaña



Fuente: Elaboración propia equipo consultor

Cuadro 3. Imagen de la campaña



Fuente: Elaboración propia equipo consultor

Vigencia de la campaña

- **Tiempo:**

Campaña por 3 días

- **Costo:**

$20.00

Análisis de resultados:

La campaña se ejecutó desde el día 4 de diciembre hasta el 9 de diciembre de 2019 con un costo total de $20.00, el alcance obtenido en dicha campaña fue de 96 personas por día, según se muestra en el siguiente gráfico:

Gráfico 1. Resultados de la campaña



Fuente: Herramienta Facebook ADS

Resultados de la campaña

A continuación, se presenta un breve resumen del resultado de la campaña con la publicación pagada, a pesar que solo tiene 1 día de implementada tuvo un alcance alrededor de 96 personas y es acá donde se pueden obtener información relevante sobre la segmentación del mercado, por ejemplo: sexo, edad, ubicación. A continuación, se detallan algunas variables que son un indicador para determinar el mercado potencial.

Resultados obtenidos por variable edad

Los resultados de la campaña, es la edad de las personas que puedan adquirir el servicio, la edad influye en la satisfacción y en la imagen percibida de la marca:

Según los resultados las personas que más verificaron la publicidad fueron mujeres representando un 58% mientras que un 42% fueron hombres, las edades más interesadas en el servicio son de las personas que oscilan entre los 35 a 65 años

Resultados obtenidos por ubicación geográfica (región)

En el Departamento San Salvador, es el más interesado en la adquisición del servicio. Con los parámetros anteriores de sexo, edad y ubicación geográfica Maisis podrá realizar una nueva campaña más específica para ofrecer sus servicios y alcanzar los objetivos comerciales del negocio.

La herramienta Facebook ADS ayuda aumentar la visibilidad de la marca, los seguidores en la página luego se convierten en clientes, Facebook ADS facilita la segmentación y alcanza una audiencia difícil de obtener en otras plataformas a través de su alta rentabilidad y mínima inversión.

5. Desglose del presupuesto

Medio de Publicidad	Tiempo	Gasto por Evento	Días	Inversión Total
Facebook ADS (Medio digital)	3 Días	$6.66	3	$20.00

Fuente: Empresa digital The Kitchen

En este presupuesto se puede verificar las variaciones de los diferentes costos de publicidad para Facebook ADS como herramienta digital dentro de la estrategia de promoción la opción más económica y efectiva para reconocimiento de marca, segmentar clientes y ajustar anuncios.

Anexo 6



MANUAL FACEBOOK ADS

INDICE

Objetivos	3
Alcance	4
Definición Facebook ADS	5
Administrador de anuncios Facebook ADS	6
Desglose de presupuesto	13

OBJETIVOS:

- Utilizar una herramienta que facilite el reconocimiento del servicio

- Definir los pasos para crear una campaña en Facebook ADS

ALCANCE

El alcance de esta herramienta es proporcionar el conocimiento de cómo anunciarse a través de Facebook ADS, estableciendo los objetivos del anuncio para el segmento al cual ira dirigido.

Es muy económica ya que solo paga por los clics obtenidos, de modo que, si logra hacer una segmentación adecuada y redactar un anuncio atractivo, conseguirá mostrar los anuncios a gente realmente interesada en ellos, sacando un beneficio aún mayor.

FACEBOOK ADS

Facebook ADS es el sistema publicitario online para promocionar una página de Facebook, con el cual podrá promover los servicios y productos, para el caso la Página de Facebook diseñada para Maisis S.A de C.V y de esa forma pagar solamente por los clics recibidos.

1. ¿Cómo funciona Facebook ADS?

Facebook Ads funciona de forma similar a Google Adwords

- Primero se debe realizar la campaña de publicidad basada en la identidad corporativa de la empresa que serían las piezas de la campaña, así como una línea gráfica.
- Segundo se deben diseñar los anuncios que se promocionaran, hacer los grupos de anuncios (esquemas por fechas) y por último crear los anuncio que pueden ser de texto, gráficos o de videos y podrán mostrarse tanto en sección de noticias o columna de la derecha en computadoras, como en la sección de noticias de los teléfonos móviles.
- Tercero y según programación publicar la campaña de acuerdo al presupuesto y dar seguimiento a través del administrador.

Si recordamos que Facebook es una de las redes sociales con mayor número de usuarios hasta el momento, y tenemos en cuenta que esta publicidad es una de las más económicas, el realizar una campaña de Facebook ADS haría de nuestra inversión publicitaria en Internet un negocio aún más rentable (sobre todo si la diseñamos y segmentamos correctamente).

Lo que se necesita para empezar a crear anuncios de Facebook:

- Elaborar el objetivo de la campaña
- Tener una buena segmentación
- Un presupuesto diario o del conjunto de anuncios
- Fotos, videos como elementos del anuncio.

2. Administrador de anuncios de Facebook ADS

Sirve para gestionar y crear de manera fácil e intuitiva campañas y anuncios de Facebook. A continuación, se muestra los pasos que se siguen en la creación de un anuncio utilizando la herramienta.

a. Elegir el objetivo de la campaña

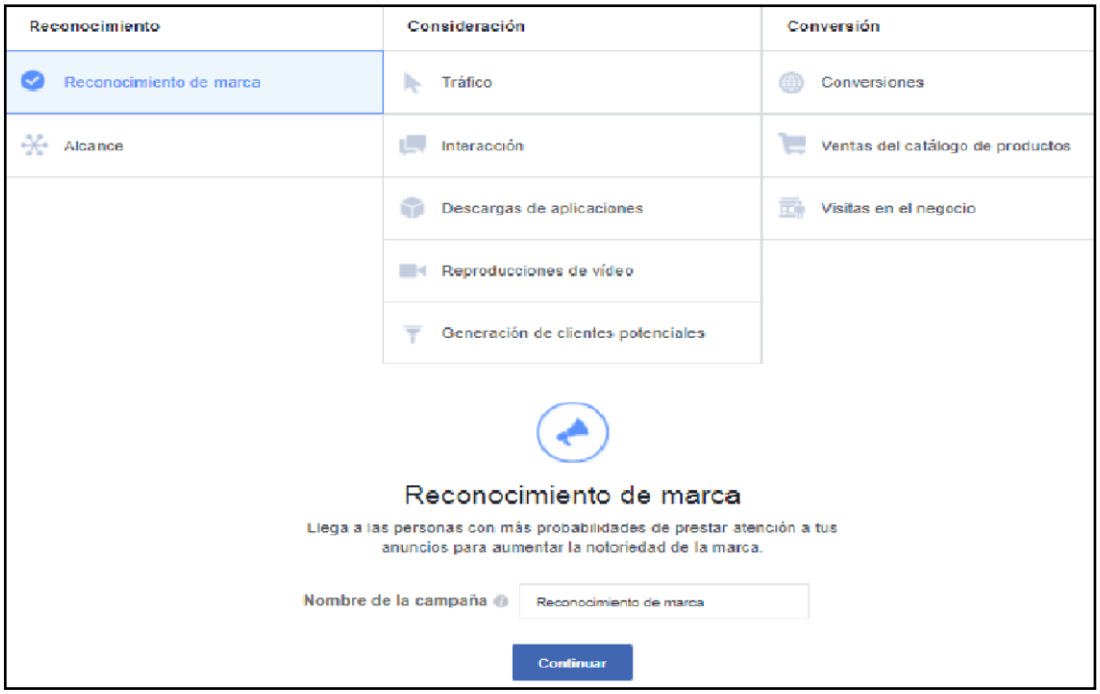
Con el fin de seleccionar el objetivo publicitario más adecuado, se debe responder a la siguiente pregunta: ¿Cuál es el resultado que espero obtener con este anuncio?

- Conseguir un mayor reconocimiento de marca
- Aumentar las ventas

- Incrementar el número de descargas de una aplicación

Para el caso de Maisis S.A de C.V el objetivo principal es crear posicionamiento o reconocimiento de marca; para obtener mayor notoriedad y alcanzar a aquellas personas con más probabilidades de interesarse en Maisis.

Imagen N°1. Lección de objetivo de la campaña

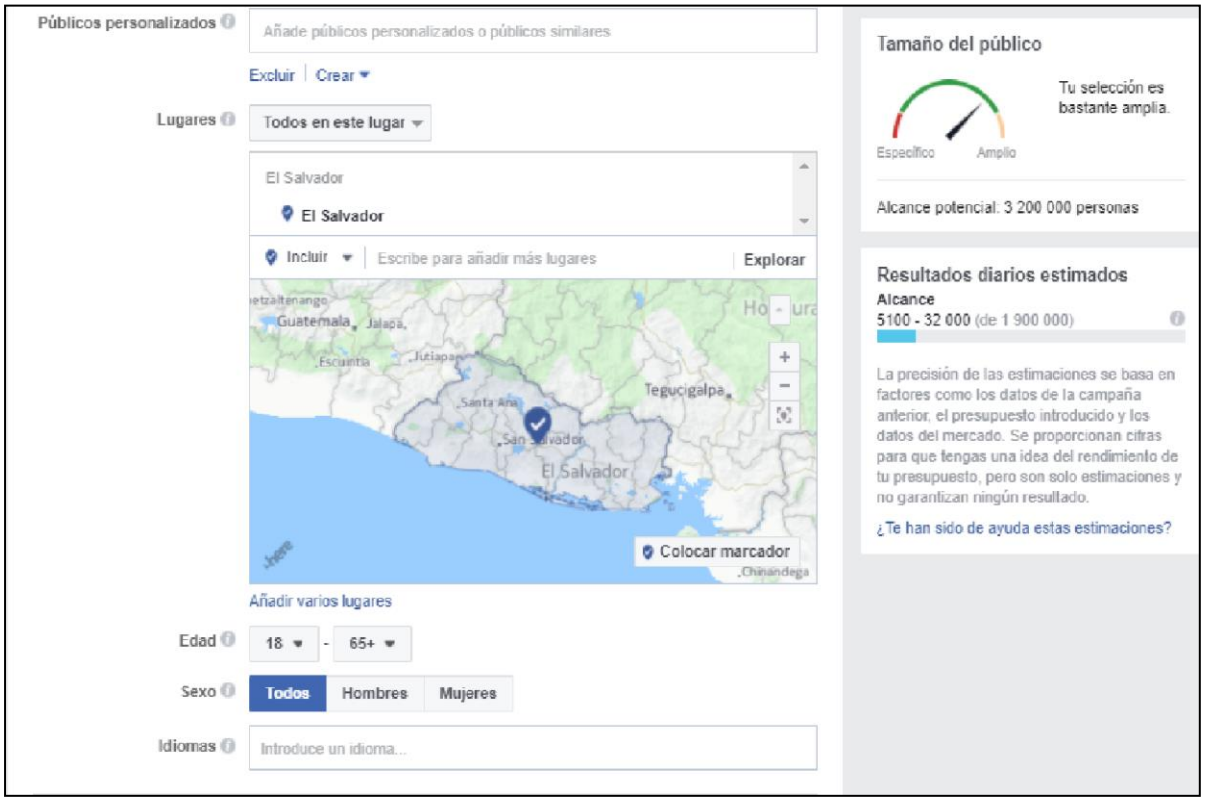


Fuente: Herramienta Facebook ADS

b. Elegir el público

Aprovechando la información que ya se tiene sobre las personas a las que se quiere llegar, como la edad y la ubicación, entre otros, y escoge los datos demográficos y comportamientos que representen al público meta.

Imagen N°2. Elección del público



Fuente: Herramienta Facebook ADS

c. Establecer el presupuesto y calendario

Definir el presupuesto diario o del conjunto de anuncios, así como el período del tiempo durante el que quiere que los anuncios estén en circulación.

Imagen N°3. Elección del presupuesto y calendario de la campaña

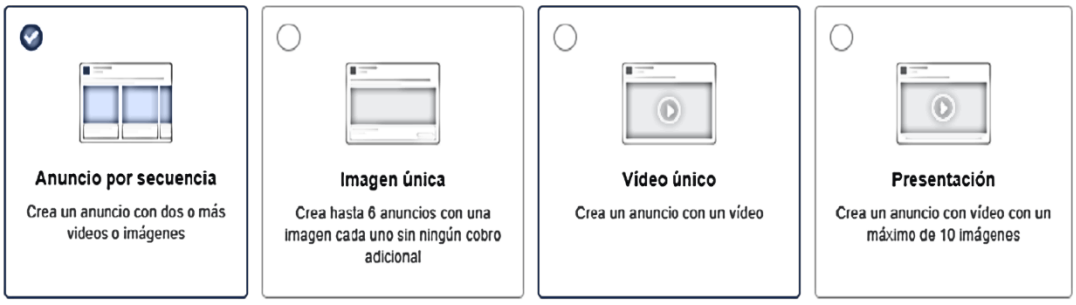


Fuente: Herramienta Facebook ADS

d. Elegir un formato

Puede escoger entre mostrar una sola imagen o un solo vídeo en el anuncio o varios. También puede optar por crear un anuncio con presentación o de Canvas.

Imagen N°4. Elección del formato



Fuente: Herramienta Facebook ADS

Formatos que permite Facebook ADS:

- **Con foto;** transmite el mensaje mediante imágenes atractivas.
- **Por secuencia;** muestra varios vídeos o imágenes en un solo anuncio.
- **Con vídeo;** emplea imágenes, sonido y movimiento a la hora de contar tu historia.
- **Con presentación;** crea anuncios con vídeo ligeros para conectar con personas con diferentes velocidades de conexión.
- **Canvas;** crea una experiencia publicitaria para móviles personalizada y que se cargue rápidamente para contar la historia de forma atractiva.

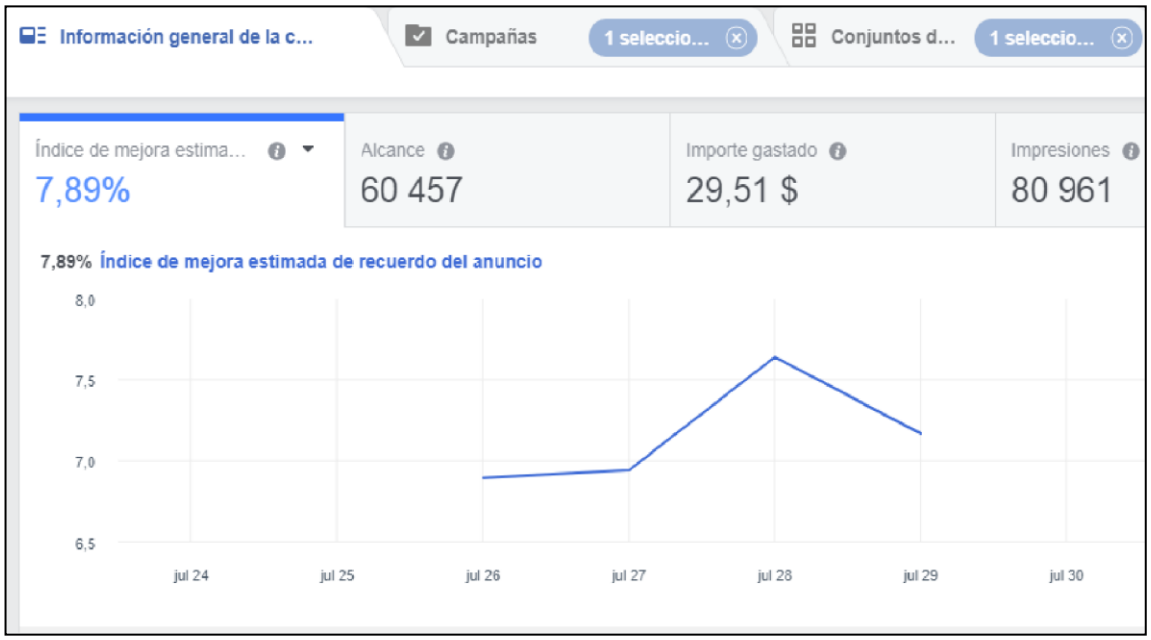
e. Realizar pedido

- Una vez enviado el pedido, el anuncio pasa a la subasta de Facebook ADS y desde allí se empezará a mostrar a las personas adecuadas.
- La subasta tiene lugar cada vez que alguien reúne los requisitos para ver un anuncio. Los “participantes” en la subasta son los anuncios dirigidos al público en el que se enmarca dicha persona.

f. Mida y administre su anuncio

Cuando haya puesto en circulación el anuncio, podrá realizar un seguimiento del rendimiento y modificar la campaña en el administrador de anuncios de Facebook, Power Editor o Business Manager. Con dichas herramientas podrá comprobar si una versión del anuncio funciona mejor que otra, o si este no se entrega de forma eficaz, y realizar las modificaciones oportunas.

Imagen N°5. Ejemplo de resultados de campaña



Fuente: Herramienta Facebook ADS

Cuando haya puesto en circulación el anuncio, podrá realizar un seguimiento del rendimiento y modificar la campaña en el administrador de anuncios de Facebook,

Power Editor o Business Manager. Con dichas herramientas podrá comprobar si una versión del anuncio funciona mejor que otra, o si este no se entrega de forma eficaz, y realizar las modificaciones oportunas.

Imagen N°6. Vista de publicidad



Fuente: Herramienta Facebook ADS creada por el equipo consultor, para la empresa Maisis S.A de C.V.

3. Desglose del presupuesto

Presupuesto comparativo costo de publicidad (Valores más IVA)

Medio de Publicidad	Tiempo	Gasto por Evento	Días	Inversión Total
Facebook ADS (Medio digital)	3 Días	$6.66	3	$20.00

Fuente: Cotizacion empresa digital The Kitchen

En este presupuesto se puede verificar las variaciones de los diferentes costos en publicidad, Facebook ADS es la mejor opción para segmentar clientes y ajustar anuncios.