

1. Objetivo:

Este manual tiene como objetivo establecer las pautas y los parámetros necesarios para la correcta creación, gestión y emisión de cotizaciones a clientes en el sistema de Odoo, utilizando el módulo de Punto de Venta (PDV). Este manual busca garantizar que cada cotización sea precisa, clara, y vinculada correctamente al cliente, proporcionando una herramienta efectiva para que el cliente pueda tomar decisiones de compra informadas.

2. Alcance:

Este manual cubre el proceso completo de creación de cotizaciones en el sistema Odoo, incluyendo la búsqueda y selección del cliente, la adición de productos y servicios, la organización de la cotización por secciones, la revisión de precios y descuentos aplicados automáticamente, y la generación del documento final para el cliente. El alcance abarca desde el uso del módulo de Punto de Venta (PDV) hasta la impresión o emisión digital de la cotización, asegurando que los Departamentos responsables puedan seguir procedimientos claros para ofrecer una experiencia eficiente y profesional al cliente.

3. Responsables:

Departamento de Sistemas, Comercial | Tiendas, Comercial | Contact Center

4. Descripción:

1. Búsqueda del cliente:

Responsable: Comercial

La cotización es útil para casos donde el cliente no realiza una compra inmediata, sino que solicita un presupuesto para considerar sus opciones antes de hacer el pedido final.

Para realizar una cotización en el Punto de Venta. Puede hacer una cotización desde la pestaña de Pedidos y seleccionar Cotizaciones.

ELABORACIÓN

Gabriela Reyes Irías
Gestión de Calidad

REVISIÓN

Jorge Molina
Gerente Regional Centro-Sur

APROBACIÓN

Said Molina
Director Comercial

Una vez realizado el procedimiento anterior se debe Crear. Automáticamente el sistema mostrará una serie de elementos que se deben de llenar:

- **Ciente:** Al comenzar la cotización, el primer paso es seleccionar al cliente al que se le va a realizar la cotización, esto asegura que la misma esté vinculada al cliente correcto.
- **Dirección de factura**
- **Dirección de entrega**

El sistema permite buscar al cliente a través de diferentes filtros, por ejemplo, por nombre o por el tipo de empresa.

2. Agregar productos a la cotización:

Responsable: Comercial

Una vez identificado el cliente, el siguiente paso es agregar los productos que serán incluidos en la cotización.

El sistema ofrece dos maneras de buscar productos: por código o por nombre, lo que facilita la selección rápida, sobre todo si se manejan muchos productos en el inventario.

Al seleccionar un producto, automáticamente se muestra la cantidad disponible en el almacén asignado, lo cual es importante para asegurarse de que haya stock suficiente antes de ofrecer el producto en la cotización.

Es importante colocar la cantidad solicitada por el cliente.

El sistema de Odoo está configurado para aplicar descuentos automáticos según las políticas de la empresa o acuerdos previos con los clientes.

Otra de las bondades del sistema es que puede:

1. Agregar Notas: son útiles para incluir comentarios específicos, instrucciones adicionales o cualquier otra información relevante para el cliente.
2. Separar por secciones: es útil cuando los productos pertenecen a diferentes categorías o departamentos, como cardiología, ortopedia o productos misceláneos.

Organizar los productos de esta manera permite presentar una cotización más clara y profesional al cliente, y también facilita su comprensión, sobre todo cuando se trata de grandes volúmenes de productos de distintas áreas.

3. Revisión de la cotización:

Responsable: Comercial

ELABORACIÓN

Gabriela Reyes Irías
Gestión de Calidad

REVISIÓN

Jorge Molina
Gerente Regional Centro-Sur

APROBACIÓN

Said Molina
Director Comercial

Antes de finalizar, el sistema actualiza la tarifa pública de los productos, mostrando el precio con descuentos o ajustes aplicados según el cliente.

Esto es importante para que el cliente reciba una cotización exacta y actualizada.

4. Generar el documento de la cotización:

Responsable: Comercial

Una vez que se han agregado todos los productos, notas y secciones, y los precios han sido actualizados, el último paso es Guardar la cotización.

Se activa el botón de Imprimir lo que permite generar un documento físico o digital de la cotización.

Luego se oprime la opción de Presupuesto/Pedido.

Al imprimir, el cliente recibe una copia formal de la cotización, con todos los detalles bien organizados y listos para ser revisados.

ELABORACIÓN

Gabriela Reyes Irías
Gestión de Calidad

REVISIÓN

Jorge Molina
Gerente Regional Centro-Sur

APROBACIÓN

Said Molina
Director Comercial