

Dominio Operativo del Pipeline en Odoo 17



OPERATIVO

Operación diaria sin fricción para Asesores Comerciales de KitchenMax, Nogal Beat y Alfa.

Tus Cuatro Palancas de Control sobre el Pedido

El sistema no opera solo; tú eres el director de orquesta. Para que un pedido fluya **sin atorarse**, debes dominar estas cuatro acciones clave:



1. Visibilidad: Gestión estratégica del Portal del Cliente.



2. Expectativas: Configuración de fechas realistas y políticas de envío.

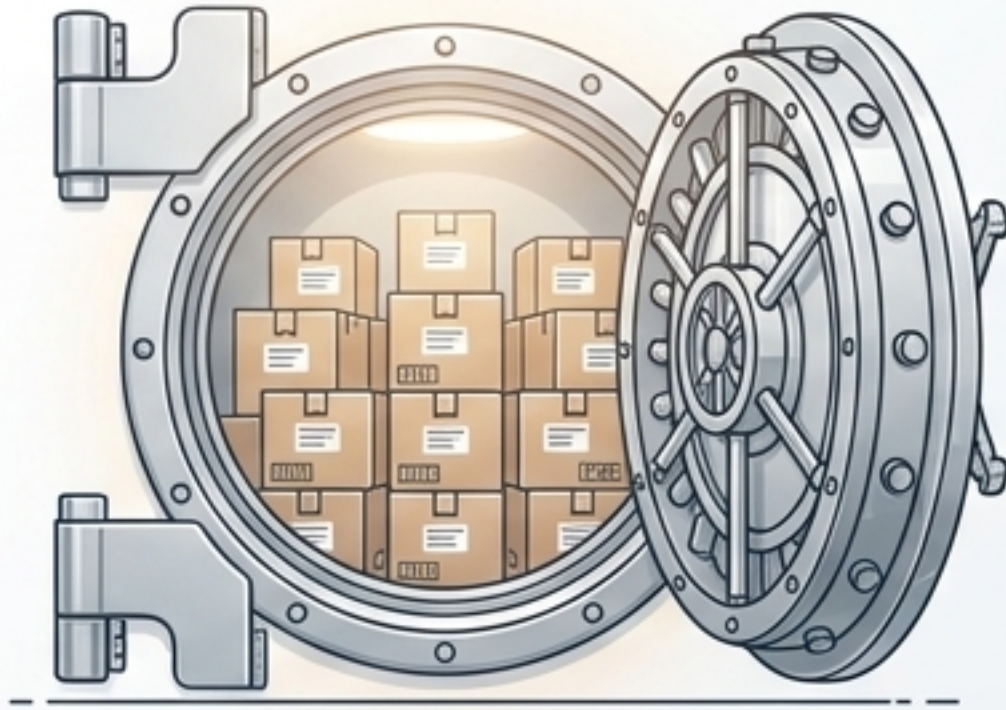


3. Adaptabilidad: La secuencia exacta para cambios de producto.



4. Cierre: El marcado manual y oportuno de "Entregado".

Dos Puertas de Acceso a la Información del Cliente



Otorgar Acceso al Portal

(Ruta: Acción → Otorgar acceso al portal)

- ✓ El cliente define su propia contraseña (TI y tú no tienen acceso a ella).
- ✓ Permite ver todos sus pedidos históricos.
- ✓ Requisito estricto: Correo electrónico válido en su contacto.



Botón "Compartir"

(Ruta: Botón superior del pedido)

- ✓ Genera un enlace único con token de acceso directo.
- ✓ Permite ver solo ese pedido específico sin iniciar sesión.
- ✓ Ideal para envíos rápidos por WhatsApp o cotizaciones de única vez.

Matriz de Decisión para Visibilidad del Cliente

Escenario del Cliente	La Acción Correcta en Odoo	Requisito Previo
"Mándame la cotización actual por WhatsApp"	 Usar botón Compartir	Ninguno (genera enlace con token)
"Quiero revisar mis pedidos del año pasado"	 Otorgar acceso al portal	Correo válido registrado en el Contacto
Cliente pide portal, pero no tiene correo	Pedir correo → Editar Contacto → Otorgar Acceso	Responsabilidad directa del Asesor

**Regla de oro: El acceso al portal se otorga solo por solicitud, nunca de oficio.
Si falta el correo, jamás uses un correo genérico o de otro cliente.**

La Fecha Promesa es el Límite Inflexible del Sistema

Las fechas irreales puestas 'para ganar la venta' pintan el pipeline de rojo. Una vez confirmada, la fecha límite en la pestaña **Otra información** no se puede mover.



La Fórmula del Realismo:

Stock Inmediato (Almacén San Juan): 2 a 5 días hábiles.



Cross-docking: Tiempo del proveedor + 3 a 5 días de tránsito.



Fabricación / Bajo Pedido: Tiempo del proveedor + margen de seguridad de 1 semana.



Ante la duda, elige la fecha más conservadora. Es mejor entregar antes de lo prometido.

Alineación de Fechas con las Políticas de Envío

Configurable en la pestaña: **Otra información → Política de envío**



“Todos los productos listos” (Por defecto)

El pedido espera a estar completo. La fecha mostrada al cliente en el portal es la del producto más lejano.

Úsalo cuando el cliente quiere un solo envío consolidado.



“Lo antes posible”

El pedido se libera en parcialidades. La fecha mostrada al cliente es la del producto más cercano.

Úsalo para clientes con urgencia que aceptan entregas divididas.

El Peligro de Improvisar en los Cambios de Modelo

Cuando el cliente dice: "Cámbiamelo por este otro modelo..."
tu instinto puede generar caos en Compras y Almacén.



Lo que NUNCA debes hacer:

- ✗ Borrar la línea del producto original (destruye el historial).
- ✗ Llamar directamente a Compras para que cancelen la Orden (el sistema debe hacerlo).
- ✗ Agregar el nuevo producto antes de cancelar el anterior (confunde el flujo de Compras).
- ✗ Editar el producto directamente sobre la línea existente.

La Secuencia Formal de Adaptabilidad en 2 Pasos



Paso 1: Cantidad a CERO

En la línea del producto original, cambia la cantidad a 0 y guarda.

(Reacción del sistema: Odoo notifica automáticamente a Compras, ellos cancelan la OC, y el producto desaparece del portal del cliente sin generar ruido).

Paso 2: Nueva Partida

Agrega una nueva línea en el mismo pedido con el nuevo modelo, pon la cantidad y guarda.

(Reacción del sistema: Odoo genera una nueva Orden de Compra y el pedido vuelve a la fase "En preparación").



El Historial (Chatter) es tu Trazabilidad Automática

Al seguir la secuencia correcta, el sistema arma tu respaldo operativo automáticamente. El Chatter registra con exactitud forense:

Hoy, 10:15 AM

[Usuario] cambió la cantidad de la línea 'Producto A' de 10 a 0.

Hoy, 10:16 AM

[Usuario] canceló la Orden de Compra #OC12345 con el proveedor 'Proveedor X'.

Hoy, 10:17 AM

[Usuario] agregó una nueva línea para 'Producto B' con cantidad 10.

Hoy, 10:18 AM

[Usuario] generó la nueva Orden de Compra #OC12346 para 'Proveedor Y'.

1. El momento exacto en que cambiaste la cantidad a 0.
2. La cancelación de la Orden de Compra con el proveedor.
3. La creación de la nueva partida agregada.
4. La generación de la nueva Orden de Compra.

Todo sellado con tu nombre y la hora exacta. Si hay un cambio o retraso inusual, siempre deja una nota aquí.

La Última Milla: El Mercado Manual de 'Entregado'

Esta es la única acción del pipeline que Odoo jamás hará automáticamente.



¿Quién lo hace?

SOLO TÚ.
Ni almacén, ni paquetería
conocen al cliente.

¿Cuándo?

Inmediatamente después
de confirmar con el
cliente por llamada,
WhatsApp o correo.

¿Por qué es crítico?

Mientras un pedido no esté en 'Entregado',
sigue siendo tu venta activa, no postventa.
Acumular pedidos infinitamente 'En
camino' se convierte en un problema
directo con tu gerente comercial.

Decisión de Cierre: Total vs. Parcial

Opción A: Todo el pedido

Marcar como entregado

- **Ruta:** Botón superior Marcar como entregado en Estatus del pedido.
- **Úsalo cuando:** El cliente confirma que recibió todos los artículos sin excepción. Odoo marca todos los productos de un solo golpe.

Opción B: Producto por producto

≡	Producto 1 - Estufa	☒
≡	Producto 2 - Campana	☒
≡	Producto 3 - Accesorio	☐

- **Ruta:** Vista de líneas de productos del pedido.
- **Úsalo cuando:** Hay entregas parciales. (Ej. El cliente recibió la estufa, pero la campana sigue en camino). Aplica la regla del estado más bajo y cierra solo lo recibido.

Diagnóstico Rápido de Fricciones (Troubleshooting)

El Síntoma	La Causa y Solución Inmediata
 No aparece el botón de Otorgar Acceso al Portal	 Verifica el contacto; casi siempre falta registrar su correo.
 El cliente exige cambiar la fecha promesa ya confirmado	 La fecha límite no se mueve. Explica la restricción y ofrece cancelación o cambio.
 El pedido sigue 'En Camino' aunque marqué Entregado	 Revisión de líneas: Seguramente marcaste entrega parcial y falta un producto rezagado.
 El cliente no recibió, pero tú ya marcaste Entregado	 Revisa el Chatter para ver quién/cuándo lo marcó. Contacta a paquetería antes de reversar nada.

Tus Acciones Mueven Toda la Maquinaria

Tus clics en el tablero de control dictan la realidad física de la empresa:



Si tú operas sin fricción, toda la empresa cumple.

Reglas Finales de Operación

1

1. Visibilidad: Sin correo no hay portal. El acceso se da por solicitud, no de oficio.

2

2. Expectativas: Ante la duda, sé conservador con las fechas.

3

3. Adaptabilidad: Secuencia inquebrantable: Siempre cantidad a '0' primero, luego agregas la nueva partida.

4

4. Cierre: Cierra tu venta tú mismo. Nadie marcará 'Entregado' por ti.



Siguiente Paso: Evaluación de Certificación

Consta de 15 preguntas de opción múltiple y 3 casos prácticos. Requiere 80% para aprobar (máximo 3 intentos). ¡Mucho éxito en el tablero!