

東吳大學企業管理研究所
資訊管理期末報告 OD00

指導教授：尚榮安

學生：03353011 方欣、03353026 劉 昉，03353007 黃政維，02353009 林韋瀚

目錄

壹、 Odoo 簡介.....	2
一、 系統架構.....	6
二、 安裝介紹.....	7
貳、 系統設定	12
一、 偏好設定.....	12
二、 一般設定.....	14
三、 權限設定.....	17
四、 模組設定.....	20
參、 採購系統	21
肆、 銷售系統	34
伍、 庫存系統	45
陸、 顧客關係管理	52
柒、 POS.....	58
捌、 結論.....	62

圖目錄

圖 1- 1 Odoo 系統架構.....	6
圖 1- 2 官網下載頁.....	7
圖 1- 3 Odoo 線上版登入頁面.....	8
圖 1- 4 線下版下載頁面.....	8
圖 1- 5 安裝流程.....	9
圖 1- 6 Odoo 資料庫.....	9
圖 1- 7 Odoo 系統頁面.....	9
圖 1- 8 使用者設定.....	10
圖 1- 9 Odoo 售後服務 Email.....	10
圖 2- 1 系統偏好設定步驟.....	12
圖 2- 2 系統偏好設定頁面.....	13
圖 2- 3 系統一般設定步驟.....	14
圖 2- 4 一般設定頁面.....	14
圖 2- 5 一般設定-一般資訊.....	15
圖 2- 6 一般設定-銀行帳號建立.....	15
圖 2- 7 一般設定-其他設定.....	16
圖 2- 8 一般設定-報表設定.....	16
圖 2- 9 一般設定-逾期付款訊息設定.....	16
圖 2- 10 權限設定步驟.....	17
圖 2- 11 權限設定-新增用戶基本資料.....	18
圖 2- 12 權限設定-用戶存取權.....	19
圖 2- 13 模組設定步驟.....	20
圖 2- 14 模組設定-不同國家之會計模組.....	20
圖 3- 1 採購流程圖.....	21
圖 3- 2 安裝採購模組.....	22
圖 3- 3 採購模組設定.....	22
圖 3- 4 價格表設定.....	23
圖 3- 5 建立採購清單-供應商選擇.....	23
圖 3- 6 建立供應商.....	24
圖 3- 7 建立採購清單.....	24
圖 3- 8 新建產品.....	25
圖 3- 9 產品列表.....	25
圖 3- 10 採購規則建立步驟.....	26
圖 3- 11 採購規則設定完成.....	26

圖 3- 12 自動生成採購單之設定步驟	27
圖 3- 13 完成自動生成採購單	27
圖 3- 14 採購需求	28
圖 3- 15 寄送詢價單	28
圖 3- 16 確認訂單	29
圖 3- 17 取消運送	29
圖 3- 18 訂單頁面	30
圖 3- 19 確認收貨	30
圖 3- 20 確認收貨 2	30
圖 3- 21 確認運送	31
圖 3- 22 採購單列表	31
圖 3- 23 收取發票	32
圖 3- 24 供應商退貨步驟	32
圖 3- 25 供應商退貨-確認退貨金額	33
圖 3- 26 確認退貨	33
圖 4- 1 銷售流程	35
圖 4- 2 建立客戶	35
圖 4- 3 客戶設定頁面	36
圖 4- 4 客戶設定細項-銷售及採購	36
圖 4- 5 客戶設定頁面細項-會計科目設定	37
圖 4- 6 建立潛在客戶	37
圖 4- 7 商機列表	38
圖 4- 8 商機詳細資訊	39
圖 4- 9 建立報價單	40
圖 4- 10 建立銷貨單	40
圖 4- 11 開立發票	41
圖 4- 12 發票草稿	41
圖 4- 13 寄送發票	42
圖 4- 14 產品建立	42
圖 4- 15 產品建立-採購計畫	43
圖 4- 16 產品建立-庫存	43
圖 4- 17 產品建立-銷售	44
圖 4- 18 產品建立-會計	44
圖 5- 1 庫存系統流程	45
圖 5- 2 庫存模組安裝	46
圖 5- 3 建立倉庫	46

圖 5-4 建立倉庫-基本資訊設定.....	47
圖 5-5 入庫	47
圖 5-6 入庫完成確定	48
圖 5-7 庫存管理儀表板.....	48
圖 5-8 產品入庫倉庫 A.....	48
圖 5-9 產品入庫確定	49
圖 5-10 檢查產品庫存	50
圖 5-11 確認產品庫存	50
圖 5-12 庫存儀表板-確認出貨.....	51
圖 5-13 倉庫資訊.....	51
圖 5-14 商品庫存減少	51
圖 6-1 顧客聯繫	52
圖 6-2 寄送訊息	52
圖 6-3 設定待辦事項	53
圖 6-4 關注顧客	53
圖 6-5 邀請關注顧客	54
圖 6-6 通話日誌頁面	54
圖 6-7 新建通話日誌	54
圖 6-8 電訪轉換功能	55
圖 6-9 電訪-安排其他電訪.....	55
圖 6-10 電訪-安排其他電訪建立	55
圖 6-11 電訪-行事曆顯示	56
圖 6-12 電訪-轉換會議.....	56
圖 6-13.....	56
圖 6-14 電訪-會議甘特圖	57
圖 6-15 電訪-轉換商機.....	57
圖 7-1 POS 系統進入	58
圖 7-2 POS 交易畫面	58
圖 7-3 POS-選擇顧客(1).....	59
圖 7-4 POS-選擇顧客(2).....	59
圖 7-5 POS-品項設定	59
圖 7-6 POS-計算金額.....	60
圖 7-7 POS-建立發票(1).....	60
圖 7-8 POS-建立發票(2).....	61
圖 7-9 POS 確認發票建立.....	61

壹、Odoo 簡介

引用 odoo 創辦人 Fabien pinckaers 的一段話“還記得年少時的夢嗎？天真卻有張力。我的夢想就是讓自由開源軟體來引領企業管理市場。為了讓夢想成真，我努力的工作，非常非常的努力。2005 年起每天工作 13 個小時，一周工作 7 天沒有任何假期。”而在這段話中我們很明確的看出，odoo 一開始的定位就是以自由開源，能夠讓客戶用最簡單的方式安裝與取得。這種簡單的 ERP 系統自從推出後便漸漸開始得到注目，odoo 的系統並在 2010 年時迅速成長到已超過 100 家提供服務諮詢的夥伴，並且被 Deloitte 評選為比利時成長最快速的企業。Odoo 的成功歸功於看見客戶的需求，對於中小型企業來說，ERP 系統往往是一整套複雜、需花很長一段時間對員工做訓練的系統，因此資本額較小的中小型企業會對於 ERP 系統敬而遠之，然而 odoo 一開始的設計就發現了中小型企業的卻步。他們發現客戶期望有功能強大、靈活可用，易上手而且經濟實惠的解決方案。他們希望產品可以直觀到幾乎不用怎麼培訓就可以使用，因為企業 IT 資源有限，有些甚至完全弄不到資源。因此他們很想有一套無須在 ERP 實施方面砸入大把大把時間的綜合業務解決方案。odoo 不主張去改變中小企業客戶的思考方式，只是主張應該轉變軟體的開發模式。Odoo 是一專門為中小企業開發的 ERP 系統，安裝過程不需要大量複雜的程序，卻能在這 ERP 裡享有企業計畫、採購、銷售、生產、倉儲、物流、人事、財務等每一個環節。甚至產品信息、原材料信息、客戶信息、生產進度等幾乎所有的信息都可以在系統中進行跟踪查詢。所以 odoo 的設計就是以顧客角度出發，以簡單、明確為訴求。

一、 系統架構

Odoo 的配置是典型的三層架構；資料庫層、應用服務層及用戶層。

資料庫：Odoo 採用的是開放原始碼的資料庫 PostgreSQL。PostgreSQL 研發歷史超過 30 年，最初是由著名的 IT 學院伯克利大學研發的。是世界上最好和最著名的大型開來源資料庫。Odoo 利用了 PostgreSQL 的相當多的特性，兩者綁定相當緊密。因此，Odoo 目前只支持 PostgreSQL，不支援其他資料庫。

應用伺服器：Odoo Server 承擔應用伺服器的角色。作為一個完整的企業應用伺服器，Odoo Server 包括資料訪問層 ORM、介面展現層 View、Workflow 引擎、報表引擎，以及和其他系統集成的 Webservice 介面。

用戶端：OpenERP 的用戶端有兩種，一種是 Web Client，就是瀏覽器。使用 Web Client，可以從任何有網路的地方使用 Odoo。另一種是 GTK Client，GTK Client 更多的部署在區域網內。

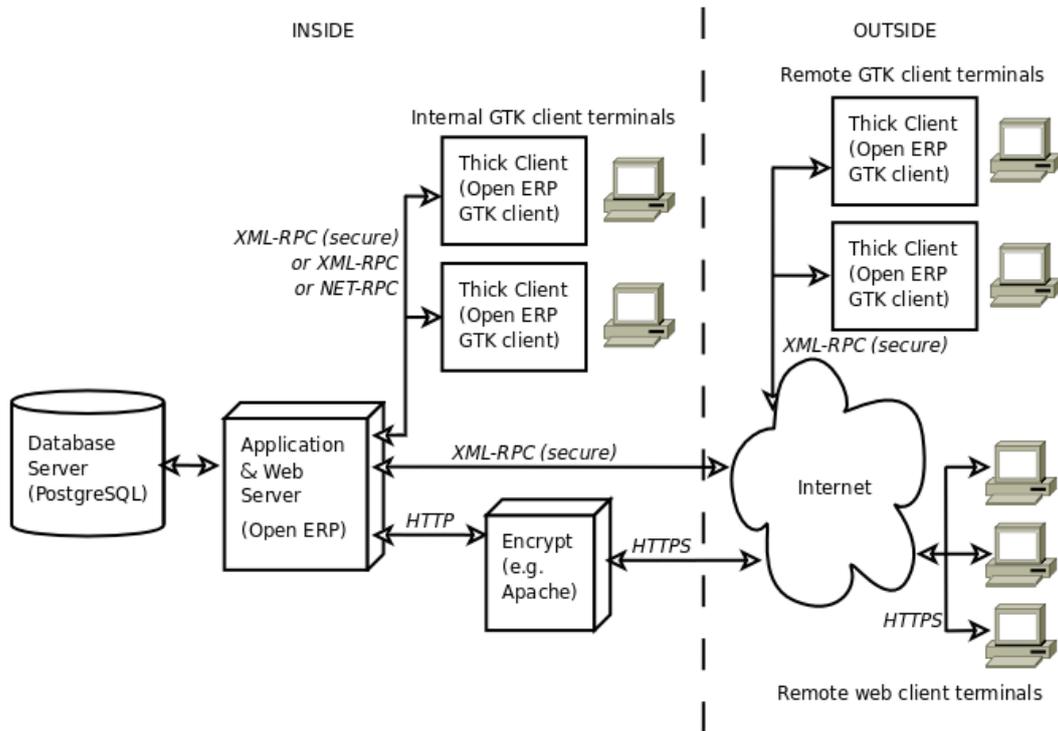
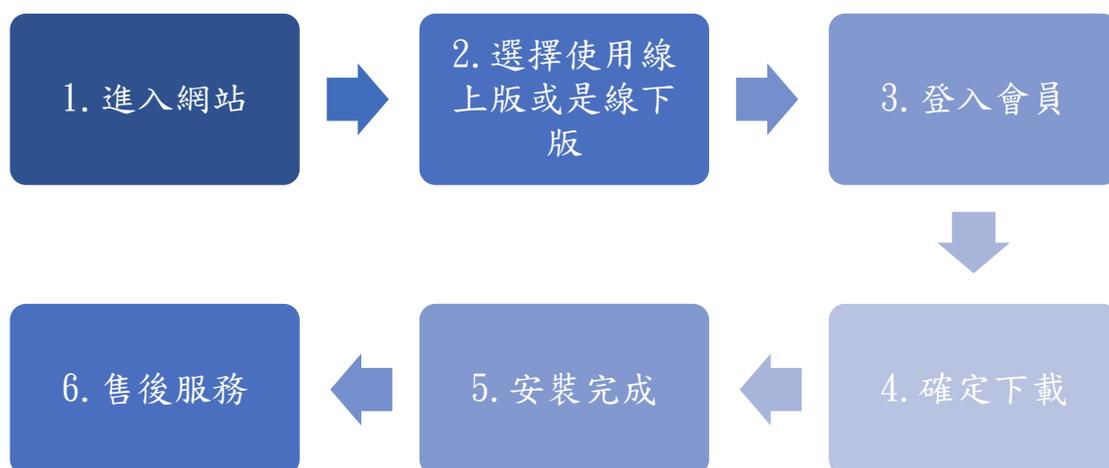


圖 1- 1 Odoo 系統架構

二、 安裝介紹



1. 進入網站

網站網址如下 <https://www.odoo.com/page/download>，若不知道網址直接在 google 搜尋中打 odoo 即可，網站畫面如下：

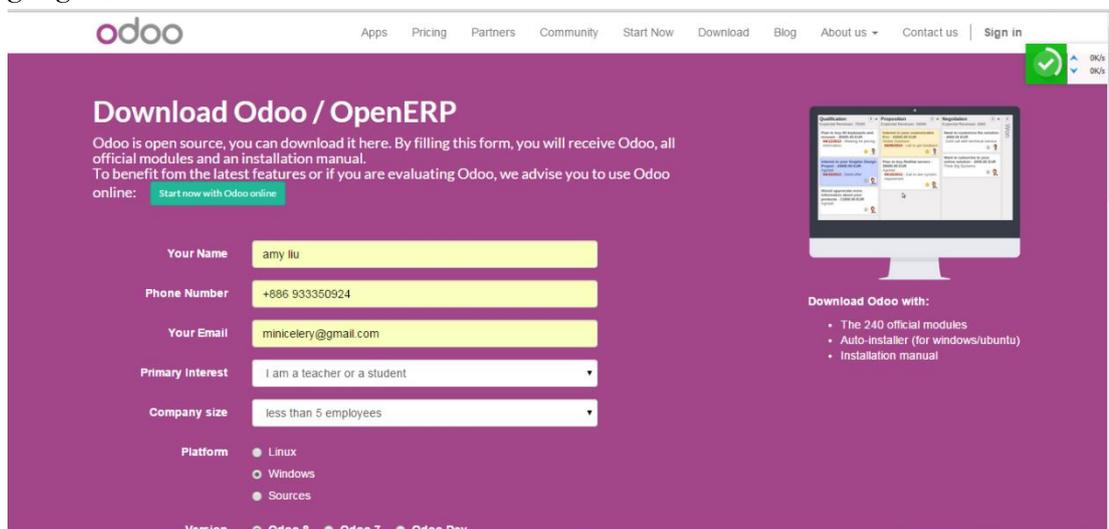


圖 1-2 官網下載頁

2. 選擇使用線上版或是線下版

我們可以選擇使用線上版，但若使用線上版則沒有繁體中文版本。線下版的優點是可以使用繁體中文並且操控較容易。線上版的畫面如下：

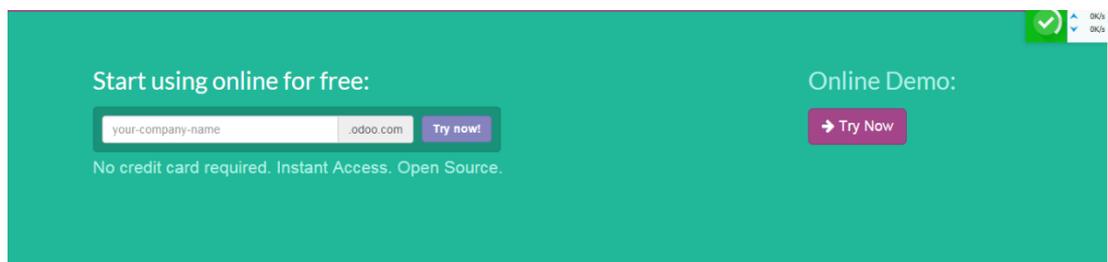


圖 1-3 Odoo 線上版登入頁面

3. 登入會員

若是使用線下版則必須填寫資料登入會員才能夠下載，登入畫面如下：

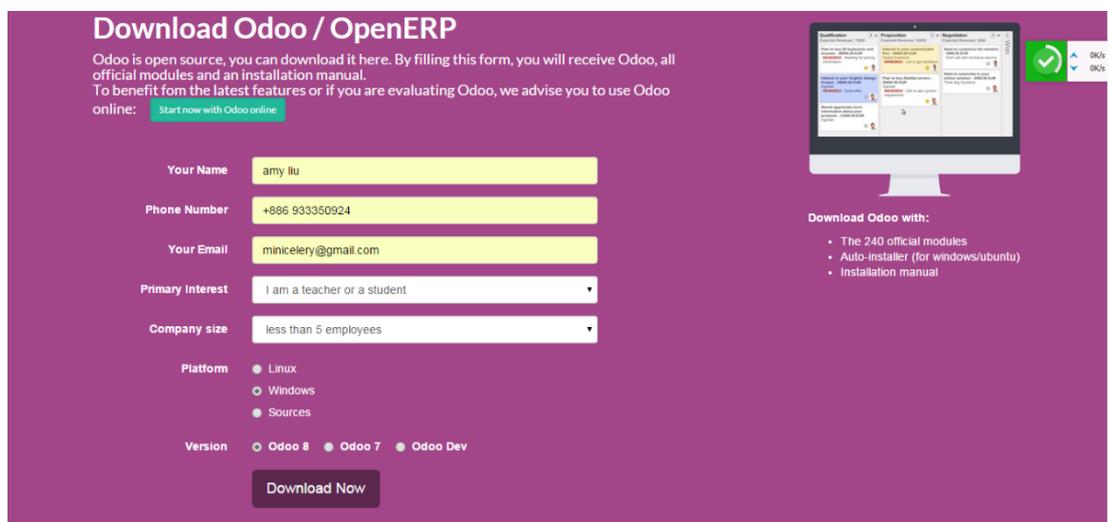


圖 1-4 線下版下載頁面

4. 確定下載

下載安裝檔後會出現以下畫面，之後便按照畫面操縱指示安裝即可完成。



圖 1-5 安裝流程

5. 安裝完成

安裝完成後除了 odoo 系統仍會出現另一個資料庫系統，但資料庫系統的設置較為複雜，若是企業需要使用仍需要由工程師設定資料庫與使用權限。以下為資料庫打開畫面：

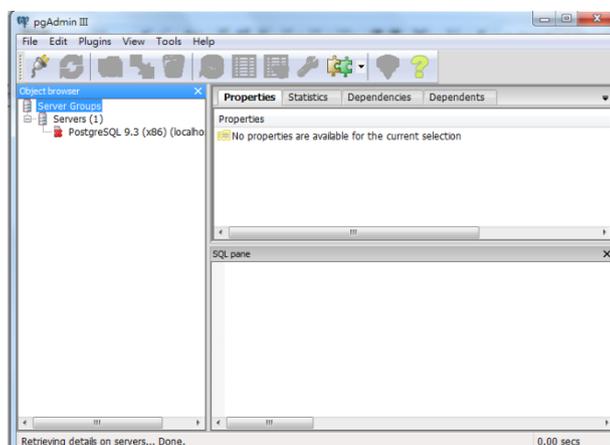


圖 1-6 Odoo 資料庫

另外一開始使用系統候會出現的畫面如下：



圖 1-7 Odoo 系統頁面

在系統中你可以自由選擇自己所需要的模組，並且按下安裝按鈕，此界面設計非常簡單明瞭，類似安裝 app 程式的模式，你只需要選擇自己所需要的功能，並且在安裝之後，功能會出現在上排，若想使用則點選。右上方則會出現使用者名稱，你也可以點選使用者設定來進行語言等偏好設定，如圖。

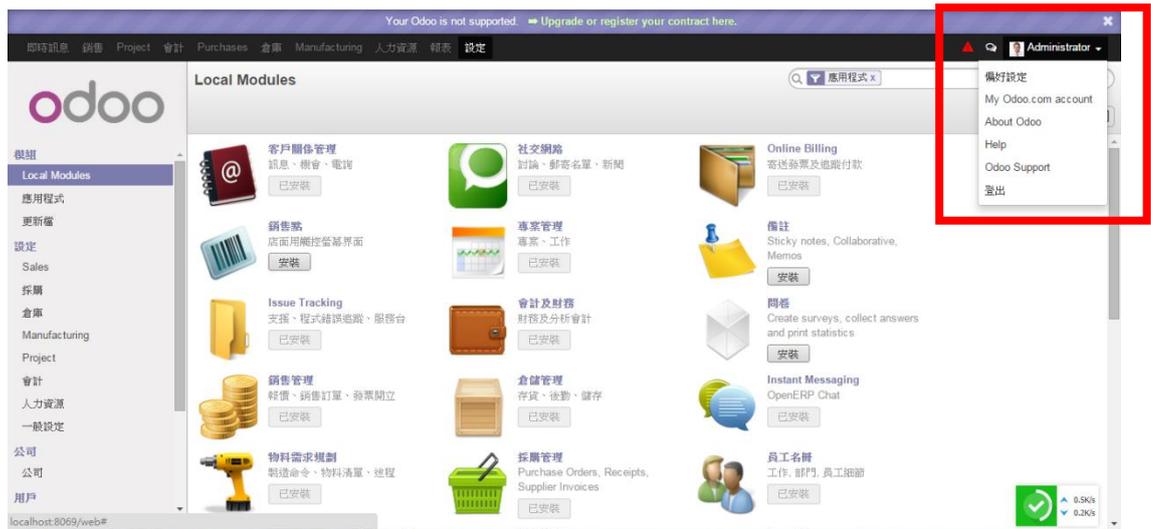


圖 1-8 使用者設定

6. 售後服務

在會員登入階段我們會留下自己的電子信箱，因此 odoo 公司便會利用電子信箱和你連絡，確認你使用 odoo 的過程沒有障礙，但連絡方式是英文，如圖所示。

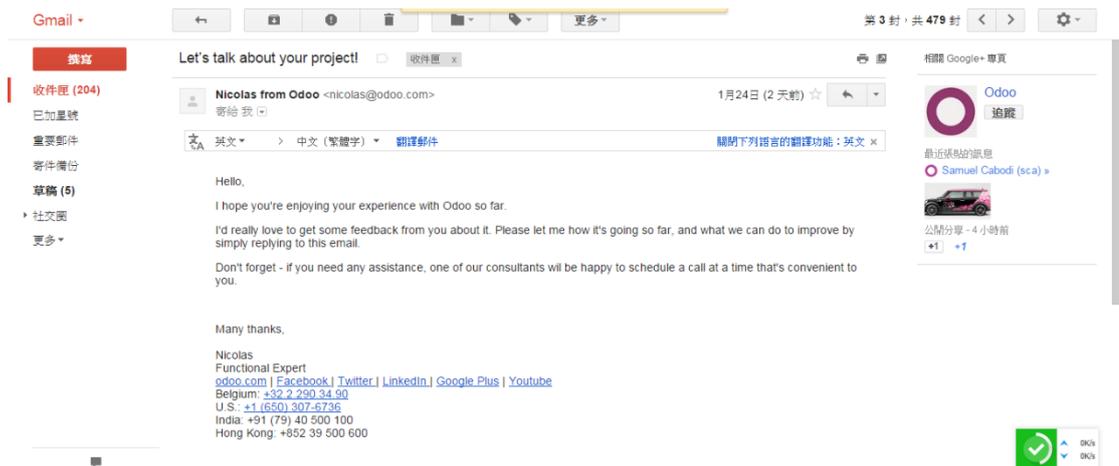


圖 1-9 Odoo 售後服務 Email

貳、結論

Odoo 的安裝過程非常簡單，流程也不會太過複雜，但是資料庫的設定就牽涉到較專業的程式語言的後台操作部分，因此當我開啟資料庫系統時，完全無法了解資料庫的內容。不過系統本身的安裝與使用過程都非常順利，唯一一個需要注意的是當你關閉系統時，無法從桌面或是任何捷徑再次進入系統，必須輸入 <http://localhost:8069/> 直接在電腦上尋找最初安裝路徑。而我覺得 odoo 系統最貼心的就是會固定使用電子信箱與顧客直接接觸，了解顧客需求以及幫助顧客解決困難。畢竟 ERP 系統是顧客在使用，越了解顧客就能幫助系統功能更加進化。

貳、系統設定

在使用系統前要先為系統做初步設定，諸如語言、時區及權限等細項，方便後續使用。本次操作示範以下幾個設定：

偏好設定

一般設定

權限設定

模組設定

一、 偏好設定

1. 進入系統畫面，右上角點擊使用者名稱(預設為 Administrator)，選擇偏好設定

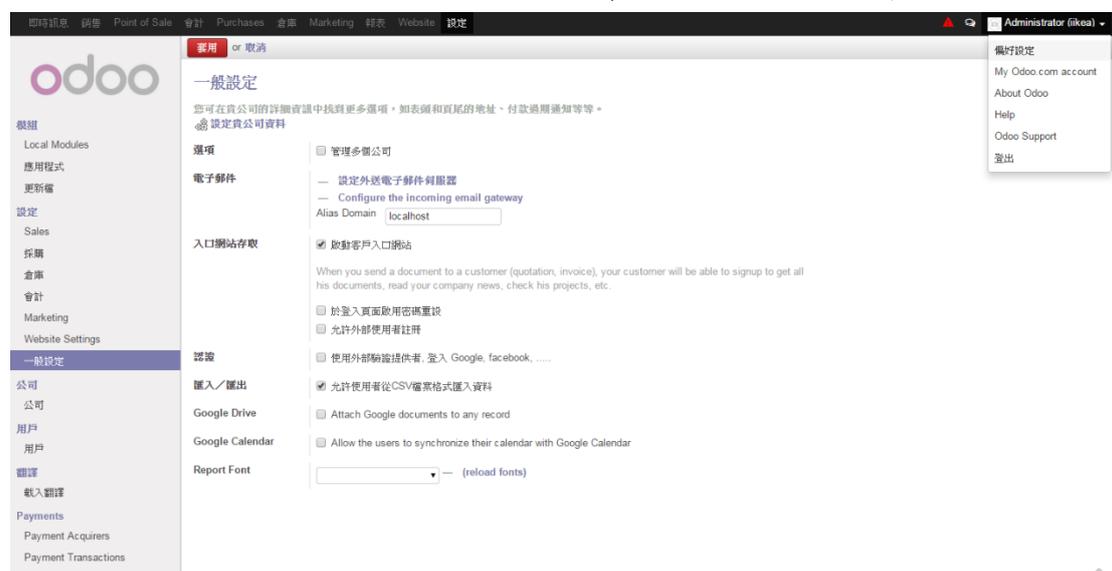


圖 2-1 系統偏好設定步驟

2. 偏好設定畫面如下，可以設定該使用者的密碼、語言、時區、電子郵件及簽名檔等等。在使用系統時偶爾會需要電子郵件與顧客和供應商傳送訊息，故可在此做細部設定，比如在簽名檔上著名所屬公司、公司電話、地址等基本資訊。按下左下角儲存即可完成設定。

變更我的偏好設定

除錯檢視#157

Administrator

變更密碼

語言: Chinese (TW) / 正體字 時區: []

Default Sales Team: []

Default Point of Sale: []

偏好的電郵地址

Receive Inbox Notifications by Email: 從不 All Messages

電郵: admin@example.com

簽名: [富文本編輯器]
Administrator

儲存 or 取消

圖 2-2 系統偏好設定頁面

二、 一般設定

此處可以設定公司基本資料、入口網站啟動、匯入匯出，以及和 google 服務連動等設定。

1. 系統畫面，點選上方設定，再點選左側欄的一般設定。

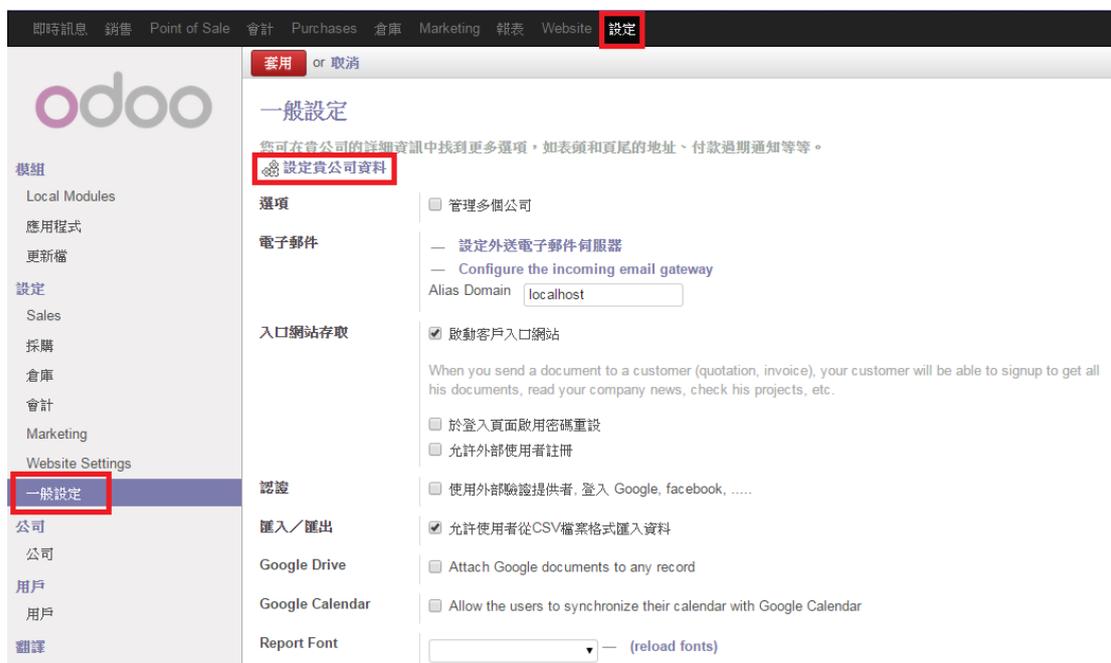


圖 2-3 系統一般設定步驟

2. 在初次使用系統時，系統會先請使用者輸入公司基本資料，若往後要修正也可以從此處修改。點選「設定貴公司資料」，顯示畫面如下。Odoo 系統可以一次管理多個公司，按下左上的「建立」按鈕可以建立新的公司資料。點選「編輯」則能修正畫面上公司的各項基本資料。



圖 2-4 一般設定頁面

3. 每個公司的資本資料分四個頁面，分別是「一般資訊」、「設定」、「報表設定」及「逾期付款」。

● 一般設定：

可以輸入公司地址、電話、電子郵件、公司網站及銀行帳號等資訊。

帳號	銀行名稱	Display on Reports	帳號所有者
新增項目			

圖 2-5 一般設定-一般資訊

銀行帳號建立：點選圖 2-5 的「新增項目」，可以建立銀行帳號。設定畫面如圖 2-6。

建立：銀行帳號

銀行帳號類型 Display on Reports

銀行帳號所有者

帳簿

儲存並關閉 儲存並新增 或 捨棄

圖 2-6 一般設定-銀行帳號建立

- 設定

此處可以設定使用貨幣、採購前置天數等。

一般資訊 設定 Report Configuration 逾期付款

會計

貨幣 NTD

Logistics

採購前置時間 1.00

安全天數 0.00

銷售

Default terms & conditions...

圖 2-7 一般設定-其他設定

- 報表設定

此處可以設定報表的頁首頁尾，以及報表預設大小。

一般資訊 設定 Report Configuration 逾期付款

設定

Custom Footer

報表頁尾

Paper format European A4

圖 2-8 一般設定-報表設定

- 逾期付款

此處可設定逾期付款訊息，當發生逾期付款時，系統可以自動生成逾期付款訊息告知未付款人。

一般資訊 設定 Report Configuration 逾期付款

逾期付款訊息

親愛的先生/小姐

圖 2-9 一般設定-逾期付款訊息設定

三、 權限設定

一個系統不會只給一人使用，但每個員工權限不同，不可隨意將系統所有資訊都向所有員工展示。Odoo 提供了親切的權限設定功能，方便管理各個層級的使用者。

1. 點選上方工具列「設定」，並點選左方工具列的「用戶」，進入權限設定頁面。可以看見一開始會有一個預設的使用者「Administrator」，此即為該系統最高權力使用者，在任一模組都有權做修改與增減。

※強烈建議使用者不要任意更動帳戶 Administrator 的任意資訊，若修改不當可能會造成使用者無法登入系統。

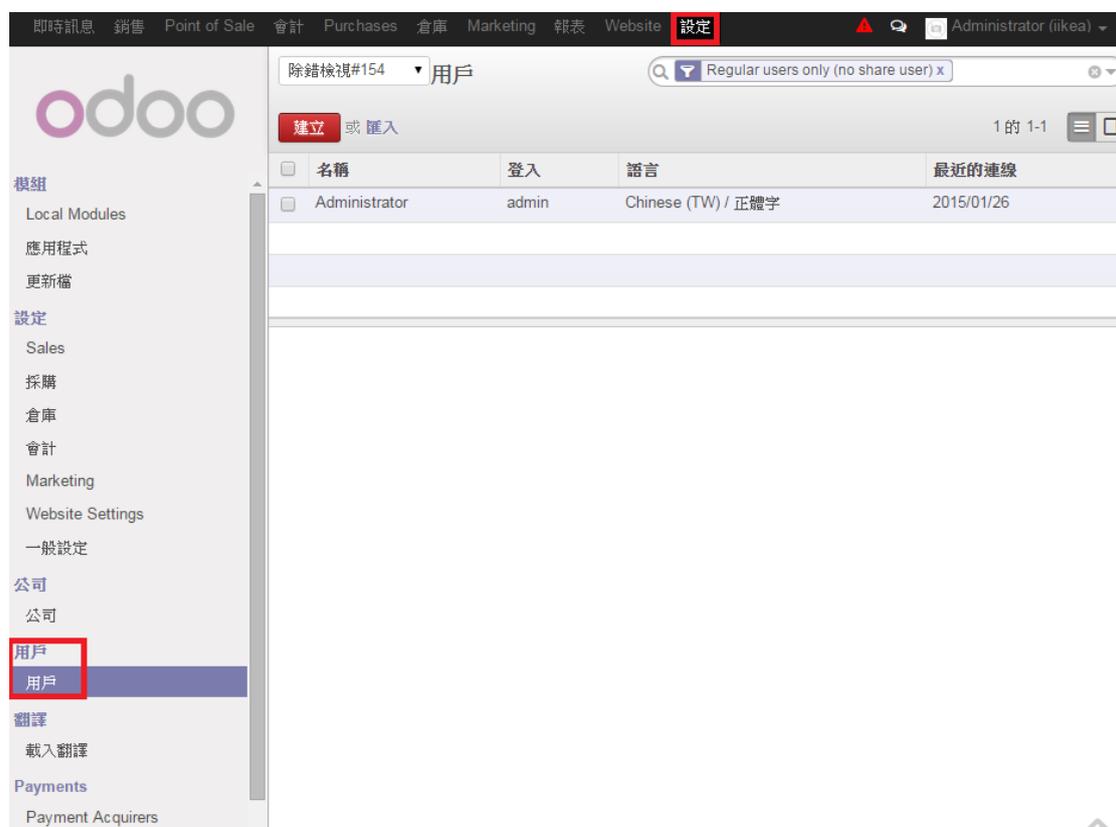


圖 2-10 權限設定步驟

2. 點選「建立」可建立新的使用者，建立畫面如圖 2-11。



The screenshot shows a web-based form for creating a new user. At the top, there is a breadcrumb trail: '除錯檢視#153' followed by '用戶 / 新建'. Below this is a navigation bar with a red '儲存' (Save) button and a grey '或 捨棄' (or Discard) button. To the right of the navigation bar are two tabs: '從未連接' (Never Connected) and '已啟用' (Enabled). The main content area features a green placeholder for a user profile picture. Below the picture are three input fields: '名稱' (Name), '電子郵件地址' (Email Address), and '活躍' (Active). The '活躍' field has a checked checkbox.

圖 2-11 權限設定-新增用戶基本資料

存取權	偏好設定	Point of Sale
應用程式		
銷售	<input type="text"/>	<input type="text"/>
倉庫	<input type="text"/>	<input type="text"/>
會計及財務	<input type="text"/>	<input type="text"/>
購貨	<input type="text"/>	<input type="text"/>
人力資源	員工	<input type="text"/>
行銷	<input type="text"/>	<input type="text"/>
銷售點	<input type="text"/>	<input type="text"/>
網站	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Sharing	<input type="text"/>	<input type="text"/>
管理	<input type="text"/>	<input type="text"/>
易用性		
多公司	<input type="checkbox"/>	技術特點 <input type="checkbox"/>
其他		
聯絡人建立	<input checked="" type="checkbox"/>	網站 <input type="checkbox"/>
Public	<input type="checkbox"/>	Survey / Manager <input type="checkbox"/>
Survey / User	<input type="checkbox"/>	Website Comments <input type="checkbox"/>

圖 2-12 權限設定-用戶存取權

- 「存取權」可以設定該使用者能看到什麼頁面，「偏好設定」可以設定該使用者習慣的語言、時區及簽名檔，「POS」是在安裝 POS 系統後才出現的選項，可以設定是否為 POS 使用者。

四、 模組設定

Odoo 提供使用者各式功能，依據不同類型公司可安裝不同子系統和進階應用。

1. 點選工具列的「設定」，左側的模組，便會列出 Odoo 提供的所有應用程式。除了基本的會計系統、CRM、庫存管理外，還有高達 1000 多種的應用程式。

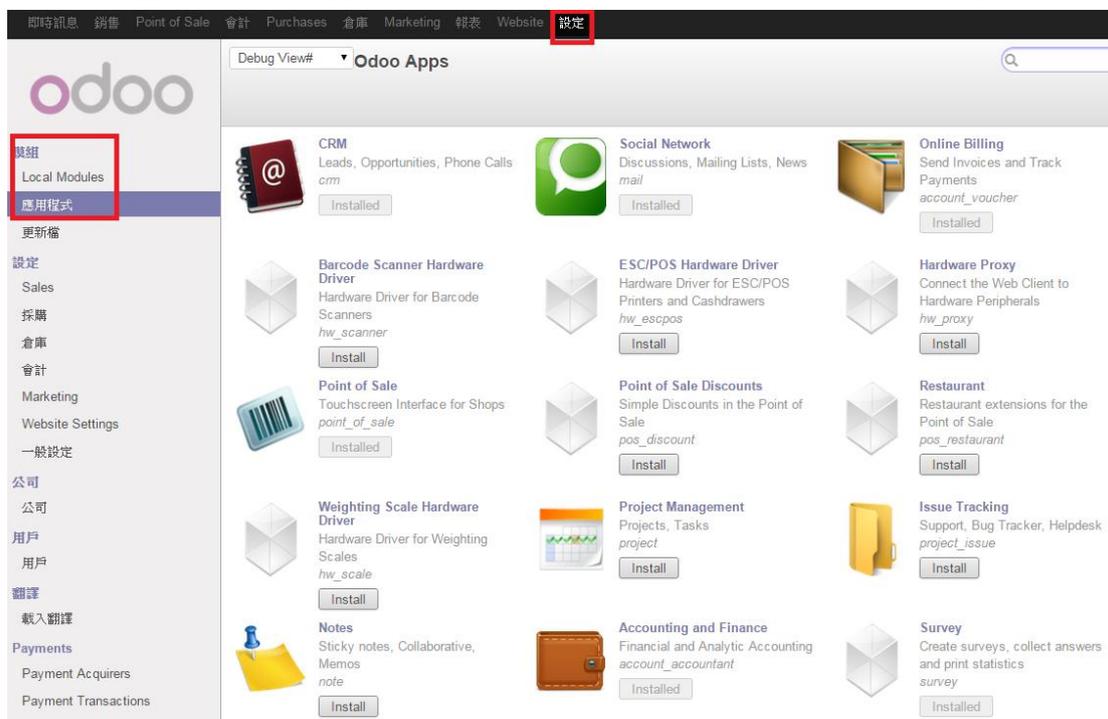


圖 2-13 模組設定步驟

2. 由於各國會計科目不同，此處有許多各國會計的模組可以使用。若沒有需要的會計科目模組，也可以在會計功能裡面自行設定。



圖 2-14 模組設定-不同國家之會計模組

參、採購系統

一、採購流程：

目前先按照 odoo 8.0 所設計的流程來確定採購商品所需經過的採購手續，其中比較特別的是，庫存和發票雖然是分別屬於庫存以及會計的工作內容，但是在採購中也可以確認庫存與發票的狀態，因此除了進行採購流程外，我們仍會試驗若在庫存模組中確認庫存是否會將資料同步於採購模組中，會計亦同。

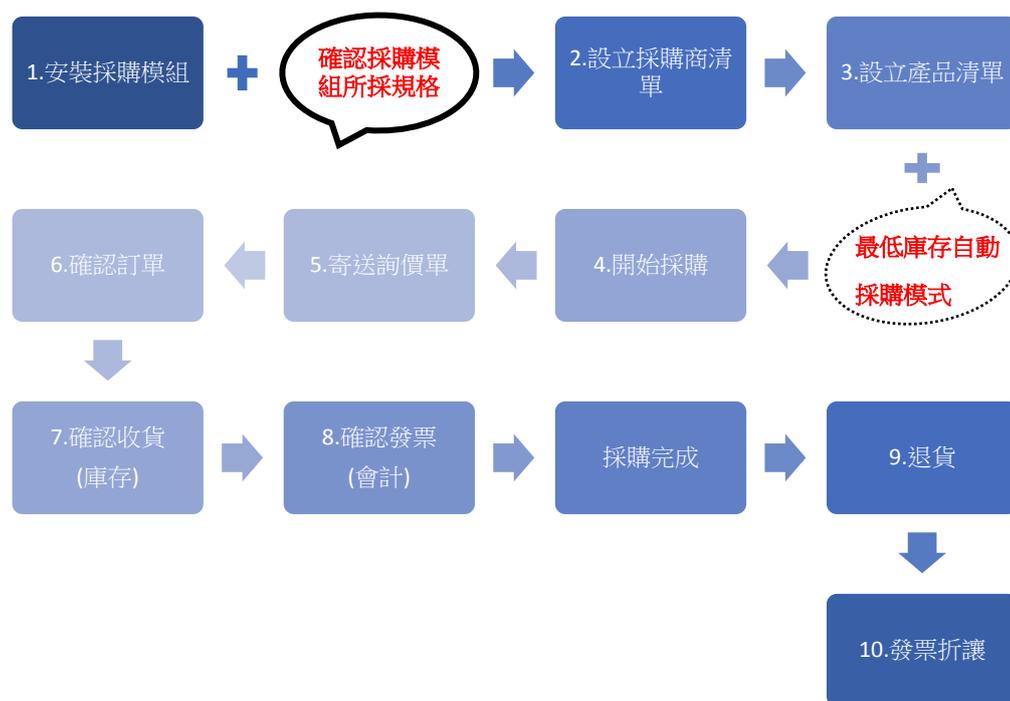


圖 3-1 採購流程圖

1. 安裝採購模組：

在安裝 odoo 之後於上方功能欄中找到設定，點進去後即可找到採購按鈕，按了採購按鈕後，就會自動在系統上方欄中出現採購模組。



圖 3-2 安裝採購模組

設定採購模組後先進到設定中勾選採購模組所採取的模式，此路徑為：進入設定→採購訂單→勾選管理每個供應商的價目表、管理產品的不同計量單位。並且仍須設定所採取之價目表，因為採購模組是採用供應商提供的價目表，因此在這邊採用默認價格表。

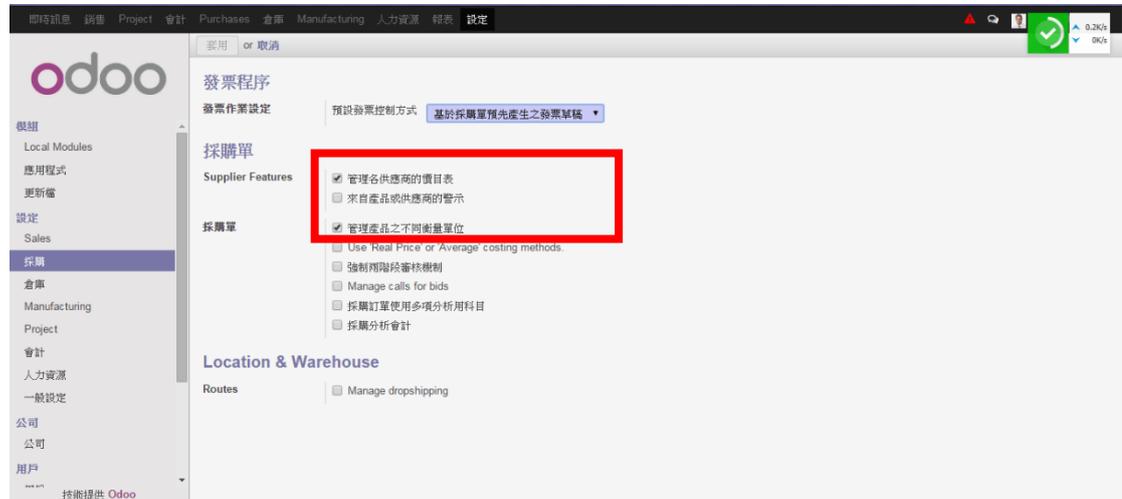


圖 3-3 採購模組設定

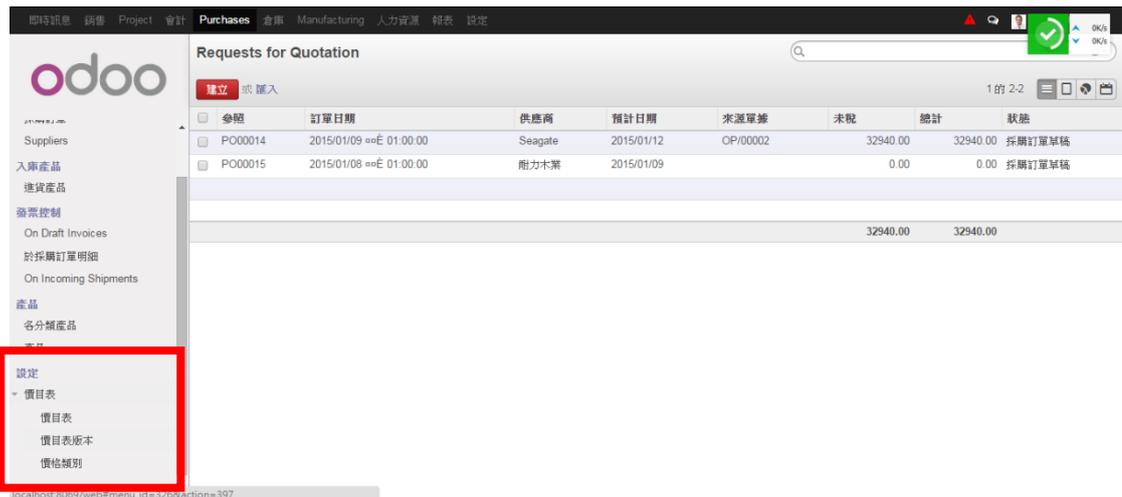


圖 3-4 價格表設定

可參考：<http://www.oscg.cn/openerp-manual-doc-03/#ch3.3.2>

2. 設立採購清單：

於採購清單中可看到左方出現供應商欄位，可直接於供應商欄位中找到建立供應商的按鈕，盡量把供應商內容建立完整，比如說供應商聯絡窗口以及聯絡方式，如此一來當寄送詢價單時，便可以直接寄送詢價單給供應商聯絡人，不必另外輸入聯絡人之 email。因我們以家具中間商為例，就建立了喜臨門床墊供應商的資料，並鍵入聯絡人：林小姐，以及其聯絡方式。



圖 3-5 建立採購清單-供應商選擇

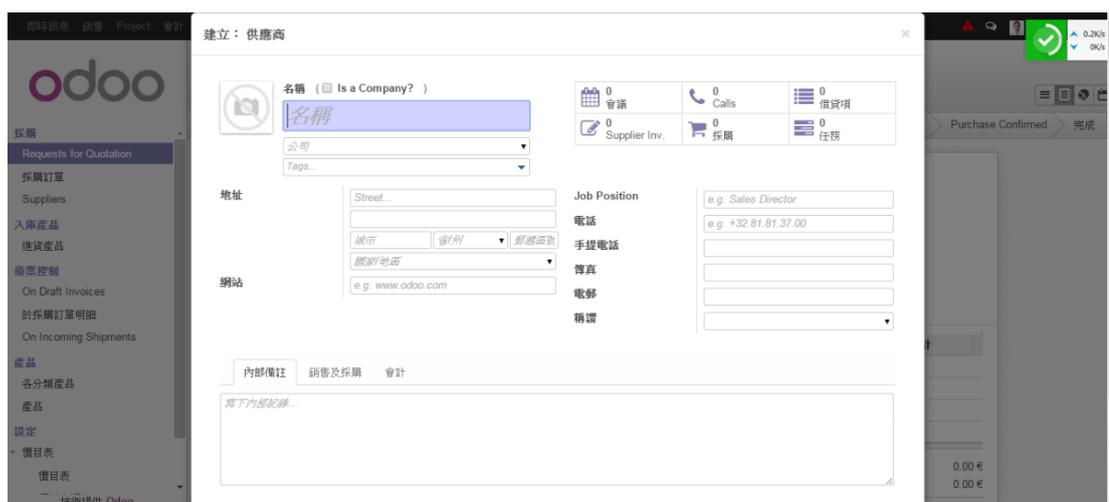


圖 3-6 建立供應商

3. 設立產品清單：

可直接輸入產品名稱，編號會由系統自己新增。有一個方便的功能：標籤，可以於標籤中輸入產品特色，例如：床墊的標籤設定為可售、可庫存。因此當你於產品清單中找不到商品時可以於上方放大鏡中輸入可能的標籤，幫助你快速找到商品。輸入產品過程中必須注意單位的設定，必須要是系統中有的單位，否則之後步驟可能會出現錯誤。設定產品內容時的步驟：**輸入名稱**→**勾選可銷售或是可被採購**→**下方產品訊息中選擇庫存商品或其他**→**進入需求點創建供應商(將供應商與產品連結! 此動作非常重要，在之後設定自動採購需先設立此步驟)**。



圖 3-7 建立採購清單

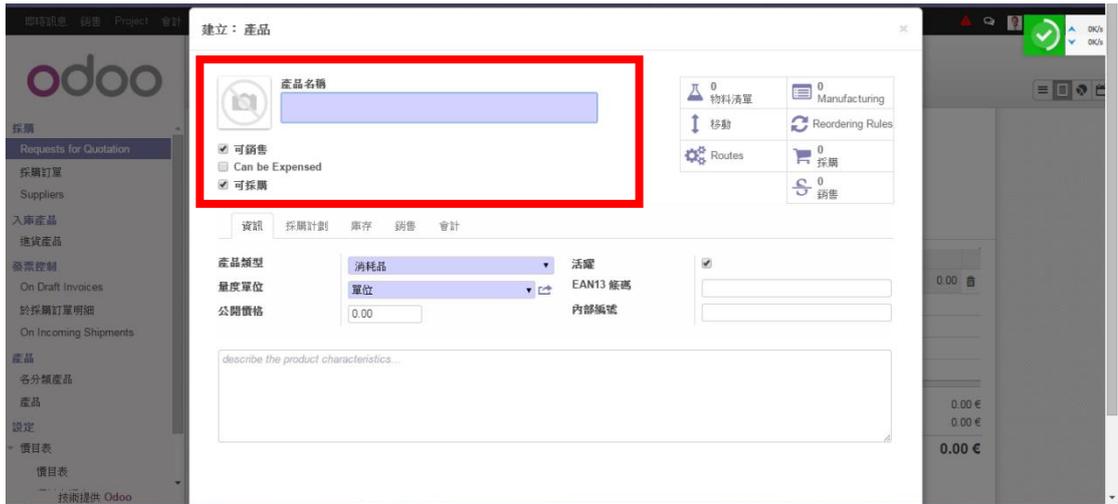


圖 3-8 新建產品

- ✧ 此產品設立有個缺點，產品無分類的資料夾，因此無法知道可能有哪些商品是來自同一供應商，或是當產品種類越來越多時，會很難在頁面上搜尋。

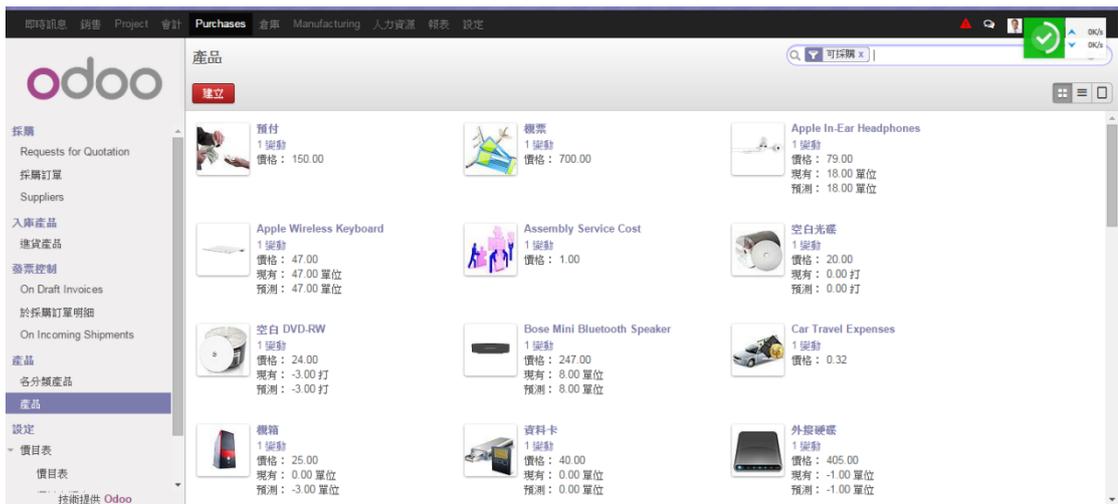


圖 3-9 產品列表

此時若想要設定最低庫存自動生成採購單，則必須另外設定步驟：**進入倉庫模組→設置中的再訂購規則→點建立按鈕→在產品項目中選擇想設定的產品→規則中出現最大數量與最小數量，設置成想要的數字→完成。**



圖 3-10 採購規則建立步驟

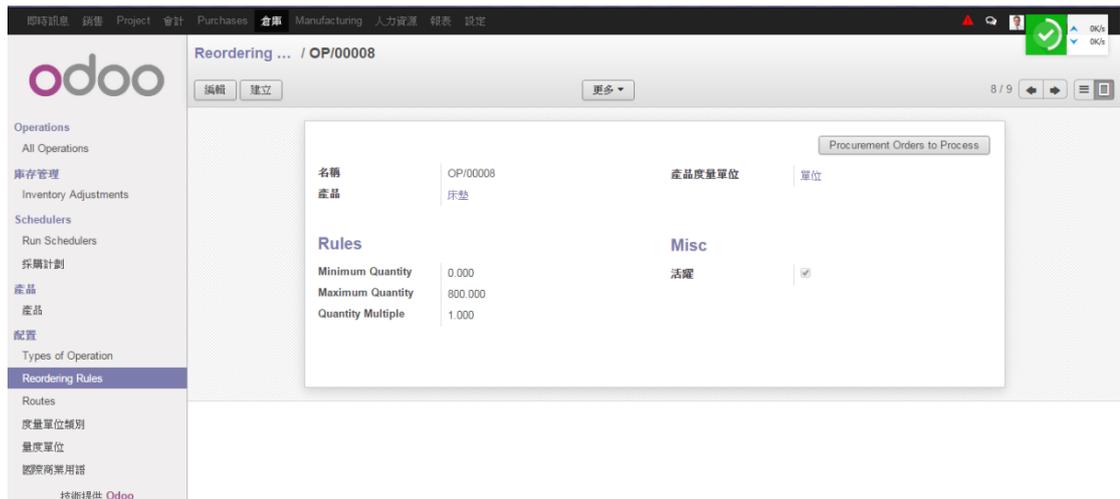


圖 3-11 採購規則設定完成

✧ 此動作應由庫存模組人員負責，因此在流程圖中用虛線表示
 若想自動產生採購單，則需在 run schedulers 中按 run schedulers，這時就會按照最小庫存、最大庫存規定產生訂單。打開訂購中的訂單就會看到訂單自動生成。

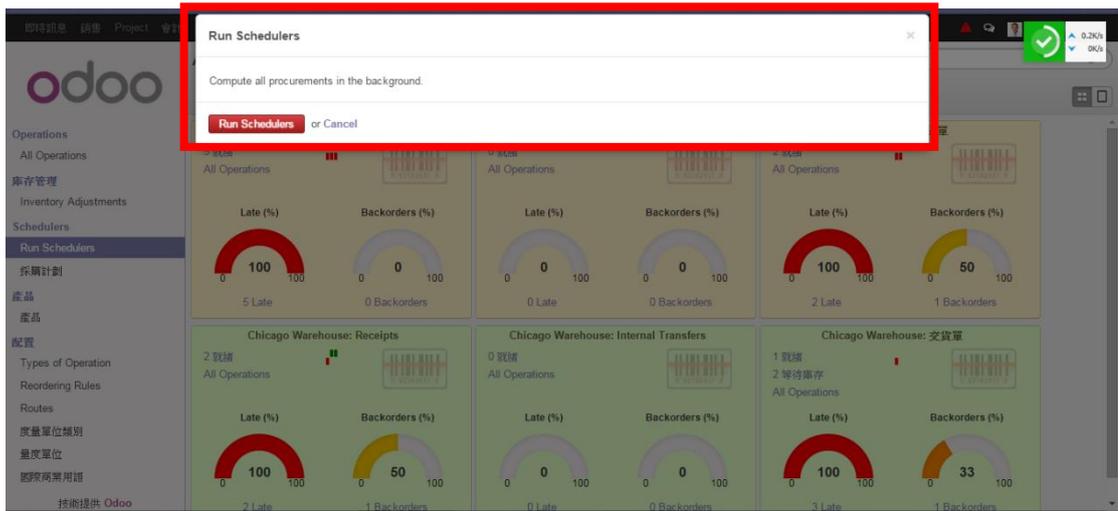


圖 3-12 自動生成採購單之設定步驟

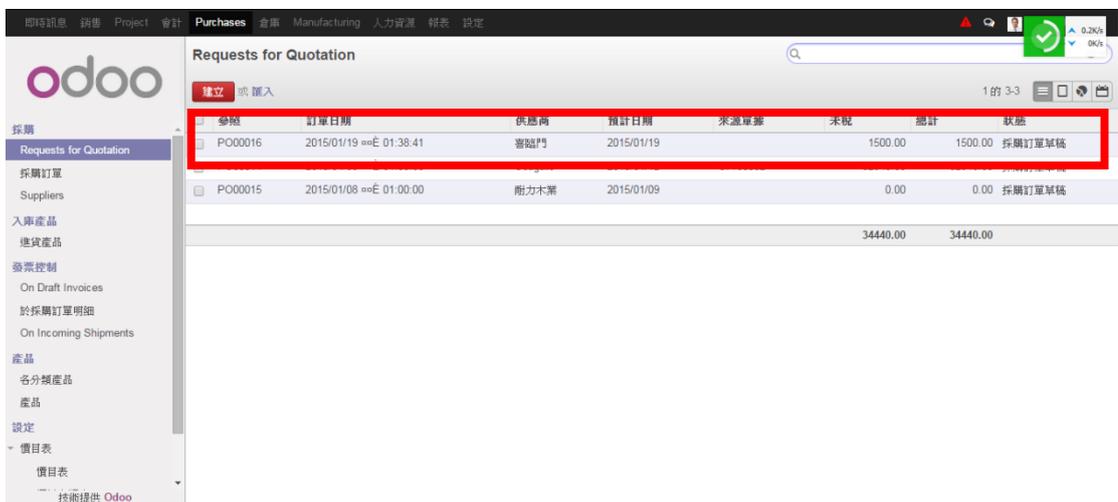


圖 3-13 完成自動生成採購單

4. 開始採購：

點進採購模組中的第一項目採購流程先選定採購商與產品內容、數量以及價格，在下方按重新整理即會出現金額總計，這邊須注意的是若沒有按重新整理金額總計是不會改變的。



圖 3-14 採購需求

5. 寄送詢價單：

於上方會出現寄送詢價單給供應商的選項，當設定好訂單以及確定總金額後，就可以寄送詢價單給供應商，並且等待供應商回應。



圖 3-15 寄送詢價單

6. 確認訂單：

等待供應商回應之後，確認金額以及數量無誤，就可以直接在此確認訂單。確認訂單之後就等待送貨以及付款動作之後會收取到的發票。而在送貨過程中，尚未收到貨之前，採購人員仍可在這裡反悔，若是想取消送貨，可以直接在頁面上選擇取消送貨。若是想再次送貨，必須手動更改訂單中的送貨選項。



圖 3-16 確認訂單



圖 3-17 取消運送

7. 確認收貨：

可直接於訂單頁面中確認收貨，但應由庫存先確定貨品數量才在採購模組中確認收貨。



圖 3-18 訂單頁面



圖 3-19 確認收貨

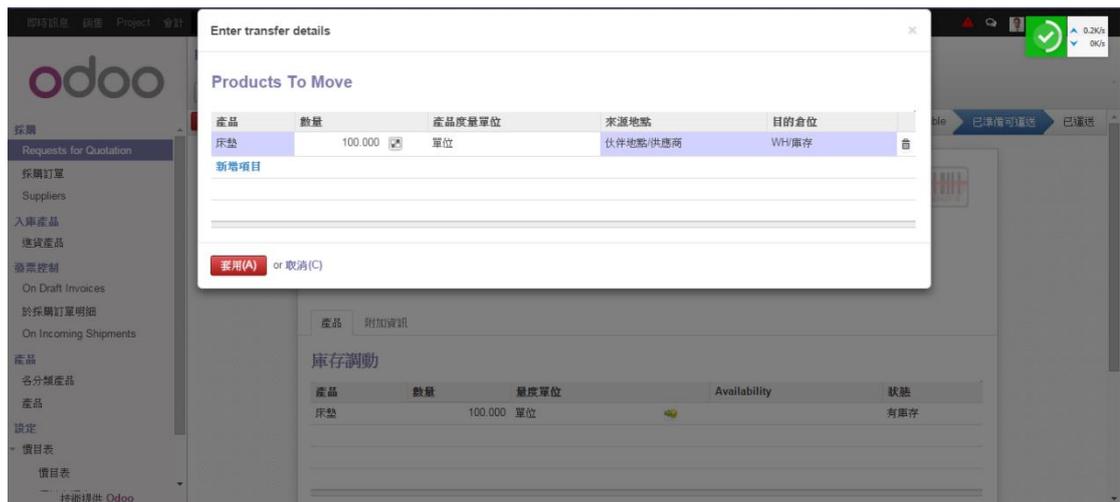


圖 3-20 確認收貨 2

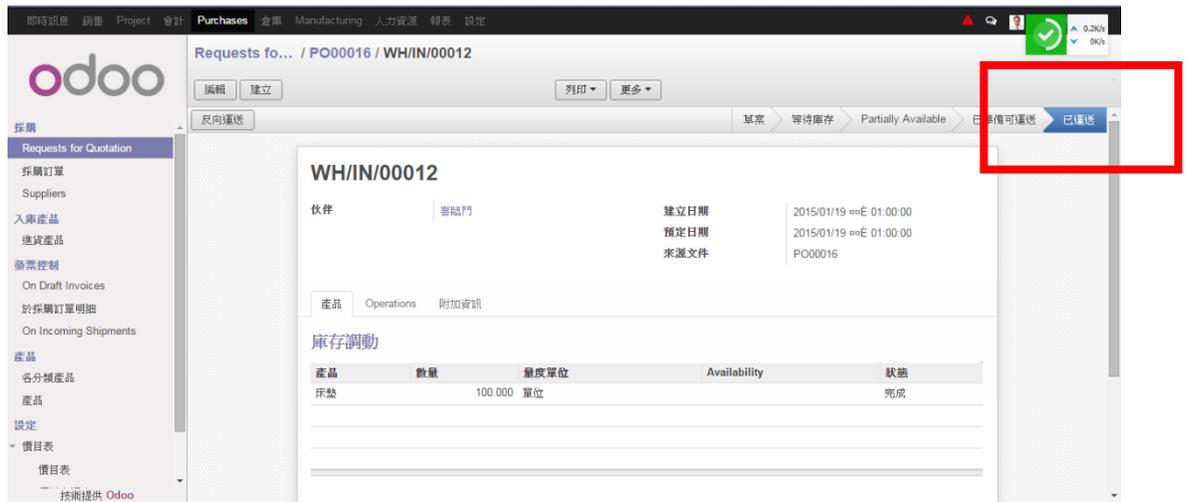


圖 3-21 確認運送

8. 確認發票：

會計部門付款之後就可以確認發票，從採購模組中也可以確認發票。其中 purchase confirmed 就是還未確認發票，因此點進去就可以確認與收取發票。

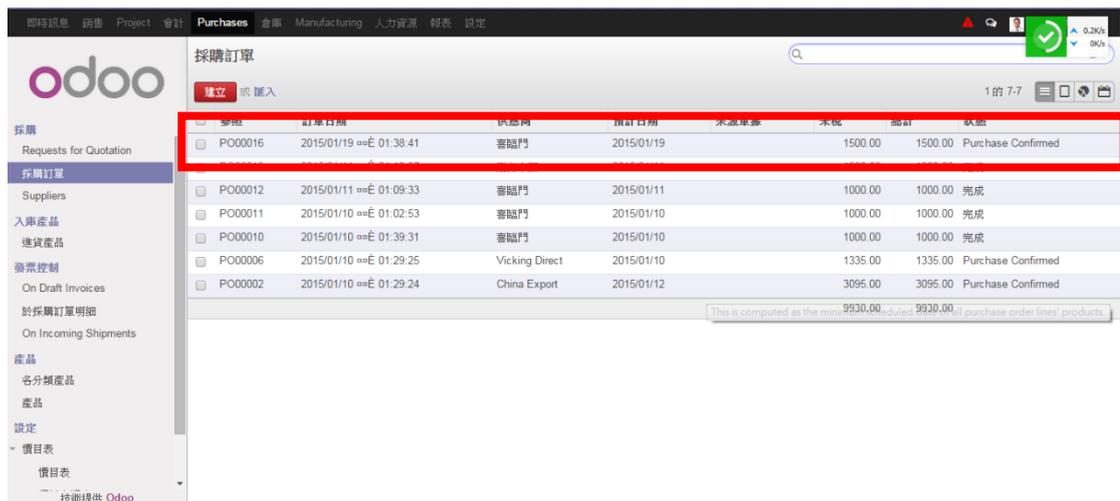


圖 3-22 採購單列表

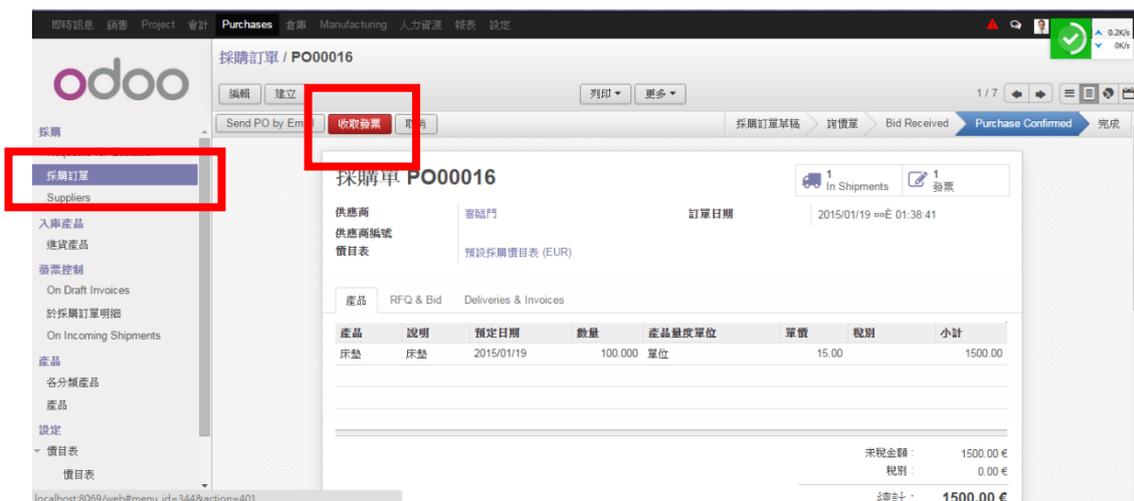


圖 3-23 收取發票

➤ 完成上述八個步驟，代表採購部分完成!

9. 退貨：

發現須退換貨時，必須進入到會計項目中的供應商折讓單。

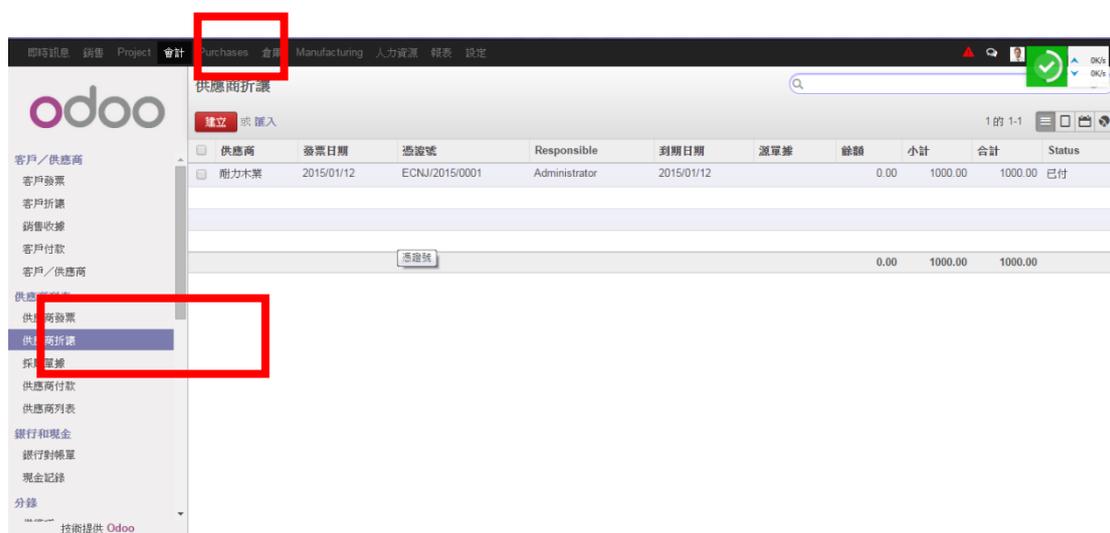


圖 3-24 供應商退貨步驟

10. 發票折讓：

一開始須先找到供應商以及設置產品，把退貨單位以及金額確定後按 update，即可總計退款金額。確定退款以及退貨成功時會出現折讓發票，確定收到折讓發票時，退貨完成

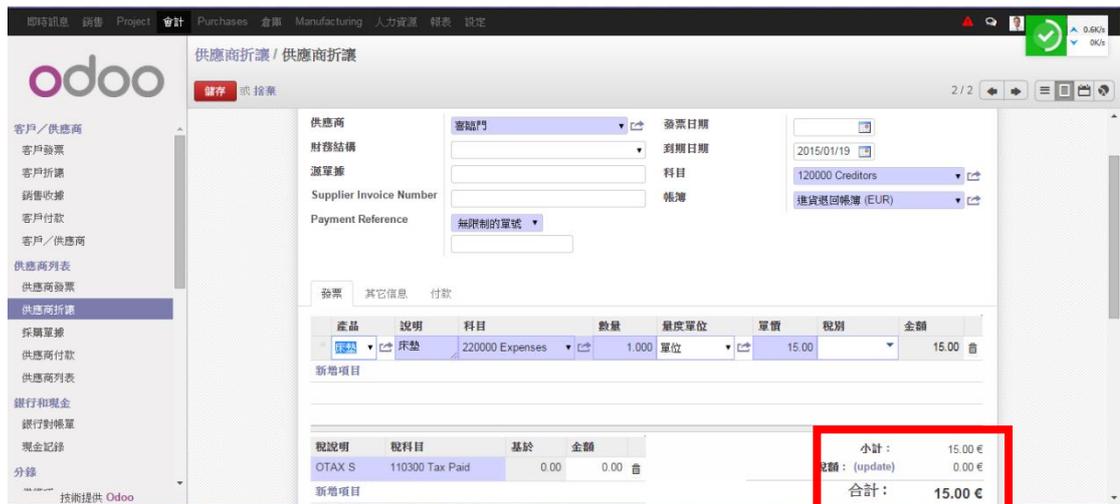


圖 3-25 供應商退貨-確認退貨金額

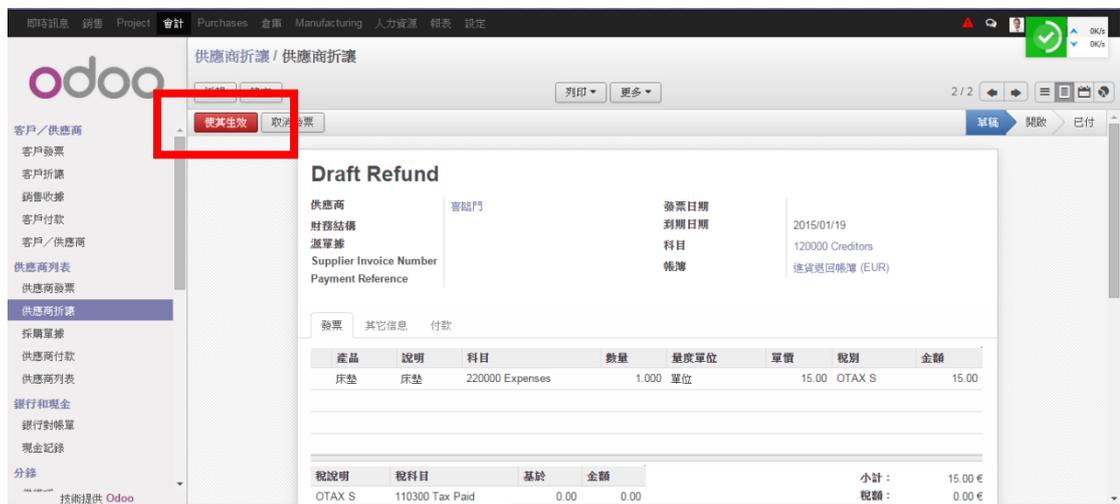


圖 3-26 確認退貨

- 結論：採購模組與庫存、會計模組是網綁在一起的，因此採購可以同步完成收貨與確認發票的步驟，但是在公司營運狀況中，應由庫存人員確認收貨，並於系統上確認已收貨完成，再由採購人員確定收貨。以及需等待會計人員確認付款之後，收取相關票據與發票，再由採購人員確定發票。而由於系統設定問題我們無法將各個不同部門所負責的部分設定權限分開負責，因此我們無法確定是否像實務流程中，庫存由庫存人員負責、會計由會計人員負責。可以確定的是，odoo 的採購流程設置十分完整，可直接將採購內容與收貨過程與庫存資料同步。

肆、銷售系統

Odoo 的銷售模組主要分為兩個部分，分別是銷售和產品，那依據應用程式的安裝可以再追加像是電訪的功能，這邊主要針對銷售和產品的部分來做詳細的說明。

銷售部分有下列幾個選項 1.客戶 2.潛在客戶 3.商機列表 4.報價單 5.銷貨單。首先，odoo 的銷售模組對於客戶的建立有很清楚的資訊，她連結了客戶和自己公司的各種相關資訊，因此使用者能夠從客戶這塊清楚得到大部分的資訊。除此之外，銷售模組也提供了追蹤潛在客戶的功能，企業只需要把認為是商機的潛在客戶資料輸入進去，就能夠得到相關的訊息，像是某個專案她有可能轉變成為商機，那他現在的負責人是誰？我們從這位客戶得到了多少%的利潤、目前對這位客戶採取的行動是甚麼？對於這位客戶的優先順序在哪一位？只要輸入資料，模組就能自動幫你做整理和提醒的動作。潛在客戶的部分可以繼續跟商機列表做連接。

接著是銷售部分的報價單跟銷貨單，報價單不只提供給內部人員資訊，像是業務人員提出的價格，買方的特殊要求、收穫方式…等，這些都會記載在報價單中，這樣能使經辦人獲得清楚的資訊而不會出現不同價格的提出。而銷貨單可以詳細的紀錄每個顧客所訂購的商品、稅金、價格等。銷貨單是銷售模組的關鍵，因為銷售單與各個模組關聯性非常大，採購部門可以依據銷貨單上的數量來決定採購的數量，會計部門可以根據銷貨單上金額來入帳。

銷售的第二個部分為產品，產品對於企業的每個流程都有一定程度的關聯，因此在產品的部分，他跟其他的模組都有連結，像是採購計畫、庫存、會計…等，企業從銷售模組中產品的部分可以獲得，在建立產品的資訊上，不只是自家企業的產品，也包括了可產購產品的資訊，透過這些資訊，企業能夠知道產品能夠獲得多少利潤和剩下多少庫存能夠銷售…之類。

銷售是每個公司非常重要的一個環節，將銷售管理做好，將會創造公司極大

的利潤。

Oddo 銷售模組流程：

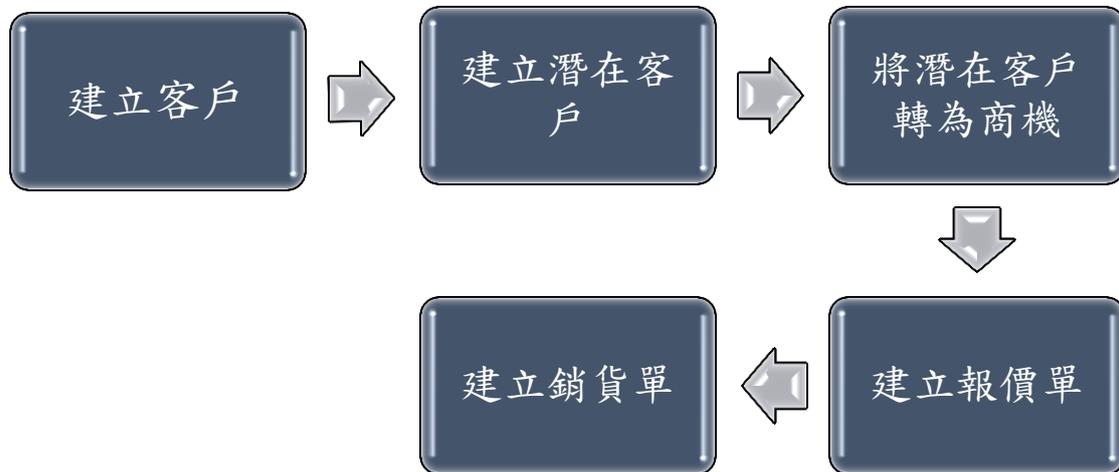


圖 4-1 銷售流程

步驟一：建立客戶

點選左上角的銷售模組，接著點選客戶→創建

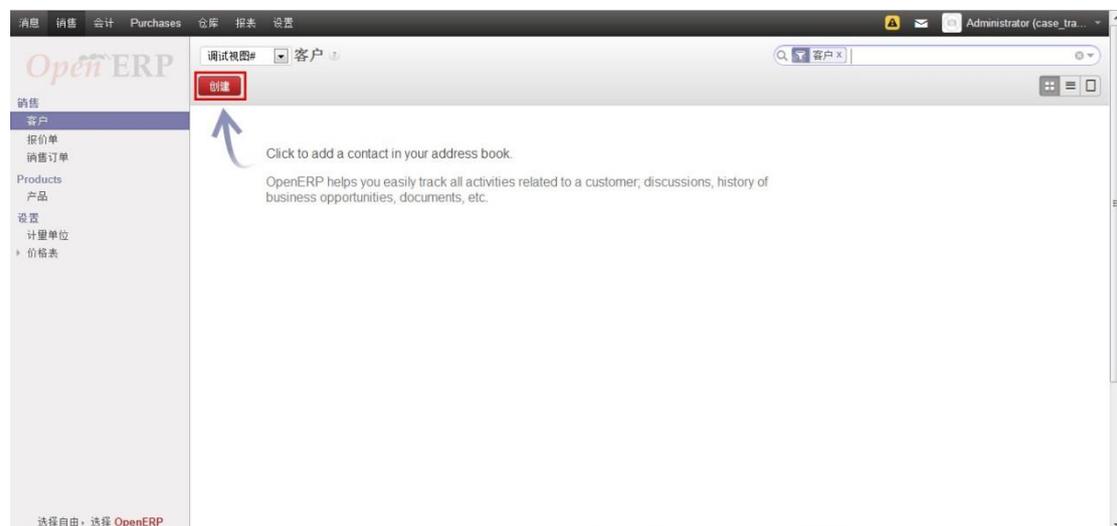


圖 4-2 建立客戶

本介面為客戶的資訊，包括基本資料和右上角和其他模組連結的資訊，有商機列表、借貸項、已開票、任務…等

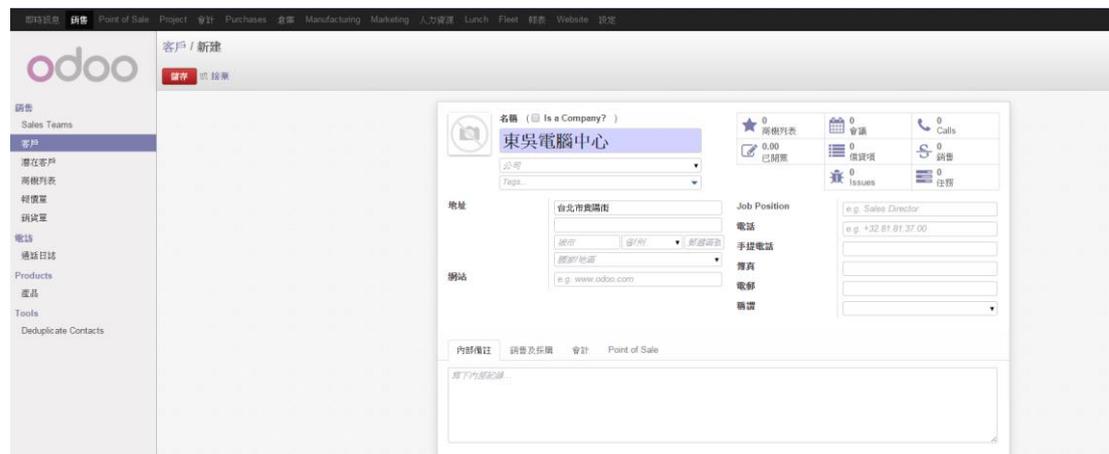


圖 4-3 客戶設定頁面

介面下方可以輸入客戶的相關內容，像是銷售和採購和會計項目

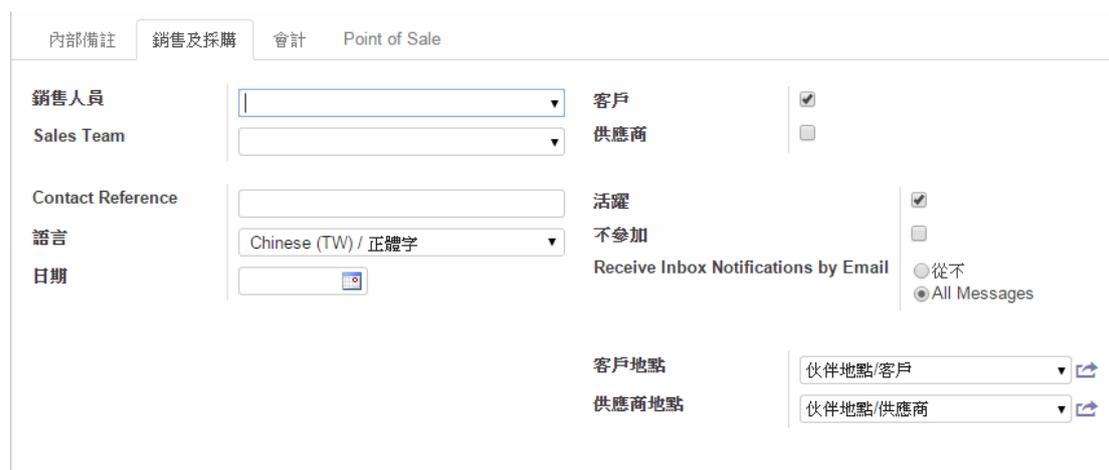


圖 4-4 客戶設定細項-銷售及採購

[联系人](#) [内部单据](#) [销售与采购](#) **会计**

财务结构 **最近的核销日期**

应收科目 110200 应收账款 **应付账** 120000 应付账款

Customer Payment Term **供应商付款条款**

应收款合计 0.00 **应付款合计** 0.00

信用额度

银行账号	银行名称	账户所有者名称
添加一个项目		

圖 4-5 客戶設定頁面細項-會計科目設定

步驟二：建立潛在客戶

在建立潛在客戶方面和建立客戶有點類似，只是特地將潛在客戶的資料分了出來，在輸入完潛在客戶的資料後可以直接將資料直接轉移到商機列表

[即時訊息](#) [銷售](#) [Point of Sale](#) [Project](#) [會計](#) [Purchases](#) [倉庫](#) [Manufacturing](#) [Marketing](#) [人力資源](#) [Lunch](#) [Fleet](#) [報表](#) [Website](#) [設定](#)

odoo

潛在客戶 / 新建

[儲存](#) [取消](#)

[轉換成商機](#)

銷售
 Sales Teams
 客戶
潛在客戶
 商機列表
 報價單
 銷售單
 電話
 通話日誌
 Products
 產品
 Tools
 Deduplicate Contacts

主題
 房屋設計

公司名稱 東興裝潢公司 **聯絡人姓名**

客戶 **電子郵件**

Address
 Street **職務**

城市 國家 ZIP

國家 **電話**

行動裝置

傳真

銷售人員 Administrator **優先級(0-緊急)** ★★★★★

銷售團隊 Direct Sales **Tags**

Internal Notes 額外資訊

Schedule Log Calls

圖 4-6 建立潛在客戶

步驟三：商機列表

在商機列表的介面，公司能夠直接將潛在客戶資訊直接轉移到商機列表，亦可以從商機列表的介面去做建立的動作，下圖的介面將商機分為 6 個部分，分別是 1.建立 2.資格 3.建議 4.談判 5.成交 6.丟單，使用者能夠直接以滑鼠拖曳商機移動到各區塊，讓使用者能清楚知道商機目前的進度。

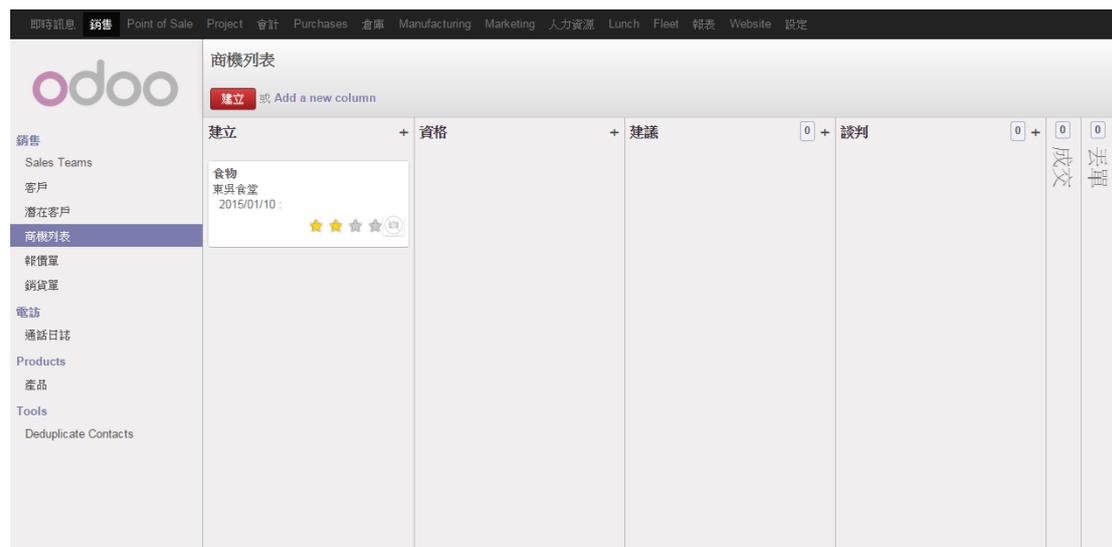


圖 4-7 商機列表

進入到商機的建立介面，公司能夠輸入商機的基本資料，最主要的部分在於輸入預期收益和成功機率，另外還能夠設定商機的緊急度，在建立完成之後，畫面下方會出現各階段的預期收益的狀態可以觀看。

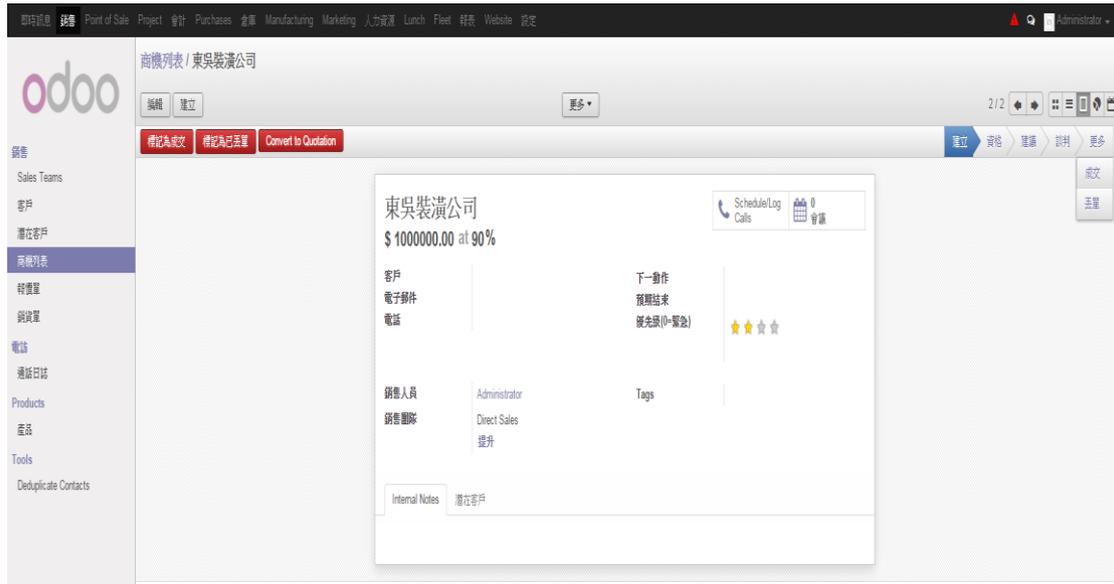


圖 4-8 商機詳細資訊

步驟四：建立報價單

報價和銷售部分可以算是銷售模組中最主要的部份，這關乎這公司的業績和商品銷售的狀況，這部分將從創建報價單到出貨的銷售單到最後發票開立的過程做介紹。

我們先從創立報價單開始，介面上半部可以輸入客戶的基本資料，下半部則為公司報價的產品，產品可以從此處挑選已建立的產品或建立新的產品，接著輸入數量、單價和稅，輸入完成之後點選**右下角的更新**，系統會自動幫你計算金額。這樣就算完成報價單的草稿，最後只要將報價單點選**左上角的寄出或列印**給客戶，即完成報價單的流程。

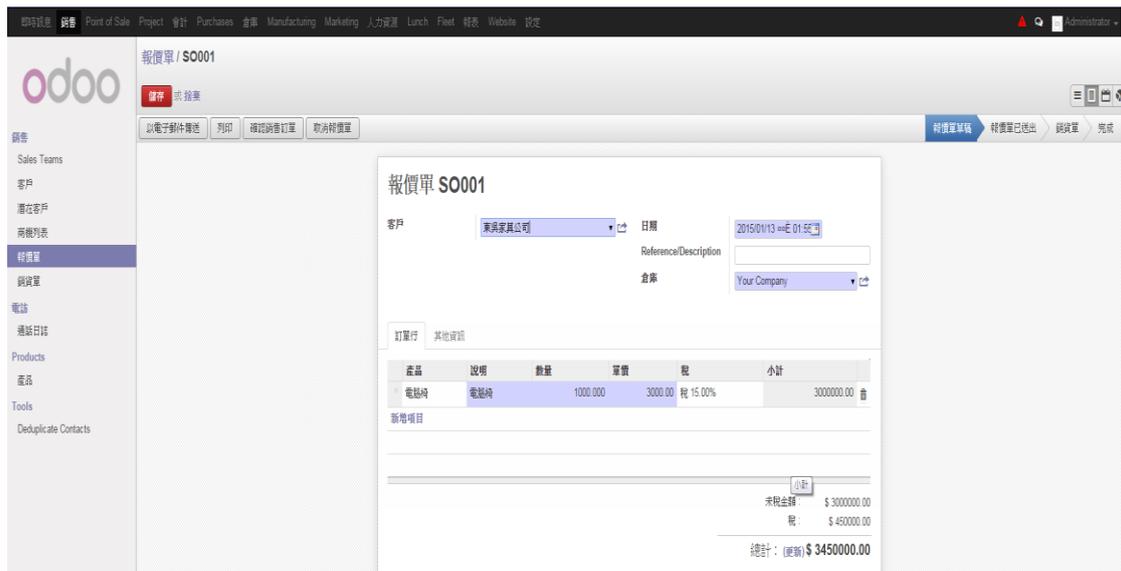


圖 4-9 建立報價單

步驟五：建立銷貨單

在客戶確認訂單之後，在上個介面點選確認訂單就會將報價單自動轉成銷貨單了，如下圖。客戶如果取消訂單也是從上個介面去做點選

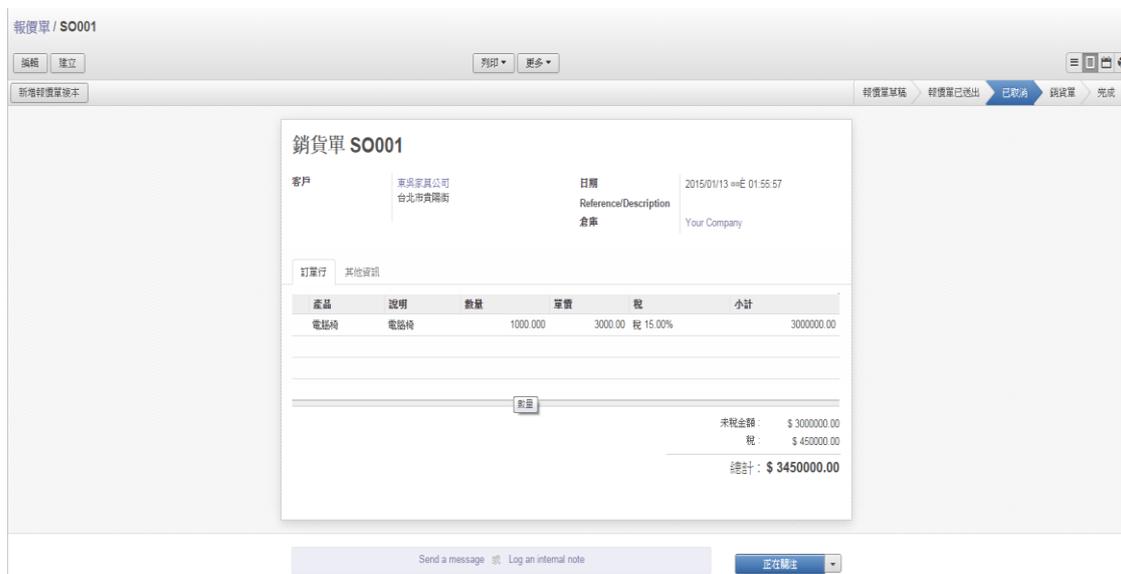


圖 4-10 建立銷貨單

在完成銷貨單之後會有檢查出貨單和開立發票的選項，這邊主要講解開立發票的部分，點選開立發票後，可以選擇開立發票的形式



圖 4-11 開立發票

選擇完畢後點選開立發掉並檢視，會出現發票草稿



圖 4-12 發票草稿

在確認發票無誤後，公司就可以將發票印出或寄送來完成本次的銷售

報價單 / SO002 / SAJ/2015/0001

編輯 建立 列印 更多

以電子郵件傳送 列印 登記付款紀錄 折讓單

發票 SAJ/2015/0001

客戶: 東吳家具公司
 台北市貴陽街
 發票日期: 2015/01/11
 帳簿: 銷售帳簿 (USD)
 科目: 110200 Debtors

財務結構

發票明細 其它信息 付款

產品	說明	科目	數量	單價	稅別	金額
電話桌	電話桌	200000 Product Sales	200.000	1200.00	稅 15.00%	240000.00

小計: \$ 240000.00
 稅額: \$ 36000.00
合計: \$ 276000.00
 餘額: \$ 276000.00

付款條件
附加信息

圖 4-13 寄送發票

第二部份談到產品的建立，odoo 要建立新產品有幾種路徑 1.銷售產品 2.購買產品 3.庫存產品，這邊就從銷售模組去做產品的建立

下圖為產品的基本資訊，像是產品是銷售還是採購？產品的類型是消耗品還是可以庫存？售價是多少？

產品 / 新建

儲存 或 捨棄

產品名稱: 黑刀秋水
 可銷售
 Can be Expensed
 可採購

物料清單: 0
 採購: 0
 Reordering Rules: 0
 Manufacturing: 0
 銷售: 0
 Routes: 0

資訊 採購計劃 庫存 銷售 變數 會計

產品類型: 可庫存貨品
 售價: 45210.00
 活躍:
 EAN13 條碼:
 Set a Custom EAN:
 內部編號:

describe the product characteristics...

圖 4-14 產品建立

在產品的下方可以輸入採購計畫、庫存、銷售、會計等相關訊息，如下列圖表採購計畫：

The screenshot shows the '採購計畫' (Purchase Plan) tab for the product '黑刀秋水'. The interface includes a top navigation bar with tabs for '資訊', '採購計畫', '庫存', '銷售', '變動', and '會計'. The '採購計畫' tab is active. On the right, there is a grid of icons for various functions: '物料清單' (BOM), 'Manufacturing', '採購' (Purchase), '銷售' (Sales), '0.0 On Hand', '移動' (Move), 'Reordering Rules', and 'Routes'. The main content area shows 'Cost Price' set to 1000.00. Under 'Supply Chain Information', the 'Routes' section has 'Buy' selected. Below this is a table for '供應商' (Suppliers) with columns for '供應商', '交貨前置時間', and '最小量'. A '新增項目' (Add Item) button is present. At the bottom, there is a text area for '供應商描述' (Supplier Description) with a placeholder note.

圖 4-15 產品建立-採購計畫

庫存：

The screenshot shows the '庫存' (Inventory) tab for the product '黑刀秋水'. The interface is similar to the previous one, with the '庫存' tab active. The 'Quantity On Hand' is 0.00, 'Quantity Available' is 0.00, and 'Quantity On Order' is 0.00. The '狀態' (Status) section has dropdown menus for '狀態' and '產品經理'. The '儲存倉位' (Storage Location) section has input fields for '層架', '行', and 'Case'. The '相對倉位屬性' (Relative Location Attributes) section has dropdown menus for '採購地點', '生產地點', and '存貨倉位'. The '重量' (Weight) section has input fields for '體積', '毛重', and '淨重', all set to 0.00.

圖 4-16 產品建立-庫存

銷售：

The screenshot shows the 'Sales' tab for the product '黑刀秋水'. At the top, there are checkboxes for '可銷售' (checked), 'Can be Expensed' (unchecked), and '可採購' (checked). A navigation bar includes '資訊', '採購計劃', '庫存', '銷售' (selected), '變動', and '會計'. The '銷售狀況' section contains input fields for '保證' (0.00 月), '客戶交期間隔' (7.00 日), and 'Manufacturing Lead Time' (1.00 日). The 'Point of Sale' section has checkboxes for 'Available in the Point of Sale' (checked), 'To Weigh With Scale', 'Point of Sale Cash In', and 'Point of Sale Cash Out'. The 'Website' section includes a 'Public Category' dropdown (set to 'Not Published'), 'Alternative Products', 'Accessory Products', 'Styles', and a 'Sequence' input field (set to 3). A '報價說明' section at the bottom has a text area for notes.

圖 4-17 產品建立-銷售

會計：

The screenshot shows the 'Accounting' tab for the product '黑刀秋水'. The '可銷售' and '可採購' checkboxes are checked. The navigation bar now highlights '會計'. The 'Internal Category' dropdown is set to 'All'. Below, there are four dropdown menus: '收益科目', '費用科目', '客戶稅', and '進項稅額', all of which are currently empty.

圖 4-18 產品建立-會計

伍、庫存系統

庫存管理主要目的在於在保證企業生產、經營需求的前提下，使庫存量經常保持在合理的水平上；掌握庫存量動態，適時，適量提出訂貨，避免超儲或缺貨；減少庫存空間占用，降低庫存總費用；控制庫存資金占用，加速資金周轉。庫存量過大所產生幾個的問題：增加倉庫面積和庫存保管費用，從而提高了產品成本；占用大量的流動資金，造成資金呆滯，既加重了貨款利息等負擔，又會影響資金的時間價值和機會收益；造成產成品和原材料的有形損耗和無形損耗；造成企業資源的大量閑置，影響其合理配置和優化；掩蓋了企業生產、經營全過程的各種矛盾和問題，不利於企業提高管理水平。而庫存量過小所產生的問題包括：造成服務水平的下降，影響銷售利潤和企業信譽；造成生產系統原材料或其他物料供應不足，影響生產過程的正常進行；使訂貨間隔期縮短，訂貨次數增加，使訂貨（生產）成本提高；影響生產過程的均衡性和裝配時的成套性。

ODOO 將庫存管理簡化，使出入貨流程可以在銷售與採購中一併完成，使管理者在最少的介面下完成最多的工作。

庫存管理步驟流程圖

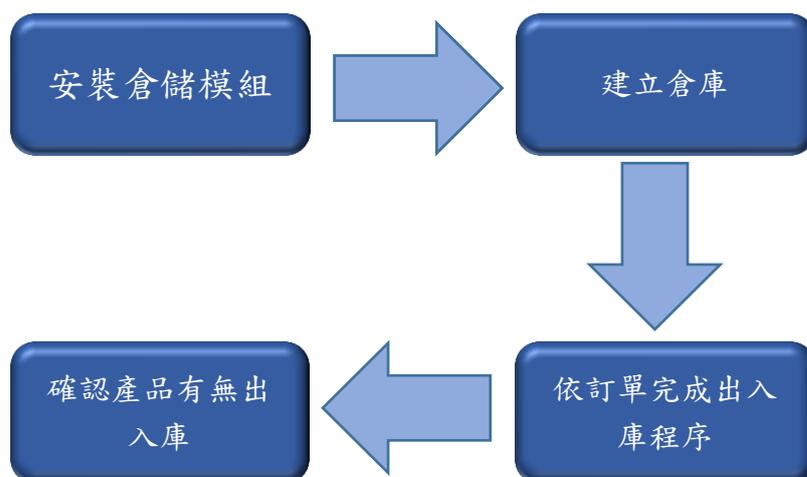


圖 5- 1 庫存系統流程

1. 安裝倉儲管理模組

在 ODOO 介面上方點選設定，找到倉儲管理並點選，即可安裝

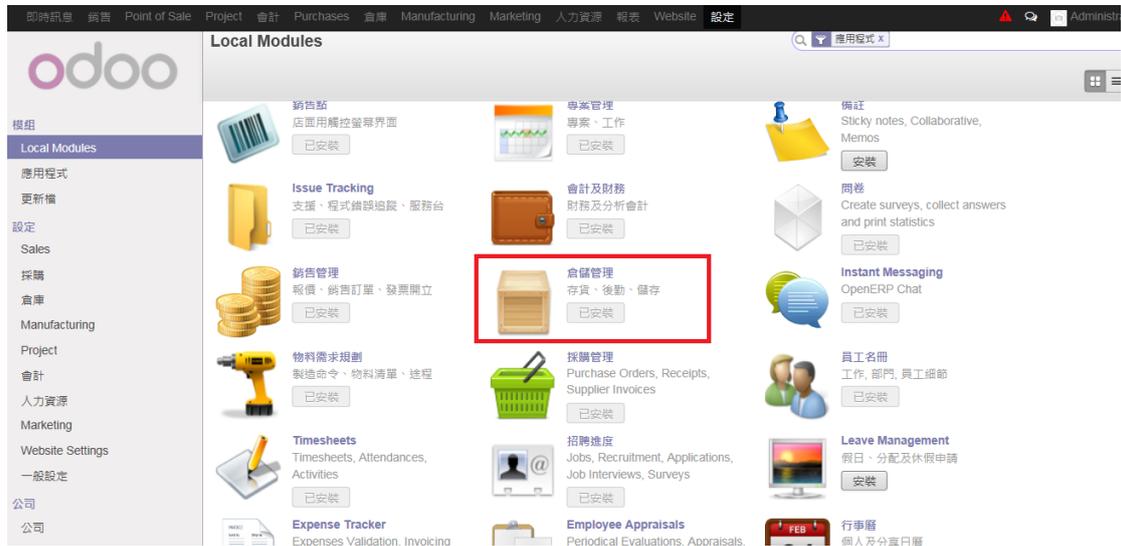


圖 5-2 庫存模組安裝

2. 建立倉庫

在倉庫介面點選創建並填入基本資料，即可完成倉庫的建立

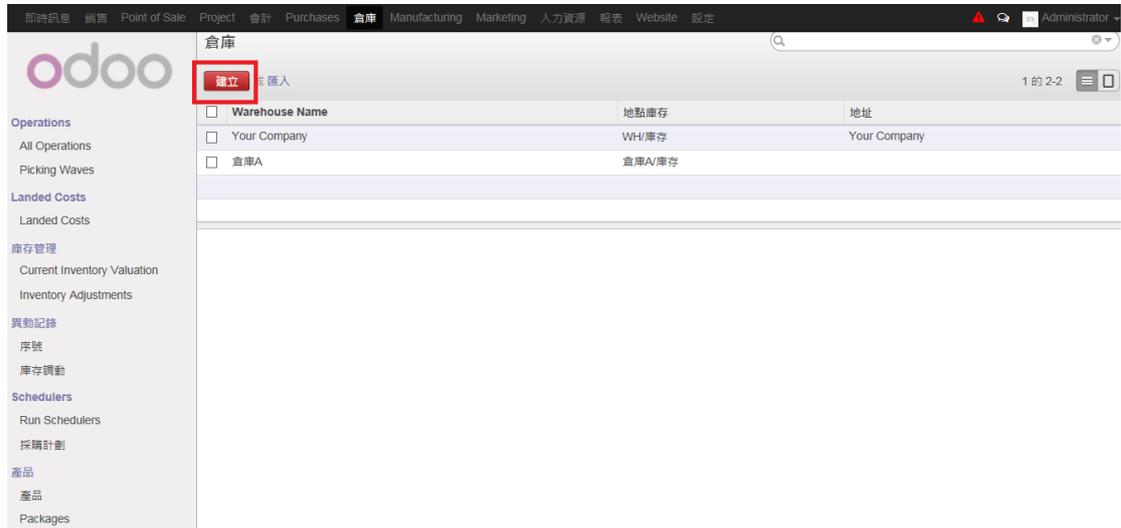


圖 5-3 建立倉庫

在此介面輸入基本資料再點儲存，創建便完成

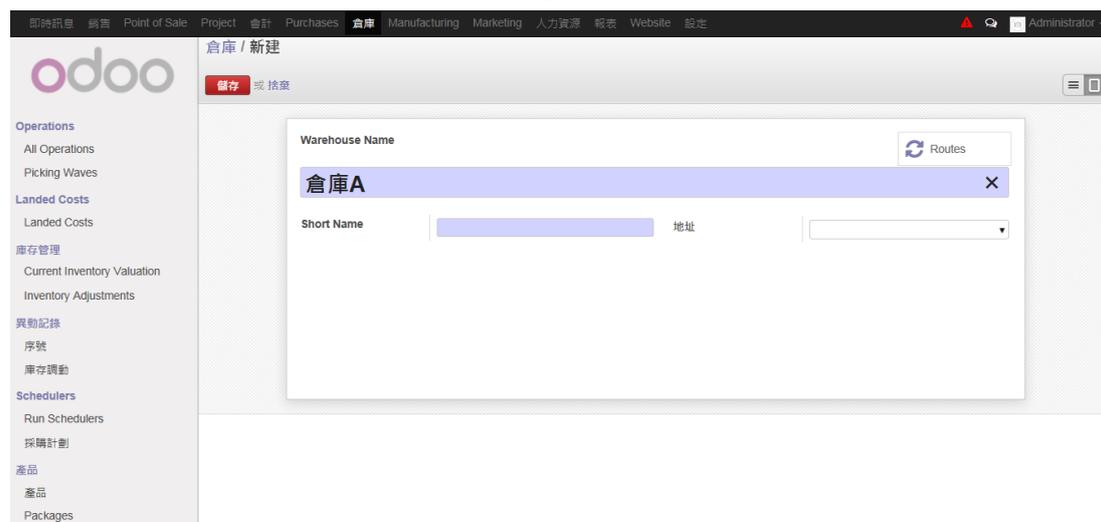


圖 5-4 建立倉庫-基本資訊設定

3. 入庫

採購流程中完成程序後可直接執行入庫的動作

從右下角的色紅框框裡會顯示出購買的商品會運送到哪一個倉庫，確認無誤後點選左上角紅色框框裡的 TRANSFER 即可完成流程。



圖 5-5 入庫



圖 5- 6 入庫完成確定

之後回到倉庫介面確認剛購買的產品是否有入庫
 點選倉庫 A 的收貨單

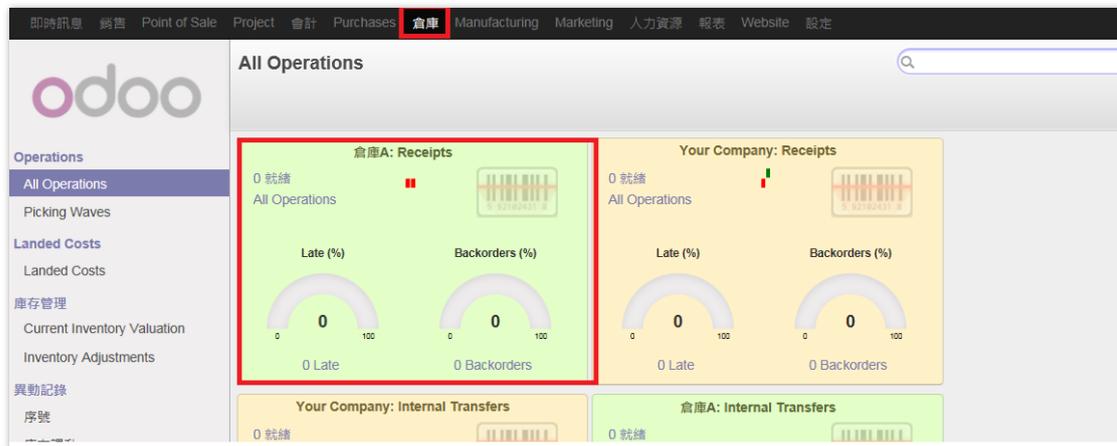


圖 5- 7 庫存管理儀表板



圖 5- 8 產品入庫倉庫 A

由此可以看出產品已經確定入庫

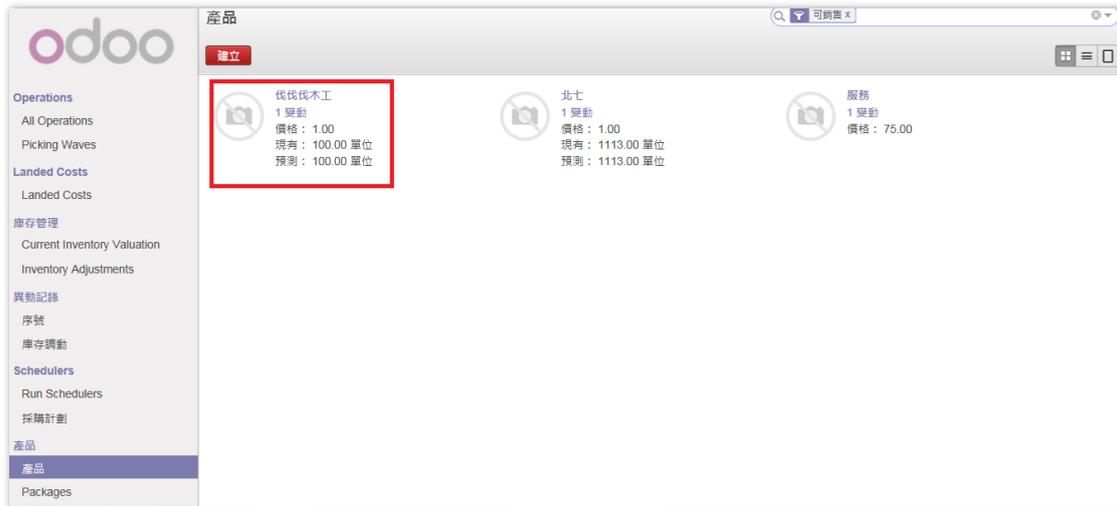


圖 5-9 產品入庫確定

4. 出庫

從銷售流程中完成程序後可直接執行出庫的動作

由右下方紅色框框內可以得知目前此張銷貨單還在等待庫存確認，確認倉庫到底有沒有足夠的貨可以供給這次的銷售。點選左上方的檢查可用數量便可得知。



圖 5-10 檢查產品庫存

點選之後若倉庫有庫存便會顯示如右下角紅色框框裡的畫面。

相反的若庫存不足則會跳出提醒購買的視窗，若之前有設立自動購買並不會有這樣的問題。



圖 5-11 確認產品庫存

接著回到倉庫確認有沒有出庫



圖 5- 12 庫存儀表板-確認出貨



圖 5- 13 倉庫資訊

由此可以看見庫存確實減少



圖 5- 14 商品庫存減少

陸、顧客關係管理

客戶關係管理（Customer relationship management，縮寫 CRM）

企業活動與顧客息息相關，故保持與顧客良好的聯繫是提升績效的重要方式。

ODOO 自認為全方位的管理資訊系統，在顧客關係管理上也有充足的功能供企業使用。諸如客戶設定、潛在顧客、商機、通話日誌等，以下將分別陳述。

由於客戶設定、潛在顧客和商機等設定在肆、銷售系統已介紹過，接下來僅補充先前沒有介紹過得部份。

一、顧客聯繫與關注：

顧客清單中下方有與顧客聯繫的功能，若登入時有填寫電子郵件，便可透過此區塊與顧客做聯繫。

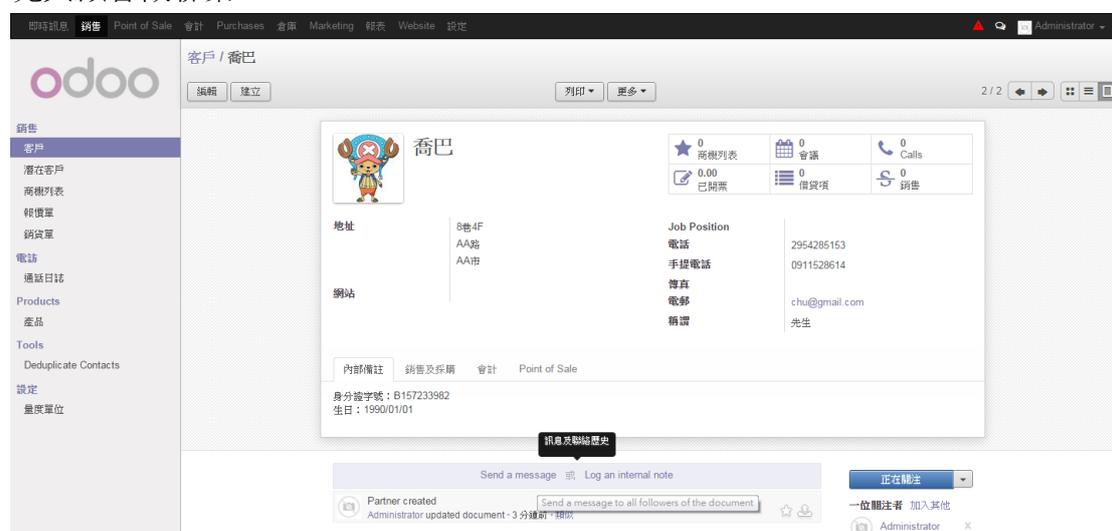


圖 6-1 顧客聯繫

1. 點擊「Send a Message」，便可在下方輸入訊息，依需求還能附加檔案，並傳送郵件。



圖 6-2 寄送訊息

- 傳送紀錄會一併顯示在下方，亦可以把訊息內容標記成待辦事項（訊息右方星號），方便管理。

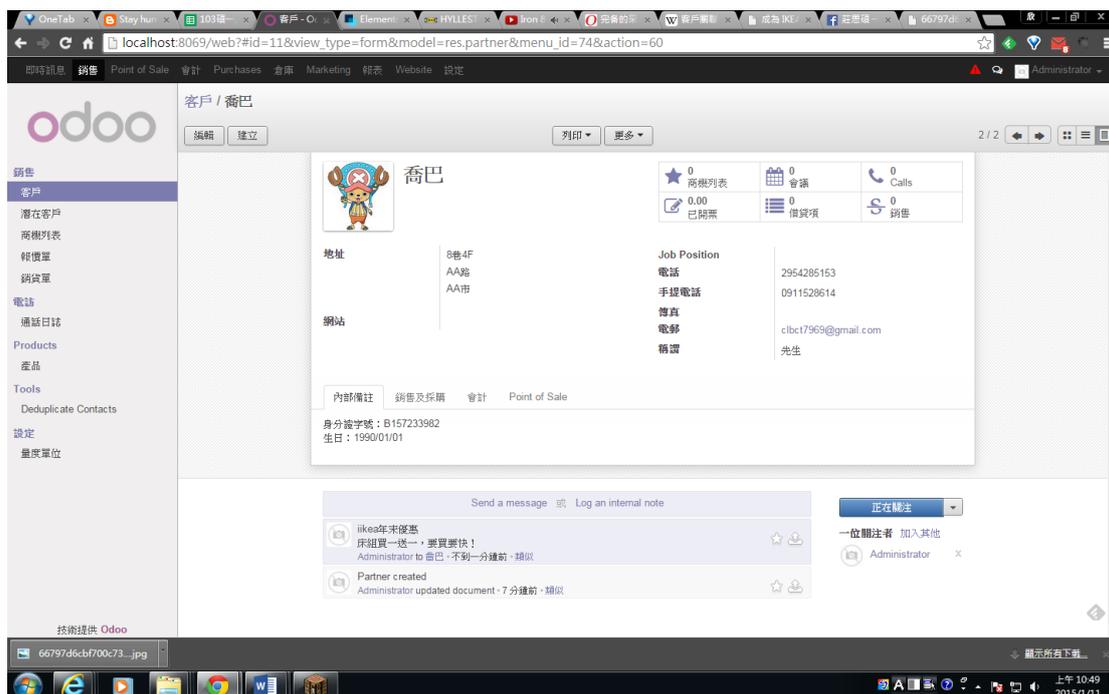


圖 6-3 設定待辦事項

p.s: 實際發送郵件發現訊息並沒有真的送到信箱內。

- 傳送訊息右方有「關注」功能，初始預設皆為「正在關注」。

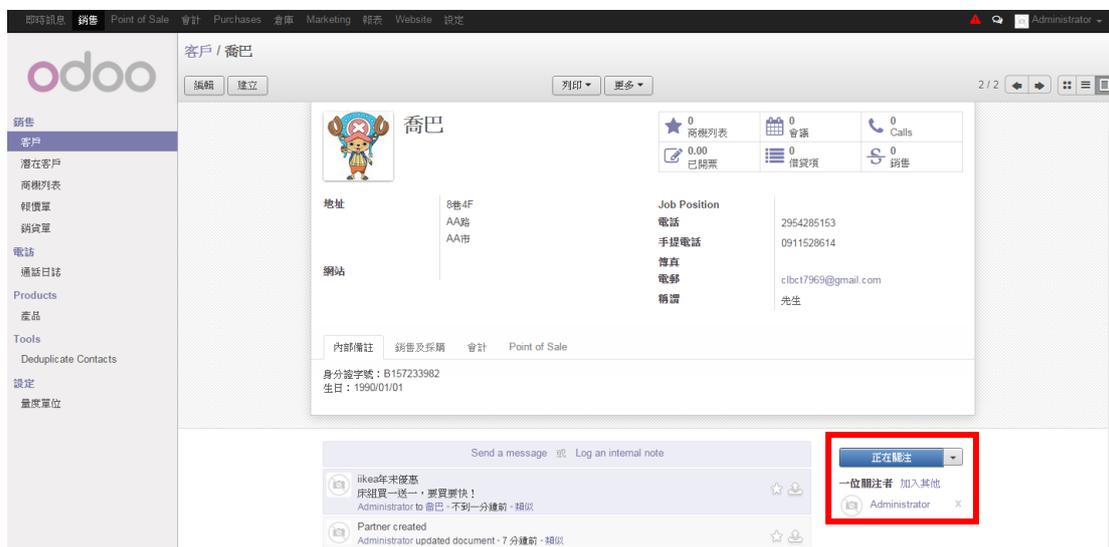


圖 6-4 關注顧客

- 亦能透過寄送郵件，邀請其他使用者一同關注某一顧客。

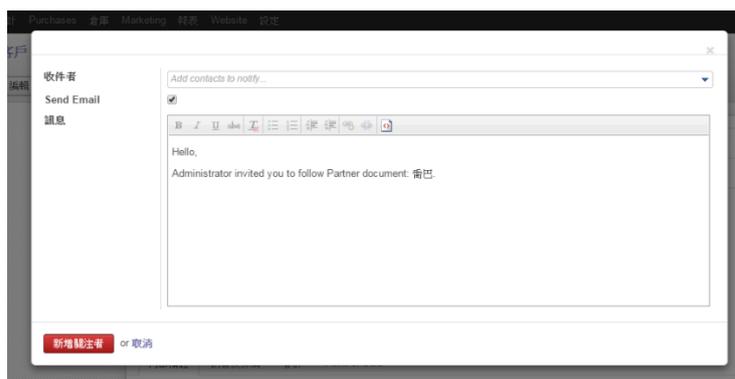


圖 6-5 邀請關注顧客

二、通話日誌：

賣出商品不是終點，完善的售後服務才能維持顧客的忠誠度。因此紀錄通話是商業流程中一塊不可或缺的部分。ODOO 提供通話日誌的服務，不論是抱怨電話、詢價、要求服務，都能記錄在資料庫中，並依需求適時的轉換成「商機」。以下簡介通話日誌的使用流程：

1. 「通話日誌」規在銷售功能下，點選工具列中的「銷售」，再選擇「電訪—通話日誌」，如圖所示。



圖 6-6 通話日誌頁面

2. 點選「建立」，依序輸入「日期」、「電訪摘要」、「聯絡方式」、「負責人」，按下「儲存」。



圖 6-7 新建通話日誌

3.儲存後，右方會出現三個功能，分別是：「安排其他電訪」、「會議」及「商機」。



圖 6-8 電訪轉換功能

3-1 安排其他電訪

按下「安排電訪」，輸入資料後儲存，便會紀錄在日程表中。



圖 6-9 電訪-安排其他電訪

編輯狀態下可修改右上角狀態及其他資訊，每做一次修改下方都會紀錄。

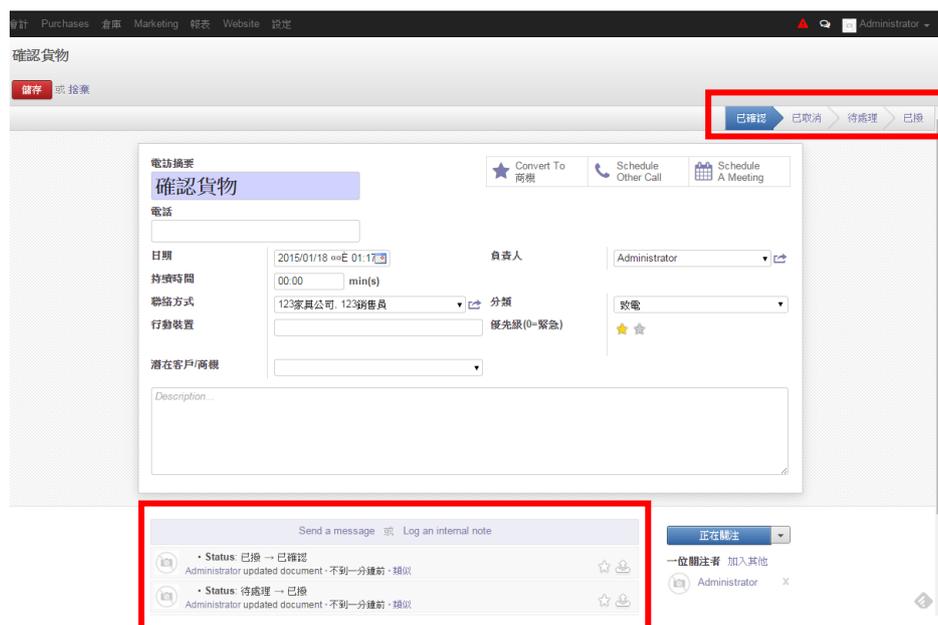


圖 6-10 電訪-安排其他電訪建立

回到通話日誌畫面，右上角選擇「calendar 檢視」，可以發現剛剛建立的安排電訪已紀錄在日程表中。

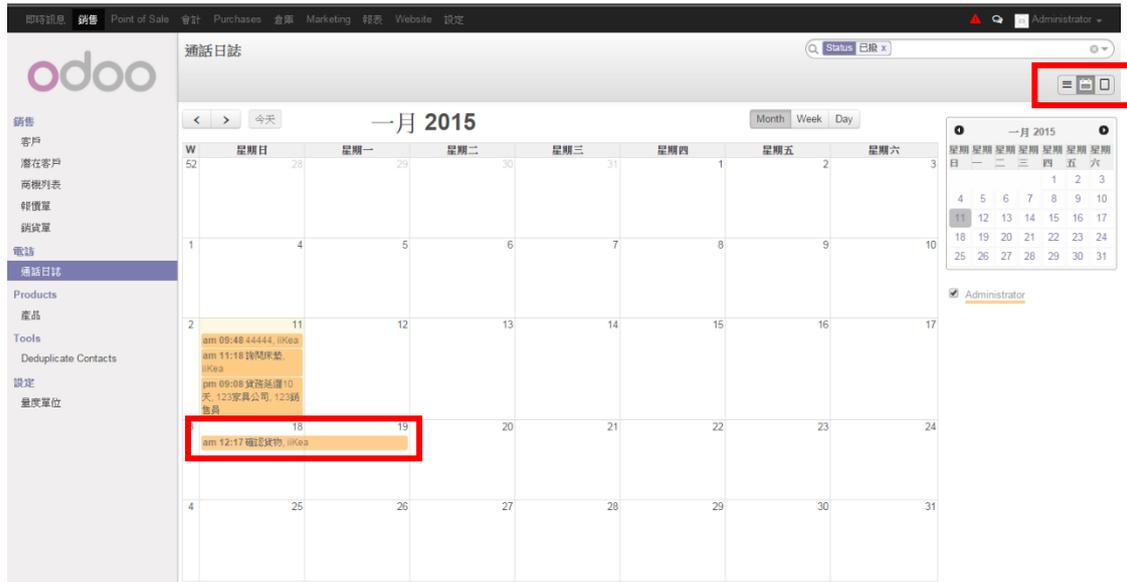


圖 6-11 電訪-行事曆顯示

3-2 會議

若電話溝通不夠，可將通話紀錄轉換成會議。按下「會議」按鈕，會出現圖畫面。依序輸入必要資訊。

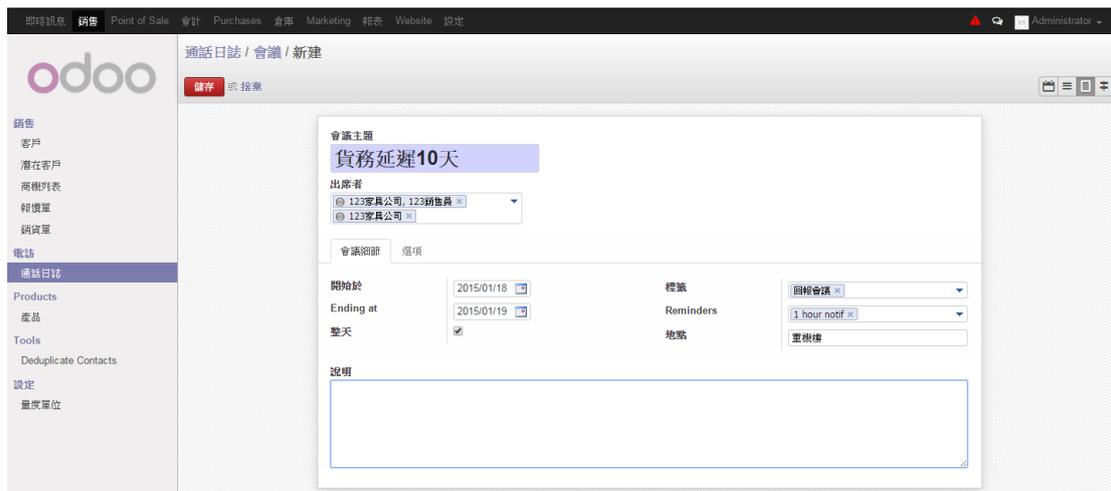


圖 6-12 電訪-轉換會議

「選項」分頁，可以修改會議頻率等資訊。



圖 6-13

建立完成後，右上角可選擇「甘特圖」，查看會議的開始日期及結束日期。

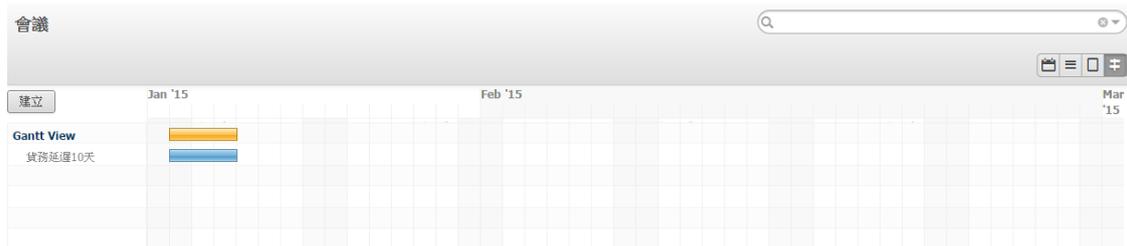


圖 6-14 電訪-會議甘特圖

3-3 商機

按下「轉換成商機」按鈕，進入畫面如圖。商機可轉換為「成交」、「丟單」及「報價單」。可輸入預期收益、客戶資料等資訊。



圖 6-15 電訪-轉換商機

柒、POS

本案例採用零售業，故電腦銷售點管理系統（point of sale；POS）是不可或缺的功能。ODOO 有提供基礎的 POS 系統供企業使用，藉由連結產品資料庫，以圖像化的方式呈現，界面大方容易操作。

POS 系統分為「每日交易」、「產品」、「配置」三大功能，以下分別介紹之。

一、每日交易

1. 點選工具列「Point of Sale」，按下右上紅色按鈕「Resume Session」，便可進入交易畫面。

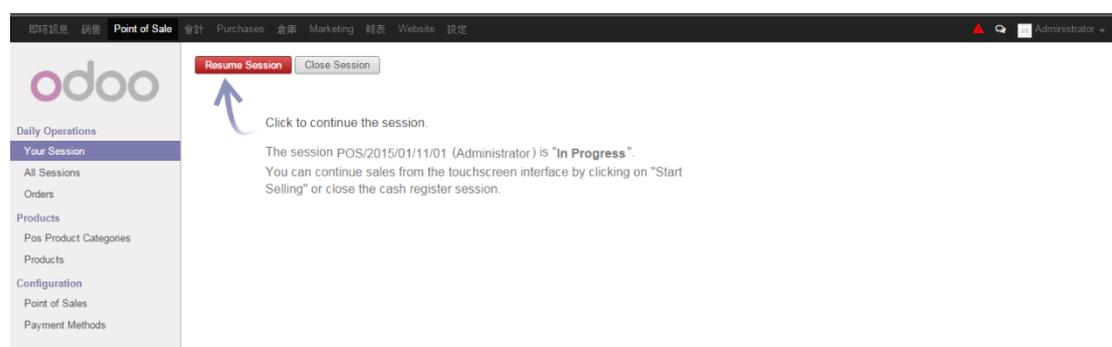


圖 7-1 POS 系統進入

2. POS 畫面如圖所示，右方是所有產品，左方是購物籃內的產品及加總。

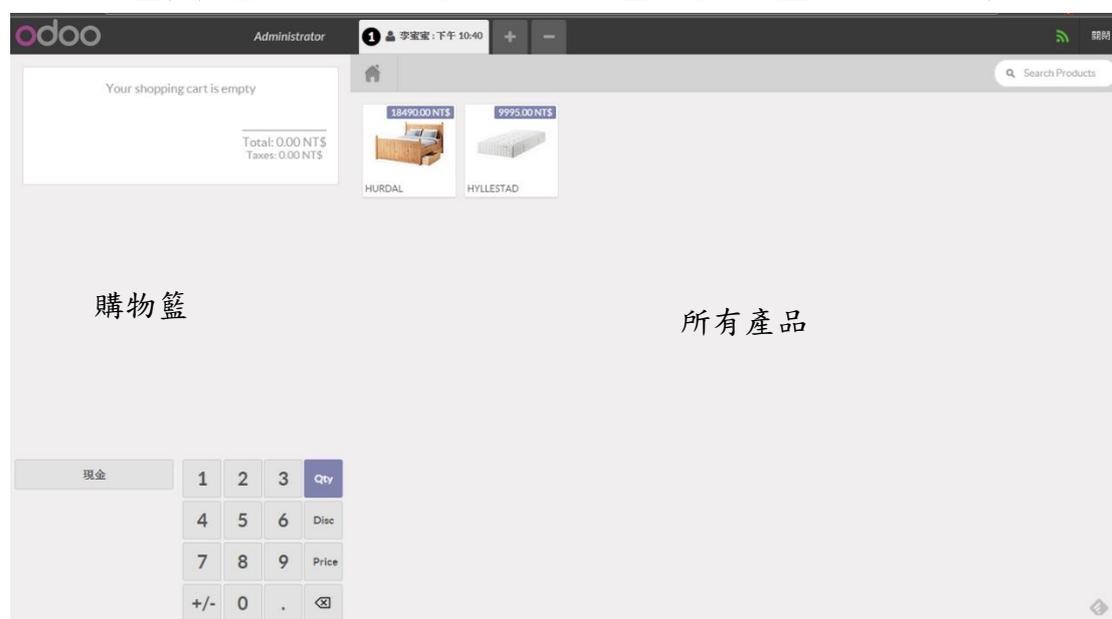


圖 7-2 POS 交易畫面

3. 上方「Unknown Customer」點選，可依過去輸入的顧客資料選擇客戶。

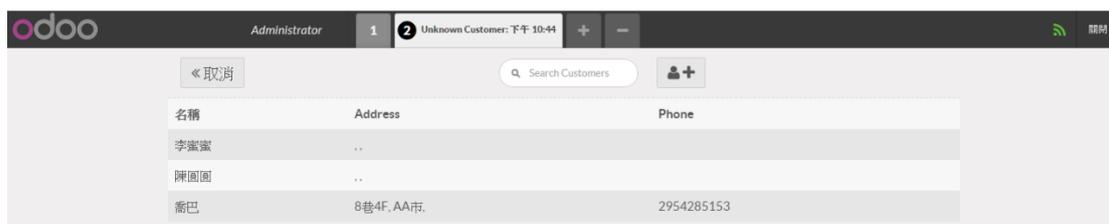


圖 7- 3 POS-選擇顧客(1)

4. 選擇後上方顯示會改成客戶名稱，並標上購買時間點。

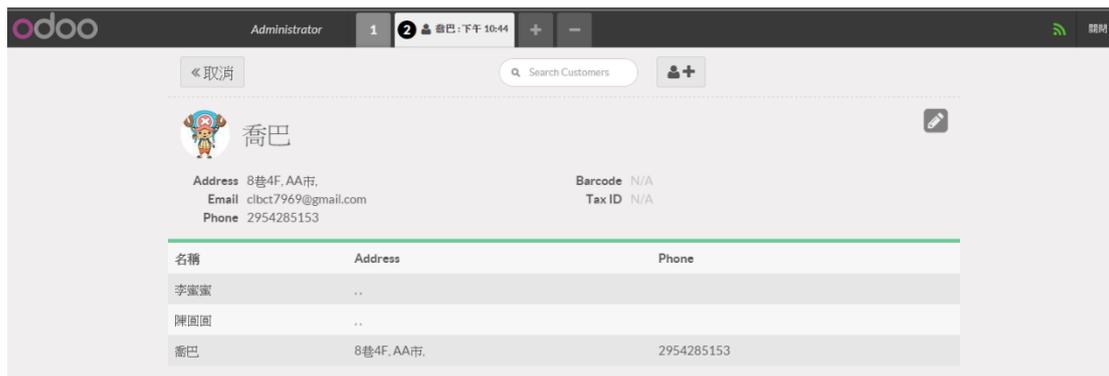


圖 7- 4 POS-選擇顧客(2)

5. 回到產品界面，選擇欲購買的產品，右方購物籃便會隨之改變。「Qty」是修改產品數量，「Disc」是設定該件產品的折扣，「Price」是直接修改預設售價。

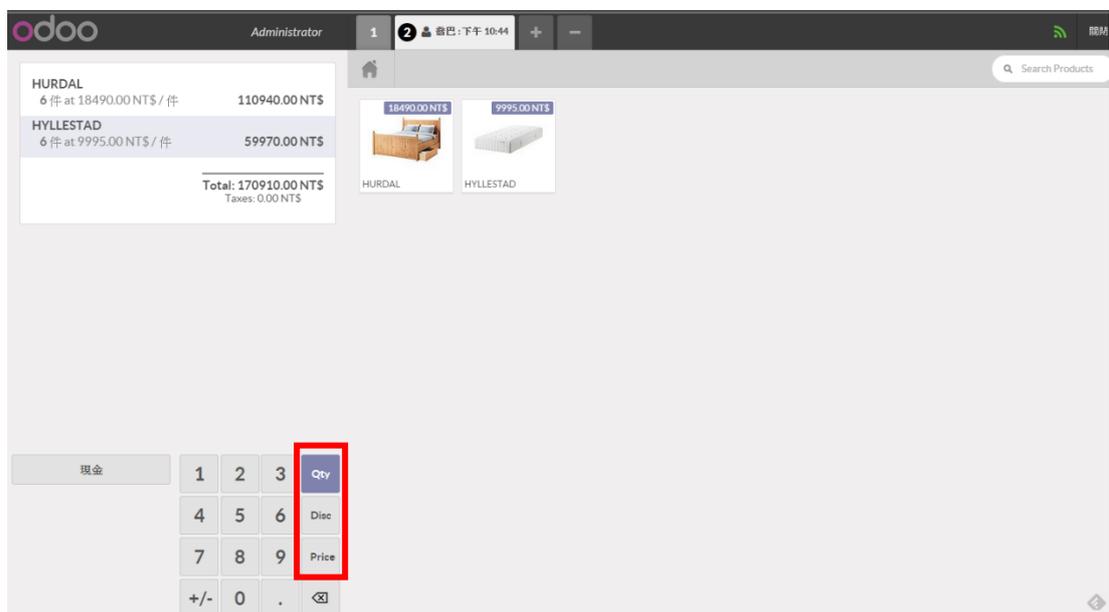


圖 7- 5 POS-品項設定

6. 點選「現金」，輸入顧客給的金額，會自動將找零的金額算出。

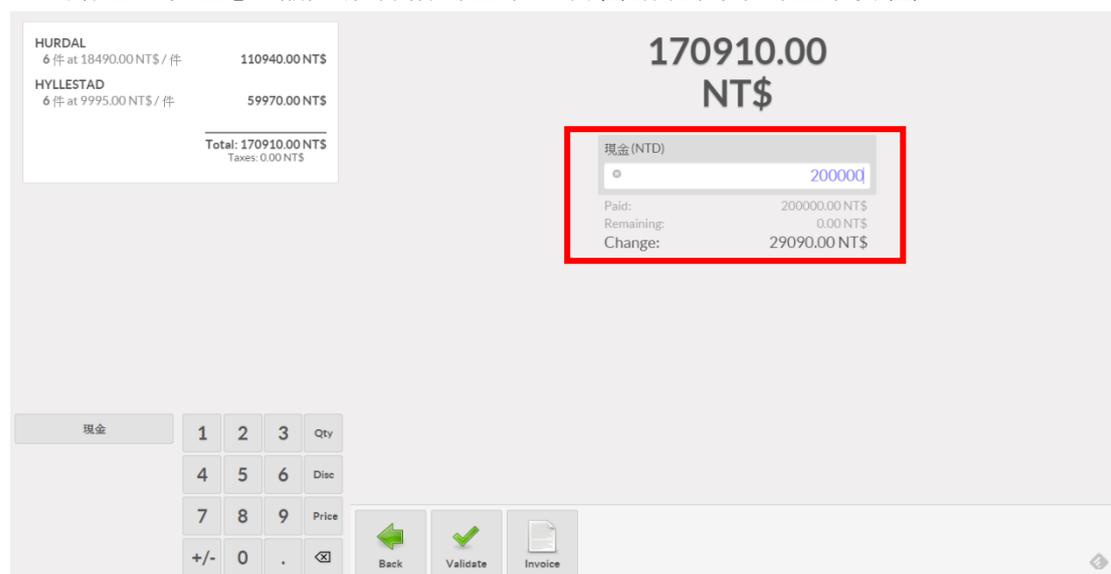


圖 7-6 POS-計算金額

7. 點選「Invoice」或「Validate」建立發票，完成本次交易。

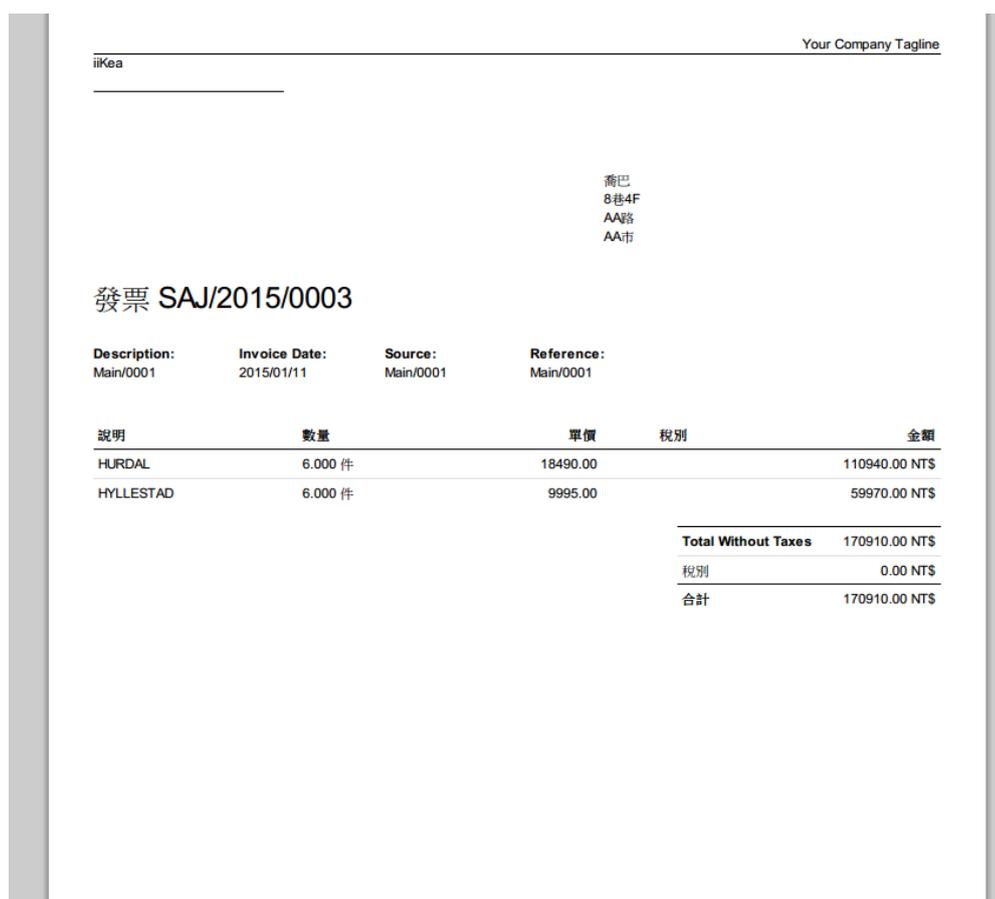


圖 7-7 POS-建立發票(1)

2015/1/11 下午 10:54:50 Order 00001-004-0001

iiKea
Phone:
User: Administrator
Shop: Stock

HURDAL	1	18490.00	NT\$
HYLLESTAD	1	9995.00	NT\$
Subtotal:		28485.00	NT\$
Discount:		0.00	NT\$
Total:		28485.00	NT\$
現金 (NTD)		30000.00	NT\$
Change:		1515.00	NT\$

圖 7- 8 POS-建立發票(2)

8. 回到「會計」－「客戶發票」界面，可看見方才 pos 系統所開立發票。

客戶發票 / SAJ/2015/0003 Main/0001

編輯 建立 列印 更多

以電子郵件傳送 列印 登記付款記錄 折讓單 草稿 開啟 已付

發票 SAJ/2015/0003

客戶: 喬巴 8巷4F AA路 AA市
發票日期: 2015/01/11
帳簿: 銷售帳簿 (NTD)
科目: 110200 Debtors應收帳款

財務結構: 發票明細 其它信息 付款

產品	說明	科目	數量	量度單位	單價	稅別	金額
HURDAL	HURDAL	200000 Product Sales主營業收入	6.000	件	18490.00		110940.00
HYLLESTAD	HYLLESTAD	200000 Product Sales主營業收入	6.000	件	9995.00		59970.00

小計: 170910.00 NTS
稅額: 0.00 NTS
合計: 170910.00 NTS
總額: 170910.00 NTS

付款條件
附加信息

圖 7- 9 POS 確認發票建立

捌、結論

一、系統優缺點

隨著資訊科技不斷進步，越來越多免費的資訊系統能提供更多元的功能及更人性化的界面。再加上網路的普及，許多熱心人士會架設論壇提供系統設定的教學及互相討論的空間，甚至直接提供案例流程供企業參考，本組在研究系統上也受到網路資源的莫大助益。

Odoo 相較於其他開放原始碼的 ERP 相比，不論在安裝設定及使用上都親切直觀許多，對於新手是一款好上手的軟體。其提供的大量功能及模組，足夠應付大多數中小型企業。

在製作報告的過程中，本組發現此系統有幾個細節的優化使得使用者在操作上面更為順手，而亦有幾點是我們認為仍然可以做得更完善的地方，以下以列表方式呈現：

◇ 優點

1. 介面簡潔。
2. 將連絡資訊整合放置在訂單或是銷售界面方便連絡供應商與客戶。
3. 根據銷售(採購)訂單自動生成出(入)庫單，觸發倉庫的出(入)庫工作。
4. 根據產品最小最大庫存規則，自動生成採購詢價單。
5. 根據銷售(採購)訂單自動生成銷售(採購)內部發票，觸發財物的發票、收款和記帳工作。
6. 數量金額填錯，每個部門都可以在出貨前修改或作廢。

◇ 缺點

1. 有些功能無法在同一個界面發生，例如當你在倉庫跑程序時下一步會出現在採購，但我們不知道，必須要自己去尋找。
2. 顧客資料收入時忽略零售商的設定，大部分設定都是中間商，因此必須自行制定規格。
3. 系統移除時不會跟著移除資料庫，必須自己手動刪除。
4. 安裝完成後沒有建立快速進入介面的捷徑。