

آموزش Odoo مقدماتی تا پیشرفته | دوره جامع ویدیویی

خلاصه مقاله: نرم افزار Odoo چیست؟ توضیح کامل نرم افزار اودو یک سیستم مدیریت منابع سازمانی یا ERP است که به جای سیستم ها و ابزارهای پراکنده، رهبری، هدایت و رشد بخش های مختلف را برعهده می گیرد و با یکپارچه سازی فرآیندهای متنوع، از جریان صحیح و به روز داده ها در سازمان پشتیبانی می کند. این نرم افزار توسط شرکت...



صبا ضمیری
کارشناس تولید محتوا

۱۴۰۴/۰۹/۱۶
آخرین بروز رسانی

۷ دقیقه
زمان مطالعه

جستجو

فهرست مطالب

نرم افزار Odoo چیست؟ توضیح کامل

انواع نسخه های Odoo

چرا آموزش Odoo اهمیت دارد؟

آموزش Odoo با بررسی ماژول ها

چرا نرم افزار Odoo؟

بهترین انتخاب بعد از آموزش Odoo

اگر به دنبال یک سیستم برای مدیریت کسب و کار و افزایش بهره وری پرسنل خود باشید حتما با نرم افزارهای CRM، ERP و... آشنا شده اید. در این میان Odoo به عنوان برندی آشنا، همیشه در راس بازار نرم افزارهای مدیریتی درخشیده است.

نرم افزار Odoo چیست؟ توضیح کامل

نرم افزار اودو یک سیستم مدیریت منابع سازمانی یا ERP است که به جای سیستم ها و ابزارهای پراکنده، رهبری، هدایت و رشد بخش های مختلف را برعهده می گیرد و با یکپارچه سازی فرآیندهای متنوع، از جریان صحیح و به روز داده ها در سازمان پشتیبانی می کند.

این نرم افزار توسط شرکت پلژیک Odoo S.A. در سال ۲۰۰۵ توسعه یافته و یکی از پرمخاطب ترین ERP های متن باز در جهان است.

انواع نسخه های Odoo

اودو با دو نسخه رسمی به بازار نرم افزارهای مدیریتی معرفی شده است؛ نسخه Community به صورت متن باز که به صورت رایگان و بدون پشتیبانی رسمی ارائه می شود. در کنار آن، نسخه Enterprise با ویژگی های بیشتر و پشتیبانی برای کسب و کارهای مختلف قابل دسترسی است که البته استفاده از آن برای مخاطبان ایرانی، شامل هزینه های متنوع و چالش های بیشتر خواهد بود.

چرا آموزش Odoo اهمیت دارد؟

نرم افزار اودو با ویژگی های منحصر به فردی مثل انعطاف پذیری بالا و معماری کاربر پسند خود، محبوبیت زیادی در بین کسب و کارهای مختلف در سراسر پیدا کرده است. اگر شما هم به فکر تهیهی این نرم افزار برای سازمان خود افتاده اید قبل از خرید Odoo لازم است کاملا با امکانات و بخش های مختلف این نرم افزار آشنا شوید و با تسلط کامل بر چالش های احتمالی آن بهترین تصمیم را برای کسب و کار خود بگیرید. برای تصمیم گیری نهایی و درک اینکه آیا این سیستم ارزش سرمایه گذاری برای سازمان شما را دارد، مطالعه ی کامل **مزایا و معایب Odoo** ضروری است.

آموزش Odoo با بررسی ماژول ها

در قدم اول آموزش Odoo لازم است با کارکردها و ابزارهای آن آشنا شوید. همان طور که گفته شد، اودو از ابزارهای مدیریتی برای کنترل بخش های مختلف سازمانی تشکیل شده است. در حال حاضر این سیستم امکان مدیریت بخش های مالی، فروش، بازاریابی، خدمات، وبسایت، رزجیره تامین، منابع انسانی و توسعه بهره وری را ارائه می دهد که تقریباً تمام بخش های یک سازمان را پوشش می دهند. در ادامه به معرفی هر بخش می پردازیم و توضیح می دهیم اودو با چه ابزارهایی (ماژول ها) می تواند به آن کمک کند.

آموزش بخش مالی Odoo

هدف این بخش ساخت یک سیستم مالی هوشمند، یکپارچه و بدون کاغذ است که تصمیم گیری مالی را به صورت داده محور، سریع و دقیق ممکن می سازد.

ماژول های بخش مالی Odoo

حسابداری (Accounting): تمام تراکنش ها، حساب ها، مالیات ها، دفاتر کل و گزارش های مالی مانند ترازنامه، سود و زیان و جریان نقدی را ثبت و تحلیل می کند.

صدور فاکتور (Invoicing): صدور، ارسال و پیگیری فاکتورهای فروش و خرید که با حسابداری و فروش در ارتباط است تا پرداخت ها، بدهی ها و دریافتی ها به صورت خودکار به روز شوند.

مدیریت هزینه ها (Expenses): ثبت و کنترل هزینه های کارکنان سازمانی که پس از تأیید مدیر، مستقیماً در حسابداری ثبت می شود.

اسناد (Documents): مدیریت فایل های مالی که فاکتورها، قراردادها و رسیدها را به صورت دیجیتال ذخیره و دسته بندی می کند و در اختیار کارکنان بخش مالی (یا هرکسی که مدیر تأییدیه آن را بدهد) قرار می دهد.

امضای دیجیتال (Sign): دریافت تأیید و امضای رسمی اسناد مالی، قراردادها و فاکتورها از مدیران مربوطه بدون نیاز به فرآیندهای دستی یا چاپ

تحلیل گر (Spreadsheet / BI): تحلیل داده های مالی درون Odoo که مانند اکسل عمل می کند اما به داده های زنده ERP متصل است تا مدیران بتوانند گزارش ها و مدل های تحلیلی را در هر لحظه ایجاد کنند

آموزش بخش فروش Odoo

یکی از کلیدی ترین بخش های نرم افزار اودو است که هدف اصلی آن مدیریت و بهینه سازی کل چرخه فروش است

ماژول های بخش فروش Odoo

مدیریت ارتباط با مشتری (CRM): تعامل با مشتریان بالقوه پیگیری فرصت های فروش، امتیازدهی خودکار این ماژول به تیم فروش امکان می دهد فعالیت ها، تماس ها و جلسات را به صورت متمرکز مدیریت کنند و با ویژگی هایی مثل امتیاز دهی و اولویت بندی فرصت ها، نرخ تبدیل را افزایش دهند.

فروش (Sales): تضمین این که فرآیند فروش از ارسال پیشنهاد فروش تا دریافت هزینه به صورت خودکار و دقیق پیش می رود. صدور سریع پیشنهادات، تبدیل آن ها به سفارش فروش، مدیریت قیمت ها و...

ثبت سفارش (Point of Sale): دو مدل ماژول ثبت سفارش در اودو وجود دارد که برای فروشگاه ها یا رستوران ها بهینه سازی شده است.

ح. فرهنگیان فروش محصولات با استفاده از سیستم ثبت سفارش و مدیریت پرداخت ها و اتصال مستقیم به حسابداری

در سرویس‌دهی، سرویس‌دهنده در پی شناسایی درخواست مشتری، به‌صورت خودکار، مدیریت محتوا، مدیریت و به‌کارگیری سیستم‌های مدیریت را می‌دهد.

در رستوران یا کافی شاپ‌ها، امکان مدیریت میزها، سفارش‌های مشتریان، پرداخت‌های مختلف، ارسال سفارش به آشپزخانه را فراهم می‌کند و با یکپارچه‌سازی با بخش تحویل فرآیند را به پایان می‌رساند.

مدیریت اشتراک (Subscriptions) : در کسب و کارهایی که مدل فروش اشتراکی دارند، از تنظیم قرارداد با دوره‌های زمانی تکرارشونده، صدور خودکار فاکتورها، ارائه پورتال کاربری به مشترکین و تحلیل شاخص‌هایی مثل نرخ لغو به شرکت‌ها کمک می‌کند کسب و کار خود را مدیریت کنند.

مدیریت اجاره‌ها (Rental): در کسب و کارهایی با مدل اجاره‌ی کالا یا خدمات، فرآیند اجاره را از رزرو تا تحویل، بازگشت، صورتحساب، قرارداد و پیگیری تأخیر یا خسارت، مدیریت می‌کند و با اتصال به ماژول حسابداری و موجودی فرآیند را تکمیل می‌نماید.

آموزش بخش بازاریابی Odoo

بخش بازاریابی اودو با ایجاد هماهنگی میان بازاریابی، فروش و CRM فرآیند جذب و پرورش مشتری را به‌صورت یکپارچه و داده محور انجام می‌دهد.

ماژول‌های بخش بازاریابی Odoo

بازاریابی شبکه‌های اجتماعی (Social Marketing): این ماژول با زمان‌بندی و انتشار محتوا، تعامل با فالوورها و مدیریت فرصت‌های فروش به دست آمده از شبکه اجتماعی، این شبکه‌ها را مدیریت می‌کند.

بازاریابی پیامکی (SMS Marketing): با بخش‌بندی مخاطب، ارسال پیامک‌های هدفمند به مخاطبان مشخص، و تحلیل اثربخشی پیامک‌ها به مدیریت کمپین‌های تبلیغاتی یا اطلاع رسانی کمک می‌کند.

بازاریابی ایمیلی (Email Marketing): با ایجاد و ارسال ایمیل بخش‌بندی مخاطب و یکپارچگی با CRM عملکرد کمپین‌های مختلف را مدیریت می‌کند.

مدیریت رویدادها (Events): مدیریت برنامه‌ریزی، ثبت‌نام، فروش بلیت، ارتباط با بازاریابی و تحلیل پس از رویداد در یک پلتفرم یکپارچه

اتوماسیون بازاریابی (Marketing Automation): خودکارسازی فرآیندهای بازاریابی طبق مخاطب؛ ارسال خودکار ایمیل، پیامک یا سایر تعاملات درون و بیرون سازمانی

نظرسنجی (Surveys): ایجاد و ارسال پرسش‌نامه‌ها و فرم‌های نظرسنجی، جمع‌آوری بازخورد مشتری یا کارکنان و تحلیل نتایج

آموزش بخش خدمات Odoo

این بخش وظیفه مدیریت و بهینه‌سازی کل چرخه ارائه خدمات در سازمان‌ها را به صورت مشتری‌محور برعهده دارد.

ماژول‌های بخش خدمات Odoo

مدیریت پروژه (Project): مدیریت همکاری در انجام پروژه‌ها با تعریف پروژه، تخصیص وظایف، پیگیری پیشرفت تا تحلیل کالم در یک فضای کامل

ساعات کارکرد (Timesheet): ثبت و تایید زمان کار کارکنان برای مدیریت خدمات مبتنی بر ساعت

هلب دسک (Helpdesk): دریافت، اولویت‌بندی، تخصیص و پیگیری درخواست‌های پشتیبانی از جانب مشتریان برا تسریع فرآیند خدمات

خدمات حضوری (Field Service): مدیریت خدمت میدانی با زمان‌بندی برای کارشناسان، تخصیص تجهیزات، ثبت بازدید و سرویس در محل و صدور فاکتور نهایی

برنامه ریزی (Planning): مدیریت شیفت‌ها، تخصیص کارمندان به پروژه‌ها و اطمینان از تعارض نداشتن مأموریت‌ها به کمک نمای گانت یا تقویم یکپارچه

مدیریت جلسات (Appointments) : نوبت‌دهی و رزرو جلسه با کارکنان مشتریان می‌توانند به‌صورت آنلاین وقت رزرو کنند و با افراد در درون سازمان جلسات خود را مدیریت کنند.

آموزش بخش وبسایت Odoo

مجموعه‌ای از ابزارهای یکپارچه برای ساخت، مدیریت و رشد حضور آنلاین کسب‌وکارها که نقطه‌ی اتصال کسب و کار و مشتری آنلاین را به صورت همه جانبه مدیریت می‌کند.

ماژول‌های بخش بسایت Odoo

وبسایت ساز (Website): طراحی و ایجاد وبسایت با قالب‌های آماده و بهینه‌سازی وبسایت برای موبایل با کم‌ترین نیاز به دانش فنی

فروشگاه آنلاین (eCommerce): امکان فروش محصولات از طریق وب‌سایت سازمان فعال کند، با امکاناتی مثل افزودن به سبد خرید، پرداخت آنلاین و...

בלاگ (Blog) : مدیریت تولید و انتشار مقالات، بهبود سئو، تعامل با مخاطبان برای جذب ترافیک و ارتقای آگاهی از برند

تالار گفت و گو (Forum) : ایجاد و مدیریت تالارهای پرسش‌وپاسخ برای کاربران وب‌سایت در جهت افزایش تعامل و ترافیک

چت آنلاین (Live Chat) : امکان ارتباط فوری با بازدیدکنندگان وب‌سایت برای پاسخ دادن به سوالات آنها و افزایش سرخ‌های فروش

آموزش آنلاین (eLearning) : مدیریت فروش دوره‌های آموزش به کاربران، میزبانی دوره‌های آموزشی در وب‌سایت و انتشار محتواهای مختلف در این زمینه

آموزش بخش مدیریت زنجیره تامین Odoo

این بخش در سیستم وظیفه دارد با افزایش کارایی عملیاتی، تضمین کیفیت و ایجاد شفافیت کامل در جریان تولید، انبار و عرضه، کل فرآیند مربوط به محصولات را بهینه‌سازی کند

ماژول‌های بخش مدیریت زنجیره تامین Odoo

تولید (Manufacturing): فرآیند تبدیل مواد خام به محصول نهایی را با استفاده از برنامه‌ریزی تولید، مدیریت سفارشات ساخت، کنترل مراکز کاری و یکپارچگی با انبار

مدیریت انبار (Inventory): کنترل موجودی، مدیریت انتقالات بین انبارها، شمارش دوره‌ای و امکاناتی مانند اسکن تا سازمان از کمبود کالا، مازاد موجودی، و هزینه‌های نگهداری جلوگیری کند.

خرید (Purchase): مدیریت تامین مواد اولیه، خدمات یا کالاها از تأمین‌کنندگان با امکاناتی مثل مقایسه پیشنهادها، انعقاد قرارداده‌ا، سفارش خرید و کنترل هزینه‌ها

نگهداری (Maintenance): مدیریت سلامت تجهیزات، ماشین‌آلات و مرکزهای تولید از طریق درخواست‌های نگهداری، تعمیرات پیشگیرانه و تحلیل وضعیت

کنترل کیفیت (Quality) : تعریف نقاط کنترل کیفیت، خودکارسازی فرآیند بازرسی و تحلیل داده‌های مرتبط در جهت کاهش ریسک خطا

مدیریت چرخه عمر محصول PLM : کنترل کل فرآیند محصول از طراحی، نسخه‌بندی، تغییرات و... تا محصولات به‌روز، مستند و هماهنگ باشند.

آموزش بخش مدیریت منابع انسانی Odoo

ماژول‌های بخش منابع انسانی اودو تمام فرآیندهای مرتبط با نیروی انسانی را در یک سیستم متمرکز مدیریت می‌کنند تا تا سازمان بتواند کارایی افزایش دهد و تجربه کارکنان را بهبود بخشد.

پیشنهاد ویژه

نرم‌افزار CRM اوج ابری را رایگان تجربه کنید.

شروع رایگان CRM



ماژول‌های بخش مدیریت منابع انسانی Odoo

کارمندان (Employees): مدیریت متمرکز مشخصات، پست سازمانی، سوابق شغلی، قراردادهای، چارت سازمانی و گزارش‌های منابع انسانی

استخدام (Recruitment): مدیریت فرآیند جذب نیرو از انتشار آگهی تا بررسی رزومه، مصاحبه و استخدام نهایی

مرخصی (Time Off): ثبت و مدیریت درخواست، تایید و گزارش مرخصی‌ها و غیبت کارکنان

ارزیابی عملکرد (Appraisals): تحلیل عملکرد و مدیریت توسعه با استفاده از فرم‌های ارزیابی، بازخورد مدیران و تناسب با اهداف تعریف‌شده

معرفان (Referrals): مدیریت پیشنهادات کارکنان برای موقعیت‌های شغلی در سازمان با استفاده از سیستم امتیازدهی یا پاداش

مدیریت حمل و نقل (Fleet): مدیریت وسایل نقلیه سازمانی شامل ثبت خودروها، بیمه، سرویس‌ها و هزینه‌های مرتبط

آموزش بخش توسعه بهره‌وری Odoo

مجموعه‌ای از ابزارها برای افزایش کارایی فردی و سازمانی، بهبود چابکی و همکاری در سطح سازمان

ماژول‌های بخش توسعه بهره‌وری Odoo

گفت و گو (Discuss): مدیریت ارتباطات بین کارکنان با امکان چت، یادداشت‌ها، به اشتراک گذاری فایل‌ها و تماس‌های ویدیویی در یک داشبورد متمرکز

مدیریت درخواست‌ها (Approvals): خودکارسازی زنجیره تایید درخواست‌های داخلی تا پیگیری آن‌ها امکان پذیر شود.

اینترنت اشیا (IoT): اتصال دستگاه‌های فیزیکی مثل چاپگرها و اسکنرها را به Odoo و انتقال داده‌ها از دستگاه‌ها به نرم‌افزار

ویپ (VoIP): امکان یکپارچه‌سازی تماس‌های صوتی تحت اینترنت در ماژول‌های دیگر مثل CRM، فروش، پشتیبانی

واتساپ (WhatsApp): ثبت و یکپارچه‌سازی ارتباط با مشتریان در واتساپ با نرم‌افزار اودو

مخزن دانش (Knowledge): جمع‌آوری مقالات، مستندات، راهنماها و فایل‌های پیوست در یک فضای اشتراکی متمرکز برای کاربران

چرا نرم‌افزار Odoo؟

همان‌طور که گفته شد نرم‌افزار Odoo امروزه به انتخاب اول بسیاری از کسب و کارهای پیشرو در سراسر جهان تبدیل شده است، با این حال همچنان استفاده از آن در کشورهایی مثل ایران می‌تواند با چالش‌هایی مثل هزینه‌های سرسام‌آور یا عدم تضمین پشتیبانی روبه‌رو باشد. خوشبختانه در حال حاضر سیستم‌های داخلی با اهداف و رویکردی کاملاً مشابه با Odoo اما به صورت تخصصی تر و بومی‌سازی شده تر طراحی شده و با قیمت ریالی به کسب و کارهای مختلف ارائه می‌شود.

بهترین انتخاب بعد از آموزش Odoo

حالا که کاملاً با اودو و امکانات آن آشنا شده اید وقت آن است که تصمیم بگیرید آیا تهیه این نرم‌افزار نسبت به چالش‌های آن برای شما مقرون به صرفه است یا خیر. اگر روزانه با مشتریان یا مخاطبانی زیادی سر و کار دارید و درآمد اصلی سازمان شما بر پایه‌ی فروش است، انتخاب سیستمی که کاملاً متمرکز بر مدیریت ارتباطات شما با مشتریان باشد نسبت به سیستم گسترده‌ای مثل اودو ارجحیت بیشتری خواهد داشت تا بتواند مستقیماً درآمد شما را افزایش دهد.

آموزش نرم‌افزار CRM

نرم‌افزار CRM سیستمی است که با مدیریت همه جانبه مشتری، ارتقا ارتباطات و افزایش رضایت و وفاداری، سوددهی کسب و کارهای مختلف را افزایش می‌دهد.

اوج ابری اولین سی آر ام با رویکرد مدیریت منابع سازمانی است که فراتر از مدیریت ارتباطات، مطابق با Odoo تمام بخش‌هایی که در نهایت به رضایت مشتریان مربوط می‌شود را مدیریت می‌کند. **قیمت برنامه سی آر ام** اوج ابری نسبت به امکانات جامعی که به کاربران خود ارائه می‌کند، آن را به گزینه‌ای کاملاً مناسب، چه برای کسب و کارهای کوچک و چه برای سازمان‌های بزرگ بین‌المللی تبدیل کرده است.

اگر آموزش نرم‌افزار Odoo و آشنایی با امکانات آن، شما را ترغیب به تهیه و خرید این سیستم کرده است، پیشنهاد می‌کنیم ابتدا با استفاده از **آموزش نرم‌افزار CRM** و دریافت نسخه‌ی رایگان اوج ابری، گزینه‌ای کاربردی تر، مرتبط تر و مقرون به صرفه تر را از نزدیک تجربه کنید.

دریافت PDF

پی دی اف این مقاله را می‌توانید جهت مطالعه در زمان دیگر با یک کلیک دانلود کنید.

دانلود PDF

سوالات متداول

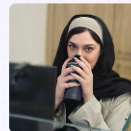
اگر پاسخ سوالاتن را در بخش سوالات متداول پیدا نکردید، می‌توانید با تیم پشتیبانی ما تماس بگیرید.

۱. آیا Odoo برای کسب‌وکارهای ایرانی کاربرد دارد؟

۲. آیا می‌توان نسخه رایگان Odoo را برای یادگیری نصب کرد؟

صبا ضعیزی / کارشناس تولید محتوا

علاقه‌مندی به دنیای فناوری و مدیریت کسب و کار در ساده‌سازی مفاهیم پیچیده و تبدیل آن‌ها به محتوای کاربردی همیشه مشوق من بوده است. با بررسی تازه‌ترین روندهای بازار و ترکیب آن با تجربه‌ای که در این راه همراهم شده است تلاش می‌کنم در ارتقای دانش و بهبود تصمیم‌گیری‌های شما تاثیر مثبتی داشته باشم.



نظرات کاربران

دیدگاهتان را بنویسید

نام

ایمیل

دیدگاه *

☐ ذخیره نام، ایمیل و وبسایت من در مرورگر برای زمانی که دوباره دیدگاهی می‌نویسم.

فرستادن دیدگاه

مقالات پیشنهادی



باشگاه مشتریان ۶ دقیقه، ۱۴۰۴/۰۹/۰۵

بررسی جامع باشگاه مشتریان در اقتصاد رقابتی

خلاصه مقاله: باشگاه مشتریان چیست؟ باشگاه مشتریان استراتژی است که کسب و کارهای موفق، خصوصاً آن‌هایی که با رقابت زیاد روبه‌رو هستند، از آن برای نگهداشت مشتریان ...



باشگاه مشتریان ۷ دقیقه، ۱۴۰۴/۰۹/۰۵

باشگاه مشتریان استاندارد و ویژگی‌های ضروری برای جذب و حفظ مشتریان

خلاصه مقاله: تعریف باشگاه مشتریان باشگاه مشتریان راه حلی برای وفادارسازی مشتریان است که با ارائه‌ی پاداش‌های متنوع تلاش می‌کند از ریزش مشتریان جلوگیری کند. در باشگاه‌های ...



باشگاه مشتریان ۷ دقیقه، ۱۴۰۴/۰۹/۰۹

نقش امتیازات و سطح‌بندی در جذب و نگهداشت مشتری در باشگاه مشتریان

خلاصه مقاله: امتیازات باشگاه مشتریان چیست؟ سیستم امتیازدهی و سطح‌بندی مشتریان در باشگاه مشتریان یک سازوکار برای هدایت رفتار مشتریان به سمت اقدام مد نظر کسب و کار ...



با ما در شبکه‌های اجتماعی در ارتباط باشید.

ماژول‌ها و امکانات	CRM برای مشاغل	منابع و راهنما	شرکت	راه‌های ارتباطی
مخاطبین	شرکت های بیمه	مقالات	پشتیبانی	مشهد، دستقیپ ۳۵، بین بیهون ۶ و ۸، پلاک ۳۴، طبقه ۲
معاملات	آژانس‌های مسافرتی	کتاب‌ها	تماس با ما	ایمیل: info@amootsoft.com
پشتیبانی	بنگاه‌های معاملاتی	ویدیوها	مشاوره رایگان	شماره تماس: ۰۲۱-۹۱۳۰۳۷۰۰
کارمندان	شرکت های بازرگانی	مقایسه‌ها	درباره اوج ابری	
ساعت کارکرد	رستوران‌ها و کافی‌شاپ‌ها	قیمت نرم افزار crm	توافق نامه	
مدیریت فروش	سالن‌ها و کلینیک‌های زیبایی	چیسیت CRM	قوانین و مقررات	
مشاهده تمام ماژول‌ها	مشاهده CRM برای شغل شما	دستگاه ذخیره شماره مشتری	سیاست حریم خصوصی	