

# Facturar objetivos de proyecto

La facturación basada en hitos del proyecto se puede utilizar para proyectos costosos o de gran escala. La serie de hitos en un proyecto representa una secuencia clara de trabajo que inevitablemente resultará en la finalización de un proyecto y/o contrato.

Este método de facturación garantiza que la empresa obtenga un flujo constante de dinero durante toda la vida del proyecto. Los clientes pueden monitorear de cerca cada fase del desarrollo del proyecto a medida que ocurre, además de pagar una gran factura en varias cuotas, en lugar de todo de una vez.

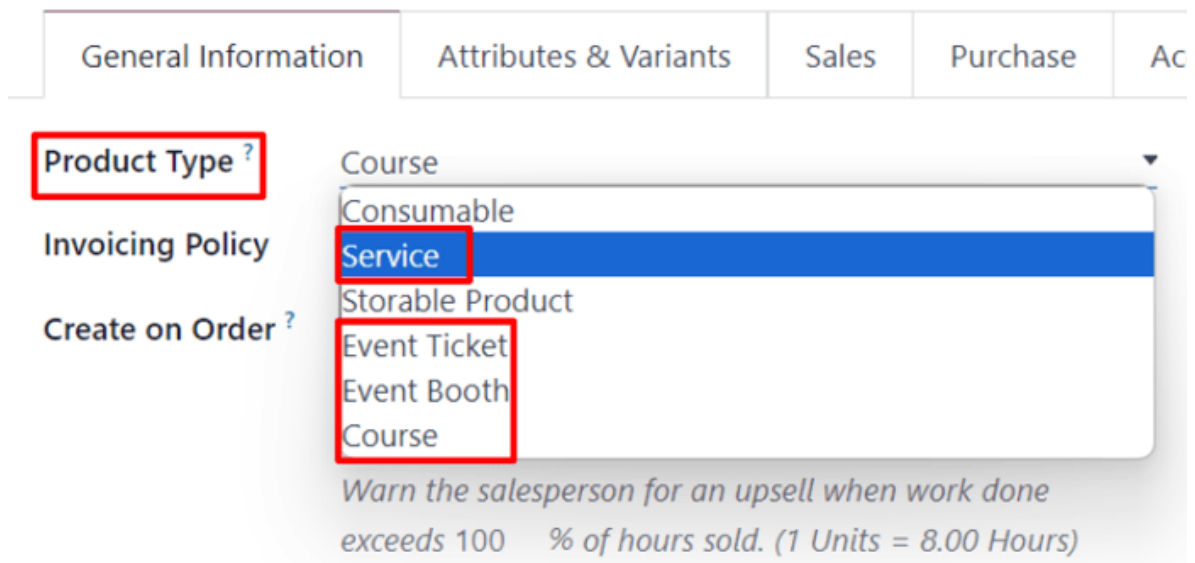
## Crear productos de objetivo

En Odoo, cada objetivo de un proyecto se considera como un producto individual.

Para crear y/o configurar productos para que funcionen de esta manera, primero vaya a la aplicación **Ventas** ► **Productos** ► **Productos**. Luego, haga clic en un producto, o cree uno nuevo mediante el botón **Nuevo**.

La opción de facturar según los objetivos solo está disponible para ciertos tipos de productos.

En el formulario del producto, debajo de la pestaña **información general**, el campo **tipo de producto** debe establecerse en una de las siguientes opciones: **servicio**, **boleto de evento**, **estand de evento** o **curso**.



The screenshot shows the 'General Information' tab of the Odoo product form. The 'Product Type' field is highlighted with a red box, and its dropdown menu is open, showing several options: 'Course', 'Consumable', 'Service', 'Storable Product', 'Event Ticket', 'Event Booth', and 'Course'. The 'Service' option is highlighted with a blue bar and a red box. Below the dropdown menu, there is a warning message: 'Warn the salesperson for an upsell when work done exceeds 100 % of hours sold. (1 Units = 8.00 Hours)'. Other fields like 'Invoicing Policy' and 'Create on Order?' are also visible.

Con cualquiera de esas opciones de **tipo de producto** seleccionadas, elija **según los objetivos** del menú desplegable **política de facturación**.

General Information	Attributes & Variants	Sales	Purchase	Acc
<b>Product Type ?</b>	Course			
<b>Invoicing Policy</b>	Prepaid/Fixed Price			
<b>Create on Order ?</b>	<div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px;"><p>Prepaid/Fixed Price</p><p>Based on Timesheets</p><p><b>Based on Milestones</b></p><p>Based on Delivered Quantity (Manual)</p></div>			
	<i>Warn the salesperson for an upsell when work done exceeds 100 % of hours sold. (1 Units = 8.00 Hours)</i>			

Debajo de eso está el campo **crear en orden**.

Para garantizar que los flujos de trabajo sean lo más fluidos posible, se recomienda seleccionar una opción en el campo **crear en orden**.

#### Nota

Dejarlo en la opción predeterminada **Nada** no afectará negativamente el flujo de trabajo deseado. Sin embargo, *debe* crear un proyecto directamente desde un formulario de orden de venta con ese producto específico. Una vez que crea un proyecto, *entonces* se pueden crear y configurar objetivos y tareas.

Una vez que haga clic en la opción predeterminada **crear en orden** de **Nada**, verá un menú desplegable con las siguientes opciones:

- **Tarea:** OdoO crea una tarea relacionada con este producto de objetivo en la aplicación *Proyecto* cuando se realiza una orden con este producto específico.
- **Proyecto y tarea:** OdoO crea un proyecto y una tarea relacionada con este producto de objetivo en la aplicación *Proyecto* cuando se realiza una orden con este producto específico.
- **Proyecto:** OdoO crea un proyecto relacionado con este producto de objetivo en la aplicación *Proyecto* cuando se realiza una orden con este producto específico.

Si selecciona **Tarea**, aparecerá el campo **Proyecto**. En este campo, seleccione a qué proyecto existente en la aplicación *Proyectos* debe estar conectada esta tarea creada.

General Information	Attributes & Variants	Sales	Purchase
Product Type ?	Service		
Invoicing Policy	Based on Milestones		
Create on Order ?	Task <span style="float: right;">▼</span>		
<b>Project</b> <i>Invoice your milestones when they are reached. Create a task in an existing project to track the time spent.</i>			
Unit of Measure ?	Hours		
Purchase UoM ?	Hours		

Si selecciona **proyecto y tarea** o **proyecto**, aparecerán dos nuevos campos: **plantilla de proyecto** y **plantilla de espacio de trabajo**.

General Information	Attributes & Variants	Sales	Purchase
Product Type ?	Service		
Invoicing Policy	Based on Milestones		

Create on Order ?

Project & Task

Project Template

Workspace Template ?

*Invoice your milestones when they are reached. Create an empty project for the order to track the time spent.*

El campo **plantilla de proyecto** proporciona opciones de plantilla para usar en el proyecto que se creará cuando se ordene este producto específico.

El campo **plantilla de espacio de trabajo** proporciona opciones de plantilla para usar en el espacio de trabajo (en la aplicación *Documentos*, no la aplicación *Proyecto*) que se generará automáticamente para el proyecto cuando se ordene este producto específico.

#### Truco

Para fines organizativos, haga clic en la pestaña **Ventas** en el formulario del producto y escriba una descripción personalizada relacionada con los "objetivos" en el campo **descripción de ventas**. Esta información aparece en la columna **descripción** en la pestaña **líneas de la orden** de la orden de ventas.

También puede editar/modificar directamente el campo **descripción** en la pestaña **líneas de la orden** de la orden de venta.

Esto *no* es un requisito.

## Facturar objetivos

#### Nota

El siguiente flujo presenta un trío de productos de objetivo que tienen **Servicio** establecido como su **tipo de producto** y **tarea** establecida en su campo **crear en orden**.

Product Type ?	Service
Invoicing Policy	Based on Milestones
Create on Order ?	Task
Project	Rebranding Projects

Esas tareas se adjuntan a un **proyecto** preexistente, que en este caso se titula **proyectos de cambio de marca**.

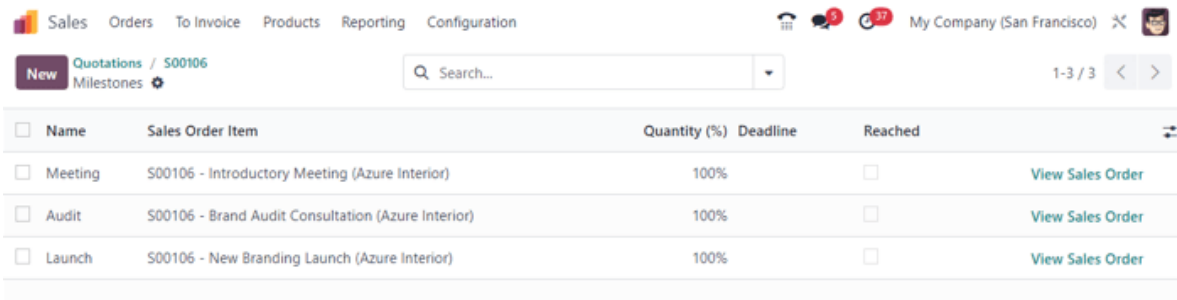
Si desea facturar objetivos, cree una orden de venta con los productos del objetivo. Para hacerlo, vaya a la aplicación **Ventas ▶ Nuevo**. Al hacerlo, se mostrará un formulario vacío de cotización.

Desde este formulario de cotización, agregue un **cliente**. Luego, haga clic en **agregar un producto** en la pestaña **líneas de la orden**. A continuación, agregue los productos de objetivo a la pestaña **líneas de la orden**.

Una vez que haya agregado los productos correspondientes al objetivo, haga clic en **confirmar** para confirmar la orden, esta acción convierte la cotización en una orden de venta.

Al confirmar la orden, aparecerán nuevos botones inteligentes en la parte superior de la orden de venta según lo seleccionado en el campo **crear en la orden** en el formulario del producto.

En la orden de venta, haga clic en el botón inteligente **objetivos**. Al hacerlo, se mostrará una página en blanco de **objetivos**. Haga clic en **nuevo** para agregar objetivos.



<input type="checkbox"/>	Name	Sales Order Item	Quantity (%)	Deadline	Reached	
<input type="checkbox"/>	Meeting	S00106 - Introductory Meeting (Azure Interior)	100%		<input type="checkbox"/>	<a href="#">View Sales Order</a>
<input type="checkbox"/>	Audit	S00106 - Brand Audit Consultation (Azure Interior)	100%		<input type="checkbox"/>	<a href="#">View Sales Order</a>
<input type="checkbox"/>	Launch	S00106 - New Branding Launch (Azure Interior)	100%		<input type="checkbox"/>	<a href="#">View Sales Order</a>

Ingrese un **nombre** para el objetivo. A continuación, aplíquelo al **artículo en la orden de venta** correspondiente. También puede asignar una **fecha límite** al objetivo.

Repita ese proceso para todos los elementos de la orden de venta de objetivos.

Luego, regrese a la orden de venta, a través de las migas de pan. En la orden de venta, haga clic en el botón inteligente **tareas**. Al hacerlo, podrá ver la página **tareas** con una tarea para cada artículo de la orden de venta con esa opción designada en el campo **crear en la orden**.

New +

3

- S00106 - New Branding Launch  
Azure Interior  
☆ ⌚
- S00106 - Brand Audit Consultation  
Azure Interior  
☆ ⌚
- S00106 - Introductory Meeting  
Azure Interior  
☆ ⌚

Si desea asignar manualmente un objetivo configurado a una tarea, haga clic en la tarea deseada, lo que revela el formulario de la tarea. En el formulario de la tarea, seleccione el objetivo apropiado al que esta tarea debe estar conectada, en el campo **objetivo**.

New / S00106 / Tasks S00106 - Introductory Meeting

Sales Order Documents

3 / 3

Start New 25m

☆ S00106 - Introductory Meeting In Progress

Project Rebranding Projects Customer Azure Interior

Milestone <sup>?</sup> Meeting Sales Order Item <sup>?</sup> S00106 - Introductory Meeting (Azure Interior)

Assignees Allocated Time 00:00 (0%)

Tags Deadline

Planned Date →

Description Timesheets Sub-tasks Blocked By

Add details about this task...

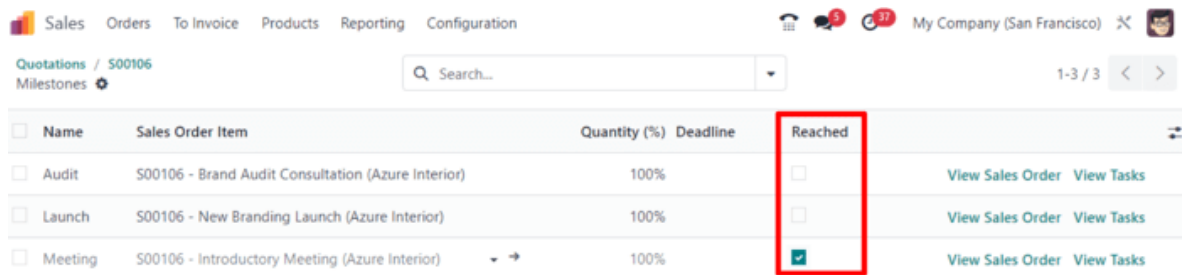
Repita este proceso para todas las tareas del objetivo.

Si estas tareas están configuradas correctamente, los empleados podrán registrar su progreso mientras trabajan en la tarea, además de agregar cualquier nota relacionada con la tarea.

Una vez que esa tarea esté completa, significa que se ha alcanzado ese objetivo. En ese momento, es hora de facturarla.

Si desea facturar un objetivo primero regrese a la orden de venta, ya sea a través de los enlaces de navegación o a través de la aplicación de **Ventas -> Órdenes -> Órdenes** y seleccionar la orden de venta correspondiente.

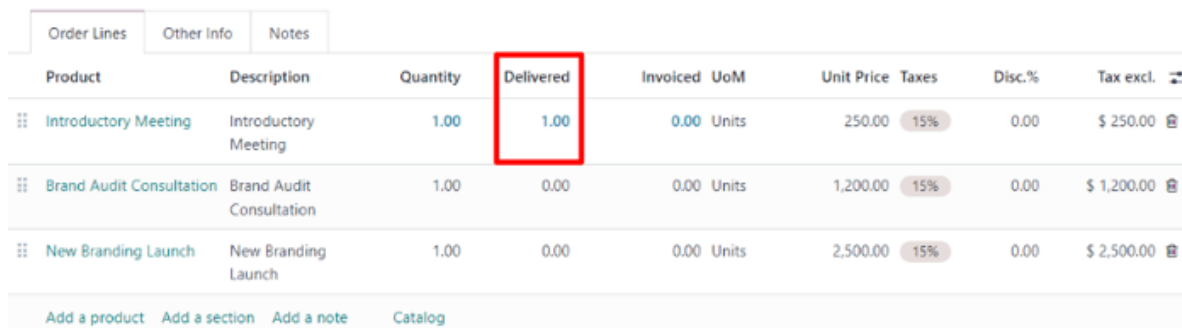
Vuelva al formulario de la orden de venta, haga clic en el botón inteligente **objetivos** y marque la casilla en la columna **alcanzado** para esa tarea en específico.



<input type="checkbox"/>	Name	Sales Order Item	Quantity (%)	Deadline	Reached	
<input type="checkbox"/>	Audit	S00106 - Brand Audit Consultation (Azure Interior)	100%		<input type="checkbox"/>	<a href="#">View Sales Order</a> <a href="#">View Tasks</a>
<input type="checkbox"/>	Launch	S00106 - New Branding Launch (Azure Interior)	100%		<input type="checkbox"/>	<a href="#">View Sales Order</a> <a href="#">View Tasks</a>
<input type="checkbox"/>	Meeting	S00106 - Introductory Meeting (Azure Interior)	100%		<input checked="" type="checkbox"/>	<a href="#">View Sales Order</a> <a href="#">View Tasks</a>

A continuación, regrese a la orden de venta mediante el botón **ver orden de venta** en la página **objetivos**, o a través de los enlaces de navegación.

De nuevo en la orden de venta, el artículo de línea para el objetivo que se ha alcanzado tiene su columna **entregado** completada. Esto se debe a que se ha alcanzado el objetivo y, por lo tanto, se ha entregado.



Product	Description	Quantity	Delivered	Invoiced	UoM	Unit Price	Taxes	Disc.%	Tax excl.
Introductory Meeting	Introductory Meeting	1.00	1.00	0.00	Units	250.00	15%	0.00	\$ 250.00
Brand Audit Consultation	Brand Audit Consultation	1.00	0.00	0.00	Units	1,200.00	15%	0.00	\$ 1,200.00
New Branding Launch	New Branding Launch	1.00	0.00	0.00	Units	2,500.00	15%	0.00	\$ 2,500.00

Haga clic en **crear factura** en la esquina superior izquierda. Al hacerlo, se mostrará la ventana emergente **crear facturas**.

## Create invoices



- Create Invoice ?
- Regular invoice
  - Down payment (percentage)
  - Down payment (fixed amount)

Create Draft Invoice

Cancel

En la ventana emergente **crear factura**, deje la opción **crear factura** en la selección predeterminada **factura normal** y haga clic en el botón **crear borrador de factura**.

Al hacer clic en **crear borrador de factura**, Odoo mostrará el **borrador de factura de cliente**, que muestra *solo* el objetivo alcanzado en la pestaña **líneas de la factura**.

Customer Invoice

### Draft

Customer: Azure Interior  
4557 De Silva St  
Fremont CA 94538  
United States - US12345677

Invoice Date: [ ]  
Payment Reference: [ ]  
Payment terms: End of Following Month  
Journal: Customer Invoices in USD

Delivery Address: Azure Interior

Invoice Lines | Journal Items | Other Info

Product	Label	Account	Analytic Distribution	Quantity	UoM	Price	Taxes	Tax excl.
Introductory Meeting	Introductory Meeting	400000 Product Sales	Rebranding Projects	1.00	Units	250.00	15%	\$ 250.00

Add a line | Add a section | Add a note

Desde esta página de factura, haga clic en el botón **confirmar** para confirmar la factura. Luego, cuando el cliente haya pagado por este objetivo, haga clic en **registrar pago**.

Cuando haga clic en **registrar pago**, aparecerá la ventana emergente de **registrar pago**.

## Register Payment



Journal	Bank	Amount	\$287.50	USD
Payment Method ?	Manual	Payment Date	08/22/2023	
Recipient Bank Account		Memo	INV/2023/00046	

Create Payment

Discard

En esta ventana emergente, confirme la precisión de los campos autocompletados y luego haga clic en **crear pago**.

Cuando se hace clic, la ventana emergente desaparece y Odoo vuelve a la factura para ese objetivo, que ahora tiene un listón verde con la leyenda **en proceso de pago** en la esquina superior derecha. Este listón indica que la factura se ha pagado.

Customer Invoice

### INV/2023/00046

Customer Azure Interior  
4557 De Silva St  
Fremont CA 94538  
United States – US12345677

Invoice Date 08/22/2023

Payment Reference ? INV/2023/00046

Payment terms End of Following Month

Delivery Address ? Azure Interior

Journal Customer Invoices in USD

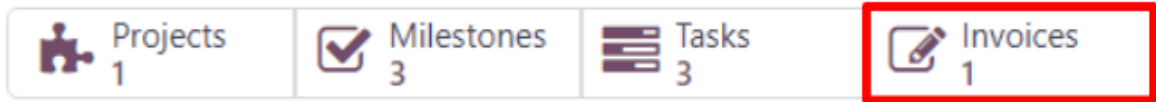
IN PAYMENT

Product	Label	Account	Analytic Distrib...	Quantity	UoM	Price	Taxes	Tax excl. ↕
Introductory Meeting	Introductory Meeting	400000 Product Sales	Rebranding Projects	1.00	Units	250.00	15%	\$ 250.00

Luego, regrese a la orden de venta a través de los enlaces de navegación. En la orden de venta, vaya a la pestaña **líneas de la orden**, ahí podrá ver el objetivo alcanzado que se ha facturado y pagado, con la columna **facturado** completada.

Product	Description	Quantity	Delivered	Invoiced	UoM	Unit Price	Taxes	Disc.%	Tax excl. ↕
Introductory Meeting	Introductory Meeting	1.00	1.00	1.00	Units	250.00	15%	0.00	\$ 250.00
Brand Audit Consultation	Brand Audit Consultation	1.00	0.00	0.00	Units	1,200.00	15%	0.00	\$ 1,200.00
New Branding Launch	New Branding Launch	1.00	0.00	0.00	Units	2,500.00	15%	0.00	\$ 2,500.00

También hay un nuevo botón inteligente **Facturas** en la parte superior de la orden de venta. Al hacer clic en él podrá ver todas las facturas vinculadas a esta orden de venta.



Repita el proceso anterior para cada objetivo conforme se vaya trabajando en él y, posteriormente, se complete.

Continúe ese proceso hasta que se haya completado todo el proyecto, se haya facturado cada objetivo y se haya pagado la orden completa.