

Sổ tay tự học Odoo Sales cho ABC Foods

Table of Contents

Giới thiệu	2
Ai nên dùng tài liệu này.....	2
Kết quả sau khi hoàn thành	3
Lộ trình học nhanh.....	3
Chuẩn bị trước khi thực hành.....	4
Dữ liệu mẫu cho ABC Foods	5
Bài 1: Tổng quan Odoo Sales.....	6
Bài 2: Tạo báo giá đầu tiên.....	7
Bài 3: Tạo sản phẩm bán hàng.....	7
Bài 4: Product Variants cho quy cách sản phẩm	8
Bài 5: Quotation Templates	9
Bài 6: PDF Quote Builder và tài liệu bán hàng	10
Bài 7: Product Documents	10
Bài 8: Online Quotations, chữ ký và thanh toán online.....	11
Bài 9: Invoicing Policies	12
Bài 10: Discounts và Promotions	13
Bài 11: Coupons, Loyalty Programs và Gift Cards	13
Bài 12: Sales Tax và Fiscal Positions.....	14
Bài 13: Delivery Prices và Delivery Lead Times.....	15
Bài 14: Dropshipping.....	16
Bài 15: Pricelists nhiều giá cho nhiều nhóm khách hàng.....	17
Bài 16: Pricelist Discounts, Margins và Rounding.....	18
Bài 17: Commission Plans cho đội sales.....	19
Bài 18: Gelato Connector và kênh bán hàng đặc thù	20
Bài thực hành tổng hợp cuối khóa.....	20
Checklist dành cho người học.....	21
Lỗi thường gặp và cách xử lý	22
Phụ lục: Mẫu dữ liệu import đơn giản.....	23
Phụ lục: Bộ câu hỏi kiểm tra cuối khóa	24
Kết luận	24



Giới thiệu

Tài liệu này được thiết kế để người dùng ABC Foods có thể tự học và tự thực hành các nghiệp vụ bán hàng trên Odoo Sales. Nội dung được biên soạn từ transcript training Odoo Sales do MICAD cung cấp, đồng thời được điều chỉnh cho bối cảnh doanh nghiệp sản xuất và phân phối thực phẩm, gia vị, nước chấm, kênh đại lý, siêu thị, B2B, B2C và thương mại điện tử.

Mục tiêu của tài liệu là giúp người học hiểu toàn bộ luồng bán hàng trên Odoo:

- Khách hàng / cơ hội bán hàng
 - báo giá
 - gửi báo giá online
 - khách xác nhận / ký / thanh toán
 - sales order
 - giao hàng
 - xuất hóa đơn
 - thu tiền
 - báo cáo doanh số và hoa hồng

Tài liệu này nên được dùng cùng với các tài liệu Odoo Purchase, Inventory và Manufacturing đã xây dựng trước đó. Sales tạo nhu cầu bán hàng, Inventory xử lý giao hàng, Manufacturing tạo thành phẩm khi thiếu hàng, Purchase bổ sung nguyên liệu hoặc hàng mua ngoài.

Ai nên dùng tài liệu này

Nhóm người dùng	Mục tiêu cần đạt
Nhân viên kinh doanh	Tạo báo giá, gửi báo giá, xác nhận đơn hàng, theo dõi trạng thái
Trưởng nhóm sales	Kiểm soát pipeline báo giá, doanh số, chiết khấu, đội sales
Kế toán bán hàng	Kiểm tra chính sách xuất hóa đơn, thuế, thanh toán, công nợ
Kho vận	Nhận thông tin giao hàng từ Sales Order, xử lý delivery order
Marketing / Trade Marketing	Thiết lập chương trình khuyến mãi, coupon, loyalty, gift card
Ban quản lý	Theo dõi doanh số, hiệu quả bảng giá, kênh bán hàng và commission
MICAD consultant	Dùng tài liệu này làm giáo trình triển khai/demo online cho khách hàng



Kết quả sau khi hoàn thành

Sau khi hoàn thành tài liệu này, người học cần làm được:

- Hiểu vai trò của Odoo Sales trong chuỗi bán hàng, kho, sản xuất, kế toán và giao hàng.
- Tạo mới khách hàng và báo giá bán hàng.
- Tạo sản phẩm, biến thể sản phẩm và quy cách đóng gói.
- Dùng quotation template để tạo báo giá nhanh và đồng nhất.
- Gắn tài liệu sản phẩm và nội dung PDF vào báo giá.
- Gửi online quotation để khách hàng xem, ký, xác nhận hoặc thanh toán online.
- Hiểu sự khác nhau giữa invoicing based on ordered quantities và delivered quantities.
- Thiết lập chiết khấu, chương trình khuyến mãi, coupon, loyalty và gift card ở mức ứng dụng.
- Hiểu cách sử dụng thuế bán hàng, fiscal position và thuế theo khách hàng/sản phẩm.
- Cấu hình phí giao hàng và lead time giao hàng.
- Hiểu khi nào dùng dropshipping.
- Tạo nhiều pricelist cho nhiều nhóm khách hàng như đại lý, siêu thị, khách lẻ, xuất khẩu.
- Tạo quy tắc giá có discount, margin và rounding.
- Thiết lập commission plans cho đội sales.
- Hoàn thành một kịch bản bán hàng tổng hợp từ báo giá đến giao hàng và hóa đơn.

Lộ trình học nhanh

Giai đoạn	Bài học	Mục tiêu
Nền tảng Sales	Bài 1 đến Bài 4	Hiểu dashboard, báo giá, sản phẩm và biến thể
Tăng tốc báo giá	Bài 5 đến Bài 8	Dùng template, PDF, tài liệu sản phẩm và online quotation
Đơn hàng và hóa đơn	Bài 9 đến Bài 13	Xuất hóa đơn, thuế, phí giao hàng và lead time
Chính sách giá	Bài 10, 11, 15, 16	Discount, coupon, loyalty, gift card, pricelist, margin
Quản trị nâng cao	Bài 14, 17, 18	Dropshipping, commission và kênh bán hàng đặc thù
Đánh giá cuối khóa	Bài thực hành tổng hợp	Tự xử lý một quy trình bán hàng hoàn chỉnh cho ABC Foods



Chuẩn bị trước khi thực hành

Ứng dụng cần có

Database Odoo Online trial nên bật tối thiểu:

- Sales
- Contacts
- Inventory
- Invoicing hoặc Accounting
- Purchase nếu muốn thực hành dropshipping hoặc replenishment
- Website/eCommerce nếu muốn thực hành online quotation hoặc bán online sâu hơn
- Email Marketing hoặc Marketing Automation nếu muốn mở rộng campaign bán hàng

Cấu hình nên bật trong Sales

Vào **Sales > Configuration > Settings**, kiểm tra các nhóm sau:

Nhóm cấu hình	Nên bật khi nào
Quotations & Orders	Khi cần quotation templates, online signature, online payment
PDF Quote Builder	Khi muốn báo giá đẹp, có trang giới thiệu, điều khoản, hình ảnh
Product Variants	Khi sản phẩm có nhiều quy cách, kích cỡ, hương vị, bao bì
Pricelists	Khi cần nhiều bảng giá theo kênh/khách hàng
Discounts	Khi nhân viên sales được nhập giảm giá trên dòng báo giá
Promotions, Loyalty & Gift Card	Khi triển khai chương trình khuyến mãi và giữ chân khách hàng
Shipping Costs	Khi cần tính phí vận chuyển trên báo giá/đơn hàng
Delivery Date	Khi cần cam kết ngày giao hàng
Commissions	Khi cần tính hoa hồng đội sales

Cấu hình liên quan Inventory và Accounting

Ứng dụng	Cấu hình cần kiểm tra
Inventory	Delivery methods, routes, dropshipping, stock availability, lead time
Accounting	Taxes, fiscal positions, invoice policy, payment terms



Ứng dụng	Cấu hình cần kiểm tra
Contacts	Địa chỉ hóa đơn, địa chỉ giao hàng, điều khoản thanh toán, pricelist theo khách

Dữ liệu mẫu cho ABC Foods

Khách hàng mẫu

Khách hàng	Loại	Ghi chú
Siêu thị An Phú	B2B / Modern Trade	Mua theo thùng, cần giao hàng định kỳ
Đại lý Gia Vị Minh Anh	Đại lý	Có bảng giá đại lý và chiết khấu theo số lượng
Nhà hàng Phở Việt	HORECA	Mua số lượng vừa, cần giao nhanh
Khách lẻ Online	B2C	Mua qua website, có khuyến mãi/coupon
Nhà phân phối Miền Trung	Distributor	Mua số lượng lớn, có commission và hạn mức công nợ

Sản phẩm mẫu

Sản phẩm	Loại	Đơn vị bán	Giá mẫu
Muối Ót Tây Ninh 120g	Storable Product	Hộp	25.000
Muối Ót Tây Ninh 120g - Thùng 24 hộp	Storable Product	Thùng	520.000
Tương Ót Chai 250g	Storable Product	Chai	32.000
Sốt Chấm Hải Sản 200g	Storable Product	Chai	38.000
Combo Gia Vị Dừng Thử	Kit / Combo	Bộ	120.000
Phí vận chuyển nội thành	Service	Lần	30.000

Pricelist mẫu

Pricelist	Đối tượng	Quy tắc
Giá bán lẻ	Khách lẻ, eCommerce	Giá niêm yết
Giá đại lý	Đại lý	Giảm 12% so với giá bán lẻ
Giá siêu thị	Modern Trade	Giá theo hợp đồng, có điều



Pricelist	Đối tượng	Quy tắc
		khoản giao hàng
Giá nhà phân phối	Distributor	Giảm 18%, áp dụng đơn tối thiểu
Giá campaign Tết	Khách campaign	Giảm theo sản phẩm/nhóm sản phẩm trong thời gian giới hạn

Bài 1: Tổng quan Odoo Sales

Mục tiêu

Người học hiểu Odoo Sales là nơi quản lý báo giá, đơn bán hàng, khách hàng, sản phẩm, bảng giá, điều khoản thanh toán, chương trình khuyến mãi, giao hàng và hóa đơn. Sales là đầu vào quan trọng cho Inventory, Manufacturing và Accounting.

Dashboard Sales

Khi mở **Sales**, người dùng thường thấy danh sách quotations và sales orders. Odoo có thể mặc định chỉ hiển thị báo giá liên quan đến người dùng hiện tại. Nếu muốn xem toàn bộ dữ liệu, cần bỏ filter mặc định trong thanh tìm kiếm.

Các màn hình chính

Menu	Dùng để làm gì
Orders > Quotations	Tạo và quản lý báo giá
Orders > Orders	Quản lý sales orders đã xác nhận
Orders > To Invoice	Theo dõi đơn cần xuất hóa đơn
Products > Products	Quản lý sản phẩm bán
Products > Pricelists	Quản lý bảng giá
Reporting	Xem phân tích doanh số
Configuration > Settings	Bật/tắt các tính năng bán hàng

Bài thực hành

1. Vào **Sales**.
2. Xem danh sách Quotations.
3. Bỏ filter mặc định nếu chỉ thấy báo giá của mình.
4. Chuyển qua các dạng xem: List, Kanban, Calendar, Pivot hoặc Graph nếu có.
5. Mở **Configuration > Settings** và ghi lại các tính năng đang bật.

Kiểm tra nhanh

- Vì sao Sales cần liên kết với Inventory?
- Quotations khác gì với Sales Orders?
- Khi nào cần dùng Reporting trong Sales?



Bài 2: Tạo báo giá đầu tiên

Mục tiêu

Người học biết tạo một báo giá bán hàng từ đầu, chọn khách hàng, sản phẩm, số lượng, giá, điều khoản thanh toán, gửi báo giá và xác nhận thành sales order.

Các bước thực hành

1. Vào **Sales > Orders > Quotations**.
2. Bấm **New**.
3. Chọn khách hàng **Đại lý Gia Vị Minh Anh**.
4. Kiểm tra địa chỉ hóa đơn và địa chỉ giao hàng.
5. Kiểm tra pricelist tự động áp dụng cho khách hàng.
6. Thêm sản phẩm **Muối Ớt Tây Ninh 120g - Thùng 24 hộp**.
7. Nhập số lượng **20 thùng**.
8. Thêm sản phẩm **Tương Ớt Chai 250g** hoặc combo nếu cần.
9. Kiểm tra thuế, chiết khấu và tổng tiền.
10. Nhập ngày hết hạn báo giá nếu muốn.
11. Chọn payment terms, ví dụ **Thanh toán 30 ngày**.
12. Bấm **Send by Email** để gửi báo giá.
13. Bấm **Confirm** để chuyển thành Sales Order.

Các trạng thái cần nhớ

Trạng thái	Ý nghĩa
Quotation	Báo giá nháp hoặc đã gửi cho khách
Quotation Sent	Báo giá đã gửi
Sales Order	Khách đã xác nhận
To Invoice	Đơn đã đủ điều kiện xuất hóa đơn
Fully Invoiced	Đã xuất hóa đơn đầy đủ

Bài tập

Tạo một báo giá cho **Siêu thị An Phú** gồm 50 thùng Muối Ớt và 30 thùng Tương Ớt. Sau đó gửi báo giá bằng email nháp và xác nhận thành Sales Order.

Bài 3: Tạo sản phẩm bán hàng

Mục tiêu

Người học biết tạo sản phẩm trong Sales, phân biệt sản phẩm tồn kho, dịch vụ, combo/kit và thiết lập thông tin bán hàng cơ bản.

Các trường quan trọng trên sản phẩm

Trường	Ý nghĩa
--------	---------



Trường	Ý nghĩa
Product Name	Tên sản phẩm
Can be Sold	Cho phép bán sản phẩm
Can be Purchased	Cho phép mua sản phẩm
Product Type	Storable, Consumable hoặc Service
Sales Price	Giá bán mặc định
Customer Taxes	Thuế bán hàng mặc định
Unit of Measure	Đơn vị tính chính
Invoicing Policy	Xuất hóa đơn theo số lượng đặt hoặc giao
Routes	Manufacture, Buy, Dropship, MTO tùy quy trình

Các bước thực hành

1. Vào **Sales > Products > Products**.
2. Bấm **New**.
3. Nhập tên **Sốt Chấm Hải Sản 200g**.
4. Chọn **Can be Sold**.
5. Nếu sản phẩm cần mua hoặc sản xuất, bật thêm **Can be Purchased** hoặc route tương ứng.
6. Chọn **Product Type = Storable Product**.
7. Nhập **Sales Price = 38.000**.
8. Chọn thuế bán hàng phù hợp.
9. Vào tab Sales, kiểm tra invoicing policy.
10. Lưu sản phẩm.

Lưu ý cho ABC Foods

- Sản phẩm vật lý nên để **Storable Product** để liên kết với tồn kho.
- Dịch vụ như phí giao hàng hoặc phí tư vấn có thể để **Service**.
- Sản phẩm bán theo thùng và hộp cần chuẩn hóa đơn vị tính trước khi triển khai thật.
- Nên thống nhất mã SKU theo quy tắc nội bộ để dễ import và báo cáo.

Bài 4: Product Variants cho quy cách sản phẩm

Mục tiêu

Người học biết tạo thuộc tính và biến thể sản phẩm khi cùng một sản phẩm có nhiều quy cách, hương vị, trọng lượng hoặc bao bì.

Ví dụ variants cho ABC Foods

Sản phẩm gốc	Thuộc tính	Biến thể
Muối Ớt Tây Ninh	Khối lượng	60g, 120g, 250g
Tương Ớt	Dung tích	250g, 500g, 1kg



Sản phẩm gốc	Thuộc tính	Biến thể
Sốt chấm	Hương vị	Hải sản, gà, bò, chay
Combo Gia Vị	Kênh bán	Bán lẻ, quà tặng, xuất khẩu

Các bước thực hành

1. Vào **Sales > Configuration > Settings**.
2. Bật **Variants** nếu chưa bật.
3. Vào **Sales > Configuration > Attributes**.
4. Tạo attribute **Khối lượng** với values **60g, 120g, 250g**.
5. Mở sản phẩm **Muối Ớt Tây Ninh**.
6. Vào tab **Attributes & Variants**.
7. Thêm attribute **Khối lượng**.
8. Lưu và kiểm tra các biến thể được tạo.
9. Thiết lập giá bán khác nhau cho từng biến thể nếu cần.

Bài tập

Tạo sản phẩm **Tương Ớt ABC Foods** với hai thuộc tính: dung tích và loại bao bì. Sau đó tạo báo giá cho hai biến thể khác nhau trong cùng một quotation.

Bài 5: Quotation Templates

Mục tiêu

Người học biết tạo mẫu báo giá để sales không phải nhập lại sản phẩm, điều khoản, nội dung giới thiệu và sản phẩm tùy chọn mỗi lần báo giá.

Khi nào dùng quotation template?

Tình huống	Ví dụ
Báo giá lặp lại nhiều lần	Gói mở đại lý mới
Có combo sản phẩm cố định	Combo gia vị dùng thử
Có điều khoản bán hàng riêng	Hợp đồng siêu thị, nhà phân phối
Cần đề xuất sản phẩm phụ	Bán hũ gia vị kèm combo nước chấm

Các bước thực hành

1. Vào **Sales > Configuration > Settings**.
2. Bật **Quotation Templates**.
3. Vào **Sales > Configuration > Quotation Templates**.
4. Bấm **New**.
5. Đặt tên **Gói mở đại lý ABC Foods**.
6. Thêm các sản phẩm thường bán cho đại lý.
7. Thêm optional products, ví dụ combo dùng thử hoặc vật phẩm POSM nếu có.
8. Nhập terms and conditions nếu cần.



9. Lưu template.
10. Tạo quotation mới và chọn template vừa tạo để kiểm tra dữ liệu tự điền.

Bài tập

Tạo template **Báo giá siêu thị** gồm ít nhất ba dòng sản phẩm, một điều khoản thanh toán và một optional product.

Bài 6: PDF Quote Builder và tài liệu bán hàng

Mục tiêu

Người học biết dùng PDF Quote Builder để làm báo giá chuyên nghiệp hơn, có trang giới thiệu, hình ảnh, nội dung sản phẩm, điều khoản, case study hoặc chương trình bán hàng.

Cấu trúc báo giá PDF nên có

Phần	Nội dung gợi ý
Cover	Logo ABC Foods, tên khách hàng, tên báo giá
Giới thiệu	Vài dòng về thương hiệu và cam kết chất lượng
Danh sách sản phẩm	Sản phẩm, số lượng, đơn giá, chiết khấu, tổng
Thông tin sản phẩm	Hình ảnh, quy cách, hạn dùng, đóng gói
Điều kiện thương mại	Thanh toán, giao hàng, hiệu lực báo giá
Sản phẩm đề xuất	Upsell/cross-sell

Các bước thực hành

1. Vào **Sales > Configuration > Settings**.
2. Bật **PDF Quote Builder** nếu có.
3. Tạo hoặc mở quotation template.
4. Thêm các trang PDF hoặc section nội dung.
5. Kiểm tra preview báo giá.
6. Tạo quotation mới từ template.
7. In hoặc gửi báo giá để xem file PDF.

Lưu ý

- Không nên đưa quá nhiều trang vào báo giá đầu tiên.
- Nên dùng hình sản phẩm rõ, thông tin quy cách ngắn gọn.
- Với khách B2B, phần điều kiện thương mại quan trọng hơn phần quảng cáo dài.

Bài 7: Product Documents

Mục tiêu

Người học biết gắn tài liệu vào sản phẩm để khách hàng có thể xem thông tin kỹ thuật, hình ảnh, chứng nhận hoặc hướng dẫn sử dụng khi nhận báo giá hoặc xem online.



Tài liệu sản phẩm nên có cho ABC Foods

Loại tài liệu	Ví dụ
Product sheet	Thông tin sản phẩm, quy cách, thành phần, hạn dùng
Certificate	Chứng nhận an toàn thực phẩm, HACCP, ISO nếu có
Hình ảnh	Ảnh sản phẩm, ảnh thùng, ảnh display
Hướng dẫn sử dụng	Gợi ý món ăn, cách dùng, bảo quản
Tài liệu bán hàng	Chính sách đại lý, chương trình trade marketing

Các bước thực hành

1. Mở sản phẩm **Muối Ớt Tây Ninh 120g**.
2. Vào tab hoặc smart button liên quan đến documents.
3. Upload file product sheet.
4. Chọn thời điểm hiển thị: trên quotation, trên website hoặc nội bộ.
5. Tạo báo giá có sản phẩm này.
6. Kiểm tra tài liệu có xuất hiện theo đúng cấu hình không.

Bài tập

Tạo một product document cho **Tương Ớt Chai 250g** với nội dung mô tả quy cách, đóng gói và hạn dùng. Sau đó kiểm tra tài liệu trong báo giá.

Bài 8: Online Quotations, chữ ký và thanh toán online

Mục tiêu

Người học biết gửi báo giá online để khách có thể xem, chọn optional products, ký xác nhận hoặc thanh toán online nếu hệ thống đã cấu hình payment provider.

Giá trị của online quotation

Lợi ích	Ý nghĩa
Khách xem báo giá trên portal	Giảm gửi file rời rạc qua email
Khách ký online	Rút ngắn thời gian xác nhận đơn
Khách thanh toán online	Phù hợp khách lẻ hoặc đơn nhỏ
Optional products	Tăng cơ hội upsell/cross-sell
Theo dõi trạng thái	Sales biết báo giá đã gửi, đã xác nhận hay chưa

Các bước thực hành

1. Vào **Sales > Configuration > Settings**.
2. Bật **Online Signature** và **Online Payment** nếu cần.
3. Tạo quotation cho **Nhà hàng Phở Việt**.
4. Thêm sản phẩm chính.
5. Thêm optional product, ví dụ **Combo Gia Vị Dùng Thử**.



6. Bấm **Send by Email**.
7. Mở link quotation như khách hàng.
8. Kiểm tra nút ký/xác nhận/thanh toán.
9. Xác nhận báo giá và quay lại Odoo để xem trạng thái.

Lưu ý triển khai

- Với khách B2B lớn, online signature rất hữu ích.
- Với thanh toán online, cần cấu hình nhà cung cấp thanh toán và chính sách kế toán rõ ràng.
- Nếu khách dùng quy trình phê duyệt nội bộ, vẫn có thể dùng online quotation để xem và phản hồi trước khi ký hợp đồng chính thức.

Bài 9: Invoicing Policies

Mục tiêu

Người học hiểu chính sách xuất hóa đơn ảnh hưởng đến thời điểm tạo invoice: theo số lượng đặt hàng hoặc theo số lượng đã giao.

Hai chính sách chính

Chính sách	Ý nghĩa	Khi phù hợp
Ordered Quantities	Xuất hóa đơn dựa trên số lượng khách đặt	Thu tiền trước, sản phẩm chuẩn, dịch vụ
Delivered Quantities	Xuất hóa đơn dựa trên số lượng đã giao	Giao hàng nhiều đợt, hàng tồn kho, B2B

Ví dụ cho ABC Foods

Tình huống	Chính sách gợi ý
Khách lẻ online thanh toán trước	Ordered Quantities
Đại lý nhận hàng theo nhiều đợt	Delivered Quantities
Siêu thị chỉ chấp nhận hóa đơn theo hàng đã nhận	Delivered Quantities
Dịch vụ hỗ trợ trung bày hoặc phí giao hàng	Ordered Quantities hoặc theo chính sách nội bộ

Các bước thực hành

1. Mở sản phẩm **Muối Ớt Tây Ninh 120g - Thùng 24 hộp**.
2. Vào tab Sales.
3. Chọn **Invoicing Policy = Delivered Quantities**.
4. Tạo sales order 20 thùng.
5. Confirm sales order.
6. Kiểm tra nút Create Invoice trước khi giao hàng.
7. Xử lý delivery order một phần, ví dụ giao 10 thùng.



8. Quay lại sales order và tạo invoice.
9. Quan sát invoice chỉ tính 10 thùng nếu chính sách theo delivered quantities.

Bài tập

Tạo hai sản phẩm giống nhau nhưng khác invoicing policy. Tạo hai đơn bán và so sánh thời điểm hệ thống cho phép xuất hóa đơn.

Bài 10: Discounts và Promotions

Mục tiêu

Người học biết thiết lập giảm giá trên báo giá và tạo chương trình khuyến mãi cơ bản để thúc đẩy doanh số.

Các loại giảm giá thường gặp

Loại	Ví dụ
Giảm giá trực tiếp trên dòng	Sales giảm 5% cho khách thân thiết
Giảm theo số lượng	Mua từ 100 thùng giảm thêm 3%
Giảm theo campaign	Chương trình Tết hoặc khai trương đại lý
Tặng sản phẩm	Mua 10 thùng tặng 1 thùng hoặc tặng mẫu dùng thử

Các bước bật discount trên quotation line

1. Vào **Sales > Configuration > Settings**.
2. Bật tính năng **Discounts**.
3. Tạo quotation mới.
4. Thêm sản phẩm và số lượng.
5. Nhập discount theo phần trăm trên dòng sản phẩm.
6. Kiểm tra subtotal và total.
7. Gửi báo giá hoặc xác nhận đơn.

Bài tập

Tạo báo giá cho đại lý 100 thùng Muối Ót, áp dụng discount 5% trên dòng sản phẩm. Sau đó so sánh tổng tiền trước và sau giảm giá.

Bài 11: Coupons, Loyalty Programs và Gift Cards

Mục tiêu

Người học hiểu cách Odoo hỗ trợ coupon, loyalty và gift card. Đây là phần phù hợp cho kênh B2C, eCommerce, chương trình bán lẻ, hoặc campaign marketing.

Coupons

Coupon là mã khuyến mãi dùng để khách nhập khi mua hàng hoặc sales áp dụng vào báo giá.



Ví dụ:

- Mã **TET2026** giảm 10% cho combo Tết.
- Mã **DAILYMOI** giảm 5% cho đơn hàng đại lý đầu tiên.
- Mã **FREESHIP-HCM** miễn phí vận chuyển nội thành.

Loyalty Programs

Loyalty Program giúp khách tích điểm hoặc nhận ưu đãi sau nhiều lần mua.

Ví dụ:

- Mua mỗi 1.000.000 đồng được 10 điểm.
- Tích 100 điểm đổi voucher 100.000 đồng.
- Đại lý đạt doanh số quý được ưu đãi thêm.

Gift Cards

Gift card phù hợp hơn với bán lẻ, eCommerce hoặc chương trình quà tặng.

Ví dụ:

- Mua combo quà Tết từ 500.000 đồng nhận gift card 50.000 đồng.
- Tặng gift card cho khách hàng thân thiết.

Các bước thực hành

1. Vào **Sales > Configuration > Settings**.
2. **Bật Promotions, Loyalty & Gift Card**.
3. Vào menu chương trình khuyến mãi/loyalty.
4. Tạo chương trình **TET2026 - Giảm 10% Combo Tết**.
5. Thiết lập điều kiện áp dụng.
6. Thiết lập phần thưởng.
7. Tạo quotation hoặc đơn online để kiểm tra mã khuyến mãi.

Lưu ý

- Với ABC Foods, coupon/loyalty nên demo sau khi khách đã hiểu báo giá và sales order.
- Nếu triển khai B2B, chương trình chiết khấu theo pricelist thường quan trọng hơn gift card.
- Nếu triển khai eCommerce, coupon và loyalty sẽ có giá trị cao hơn.

Bài 12: Sales Tax và Fiscal Positions

Mục tiêu

Người học hiểu cách Odoo áp dụng thuế bán hàng trên sản phẩm, khách hàng và báo giá. Phần này cần phối hợp với kế toán vì liên quan đến hóa đơn, quy định thuế và cấu hình localization.



Khái niệm chính

Khái niệm	Ý nghĩa
Sales Tax	Thuế áp dụng khi bán hàng
Customer Tax	Thuế mặc định trên sản phẩm bán
Fiscal Position	Quy tắc thay thế thuế/tài khoản theo khách hàng hoặc vùng
Tax Included	Giá đã bao gồm thuế
Tax Excluded	Giá chưa bao gồm thuế

Luồng áp dụng thuế thường gặp

- Sản phẩm có customer tax mặc định
- khách hàng có hoặc không có fiscal position
 - báo giá tự lấy thuế
 - invoice kế thừa thuế từ sales order

Các bước thực hành

1. Vào **Accounting/Invoicing > Configuration > Taxes**.
2. Kiểm tra thuế bán hàng mặc định.
3. Mở sản phẩm bán hàng.
4. Kiểm tra trường **Customer Taxes**.
5. Tạo quotation cho khách hàng trong nước.
6. Quan sát thuế tự động xuất hiện trên dòng sản phẩm.
7. Tạo hoặc chọn khách hàng có fiscal position đặc biệt nếu muốn thực hành.
8. Tạo quotation và so sánh thuế.

Lưu ý cho triển khai thật

- MICAD nên để kế toán khách hàng xác nhận cấu hình thuế.
- Không nên tự đặt logic thuế phức tạp nếu chưa có yêu cầu kế toán.
- Với demo, chỉ cần minh họa thuế mặc định và fiscal position đơn giản.

Bài 13: Delivery Prices và Delivery Lead Times

Mục tiêu

Người học biết tính phí giao hàng và cam kết thời gian giao hàng trên sales order. Đây là phần liên kết trực tiếp giữa Sales và Inventory.

Delivery Prices

Odoo có thể tính phí giao hàng theo:

Cách tính	Ví dụ
Fixed Price	Phí giao nội thành 30.000 đồng
Based on Rules	Phí theo trọng lượng, giá trị đơn hàng hoặc khu vực



Cách tính	Ví dụ
Carrier Integration	Kết nối đơn vị vận chuyển nếu có

Delivery Lead Times

Delivery lead time là số ngày từ lúc khách đặt hàng đến lúc giao hàng dự kiến. Lead time giúp sales cam kết ngày giao hàng chính xác hơn và giúp kho lên kế hoạch.

Các bước thực hành phí giao hàng

1. Vào **Sales > Configuration > Settings**.
2. Bật **Shipping Costs**.
3. Vào **Inventory > Configuration > Delivery Methods** hoặc menu tương ứng.
4. Tạo delivery method **Giao nội thành HCM**.
5. Chọn fixed price **30.000**.
6. Tạo quotation cho khách hàng.
7. Bấm **Add Shipping** hoặc thêm delivery method.
8. Kiểm tra phí vận chuyển trên báo giá.

Các bước thực hành delivery lead time

1. Mở sản phẩm bán hàng.
2. Thiết lập customer lead time nếu có.
3. Tạo sales order.
4. Kiểm tra expected delivery date.
5. Xác nhận đơn và kiểm tra delivery order trong Inventory.

Bài tập

Tạo hai delivery methods: giao nội thành cố định 30.000 và giao tỉnh theo đơn từ 1.000.000 miễn phí. Tạo hai báo giá để kiểm tra sự khác nhau.

Bài 14: Dropshipping

Mục tiêu

Người học hiểu dropshipping là quy trình nhà cung cấp giao hàng trực tiếp cho khách, doanh nghiệp không cần nhập hàng vào kho. Tính năng này phù hợp với hàng bán bổ sung, hàng ít tồn kho hoặc sản phẩm đối tác.

Khi nào nên dùng dropshipping?

Tình huống	Ví dụ
Không muốn giữ tồn kho	Sản phẩm phụ kiện, POSM, hàng ít bán
Nhà cung cấp giao thẳng tốt hơn	Hàng công kênh hoặc hàng từ đối tác
Muốn thử sản phẩm mới	Chưa chắc nhu cầu thị trường
Muốn giảm thao tác kho	Đơn hàng được vendor xử lý trực tiếp



Các bước thực hành

1. Cài hoặc bật tính năng **Dropshipping** nếu cần.
2. Mở sản phẩm cần dropship.
3. Bật route **Dropship**.
4. Thiết lập vendor cho sản phẩm.
5. Tạo sales order cho khách hàng.
6. Xác nhận sales order.
7. Kiểm tra purchase order hoặc dropship transfer phát sinh.
8. Xác nhận vendor giao hàng trực tiếp cho khách.

Lưu ý

- Dropshipping cần dữ liệu vendor chính xác.
- Phải thống nhất trách nhiệm giao hàng, chứng từ và chăm sóc khách hàng.
- Với ABC Foods, dropshipping có thể dùng cho hàng đối tác hoặc vật phẩm marketing, không nhất thiết dùng cho sản phẩm chủ lực.

Bài 15: Pricelists nhiều giá cho nhiều nhóm khách hàng

Mục tiêu

Người học biết tạo nhiều pricelist để bán cùng một sản phẩm với giá khác nhau theo nhóm khách hàng, kênh bán, vùng miền hoặc chương trình bán hàng.

Ví dụ pricelist cho ABC Foods

Pricelist	Đối tượng	Ví dụ
Retail Price	Khách lẻ	Giá niêm yết
Dealer Price	Đại lý	Giảm 12%
Distributor Price	Nhà phân phối	Giảm 18%, MOQ cao
Supermarket Price	Siêu thị	Giá theo hợp đồng
Export Price	Khách xuất khẩu	Giá theo ngoại tệ hoặc điều kiện riêng

Các bước thực hành

1. Vào **Sales > Configuration > Settings**.
2. Bật **Pricelists**.
3. Vào **Sales > Products > Pricelists** hoặc **Configuration > Pricelists**.
4. Tạo pricelist **Giá đại lý ABC Foods**.
5. Thêm rule giảm 12% cho nhóm sản phẩm gia vị.
6. Mở khách hàng **Đại lý Gia Vị Minh Anh**.
7. Gán pricelist này cho khách hàng.
8. Tạo quotation cho khách hàng.
9. Kiểm tra giá tự động áp dụng.



Bài tập

Tạo pricelist **Giá nhà phân phối Miền Trung** giảm 18% nhưng chỉ áp dụng khi số lượng từ 100 thùng trở lên.

Bài 16: Pricelist Discounts, Margins và Rounding

Mục tiêu

Người học biết tạo quy tắc giá nâng cao: giảm giá theo công thức, đảm bảo biên lợi nhuận tối thiểu và làm tròn giá bán.

Các thành phần thường dùng

Thành phần	Ý nghĩa
Discount	Giảm giá theo phần trăm hoặc công thức
Minimum Quantity	Số lượng tối thiểu để áp dụng giá
Margin	Biên lợi nhuận tối thiểu hoặc tối đa
Rounding	Làm tròn giá, ví dụ kết thúc bằng 900 hoặc 000
Validity Period	Thời gian hiệu lực của quy tắc giá

Ví dụ

Rule	Ý nghĩa
Giảm 10% cho đơn từ 50 thùng	Khuyến khích mua số lượng lớn
Giá không thấp hơn cost + 20%	Bảo vệ lợi nhuận
Làm tròn về 1.000 đồng	Giá nhìn chuyên nghiệp và dễ báo
Chỉ áp dụng trong tháng Tết	Campaign có thời hạn

Các bước thực hành

1. Mở pricelist **Giá campaign Tết**.
2. Thêm rule cho sản phẩm hoặc product category.
3. Chọn phương pháp tính giá theo công thức.
4. Nhập discount.
5. Nhập minimum margin nếu cần.
6. Nhập rounding nếu cần.
7. Nhập thời gian hiệu lực.
8. Tạo quotation và kiểm tra giá.

Bài tập

Tạo quy tắc giá cho **Combo Gia Vị Dùng Thử**: giảm 8%, làm tròn giá về 1.000 đồng và chỉ áp dụng trong tháng 1.



Bài 17: Commission Plans cho đội sales

Mục tiêu

Người học biết thiết lập commission plans để tính hoa hồng cho nhân viên kinh doanh dựa trên doanh số, sản phẩm, đội sales hoặc kỳ tính thưởng.

Vì sao cần commission?

Commission giúp:

- Khuyến khích nhân viên bán hàng đạt mục tiêu.
- Minh bạch cách tính thưởng.
- Giảm tính thủ công bằng Excel.
- Theo dõi hiệu quả sales theo kỳ.
- Áp dụng nhiều cấu trúc hoa hồng khác nhau cho nhiều đội sales.

Ví dụ commission cho ABC Foods

Kịch bản	Cách tính mẫu
Sales đại lý	1% doanh số đã xuất hóa đơn
Sales nhà phân phối	0,5% doanh số do giá trị đơn lớn
Sales sản phẩm mới	Thưởng thêm 2% cho sản phẩm cần đẩy
Trưởng nhóm	Thưởng theo tổng doanh số đội

Các bước thực hành

1. Vào **Sales > Configuration > Settings**.
2. Bật **Commissions**.
3. Vào menu commission plans.
4. Tạo plan **Hoa hồng Sales Đại lý theo quý**.
5. Chọn kỳ tính commission, ví dụ quarterly.
6. Chọn salespeople hoặc sales team áp dụng.
7. Thiết lập rule tính commission.
8. Tạo sales order và invoice mẫu.
9. Kiểm tra commission report.

Lưu ý

- Cần thống nhất commission tính theo sales order, invoice hay payment.
- Với triển khai thật, nên làm việc với quản lý sales và kế toán.
- Nên bắt đầu bằng một plan đơn giản trước khi triển khai nhiều tầng thưởng phức tạp.



Bài 18: Gelato Connector và kênh bán hàng đặc thù

Mục tiêu

Người học hiểu Gelato Connector là ví dụ về kết nối bán hàng/sản xuất theo mô hình print-on-demand hoặc fulfill qua đối tác. Nội dung này không phải trọng tâm cho ABC Foods, nhưng giúp người học hiểu Odoo Sales có thể mở rộng ra nhiều kênh bán hàng đặc thù.

Khi nào phần này có liên quan?

Tình huống	Mức độ liên quan
ABC Foods bán hàng thực phẩm chủ lực	Thấp
ABC Foods bán quà tặng, merchandise, vật phẩm marketing	Có thể liên quan
Doanh nghiệp cần đối tác fulfill đơn online	Có thể tham khảo
MICAD demo khả năng kết nối hệ sinh thái Odoo	Có thể dùng như ví dụ mở rộng

Gợi ý triển khai

Với ABC Foods, nên ưu tiên Sales, Inventory, Manufacturing, Purchase, Accounting trước. Các connector đặc thù chỉ nên đưa vào giai đoạn sau khi quy trình ERP lõi đã ổn định.

Bài thực hành tổng hợp cuối khóa

Tình huống

ABC Foods chuẩn bị chương trình bán hàng cho đại lý và siêu thị. Nhân viên sales cần tạo một báo giá chuyên nghiệp cho **Đại lý Gia Vị Minh Anh**, áp dụng bảng giá đại lý, thêm sản phẩm chủ lực, thêm optional product, tính phí giao hàng, gửi online quotation, khách xác nhận, kho giao một phần, kế toán xuất hóa đơn theo số lượng đã giao và trưởng nhóm xem báo cáo doanh số.

Yêu cầu thực hành

Người học cần tự thực hiện:

1. Tạo hoặc kiểm tra khách hàng **Đại lý Gia Vị Minh Anh**.
2. Gán pricelist **Giá đại lý ABC Foods** cho khách hàng.
3. Tạo sản phẩm **Muối Ớt Tây Ninh 120g - Thùng 24 hộp** nếu chưa có.
4. Tạo một product document cho sản phẩm.
5. Tạo quotation template **Gói mở đại lý ABC Foods**.
6. Tạo quotation mới từ template.
7. Thêm 100 thùng Muối Ớt và 50 thùng Tương Ớt.
8. Áp dụng discount hoặc pricelist đúng.
9. Thêm optional product **Combo Gia Vị Dùng Thử**.
10. Thêm delivery method **Giao nội thành HCM**.



11. Gửi online quotation cho khách.
12. Mở link quotation ở vai trò khách hàng và xác nhận.
13. Kiểm tra sales order được tạo.
14. Xử lý delivery một phần nếu có Inventory.
15. Tạo invoice theo delivered quantities.
16. Kiểm tra trạng thái invoice.
17. Xem Sales Reporting theo khách hàng, sản phẩm và salesperson.
18. Nếu có commission, kiểm tra doanh số có vào commission report không.

Kết quả cần nộp

Người học nên ghi lại:

- Mã quotation.
- Mã sales order.
- Tên khách hàng.
- Pricelist đã áp dụng.
- Sản phẩm và số lượng.
- Discount hoặc chương trình giá.
- Phí giao hàng.
- Trạng thái delivery.
- Trạng thái invoice.
- Ảnh hoặc dữ liệu từ Sales Reporting.

Checklist dành cho người học

Nhóm kỹ năng	Tôi đã làm được?
Mở Sales dashboard và dùng filter	<input type="checkbox"/>
Tạo quotation mới	<input type="checkbox"/>
Gửi quotation bằng email	<input type="checkbox"/>
Xác nhận quotation thành sales order	<input type="checkbox"/>
Tạo sản phẩm bán hàng	<input type="checkbox"/>
Tạo product variants	<input type="checkbox"/>
Tạo quotation template	<input type="checkbox"/>
Dùng PDF Quote Builder	<input type="checkbox"/>
Gắn product documents	<input type="checkbox"/>
Gửi online quotation	<input type="checkbox"/>
Bật online signature/payment ở mức hiểu biết	<input type="checkbox"/>
Hiểu invoicing policy	<input type="checkbox"/>
Áp dụng discount trên quotation line	<input type="checkbox"/>



Nhóm kỹ năng	Tôi đã làm được?
Tạo coupon hoặc promotion cơ bản	<input type="checkbox"/>
Hiểu loyalty/gift card	<input type="checkbox"/>
Kiểm tra sales tax	<input type="checkbox"/>
Tạo delivery method	<input type="checkbox"/>
Thiết lập delivery lead time	<input type="checkbox"/>
Hiểu dropshipping	<input type="checkbox"/>
Tạo pricelist theo nhóm khách hàng	<input type="checkbox"/>
Tạo rule giá có discount/margin/rounding	<input type="checkbox"/>
Hiểu commission plan	<input type="checkbox"/>
Xem Sales Reporting	<input type="checkbox"/>

Lỗi thường gặp và cách xử lý

Lỗi	Nguyên nhân thường gặp	Cách xử lý
Không thấy tất cả báo giá	Đang có filter mặc định theo người dùng hiện tại	Xóa filter trong search bar
Không chọn được sản phẩm trong quotation	Sản phẩm chưa bật Can be Sold	Mở product và bật Can be Sold
Giá không đúng	Pricelist sai hoặc chưa gán cho khách hàng	Kiểm tra pricelist trên customer và quotation
Không thấy cột Discount	Chưa bật Discounts trong settings	Bật Discounts trong Sales settings
Không dùng được variants	Chưa bật Variants	Bật Product Variants trong settings
Quotation template không tự điền	Chưa cấu hình template hoặc chọn sai template	Kiểm tra template lines và chọn lại template
Online quotation không có ký online	Chưa bật Online Signature	Bật Online Signature trong Sales settings
Không thanh toán online được	Chưa cấu hình payment provider	Cấu hình payment provider trước khi demo
Không tạo được invoice	Invoicing policy theo delivered quantities nhưng chưa giao hàng	Xử lý delivery hoặc đổi chính sách nếu phù hợp
Thuế không đúng	Product tax, fiscal position hoặc localization chưa đúng	Phối hợp kế toán kiểm tra taxes và fiscal positions
Không thêm được phí giao hàng	Chưa bật Shipping Costs hoặc chưa có delivery method	Bật Shipping Costs và tạo delivery method



Lỗi	Nguyên nhân thường gặp	Cách xử lý
Sales order không tạo delivery	Sản phẩm là service hoặc route/tồn kho chưa đúng	Kiểm tra product type và Inventory configuration
Dropshipping không tạo PO	Chưa bật route dropship hoặc chưa có vendor	Kiểm tra route và vendor trên product
Commission không tính	Chưa bật commission hoặc chưa đúng rule/kỳ tính	Kiểm tra commission settings và plan

Phụ lục: Mẫu dữ liệu import đơn giản

Customers

Name	Type	Pricelist	Payment Terms
Siêu thị An Phú	Company	Giá siêu thị	30 Days
Đại lý Gia Vị Minh Anh	Company	Giá đại lý ABC Foods	15 Days
Nhà hàng Phở Việt	Company	Giá bán lẻ	Immediate Payment
Nhà phân phối Miền Trung	Company	Giá nhà phân phối	30 Days

Products

Name	Product Type	Sales Price	UoM	Invoicing Policy
Muối Ớt Tây Ninh 120g	Storable Product	25000	Hộp	Delivered Quantities
Muối Ớt Tây Ninh 120g - Thùng 24 hộp	Storable Product	520000	Thùng	Delivered Quantities
Tương Ớt Chai 250g	Storable Product	32000	Chai	Delivered Quantities
Sốt Chấm Hải Sản 200g	Storable Product	38000	Chai	Delivered Quantities
Combo Gia Vị Dừng Thử	Storable Product hoặc Kit	120000	Bộ	Ordered Quantities
Phí vận chuyển nội thành	Service	30000	Lần	Ordered Quantities

Pricelist Rules

Pricelist	Rule	Value
Giá đại lý ABC Foods	Giảm trên toàn bộ sản phẩm gia vị	12%
Giá nhà phân phối	Giảm khi đơn từ 100 thùng	18%
Giá campaign Tết	Giảm combo Tết	8%



Pricelist	Rule	Value
Giá bán lẻ	Giá mặc định	Không giảm

Phụ lục: Bộ câu hỏi kiểm tra cuối khóa

1. Odoo Sales liên kết với những ứng dụng nào trong quy trình ERP?
2. Quotation khác Sales Order như thế nào?
3. Khi nào nên dùng quotation template?
4. Product variants phù hợp với tình huống nào?
5. Product document giúp ích gì cho báo giá?
6. Online quotation giúp giảm thao tác thủ công như thế nào?
7. Ordered quantities khác delivered quantities ở điểm nào?
8. Với khách siêu thị giao hàng nhiều đợt, nên dùng invoicing policy nào?
9. Pricelist khác discount trực tiếp trên quotation line như thế nào?
10. Khi nào nên dùng coupon?
11. Loyalty program phù hợp với kênh bán nào?
12. Gift card có phải trọng tâm cho B2B không?
13. Fiscal position dùng để làm gì?
14. Delivery price có thể tính theo những cách nào?
15. Delivery lead time giúp ích gì cho sales và kho?
16. Dropshipping phù hợp với loại sản phẩm nào?
17. Margin trong pricelist giúp bảo vệ điều gì?
18. Commission nên tính theo sales order, invoice hay payment? Vì sao cần thống nhất?
19. Sales Reporting nên xem theo những chiều nào?
20. Nếu demo Sales cho khách mới, nên chọn những phần nào trước?

Kết luận

Odoo Sales giúp ABC Foods chuẩn hóa toàn bộ quy trình bán hàng từ báo giá đến xác nhận, giao hàng, hóa đơn và báo cáo. Khi kết hợp với Inventory, Manufacturing, Purchase và Accounting, mỗi sales order không chỉ là một chứng từ bán hàng mà còn có thể tạo nhu cầu sản xuất, xuất kho, mua hàng bổ sung, tính thuế, xuất hóa đơn và theo dõi doanh số.

