FICHA DETALLADA

AUTOMATIZACIÓN ODOO DE FLUJO COMERCIAL

1. ¿Por qué existe este servicio?

En un proceso comercial que funciona todos los días hay pasos que el equipo repite una y otra vez: crear una actividad, asignar un seguimiento, avisar cuando una oportunidad cambia de estado o ejecutar una acción cuando se cumple una condición.

Cuando estas acciones siguen siendo manuales, el equipo pierde tiempo, la continuidad del proceso depende de que alguien recuerde qué hacer y aumentan los errores por omisión.

Automatización Odoo de Flujo Comercial existe para revisar un paso concreto del proceso de venta y, cuando técnicamente corresponde, configurar una automatización acotada para que Odoo ejecute esa acción de forma automática y consistente.

2. Qué resuelve este servicio

- Pasos manuales repetitivos dentro del flujo comercial.
- Actividades o seguimientos que dependen de intervención manual.
- Asignaciones o alertas que pueden ejecutarse mediante reglas claras.
- Acciones comerciales que se olvidan o se realizan de forma inconsistente.
- Necesidad de automatizar un paso puntual sin abrir un proyecto complejo.

3. Para quién está pensado

- Empresas que ya utilizan CRM, Ventas u otro flujo comercial en Odoo.
- Equipos que identifican un paso comercial repetitivo concreto.
- Negocios donde existe una regla clara para ejecutar una acción.
- Casos donde no es necesario rediseñar todo el proceso comercial.

4. Para quién no está pensado

- Procesos comerciales que todavía necesitan rediseñarse.
- Automatizaciones multinivel con múltiples flujos o reglas simultáneas.
- Campañas completas de automatización de marketing.
- Integraciones con sistemas externos.
- Desarrollo personalizado avanzado.

5. Qué incluye

- Revisión del flujo comercial actual.
- Identificación del paso que debe automatizarse.
- Validación de la condición que activa la acción.
- Revisión de excepciones relevantes informadas por el cliente.
- Configuración dentro del alcance aprobado.
- Pruebas funcionales.
- Validación final con el cliente.
- Orientación de cierre.

6. Qué no incluye

- Automatizaciones multinivel complejas.
- Rediseño completo del flujo comercial.
- Integraciones externas, APIs o webhooks.
- Campañas completas de Marketing Automation.
- Desarrollo personalizado avanzado.
- Soporte continuo posterior al cierre.
- Nuevos requerimientos o cambios de alcance no contemplados inicialmente.

7. Qué debe entregar el cliente

- Descripción clara del flujo comercial actual.

• Paso o acción específica que desea automatizar.
• Condición que debería activar la acción.
• Resultado esperado.
• Excepciones conocidas.
• Base comercial Odoo activa y accesible.
• Una persona responsable para validar el resultado.

8. Modalidad de trabajo

La modalidad de trabajo es principalmente remota. El servicio combina trabajo técnico interno con instancias planificadas de trabajo conjunto con el cliente.

Para el trabajo directo en Odoo se utilizará un usuario de trabajo específico, acceso temporal o acceso remoto supervisado. El correo electrónico será el canal formal de coordinación y trazabilidad; WhatsApp podrá utilizarse como canal complementario.

9. Horas de interacción con el cliente incluidas: 2 horas

• 1 reunión inicial de definición (1 hora).
• 1 reunión de validación final (1 hora).

Las reuniones adicionales, nuevas rondas de revisión o requerimientos fuera del alcance aprobado se evaluarán y cotizarán por separado antes de ejecutarse.

10. Servicio en resumen

Modalidad	Evaluación y cotización personalizada
Alcance principal	Un paso comercial automatizado dentro de un flujo existente
Requisito principal	Base comercial Odoo activa y accesible
Interacción con cliente	Hasta 2 horas
Plazo referencial	2 a 3 semanas
Integraciones externas	No incluidas
Rediseño del CRM	No incluido

11. ¿Cuándo conviene otra solución?

Necesidad	Ruta recomendada
Automatizar actividades, asignaciones, alertas u otros pasos dentro de un proceso comercial.	**Automatización Odoo de Flujo Comercial**
Automatizar una tarea repetitiva que no corresponde específicamente al flujo comercial.	**Automatización Odoo Operativa Base**
Crear una secuencia de correos automáticos de seguimiento comercial.	**Automatización comercial por correo en Odoo**
Conectar Odoo con una tienda, medio de pago u otro sistema.	**Integraciones Odoo**

12. Precio y forma de contratación

Este servicio se trabaja mediante evaluación y cotización personalizada.

El alcance, el plazo definitivo, los hitos cuando correspondan y las condiciones de inicio se indican expresamente en la cotización preparada para el caso.

13. Forma de pago

La forma de pago, los hitos cuando correspondan y las condiciones de inicio quedarán indicados expresamente en la cotización entregada para el caso.

Los pagos posteriores, cuando existan, no se realizan de forma automática. Cada etapa se gestiona de acuerdo con las condiciones establecidas en la cotización aceptada.

14. Ahorra con tu plan de suscripción

Los descuentos pueden variar según el plan, la recurrencia contratada y las condiciones de elegibilidad de cada producto o servicio. Algunos servicios personalizados requieren evaluación y cotización.
Los beneficios específicos de cada plan se habilitan por ciclos mensuales activos y no se acumulan.

Si todavía no conoces los planes, revisa primero su comparación: **Comparar Planes de Suscripción de AsesórateYa**.

15. Cómo funciona el proceso

• El cliente solicita una evaluación del caso.
• Se revisa el flujo comercial actual.

• Se identifica el paso que hoy depende de intervención manual.
• Se validan regla, datos, responsables y excepciones.
• Se define el alcance y se prepara la cotización.
• Una vez aceptada y cumplidas las condiciones de inicio, se configura la automatización.
• Se ejecutan las pruebas acordadas.
• Se realiza la validación final con el cliente.
• Se registra el cierre o cualquier necesidad adicional fuera de alcance.

16. Plazo estimado y continuidad

Plazo estimado referencial: **2 a 3 semanas** desde la confirmación del alcance, el cumplimiento de la condición de inicio y la entrega completa de información y accesos.

Los tiempos de espera por información, accesos o validaciones del cliente no forman parte del plazo efectivo de ejecución. Si ello ocurre, el servicio podrá quedar en estado **En espera por cliente** conforme a la Política Comercial Estándar de Servicios Odoo.

17. Resultado esperado

Al finalizar el servicio, el cliente debería contar con una automatización funcionando sobre el paso comercial acordado, reducción del trabajo manual asociado a ese punto y mayor continuidad en el seguimiento del proceso de venta.

La automatización no sustituye el criterio comercial. Las validaciones humanas se mantienen cuando aportan control, seguridad o decisión.

18. Preguntas frecuentes

¿Cualquier paso del proceso de venta se puede automatizar?

No necesariamente. Debe existir una regla suficientemente clara, datos disponibles y un resultado que pueda ejecutarse de forma segura. Puedes revisar primero **cómo evaluamos las automatizaciones Odoo**.

¿Necesito saber qué regla técnica debe configurarse?

No. Solo debes explicar qué ocurre hoy, en qué momento debería ejecutarse la acción y qué resultado esperas.

¿Es lo mismo que Automatización Odoo Operativa Base?

No. La Automatización Operativa Base puede resolver tareas repetitivas de distintas áreas. Este servicio se concentra específicamente en pasos del proceso comercial. Revisa ambas alternativas en **Automatizaciones Odoo**.

¿Incluye una secuencia de varios correos comerciales?

No como alcance estándar. Las secuencias de email marketing y nutrición comercial corresponden a una solución distinta basada en Automatización de Marketing.

¿Incluye conectar Odoo con otro sistema?

No. Si necesitas intercambiar datos con una tienda online, medio de pago u otra plataforma, revisa **Integraciones Odoo**.

¿Qué ocurre si mi proceso comercial todavía está desordenado?

Automatizar un proceso que todavía no está bien definido puede trasladar el problema a la automatización. En ese caso conviene revisar primero **las opciones de diagnóstico Odoo**.

19. Documentos importantes antes de solicitar la cotización

• Ficha Detallada de Automatización Odoo de Flujo Comercial.
• Política Comercial Estándar de Servicios Odoo de AsesórateYa.

20. Recomendación antes de consultar

Si necesitas evaluar tu caso, utiliza **Solicitar evaluación y cotización**.

Si todavía no sabes si necesitas automatizar, integrar o revisar primero tu proceso, visita **Automatizaciones, Integraciones y Migraciones Odoo**.