

Ficha detallada del servicio

AUTOMATIZACIÓN ODOO DE FLUJO COMERCIAL

1. ¿Por qué existe este servicio? En un flujo comercial que funciona correctamente, hay pasos que el equipo ejecuta de forma manual cada vez: enviar un correo después de confirmar una cotización, cambiar el estado de una oportunidad cuando se cumple cierta condición, asignar una tarea cuando se cierra una venta. Son acciones predecibles, repetitivas y que no requieren criterio humano para ejecutarse. Cuando ese tipo de pasos sigue siendo manual, el equipo pierde tiempo, la continuidad del proceso depende de que alguien recuerde hacerlo y los errores por omisión se vuelven frecuentes. La Automatización Odoos de Flujo Comercial existe para resolver un paso específico de ese tipo dentro del proceso de venta, configurando una automatización acotada que ejecute esa acción de forma automática dentro de Odoos.

2. Qué resuelve este servicio Este servicio está diseñado para ayudar a empresas que presentan una o varias de estas situaciones:

Pasos manuales repetitivos dentro del flujo comercial que consumen tiempo innecesario del equipo. Acciones que deberían ejecutarse automáticamente pero hoy dependen de intervención manual. Falta de continuidad entre etapas del proceso de venta dentro de Odoos. Necesidad de automatizar un paso puntual y claramente definido sin abrir un proyecto complejo.

3. Para quién está pensado

Clientes con base comercial implementada en Odoos que identifican un paso específico a automatizar. Equipos que quieren ganar eficiencia en su flujo de venta con una automatización acotada. Negocios que tienen claro qué quieren automatizar y buscan una solución puntual y controlada.

4. Para quién no está pensado

Casos que requieren automatización multinivel compleja con múltiples condiciones y flujos simultáneos. Clientes sin base comercial implementada previamente en Odoo. Negocios que necesitan rediseñar su proceso comercial antes de automatizar.

5. Qué incluye

Revisión inicial del caso y validación del flujo a automatizar. Configuración de la automatización dentro del alcance acordado. Prueba funcional base. Orientación de cierre.

6. Qué no incluye

Automatizaciones multinivel complejas. Integraciones con sistemas externos. Rediseño del flujo comercial. Desarrollo a medida avanzado. Soporte continuo posterior al cierre del servicio.

7. Qué debe entregar el cliente Para ejecutar correctamente este servicio el cliente debe entregar oportunamente:

Descripción clara del flujo comercial actual. Paso o acción específica a automatizar. Base comercial implementada en Odoo activa y accesible. Una persona responsable para validar el resultado.

8. Modalidad de trabajo La modalidad de trabajo de AsesorateYa es principalmente remota. Este servicio contempla dos componentes de ejecución claramente diferenciados. El primero es el trabajo técnico interno, que corresponde a la configuración e implementación de la automatización realizada por el consultor de forma independiente sobre la plataforma Odoo del cliente, sin requerir su presencia activa permanente. El segundo son las instancias de trabajo con el cliente, que corresponden a la reunión inicial de definición y la reunión de validación final, realizadas por videoconferencia o soporte remoto compartido. El cliente contrata un servicio con alcance definido, plazo estimado e instancias de interacción incluidas, y no una bolsa abierta de horas técnicas del consultor. Para el trabajo directo en Odoo, AsesorateYa no trabaja con credenciales personales del cliente como práctica normal. Lo correcto es facilitar un usuario de trabajo creado específicamente

para AsesorateYa, acceso remoto supervisado o acceso temporal definido para la tarea. Si el cliente no sabe cómo crear el usuario de trabajo, el consultor puede asistirlo en ese proceso durante la primera sesión. El correo electrónico es el canal formal de coordinación y trazabilidad del servicio. WhatsApp es un canal complementario de comunicación. Después de cada sesión de trabajo conjunto se registrará la actividad realizada, el tiempo utilizado, el objetivo de la sesión, el estado de avance y los próximos pasos. El cliente tendrá visibilidad de este registro en todo momento.

9. Horas de interacción con el cliente incluidas: 2 horas, consideradas en las siguientes instancias:

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

10. Precio y forma de pago Este servicio se cotiza de forma personalizada luego del diagnóstico inicial y la validación del alcance. La estructura de pago para servicios cotizados es la siguiente:

40% al confirmar el alcance y plan de trabajo. 30% al finalizar la fase de configuración e implementación base. 30% al cierre del servicio, validación final o puesta en marcha.

11. Cómo funciona el proceso

El cliente contacta a AsesorateYa desde la ficha del servicio en la tienda. Se realiza el diagnóstico inicial para evaluar el caso y validar el alcance. Se prepara y presenta la cotización personalizada según las características del proyecto. Una vez aceptada la cotización, se confirma el alcance, el plan de trabajo y la estimación de tiempos. El trabajo se ejecuta con control interno del trabajo técnico y registro de avances. El cliente tendrá visibilidad de las instancias realizadas, del estado de avance y de los próximos pasos en todo momento. Si aparecen requerimientos nuevos o cambios fuera del alcance, estos se tratan como complemento, bolsa de horas o nuevo servicio según corresponda.

12. Plazo estimado Plazo estimado referencial: 2 a 3 semanas desde la confirmación del alcance y la entrega completa de información por parte del cliente. El plazo real dependerá de la complejidad de la automatización y la rapidez con que el cliente entregue información y validaciones. Si ello no

ocurre, el proyecto podrá quedar en estado En espera por cliente y se retomará cuando lo pendiente sea entregado, según disponibilidad de agenda.

13. Plazo y continuidad del proyecto Si el cliente no entrega oportunamente la información, accesos o validaciones necesarias, el proyecto podrá quedar en estado En espera por cliente. Para efectos de control administrativo:

Si el proyecto permanece detenido por más de 60 días corridos desde la última solicitud formal de información, accesos o validaciones realizada por AsesórateYa sin respuesta del cliente, quedará formalmente en estado En espera por cliente. Si permanece en ese estado por 90 días corridos sin reactivación, AsesórateYa podrá efectuar un cierre administrativo del proyecto. En ese caso, el saldo no ejecutado podrá quedar como crédito a favor del cliente por 6 meses contados desde la fecha del cierre administrativo.

14. Resultado esperado Al finalizar este servicio el cliente contará con:

Una automatización funcionando dentro de Odoo sobre el paso definido. Reducción del trabajo manual en el punto acordado del flujo comercial. Mayor continuidad y eficiencia en el proceso de venta. Un equipo que puede dedicar su tiempo a vender en lugar de ejecutar pasos repetitivos.

15. Política comercial aplicable Aplica la Política Comercial Estándar de Servicios Odoo de AsesórateYa. Este servicio se ejecuta con base en el alcance descrito en esta ficha y se complementa con dicha política, la cual regula la validación inicial, los cambios de servicio, las pausas por cliente, los cierres administrativos, el crédito a favor y las condiciones generales de ejecución. Esta ficha detallada y la Política Comercial Estándar de Servicios Odoo de AsesórateYa están disponibles como archivos adjuntos en la ficha del producto publicada en la tienda.

16. Recomendación antes de consultar Antes de consultar por este servicio revisa esta ficha detallada y la Política Comercial Estándar de Servicios Odoo de AsesórateYa. Ambos documentos están disponibles como archivos adjuntos en la ficha del producto en la tienda. Ahí encontrarás en detalle el alcance, lo que incluye, lo que no incluye, la forma de trabajo, el plazo estimado y todas las condiciones comerciales aplicables.