

## Ficha detallada del servicio

# COMPLEMENTO CRM ACTIVIDADES Y RECORDATORIOS COMERCIALES

---

**1. ¿Por qué existe este servicio?** Un CRM sin actividades ni recordatorios claros es como una agenda que nadie abre. El equipo comercial sabe que tiene prospectos, pero no tiene estructura para darles seguimiento de forma constante. Las llamadas se postergan, los correos se olvidan, las reuniones se agendan tarde y las oportunidades se pierden simplemente porque nadie las atendió a tiempo. El problema no es falta de intención, es falta de estructura. El Complemento CRM Actividades y Recordatorios Comerciales existe para darle esa estructura al seguimiento diario, configurando actividades y recordatorios dentro del CRM que ya está implementado, para que el equipo sepa exactamente qué hacer, con quién y cuándo.

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

Pérdida de oportunidades por falta de seguimiento oportuno. Actividades comerciales poco estructuradas dentro de la plataforma. Equipo que trabaja sin recordatorios claros sobre qué hacer con cada prospecto. Seguimiento comercial que depende de la memoria o de herramientas externas a Odoo.

### **3. Para quién está pensado**

Clientes con CRM implementado en Odoo que quieren dar mayor orden a su seguimiento diario. Equipos comerciales que necesitan estructurar mejor sus actividades dentro de la plataforma. Negocios que identifican que la falta de recordatorios les está costando oportunidades.

### **4. Para quién no está pensado**

Clientes que necesitan automatización avanzada de marketing o secuencias de comunicación complejas. Casos que requieren integraciones con herramientas externas de CRM o comunicación. Negocios sin CRM implementado previamente en Odoo.

## 5. Qué incluye

Revisión breve del seguimiento comercial actual. Validación del foco del complemento. Configuración de actividades y recordatorios adicionales dentro del alcance acordado. Revisión funcional del resultado.

## 6. Qué no incluye

Marketing automation o secuencias de comunicación complejas. Integraciones con herramientas externas. Rediseño completo del CRM. Soporte continuo posterior.

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

Descripción de cómo realiza el seguimiento comercial hoy. Principal punto de dolor identificado. Base CRM implementada en Odoos activa y accesible. Una persona responsable para validar el resultado.

**8. Modalidad de trabajo** La modalidad de trabajo de AsesórateYa es principalmente remota. Este servicio contempla dos componentes de ejecución claramente diferenciados. El primero es el trabajo técnico interno, que corresponde a la configuración de actividades y recordatorios realizada por el consultor de forma independiente sobre la plataforma Odoos del cliente, sin requerir su presencia activa. El segundo son las instancias de trabajo con el cliente, que corresponden a la reunión breve de levantamiento y la reunión breve de validación, realizadas por videoconferencia. 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 Odoos, AsesórateYa no trabaja con credenciales personales del cliente como práctica normal. Lo correcto es facilitar un usuario de trabajo creado específicamente para AsesórateYa, 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 instancia de trabajo. El correo electrónico es el canal formal de coordinación y trazabilidad del servicio. WhatsApp es un canal complementario de comunicación. Después de cada instancia de trabajo conjunto se registrará la actividad realizada, el tiempo utilizado y el resultado obtenido. El cliente tendrá visibilidad de este registro.

**9. Horas de interacción con el cliente incluidas:** 1 hora, consideradas en las siguientes instancias:

1 reunión breve de levantamiento (30 minutos) 1 reunión breve de validación (30 minutos)

**10. Precio y forma de pago** Pago único al momento de la compra. El precio se indica en la ficha del producto en la tienda.

### **11. Cómo funciona el proceso**

El cliente compra directamente desde la tienda o portal de AsesórateYa. Se coordina la reunión breve de levantamiento para entender el flujo de seguimiento actual. Se ejecuta el trabajo técnico interno dentro del alcance acordado. Se realiza la reunión breve de validación para confirmar el resultado con el cliente. Si aparecen requerimientos nuevos o fuera del alcance, se derivan al servicio correspondiente.

**12. Plazo estimado** Plazo estimado referencial: hasta 1 semana desde la entrega completa de información por parte del cliente. El plazo real dependerá de la rapidez con que el cliente entregue la información requerida y confirme disponibilidad para las instancias de trabajo.

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

Si el servicio 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 servicio. 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 complemento el cliente contará con:

Un seguimiento comercial más ordenado y constante dentro de Odoo. Actividades y recordatorios que ayudan al equipo a gestionar mejor sus oportunidades. Menor pérdida de prospectos por falta de seguimiento

oportuno. Un equipo que sabe qué hacer, con quién y cuándo sin depender de la memoria.

**15. Política comercial aplicable** Aplica la Política Comercial Estándar de Servicios Odoo de AsesorateYa. 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 AsesorateYa están disponibles como archivos adjuntos en la ficha del producto publicada en la tienda.

**16. Recomendación antes de comprar** Antes de comprar este servicio revisa esta ficha detallada y la Política Comercial Estándar de Servicios Odoo de AsesorateYa. 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.