

Ficha detallada del servicio

COMPLEMENTO CRM CAMPOS COMERCIALES ADICIONALES

1. ¿Por qué existe este servicio? Un CRM que no captura la información que realmente importa para el negocio termina siendo una herramienta incompleta. El equipo comercial necesita registrar datos específicos sobre sus prospectos, oportunidades o contactos que los campos estándar de Odoo no contemplan. Sin esos campos, la información crítica queda en la cabeza de alguien, en una planilla aparte o simplemente se pierde. El resultado es un CRM que no refleja la realidad del negocio y que limita la capacidad de gestión del equipo. El Complemento CRM Campos Comerciales Adicionales existe para agregar esos campos puntuales que faltan, sin rediseñar el CRM ni abrir un proyecto mayor, para que la plataforma capture y muestre la información que el negocio realmente necesita.

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

Información comercial relevante que no está siendo registrada dentro del CRM. Campos estándar de Odoo que no reflejan la realidad específica del negocio. Necesidad de capturar datos adicionales sobre prospectos, oportunidades o contactos. Dificultad para hacer seguimiento basado en información que hoy no existe dentro de la plataforma.

3. Para quién está pensado

Clientes con CRM implementado en Odoo que identifican datos importantes que no están capturando. Equipos que quieren adaptar mejor el CRM a la realidad específica de su negocio. Negocios que necesitan campos adicionales puntuales sin requerir un rediseño completo.

4. Para quién no está pensado

Requerimientos de desarrollo estructural profundo o lógica compleja. Casos que necesitan reestructuración completa del CRM. Negocios sin CRM implementado previamente en Odoo.

5. Qué incluye

Revisión breve del caso y validación de los campos a incorporar. Incorporación de campos comerciales adicionales dentro del alcance acordado. Revisión funcional del resultado.

6. Qué no incluye

Desarrollo estructural profundo. Lógica compleja de programación. Automatizaciones avanzadas asociadas a los campos. Integraciones con sistemas externos. Soporte continuo posterior.

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

Descripción de la información adicional que desea registrar. Ejemplos concretos si aplica. Base CRM 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 de los campos adicionales realizada por el consultor de forma independiente sobre la plataforma Odoo 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 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 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 AsesorateYa. Se coordina la reunión breve de levantamiento para definir los campos a incorporar. 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 AsesorateYa sin respuesta del cliente, quedará formalmente en estado En espera por cliente. Si permanece en ese estado por 90 días corridos sin reactivación, AsesorateYa 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 CRM más adaptado a la realidad de su negocio. Campos adicionales que permiten capturar y gestionar mejor la información comercial relevante. Mayor utilidad del CRM en el trabajo diario del equipo. Información que antes se perdía o quedaba fuera del sistema, ahora centralizada y disponible.

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 comprar Antes de comprar 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.