

Ficha detallada del servicio

COMPLEMENTO CRM ETAPAS COMERCIALES ADICIONALES

1. ¿Por qué existe este servicio? Un CRM que funciona con etapas genéricas o insuficientes le quita visibilidad al proceso comercial. El equipo no sabe con precisión en qué punto está cada oportunidad, los prospectos avanzan sin que nadie lo note o se estancan sin que se identifique dónde. Cuando las etapas del embudo no reflejan el proceso real del negocio, el CRM se convierte en un registro de datos en vez de una herramienta de gestión. El Complemento CRM Etapas Comerciales Adicionales existe para afinar ese embudo con las etapas que realmente hacen falta, sin rediseñar ni reestructurar la implementación existente.

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

Embudo comercial que no refleja con precisión las etapas reales del proceso. Falta de detalle en el seguimiento de oportunidades. Dificultad para identificar en qué punto exacto se encuentra cada prospecto. Necesidad de mayor visibilidad sobre el avance comercial sin cambiar toda la estructura.

3. Para quién está pensado

Clientes con CRM implementado en Odoo que necesitan un embudo más preciso. Equipos comerciales que identifican etapas faltantes en su flujo actual. Negocios que quieren mejorar la visibilidad del proceso comercial con un ajuste puntual.

4. Para quién no está pensado

Clientes que necesitan rediseñar completamente su CRM o su proceso comercial. Casos que requieren automatizaciones avanzadas o integraciones complejas. Negocios sin CRM implementado previamente en Odoo.

5. Qué incluye

Revisión breve del flujo comercial actual. Validación de las etapas adicionales a incorporar. Configuración de etapas adicionales dentro del alcance acordado. Revisión funcional del resultado.

6. Qué no incluye

Rediseño completo del CRM o del embudo comercial. Automatizaciones avanzadas asociadas a etapas. Integraciones con sistemas externos. Campañas de marketing. Soporte continuo posterior.

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

Descripción del flujo comercial actual. Etapas adicionales que desea incorporar. Base CRM implementada en Odoos 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 las etapas adicionales 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 definición y validación y la reunión breve de revisión final, 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, 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 definición y validación (30 minutos) 1 reunión breve de revisión final (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 definición para validar las etapas a incorporar. Se ejecuta el trabajo técnico interno dentro del alcance acordado. Se realiza la reunión breve de revisión final para validar 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 embudo comercial más claro y preciso dentro de Odoo. Etapas que reflejan mejor el proceso real de seguimiento del negocio. Mayor visibilidad sobre el

avance de las oportunidades comerciales. Un CRM que funciona como herramienta de gestión y no solo como registro.

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.