

FICHA DETALLADA

COMPLEMENTO CRM SEGMENTACION DE PROSPECTOS

1. ¿Por qué existe este servicio?

Un CRM puede tener oportunidades bien registradas y, aun así, tratar a todos los prospectos de la misma manera. Cuando no existen criterios simples y visibles para distinguir tipos de prospecto, prioridad o perfil, el equipo comercial termina repartiendo su tiempo sin suficiente foco.

El Complemento CRM Segmentacion de Prospectos existe para ordenar una cartera ya implementada en Odoo mediante criterios simples de clasificacion, usando funciones estandar del CRM y sin convertir la necesidad en scoring avanzado, automatizacion o rediseño completo del proceso comercial.

2. Qué resuelve este servicio

- Cartera comercial gestionada de forma demasiado generica.
- Dificultad para distinguir perfiles o tipos de prospecto.
- Falta de criterios visibles para priorizar seguimiento.
- Necesidad de agrupar oportunidades de manera simple para trabajar con mayor foco.
- Seguimiento comercial que no aprovecha etiquetas, prioridad o filtros ya disponibles en Odoo.

3. Para quién está pensado

- Clientes con CRM Odoo ya implementado y operativo.
- Equipos comerciales que necesitan clasificar prospectos con criterios simples.
- Negocios que quieren diferenciar perfiles, prioridad o tipos de oportunidad sin crear un modelo analítico complejo.
- Casos en los que la información necesaria para segmentar ya existe o puede representarse mediante etiquetas, prioridad y filtros simples.

4. Para quién no está pensado

- Negocios sin CRM previamente implementado.
- Clientes que necesitan scoring predictivo o modelos avanzados de calificación.
- Casos que requieren crear muchos campos nuevos para poder segmentar.
- Asignación automática compleja de leads o vendedores.
- Campañas de marketing segmentadas o automatizaciones de comunicación.
- Integraciones con plataformas externas.
- Rediseño completo del modelo comercial o del CRM.

5. Qué incluye

- Revisión breve del objetivo de segmentación.
- Trabajo sobre 1 CRM/pipeline ya implementado.
- Definición de hasta 2 criterios simples de segmentación.
- Configuración de hasta 6 etiquetas comerciales en total.
- Uso o ajuste de prioridad estándar de Odoo cuando corresponda.
- Hasta 2 filtros o agrupaciones simples para consultar la cartera segmentada.
- Prueba funcional sobre registros de ejemplo.
- 1 hora de interacción con el cliente: 30 minutos de definición y 30 minutos de validación.

Los criterios deben poder resolverse con información existente, etiquetas, prioridad o filtros simples. Si es necesario crear campos adicionales, reglas automáticas, scoring o asignaciones complejas, corresponde evaluar otro complemento o servicio.

6. Qué no incluye

- Más de 2 criterios de segmentación.
 - Más de 6 etiquetas comerciales.
 - Más de 2 filtros o agrupaciones simples.
 - Creación de campos comerciales adicionales.
 - Scoring predictivo o modelos personalizados de puntuación.
 - Reglas automáticas de asignación a vendedores o equipos.
 - Automatizaciones por segmento.
 - Campañas de marketing segmentadas.
 - Integraciones con plataformas externas.
 - Analítica comercial avanzada o dashboards.
 - Desarrollo o código a medida.
 - Soporte continuo posterior.
-

7. Qué debe entregar el cliente

- Descripción de los tipos de prospectos que hoy necesita distinguir.
 - Hasta 2 criterios de segmentación que desea utilizar.
 - Ejemplos concretos de oportunidades o prospectos para validar la clasificación.
 - Base CRM Odoo activa y accesible.
 - Acceso de trabajo para AsesórateYa cuando corresponda.
 - Una persona responsable para validar el resultado.
-

8. Modalidad de trabajo

La modalidad de trabajo de AsesórateYa es principalmente remota.

El trabajo técnico interno contempla la revisión del criterio, configuración de etiquetas/prioridad/filtros y prueba funcional sobre la base del cliente.

Las instancias con el cliente corresponden a una reunión breve de definición y una reunión breve de validación.

El cliente contrata un servicio con alcance definido y no una bolsa abierta de horas.

Para el trabajo directo en Odoo se utiliza un usuario de trabajo, acceso remoto supervisado o acceso temporal definido para la tarea; no se solicitan credenciales personales como practica normal.

El correo electronico es el canal formal de coordinacion y trazabilidad. WhatsApp es complementario.

9. Horas de interacción con el cliente incluidas: 1 hora

- 1 reunion breve de definicion (30 minutos).
- 1 reunion breve de validacion (30 minutos).

Cualquier reunion adicional, nueva ronda de revision o requerimiento no contemplado inicialmente podra cotizarse al valor preferencial vigente de \$18.400 + IVA por hora, previo acuerdo.

10. Precio y forma de pago

El precio publico vigente se indica en la ficha del producto publicada en la tienda de AsesórateYa.

Este complemento se paga en un 100% al momento de contratar.

Por su valor, no utiliza modalidades 50/50 ni 40/30/30. La factura se emite despues del pago efectivamente realizado.

Si el cliente tiene un Plan AsesórateYa activo y este servicio cuenta con un precio preferente aplicable, Odoo mostrara automaticamente el valor correspondiente al iniciar sesion.

11. Cómo funciona el proceso

1. El cliente compra directamente desde la tienda o portal de AsesórateYa.
2. Se realiza una reunion breve para definir que tipos de prospecto o prioridades necesita distinguir.
3. AsesórateYa valida que los criterios puedan resolverse con funciones estandar de Odoo y dentro del alcance contratado.
4. Se configuran etiquetas, prioridad y filtros simples cuando correspondan.
5. Se prueba la clasificacion sobre oportunidades o prospectos de ejemplo.
6. Se revisa el resultado con el cliente y se confirma como utilizarlo en el seguimiento diario.
7. Si aparece scoring, campos nuevos, automatizacion o asignacion avanzada, se deriva a la ruta correspondiente.

12. Plazo estimado

Plazo estimado referencial: hasta 1 semana desde que el cliente entrega los criterios, ejemplos, accesos y validaciones necesarias.

El plazo real dependera de la rapidez con que el cliente entregue la informacion requerida y confirme disponibilidad para las instancias de trabajo. Si ello no ocurre, el servicio podra quedar En espera por cliente y retomarse segun disponibilidad de agenda.

13. Plazo y continuidad del servicio

- Si el servicio permanece detenido por mas de 60 dias corridos desde la ultima solicitud formal de informacion, accesos o validaciones realizada por AsesórateYa sin respuesta del cliente, quedara formalmente En espera por cliente.
- Si permanece en ese estado por 90 dias corridos sin reactivacion, AsesórateYa podra efectuar un cierre administrativo del servicio.
- En ese caso, el monto efectivamente pagado y no ejecutado que corresponda conforme a la Politica Comercial aplicable podra quedar como credito a favor del cliente por 6 meses contados desde la fecha del cierre administrativo.

14. Resultado esperado

- Una cartera comercial mas ordenada dentro de Odoo.
- Hasta 2 criterios simples de segmentacion claramente definidos.
- Etiquetas y prioridad utilizadas de forma consistente cuando correspondan.
- Filtros o agrupaciones simples para revisar la cartera con mayor foco.
- Un equipo que puede distinguir mejor a quien atender primero sin depender de memoria o planillas externas.

15. Política comercial aplicable

Aplica la Politica Comercial Estandar de Servicios Odoo de AsesórateYa. Este servicio se ejecuta con base en el alcance descrito en esta ficha y se complementa con dicha politica, que regula validacion inicial, cambios de servicio, pausas por cliente, cierres administrativos, credito a favor y condiciones generales de ejecucion.

Esta ficha detallada y la Politica Comercial Estandar de Servicios Odoo de AsesórateYa estan 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 Politica Comercial Estandar de Servicios Odoo de AsesórateYa.

Si necesitas scoring avanzado, nuevos campos, reglas de asignacion, automatizaciones o campañas segmentadas, conviene revisar primero las paginas orientadoras de CRM y Automatizaciones para definir la ruta correcta.