

Ficha detallada del servicio

COMPLEMENTO CRM SEGMENTACIÓN DE PROSPECTOS

1. ¿Por qué existe este servicio? Un CRM que trata a todos los prospectos de la misma manera desperdicia el recurso más valioso del equipo comercial: el tiempo. Sin criterios claros de clasificación, el equipo dedica la misma energía a un prospecto con alto potencial que a uno que difícilmente va a comprar. El resultado es un seguimiento disperso, poco enfocado y que no maximiza las oportunidades reales del negocio. El Complemento CRM Segmentación de Prospectos existe para organizar esa cartera con criterios concretos de clasificación, para que el equipo sepa a quién atender primero, cómo agrupar sus oportunidades y dónde enfocar su esfuerzo con mayor impacto.

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

Cartera de oportunidades gestionada de forma genérica sin criterio de clasificación. Dificultad para priorizar prospectos según su relevancia o tipo. Seguimiento uniforme que no distingue entre distintos perfiles de cliente. Falta de organización dentro de la base de prospectos que dificulta la gestión comercial enfocada.

3. Para quién está pensado

Clientes con CRM implementado en Odoo que quieren trabajar con una cartera más organizada. Equipos comerciales que atienden distintos tipos de prospectos y necesitan mayor criterio de clasificación. Negocios que quieren mejorar la eficiencia de su seguimiento con una segmentación más clara.

4. Para quién no está pensado

Clientes que requieren scoring avanzado o analítica comercial compleja. Casos que necesitan integraciones con plataformas externas de marketing o automatización. Negocios sin CRM implementado previamente en Odoo.

5. Qué incluye

Revisión breve del caso y validación de los criterios de segmentación.
Configuración de la segmentación de prospectos dentro del alcance acordado.
Revisión funcional del resultado.

6. Qué no incluye

Scoring avanzado o analítica comercial compleja. Integraciones con plataformas externas. Campañas de marketing segmentadas. Automatizaciones avanzadas. Soporte continuo posterior.

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

Criterios de segmentación deseados. Ejemplos concretos si corresponde. 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 la segmentación 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 definición 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 definición (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 definición para validar los criterios de segmentación. 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:

Una cartera de prospectos mejor organizada dentro de Odoo. Criterios de clasificación que facilitan un seguimiento más enfocado. Una gestión

comercial más eficiente y menos genérica. Un equipo que sabe dónde enfocar su tiempo con mayor impacto.

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.