

COMPLEMENTO VENTAS CARGA ADICIONAL DE PRODUCTOS O SERVICIOS

1. ¿Por qué existe este servicio?

Un catálogo comercial incompleto obliga al equipo a improvisar descripciones, buscar precios fuera de Odoo o crear productos al momento de cotizar. Eso genera reproceso, errores y una operación comercial menos consistente.

El Complemento Ventas Carga Adicional de Productos o Servicios permite ampliar de forma controlada el catálogo de una base de Ventas Odoo ya implementada, incorporando productos o servicios simples para que puedan utilizarse al cotizar y vender.

2. Qué resuelve este servicio

- Catálogo comercial que quedó incompleto en la implementación inicial.
- Nuevos productos o servicios que aún no están disponibles para cotizar.
- Oferta comercial que creció y necesita incorporarse a Odoo.
- Dependencia de planillas o creación manual de productos al preparar propuestas.

3. Para quién está pensado

- Clientes con Ventas Odoo ya implementado y operativo.
- Negocios que necesitan agregar un volumen acotado de productos o servicios simples.
- Empresas que pueden entregar una planilla ordenada en el formato solicitado.
- Casos donde el objetivo es completar el catálogo comercial, no configurar inventario.

4. Para quién no está pensado

- Migraciones masivas de catálogos.
- Bases que requieren limpieza, normalización o transformación profunda.
- Productos con variantes complejas o matrices de atributos.
- Carga de stock inicial, ubicaciones, lotes, series, rutas o reglas de abastecimiento.
- Carga masiva de proveedores o información de compras.
- Negocios sin Ventas Odoo implementado previamente.

5. Qué incluye

- Revisión breve de la información y validación del formato.
- Carga de hasta 50 productos o servicios comerciales simples por compra.
- 1 archivo fuente consolidado entregado por el cliente en el formato solicitado.
- Hasta 6 campos estándar comerciales por registro: nombre, referencia interna, tipo de producto, precio de venta, descripción de venta e impuesto de venta existente cuando corresponda.
- Uso de categoría existente solo cuando esté claramente definida y no requiera rediseño contable u operativo.

- Configuración para venta cuando corresponda.
- 1 prueba de búsqueda y uso del catálogo en una cotización.
- 1 hora de interacción con el cliente: 30 minutos de validación de información y 30 minutos de cierre.

Este complemento carga catálogo comercial. Los bienes y servicios se configuran como productos en Odoo, pero los bienes con control de inventario requieren decisiones adicionales y quedan fuera de este alcance.

6. Qué no incluye

- Más de 50 registros por compra.
- Más de 1 archivo fuente o consolidación de múltiples fuentes.
- Más de 6 campos estándar por registro.
- Variantes o atributos complejos.
- Imágenes o archivos adjuntos masivos.
- Limpieza o transformación profunda de datos.
- Stock inicial, inventario, ubicaciones, lotes, números de serie o rutas.
- Proveedores, costos de compra o reglas de abastecimiento.
- Creación o rediseño de impuestos, categorías contables o cuentas.
- Migración histórica, integraciones, automatizaciones o desarrollo.
- Soporte continuo posterior.

7. Qué debe entregar el cliente

- 1 listado consolidado y ordenado de productos o servicios.
- Información completa en la plantilla/formato solicitado por AsesórateYa.
- Tipo correcto: bien o servicio.
- Precio de venta y descripción comercial cuando correspondan.
- Referencia interna si la utiliza.
- Impuesto de venta existente que corresponda, si aplica.
- Base de Ventas Odoo activa y accesible.
- Una persona responsable para validar el resultado.

8. Modalidad de trabajo

La modalidad es principalmente remota.

El trabajo técnico interno corresponde a preparar, validar e importar/cargar los registros, revisar incidencias y ejecutar una prueba funcional.

Las instancias con el cliente son una reunión breve de validación y una reunión breve de cierre.

El cliente contrata un alcance definido, no una bolsa abierta de horas.

Para trabajar en Odoo se utiliza usuario de trabajo, acceso temporal o acceso remoto supervisado.

El correo electrónico es el canal formal de coordinación y trazabilidad.

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

- 1 reunión breve de validación de información (30 minutos).
- 1 reunión breve de cierre (30 minutos).

Cualquier reunión adicional, nueva ronda de revisión o requerimiento no contemplado podrá cotizarse al valor preferencial vigente de \$18.400 + IVA por hora, previo acuerdo.

10. Precio y forma de pago

El precio público vigente se indica en la ficha del producto en la tienda de AsesórateYa. Este complemento se paga 100% al momento de contratar y no utiliza modalidades 50/50 ni 40/30/30. La factura se emite después del pago efectivamente realizado.

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

11. Cómo funciona el proceso

1. El cliente compra el complemento desde la tienda.
2. AsesórateYa entrega o confirma el formato de carga.
3. Se valida que los registros estén completos y correspondan a un catálogo comercial simple.
4. Se revisa una muestra y se valida el mapeo antes de ejecutar la carga.
5. Se cargan hasta 50 productos o servicios.
6. Se revisan errores o registros rechazados.
7. Se realiza una cotización de prueba con productos/servicios cargados.
8. Se valida el resultado con el cliente.

12. Plazo estimado

Plazo estimado referencial: 1 a 2 semanas desde que el cliente entrega la información completa, ordenada y en el formato solicitado. Si faltan datos o el archivo requiere correcciones, el servicio podrá quedar En espera por cliente.

13. Plazo y continuidad del servicio

- Si permanece detenido por más de 60 días corridos desde la última solicitud formal sin respuesta, quedará formalmente En espera por cliente.
- Si permanece en ese estado por 90 días corridos sin reactivación, AsesórateYa podrá efectuar un cierre administrativo.
- El monto efectivamente pagado y no ejecutado que corresponda conforme a la Política Comercial aplicable podrá quedar como crédito a favor del cliente por 6 meses desde el cierre administrativo.

14. Resultado esperado

- Hasta 50 productos o servicios comerciales adicionales disponibles en Odoo.
- Catálogo más representativo de la oferta real del negocio.
- Mayor facilidad para cotizar y vender sin salir de la plataforma.
- Menor dependencia de planillas y creación manual durante el proceso comercial.

15. Política comercial aplicable

Aplica la Política Comercial Estándar de Servicios Odoo de AsesórateYa. Esta ficha define el alcance particular del complemento y la política regula validación inicial, cambios de servicio, pausas, cierres administrativos, créditos y demás condiciones generales.

La Ficha Detallada y la Política Comercial Estándar se encuentran adjuntas en la ficha del producto y forman parte de la información comercial aplicable.

16. Recomendación antes de comprar

Antes de comprar, revisa esta Ficha Detallada y la Política Comercial Estándar de Servicios Odoo de AsesórateYa.

Si necesitas cargar stock, proveedores, variantes complejas, datos históricos o un catálogo masivo, conviene revisar primero la ruta de Inventario, Migraciones o Diagnóstico Odoo.