

Ficha detallada del servicio

COMPLEMENTO VENTAS CARGA ADICIONAL DE PRODUCTOS O SERVICIOS

1. ¿Por qué existe este servicio? Un sistema de ventas con un catálogo incompleto obliga al equipo a cotizar por fuera, a improvisar descripciones o a buscar precios en planillas externas cada vez que un cliente pide algo que no está cargado. Ese desorden no solo es ineficiente, sino que proyecta una imagen poco profesional y genera errores que cuestan tiempo y dinero. El Complemento Ventas Carga Adicional de Productos o Servicios existe para completar ese catálogo dentro de Odoo de forma ordenada, para que el equipo pueda cotizar y vender todo lo que el negocio ofrece sin salir de la plataforma.

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

Catálogo comercial incompleto que no refleja la oferta real del negocio.
Productos o servicios que no están disponibles dentro de Odoo para cotizar.
Crecimiento del catálogo que supera lo cargado en la implementación inicial.
Necesidad de ampliar la base de productos sin reestructurar toda la implementación.

3. Para quién está pensado

Clientes con base de Ventas implementada en Odoo cuyo catálogo ha crecido o quedó incompleto. Empresas que incorporaron nuevos productos o servicios y necesitan sumarlos a la plataforma. Negocios que quieren completar su catálogo comercial con un complemento acotado y controlado.

4. Para quién no está pensado

Migraciones masivas de catálogos complejos que requieren el servicio de Migración de Datos. Casos sin base de Ventas implementada previamente en Odoo. Negocios que requieren transformación o limpieza profunda de información de productos.

5. Qué incluye

Revisión breve de la información a cargar y validación del alcance. Carga adicional de productos o servicios dentro del volumen y formato acordado. Revisión funcional del resultado.

6. Qué no incluye

Migración masiva de catálogos complejos. Limpieza profunda de bases de datos externas. Transformación compleja de formatos. Soporte continuo posterior.

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

Listado ordenado de productos o servicios a incorporar. Información mínima requerida por producto dentro del formato solicitado. Base de Ventas implementada en Odoos activa y accesible. Una persona responsable para validar el resultado.

8. Modalidad de trabajo La modalidad de trabajo de AsesórateYa es principalmente remota. Este servicio contempla dos componentes de ejecución claramente diferenciados. El primero es el trabajo técnico interno, que corresponde a la carga de productos o servicios 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 validación de información y la reunión breve de cierre, 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, AsesórateYa no trabaja con credenciales personales del cliente como práctica normal. Lo correcto es facilitar un usuario de trabajo creado específicamente para AsesórateYa, 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 validación de información (30 minutos) 1 reunión breve de cierre (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 validación para revisar la información a cargar y confirmar el formato. Se ejecuta la carga adicional dentro del alcance y volumen acordado. Se realiza la reunión breve de cierre 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: 1 a 2 semanas desde que el cliente entrega la información ordenada en el formato solicitado. El plazo real dependerá de la rapidez con que el cliente entregue la información requerida. Si ello no ocurre, el servicio podrá quedar en estado En espera por cliente y se retomará cuando lo pendiente sea entregado, según disponibilidad de agenda.

13. Plazo y continuidad del proyecto Si el cliente no entrega oportunamente la información en el formato solicitado, 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 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 catálogo comercial más completo dentro de Odoo. Mayor representatividad de la oferta real del negocio en la plataforma. Mejor capacidad para cotizar y vender todos sus productos o servicios desde Odoo. Un equipo que no necesita salir del sistema para encontrar lo que ofrece el negocio.

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.