

COMPLEMENTO VENTAS CONFIGURACIÓN COMERCIAL ADICIONAL

1. ¿Por qué existe este servicio?

Después de implementar Ventas en Odoo, el uso diario suele revelar pequeños ajustes que no justifican rehacer el módulo completo: una validez de cotización que no coincide con la política comercial, una firma en línea que convendría activar, órdenes confirmadas que deberían quedar bloqueadas o una factura proforma que el equipo necesita emitir.

El Complemento Ventas Configuración Comercial Adicional existe para realizar un ajuste funcional acotado sobre una base de Ventas ya implementada, utilizando funciones estándar de Odoo y sin convertir una mejora puntual en un proyecto de reconfiguración.

2. Qué resuelve este servicio

- Parámetros estándar de Ventas que no reflejan del todo la forma real de trabajar.
 - Pequeños ajustes identificados después de la implementación inicial.
 - Necesidad de activar o afinar funciones nativas de cotizaciones y órdenes.
 - Operación comercial que funciona, pero puede reducir fricción con una configuración puntual.
-

3. Para quién está pensado

- Clientes con Ventas Odoo ya implementado y operativo.
 - Negocios que tienen un objetivo funcional concreto y acotado.
 - Empresas que necesitan ajustar hasta 3 parámetros estándar relacionados con ese mismo objetivo.
 - Casos resolubles con configuración nativa, sin Studio, código, integraciones ni automatizaciones avanzadas.
-

4. Para quién no está pensado

- Rediseño completo del flujo de Ventas.
 - Nueva implementación del módulo.
 - Cambios que involucren varias áreas o modelos.
 - Plantillas de cotización, listas de precios o carga de catálogo, que tienen complementos específicos.
 - Campos personalizados, vistas, filtros o reportes adicionales.
 - Automatizaciones, integraciones o desarrollo a medida.
-

5. Qué incluye

- Revisión breve del objetivo comercial.
- Trabajo sobre 1 área funcional: Ventas > Cotizaciones y órdenes.
- Hasta 3 ajustes estándar relacionados con un mismo objetivo funcional.
- Configuración y prueba de parámetros nativos cuando correspondan.

- Ejemplos posibles: validez predeterminada de cotizaciones, firma en línea, bloqueo de órdenes confirmadas o factura proforma.
- 1 prueba funcional del flujo afectado.
- 1,5 horas de interacción con el cliente: 45 minutos de levantamiento y 45 minutos de validación final.

Los ejemplos son orientativos. La configuración concreta se valida en la primera reunión para confirmar que pertenece al alcance estándar del servicio.

6. Qué no incluye

- Más de 3 ajustes estándar.
 - Objetivos funcionales distintos dentro de una misma compra.
 - Plantillas adicionales de cotización.
 - Listas de precios.
 - Carga de productos o servicios.
 - Campos, vistas o filtros personalizados.
 - Configuración de proveedores de pago.
 - Cambios contables o fiscales.
 - Automatizaciones avanzadas.
 - Integraciones externas.
 - Desarrollo o código a medida.
 - Soporte continuo posterior.
-

7. Qué debe entregar el cliente

- Descripción clara del problema o ajuste esperado.
 - Ejemplo de cómo funciona hoy y cómo debería funcionar.
 - Usuarios o roles involucrados cuando corresponda.
 - Base de Ventas Odoo activa y accesible.
 - Una persona responsable para validar el resultado.
-

8. Modalidad de trabajo

La modalidad de trabajo de AsesórateYa es principalmente remota.

El trabajo técnico interno corresponde a revisar la configuración actual, aplicar los ajustes aprobados y ejecutar la prueba funcional.

Las instancias con el cliente corresponden a una reunión de levantamiento y una reunión de validación final.

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

Para trabajar en Odoo se utiliza un usuario de trabajo, acceso temporal o acceso remoto supervisado; no credenciales personales como práctica normal.

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

9. Horas de interacción con el cliente incluidas: 1,5 horas

- 1 reunión de levantamiento (45 minutos).
- 1 reunión de validación final (45 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 publicada en la tienda de AsesórateYa.

Este complemento se paga 100% al momento de contratar. 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. Se realiza la reunión de levantamiento para identificar un objetivo funcional concreto.
3. AsesórateYa revisa si el requerimiento puede resolverse con hasta 3 ajustes estándar relacionados.
4. Se valida que no corresponda a plantilla, lista de precios, catálogo, automatización, integración o desarrollo.
5. Se ejecutan los ajustes aprobados.
6. Se realiza 1 prueba funcional.
7. Se valida el resultado final con el cliente.

12. Plazo estimado

Plazo estimado referencial: 1 a 2 semanas desde la entrega completa de información, accesos y definiciones necesarias.

Si faltan antecedentes o validaciones, el servicio podrá quedar En espera por cliente y retomarse según disponibilidad de agenda.

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

- Un ajuste comercial estándar funcionando dentro de Odoo.
- Hasta 3 configuraciones relacionadas con el mismo objetivo correctamente aplicadas.
- Menor fricción en el flujo de cotización u orden afectado.
- Un proceso comercial más alineado con la operación real sin reconfigurar todo Ventas.

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 tu necesidad involucra varias áreas, reglas automáticas, campos nuevos, pagos en línea, contabilidad, integraciones o una reestructuración completa, conviene definir primero el alcance correcto antes de modificar Ventas.