

Ficha detallada del servicio

COMPLEMENTO VENTAS LISTAS DE PRECIOS ADICIONALES

1. ¿Por qué existe este servicio? Un negocio que vende al mismo precio a todos sus clientes es la excepción, no la regla. La mayoría trabaja con condiciones distintas según el tipo de cliente, el volumen, el canal o el acuerdo comercial. Cuando Odoo tiene una sola lista de precios y la realidad del negocio tiene varias, el equipo termina ajustando manualmente cada cotización, generando errores, inconsistencias y pérdida de tiempo. El Complemento Ventas Listas de Precios Adicionales existe para incorporar esas condiciones comerciales distintas dentro de Odoo de forma ordenada, para que cada cotización refleje automáticamente el precio correcto según el segmento, sin intervención manual.

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

Estructura de precios que no cubre todas las condiciones comerciales reales del negocio. Dificultad para aplicar precios distintos según tipo de cliente, canal o volumen. Cotizaciones que no reflejan correctamente las condiciones acordadas con distintos segmentos. Necesidad de ordenar mejor la diversidad de precios sin reestructurar toda la implementación.

3. Para quién está pensado

Clientes con base de Ventas implementada en Odoo que trabajan con más de una condición de precio. Empresas con distintos tipos de cliente, canal o segmento que requieren listas diferenciadas. Negocios que quieren ordenar mejor su estructura comercial con un ajuste puntual.

4. Para quién no está pensado

Casos que requieren pricing avanzado con lógica compleja o múltiples variables simultáneas. Clientes que necesitan integración con sistemas

externos de pricing. Negocios sin base de Ventas implementada previamente en Odoo.

5. Qué incluye

Revisión breve del caso y validación de las condiciones comerciales a incorporar. Configuración de listas de precios adicionales dentro del alcance acordado. Revisión funcional del resultado.

6. Qué no incluye

Pricing avanzado con lógica compleja. Múltiples listas simultáneas que superen el alcance definido en una sola compra. Integraciones con sistemas externos. Soporte continuo posterior.

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

Descripción de las condiciones comerciales deseadas. Segmentos o tipos de cliente involucrados. Base de Ventas implementada en Odoo 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 configuración de las listas de precios adicionales 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 de definición comercial y la reunión de validación final, 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, 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: 1,5 horas, consideradas en las siguientes instancias:

1 reunión de definición comercial (45 minutos) 1 reunión de validación final (45 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 de definición comercial para validar las condiciones a incorporar. Se ejecuta el trabajo técnico interno dentro del alcance acordado. Se realiza la reunión de validación final 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 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 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:

Una estructura de precios más completa dentro de Odoo. Condiciones comerciales que reflejan mejor la realidad del negocio. Mayor facilidad para cotizar y vender según distintos tipos de cliente o canal. Menos errores y ajustes manuales en cada cotización.

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.