

COMPLEMENTO VENTAS PLANTILLAS ADICIONALES DE COTIZACIÓN

1. ¿Por qué existe este servicio?

Una plantilla de cotización reutilizable puede ahorrar tiempo y ayudar a que distintas propuestas se preparen con mayor consistencia. Cuando el negocio vende tipos de servicios u ofertas diferentes, una sola plantilla puede quedarse corta y obligar al equipo a modificar manualmente los mismos contenidos cada vez.

El Complemento Ventas Plantillas Adicionales de Cotización permite configurar una plantilla reutilizable adicional dentro de una base de Ventas Odoo ya implementada, para agilizar propuestas recurrentes y adaptar mejor su contenido sin abrir un proyecto mayor.

2. Qué resuelve este servicio

- Necesidad de reutilizar una estructura de cotización diferente para un tipo de oferta concreto.
 - Cotizaciones que hoy requieren repetir manualmente productos, servicios, opciones o condiciones.
 - Necesidad de estandarizar una propuesta recurrente sin rediseñar todo el proceso de Ventas.
 - Equipos que quieren cotizar con mayor consistencia y menos reproceso.
-

3. Para quién está pensado

- Clientes con Ventas Odoo ya implementado.
 - Empresas con una oferta recurrente que necesita una plantilla adicional.
 - Negocios que quieren precargar contenidos comerciales estándar dentro de una cotización.
 - Casos que pueden resolverse con las funciones estándar de Plantillas de cotización de Odoo.
-

4. Para quién no está pensado

- Diseño gráfico avanzado o maquetación editorial personalizada del PDF.
 - Documentos contractuales complejos o desarrollos a medida.
 - Varias plantillas diferentes dentro de una misma compra.
 - Negocios sin Ventas Odoo implementado.
 - Casos que requieren automatizaciones, integraciones o lógica condicional compleja.
-

5. Qué incluye

- Revisión breve del objetivo y del tipo de propuesta.
- Configuración de 1 plantilla adicional de cotización.
- Hasta 10 líneas o secciones base de productos/servicios en conjunto.
- Hasta 3 productos opcionales, cuando corresponda.
- 1 bloque de términos y condiciones comerciales simples.
- Configuración de vigencia de la cotización cuando corresponda.
- Revisión de vista previa para validar cómo verá la propuesta el cliente.

- 1 prueba funcional completa.
- 1,5 horas de interacción con el cliente: 45 minutos de definición y 45 minutos de validación final.

La plantilla es una estructura reutilizable de cotización en Odoo. No equivale a un diseño gráfico completamente personalizado del documento PDF.

6. Qué no incluye

- Más de 1 plantilla adicional por compra.
 - Más de 10 líneas o secciones base en conjunto.
 - Más de 3 productos opcionales.
 - Diseño gráfico avanzado.
 - Diseño de PDF corporativo a medida.
 - Encabezados o pies complejos que requieran maquetación externa.
 - Programación, lógica condicional o desarrollo.
 - Automatizaciones de envío o seguimiento.
 - Integraciones externas.
 - Rediseño completo del proceso comercial.
 - Soporte continuo posterior.
-

7. Qué debe entregar el cliente

- Descripción clara del tipo de propuesta que desea estandarizar.
 - Ejemplo de cotización actual, si existe.
 - Productos o servicios que normalmente forman parte de esa propuesta.
 - Productos opcionales, si corresponde.
 - Condiciones comerciales que deben aparecer en la plantilla.
 - 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 configurar la plantilla, sus contenidos base y realizar la prueba funcional.

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

El cliente contrata un alcance cerrado, 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: 1,5 horas

- 1 reunión de definición (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 AsesorateYa.

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 definición para identificar qué propuesta recurrente debe estandarizarse.
3. Se valida que el requerimiento corresponda a una plantilla estándar de Odoo.
4. Se configura 1 plantilla adicional con los contenidos acordados.
5. Se revisa la vista previa y se realiza una prueba funcional.
6. Se valida el resultado con el cliente.
7. Si aparece una necesidad de diseño PDF avanzado, automatización o desarrollo, se deriva al servicio correspondiente.

12. Plazo estimado

Plazo estimado referencial: 1 a 2 semanas desde que el cliente entrega la información, contenidos y accesos necesarios.

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 el servicio 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

- 1 plantilla adicional de cotización funcionando dentro de Odoo.
- Menor reproceso al preparar propuestas recurrentes.
- Mayor consistencia en productos, opciones y condiciones comerciales.
- Una propuesta más adaptada al tipo de oferta sin rediseñar todo el proceso de 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 lo que necesitas es un diseño PDF altamente personalizado, varias plantillas, automatización del proceso de cotización o cambios profundos en Ventas, conviene revisar primero la ruta adecuada dentro del ecosistema Odoo.