

Ficha Detallada

Captación y automatización

Servicios complementarios para transformar visitas en contactos, suscriptores y reservas

Versión 2.0 · 1 de agosto de 2026

Uso del documento

Esta ficha complementa la información pública de cada servicio y la Política Comercial Estándar de Servicios de Páginas Web de AsesorateYa. Explica las reglas comunes de la categoría y no reemplaza los límites particulares indicados en la ficha pública o cotización de cada producto.

AsesorateYa · Simplificamos emprender

1. Por qué existe esta categoría

Una página web no genera resultados únicamente por estar publicada. Para que apoye realmente la operación comercial, debe ofrecer mecanismos claros que permitan al visitante realizar una acción: enviar una consulta, dejar sus datos, suscribirse, reservar una hora o avanzar hacia un proceso comercial.

La categoría Captación y automatización reúne servicios que incorporan esas capacidades en páginas web y entornos compatibles con Odoo. Su objetivo es reducir coordinaciones manuales, ordenar el ingreso de información y facilitar que el cliente continúe el proceso de forma autónoma.

Idea central

Estos servicios no sustituyen una estrategia comercial completa. Implementan componentes concretos para captar, organizar o facilitar acciones dentro del sitio.

2. Qué problemas ayuda a resolver

- Consultas recibidas de forma desordenada o sin los datos necesarios.
- Visitantes que abandonan el sitio sin realizar ninguna acción.
- Coordinación manual de reuniones mediante mensajes y correos.
- Falta de una lista organizada de personas interesadas.
- Ausencia de una plantilla reutilizable para comunicaciones por correo.
- Dificultad para orientar al visitante hacia una oferta, formulario o reserva.
- Procesos simples que consumen tiempo porque todavía dependen de atención manual.

3. Servicios comprendidos

Esta versión cubre los servicios actualmente incorporados a la categoría. El precio, alcance exacto, forma de pago, plazo, revisión y soporte aplicables se confirman siempre en la ficha pública vigente del producto.

Servicio	Resultado principal	Precio público
Formulario Adicional para tu Página Web	Incorpora un formulario adicional para recibir consultas, solicitudes o datos de forma ordenada.	\$49.900 IVA incluido
Pop-up de Captura para tu Página Web	Incorpora una ventana emergente con llamado a la acción para captar contactos o dirigir al visitante.	\$59.000 IVA incluido
Configuración Inicial de Email Marketing en Odoo	Deja preparada una lista, formulario, plantilla reutilizable y primer email para comenzar a trabajar desde Odoo.	\$199.000 IVA incluido
Implementación de Agenda Online de Reservas en Odoo	Permite que los clientes revisen horarios disponibles y registren una reserva desde una página pública.	\$189.000 IVA incluido

4. Cómo elegir el servicio adecuado

Necesidad principal	Servicio recomendado
Recibir consultas o solicitudes desde una página existente	Formulario Adicional para tu Página Web
Mostrar una oferta o llamado a la acción sin modificar toda la página	Pop-up de Captura para tu Página Web
Captar suscriptores y comenzar a enviar comunicaciones	Configuración Inicial de Email Marketing en Odoo
Permitir que el cliente elija un horario disponible	Implementación de Agenda Online de Reservas en Odoo
Crear oportunidades comerciales automáticamente o aplicar lógica avanzada	Requiere un servicio conectado a CRM, una automatización o una

Necesidad principal	Servicio recomendado
	cotización específica
No existe claridad sobre compatibilidad o alcance	Diagnóstico de Asesoría Técnica

5. Para quién está pensada

- Emprendedores y Pymes que ya cuentan con una página web activa.
- Empresas de servicios que necesitan ordenar consultas o reservas.
- Profesionales que coordinan reuniones o evaluaciones con hora.
- Negocios que desean captar suscriptores autorizados.
- Sitios que necesitan una acción comercial más clara sin reconstruir toda la página.
- Clientes que prefieren comenzar con una solución específica y ampliar después.

6. Cuándo no corresponde

La categoría no cubre por defecto:

- estrategia comercial integral;
- rediseño completo del sitio;
- creación de una nueva página web cuando el sitio actual no es compatible;
- CRM completo, pipeline, calificación avanzada o distribución dinámica;
- automatizaciones complejas con múltiples condiciones;
- integraciones externas mediante API, Make u otros conectores;
- pagos, membresías, bonos o paquetes dentro de una agenda;
- campañas mensuales administradas por AsesórateYa;
- copywriting completo, producción de imágenes o contenidos extensos;
- desarrollo personalizado o corrección de código de terceros.

Cuando la necesidad excede un alcance estándar, AsesórateYa podrá recomendar otro servicio, solicitar una validación previa o emitir una cotización.

7. Requisitos comunes antes de iniciar

- Sitio web activo y técnicamente compatible.
- Acceso suficiente a Odoo y a las páginas que se intervendrán.
- Aplicaciones necesarias disponibles cuando el servicio dependa de ellas.
- Objetivo concreto de la captación, comunicación o reserva.
- Textos, preguntas, imágenes, horarios, datos de contacto y llamados a la acción completos.
- Autorización para utilizar los materiales entregados.
- Una persona responsable de revisar, consolidar observaciones y aprobar.
- Información real y validada por el cliente.

Inicio del plazo

El plazo no comienza únicamente con la compra. Comienza cuando se encuentran completos el pago aplicable, la validación del alcance, los accesos, los contenidos y las decisiones necesarias para ejecutar.

8. Modalidad de trabajo

La ejecución se realiza principalmente de forma remota. AsesórateYa trabaja dentro del entorno autorizado por el cliente y utiliza un canal formal para solicitar antecedentes, presentar avances, recibir observaciones y confirmar la entrega.

- Compra o contratación desde el portal, según la modalidad indicada.
- Contacto operativo el mismo día o dentro de 24 horas hábiles, salvo flujo distinto informado.

- Validación de compatibilidad, accesos y alcance.
- Recepción de antecedentes mediante correo, formulario o canal formal.
- Configuración y pruebas en Odoo o en el sitio autorizado.
- Presentación del resultado para revisión.
- Aplicación de la ronda consolidada incluida.
- Entrega, capacitación cuando corresponda y soporte posterior.

9. Interacción con el cliente

La interacción depende del servicio. Los complementos simples pueden resolverse mediante recopilación escrita y validación final. Email Marketing y Agenda Online incluyen una instancia breve de orientación o capacitación cuando así lo indique su ficha pública.

- El cliente debe designar una persona responsable.
- Las observaciones deben entregarse de forma consolidada.
- Las reuniones adicionales, nuevos levantamientos o cambios de proceso pueden cotizarse por separado.
- La capacitación cubre únicamente la operación básica del alcance implementado.
- La interacción incluida con el cliente no corresponde al tiempo productivo interno de AsesorateYa.

10. Proceso común de ejecución

1. Validación técnica y comercial del servicio contratado.
2. Levantamiento de objetivo, datos, accesos y materiales.
3. Configuración del formulario, pop-up, email marketing o agenda, según corresponda.
4. Pruebas funcionales en computador y móvil cuando aplique.
5. Revisión del cliente mediante una ronda consolidada.
6. Corrección de los ajustes incluidos.
7. Publicación, activación o entrega final.
8. Capacitación u orientación de cierre cuando corresponda.
9. Inicio del periodo de soporte indicado en la ficha pública.

11. Alcance particular de cada servicio

11.1 Formulario Adicional para tu Página Web

- Un formulario adicional dentro de una página existente y compatible.
- Campos, destinatarios y mensaje de confirmación dentro del límite indicado en la ficha pública.
- Validación básica de funcionamiento.
- Revisión en computador y móvil.
- Una ronda consolidada de ajustes.

No incluye formularios multipaso, cálculos, lógica condicional avanzada, firma electrónica, pagos, integraciones externas ni creación de modelos complejos.

11.2 Pop-up de Captura para tu Página Web

- Un pop-up o ventana emergente.
- Un llamado a la acción principal.
- Formulario simple o acción compatible con el alcance contratado.
- Regla básica de aparición disponible en el sitio.
- Mensaje de confirmación o continuidad.
- Prueba de funcionamiento y una ronda consolidada.

No incluye múltiples pop-ups, segmentación avanzada, pruebas A/B, personalización por comportamiento, integración externa ni automatización comercial posterior.

11.3 Configuración Inicial de Email Marketing en Odoo

- Una lista de suscriptores.
- Un formulario básico de suscripción en una página compatible.
- Una plantilla reutilizable.

ASESÓRATEYA | FICHA DETALLADA — CAPTACIÓN Y AUTOMATIZACIÓN

- Un primer email o newsletter de hasta 5 bloques.
- Hasta 600 palabras y 5 imágenes entregadas por el cliente.
- Configuración básica del remitente disponible.
- Enlace estándar para dejar de recibir comunicaciones.
- Prueba controlada de envío.
- Una ronda consolidada.
- Capacitación de hasta 60 minutos.
- Plazo estimado de 5 a 8 días hábiles.
- Soporte de 10 días corridos.

No corresponde a administración mensual, creación de bases de contactos, segmentación avanzada, secuencias automáticas, copywriting completo, configuración avanzada de dominio o garantía de entregabilidad.

11.4 Implementación de Agenda Online de Reservas en Odoo

- Un tipo de cita.
- Un responsable o recurso.
- Una duración.
- Disponibilidad semanal básica.
- Tiempos de separación y anticipación mínima.
- Hasta 5 preguntas.
- Página pública de reserva.
- Mensajes básicos de confirmación.
- Enlace desde una ubicación compatible del sitio.
- Registro en el calendario de Odoo.
- Pruebas de reserva, reprogramación y cancelación.
- Una ronda consolidada.
- Capacitación breve.
- Plazo estimado de 5 a 8 días hábiles.
- Soporte de 10 días corridos.

No incluye varios profesionales, asignación rotativa, múltiples tipos de cita, pagos al reservar, membresías, integraciones no estándar, CRM automático ni recordatorios personalizados por WhatsApp.

12. Forma de pago

La forma de pago depende del alcance y se informa en la ficha pública de cada servicio.

Tipo de servicio	Regla aplicable
Complementos menores	Pago único, salvo condición distinta informada en la ficha.
Email Marketing	50% al inicio y validación; 50% antes de la prueba final, capacitación y entrega.
Agenda Online	50% al inicio y validación; 50% antes de publicación y entrega.
Ampliaciones o solicitudes fuera de alcance	Según cotización o propuesta particular.

No se inicia una etapa sin el pago del hito correspondiente. La publicación o entrega definitiva requiere el pago total, salvo acuerdo escrito distinto.

13. Plazos, pausas y continuidad

- El plazo específico figura en la ficha pública del servicio.
- Los plazos se cuentan en días hábiles cuando así se indique.
- Los tiempos de espera del cliente no forman parte del plazo.
- La falta de accesos, contenidos, horarios, preguntas, autorizaciones o aprobaciones puede pausar el servicio.
- Los cambios de alcance pueden requerir una nueva cotización y reprogramación.
- Si un proveedor externo presenta una caída, restricción o cambio, el plazo podrá suspenderse hasta recuperar la continuidad.

14. Revisiones y cambios

Cada servicio incluye la cantidad de revisiones indicada en su ficha pública. Salvo condición distinta, las observaciones deben entregarse en una sola ronda consolidada.

- Corregir un error dentro del alcance es un ajuste.
- Cambiar el objetivo, proceso o estrategia no es un ajuste.
- Agregar campos, listas, responsables, páginas, reglas o integraciones no contratadas es una ampliación.
- Solicitudes fragmentadas después de aprobar una etapa pueden cotizarse.
- Las modificaciones realizadas por terceros después de la entrega no forman parte de la revisión incluida.

15. Soporte posterior

El soporte cubre errores directamente atribuibles a la configuración entregada durante el periodo indicado en la ficha pública.

- No incluye nuevos formularios, campañas, emails, citas o automatizaciones.
- No incluye capacitación adicional ni administración permanente.
- No incluye cambios solicitados después de aprobar la entrega.
- No cubre caídas, bloqueos, tarifas o cambios de terceros.
- No cubre modificaciones realizadas por el cliente o por otros proveedores.

16. Planes de suscripción y descuentos

Los servicios elegibles de esta categoría acceden a descuentos según el plan activo del cliente. Para visualizar y utilizar el beneficio, el cliente debe iniciar sesión con la cuenta asociada a su suscripción.

Plan	Descuento general en servicios elegibles
Sin plan o Plan Gratis	Precio público normal
Plan Básico	15%
Plan Plus	30%
Plan Premium	45%

Los propios planes de suscripción no reciben descuento. Los porcentajes, productos elegibles y precios aplicables serán los vigentes en Odoo al momento de la contratación. Siempre prevalece el precio mostrado antes de confirmar la compra.

17. Responsabilidades del cliente

- Entregar información completa, veraz y autorizada.
- Mantener disponibles los accesos durante la ejecución.
- Validar textos, preguntas, horarios, remitentes, enlaces y datos comerciales.
- Cumplir las reglas aplicables para el uso de contactos y comunicaciones.
- No entregar bases obtenidas sin autorización.
- Consolidar observaciones y aprobar dentro de plazos razonables.
- Informar integraciones, campañas o configuraciones activas que puedan verse afectadas.
- No modificar simultáneamente los elementos intervenidos sin coordinación.

18. Dependencias y limitaciones

Algunos resultados dependen de Odoo, del dominio, del correo, del navegador, de servicios externos o de configuraciones previas. AsesórateYa no controla caídas, aprobaciones, cambios técnicos, tarifas, reputación de remitentes ni políticas de terceros.

- Un formulario no garantiza consultas.
- Un pop-up no garantiza conversiones.
- Email marketing no garantiza entrega, apertura, clics ni ventas.
- Una agenda no garantiza reservas, asistencia ni ventas.

- La calidad del resultado depende también de la oferta, los textos, el tráfico y la respuesta comercial del cliente.

19. Resultado esperado

Al finalizar, el cliente contará con el componente contratado configurado, probado y preparado para operar dentro del alcance indicado en su ficha pública.

- Formulario funcional para recibir información.
- Pop-up activo con llamado a la acción.
- Base inicial de email marketing operativa.
- Agenda online disponible para reservas.
- Orientación o capacitación cuando corresponda.
- Soporte inicial dentro del periodo contratado.

20. Recomendación antes de contratar

Antes de comprar, el cliente debe identificar cuál es la acción que desea facilitar: recibir una solicitud, destacar una oferta, captar suscriptores o permitir una reserva.

- Si la necesidad está clara y coincide con el alcance publicado, puede contratar directamente.
- Si existen dudas de compatibilidad, varios responsables, CRM, pagos o lógica avanzada, conviene agendar un Diagnóstico de Asesoría Técnica.
- Si la necesidad combina varias funciones, puede ser más conveniente una cotización integral.
- No se recomienda comprar varios complementos aislados cuando el objetivo real exige una solución superior o un proceso comercial completo.

21. Documentos aplicables

- Ficha pública del producto contratado.
- Esta Ficha Detallada — Captación y automatización.
- Política Comercial Estándar de Servicios de Páginas Web de AsesórateYa.
- Cotización, propuesta o anexo particular cuando corresponda.

En caso de diferencia, prevalece la condición particular y vigente de la ficha pública o cotización del servicio, siempre que no contradiga la legislación aplicable.

22. Preguntas frecuentes de la categoría

¿Todos los servicios se pueden comprar directamente?

Los servicios con precio y alcance publicados pueden contratarse desde el portal. Algunos casos requieren validación previa o cotización por compatibilidad o complejidad.

¿Necesito tener una página creada por AsesórateYa?

No necesariamente. Un sitio de terceros puede ser compatible, pero debe superar una validación técnica previa.

¿Los descuentos de los planes se aplican automáticamente?

Sí, cuando el cliente inicia sesión con la cuenta asociada a un plan activo y el servicio es elegible.

¿Puedo pedir varias funciones en una sola compra?

Solo si están incluidas expresamente. Las funciones adicionales pueden requerir otros productos o una cotización.

¿Estos servicios incluyen CRM?

No por defecto. La creación de leads, oportunidades o automatizaciones comerciales requiere un servicio específico.

¿Se puede integrar WhatsApp?

No dentro del alcance estándar de estos cuatro servicios. Los recordatorios o automatizaciones por WhatsApp se revisan por separado.

¿Qué ocurre si faltan datos o accesos?

El servicio puede quedar en espera y el plazo se reanuda cuando estén disponibles los antecedentes necesarios.

¿El soporte permite solicitar nuevas configuraciones?

No. El soporte cubre errores atribuibles a la implementación entregada, no nuevas funciones o cambios de alcance.

23. Cierre

Regla de coherencia

Cada contratación debe mantener coherencia entre la ficha pública, esta ficha detallada, la política comercial, la cotización cuando exista y la configuración efectiva en Odoo.