

Ficha detallada del servicio

EXTENSIÓN ODOO PUNTO DE VENTA

1. ¿Por qué existe este servicio?

Muchos negocios que ya operan en Odoo tienen resuelto el flujo de cotizaciones, ventas o inventario, pero la venta presencial sigue registrándose por fuera del sistema. El mostrador funciona con otro método, las cifras no cuadran al final del día y la operación presencial queda como una isla desconectada del resto del negocio. Eso genera inconsistencias, doble trabajo y pérdida de visibilidad sobre una parte importante de los ingresos. La Extensión Odoo Punto de Venta existe para resolver exactamente eso. Suma el módulo de venta presencial sobre una base ya implementada, sin reestructurar ni tocar lo que ya está funcionando, para que todas las ventas del negocio se gestionen dentro de un solo sistema.

2. Qué resuelve este servicio

Este servicio está diseñado para ayudar a empresas que presentan una o varias de estas situaciones:

Necesidad de registrar ventas presenciales dentro de Odoo. Falta de un canal físico integrado a la operación existente. Desorden entre la venta en mostrador y el resto del negocio. Dificultad para unificar operación presencial y digital dentro de una misma plataforma.

3. Para quién está pensado

Tiendas, locales y negocios con mostrador. Empresas que ya operan en Odoo y necesitan sumar el canal presencial. Clientes con base previa implementada que quieren ampliar su operación sin partir desde cero.

4. Para quién no está pensado

Negocios sin base previa implementada en Odoo. Operaciones con Punto de Venta complejo o multi-sucursal avanzada desde el inicio. Casos donde se

requiere una implementación integral nueva en lugar de una extensión sobre base existente.

5. Qué incluye

Revisión inicial del caso y validación de la base previa. Configuración base del flujo de Punto de Venta. Parametrización inicial acotada al alcance. Prueba funcional base. Orientación de cierre. Capacitación inicial acotada al alcance.

6. Qué no incluye

Hardware ni equipos de punto de venta. Operación fiscal compleja. Multi-sucursal avanzada. Integraciones complejas con terceros. Soporte continuo posterior al cierre del servicio.

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

Detalle de la operación presencial actual. Productos involucrados dentro del alcance. Puntos de venta o cajas a configurar. Base previa implementada en Odoos activa y accesible. Una persona responsable disponible para validar avances durante la ejecución.

8. Modalidad de trabajo

La modalidad de trabajo de AsesorateYa es principalmente remota. Este servicio contempla dos componentes de ejecución claramente diferenciados. El primero es el trabajo técnico interno, que corresponde a la configuración, parametrización, pruebas funcionales y tareas de implementación realizadas 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 las reuniones, sesiones de validación, capacitación y sesión de cierre realizadas de forma conjunta por videoconferencia o soporte remoto compartido. 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, AsesorateYa no trabaja con credenciales personales del cliente como práctica normal. Lo correcto es facilitar un usuario de trabajo creado específicamente para AsesorateYa, 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 sesión. El correo electrónico es el canal formal de coordinación y trazabilidad del servicio. WhatsApp es un canal complementario de comunicación. Después de cada sesión de trabajo conjunto se registrará la actividad realizada, el tiempo utilizado, el objetivo de la sesión, el estado de avance y los próximos pasos. El cliente tendrá visibilidad de este registro en todo momento.

9. Horas de interacción con el cliente incluidas:

3 horas, consideradas en las siguientes instancias:

1 reunión inicial de levantamiento (1 hora) 1 reunión de validación funcional (1 hora) 1 sesión de cierre y capacitación (1 hora)

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. En la primera reunión se valida si el servicio comprado es efectivamente el más conveniente para su necesidad y que existe una base previa implementada sobre la cual trabajar. Si se detecta que otra alternativa se ajusta mejor, el monto pagado se abona íntegramente al nuevo servicio. Si el nuevo servicio tiene un valor menor, la diferencia se devuelve por transferencia bancaria. Si tiene un valor mayor, solo se paga la diferencia, previo consentimiento. Una vez confirmado el encaje, se define el alcance, la documentación requerida, el plan de trabajo y la estimación de tiempos. El trabajo se ejecuta por proyecto o tareas, con control interno del trabajo técnico y registro de avances. El cliente tendrá visibilidad de las instancias realizadas, del estado de avance y de los próximos pasos en todo momento. Si aparecen requerimientos nuevos o cambios fuera del alcance, estos se tratan como complemento, bolsa de horas o nuevo servicio según corresponda.

12. Plazo estimado

Plazo estimado referencial: 2 a 3 semanas desde la entrega completa de información por parte del cliente. El plazo real dependerá de la rapidez con

que el cliente entregue información y validaciones. Si ello no ocurre, el proyecto 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, accesos o validaciones necesarias, el proyecto podrá quedar en estado En espera por cliente. Para efectos de control administrativo:

Si el proyecto permanece detenido por más de 60 días corridos desde la última solicitud formal de información, accesos o validaciones realizada por AsesórateYa sin respuesta del cliente, quedará formalmente en estado En espera por cliente. Si permanece en ese estado por 90 días corridos sin reactivación, AsesórateYa podrá efectuar un cierre administrativo del proyecto. 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 servicio el cliente contará con:

Un canal de venta presencial incorporado y funcionando sobre su base existente en Odoo. Mayor integración entre la operación física y el resto del negocio. Todas las ventas registradas dentro de un solo sistema. Una operación de mostrador más profesional y con trazabilidad real.

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.