

FICHA DETALLADA

MINI-PACK ODOO CRM Y SEGUIMIENTO COMERCIAL

1. ¿Por qué existe este servicio?

El seguimiento comercial desordenado es una de las formas más silenciosas de perder ventas. Los prospectos quedan repartidos entre correos, WhatsApp o planillas, las oportunidades no tienen una etapa clara y el seguimiento depende de que alguien recuerde qué hacer después.

El Mini-Pack Odoo CRM y Seguimiento Comercial construye una primera base comercial dentro de Odoo para centralizar prospectos y oportunidades, ordenar las etapas del proceso y dar visibilidad al siguiente paso. Su objetivo no es implementar una operación comercial completa ni una automatización avanzada, sino dejar un CRM base utilizable, claro y ampliable.

2. Qué resuelve este servicio

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

- Seguimiento comercial realizado de forma desordenada.
- Oportunidades dispersas entre correos, WhatsApp, notas o planillas.
- Falta de claridad sobre en qué etapa se encuentra cada prospecto.
- Pérdida de oportunidades por falta de seguimiento oportuno.
- Dificultad para saber cuál es la siguiente acción comercial.
- Necesidad de centralizar una primera operación comercial antes de incorporar procesos más amplios.

3. Para quién está pensado

- Pymes que reciben consultas comerciales de forma constante.
- Negocios con proceso comercial consultivo o con seguimiento previo a la cotización.
- Empresas que quieren ordenar un primer embudo comercial en Odoo.
- Organizaciones que necesitan mayor visibilidad sobre el avance de sus oportunidades.
- Equipos comerciales pequeños que necesitan una base común de seguimiento.

4. Para quién no está pensado

- Clientes cuya necesidad principal es configurar cotizaciones, pedidos y ventas formales.
- Empresas que requieren varias áreas comerciales, equipos o pipelines independientes desde el inicio.
- Negocios que necesitan campañas de marketing o integración con múltiples canales.
- Casos que requieren automatizaciones comerciales complejas.

- Implementaciones transversales que involucren CRM, Ventas, Inventario, Proyectos, Facturación u otras áreas al mismo tiempo.
- Necesidades de integración o desarrollo a medida.

5. Qué incluye

- Revisión inicial del caso dentro del alcance del Mini-Pack.
- Configuración de 1 flujo comercial principal de prospectos y oportunidades.
- Configuración de 1 equipo comercial base.
- Hasta 7 etapas del proceso comercial.
- Hasta 5 usuarios o responsables comerciales dentro del flujo base.
- Definición de hasta 5 acciones o actividades de seguimiento base para orientar el uso cotidiano.
- Estructura inicial para seguimiento comercial utilizando funciones estándar de Odoo.
- Configuración básica de motivos de pérdida y etiquetas de clasificación cuando sean necesarias dentro del flujo.
- Parametrización funcional inicial.
- Una prueba funcional completa del flujo incluido.
- Orientación de cierre.
- Capacitación inicial acotada al alcance.

Los límites anteriores buscan mantener un alcance controlado y coherente con este Mini-Pack. Si la empresa necesita más de un flujo comercial, varios equipos independientes, automatizaciones, integraciones, campos o procesos especiales, el requerimiento se revisará como complemento o solución de mayor alcance.

6. Qué no incluye

- Más de 1 flujo comercial o más de 1 equipo comercial base.
- Más de 7 etapas o más de 5 responsables comerciales dentro del alcance base.
- Configuración completa del flujo de cotizaciones, pedidos y ventas formales.
- Inventario.
- Compras.
- Contabilidad.
- Campañas de marketing.
- Automatizaciones avanzadas.
- Integraciones con terceros.
- Desarrollo a medida.
- Migración masiva o depuración compleja de bases históricas de prospectos.
- Diseño de un modelo comercial completo o consultoría estratégica de ventas fuera del alcance de configuración.

7. Qué debe entregar el cliente

Para ejecutar correctamente este servicio el cliente debe entregar oportunamente:

- Descripción del proceso comercial actual.
- Forma en que hoy realiza el seguimiento de oportunidades.
- Etapas que utiliza o espera utilizar en su proceso comercial.
- Criterios de clasificación de prospectos si existen.

- Responsables comerciales involucrados, con un máximo de 5 dentro del alcance base.
- Motivos de pérdida o criterios de cierre que utilice actualmente, cuando existan.
- Acceso de trabajo a Odoo.
- Una persona responsable 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 Odoo 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 Odoo, 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.

9. Horas de interacción con el cliente incluidas: 3 horas

Las 3 horas de interacción con el cliente se consideran en las siguientes instancias:

- 1 reunión inicial de levantamiento y validación (1 hora).
- 1 reunión de revisión funcional y validación de estructura (1 hora).
- 1 sesión de cierre y capacitación inicial (1 hora).

Cualquier reunión adicional, nueva ronda de revisión, capacitación extra o soporte remoto no contemplado inicialmente podrá cotizarse al valor preferencial vigente de \$18.400 + IVA por hora, previo acuerdo con el cliente.

10. Precio y forma de pago

El precio público vigente de este servicio se indica en la ficha del producto publicada en la tienda de AsesorateYa.

El cliente puede contratar este servicio utilizando una de las siguientes alternativas:

- Pago del 100% al momento de contratar.

- Modalidad opcional de pago en 2 etapas: 50% inicial y 50% restante cuando corresponda según el avance definido para el servicio.

La modalidad de pago en 2 etapas no modifica el precio total del servicio, no corresponde a un crédito, financiamiento ni suscripción y no genera cobros automáticos.

Cuando el cliente utiliza la modalidad 50/50, recibe una cotización por el valor total del servicio. La cotización tiene una vigencia de 7 días corridos desde su emisión. Cada factura se emite después del pago efectivamente realizado y únicamente por el importe pagado en esa etapa.

Si el cliente tiene un Plan AsesorateYa activo y este servicio cuenta con un precio preferente aplicable a dicho plan, Odoo mostrará el precio correspondiente al iniciar sesión. La modalidad de pago se aplica sobre el precio que corresponda a la contratación del cliente.

11. Cómo funciona el proceso

1. El cliente compra directamente desde la tienda o, si prefiere distribuir el pago, solicita la modalidad de pago en 2 etapas.
2. Cuando se utiliza pago en 2 etapas, el cliente recibe una cotización por el valor total del servicio y realiza el pago inicial del 50% dentro de la vigencia de la cotización.
3. En la primera reunión se valida si el servicio contratado es efectivamente el más conveniente para su necesidad.
4. Si se detecta que otra alternativa se ajusta mejor, el monto efectivamente pagado se abona íntegramente al nuevo servicio.
5. Si el nuevo servicio tiene un valor menor, la diferencia correspondiente se devuelve por transferencia bancaria.
6. Si tiene un valor mayor, solo se paga la diferencia, previo consentimiento.
7. Una vez confirmado el encaje, se define el alcance, la documentación requerida, el plan de trabajo y la estimación de tiempos.
8. El trabajo se ejecuta por proyecto o tareas, con control interno del trabajo técnico y registro de avances.
9. El cliente tendrá visibilidad de las instancias realizadas, del estado de avance y de los próximos pasos.
10. Si aparecen requerimientos nuevos o cambios fuera del alcance, estos se tratan como complemento, bolsa de horas o nuevo servicio según corresponda.
11. Cuando se utiliza modalidad 50/50, el segundo 50% se solicita cuando corresponda según el avance definido para el servicio. No se cobra automáticamente.

12. Plazo estimado

Plazo estimado referencial: 2 a 3 semanas desde la entrega completa de información, accesos y antecedentes necesarios 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 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 proyecto.
- En ese caso, 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 contados desde la fecha del cierre administrativo.

14. Resultado esperado

Al finalizar este servicio el cliente contará con:

- Una base CRM inicial en Odoo configurada dentro del alcance contratado.
- Un flujo comercial principal más ordenado y visible.
- Etapas claras para el seguimiento de oportunidades.
- Mayor claridad sobre el estado y la siguiente acción de cada oportunidad.
- Un equipo comercial trabajando sobre una base común de información.
- Una estructura inicial escalable que posteriormente puede conectarse con Ventas, automatizaciones u otras áreas cuando la empresa lo necesite.

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 y forman parte de la información comercial aplicable al servicio.

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.

Aquí encontrarás en detalle el alcance, los límites cuantitativos, lo que incluye, lo que no incluye, la forma de trabajo, las horas de interacción, el plazo estimado, las formas de pago y las condiciones comerciales aplicables.

Si tu necesidad incluye varios equipos o flujos comerciales, automatizaciones complejas, integraciones, campañas, Ventas u otras áreas conectadas, conviene revisar una solución de mayor alcance antes de contratar este Mini-Pack.