

## FICHA DETALLADA

---

# MINI-PACK ODOO CRM Y SEGUIMIENTO COMERCIAL

---

### 1. ¿Por qué existe este servicio?

El seguimiento comercial desordenado es uno de los principales motivos por los que los negocios pierden ventas sin darse cuenta. No es un problema de producto ni de precio. Es un problema de gestión: los prospectos quedan en el olvido, nadie sabe en qué etapa está cada oportunidad y el equipo invierte energía en buscar información que debería estar disponible de inmediato.

El Mini-Pack Odoo CRM y Seguimiento Comercial resuelve ese problema con una implementación práctica, enfocada y bien dimensionada. No es una solución genérica ni una implementación masiva. Es exactamente lo que un negocio necesita para comenzar a trabajar con un CRM real dentro de Odoo.

---

### 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 o planillas.
  - Falta de claridad sobre en qué etapa se encuentra cada prospecto.
  - Pérdida de oportunidades por falta de seguimiento oportuno.
  - Dificultad para ordenar la gestión comercial previa a la venta.
- 

### 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 su embudo comercial con una base inicial clara.
  - Organizaciones que necesitan mayor visibilidad sobre el avance de sus oportunidades.
- 

#### **4. Para quién no está pensado**

- Clientes que necesitan partir directamente con cotizaciones y ventas formales.
  - Empresas que requieren automatizaciones comerciales complejas desde el inicio.
  - Negocios que necesitan campañas de marketing o integración con múltiples canales.
  - Casos donde el foco principal no está en prospectos ni seguimiento sino en otra área operativa.
- 

#### **5. Qué incluye**

- Revisión inicial del caso dentro del alcance del Mini-Pack.
  - Configuración base del flujo de prospectos y oportunidades.
  - Estructura inicial para seguimiento comercial.
  - Etapas base del proceso comercial.
  - Parametrización funcional inicial.
  - Prueba funcional básica.
  - Orientación de cierre.
  - Capacitación inicial acotada al alcance.
- 

#### **6. Qué no incluye**

- Configuración completa del flujo de cotizaciones y ventas formales.
- Inventario.
- Compras.

- Contabilidad.
  - Campañas de marketing.
  - Automatizaciones complejas.
  - Integraciones con terceros.
  - Desarrollo a medida.
- 

## **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.
  - Criterios de clasificación de prospectos si existen.
  - Responsables comerciales involucrados.
  - 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 en todo momento.

---

## **9. Horas de interacción con el cliente incluidas: 3 horas, consideradas 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)

---

## **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**

1. El cliente compra directamente desde la tienda o portal de AsesorateYa.
2. En la primera reunión se valida si el servicio comprado es efectivamente el más conveniente para su necesidad.
3. Si se detecta que otra alternativa se ajusta mejor, el monto pagado se abona íntegramente al nuevo servicio.

4. Si el nuevo servicio tiene un valor menor, la diferencia se devuelve por transferencia bancaria.
  5. Si tiene un valor mayor, solo se paga la diferencia, previo consentimiento.
  6. Una vez confirmado el encaje, se define el alcance, la documentación requerida, el plan de trabajo y la estimación de tiempos.
  7. El trabajo se ejecuta por proyecto o tareas, con control interno del trabajo técnico y registro de avances.
  8. El cliente tendrá visibilidad de las instancias realizadas, del estado de avance y de los próximos pasos en todo momento.
  9. 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 AsesorateYa 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:

- Una base CRM inicial en Odoo correctamente configurada.
  - Un flujo comercial más ordenado y visible.
  - Mayor claridad sobre el estado de cada oportunidad.
  - Un seguimiento más claro, estructurado y menos dependiente de herramientas externas.
  - Un equipo comercial que trabaja con información centralizada en lugar de perseguirla.
- 

## **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.