

FICHA DETALLADA

MINI-PACK ODOO VENTAS Y COTIZACIONES

1. ¿Por qué existe este servicio?

Muchos negocios venden bien pero gestionan mal. Las cotizaciones salen en formatos distintos, los clientes están repartidos entre correos, mensajes o planillas y el estado de cada propuesta depende de que alguien recuerde qué ocurrió después. Ese desorden hace perder tiempo, dificulta el seguimiento y proyecta una imagen menos profesional.

El Mini-Pack Odoo Ventas y Cotizaciones construye una primera base comercial formal dentro de Odoo para ordenar clientes, productos o servicios y el flujo básico desde la cotización hasta la confirmación de la venta, sin convertir una necesidad acotada en una implementación integral.

2. Qué resuelve este servicio

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

- Cotizaciones dispersas o poco estandarizadas.
- Ventas gestionadas entre varios canales sin una base común.
- Poca claridad sobre el estado de cada cotización enviada.
- Dificultad para ordenar el proceso desde la cotización hasta la confirmación de la venta.
- Necesidad de profesionalizar la relación comercial con el cliente.
- Información básica de clientes, productos o servicios que todavía no está organizada en un sistema común.

3. Para quién está pensado

- Pymes que cotizan y venden de forma recurrente.
- Negocios de productos o servicios que necesitan ordenar su proceso formal de venta.
- Empresas que quieren profesionalizar sus cotizaciones y confirmaciones comerciales.
- Organizaciones que necesitan una primera estructura comercial antes de una implementación más amplia.
- Equipos pequeños que pueden trabajar con un flujo base y reglas comerciales acotadas.

4. Para quién no está pensado

- Clientes que necesitan un CRM avanzado de prospección previo a la cotización.
- Empresas cuyo foco principal es inventario, compras o logística.
- Negocios que requieren múltiples listas de precios, múltiples flujos comerciales o reglas comerciales complejas desde el inicio.
- Casos con integraciones comerciales complejas.

- Negocios que necesitan facturación electrónica, contabilidad o una implementación transversal más amplia.
- Necesidades de desarrollo a medida.

5. Qué incluye

- Revisión inicial del caso dentro del alcance del Mini-Pack.
- Configuración de 1 flujo base de cotización y venta.
- Estructura inicial de clientes.
- Configuración base de hasta 30 productos o servicios comerciales.
- Configuración de 1 lista de precios base, cuando corresponda.
- Configuración de hasta 2 condiciones o esquemas comerciales simples de uso habitual, cuando sean necesarios dentro del alcance.
- Configuración de 1 plantilla base de cotización.
- Parametrización comercial inicial utilizando funciones estándar de Odoo.
- Una prueba funcional completa del flujo incluido.
- Orientación de cierre.
- Capacitación inicial acotada al alcance.

Los límites anteriores mantienen el servicio dentro de un alcance controlado. Si la empresa necesita un catálogo mayor, varias listas de precios, varios modelos de cotización, reglas comerciales especiales, automatizaciones, integraciones o procesos conectados con otras áreas, el requerimiento se revisará como complemento o solución de mayor alcance.

6. Qué no incluye

- Más de 30 productos o servicios dentro del alcance base.
- Más de 1 lista de precios base.
- Múltiples plantillas o modelos distintos de cotización.
- CRM avanzado de prospección.
- Inventario avanzado.
- Compras.
- Contabilidad.
- Facturación electrónica.
- Configuraciones tributarias o contables complejas.
- Integraciones complejas.
- Desarrollo a medida.
- Automatizaciones avanzadas.
- Migración masiva o depuración compleja de catálogos y clientes históricos.

7. Qué debe entregar el cliente

Para ejecutar correctamente este servicio el cliente debe entregar oportunamente:

- Listado inicial de productos o servicios, con un máximo de 30 dentro del alcance base.
- Información mínima necesaria para configurar esos productos o servicios en el formato solicitado.
- Forma actual de cotizar.
- Condiciones comerciales base que utiliza habitualmente.
- Información o ejemplo del formato de cotización actual, si existe.

- Datos básicos de clientes de prueba para validar el flujo.
- Acceso de trabajo a Odoo.
- Una persona responsable para validar avances durante la ejecución.

La información debe entregarse suficientemente ordenada y completa. Si requiere limpieza, reconstrucción, normalización o migración significativa antes de poder utilizarla, ese trabajo podrá considerarse fuera del alcance base y cotizarse por separado.

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 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: 4 horas

Las 4 horas de interacción con el cliente se consideran en las siguientes instancias:

- 1 reunión inicial de levantamiento y validación (1 hora).
- 1 reunión de validación comercial (1 hora).
- 1 reunión de revisión funcional (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 AsesórateYa 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 4 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 comercial formal en Odoo configurada dentro del alcance contratado.
- Cotizaciones más ordenadas y estandarizadas.
- Una estructura inicial clara de clientes, productos o servicios.
- Un flujo básico de cotización y venta probado funcionalmente.
- Una operación comercial más consistente y profesional frente al cliente.
- Una base escalable que posteriormente puede conectarse con CRM, inventario, automatizaciones u otras áreas cuando el negocio 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.

Ahí 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 un catálogo más amplio, varias listas de precios, múltiples modelos de cotización, CRM avanzado, inventario, facturación electrónica, automatizaciones o

integraciones, conviene revisar una solución de mayor alcance antes de contratar este Mini-Pack.