FICHA DETALLADA

ODOO PARA COMERCIO Y RETAIL

1. ¿Por qué existe este servicio?

Un comercio que vende productos debe coordinar varias áreas al mismo tiempo: clientes, ventas, productos, existencias, compras, reposición y, en muchos casos, punto de venta. Cuando cada una de esas áreas se administra en planillas, aplicaciones diferentes o procesos que no comparten información, el negocio puede seguir funcionando, pero cada vez requiere más esfuerzo para mantener el control.

Aparecen diferencias de stock, información duplicada, compras tardías, ventas que no reflejan correctamente la disponibilidad de productos y una dependencia excesiva de las personas que conocen de memoria cómo funciona la operación.

Odoo para Comercio y Retail existe para construir una base comercial y operativa más integrada, conectando las áreas prioritarias del negocio dentro de Odoo según su situación real. No busca implementar todo Odoo desde el primer día, sino definir qué necesita realmente el comercio, configurar una estructura coherente y dejar una base preparada para evolucionar.

2. Qué resuelve este servicio

- Ventas, productos y stock gestionados de forma poco integrada.
- Diferencias frecuentes entre el inventario registrado y la operación real.
- Dificultad para saber qué está disponible y qué necesita reposición.
- Procesos de venta y compra demasiado dependientes de tareas manuales.
- Uso de varias planillas o sistemas para administrar distintas áreas.
- Falta de una visión común entre ventas, productos, existencias y compras.

3. Para quién está pensado

- Tiendas físicas y comercios locales.
- Retail pequeño y mediano.
- Negocios que venden productos de manera recurrente.
- Empresas que necesitan ordenar más de un área de su operación.
- Comercios que quieren reducir la dependencia de planillas y herramientas dispersas.
- Negocios que necesitan una solución más integrada que un Mini-Pack Odoo puntual.

4. Para quién no está pensado

- Casos donde existe solamente una necesidad puntual que puede resolverse mediante un Mini-Pack Odoo.
- Empresas cuya principal complejidad es logística avanzada o multi-bodega.
- Negocios cuyo problema central está en la venta digital y una operación eCommerce más amplia.
- Operaciones con manufactura, desarrollo a medida complejo o integraciones avanzadas desde el inicio.
- Empresas que requieren una transformación organizacional completa además de la implementación tecnológica.

5. Qué puede formar parte de la solución

Según el diagnóstico y el alcance aprobado, la implementación puede considerar procesos relacionados con:

- Productos y categorías.
- Clientes.
- Ventas y cotizaciones.
- Punto de venta, cuando corresponda.
- Control de existencias y movimientos de stock.
- Compras y reposición básica.
- Proveedores.
- Usuarios y permisos funcionales.
- Reportes operativos básicos.
- Facturación, cuando forme parte expresamente del alcance contratado y la configuración del cliente lo permita.

No todas las empresas requieren todas estas áreas. La solución final se define después de revisar cómo funciona actualmente el negocio y qué procesos necesitan conectarse primero.

6. Qué incluye

- Revisión inicial de la situación del negocio.
- Levantamiento de los procesos prioritarios.
- Definición del alcance funcional.
- Configuración base integrada y parametrización de las áreas incluidas.
- Pruebas internas y validaciones con el cliente.
- Ajustes incluidos dentro del alcance aprobado.
- Capacitación inicial y orientación de cierre.

El cliente contrata un **resultado y un alcance definido**, no una bolsa abierta de horas técnicas.

7. Qué no incluye

- Desarrollos personalizados complejos o modificaciones de código.
- Integraciones avanzadas con plataformas externas.
- Migraciones históricas extensas o depuración masiva de bases de datos.
- Multiempresa, logística avanzada, manufactura u omnicanalidad avanzada.
- Automatizaciones complejas fuera del alcance aprobado.
- Soporte continuo posterior al cierre, capacitación adicional o nuevas rondas de revisión no incluidas.

8. Qué debe entregar el cliente

- Descripción general del negocio y su operación actual.
- Catálogo general de productos.
- Forma actual de realizar ventas, controlar stock y gestionar compras.
- Herramientas o sistemas utilizados actualmente.
- Información sobre usuarios que utilizarán Odoo.
- Accesos definidos para la ejecución del proyecto.
- Una persona responsable de validar decisiones y avances.

9. Modalidad de trabajo

La modalidad de trabajo es principalmente remota. El servicio contempla trabajo técnico interno de análisis, configuración, parametrización, pruebas y documentación, además de instancias de trabajo conjunto con el

cliente para levantamiento, validaciones, revisión funcional, capacitación y cierre.

Para el trabajo directo en Odoo, AsesórateYa no utiliza normalmente credenciales personales del cliente. Se podrá usar un usuario específico para AsesórateYa, acceso temporal o acceso remoto supervisado. El correo electrónico será el canal formal de coordinación y trazabilidad; WhatsApp podrá utilizarse como canal complementario.

10. Horas de interacción con el cliente incluidas: 6 horas

- 1 reunión inicial de levantamiento (1,5 horas).
- 1 reunión de validación de alcance y prioridades (1 hora).
- 1 reunión de revisión intermedia (1 hora).
- 1 reunión de validación funcional (1 hora).
- 1 sesión de cierre y capacitación (1,5 horas).

La distribución definitiva podrá ajustarse dentro del mismo total según la naturaleza del proyecto. Cualquier instancia adicional deberá cotizarse o incorporarse como ampliación de alcance.

11. ¿Cuándo conviene otra solución?

Situación principal	Ruta recomendada
Necesitas resolver solo una necesidad puntual de ventas, inventario o compras.	**Mini-Packs Odoo**
Tu problema principal está en la venta online y en conectar pedidos digitales con la operación.	**Odoo para eCommerce y Venta Omnicanal**
Tu principal complejidad está en compras, existencias, movimiento de productos y operación de bodega.	**Odoo para Distribución y Bodega**
Necesitas conectar varias áreas de un comercio físico o retail.	**Odoo para Comercio y Retail**

Si todavía no tienes claridad suficiente, revisa primero **Soluciones Odoo por Rubro** o la visión general del **Sistema de Gestión Odoo**.

12. Precio y forma de contratación

Odoo para Comercio y Retail es un servicio sujeto a evaluación y cotización personalizada.

El valor depende de los procesos incluidos, cantidad de usuarios, volumen y calidad de datos, cantidad de productos, ubicaciones o bodegas, complejidad de flujos, importaciones o migraciones, integraciones, automatizaciones y configuraciones especiales.

13. Forma de pago

La forma definitiva de pago se indica en la cotización. Para proyectos de esta naturaleza puede utilizarse una estructura por etapas, habitualmente:

- **40%** al iniciar el proyecto y confirmar el alcance.
- **30%** al alcanzar el hito funcional intermedio definido en la cotización.
- **30%** antes de completar el cierre del proyecto.

Los hitos específicos deben quedar definidos en cada cotización. Los pagos posteriores no son automáticos. La factura se emite después de cada pago efectivamente realizado.

14. Planes de Suscripción AsesórateYa

Los descuentos pueden variar según el plan, la recurrencia contratada y las condiciones de elegibilidad de cada producto o servicio. Algunos servicios personalizados requieren evaluación y cotización.
Los beneficios específicos de cada plan se habilitan por ciclos mensuales activos y no se acumulan.

En servicios sujetos a cotización, el beneficio correspondiente se considera sobre el valor cotizado cuando resulte aplicable. Revisa los beneficios en la **Comparativa de Planes de AsesórateYa**.

15. Cómo funciona el proceso

- El cliente solicita una evaluación desde la ficha del servicio.
- AsesórateYa analiza el caso y solicita la información necesaria.
- Se revisan procesos, prioridades, restricciones y condiciones de implementación.
- Se prepara una cotización con alcance, entregables, exclusiones, etapas, hitos, plazo y forma de pago.
- Una vez aceptada la cotización y cumplidas las condiciones de inicio, comienza la ejecución.
- Se realizan configuración, pruebas, validaciones y ajustes dentro del alcance.
- Se finaliza con capacitación y cierre.

16. Plazo estimado, continuidad y resultado esperado

Plazo estimado referencial: **5 a 7 semanas** desde la confirmación del alcance, el pago inicial y la entrega completa de información y accesos necesarios.

Si faltan datos, accesos o validaciones, el proyecto podrá quedar en estado **En espera por cliente**. Las reglas de pausa, reactivación, cierre administrativo y crédito a favor se rigen por la Política Comercial Estándar de Servicios Odoo de AsesórateYa.

Al finalizar el alcance contratado, el cliente debería contar con una base comercial y operativa más integrada en Odoo, mayor orden entre ventas, productos y stock, procesos prioritarios configurados de manera coherente y una estructura preparada para incorporar nuevas capacidades posteriormente.

17. Política comercial aplicable

Aplica la Política Comercial Estándar de Servicios Odoo de AsesórateYa. Esta ficha define el alcance particular y la política regula validación inicial, cambios de servicio, pausas, cierres administrativos, créditos y demás condiciones generales.

18. Recomendación antes de solicitar una evaluación

Antes de avanzar, revisa esta Ficha Detallada, la Política Comercial Estándar de Servicios Odoo, **Soluciones Odoo por Rubro** y la visión general del **Sistema de Gestión Odoo**.

Si necesitas evaluar tu caso, utiliza **Solicitar evaluación y cotización**. La solicitud no obliga a contratar; permite dimensionar correctamente la necesidad antes de preparar una propuesta.