FICHA DETALLADA

ODOO PARA DISTRIBUCIÓN Y BODEGA

1. ¿Por qué existe este servicio?

Cuando una empresa distribuye productos o depende de una bodega para operar, el problema no es solamente saber cuánto stock queda. También necesita entender qué se compró, qué ingresó, qué salió, qué debe reponerse y qué información puede utilizarse para tomar decisiones.

Cuando productos, compras y movimientos se controlan en planillas o procesos separados, aparecen diferencias de inventario, compras tardías, sobrestock, quiebres y una dependencia excesiva de las personas que conocen de memoria la operación.

Odoo para Distribución y Bodega existe para conectar productos, existencias, compras y operación de bodega dentro de una misma base de gestión. No pretende resolver logística altamente compleja desde el primer día, sino ordenar los procesos prioritarios y dejar una estructura preparada para evolucionar.

2. Qué resuelve este servicio

- Stock que no coincide con la realidad.
- Compras realizadas por intuición o información incompleta.
- Quiebres de stock que se detectan demasiado tarde.
- Compras innecesarias por falta de visibilidad.
- Productos y movimientos controlados en distintas planillas.
- Poca trazabilidad de entradas, salidas y existencias.
- Dependencia de personas que conocen de memoria la operación.
- Dificultad para tomar decisiones de abastecimiento con datos confiables.

3. Para quién está pensado

- Distribuidores pequeños y medianos.
- Empresas cuya bodega es relevante para la operación.
- Pymes con volumen de productos superior al de una operación básica.
- Negocios que necesitan integrar compras, stock y movimiento de productos.
- Empresas que ya requieren algo más amplio que un Mini-Pack de Inventario.

4. Para quién no está pensado

- Casos donde basta una configuración acotada de inventario y compras.
- Operaciones con logística avanzada o multi-bodega compleja.
- Empresas cuyo foco principal es manufactura.
- Proyectos que requieren automatizaciones complejas de abastecimiento desde el inicio.
- Casos con integraciones logísticas avanzadas o desarrollo a medida desde el comienzo.

5. Qué puede formar parte de la solución

Dependiendo de la evaluación y del alcance aprobado, la solución puede conectar:

- Productos y categorías.
- Proveedores.
- Compras.
- Recepciones.
- Existencias.
- Movimientos internos.
- Ubicaciones de bodega cuando corresponda.
- Reposiciones básicas.
- Ventas cuando formen parte del flujo.
- Reportes operativos básicos.

No todas las empresas necesitan incorporar todos estos procesos desde el inicio. El objetivo es construir una base coherente con la operación actual y preparada para evolucionar si posteriormente aparecen nuevas necesidades.

6. Qué incluye

• Revisión inicial de la operación de productos y bodega.
• Levantamiento del flujo de compras y existencias.
• Definición del alcance y prioridades.
• Configuración y parametrización funcional según alcance aprobado.
• Configuración de productos y estructura de inventario incluida.
• Configuración base del flujo de compras.
• Configuración de entradas, salidas y movimientos cuando corresponda.
• Pruebas funcionales y validaciones con el cliente.
• Ajustes incluidos dentro del alcance.
• Capacitación inicial y orientación de cierre.

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

7. Qué no incluye

• Logística avanzada.
• Manufactura.
• Automatizaciones complejas de abastecimiento.
• Integraciones avanzadas con terceros.
• Operaciones multi-bodega complejas.
• Migraciones históricas extensas.
• Desarrollo a medida.
• Soporte continuo posterior al cierre.

8. Qué debe entregar el cliente

• Estructura general de productos.
• Forma actual de realizar compras.
• Cómo se reciben y almacenan los productos.
• Cómo se controlan las existencias.
• Cómo se realizan actualmente los movimientos de bodega.
• Herramientas o sistemas utilizados hoy.
• Principales problemas operativos.
• Una persona responsable para validar decisiones.
• Accesos e información necesarios para la ejecución.

9. Modalidad de trabajo

La modalidad de trabajo es principalmente remota. El servicio combina trabajo técnico interno de análisis, configuración, parametrización, pruebas y documentación con instancias de trabajo conjunto para levantamiento, validación de la operación, revisión funcional, capacitación y cierre.

Para el trabajo directo en Odoo se utilizará un usuario específico, 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 la operación (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).

11. ¿Cuándo conviene otra solución?

Situación principal	Ruta recomendada
Solo necesitas comenzar a ordenar inventario y compras con un alcance acotado.	**Mini-Pack Odoo Inventario Base y Compras Iniciales**
Tu prioridad es conectar ventas, productos y stock en una operación comercial o retail.	**Odoo para Comercio y Retail**
Tu problema principal está en tienda online, pedidos digitales e inventario conectado.	**Odoo para eCommerce y Venta Omnicanal**
Tu principal complejidad está en compras, existencias, movimientos y operación de bodega.	**Odoo para Distribución y Bodega**

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

12. Precio y forma de contratación

Odoo para Distribución y Bodega es un servicio sujeto a evaluación y cotización personalizada.

El valor final depende del volumen de productos, cantidad de ubicaciones o bodegas, usuarios, flujos de compra y movimiento, calidad de los datos, reposición, migraciones, integraciones, automatizaciones y complejidad operativa.

13. Forma de pago

La forma definitiva de pago se indica en la cotización. Para proyectos de esta naturaleza puede utilizarse una estructura habitual de **40% al inicio + 30% en un hito funcional intermedio + 30% al cierre**.

Los hitos específicos deben quedar definidos en cada cotización. Los pagos posteriores no son automáticos y 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 la Comparativa de Planes de AsesórateYa.

15. Cómo funciona el proceso

- El cliente solicita una evaluación desde la ficha del servicio.
- Se revisan productos, compras, existencias, movimientos y dependencias de la operación.
- Se definen procesos, prioridades, restricciones y alcance.
- Se prepara una cotización con 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 pausas, reactivación, cierre administrativo y crédito a favor se rigen por la Política Comercial Estándar de Servicios Odoo.

Al finalizar el alcance contratado, el cliente debería contar con una base más ordenada para gestionar productos, compras, existencias y movimientos de bodega, con mayor visibilidad y una estructura preparada para seguir evolucionando.

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**.