FICHA DETALLADA

ODOO PARA eCOMMERCE Y VENTA OMNICANAL

1. ¿Por qué existe este servicio?

Vender por internet es cada vez más accesible, pero gestionar esa venta con orden es un desafío distinto. Los pedidos pueden llegar por un lado, el stock controlarse por otro y cada canal terminar funcionando como una isla separada.

Cuando la operación digital crece sin una base conectada, también crecen la duplicación de información, los errores manuales y la dificultad para saber qué ocurrió realmente desde que entra un pedido hasta que debe gestionarse internamente.

Odoo para eCommerce y Venta Omnicanal existe para construir una base que conecte la venta online con la operación interna del negocio. No pretende resolver una omnicanalidad compleja completa desde el primer día, sino ordenar productos, pedidos, ventas e inventario dentro de una arquitectura coherente y preparada para evolucionar.

2. Qué resuelve este servicio

- Pedidos digitales que llegan por distintos canales y se gestionan manualmente.
- Catálogo online desordenado o difícil de mantener.
- Stock que no refleja correctamente la venta digital.
- Información duplicada entre tienda online, ventas e inventario.
- Poca visibilidad del flujo completo desde el pedido hasta la operación interna.
- Dependencia de planillas o tareas manuales para reconciliar información.
- Crecimiento digital que comienza a superar la forma actual de trabajar.

3. Para quién está pensado

- Tiendas online con operación recurrente.
- Negocios donde la venta digital es un canal principal o relevante.
- Pymes que necesitan conectar pedidos online con inventario y ventas.
- Empresas que utilizan más de un canal comercial y necesitan reducir duplicación.
- Negocios que requieren algo más amplio que una Extensión Odoo eCommerce.

4. Para quién no está pensado

- Negocios que solo necesitan crear o rediseñar una página o tienda online.
- Empresas que buscan omnicanalidad compleja completa desde el inicio.
- Casos donde basta una Extensión Odoo eCommerce sobre una base ya implementada.
- Operaciones con integraciones masivas, marketplace avanzado o conectores a medida desde el comienzo.
- Proyectos donde el problema principal no es la operación digital sino inventario, logística o retail físico.

5. Qué puede formar parte de la solución

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

- Productos y catálogo digital.
- Tienda online.
- Pedidos y ventas.
- Inventario y disponibilidad.
- Clientes.
- Pagos, cuando corresponda.
- Entregas o retiro, cuando formen parte del alcance.
- Canales externos cuando exista una integración técnicamente viable.
- Reportes operativos básicos.

No todas las empresas necesitan conectar todos estos procesos desde el inicio. El objetivo es diseñar una primera arquitectura coherente y ampliarla posteriormente cuando la operación lo justifique.

6. Qué incluye

- Revisión inicial de los canales de venta actuales.
- Levantamiento del flujo digital y operativo.

- Definición del alcance y prioridades.
- Configuración y parametrización funcional según alcance aprobado.
- Configuración del flujo de pedidos y productos.
- Conexión funcional con inventario y ventas cuando corresponda.
- Pruebas del flujo digital 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

- Diseño o desarrollo integral de una página web.
- Marketing digital.
- Omnicanalidad compleja completa.
- Integraciones masivas con múltiples plataformas.
- Marketplace avanzado.
- Desarrollo de conectores especiales.
- Migraciones históricas extensas.
- Soporte continuo posterior al cierre.

8. Qué debe entregar el cliente

- Descripción de los canales de venta actuales.
- Catálogo base de productos.
- Flujo actual de gestión de pedidos.
- Forma de controlar inventario y stock.
- Plataformas o herramientas utilizadas actualmente.
- Medios de pago y entrega utilizados.
- Problemas prioritarios que quiere resolver.
- 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 del flujo digital, 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 flujo digital (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
Ya tienes Odoo y Website funcionando y solo necesitas habilitar un canal eCommerce básico con alcance acotado.	**Extensión Odoo eCommerce**
Necesitas crear o rediseñar una página o tienda online.	**Páginas Web profesionales**
Mantendrás una tienda externa y necesitas conectarla con Odoo.	**Integraciones Web con Odoo**
Necesitas conectar tienda online, pedidos, inventario, ventas y varios canales comerciales.	**Odoo para eCommerce y Venta Omnicanal**

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 eCommerce y Venta Omnicanal es un servicio sujeto a evaluación y cotización personalizada.

El valor final depende de los canales involucrados, volumen y calidad de datos, catálogo, flujos de pedidos, inventario, pagos, entregas, 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 canales de venta, pedidos, catálogo, inventario y dependencias técnicas.
- 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: **6 a 8 semanas** desde la confirmación del alcance, el pago inicial y la entrega completa de información, accesos y definiciones necesarias.

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 operación digital más ordenada, pedidos y productos mejor conectados con ventas e inventario, mayor visibilidad del flujo digital y una base 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**.