

Ficha detallada del servicio

MINI-PACK ODOO CRM Y SEGUIMIENTO COMERCIAL

1. Resumen del servicio

El Mini-Pack Odoo CRM y Seguimiento Comercial está pensado para empresas que necesitan ordenar la etapa previa al cierre comercial dentro de Odoo. Su objetivo es ayudarte a organizar prospectos, oportunidades y seguimiento, dejando una base clara para trabajar con mayor control y visibilidad comercial.

Este servicio forma parte de la línea Odoo de AsesórateYa y puede ser adquirido directamente desde el portal. En la primera reunión se validará si es efectivamente la alternativa más conveniente para tu necesidad. Si no lo es, el monto pagado se abonará íntegramente al servicio correcto.

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.

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

Precio del servicio: \$285.000 con IVA. Pago único al momento de la compra.

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, AsesorateYa 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.

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. Te recomendamos leerla antes de comprar. 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.