

## Ficha detallada del servicio

# ODOO PARA COMERCIO Y RETAIL

---

## 1. Resumen del servicio

Odoo para Comercio y Retail es una solución integrada pensada para negocios que venden productos y necesitan ordenar varias áreas de su operación comercial en conjunto. Su objetivo es entregar una base más robusta y coherente que un Mini-Pack aislado, abarcando ventas, productos, stock y control operativo inicial dentro de Odoo.

Este servicio forma parte de la línea Odoo de AsesorateYa. Se dimensiona según las características de cada caso y su cotización final se define luego del diagnóstico inicial y la validación del alcance.

---

## 2. Qué resuelve este servicio

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

- Desorden entre ventas, productos y operación.
  - Poca visibilidad del stock y flujo comercial.
  - Dificultad para trabajar con una base integrada que cubra más de un área.
  - Dependencia de planillas o sistemas dispersos para controlar distintas partes del negocio.
  - Necesidad de una propuesta más completa que un Mini-Pack aislado.
- 

## 3. Para quién está pensado

- Tiendas físicas y comercios locales.
- Retail pequeño o mediano.
- Negocios que venden productos con operación comercial recurrente.

- Empresas que necesitan ordenar más de un área y quieren partir con una propuesta coherente.
- 

#### **4. Para quién no está pensado**

- Empresas con logística muy compleja o multi-bodega avanzada desde el inicio.
  - Negocios que requieren omnicanalidad avanzada como punto de partida.
  - Operaciones que necesitan desarrollo a medida o integraciones pesadas desde el comienzo.
  - Casos donde una sola área es suficiente y conviene un Mini-Pack más acotado.
- 

#### **5. Qué incluye**

- Revisión inicial del caso y definición de áreas prioritarias.
  - Configuración base integrada según alcance definido.
  - Parametrización funcional inicial.
  - Prueba funcional base.
  - Orientación de cierre.
  - Capacitación inicial acotada al alcance.
- 

#### **6. Qué no incluye**

- Desarrollo a medida complejo.
- Integraciones avanzadas con terceros.
- Automatizaciones complejas.
- Contabilidad avanzada.
- Soporte continuo posterior al cierre del servicio.
- Operación omnicanal compleja.

## **7. Qué debe entregar el cliente**

Para ejecutar correctamente este servicio el cliente debe entregar oportunamente:

- Descripción del negocio y su operación actual.
  - Catálogo general de productos.
  - Forma actual de vender y gestionar stock.
  - Herramientas que utiliza hoy.
  - Una persona responsable disponible para validar avances durante la ejecución.
- 

## **8. Modalidad de trabajo**

La modalidad de trabajo de AsesórateYa 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: 6 horas, consideradas en las siguientes instancias:**

- 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)
- 

## **10. Precio y forma de pago**

Este servicio se cotiza de forma personalizada luego del diagnóstico inicial y la validación del alcance. La estructura de pago para servicios cotizados es la siguiente:

- 40% al confirmar el alcance y plan de trabajo.
  - 30% al finalizar la fase de configuración e implementación base.
  - 30% al cierre del servicio, validación final o puesta en marcha.
- 

## **11. Cómo funciona el proceso**

1. El cliente contacta a AsesórateYa desde la ficha del servicio en la tienda.
2. Se realiza el diagnóstico inicial para evaluar el caso y validar el alcance.
3. Se prepara y presenta la cotización personalizada según las características del proyecto.
4. Una vez aceptada la cotización, se confirma el alcance, la documentación requerida, el plan de trabajo y la estimación de tiempos.
5. El trabajo se ejecuta por proyecto o tareas, con control interno del trabajo técnico y registro de avances.
6. El cliente tendrá visibilidad de las instancias realizadas, del estado de avance y de los próximos pasos en todo momento.
7. 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: 5 a 7 semanas desde la confirmación del alcance y la entrega completa de información por parte del cliente.

El plazo real dependerá de la complejidad del proyecto y 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 comercial y operativa más integrada en Odoo.
- Mayor orden entre ventas y productos.
- Mejor visibilidad del negocio.
- Un punto de partida sólido para seguir creciendo.

## **15. Política comercial aplicable**

Aplica la Política Comercial Estándar de Servicios Odoo de AsesórateYa. 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 consultar. Ambos documentos están disponibles como archivos adjuntos a la ficha del producto en la tienda.