

Ficha detallada del servicio

ODOO PARA ECOMMERCE Y VENTA OMNICANAL

1. Resumen del servicio

Odoo para eCommerce y Venta Omnicanal es una solución integrada pensada para negocios que venden por internet y necesitan una base más robusta para ordenar productos, pedidos, flujo comercial y operación digital dentro de Odoo. No reemplaza una estrategia omnicanal compleja completa, pero entrega un punto de partida sólido para venta online organizada.

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:

- Pedidos dispersos y poco organizados.
 - Catálogo digital desordenado o difícil de gestionar.
 - Operación comercial online poco integrada a los procesos internos.
 - Poca visibilidad del flujo de venta digital.
 - Dificultad para conectar la operación online con el resto del negocio.
-

3. Para quién está pensado

- Tiendas online con operación recurrente.
- Negocios con venta digital como canal principal o relevante.

- Pymes que necesitan ordenar su operación online con una base más integrada.
 - Empresas que quieren una solución más amplia que una simple Extensión eCommerce.
-

4. Para quién no está pensado

- Empresas que buscan omnicanalidad compleja completa desde el inicio.
 - Negocios que necesitan marketing digital o desarrollo web integral como parte del servicio.
 - Casos donde basta una Extensión eCommerce más simple sobre una base ya implementada.
-

5. Qué incluye

- Revisión inicial del caso y priorización de áreas digitales.
 - Configuración base integrada según alcance definido.
 - Parametrización inicial del flujo digital.
 - Prueba funcional base.
 - Orientación de cierre.
 - Capacitación inicial acotada al alcance.
-

6. Qué no incluye

- Marketing digital.
- Desarrollo web a medida.
- Omnicanalidad compleja total.
- Integraciones masivas con múltiples plataformas simultáneas.
- Soporte continuo posterior al cierre del servicio.

7. Qué debe entregar el cliente

Para ejecutar correctamente este servicio el cliente debe entregar oportunamente:

- Descripción de los canales de venta actuales.
 - Catálogo base de productos.
 - Flujo actual de gestión de pedidos.
 - Herramientas digitales que utiliza hoy.
 - Una persona responsable disponible 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: 6 horas, consideradas en las siguientes instancias:

- 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)
-

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: 6 a 8 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 operación digital más ordenada dentro de Odoo.
 - Mejor control de productos y pedidos online.
 - Una base digital más integrada a los procesos internos del negocio.
 - Una plataforma preparada para seguir evolucionando.
-

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.