

EXTENSIÓN ODOO

PUNTO DE VENTA

1. ¿Por qué existe este servicio?

Muchos negocios ya gestionan ventas, clientes o inventario en Odoo, pero la venta presencial sigue funcionando por separado. Eso obliga a duplicar registros y hace más difícil relacionar lo que ocurre en el mostrador con el resto de la operación.

La Extensión Odoo Punto de Venta incorpora un canal presencial básico sobre una base Odoo ya implementada, sin rediseñar lo que ya funciona. Está pensada para un local, mostrador o punto de atención que necesita comenzar a registrar sus ventas presenciales dentro del mismo ecosistema.

2. Qué resuelve este servicio

- Ventas presenciales que todavía se registran fuera de Odoo.
- Necesidad de incorporar un primer Punto de Venta sobre una base existente.
- Duplicidad entre la venta de mostrador y el resto de la operación.
- Necesidad de utilizar productos, clientes e inventario existentes en el canal presencial.

3. Para quién está pensado

- Tiendas, locales y negocios con mostrador.
- Clientes con una base Odoo previa activa y ordenada.
- Empresas que requieren 1 Punto de Venta básico.
- Casos con catálogo, impuestos y operación fiscal base ya disponibles para validar.

4. Para quién no está pensado

- Negocios sin una base Odoo previa implementada.
- Operaciones multi-sucursal o multi-caja complejas.
- Restaurantes con mesas, cocina, comandas o flujos especializados.
- Implementaciones que dependen de hardware, balanzas, impresoras, IoT o terminales de pago integradas.
- Casos que requieren certificación SII, obtención de CAF o regularización fiscal desde cero.

5. Qué incluye

- Revisión inicial y validación de la base existente.
- Configuración de 1 Punto de Venta.
- 1 ubicación/almacén existente asociado al flujo, cuando corresponda.
- Habilitación de hasta 30 productos existentes para uso en Punto de Venta.
- Hasta 2 métodos de pago estándar usando diarios existentes, por ejemplo efectivo y tarjeta no integrada.
- Configuración básica de recibo: encabezado/pie cuando corresponda.

- Validación básica de impuestos y datos de producto existentes.
 - En Chile, revisión funcional básica del flujo de boleta/factura electrónica solo cuando la localización, SII, certificados y CAF ya están correctamente configurados.
 - 1 prueba funcional completa de venta.
 - 1 prueba básica de devolución/reembolso dentro del flujo estándar.
 - 3 horas de interacción con el cliente: levantamiento, validación funcional y cierre/capacitación.
-

6. Qué no incluye

- Más de 1 Punto de Venta.
 - Más de 30 productos a preparar para POS.
 - Más de 2 métodos de pago.
 - Creación o depuración masiva de productos.
 - Configuración fiscal completa desde cero.
 - Certificación SII, obtención/carga correctiva de CAF o resolución de rechazos fiscales complejos.
 - Terminales de pago integradas, hardware, IoT, impresoras, balanzas o cajones de dinero.
 - Restaurante, mesas, cocina, preparación, auto-pedido o kiosco.
 - Fidelización, promociones complejas o empleados múltiples avanzados.
 - Integraciones externas, desarrollo o código.
 - Soporte continuo posterior.
-

7. Qué debe entregar el cliente

- Descripción de la operación presencial actual.
 - Listado de productos que se utilizarán dentro del alcance.
 - Identificación del local/punto de venta y ubicación de inventario.
 - Métodos de pago que desea utilizar.
 - Base Odoo activa y accesible.
 - Configuración fiscal y localización chilena operativa cuando corresponda emitir DTE desde POS.
 - Una persona responsable para validar avances y participar en la capacitación.
-

8. Modalidad de trabajo

La modalidad de trabajo es principalmente remota.

La reunión inicial se utiliza para validar el canal presencial, productos, pagos, inventario y requisitos fiscales.

El trabajo técnico interno corresponde a configurar el POS, productos, pagos, recibo, dependencias y pruebas.

La validación funcional revisa una venta completa y los puntos críticos del flujo.

La sesión final incluye capacitación básica de operación y cierre.

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

9. Horas de interacción con el cliente incluidas: 3 horas

- 1 reunión inicial de levantamiento (1 hora).
- 1 reunión de validación funcional (1 hora).
- 1 sesión de cierre y capacitación (1 hora).

Cualquier reunión adicional, nueva ronda de revisión, capacitación extra o soporte remoto no contemplado podrá cotizarse al valor preferencial vigente de \$18.400 + IVA por hora, previo acuerdo.

10. Precio y forma de pago

Precio público vigente: \$199.000 IVA incluido.

Pago único, 100% al momento de contratar. La factura se emite después del pago efectivamente realizado.

Beneficios según plan, recurrencia y elegibilidad. Condiciones generales al final de esta ficha.

11. Cómo funciona el proceso

1. El cliente compra la extensión desde la tienda.
 2. Se realiza la reunión inicial y se confirma que existe una base Odoo adecuada.
 3. Se valida el alcance: POS, productos, ubicación, pagos y condiciones fiscales.
 4. Se configura 1 Punto de Venta dentro del alcance.
 5. Se habilitan hasta 30 productos existentes.
 6. Se configuran hasta 2 métodos de pago estándar.
 7. Se revisa el flujo de recibo y, cuando corresponda, el flujo fiscal ya habilitado.
 8. Se ejecuta una venta de prueba y una devolución básica.
 9. Se realiza la validación funcional.
 10. Se efectúa la sesión de cierre y capacitación.
-

12. Plazo estimado

Plazo estimado referencial: 2 a 3 semanas desde que el cliente entrega información, accesos, productos y definiciones completas.

Los tiempos de espera por hardware, certificaciones, CAF, accesos, datos fiscales o validaciones del cliente no forman parte del plazo efectivo de ejecución.

13. Plazo y continuidad del servicio

- Si el servicio permanece detenido por más de 60 días corridos desde la última solicitud formal sin respuesta, quedará formalmente En espera por cliente.
 - Si permanece en ese estado por 90 días corridos sin reactivación, AsesórateYa podrá efectuar un cierre administrativo.
 - El monto efectivamente pagado y no ejecutado que corresponda conforme a la Política Comercial aplicable podrá quedar como crédito a favor del cliente por 6 meses desde el cierre administrativo.
-

14. Resultado esperado

- 1 Punto de Venta básico configurado sobre la base Odoo existente.
 - Hasta 30 productos existentes disponibles para venta presencial.
 - Hasta 2 métodos de pago estándar configurados.
 - Flujo básico de venta probado.
 - Capacitación inicial para operar y cerrar el servicio con mayor autonomía.
-

15. 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.

La Ficha Detallada y la Política Comercial Estándar se encuentran adjuntas en la ficha del producto y forman parte de la información comercial aplicable.

16. Recomendación antes de comprar

Antes de comprar, revisa esta Ficha Detallada y la Política Comercial Estándar de Servicios Odoo de AsesórateYa.

Si necesitas varias cajas, hardware, terminales integradas, restaurante, automatizaciones, certificación fiscal o una operación presencial compleja, conviene revisar primero un diagnóstico o una implementación mayor.

Condiciones generales de los beneficios

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.