

FICHA DETALLADA

COMPLEMENTO CRM ACTIVIDADES Y RECORDATORIOS COMERCIALES

1. ¿Por qué existe este servicio?

Un CRM puede tener oportunidades bien registradas y un pipeline correctamente definido, pero aun así perder ventas si el equipo no sabe qué acción debe realizar después o cuándo debe retomarla. Cuando el seguimiento depende de la memoria, llamadas, correos y reuniones se postergan y las oportunidades se enfrían.

El Complemento CRM Actividades y Recordatorios Comerciales existe para estructurar ese seguimiento diario dentro de un CRM Odoo ya implementado. Configura tipos de actividad y una secuencia simple de seguimiento para que el equipo pueda registrar próximas acciones, fechas y responsables sin convertir la necesidad en una automatización comercial compleja.

2. Qué resuelve este servicio

- Pérdida de oportunidades por falta de seguimiento oportuno.
- Actividades comerciales poco estructuradas dentro de Odoo.
- Equipo que depende de memoria, agenda externa o mensajes para recordar próximas acciones.
- Necesidad de estandarizar llamadas, correos, reuniones u otras tareas de seguimiento.
- Falta de una secuencia simple que ayude a mantener continuidad comercial.

3. Para quién está pensado

- Clientes con Odoo CRM ya implementado y operativo.
- Equipos comerciales que necesitan ordenar sus próximas acciones.
- Negocios que quieren usar actividades y recordatorios estándar de Odoo con mayor consistencia.
- Casos donde una secuencia breve de seguimiento puede resolverse sin marketing automation ni desarrollo.

4. Para quién no está pensado

- Negocios sin CRM implementado previamente.
- Clientes que necesitan rediseñar el pipeline o las etapas comerciales.
- Secuencias masivas de email marketing o nurturing.
- Automatizaciones complejas según eventos, condiciones o datos.
- Integraciones con sistemas externos, WhatsApp, Make u otras plataformas.
- Procesos que requieren varios planes de actividad o lógica avanzada.

5. Qué incluye

- Revisión breve del seguimiento comercial actual.
- Trabajo sobre 1 CRM/pipeline ya implementado.
- Configuración de hasta 3 tipos de actividad comercial personalizados o ajustes equivalentes sobre tipos existentes.
- Configuración de hasta 1 plan o secuencia simple de seguimiento con un máximo de 3 actividades.
- Definición básica de nombre, resumen, responsable y programación cuando corresponda.
- Prueba funcional sobre una oportunidad de ejemplo.
- 1 hora de interacción con el cliente: 30 minutos de levantamiento y 30 minutos de validación final.

El plan o secuencia simple utiliza capacidades estándar de Odoo. No incluye campañas, envíos masivos, integraciones ni automatizaciones personalizadas.

6. Qué no incluye

- Más de 3 tipos de actividad.
 - Más de 1 plan o secuencia de seguimiento.
 - Más de 3 actividades dentro del plan incluido.
 - Rediseño de etapas o pipeline.
 - Automatizaciones personalizadas asociadas a cambios de etapa o condiciones avanzadas.
 - Marketing automation, secuencias masivas o campañas.
 - Integraciones con herramientas externas.
 - Campos comerciales o segmentación de prospectos.
 - Desarrollo o código a medida.
 - Soporte continuo posterior.
-

7. Qué debe entregar el cliente

- Descripción de cómo realiza hoy el seguimiento comercial.
 - Principal punto donde se están perdiendo o retrasando oportunidades.
 - Tipos de acciones que el equipo debería recordar: llamadas, correos, reuniones u otras.
 - Secuencia esperada cuando corresponda.
 - Base Odoo CRM activa y accesible.
 - Una persona responsable para validar el resultado.
-

8. Modalidad de trabajo

La modalidad de trabajo de AsesórateYa es principalmente remota.

El trabajo técnico interno corresponde a revisar la estructura actual, configurar los tipos de actividad y, cuando corresponda, el plan simple de seguimiento, además de realizar la prueba funcional.

Las instancias con el cliente son una reunión breve de levantamiento y una reunión breve de validación final.

El cliente contrata un servicio con alcance definido y no una bolsa abierta de horas técnicas.

Para trabajar directamente en Odoo se utilizará un usuario de trabajo, acceso remoto supervisado o acceso temporal definido para la tarea; no se solicitan credenciales personales como práctica normal.

El correo electrónico es el canal formal de coordinación y trazabilidad. WhatsApp es complementario.

9. Horas de interacción con el cliente incluidas: 1 hora

- 1 reunión breve de levantamiento (30 minutos).
- 1 reunión breve de validación final (30 minutos).

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

10. Precio y forma de pago

El precio público vigente se indica en la ficha del producto publicada en la tienda de AsesórateYa.

Este complemento se paga en un 100% al momento de contratar. Por su valor, no utiliza modalidades 50/50 ni 40/30/30. La factura se emite después del pago efectivamente realizado.

Si el cliente tiene un Plan AsesórateYa activo y este servicio cuenta con un precio preferente aplicable, Odoo mostrará automáticamente el valor correspondiente al iniciar sesión.

11. Cómo funciona el proceso

1. El cliente compra directamente desde la tienda o portal de AsesórateYa.
2. Se realiza una reunión breve para entender el seguimiento actual y el punto de dolor.
3. Se valida que la necesidad corresponda a actividades/recordatorios estándar y no a automatización avanzada.
4. Se configuran hasta 3 tipos de actividad y, cuando aplica, 1 plan simple de hasta 3 actividades.
5. Se realiza una prueba funcional sobre una oportunidad de ejemplo.
6. Se revisa el resultado con el cliente.
7. Si aparece una necesidad mayor, se deriva al complemento, automatización o diagnóstico correspondiente.

12. Plazo estimado

Plazo estimado referencial: hasta 1 semana desde la entrega completa de información y accesos necesarios.

El plazo real dependerá de la rapidez con que el cliente entregue antecedentes y confirme disponibilidad para las instancias de trabajo. Si falta información o validación, el servicio podrá quedar En espera por cliente y retomarse según disponibilidad de agenda.

13. Plazo y continuidad del servicio

Si el cliente no entrega oportunamente información, accesos o validaciones, el servicio podrá quedar en estado En espera por cliente.

- Si el servicio permanece detenido por más de 60 días corridos desde la última solicitud formal de información, accesos o validaciones realizada por AsesórateYa sin respuesta del cliente, quedará formalmente en estado En espera por cliente.

- Si permanece en ese estado por 90 días corridos sin reactivación, AsesórateYa podrá efectuar un cierre administrativo.
- En ese caso, 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 la fecha del cierre administrativo.

14. Resultado esperado

- Un seguimiento comercial más ordenado y constante dentro de Odoo.
- Hasta 3 tipos de actividad configurados o ajustados según la necesidad.
- Una secuencia simple de seguimiento, cuando corresponda, con hasta 3 actividades.
- Mayor claridad sobre qué hacer, con quién y cuándo.
- Menor dependencia de memoria, agendas externas o recordatorios informales.

15. Política comercial aplicable

Aplica la Política Comercial Estándar de Servicios Odoo de AsesórateYa. Esta ficha regula el alcance particular del complemento y la política comercial regula validación inicial, cambios de alcance, pausas, cierres administrativos, crédito a favor y demás condiciones generales.

Esta Ficha Detallada y la Política Comercial Estándar de Servicios Odoo de AsesórateYa están disponibles como documentos adjuntos en la ficha del producto.

16. Recomendación antes de comprar

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

Si necesitas campañas, automatizaciones avanzadas, cambios de etapas, nuevos campos, segmentación o integraciones, conviene revisar primero la alternativa correspondiente o el Diagnóstico Inicial Odoo.