

COMPLEMENTO CRM CAMPOS COMERCIALES ADICIONALES

1. ¿Por qué existe este servicio?

Un CRM puede estar funcionando correctamente y, aun así, quedarse corto cuando el negocio necesita registrar información comercial propia que los campos estándar no contemplan. Si esos datos quedan en notas, planillas o en la memoria del equipo, se pierde trazabilidad y el seguimiento se vuelve menos útil.

El Complemento CRM Campos Comerciales Adicionales permite incorporar campos simples y puntuales en un CRM Odoo ya implementado, para que la información relevante quede centralizada sin rediseñar el proceso comercial ni abrir un proyecto mayor.

2. Qué resuelve este servicio

- Información comercial relevante que hoy no se registra dentro del CRM.
 - Necesidad de capturar datos propios del negocio en leads u oportunidades.
 - Información que actualmente queda en planillas, notas o mensajes externos.
 - Necesidad de adaptar de forma acotada el CRM a la realidad comercial de la empresa.
 - Mejorar la calidad de la información disponible para seguimiento y decisiones comerciales.
-

3. Para quién está pensado

- Clientes con Odoo CRM ya implementado y operativo.
 - Equipos que necesitan registrar datos comerciales adicionales de forma estructurada.
 - Negocios que identifican información puntual que los campos actuales no contemplan.
 - Casos donde los nuevos datos pueden resolverse con campos simples, sin lógica compleja.
-

4. Para quién no está pensado

- Negocios sin CRM implementado previamente en Odoo.
 - Requerimientos que implican rediseñar completamente el modelo comercial.
 - Campos calculados con lógica compleja.
 - Relaciones avanzadas entre varios modelos.
 - Automatizaciones, integraciones o desarrollos a medida asociados a los campos.
 - Casos donde la necesidad real es segmentación, scoring o analítica avanzada.
-

5. Qué incluye

- Revisión breve de la información comercial que se necesita registrar.
- Trabajo sobre 1 modelo CRM: Lead/Oportunidad.
- Hasta 4 campos comerciales simples por compra.
- Definición de etiqueta y tipo de dato apropiado.
- Ubicación de los campos en 1 vista de formulario del CRM.
- Hasta 1 ajuste simple de visibilidad u obligatoriedad cuando sea funcionalmente necesario.

- 1 prueba funcional de registro y lectura de la información.
- 1 hora de interacción con el cliente: 30 minutos de levantamiento y 30 minutos de validación.

Los campos simples pueden ser, por ejemplo, texto, número, fecha, selección, casilla o tipos equivalentes que no requieran cálculos, relaciones complejas ni automatizaciones. La factibilidad final se valida antes de configurar.

6. Qué no incluye

- Más de 4 campos comerciales simples.
 - Trabajo en más de 1 modelo o área funcional.
 - Campos calculados o con lógica avanzada.
 - Relaciones complejas entre modelos.
 - Nuevos modelos de datos.
 - Automatizaciones asociadas al valor de los campos.
 - Asignación automática de vendedores o equipos.
 - Scoring predictivo personalizado.
 - Integraciones con sistemas externos.
 - Desarrollo o código a medida.
 - Rediseño completo del CRM.
 - Soporte continuo posterior.
-

7. Qué debe entregar el cliente

- Descripción clara de la información adicional que desea registrar.
 - Nombre o significado esperado de cada dato.
 - Ejemplos concretos cuando ayuden a evitar ambigüedad.
 - Indicación de si el dato debe ser obligatorio o solo informativo, cuando corresponda.
 - Base Odoo CRM activa y accesible.
 - Una persona responsable para validar el resultado.
-

8. Modalidad de trabajo

La modalidad de trabajo de AsesorateYa es principalmente remota.

El trabajo técnico interno corresponde a la revisión, creación y ubicación de los campos dentro del CRM, junto con la prueba funcional.

Las instancias con el cliente corresponden a una reunión breve de levantamiento y una reunión breve de validación.

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

Para trabajar directamente en Odoo se utiliza un usuario de trabajo, acceso temporal o acceso remoto supervisado; 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 (30 minutos).

Cualquier reunión adicional, nueva ronda de revisión o requerimiento no contemplado inicialmente 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 el complemento directamente desde la tienda.
2. Se realiza una reunión breve para definir la información adicional que debe registrarse.
3. AsesórateYa valida que los campos solicitados sean simples y correspondan al alcance.
4. Se crean y ubican hasta 4 campos comerciales dentro del modelo Lead/Oportunidad.
5. Se realiza una prueba funcional de captura y lectura de los datos.
6. Se revisa el resultado con el cliente.
7. Si aparece lógica, automatización, otro modelo o una necesidad más amplia, se deriva a la ruta adecuada.

12. Plazo estimado

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

Si faltan antecedentes o validaciones, 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 la información, accesos o validaciones necesarias, el servicio podrá quedar en estado En espera por cliente.

- Si 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

- Un CRM más adaptado a la realidad comercial del negocio.
- Hasta 4 datos comerciales adicionales disponibles para registrar.
- Información relevante centralizada dentro de Odoo.
- Menor dependencia de notas, planillas o memoria del equipo.
- Mejor base de información para seguimiento y decisiones comerciales.

15. Política comercial aplicable

Aplica la Política Comercial Estándar de Servicios Odoo de AsesórateYa. Esta ficha define el alcance particular del complemento 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 campos calculados, relaciones complejas, automatizaciones, nuevos modelos o cambios en varias áreas, conviene revisar primero la ruta de Automatizaciones o el Diagnóstico Inicial Odoo.