

FICHA DETALLADA

COMPLEMENTO CRM ETAPAS COMERCIALES ADICIONALES

1. ¿Por qué existe este servicio?

Un CRM puede estar funcionando correctamente y, aun así, no representar con precisión cómo avanza una oportunidad comercial en la realidad. Cuando faltan etapas importantes, el equipo pierde visibilidad, mezcla oportunidades que están en momentos distintos y le cuesta saber cuál es el siguiente paso.

El Complemento CRM Etapas Comerciales Adicionales existe para incorporar etapas puntuales a un embudo comercial ya implementado en Odoo, sin rediseñar el CRM completo ni cambiar lo que ya funciona.

2. Qué resuelve este servicio

- Embudo comercial que tiene menos etapas de las que realmente utiliza el negocio.
 - Oportunidades que quedan agrupadas en una etapa demasiado amplia.
 - Necesidad de distinguir momentos comerciales que hoy no se ven en el pipeline.
 - Dificultad para identificar con mayor precisión dónde está cada oportunidad.
 - Necesidad de mejorar la lectura del proceso sin rediseñar el CRM completo.
-

3. Para quién está pensado

- Clientes con Odoo CRM ya implementado y operativo.
 - Equipos comerciales cuyo pipeline funciona, pero necesita mayor detalle.
 - Negocios que ya conocen qué etapas adicionales necesitan incorporar.
 - Casos donde el cambio es puntual y no modifica la lógica general del proceso comercial.
-

4. Para quién no está pensado

- Negocios sin Odoo CRM implementado previamente.
 - Clientes que necesitan rediseñar completamente el proceso comercial.
 - Casos que requieren un segundo pipeline o una nueva estructura de equipos de ventas.
 - Necesidades de automatización asociadas al cambio de etapa.
 - Integraciones, desarrollo a medida o lógica comercial compleja.
-

5. Qué incluye

- Revisión breve del flujo comercial actual.
- Validación de las etapas que se desean incorporar.
- Configuración de hasta 3 etapas comerciales adicionales.
- Trabajo sobre 1 pipeline/equipo comercial existente.

- Definición de nombre y orden de las nuevas etapas.
- Configuración de asignación al equipo cuando corresponda.
- Revisión del comportamiento de plegado cuando sea necesario, evitando cerrar etapas activas por error.
- Prueba funcional del pipeline después del ajuste.
- 1 hora de interacción con el cliente: 30 minutos de definición y 30 minutos de revisión final.

Este complemento no modifica automáticamente probabilidades, actividades, recordatorios, campos ni automatizaciones. Si la necesidad afecta esos componentes, debe evaluarse el complemento correspondiente o un alcance mayor.

6. Qué no incluye

- Más de 3 etapas adicionales por compra.
- Más de 1 pipeline o equipo comercial.
- Rediseño completo de las etapas existentes.
- Creación de un segundo embudo comercial.
- Automatizaciones al entrar o salir de una etapa.
- Actividades o recordatorios automáticos.
- Campos comerciales adicionales.
- Segmentación de prospectos.
- Integraciones con herramientas externas.
- Desarrollo a medida o código.
- Soporte continuo posterior.

7. Qué debe entregar el cliente

- Descripción del flujo comercial actual.
- Nombre y propósito de las etapas adicionales que desea incorporar.
- Orden esperado dentro del embudo.
- Confirmación del pipeline o equipo comercial al que deben aplicarse.
- Base CRM activa y accesible.
- Acceso de trabajo para AsesórateYa cuando corresponda.
- Una persona responsable para validar el resultado.

8. Modalidad de trabajo

La modalidad de trabajo de AsesórateYa es principalmente remota. Este servicio contempla trabajo técnico interno y dos instancias breves de trabajo conjunto con el cliente.

El trabajo interno corresponde a la revisión del pipeline, configuración de las etapas y prueba funcional. Las instancias con el cliente corresponden a la definición/validación y a la revisión final.

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

Para el trabajo directo en Odoo se utiliza 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 un canal complementario.

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

- 1 reunión breve de definición y validación (30 minutos).
- 1 reunión breve de revisión final (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 directamente desde la tienda o portal de AsesórateYa.
2. Se realiza una reunión breve para revisar el pipeline actual y las etapas faltantes.
3. AsesórateYa valida que el requerimiento corresponda a un ajuste puntual y no a un rediseño del CRM.
4. Se configuran hasta 3 nuevas etapas dentro del pipeline acordado.
5. Se revisa el orden, asignación al equipo y comportamiento de plegado cuando corresponda.
6. Se realiza una prueba funcional del embudo.
7. Se revisa el resultado con el cliente en una sesión breve de cierre.

12. Plazo estimado

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

El plazo real depende de la rapidez con que el cliente entregue antecedentes y valide el resultado. Si ello no ocurre, el servicio podrá quedar en estado 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 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 del servicio.
- 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 contados desde la fecha del cierre administrativo.

14. Resultado esperado

- Un pipeline comercial más claro y representativo del proceso real.
 - Hasta 3 etapas adicionales correctamente incorporadas.
 - Mayor visibilidad sobre el avance de oportunidades.
 - Menos ambigüedad al decidir cuál es el siguiente paso comercial.
 - Una mejora puntual del CRM sin rediseñar la estructura completa.
-

15. Política comercial aplicable

Aplica la Política Comercial Estándar de Servicios Odoo de AsesórateYa. Este complemento se ejecuta con base en el alcance descrito en esta ficha y se complementa con dicha política, que regula validación inicial, cambios de servicio, pausas por cliente, cierres administrativos, crédito a favor y condiciones generales de ejecución.

Esta ficha detallada y la Política Comercial Estándar de Servicios Odoo de AsesórateYa están disponibles como archivos adjuntos en la ficha del producto publicada en la tienda.

16. Recomendación antes de comprar

Antes de comprar este servicio revisa esta ficha detallada y la Política Comercial Estándar de Servicios Odoo de AsesórateYa. Ambos documentos están disponibles como archivos adjuntos en la ficha del producto en la tienda.

Si necesitas rediseñar todo el proceso comercial, agregar automatizaciones, actividades, campos, segmentación o un segundo pipeline, conviene revisar primero el servicio específico o el Diagnóstico Inicial Odoo.