

COMPLEMENTO VENTAS LISTAS DE PRECIOS ADICIONALES

1. ¿Por qué existe este servicio?

Cuando un negocio trabaja con diferentes condiciones de precio, ajustar cada cotización manualmente aumenta el riesgo de errores y hace difícil mantener una política comercial consistente. Odoo permite trabajar con listas de precios para aplicar reglas distintas según clientes, productos, cantidades o periodos, pero esa estructura debe quedar definida con criterios claros.

El Complemento Ventas Listas de Precios Adicionales permite configurar una lista de precios adicional dentro de una base de Ventas Odoo ya implementada, con reglas simples y controladas, para reflejar una condición comercial real sin abrir un proyecto mayor.

2. Qué resuelve este servicio

- Necesidad de trabajar con una condición de precio adicional dentro de Odoo.
 - Cotizaciones que hoy requieren modificar precios manualmente.
 - Necesidad de representar precios diferentes según cliente, categoría, producto, volumen o periodo, dentro de un alcance simple.
 - Mayor consistencia en la aplicación de condiciones comerciales.
-

3. Para quién está pensado

- Clientes con Ventas Odoo ya implementado.
 - Empresas que necesitan incorporar una condición comercial adicional mediante una lista de precios.
 - Negocios que pueden resolver el caso con reglas estándar y simples de Odoo.
 - Equipos que buscan disminuir ajustes manuales al cotizar.
-

4. Para quién no está pensado

- Pricing avanzado con varias variables encadenadas o fórmulas complejas.
 - Integraciones con motores externos de pricing.
 - Reestructuración completa de la política comercial.
 - Grandes matrices de precios por producto que requieran carga masiva extensa.
 - Negocios sin Ventas Odoo implementado.
-

5. Qué incluye

- Revisión breve de la condición comercial a implementar.
- Configuración de 1 lista de precios adicional.
- Hasta 8 reglas simples de precio dentro de esa lista.
- Reglas aplicables a todos los productos, una categoría, un producto o una variante, según corresponda.
- Uso de precio fijo o descuento porcentual simple.
- Cantidad mínima o periodo de validez cuando corresponda.
- Asignación de la lista a hasta 5 clientes de ejemplo para validación, cuando aplique.

- 1 prueba funcional en una cotización.
- 1,5 horas de interacción con el cliente: 45 minutos de definición comercial y 45 minutos de validación final.

La asignación automática a segmentos comerciales complejos no está incluida. En Odoo una lista puede asignarse a clientes específicos y también seleccionarse en una cotización; la lógica exacta se valida según el caso.

6. Qué no incluye

- Más de 1 lista adicional por compra.
- Más de 8 reglas de precio.
- Fórmulas avanzadas con redondeos, recargos, márgenes mínimos/máximos o combinaciones complejas.
- Carga masiva extensa de precios por producto.
- Asignación automática basada en lógica personalizada.
- Descuentos promocionales o campañas de marketing.
- Integraciones externas.
- Desarrollo o código a medida.
- Rediseño completo de la política comercial.
- Soporte continuo posterior.

7. Qué debe entregar el cliente

- Descripción de la condición comercial que desea representar.
- Qué clientes, productos, categorías o cantidades deben quedar afectados.
- Precio fijo o porcentaje de descuento esperado, según corresponda.
- Fechas de vigencia si existen.
- Ejemplos concretos de cotizaciones esperadas.
- Base de Ventas Odoo activa y accesible.
- Una persona responsable para validar el resultado.

8. Modalidad de trabajo

La modalidad es principalmente remota.

El trabajo técnico interno corresponde a revisar la lógica comercial, configurar la lista y sus reglas, y realizar la prueba funcional.

Las instancias con el cliente corresponden a una reunión de definición comercial y una reunión de validación final.

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

Para trabajar en Odoo se utiliza usuario de trabajo, acceso temporal o acceso remoto supervisado.

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

9. Horas de interacción con el cliente incluidas: 1,5 horas

- 1 reunión de definición comercial (45 minutos).
- 1 reunión de validación final (45 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 AsesorateYa.

Este complemento se paga 100% al momento de contratar. No utiliza modalidades 50/50 ni 40/30/30. La factura se emite después del pago efectivamente realizado.

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

11. Cómo funciona el proceso

1. El cliente compra el complemento desde la tienda.
2. Se realiza la reunión de definición comercial.
3. Se valida que la condición pueda resolverse con una lista y reglas simples de Odoo.
4. Se configura 1 lista de precios adicional y hasta 8 reglas simples.
5. Cuando corresponde, se asigna la lista a clientes de ejemplo para validar el resultado.
6. Se genera una cotización de prueba y se comprueba el precio aplicado.
7. Se valida el resultado final con el cliente.
8. Si el caso requiere fórmulas avanzadas, automatización o una matriz extensa, se deriva a una solución de mayor alcance.

12. Plazo estimado

Plazo estimado referencial: 1 a 2 semanas 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 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, AsesorateYa 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 lista de precios adicional funcionando dentro de Odoo.
- Hasta 8 reglas simples configuradas y verificadas.
- Menor necesidad de cambiar precios manualmente en las cotizaciones.
- Mayor consistencia en la aplicación de la condición comercial acordada.

15. Política comercial aplicable

Aplica la Política Comercial Estándar de Servicios Odoo de AsesorateYa. 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 numerosas reglas, fórmulas avanzadas, varias listas simultáneas, automatización de asignación o integración con otros sistemas, conviene revisar primero un alcance Odoo más amplio.