

Ficha detallada del servicio

MINI-PACK ODOO VENTAS Y COTIZACIONES

1. Resumen del servicio

El Mini-Pack Odoo Ventas y Cotizaciones está pensado para empresas que necesitan ordenar su proceso de cotización y venta dentro de Odoo sin comenzar con una implementación demasiado amplia. Su objetivo es ayudarte a trabajar con cotizaciones, clientes, productos o servicios y flujo comercial formal de manera más clara y profesional.

Este servicio forma parte de la línea Odoo de AsesórateYa y puede ser adquirido directamente desde el portal. En la primera reunión se validará si es efectivamente la alternativa más conveniente para tu necesidad. Si no lo es, el monto pagado se abonará íntegramente al servicio correcto.

2. Qué resuelve este servicio

Este servicio está diseñado para ayudar a empresas que presentan una o varias de estas situaciones:

- Cotizaciones dispersas o poco estandarizadas.
 - Ventas gestionadas entre varios canales sin centralización.
 - Poca claridad sobre el estado de cada cotización enviada.
 - Dificultad para ordenar el flujo comercial formal.
 - Necesidad de profesionalizar la relación comercial con el cliente.
-

3. Para quién está pensado

- Pymes que cotizan y venden de forma recurrente.
- Negocios con productos o servicios que necesitan orden comercial.
- Empresas que quieren profesionalizar su proceso de cotización.

- Organizaciones que desean una base más clara antes de una implementación mayor.
-

4. Para quién no está pensado

- Clientes que necesitan un CRM avanzado previo a la cotización.
 - Empresas cuyo foco principal es inventario, compras o logística.
 - Casos con integraciones comerciales complejas desde el inicio.
 - Negocios que requieren una implementación integral más amplia desde el comienzo.
-

5. Qué incluye

- Revisión inicial del caso dentro del alcance del Mini-Pack.
 - Configuración base del flujo de cotización y venta.
 - Estructura inicial de clientes.
 - Configuración base de productos o servicios.
 - Parametrización comercial inicial.
 - Prueba funcional básica.
 - Orientación de cierre.
 - Capacitación inicial acotada al alcance.
-

6. Qué no incluye

- CRM avanzado de prospección.
- Inventario avanzado.
- Compras.
- Contabilidad.
- Facturación electrónica.
- Integraciones complejas.
- Desarrollo a medida.
- Automatizaciones avanzadas.

7. Qué debe entregar el cliente

Para ejecutar correctamente este servicio el cliente debe entregar oportunamente:

- Listado inicial de productos o servicios.
- Forma actual de cotizar.
- Condiciones comerciales base.
- Una persona responsable para validar avances durante la ejecución.
- Información específica requerida dentro del formato solicitado.

8. Modalidad de trabajo

La modalidad de trabajo de AsesorateYa es principalmente remota. Este servicio contempla dos componentes de ejecución claramente diferenciados.

El primero es el trabajo técnico interno, que corresponde a la configuración, parametrización, pruebas funcionales y tareas de implementación realizadas por el consultor de forma independiente sobre la plataforma Odoo del cliente, sin requerir su presencia activa.

El segundo son las instancias de trabajo con el cliente, que corresponden a las reuniones, sesiones de validación, capacitación y sesión de cierre realizadas de forma conjunta por videoconferencia o soporte remoto compartido.

El cliente contrata un servicio con alcance definido, plazo estimado e instancias de interacción incluidas, y no una bolsa abierta de horas técnicas del consultor.

Después de cada sesión de trabajo conjunto se registrará la actividad realizada, el tiempo utilizado, el objetivo de la sesión, el estado de avance y los próximos pasos. El cliente tendrá visibilidad de este registro en todo momento.

9. Horas de interacción con el cliente incluidas: 4 horas, consideradas en las siguientes instancias:

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

10. Precio y forma de pago

Precio del servicio: \$239.900 + IVA. Pago único al momento de la compra.

11. Cómo funciona el proceso

1. El cliente compra directamente desde la tienda o portal de AsesorateYa.
2. En la primera reunión se valida si el servicio comprado es efectivamente el más conveniente para su necesidad.
3. Si se detecta que otra alternativa se ajusta mejor, el monto pagado se abona íntegramente al nuevo servicio.
4. Si el nuevo servicio tiene un valor menor, la diferencia se devuelve por transferencia bancaria.
5. Si tiene un valor mayor, solo se paga la diferencia, previo consentimiento.
6. Una vez confirmado el encaje, se define el alcance, la documentación requerida, el plan de trabajo y la estimación de tiempos.
7. El trabajo se ejecuta por proyecto o tareas, con control interno del trabajo técnico y registro de avances.
8. El cliente tendrá visibilidad de las instancias realizadas, del estado de avance y de los próximos pasos en todo momento.
9. Si aparecen requerimientos nuevos o cambios fuera del alcance, estos se tratan como complemento, bolsa de horas o nuevo servicio según corresponda.

12. Plazo estimado

Plazo estimado referencial: 2 a 4 semanas desde la entrega completa de información por parte del cliente.

El plazo real dependerá de la rapidez con que el cliente entregue información y validaciones. Si ello no ocurre, el proyecto podrá quedar en estado En espera por cliente y se retomará cuando lo pendiente sea entregado, según disponibilidad de agenda.

13. Plazo y continuidad del proyecto

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

Para efectos de control administrativo:

- Si el proyecto permanece detenido por más de 60 días corridos desde la última solicitud formal de información, accesos o validaciones realizada por AsesorateYa sin respuesta del cliente, quedará formalmente en estado En espera por cliente.
- Si permanece en ese estado por 90 días corridos sin reactivación, AsesorateYa podrá efectuar un cierre administrativo del proyecto.
- En ese caso, el saldo no ejecutado podrá quedar como crédito a favor del cliente por 6 meses contados desde la fecha del cierre administrativo.

14. Resultado esperado

Al finalizar este servicio el cliente contará con:

- Una base comercial formal en Odoo correctamente configurada.
- Cotizaciones más ordenadas y estandarizadas.
- Mejor estructura para clientes, productos o servicios.
- Un proceso básico de venta más claro y profesional.

15. Política comercial aplicable

Aplica la Política Comercial Estándar de Servicios Odoo de AsesorateYa. Este servicio se ejecuta con base en el alcance descrito en esta ficha y se complementa con dicha política, la cual regula la validación inicial, los cambios de servicio, las pausas por cliente, los cierres administrativos, el crédito a favor y las condiciones generales de ejecución. Te recomendamos leerla antes de comprar. Ambos documentos están disponibles como archivos adjuntos a la ficha del producto en la tienda.