

Proceso comercial:

Introducción: El partner certificado por Adhoc, deberá realizar todo el proceso comercial:

- ❖ **Generación de leads calificados:** Identificar potenciales clientes

Primer contacto: Realizar preguntas claves de relevamiento, identificar necesidades específicas del cliente, los problemas que enfrentan y cómo un ERP puede ayudarlos a resolverlos.

Preguntas que deberían tener en cuenta para el primer relevamiento: 

Empresa.

A que se dedican?

Quien es el contacto? toma decisiones?

Cómo llevan la gestión actualmente? sistema? excel?

Por qué motivo buscan un cambio de sistema?

Operativa.

- Que operaciones o gestiones necesitan llevar dentro de Odoo?
- Modulos/MPV?
- Border:
- Localizaciones actuales/futuras:
Adhoc soporta las localizaciones de UY - CL - AR - ES - EEUU
Localizaciones que soporta Odoo:
https://www.odoo.com/documentation/16.0/es/applications/finance/fiscal_localizations.html
- Qué cantidad de usuarios necesitan:
- Qué cantidad de compañías necesitarían? 1 cuit o varios?:

Comercial.

Cuáles son sus canales de ventas?

Venden solo b2b o también b2c?

Tienen punto de venta? Cantidad de operaciones?

Tienen sitio web o Ecommerce? venden por mercado libre?

Costos:

+ Comentarios adicionales:

+ Reunion:

- ❖ **Cargar leads**

Para este punto, será necesario que el partner realice un relevamiento austero (Revisar doc., cliente, estrella), ya que para el envío del mismo, deberán completar un formulario en nuestra landing para el programa de partners: <https://www.adhoc.com.ar/vendedores>, para la carga del potencial cliente, este proceso será necesario para que ambos podamos darle seguimiento.

1) Deberán buscar sus nombres en Partners.

- 2) Tendrán que continuar completando los datos del cliente y las necesidades del proyecto, como gestiones que quieran llevar por Odoo, módulos, necesidades, localizaciones, cantidad de usuarios y compañías, canales de ventas.

- 3) Por último vas a enviar el formulario y como consecuencia ingresará como un lead al CRM Odoo, para poder realizar el seguimiento necesario en conjunto, llegado el momento donde haya que presupuestar, podremos gestionarlo en conjunto desde acá.

Adhoc

Soluciones ▾ Testimonios Nosotros ▾ Blog Analía Dean (cad) ▾ Contacto Soporte clientes

Qué cantidad de usuarios necesitan? *

10

Qué cantidad de compañías necesitarían? I CUIT/RUT o varios? *

1

Cuáles son sus canales de ventas? *

B2B

Cuál es su modelo de negocios? *

B2B B2C Ventas online

Tienen punto de venta? *

Si No

Iera reunión: hice relevamiento y mostre el producto a nivel general?

Mostré circuito administrativo/contable a admin o algún circuito específico solicitado por el cliente?

Expliqué esquema del presupuesto?

Estuvo el dueño / decisor en alguna reunión?

Hablé sobre el presupuesto y sé si estamos cerca/lejos?

Sé cuando quieren avanzar/tomar la decisión?

Algun comentario adicional que quieras agregar?

Solicitan una demo

Enviar

❖ Reunión de Presentación de Demo

Agendamiento de la Demo: Agendar reuniones virtuales, asegurando la asistencia en el dia y horario acordado.

Personalización de la Demo: El partner prepara una demo adaptada a las necesidades específicas del cliente, destacando las funcionalidades de Odoo que más relevancia tengan para la industria y los procesos del cliente.

Realización de la Demo: Durante la demo, el partner explica las características de Odoo, mostrando casos de uso y cómo el software puede optimizar las operaciones del cliente. Revisar link enviado en cada Drive. [LINK GENERAL DEMO 1ER Y 2DO NIVEL](#)

Puntos a tener en cuenta para relevar en reunión de primer nivel:

ACQUISITION

Checklist:

- R1: hice relevamiento y mostré el producto a nivel general?
- R2: definir objetivo claro de R2
- Mostré circuito administrativo/contable a admin o algún circuito específico solicitado por el cliente?
- Respondí preguntas pendientes?
- Expliqué esquema del presupuesto?
- RA / Llamado largo

- Visita presencial
- Estuvo el dueño / decisor en alguna reunión?
- Hablé sobre el presupuesto y sé si estamos cerca/lejos?
- Sé cuando quieren avanzar/tomar la decisión?

RFP : [Análisis de complejidad](#) (Duplicar)

1. ¿Por qué enviar el RFP a nuestros clientes?

- **Identificar las necesidades reales**

El análisis de complejidad nos ayuda a descubrir aspectos críticos del negocio que pueden no ser evidentes a simple vista, como:

- Procesos únicos o personalizados.
- Reglas específicas de su industria.
- Integraciones necesarias con otros sistemas.

Esto asegura que la solución propuesta sea adecuada y esté completamente alineada con sus requerimientos.

- **Optimización de recursos**
- Entender la complejidad del cliente permite planificar de manera más eficiente los tiempos, costos y esfuerzos del proyecto. Sin este análisis, se corre el riesgo de subestimar o sobreestimar los recursos necesarios.
- **Reducir riesgos**

Un análisis detallado previene problemas futuros como:

- Fallas en la implementación por falta de información inicial.
- Funcionalidades que no se ajusten a sus operaciones reales.
- Incremento en costos por cambios no previstos.

- **Priorización de funcionalidades**

El cliente puede identificar cuáles son las áreas críticas de su negocio que requieren atención inmediata, diferenciándolas de las que tienen menos urgencia o impacto. Esto permite diseñar una implementación por fases o planificada según prioridades.

- **Personalización de la propuesta**

El análisis permite diseñar una solución a medida que incluya las herramientas, procesos y capacitaciones específicas para las operaciones del cliente. Esto aumenta las probabilidades de éxito del proyecto y mejora la percepción del valor agregado.

Como completar el RFP:

1. Duplicar el archivo y nombrarlo con el nombre de la empresa (Potencial cliente)

2. Enviar al cliente el RFP para que pueda completarlo, para que no surjan inquietudes de imprevisto, enviar únicamente las columnas: **Descripción del proyecto - Respuesta - Guía**. El resto es preferible que la ocultemos y lo completemos nosotros.

	A	B	C
1			
2	Descripción del proyecto	Respuesta	Guía
3	Introducción del proyecto		
4	Industria	Distribución/Agro	Selezionar un valor de la lista. La puntuación de complejidad del elemento se seteará en relación al mismo.
5	Actividad		No puede definirse "comercialización", "producción". Debe ser descriptivo de la actividad de la empresa. Por ejemplo: "Comercialización e instalación de equipamientos de oficina"
6	Sistema de gestión anterior		Hay miles y miles. Detallar si son varios. Si es Odoo, la complejidad será "Muy Alta"
7	Cantidad de compañías		Cantidad de compañías a contratar e interacción entre las mismas. Son realmente compañías diferentes? Circuito A y B? Para qué se utilizarían? 5 o más compañías se considerará de complejidad "Muy Alta"
8	Localizaciones		Detallar cuáles. Considerar si son soportadas o no. Si son 3 o más, la complejidad será "Muy Alta"
9	Cantidad de empleados		Nos ayuda a tomar dimensión del tamaño de la empresa y su potencial.
10	Cantidad de usuarios previstos para el Go Live		Muchas veces comienzan con pocos y luego los suman antes de salir a producción. La idea es anticiparnos a la cantidad de interacciones, y a la vez tomar dimensión de la capacitación necesaria. Si son más de 25 usuarios, la complejidad será por lo menos "Alta".
11	Cantidad de productos		En el caso de tener insumos y semielaborados, sumarlos a los productos finales. Ser lo más preciso posible. Si hay más de 10000 productos, la complejidad será "Muy Alta". Hasta 5000: Baja. De 5000 a 10000: Media. Más de 10.000: Alta o muy Alta.
	Cantidad de operaciones		Que cantidad de operaciones se estima que realizan en el periodo de un mes. Un buen ejemplo es comenzar a contar por la
+ ≡		Introducción del proyecto ▼	Valores ▼ Requerimientos del cliente - RFP ▼

- Estas tres columnas serán las que complete y describa el potencial cliente, utilizando la guía de la derecha.

Una vez que reciban completo el archivo, podrán concluir con la columna "Complejidad del elemento aislado", entendiendo que tipo de complejidad podría llegar a ser, tomando como referencia lo que describió el cliente.

Las últimas dos columnas se completarán automáticamente a medida que vayan concluyendo los casilleros correspondientes.

1ra reunión:

Dolor/Motivo principal del cambio de sistema:

Participantes:

Apps:

Usuarios:

Compañías:

Sistema de gestión anterior:

Rubro (breve descripción de la actividad):

Localizaciones:

Página web:

Detalle de personalizaciones:

Consultas pendientes:

Observaciones adicionales de relevancia:

Pedidos "especiales" del cliente y solución que le dimos desde comercial

Pasos a seguir:

❖ Envío de Presupuesto:

Para el envío del presupuesto, ya deberíamos haber tenido alguna reunión de primer nivel, donde relevamos en profundidad y conocemos sus operaciones diarias, habiendo detectado su dolor principal y presentado lineamientos generales de la interfaz. Es aquí donde continuaremos con el envío del presupuesto, nos vamos a reunir para entender cuál es la viabilidad y complejidad del proyecto, para detectar que tipo de nivel de servicio se presupuestaría y cantidad de horas de consultoría.

El seguimiento de esta oportunidad van a poder visualizarlo a través de su portal usuario desde CRM, no van a poder realizar ninguna gestión desde allí, pero si en la etapa que se encuentre esa OP y las conversiones que se generen con el cliente por mail, previamente acordado con cada uno de ustedes.

Pantalla principal: Ir a Oportunidades

Bienvenidos al nuevo Portal de Adhoc!

Hemos realizado algunos pequeños cambios en el diseño de nuestro sitio, pero tranquilo porque encontrarás todos los mismos elementos y links con los que contabas en nuestra versión anterior!

Fernando Serrano

Argentina
+54 9 11 2251-2240
serranof2@hotmail.com
Edita información

Documentación

Documentación
Mi relación con Adhoc
Cursos

Acciones

Nuevo ticket
Abrir chat
Comprar pack de horas

¿Tiene alguna pregunta? Chatee con nosotros.

Oportunidades:

Fecha	Oportunidad	Contacto	Correo electrónico	Teléfono	Esperado	Etapa
21/11/2024	cedent	jorge gomez	jg@cedent.com.ar	+54 3413565617	0,00 \$ en 3,03%	Leads sin asignar

Oportunidades:

Fecha	Oportunidad	Contacto	Correo electrónico	Teléfono	Esperado	Etapa
21/11/2024	cedent	jorge gomez	jg@cedent.com.ar	+54 3413565617	0,00 \$ en 3,03%	Leads sin asignar

Flujo de la oportunidad:



Soluciones ▾ Testimonios Nosotros ▾ Blog Fernando Serrano ▾ Contacto Soporte clientes

⌂ / Oportunidades / cedent

Oportunidad - cedent

Etapa: Leads sin asignar > Asignados Sin Contacto > Contactados Sin Respuesta > Contactados > Calificados MQL > Sin contactar > PRESENTACION AGENDADA > Preparar presupuesto > SIN PROGRESO > FOLLOW UP > AVANZAD

0,00 \$ en 3,03% [Editar](#)

Fecha prevista de cierre - [Editar](#)

Prioridad ★★★

Siguiente actividad -

Contacto

Cliente cedent [Editar](#)
- Argentina

Historial de comunicación

No hay comentarios por ahora.

Escriba un mensaje...

[Enviar](#)

Crear actividades: ingresando en EDITAR, les permitirá crear actividades a modo de recordatorio y prioridad a través de las estrellas.

Oportunidad - cedent

Etapa: Leads sin asignar > Asignados Sin Contacto > Contactados Sin Respuesta > Contactados > Calificados MQL > Sin contactar > PRESENTACION AGENDADA > Preparar presupuesto > SIN PROGRESO > FOLLOW UP > AVANZAD

0,00 \$ en 49,5% [Editar](#)

Fecha prevista de cierre - [Editar](#)

Prioridad ★★★

Siguiente actividad -

Historial de comunicación

No hay comentarios por ahora.

Escriba un mensaje...

[Enviar](#)

Editar oportunidad

Ingreso previsto [Editar](#)

Probabilidad [Editar](#)

Prioridad: ★★★ [Editar](#)

Fecha de cierre prevista: [Editar](#)

Siguiente actividad [Editar](#)

Fecha de la siguiente actividad [Editar](#)

Detalles de la siguiente actividad

Contactar al cliente

[Cancelar](#) [Confirmar](#)

Ver actividades: Van a poder visualizarla desde el flujo:

Oportunidades

Ordenar por: [Más reciente](#) [Filtrar por:](#) [Actividades de esta semana](#)

Activas Pendido Actividades atrasadas Actividades de hoy Actividades de esta semana

Oncada

Fecha	Oportunidad	Contacto	Correo electrónico	Teléfono	Esperado
21/11/2024	cedent	jorge gomez	jg@cedent.com.ar	+54 3413565617	0,00 \$ en

- 1) Respecto a su gestión interna, si ya cuentan con Odoo, podrían cargar la OP en su sistema para darle seguimiento, ya que van a poder darle trazabilidad según lo que ustedes vayan visualizando a través del portal usuario. O bien podrán realizarlo desde cualquier plataforma. Tengan en cuenta que contamos con un presupuesto especial para partners. En caso que lo deseen podemos revisarlo. 😊

Seguimiento y Negociación:

Contacto de Seguimiento: Se realiza un seguimiento para resolver cualquier duda que el cliente pueda tener sobre la propuesta o el proceso de implementación.

Negociación de Condiciones: El partner está preparado para discutir y negociar términos de servicio, tiempos de entrega y precios, buscando encontrar un acuerdo que sea beneficioso tanto para el cliente como para Adhoc.

Resolución de objeciones: Si el cliente tiene objeciones, el partner utiliza casos de éxito y ejemplos de proyectos similares para reforzar el valor de la oferta.

Cierre de la Negociación: Una vez acordados los términos, se avanza a la fase de cierre con la aceptación del presupuesto para iniciar la implementación. En esta última reunión, será requerimiento, que participe el líder del programa de partners para asegurar la viabilidad del proyecto.

Calendarios, soporte demos: Tengan en cuenta que podrán sumarnos en cualquier instancias de las demos para que cuenten con nuestro soporte, de todas maneras, si es necesario que participemos de última reunión para la viabilidad del proyecto.

Ani:

[Calendario Ani](#)