

¿Cómo guiar a un cliente para llevar a éxito su proyecto de Odoo?



Rafael Blasco - info@tecnativa.com

¿Qué?

El éxito de un proyecto de implantación de Odoo nace en la orientación que se le dé al cliente desde la primera charla comercial. Esta charla sirve para explicar cómo orientar al cliente a llevar al éxito su proyecto Odoo teniendo como guía a un especialista a su lado.

Honestidad, sinceridad

Informar desinteresadamente

- Somos el primer punto de guía y no tenemos por qué ser los implantadores
- Informar sobre Odoo (el software)
 - Qué nos dan: <https://www.odoo.com/>
 - ¿Qué cuesta?: <https://www.odoo.com/pricing>
 - APPs Store: <https://www.odoo.com/apps/modules>
- Informar sobre Odoo SA
 - Magnitud: <https://www.odoo.com/page/about-us>
 - Propuesta de valor única: <https://www.odoo.com/>
 - Documentación: <https://www.odoo.com/documentation/user/10.0/es/>
 - ¡ RUNBOT es gratis ! : <http://runbot.odoo.com/runbot>

Informar sobre OCA

- OCA (Odoo Community Association) : <https://odoo-community.org/>
 - CALIDAD
- Informar sobre todas las funcionalidades ya disponibles
 - Equipos OCA: <https://odoo-community.org/page/List>
 - ¡ RUNBOT es gratis ! : <https://runbot.odoo-community.org/runbot>
- EXPERIENCIA
 - [Personas con muchos años de experiencia](#)
 - [Opinión, asesoramiento, apoyo, revisión.](#)

Informar sobre nosotros

- ¿Cuál es nuestro alcance?
 - Equipo
 - OCA: <https://www.odoo.com/apps/contributors/modules/>
- ¿Cuales son nuestras debilidades?
 - Terminal punto de venta
- ¿Qué no hacemos?
 - Sólo soportamos módulos Odoo y OCA
 - Cualquier otro módulo -> Auditado y control de calidad
- ¿Cómo trabajamos?
 - Deslocalizados
 - A largo plazo
 - Enfoques: “Nuevo” vs “En marcha / migración / recuperación”
 - Auditoría ágil + Responsabilidad de cliente

**Gracias por
su atención**



info@tecnativa.com

www.tecnativa.com