

PROPUESTA COMERCIAL

Migración HubSpot → Odoo CRM

Migración completa de tu CRM con preservación de contactos, pipelines, automatizaciones y scores. Soberanía total de tus datos sin costos de licenciamiento mensual.

CLIENTE

Nuvo

CONTACTO

Cristian Miranda

INDUSTRIA

Ciberseguridad

VALIDEZ

30 días

Contexto del Proyecto

Nuvo opera actualmente con HubSpot CRM con aproximadamente **14.000 contactos**, pipelines de venta con lead scoring, y un equipo de **25-30 usuarios**. Los costos de licenciamiento se han vuelto prohibitivos, motivando la migración a Odoo Community que elimina costos mensuales y entrega soberanía total sobre los datos.

Alcance por Fases

FASE 1 - MIGRACIÓN CORE

\$3.000.000 CLP

+ IVA

Migración Completa de CRM

- ✓ Migración de ~14.000 contactos con todas sus propiedades y campos personalizados
- ✓ Creación de propiedades personalizadas equivalentes en Odoo
- ✓ Configuración de parámetros y lead scoring (contactos avanzan en pipeline según score)
- ✓ Migración de pipeline de ventas: etapas, oportunidades, y valores
- ✓ Recreación de automatizaciones del pipeline en Odoo
- ✓ Creación de 25-30 usuarios con permisos específicos por rol
- ✓ Asignación de contactos y oportunidades por usuario/equipo
- ✓ Módulo de citas: Odoo Appointments, Calendly, o EasyAppointments (a elección)
- ✓ Integración Microsoft Outlook (calendario + correo)
- ✓ Módulo de Email Marketing configurado

Plazo: 10 días hábiles desde recepción de llaves SSH y credenciales OAuth/API. **Meta:** Operativo en Marzo 2026.

FASE 2 - EXPANSIÓN

Cotización Separada

Según alcance

Funcionalidades Avanzadas

- ✓ Integración WhatsApp Business para comunicación con prospectos
- ✓ Secuencias de correos automatizadas (nurturing campaigns)
- ✓ Templates de correo personalizados
- ✓ Nuevos módulos según requerimiento (cotización previa según complejidad)

Nota: La Fase 2 se cotizará una vez completada la Fase 1 y evaluada la complejidad de cada requerimiento.



Anexo A: Requerimientos de Migración

Información necesaria para ejecutar la migración de forma precisa y completa

1 Estructura de Contactos (Properties)

Necesitamos el listado completo de propiedades de contactos en HubSpot para recrear la estructura exacta en Odoo.

¿Qué necesitamos?

- Exportación de todas las propiedades (nombre del campo, tipo de dato, opciones si es selector)
- Identificar campos estándar vs. personalizados
- Indicar cuáles son obligatorios y cuáles opcionales

¿Cómo obtenerlo? HubSpot: Settings → Properties → Contacts → Export all properties

¿Por qué? Sin esta estructura, no podemos garantizar que los campos personalizados funcionen igual en Odoo.

2 Lead Scoring: Parámetros y Valores

El lead scoring es clave para que los contactos avancen automáticamente en el pipeline.

¿Qué necesitamos?

- Criterios de puntuación: ¿qué acciones suman/restan puntos? (ej: abre email +5)
- Umbrales de score para cada etapa del pipeline
- Reglas de avance: ¿qué score necesita para pasar de etapa?

¿Cómo obtenerlo? HubSpot: Settings → Properties → Score → Documentar reglas

¿Por qué? Este es el corazón de su proceso comercial. Sin la lógica exacta, los prospectos no avanzarán correctamente.

3 Pipeline de Ventas: Etapas y Oportunidades

Necesitamos la estructura completa del pipeline para replicarlo fielmente en Odoo CRM.

¿Qué necesitamos?

- Nombre de cada etapa del pipeline en orden
- Probabilidad de cierre asignada a cada etapa (si aplica)
- Campos personalizados en las oportunidades (deal properties)
- Automatizaciones asociadas a cada etapa

¿Cómo obtenerlo? HubSpot: Sales → Deals → Pipeline settings + Workflows

¿Por qué? Una migración incompleta significa perder visibilidad de oportunidades en curso.

4 Credenciales de Acceso: OAuth o API Key

Para extraer los datos programáticamente necesitamos acceso autenticado a la API de HubSpot.

Opciones: (A) OAuth: Client ID, Client Secret, autorización | (B) API Key: Private App Access Token (recomendado)

Scopes requeridos: crm.objects.contacts.read, crm.objects.deals.read, crm.schemas.contacts.read, crm.schemas.deals.read, settings.users.read

¿Cómo obtenerlo? HubSpot: Settings → Integrations → Private Apps → Create → Asignar scopes → Generar token

Checklist de Entrega

- ☐ Exportación de properties de Contactos (CSV o documento)
- ☐ Documentación de reglas de Lead Scoring
- ☐ Estructura del Pipeline con etapas y automatizaciones
- ☐ Properties de Oportunidades/Deals
- ☐ Access Token de HubSpot con scopes indicados
- ☐ Llaves SSH para acceso al servidor de destino

Anexo B: Licencias Odoo Community

Información sobre ediciones, módulos disponibles y limitaciones

Odoo Community vs Enterprise

Odoo Community Edition	\$0 USD / Licencia gratuita
Versión open-source bajo licencia LGPL-3.0. Sin costos de licenciamiento, sin límite de usuarios. Incluye módulos core: CRM, Ventas, Inventario, Facturación, Email Marketing, Proyectos, entre otros. Ideal para empresas que buscan soberanía de datos y control total sobre su infraestructura.	
Odoo Enterprise Edition	~\$24-31 USD / usuario / mes
Versión propietaria con módulos adicionales, soporte oficial, y upgrades automáticos. Para Nuvo (30 usuarios) representaría aproximadamente \$720-930 USD/mes (\$8,640-11,160 USD/año) . Requiere licencia para TODOS los usuarios; no es posible licenciar solo algunos.	

Comparativa de Módulos

MÓDULO	COMMUNITY	ENTERPRISE	RELEVANCIA PARA NUVO
CRM	Incluido	Incluido	✓ Cubierto
Email Marketing	Incluido	Incluido	✓ Cubierto
Marketing Automation	No disponible	Incluido	Alternativa: n8n
Mobile App (iOS/Android)	No disponible	Incluido	Acceso vía web mobile
Contabilidad Completa	Versión básica	Completa	Evaluar si se requiere
Studio (Personalización)	No disponible	Incluido	Personalización vía código
Appointments (Citas)	Incluido	Incluido	✓ Cubierto

**Importante: Licenciamiento Enterprise**

No es posible adquirir módulos Enterprise para solo algunos usuarios. La licencia Enterprise aplica a toda la base de datos. Si se activa Enterprise, TODOS los usuarios deben estar licenciados. No existe modelo híbrido Community + Enterprise para usuarios específicos.

Alternativas OCA para Community

La **Odoo Community Association (OCA)** desarrolla módulos gratuitos que extienden las capacidades de Community. Para marketing automation, la alternativa recomendada es integrar **n8n** como motor de automatización, lo cual ofrece mayor flexibilidad que el módulo nativo de Enterprise.

Aspectos Legales y Recomendación

Licencia LGPL-3.0, obligaciones y beneficios de soberanía de datos

Licencia LGPL-3.0: Derechos

Odoo Community se distribuye bajo la licencia GNU Lesser General Public License v3.0 (LGPL-3.0). Esta licencia otorga los siguientes derechos:

- (1) **Libertad de uso:** Utilizar el software para cualquier propósito comercial o personal sin restricciones.
- (2) **Libertad de estudio:** Acceder y modificar el código fuente según las necesidades del negocio.
- (3) **Libertad de distribución:** Distribuir copias del software original.
- (4) **Libertad de mejora:** Distribuir versiones modificadas del software.

Licencia LGPL-3.0: Obligaciones

- (1) Si se modifica Odoo y se distribuye públicamente, las modificaciones deben publicarse bajo LGPL-3.0.
 - (2) Los módulos propios desarrollados sobre Odoo pueden mantenerse bajo licencia privada, siempre que no modifiquen el core del sistema.
 - (3) Debe mantenerse el aviso de copyright original en todas las copias.
- Nota:** El uso interno de Odoo (sin distribución pública) no obliga a publicar modificaciones. Nuvo puede personalizar su instancia libremente para uso interno.

Soberanía de Datos

Al utilizar Odoo Community self-hosted (en su propia infraestructura), Nuvo mantiene **soberanía total** sobre sus datos. La información no transita ni se almacena en servidores de terceros (a diferencia de HubSpot o Odoo Enterprise Cloud).

Esto facilita el cumplimiento de políticas de seguridad y normativas de protección de datos, **particularmente relevante para una empresa de ciberseguridad** que maneja información sensible de sus clientes.

**Recomendación para Nuvo**

Iniciar con **Odoo Community** para CRM, Email Marketing y gestión de pipeline. Complementar con **n8n** para automatizaciones avanzadas (secuencias, nurturing, integraciones).

Esta combinación ofrece:

- Funcionalidades equivalentes a Enterprise
- Cero costos de licenciamiento mensual
- Control total sobre infraestructura y datos
- Flexibilidad para escalar y personalizar

Ahorro estimado vs HubSpot/Enterprise: \$8,000 - \$15,000+ USD anuales en licencias.