

Condiciones comerciales y alcance de implementación

LeadOS Academias · Documento previo a contratación

Este documento resume el alcance comercial y operativo de la implementación. No sustituye a un contrato legal revisado por un asesor, pero sirve como base profesional antes de cobrar o iniciar el proyecto.

1. Objeto del servicio

APNexum implementará una primera versión operativa de LeadOS Academias para ordenar la captación y seguimiento de solicitudes de matrícula. El sistema tiene como objetivo registrar solicitudes, clasificarlas con IA, priorizarlas, avisar al equipo responsable y dejar una próxima acción de seguimiento.

2. Alcance incluido

- Configuración de un flujo principal de captura y clasificación de solicitudes.
- Formulario o canal de entrada definido para la primera fase.
- Clasificación con IA de curso, nivel, perfil del contacto, urgencia, prioridad y siguiente acción.
- Registro en una base operativa tipo Google Sheets, Airtable o herramienta equivalente acordada.
- Dashboard operativo inicial para visualizar solicitudes, estados, prioridades, idioma/curso y seguimiento.
- Aviso interno al responsable de admisiones por email u otro canal acordado.
- Email de confirmación al solicitante, si aplica.
- Pruebas con datos ficticios y validación con el cliente antes de puesta en marcha.
- Documentación básica de uso y explicación de estados del pipeline.

3. Alcance no incluido en la primera fase

- WhatsApp Business API real, salvo contratación y configuración específica.
- Integraciones avanzadas con CRM premium, ERP, plataformas educativas o campañas publicitarias.
- Desarrollo de software a medida fuera del flujo acordado.
- Automatización completa de ventas o cierre de matrículas sin intervención humana.
- Soporte 24/7 o atención al cliente final de la academia.
- Garantía de número de matrículas, ingresos o resultados comerciales concretos.
- Migración masiva de datos históricos no acordada previamente.

4. Precio y forma de pago

Concepto	Importe	Condición
Implementación estándar	1.900 €	Pago 50% al inicio y 50% antes de entrega.
Oferta fundadora	1.500 €	Solo primeros clientes, con alcance controlado y permiso para caso de éxito anonimizado.
Mantenimiento mensual	300 €/mes	Pago mensual por adelantado. Permanencia mínima recomendada: 3 meses.

Los importes no incluyen impuestos aplicables, salvo que se indique expresamente lo contrario en la propuesta final.

5. Plazos de implementación

El plazo estimado para la primera versión funcional es de 7 a 10 días laborables desde la recepción de la información necesaria, accesos, validación del alcance y pago inicial. Los plazos pueden variar si el cliente retrasa entregas, accesos o decisiones necesarias.

6. Responsabilidades del cliente

- Facilitar información clara sobre canales de entrada, cursos, responsables y proceso actual.
- Designar una persona responsable para validar el sistema y responder dudas operativas.
- Entregar accesos o permisos necesarios para las herramientas acordadas.
- Validar textos, campos, estados y mensajes antes de usar el sistema con datos reales.
- Informar de cualquier requisito legal, privacidad o consentimiento específico aplicable a su actividad.

7. Herramientas y costes externos

El sistema puede apoyarse en herramientas como n8n, OpenAI, Google Sheets, Airtable, email/SMTP, dominios, WhatsApp Business API u otras plataformas. Los costes externos no están incluidos salvo que se indique expresamente. APNexum podrá recomendar herramientas, pero la titularidad y responsabilidad de cuentas de cliente recaerá en la empresa contratante cuando corresponda.

8. Datos, privacidad y confidencialidad

APNexum tratará la información recibida con confidencialidad y solo para implementar, probar y mantener el sistema acordado. El cliente será responsable de contar con bases legales, consentimientos y textos de privacidad adecuados para captar y tratar datos de sus alumnos, familias o contactos. Se recomienda no introducir datos sensibles innecesarios en el sistema.

9. Garantías y limitaciones

- LeadOS Academias ordena la gestión comercial, pero no garantiza matrículas ni ingresos específicos.
- La IA puede clasificar y resumir, pero las decisiones finales deben ser revisadas por el equipo humano.
- APNexum no será responsable de errores provocados por cambios externos en herramientas, credenciales, APIs, cuentas bloqueadas o datos incorrectos facilitados por el cliente.
- La implementación inicial se considerará entregada cuando el flujo acordado funcione con pruebas de validación y el cliente pueda visualizar registros, avisos y dashboard.

10. Soporte y mantenimiento

El mantenimiento mensual incluye supervisión básica, resolución de incidencias razonables, pequeños ajustes y revisión del funcionamiento del flujo. No incluye nuevos módulos, integraciones avanzadas, rediseños completos o ampliaciones de alcance, que se presupuestarán aparte.

11. Cambios de alcance

Cualquier funcionalidad no incluida en el alcance inicial deberá valorarse como ampliación. Ejemplos: conexión real con WhatsApp Business API, CRM premium, dashboards conectados en tiempo real, automatizaciones adicionales, multisedes, campañas de marketing o reportes avanzados.

12. Cancelación

El cliente puede cancelar el mantenimiento mensual notificándolo con al menos 15 días de antelación antes del siguiente periodo de facturación. La cancelación del mantenimiento puede limitar soporte, supervisión, correcciones y evolución del sistema.

13. Aceptación

La aceptación de la propuesta, el pago inicial o la confirmación por escrito del inicio del proyecto implican la aceptación de estas condiciones comerciales, salvo pacto específico por escrito entre ambas partes.

Por APNexum

Nombre / Fecha / Firma

Por el cliente

Nombre / Fecha / Firma