

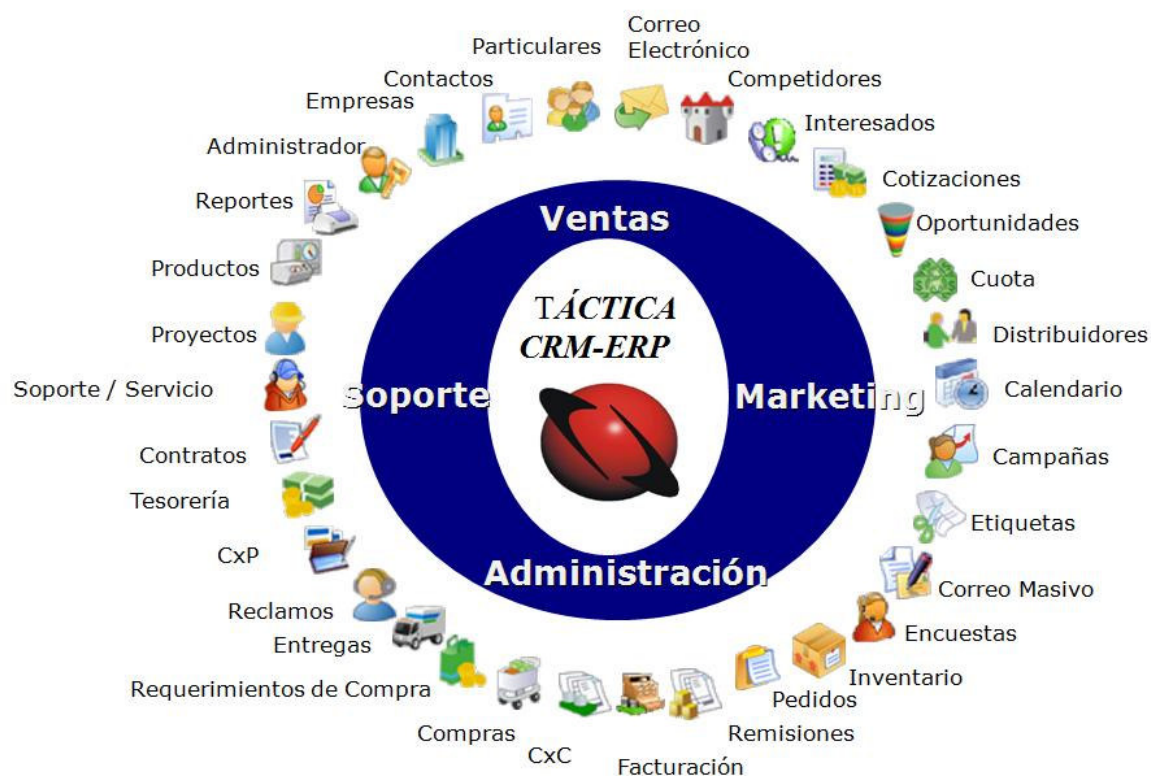


Táctica CRM Funciones Generales

Táctica es sistema integrado para la Gestión de la Empresa, con especial énfasis en la Atención del Cliente y que contiene las herramientas necesarias para el manejo de la compañía. Toda la información de Ventas, Marketing, Soporte técnico y Administración está totalmente integrada y relacionada, lo que le permitirá tener rápidamente todos los datos que necesita para una mejor toma de decisiones.

Entre otros beneficios, Táctica le proporciona las herramientas que usted necesita para entender que clientes son los más leales y porque, cuáles son los procesos que emplean las áreas de su empresa, cuales son más productivas y que recursos necesita para que su cadena de suministro fluya más ágilmente.

Táctica le permite construir relaciones productivas y, por lo tanto, beneficiosas entre proveedores y clientes. Gracias a sus 30 módulos que interactúan en una sola base de datos, los empleados pueden compartir información y, de esta manera, mejorar el éxito de las ventas y la eficiencia de los servicios de entrega. Entre las características más importantes de este producto, se destacan la detección de oportunidades, un completo historial de clientes y proveedores, la administración de factores incidentales, y potentes herramientas de búsqueda.





MÓDULOS QUE LO INTEGRAN

Cotizaciones

Táctica le da a su fuerza de ventas una herramienta para generar propuestas comerciales de forma rápida y eficiente. Las propuestas pueden incluir múltiples productos donde su empresa tendrá el control de los descuentos otorgados por producto y por empresa. La gerencia comercial tendrá el control de qué se le cotiza tanto a clientes como a prospectos administrando los niveles de autorización, evitando sorpresas o confusiones innecesarias.

Táctica en su módulo de Presupuestos incluye la revisión automática de los mismos. Cuando un operador abra una presupuesto existente y realice el mas mínimo de los cambios, el sistema guardará una copia fiel de la anterior antes de actualizar los cambios. Las revisiones no pueden ser modificadas o eliminadas, generando una estadística cierta, segura y exacta.

Con solo ver el número de presupuesto usted verá cuántas veces tuvo que modificarle la cotización a ese cliente para ganar la venta. Para todas aquellas empresas que desean certificar en las normas ISO, éste es un requisito. Táctica cumple con el mismo al registrar de forma automática e inviolable las modificaciones que se realizaron a los presupuestos durante el proceso de negociación comercial.

Oportunidades de Ventas

Táctica le permite a la fuerza de ventas administrar todas sus oportunidades de ventas a través de cada fase del proceso comercial, desde el contacto inicial hasta el cierre de ventas.

Para ello es necesario saber quiénes son los influenciadores y cuál es su actitud hacia la empresa, quién es el equipo que va a apoyar al vendedor en el proceso y qué tareas deben realizar cada uno, como saber quiénes son los competidores, qué productos ofrece y cuáles son sus fortalezas y debilidades.

Toda esta información ayuda a la gerencia y a los vendedores a determinar cuales son las mejores estrategias de ventas para actuales y futuras oportunidades de negocio.

La gerencia puede conocer cuánto y cuándo será el cierre por escenario de venta. Estadísticamente se podrá comparar que oportunidades se ganaron y cuáles se perdieron localizándose en los porques Táctica le permitirá a su empresa elaborar las mejores estrategias para cerrar oportunidades de negocio y dejar a la competencia mordiendo el polvo

Competidores

Táctica permite hacer un exhaustivo seguimiento de los competidores de su empresa.

Le permitirá conocer que productos ofrecen y a qué precios y moneda, también podrá conocer quienes son los clientes del competidor y en que oportunidades se encuentra compitiendo palma a palma para ganar la venta.

Táctica le brinda las herramientas para realizar inteligencia competitiva que se necesitan en el mundo de los negocios de hoy en día.





Marketing

Táctica le brinda herramientas al equipo de marketing para que realice sus campañas, mida la respuestas, evalúe económicamente los resultados consecuentes de la campaña (ventas) pero también le brinda herramientas para analizar la base de datos y encontrar faltantes de información.

Táctica al ser un sistema integral le permite al área de marketing trabajar con la información nutrida por otros sectores, así, cuando un vendedor gane una venta solo tendrá que relacionarla a la campaña de marketing y nosotros, desde nuestra área ya registramos un éxito (venta como consecuencia de la campaña de marketing).

Táctica posee un módulo de Telemarketing, así sus operadores (secretarias o asistentes de ventas) podrán realizar encuestas telefónicas cuyas respuestas actualizarán directamente la base de datos.

Táctica da especial trato a los datos de sus contactos, puesto que estos datos se convertirán en activos.

Táctica permite el ingreso de la cantidad de campos que usted estime conveniente a la base para que sus tareas sean simples y productivas.

El módulo de Campañas de Marketing interactúa con toda la empresa en conjunto para que juntos entre todos puedan nutrir la base de datos y hacer campañas mas efectivas.

En el área de **marketing** el protagonista es, mas allá de los diseños y estrategias de marketing pensadas. la información. Es decir los datos que se tienen de los potenciales clientes. Por eso, si no se cuenta con una herramienta adecuada para manejar la información, toda campaña, por cuantiosa que sea la inversión, esta destinada al fracaso. Una campaña de fidelización para el envío de un presente en un cumpleaños es muy buena a simple vista, pero... ¿si nadie se molesto en cargar la fecha del cumpleaños? ¿Podremos realizar la campaña de marketing?

Correo masivo Personalizado

Táctica posee un módulo para la confección de plantillas de correo masivo personalizado. Posee un editor de HTML, pero usted puede importar código HTML a las plantillas y luego personalizar el mensaje.

Una de las herramientas mas atractivas de las plantillas de correo masivo personalizado es la posibilidad de adecuar el texto al sexo del contacto. ¿Cuántas veces recibimos un texto como éste? "Estimada Verónica, necesitaríamos saber si usted esta interesado..." o peor aun... "Estimado Verónica..." No podemos culpar al personal de marketing de realizar malas plantillas masivas sino les damos las herramientas necesarias.

Es una realidad, que a medida que la tecnología avanza los clientes y prospectos se ponen mas exigentes en cuanto a la calidad, ya que, la empresa puede tener un muy buen producto, pero tal vez pierda un cliente por realizar una oferta como la anterior.

Las herramientas de Táctica Correo Personalizado le permiten confeccionar plantillas de correo con información muy variada de la base de datos. Táctica Correo Personalizado le permitirá realizar campañas de marketing a través de su correo electrónico, mantenerse en contacto con sus clientes, enviar newsletters (carta de novedades) enviar saludos de fin de año, etc





Servicio al Cliente

Táctica es una herramienta que le permitirá brindarle a sus clientes un servicio de Atención al Cliente de excelencia, combinando la información que usted ya tiene en su empresa para resolver los problemas que puedan presentarse (centro de información) y las herramientas tecnológicas automáticas (escalamientos), así sus clientes no quedarán desatendidos y usted sabrá cuánto tiempo le lleva a su equipo resolver los problemas de sus clientes.

Táctica le permite solucionar problemas sin que sus clientes se pongan furiosos. Le ayuda a atender a cada uno de sus clientes con eficiencia y simplicidad.

¿Se repiten periódicamente las mismas consultas en su departamento de Soporte Técnico? Entonces... no sería más productivo que todos tengan acceso al mismo centro de información para resolver el mismo o similar problema.

Su personal de ventas... ¿sabe de las consultas emitidas por los clientes? Centralice la información, si usted compro una TV y está rota... ¿Que sentiría si de la misma empresa lo llama un vendedor para ofrecerle un DVD? Imagínese. Centralice y olvídense de solucionar problemas: simplemente evítelos.

Proyectos

Servicios Profesionales es un módulo destinado a la administración de los recursos (humanos - gastos - insumos - productos) en todas las acciones posteriores a la compra de los productos o servicios con el fin de cumplir las tareas de nuestra empresa (cumplir con las tareas de ventas). Sus actividades serán mejor administradas, y esto será notado por sus clientes debido a la calidad y organización de los servicios brindados.

¿Cuántas horas de trabajo le llevó el último proyecto?, ¿Cuántas había proyectado?, ¿Es fácil para usted saber cuál es la diferencia entre lo proyectado a la realidad?, ¿Se le complica la administración de horas cuando estas son facturables?, ¿Se complica la administración de horas cuando hay combinación entre horas facturables y no facturables?, ¿Sabe cuántas horas pendientes por cumplir tiene usted en ese momento entre todos los clientes?

Táctica le permite administrar los recursos de su empresa de forma fácil y eficiente.

Cuando sus clientes se contacten con la empresa los usuarios sabrán asesorarlo y tendrán la información de estado del proyecto. Con Táctica usted tiene el control de la información.

GESTION ADMINISTRATIVA

Los módulos de la gestión administrativa pueden dividirse en tres grandes grupos: los del área de ventas, área de compras y mixtos, aquellos que trabajan con módulos del área de ventas y de compras al mismo tiempo.

En el área de ventas podemos encontrar:

- **Pedidos.** Refleja los pedidos que nos realizan nuestros clientes, establece fechas de entrega de cada producto, depósito de origen, lugar de entrega. Permite hacer reservas de stock (inventario).
- **Remisiones.** Representan las entregas de productos o servicios. Son los encargados de completar total o parcialmente los pedidos.





- **Facturación.** Son los comprobantes de ventas que representan lo que nos deben nuestros clientes.
- **Cuentas Corrientes.** Estados de Cuentas por cobrar, Antigüedad de Saldos, Etc
- **Generación de Plantillas de Facturación para ventas masivas.**
- **Recibos de Cuentas por Cobrar.** Son los comprobantes que representan los valores que nos entregan nuestros clientes para saldar las facturas.

En el área de compras podemos encontrar:

- **Ordenes de Compra.** Son nuestras solicitudes de mercadería y/o servicio a nuestros proveedores. El sistema genera un reporte que se lo puede enviar por correo electrónico en formato pdf, xls, etc a nuestros proveedores.
- **Mercancia Recibida.** Nos indica lo que nos fue remitiendo nuestro proveedor. Si Táctica fue configurado de esa forma será el módulo encargado de subir automáticamente el stock.
- **Compras.** Representa los comprobantes de nuestras operaciones comerciales con nuestros proveedores. Podremos ver las facturas pendientes de ser pagadas, las ya abonadas, etc. Cuentas Corrientes.
- **Pagos.** Nos permite preparar los pagos para cancelar las facturas del modulo de compras, que representan las deudas que tenemos con nuestros proveedores.

Entre los módulos mixtos encontramos:

- **Inventario.** (Stock) que sube automáticamente cuando se cargue una Compra o Entrada de Compras y bajará cuando se realice una Remisión o Factura. Múltiples unidades. Histórico de movimientos de productos en pantalla. Números de serie. Partidas.
- **Tesorería-Bancos.** Esta compuesto por los valores que ingresan a la empresa a través de los recibos de compra o salen de la misma en las órdenes de pago a proveedores.

Este grupo de módulos, que trabaja de forma integrada con las demás partes del sistema le permitirán llevar la administración de su empresa de forma simple y ordenada.

- De rápida configuración. (Puesta en marcha en muy poco tiempo)
- Intuitivo en su forma de uso. (Todos los módulos del sistema tienen una interface interna similar para que el usuario encuentre las funciones similares en el mismo lugar).
- Parametrizable por permisos. (Usted decide qué módulos ve cada usuario, y dentro de cada modulo qué niveles de permisos posee en ellos.)





Información detallada de los Módulos de Táctica.



Empresas

- Múltiples contactos por empresa.
- Categorización de empresas
- Múltiples industrias y sub-industrias
- Múltiples direcciones (Oficinas, depósitos, sucursales, etc), teléfonos y direcciones de correo
- Electrónico
- Árbol de relaciones para carga de datos de País, Estado, Ciudad, Colonia, Código de País y Ciudad.
- Configuración múltiple y flexible de los datos fiscales
- Pendiente e historial unificado (Llamadas, reuniones, acciones y correo entrante y saliente)
- Notas y Auditoria de cambios
- Almacenamiento centralizado de documentos
- Segmentación de empresas por diferentes criterios
- Creación de solapas y campos personalizables de uso funcional
- Campos personalizables para su posterior filtrado
- Organigrama gráfico de empresas, contacto, productos, etc.
- Búsqueda de empresas modificadas o no modificadas en un rango de tiempo
- Filtrados por falta de actividad o seguimiento
- Manejo de Alertas de negocio
- Funcionalidad para el seguimiento de las cobranzas
- Marcador Telefónico
- Análisis estadísticos de la base de datos
- Exportación de toda la información Excel.



Contactos

- Personal relacionado a empresas (Negocio B2B).
- Alertas de Cumpleaños y Aniversarios
- Múltiples Hobbies y SubHobbies.
- Múltiples direcciones, teléfonos y direcciones de correo electrónico.
- Árbol de relaciones para carga de datos de País, Estado, Ciudad, Colonia, Código de País y Ciudad.
- Almacenamiento centralizado de documentos.
- Segmentación de contactos por diferentes criterios.
- Agrupación de contactos por diferentes criterios.
- Creación de solapas y campos personalizables de uso funcional.
- Campos personalizables para su posterior filtrado.
- Manejo de Alertas de negocio.
- Búsqueda de contactos modificados o no modificadas en un rango de tiempo.
- Filtrados por falta de actividad o seguimiento.





- Marcador Telefónico.
- Análisis estadísticos de la base de datos
- Exportación de toda la información Excel.



Particulares

- Individuos no relacionados a empresas (Negocio B2C)
- Categorización de particulares.
- Alertas de Cumpleaños y Aniversarios.
- Múltiples Hobbies y SubHobbies.
- Múltiples direcciones, teléfonos y direcciones de correo electrónico.
- Árbol de relaciones para carga de datos de País, Estado, Ciudad, Colonia, Código de País y Ciudad.
- Almacenamiento centralizado de documentos.
- Segmentación de contactos por diferentes criterios.
- Agrupación de contactos por diferentes criterios.
- Creación de viñetas y campos personalizables de uso funcional.
- Campos personalizables para su posterior filtrado.
- Configuración múltiple y flexible de los datos fiscales.
- Manejo de Alertas de negocio.
- Búsqueda de particulares modificados o no modificadas en un rango de tiempo.
- Filtrados por falta de actividad o seguimiento
- Marcador Telefónico
- Análisis estadísticos de la base de datos
- Exportación de toda la información Excel.



Calendario

- Planificación de actividades individuales y grupales.
- Planificación de actividades entre usuarios.
- Alarmas de actividades.
- Chequeo de conflictos horarios entre actividades.
- Visión de calendario diaria, semanal, mensual, anual y de planificación
- Lista de actividades segmentada por tipo, fecha, usuarios, etc.
- Reasignación automática al día actual de actividades pasada no cumplidas.
- Reserva de recursos de la empresa.
- Planificación de actividades personales.
- Manejo de notificaciones.
- Interrelación de actividades con Oportunidades, Campañas de Marketing, Consultas de Atención al Cliente y Tareas de Proyectos.
- Análisis estadísticos de actividades realizadas por usuario.
- Exportación de toda la información a Excel.





Correo Electrónico

- Registro automático del correo entrante y saliente en el expediente de la empresa, contacto o particular.
- Correo en Formato HTML
- Soporte de Imágenes
- Edición del código HTML
- Correo interno entre usuarios.
- Reasignación de correos entre usuarios.
- Reasignación de los correos entrantes a otros usuarios del sistema
- Posibilidad de utilizar plantillas predefinidas
- Libreta de contactos personal independiente
- Posibilidad de habilitar cuentas para que solo envíen o reciban correo electrónico.
- Reglas de mensajes.
- Programación desde un correo de una llamada, reunión o acción.
- Posibilidad de enlazar un correo a una Oportunidad, Campaña de Marketing, Consultas de Atención al Cliente y Tareas de Proyectos.



Correo masivo

- Creación de plantillas predefinidas y personalizadas para cartas o correo electrónico.
- Agregado de campos de la base de datos.
- Previsualización de cada correo o carta antes del envío.
- Reconocimiento automático de palabras por género (Estimado/a, Saludo/a, etc.)
- Plantillas en formato HTML.
- Soporte de Imágenes.
- Edición del código HTML.
- Posibilidad de trabajar con imágenes WEB.
- Posibilidad de agrupar documentos en las plantillas.
- Utilización en filtros y grupos de contactos e individuos.
- Registración del envío en el historial.
- Exclusión automática del envío a contactos que no tengan correo electrónico.



Cotizaciones

- Manejo de múltiples filtros.
- Presupuestos asociados a niveles de permisos por territorios y productos.



- Presupuestos Multimonedada (6 monedas).
- Manejo de cotización de múltiples monedas
- Envío de Presupuestos vía correo electrónico (en formatos PDF, RTF y XLS).
- Posibilidad de elección entre múltiples tipos de plantillas.
- Administración de autorizaciones para el envío de Presupuestos.
- Definición de condiciones comerciales por producto o por presupuesto.
- Bloqueo de precios para descuentos máximos y mínimos, límites de precios y sobreprecios.
- Definición de condiciones comerciales y descuentos por empresa.(Predefinidos)
- Utilización de paquetes, agrupaciones y configuraciones de productos.
- Flexibilidad para la creación de precios basados en diferentes criterios.
- Registro histórico de Cambios en las Presupuestos (Revisiones).
- Posibilidad de enlazar el presupuesto a una Oportunidad comercial y/o a una Campaña de Marketing y/o consulta de Atención al Cliente.
- Manejo de unidades enteras y decimales.
- Manejo de precios F.O.B., C.I.F y C y F.
- Múltiples listas de precios por producto (hasta 6 listas por producto).
- Chequeo en al momento de presupuestar del histórico de precios del producto con el cliente, con el universo de cliente y chequeo de stock.
- Gráficos de análisis y proyecciones comerciales por diversos estados.
- Exportación de toda la información Excel.



Administrador de Oportunidades

- Seguimiento de principio a fin de cada oportunidad de negocios
- Totales de venta por Oportunidad
- Manejo de Fechas y probabilidades de cierre
- Cierres parciales de venta de productos dentro de la Oportunidad
- Creación de Oportunidades no relacionadas a Presupuestos
- Notas y Auditoria de la Oportunidad
- Gerenciamiento de tareas de Preventa
- Relacionamiento de actividades al pendiente e historial de la oportunidad (Correo electrónico incluido)
- Almacenamiento centralizado de documentos.
- Administración de diferentes influenciadores y su rol, influencia, su preferencia por un competidor, importancia del competidor, estrategia y modo de respuesta.
- Administración de Competidores por Oportunidad con su producto, calificación y estado por competidor en cada Oportunidad.
- Registro de los gastos imputables a la Oportunidad.
- Múltiples Filtros por usuario, por estado, por escenario o fechas.
- Gráficos y análisis de Ventas.
- Gráficos comparativos entre usuarios.
- Exportación de toda la información Excel.





Cuota de Ventas

- Asignación manual o automática de territorios y productos
- Seguimientos de las oportunidades de negocios y presupuestos.
- Asignación y seguimiento de cuota de ventas
- Registro histórico del cumplimiento de cuotas
- Revisión de cuotas
- Exportación de toda la información Excel



Productos

- Enlace de productos a empresas o particulares
- Información sobre el numero de serie, fecha de compra y precio de compra
- Campos personalizables para su posterior filtrado
- Múltiples posibilidades de filtrado
- Notas por producto
- Administración centralizada de documentos por producto
- Visión de las consultas y tareas realizadas al producto
- Administración de contratos de soporte
- Estadística de productos por presupuestos, pedidos y consultas
- Manejo de revisiones
- Armado de Kits
- Exportación a Excel de la información



Inventarios

- Múltiples depósitos
- Visión de presupuestos y pedidos sobre el producto
- Movimientos de los productos
- Ubicación de los productos
- Visión completa del producto
- Visión de los precios de los productos
- Visión de las descripciones de los productos
- Exportación de la información a Excel
- Listas de precios por cliente y proveedor
- Números de serie y Lotes



- Lotes / Pedimentos Importación
- Armado de productos
- Análisis del estado de los productos en pantalla y al momento de presupuestar, tomar un pedido o facturar
- Histórico de movimiento de productos en pantalla
- Stock de varias empresas en la misma base de datos con información unificada.



Pedidos

- Toma de Pedidos generados de presupuestos ganados o de nuevos requerimientos por parte de los clientes.
- Notas por pedido
- Manejo de pedidos de múltiples monedas
- Campos personalizables para su posterior filtrado
- Revisiones de pedidos
- Anulación de Pedidos.
- Múltiples posibilidades de filtrado
- Toma de información de orden de compra, dirección de entrega, origen del pedido, fecha de entrega, forma de pago, condición de pago, tipo de pedido y transporte.
- Exportación a Excel del pedido
- Filtrado de Información en Pantalla
- Vista del contenido del pedido en pantalla.
- Anulaciones parciales de pedidos.
- Autorizaciones de pedidos. Autorizaciones de pedidos.
- Envío de correo electrónico al asignar responsable.
- Reserva de productos.
- Entregas parciales.
- Autorizaciones de pedidos.



Remisiones

- Generar remitos a partir de uno o varios pedidos.
- Generar remitos a partir de una o varias facturas.
- Descarga automática de stock.
- Aceptación o rechazo de los remitos.
- Campos personalizables.
- Relacionamiento con la agenda.
- Vista de los remitos en pantalla.
- Filtros en pantalla.
- Exportación a Excel.





Facturación

- Generar facturas a partir de uno o varios pedidos.
- Generar facturas a partir de uno o varios remitos.
- Cuentas Corrientes por empresa.
- Cuentas Corrientes generales.
- Plantillas de facturación.
- Seguimiento de cobranzas.
- Escenarios por factura.
- Campos personalizables.
- Filtros por pantalla.
- Múltiples monedas.



Cuentas por Cobrar CxC

- Generar recibos de varias facturas.
- Generar recibos antes de realizar la factura. (Anticipos)
- Relación automática con el módulo de fondos.
- Vista del contenido del recibo en pantalla.
- Exportación a Excel.
- Filtrado de la información.
- Relación directa con la agenda.
- Campos personalizables.



Requerimientos de Compras

- Emisión de la orden de compra al proveedor.
- Envío de la orden de compra por correo electrónico en formato pdf; rtf; excel.
- Cumplimiento de la orden de compra en pantalla.
- Generación de la entrega a partir de la orden de compra.
- Generación de la factura de Compra a partir de la orden de compra.
- Filtrado de la información en pantalla.
- Exportación a Excel.



Compras

- Generación de la compra a partir de una o varias órdenes de compra.
- Generación de la compra a partir de una o varias entregas.
- Cuentas Corrientes de proveedores.
- Cuentas Corrientes generales de proveedores.
- Agregado de líneas en las facturas.





- Campos personalizables por empresa.
- Vista en pantalla del contenido de la Compra.
- Exportación a Excel.



Entregas (Recibos de Compra)

- Recepción de la mercadería solicitada a nuestros proveedores.
- Generación de la entrega a partir de la orden de compra o de la factura de compra.
- Carga automática de stock.
- Campos personalizables por empresa.
- Filtrado de la información en pantalla.
- Relación con la agenda.
- Exportación a Excel.



Cuentas por Pagar (CxP)

- Generación del pago a proveedor desde una factura de Compra.
- Generar pagos a varias facturas de compra.
- Pagos generados (y no entregados) y conformados (retirados por el proveedor)
- Enlace con la agenda.
- Imputación automática o manual de los pagos a las facturas.
- Filtrado de la información en pantalla.
- Exportación a Excel
- Campos personalizables.



Tesorería-Bancos

- Listado de efectivo, cheques, tarjetas, retenciones, documentos y cheques propios.
- Estados de cheques por pantalla.
- Bancos
- Conciliaciones bancarias.
- Generación de depósitos y extracciones bancarias.
- Generación de cheques propios, firmado de cheques.
- Altas y bajas de fondos.
- Visualización del movimiento que ingreso o quito, por pantalla.



Campañas de Marketing

- Panel de control de las Campañas de Marketing
- Definición de encargados y participantes de la campaña



- Notas sobre la campaña
- Almacenamiento centralizado de documentos sobre la campaña
- Seguimiento de costos de la campaña
- Establecimiento de productos de la campaña
- Establecimiento de un grupo objetivo de contactos
- Seguimiento de respuesta de la campaña y su canal de contacto
- Asignación de correos entrantes a las respuestas de las campañas
- Seguimiento de ventas potenciales basadas en la campaña
- Seguimiento de ventas basadas en la campaña
- Rentabilidad de la campaña
- Seguimientos y costos por tarea
- Posibilidad de múltiples filtrados de la información
- Manejo de revisiones
- Exportación de toda la información Excel



Encuestas

- Guiones personalizables para las encuestas
- Actualización de datos del sistema durante la encuesta
- Agregado de contactos durante la encuesta
- Acciones por grupo de usuarios y grupo de contactos
- Acciones puntuales sobre contactos
- Medición del tiempo de las respuestas por pregunta
- Medición del tiempo total de cada guión
- Monitoreo en tiempo real del progreso y pendientes por usuario
- Reasignación de pendientes por horarios de trabajo
- Controles de encuesta
- Revisión de Encuesta
- Administración de errores de contacto
- Programación de actividades durante la encuesta
- Establecimiento de tiempos para realizar la encuesta
- Pruebas de la encuesta
- Manejo de Revisiones



Etiquetas

- Creación de etiquetas totalmente personalizables
- Establecimiento de cantidades de columnas y filas
- Previsualización de conjuntos de etiquetas antes de la impresión.
- Establecimiento de tamaño por centímetros o pulgadas
- Agregado de campos de la base de datos
- Emisión de etiquetas para un contacto, filtro o grupo de contactos





Competidores

- Fortalezas y debilidades de la empresa competidora (FODA)
- Notas sobre el competidor
- Almacenamiento centralizado de documentos sobre la empresa competidora.
- Fortalezas y debilidades de los productos de la empresa competidora
- Clientes que tiene la empresa competidora con el contacto, producto, estado y fecha.
- Oportunidades de la empresa sobre los clientes de la empresa competidora
- Visión de todas las oportunidades donde se compete
- Contactos de la empresa competidora.
- Oportunidades ganadas por el competidor
- Administración centralizada de documentos
- Exportación de toda la información Excel



Distribuidores

- Asignación manual o automática de territorios y productos.
- Asignación y seguimiento de cuota de ventas.
- Registración del personal certificado y producto en el que se certificaron.
- Niveles automáticos por importes, unidades o productos.
- Seguimientos de las oportunidades de negocios y presupuestos.
- Fondos de Marketing.
- Registro histórico del cumplimiento de cuotas.
- Revisión de cuotas
- Exportación de toda la información Excel.



Servicio al Cliente

- Generación de consultas para la resolución de incidentes
- Base de conocimiento para la resolución rápida y efectiva de las consultas
- Posibilidad de tipificar el incidente en tres ramas
- Posibilidad de tipificar la solución del incidente en tres grandes
- Especificación del grado de satisfacción del cliente
- Posibilidad de Múltiples filtrados de la información
- Administración de contratos de soporte
- Generación de vistas preventivas basadas en los contratos de soporte
- Escalamiento de consultas no resueltas en los tiempos preestablecidos





- Asignación de prioridades
- Centralización de Documentos relacionados a la consulta
- Notas y Auditoria de la consulta
- Envío de un correo al contacto sobre la información sobre el incidente al abrir la consulta
- Envío de un correo al contacto sobre la información sobre el cierre de la consulta.
- Actividades pendientes e históricas relacionados a la Consulta
- Generación de vistas y campos personalizables para una mejor recolección de información
- Seguimiento paralelo por numero de consulta del proveedor y/o cliente
- Visualización de consultas pendientes e históricas del cliente al momento de abrir una nueva consulta
- Reapertura de consultas
- Seguimiento de trabajos sobre las consultas
- Establecimiento de tiempos y costos sobre servicios realizados a través de los trabajos
- Establecimiento de los gastos realizados a través de los trabajos
- Establecimiento de productos y sus costos utilizados a través de los trabajos
- Notas sobre el trabajo
- Seguimiento de servicios también dados a otros productos
- Manejo de Revisiones
- Exportación a Excel de la información



Proyectos

- Creación de proyectos y tareas
- Establecimiento de tareas por proyecto
- Tareas por proyecto
- Almacenamiento centralizado de documentos del proyecto
- Notas por proyecto
- Manejo de contactos dentro del proyecto con su respectivo rol
- Control del tiempo trabajado en clientes
- Filtros por proyecto o usuarios
- Administración de contratos de soporte
- Información sobre el numero de obra del proyecto
- Información sobre la orden de compra, fecha y responsable
- Información sobre el responsable del proyecto por parte del cliente
- Pendiente e historial relacionado a cada tarea
- Establecimiento de tiempos y costos sobre trabajos realizados a través de los tareas
- Establecimiento de los gastos realizados a través de los tareas
- Establecimiento de productos y sus costos utilizados a través de los tareas
- Notas sobre la tarea
- Seguimiento de servicios también dados a otros productos
- Almacenamiento centralizado de documentos de la tarea
- Manejo de Revisiones
- Exportación a Excel de la información





Administración del mantenimiento Preventivo y Correctivo

- Planificación del mantenimiento preventivo.
- Control del Mantenimiento Correctivo
- Historiales de costos de mantenimiento, partes , mano de obra e indirectos.
- Análisis de Fallas.
- Calendario de mantenimiento
- Ordenes de trabajo
- Procedimientos, Tareas, Refacciones, Mano de obra.



Contabilidad

- Registro automático de Pólizas de Ingresos, Egresos, CxC, CxP
- Registros de Pólizas Manuales

Administrador

- Creación de usuarios
- Creación de roles de usuarios
- Definición de niveles de seguridad y acceso en los diferentes módulos
- Definición de la visión de módulos
- Desduplicador
- Reasignación de territorio
- Posibilidad de reemplazar globalmente valores en la base de datos.
- Definición de períodos fiscales
- Formato de la base de datos para el cambio de mayúsculas a minúsculas y viceversa.
- Importador de información de Excel, Access, Texto, MySQL y SQL.

Táctica también incluye herramientas de creación de nuevos reportes que aseguran el seguimiento y la medición de la actividad de la empresa, además de posibilitar la evaluación del indicadores de gestión.

Táctica es una herramienta fácil de instalar y usar. Además de ser accesible desde el punto de vista económico, crece a la par de la empresa. Conozca a fondo su empresa con las herramientas adecuadas que lo ayudarán a tomar decisiones eficientes en todas las áreas.

Consultoría

En caso de ser requerido por parte de nuestros Clientes, ponemos a disposición nuestros servicios de consultoría para requerimientos específicos o para capacitación en el uso del sistema.

Soporte

Con la compra del sistema su empresa contará con un soporte vía correo electrónico a la dirección de correo soporte@abe-soft.com





Nuevas versiones

Por una cuota anual muy baja su empresa contará con todas las nuevas versiones futuras del software. Tanto para las mejoras funcionales, como así también para los nuevos módulos que se integrarán al sistema Táctica.

Información Técnica

Arquitectura

El sistema está montado sobre la potente y robusta base de datos con una arquitectura Cliente-Servidor. El servidor puede tener un sistema operativo Windows de Microsoft.

Con respecto al tipo de correo electrónico el sistema viene provisto por uno propietario.

Ficha Técnica

Tecnología: Cliente-Servidor

Sistema Operativo: Windows 2000 Server, Windows 2003

Base de Datos: MySQL, MS-Sql-Server y Access 2000.

Cliente de Correo electrónico propio que utiliza POP3 y SMTP.

Reportes: El sistema cuenta con un reporteador interno (no necesita adquirir licencias para esto) Igualmente, el sistema acepta reportes generados por Crystal Reports.

Licenciamiento. Las licencias del software Táctica son concurrentes.

Las licencias de Sql-Server, deberán ser adquiridas por el cliente por separado.

Requerimientos

Hardware Servidor: Procesador mínimo IV y 1024 Mb de Memoria RAM minimo, recomendable 4GB

Hardware Cliente: Procesador mínimo IV y 512 Mb para XP y 2048 para Vista de Memoria RAM

Software Servidor: Mínimo Windows 2000 o 2003 -

Software Cliente: Mínimo: Windows 2000, XP Vista.

Red: Protocolo TCP/IP y 10 Mbps

Para acceso vía Internet Servidor Web con Windows 2003 Server, tener Terminal Services, Citrix, Graphon o XP Unlimited instalado con IP fija. Se recomienda tener un Firewall si se va a publicar el acceso por internet.

Aclaraciones: El tiempo de respuesta de Táctica puede ser afectado por el tipo de hardware empleado y por la utilización de otras aplicaciones.

