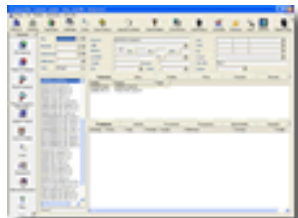


AXIS Consultores representantes de para Uruguay de **TacticaSoft** presenta TACTICA, una potente herramienta de Gestión Comercial totalmente en español, muy fácil de utilizar y de muy bajo costo



Hoy en día los potenciales clientes tienen toda la información al alcance de su mano, pueden responder a nuestras campañas de marketing, pero ante nuestra inactividad o imposibilidad de reacción también pueden responder a nuestros competidores. El nivel de exigencia de los clientes ya no se limita a ofrecerles una excelente calidad en el producto que comercializamos, también nos exigen un excelente servicio de Atención al Cliente, rápida resolución de problemas, y por supuesto, cuando llaman al teléfono esperan que nosotros estemos al tanto de su situación y agradecen evitarse que explicarle al operador que ya son clientes, quieren ser reconocidos, estimulados y premiados por ser nuestros clientes.

Hoy en día, o solo basta tener un website, una linda oficina o súper vendedores, hoy en día debemos coordinar todas estas herramientas y hacerlas funcionar en conjunto, debemos conocer a nuestros clientes, clasificarlos, agruparlos y satisfacer sus necesidades con un equipo de personas que trabajan con una base de datos unificada, nutrida constantemente por los diferentes departamentos de la empresa.

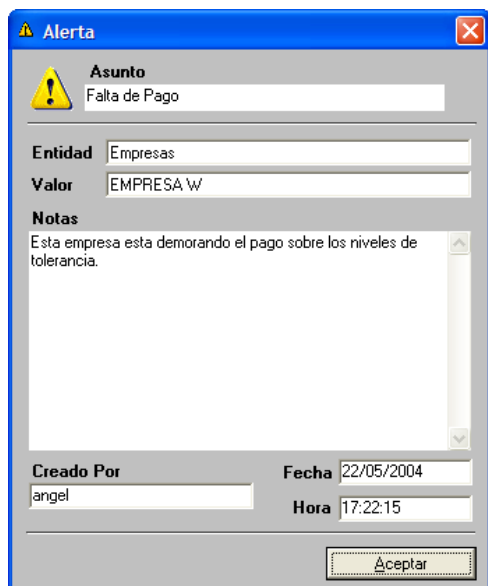
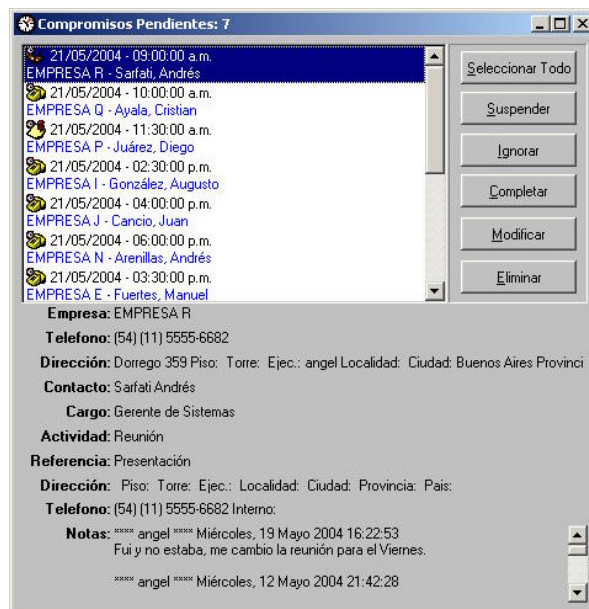
La unificación de la información en nuestra empresa no solamente nos permite atender mejor a nuestros clientes, nos permite ser más eficientes ahorrando tiempos muertos de los operadores usualmente escondidos en la repetición de tareas.

TACTICA le permitirá a su empresa:

- Unificar toda la información en una única base de datos.
- Realizar presupuestos en minutos centralizándolos y clasificándolos para su correcto seguimiento comercial.
- Tener datos certeros sobre los resultados de sus inversiones de marketing.
- Enviar correos masivos a sus contactos de forma personalizada en solo minutos.
- Poseer un potente cliente de correo electrónico totalmente incluido en la herramienta permitiéndole guardar los correos electrónicos enviados y recibidos con sus contactos, guardándolos en la ficha del cliente.
- Administrar a su fuerza de ventas, centralizar la información de sus competidores, generar oportunidades de venta en conjunto con varios vendedores, administrar su canal de distribución.
- Realizar encuestas de Telemarketing a sus contactos con información personalizada, cuyas respuestas actualizan automáticamente la base de datos.
- Poseer una potente agenda que le permitirá consultar la agenda de otras personas de la empresa, agendar actividades en conjunto, colocar alarmas para citas importantes.
- Y mas cosas más...



Quando llego a la oficina ya no me encuentro con un montón de papelitos. Lo más cómico es que esos "papelitos" eran los llamados entrantes, llamados personales, de clientes, de potenciales clientes, y algunos eran urgentes. Muchas veces si mi secretaria no estaba, o si llegaba tarde a la oficina (cuando ella ya se había retirado) hasta el otro día no podía responder los mensajes. Ahora cuando abro mi TACTICA puedo ver todos los llamados y mensajes y los mensajes no se pierden como los papelitos, siempre tienen toda la información que necesito porque están enlazados a la ficha del cliente (antes, los papelitos solían decir, "Te llamo Juan, espera tu llamado URGENTE" pero ¿Qué Juan? ¿De que empresa?) TACTICA es fácil de usar, no se necesita ser un experto para comenzar a beneficiarse con estas pequeñas cosas, que al sumarizar, hacen los beneficios que estábamos buscando.



TACTICA le permite a su empresa:

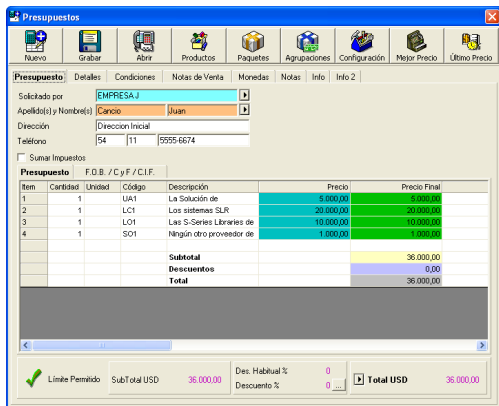
- Establecer ALERTAS sobre las empresas y contactos cuando suceden determinados eventos. (Por ejemplo avisar que la empresa esta en Convocatoria de Acreedores, no realizar nuevas ventas.) así, cuando los usuarios hacen un clic sobre la empresa, se activa la alerta.
- Establecer alertas que se activan cuando el usuario ingresa al sistema, de esta forma se le puede avisar de los llamados urgentes que recibió cuando estaba ausente.
- Establecer alarmas para las actividades y programar su horario de activación según la preferencia de cada usuario.
- Puede programar actividades para otro usuario del sistema y programarle una alerta según sus preferencias.
- Puede consultar el calendario de otro usuario cuando no se encuentra presente, para poder informarle con precisión a la persona que lo busca, el horario de retorno del mismo a la empresa.
- Podrá establecer prioridades ALTA, MEDIA y BAJA para sus actividades.

- Planificación de actividades individuales
- Planificación de actividades entre usuarios.
- 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.



PRESUPUESTOS EN MINUTOS

Presupuestar de forma uniforme, rápida y eficiente ya no es un sueño. Con TACTICA su equipo de ventas ahorrará tiempo en tareas simples para dedicarse a realizar lo que mejor hace: vender.



En muchas empresas aun se estila realizar reuniones semanales del Gerente Comercial con sus vendedores. Eso no es malo, lo malo es el asunto de esas reuniones para algunas empresas. En algunos casos son reuniones informativas, en las cuales el equipo de venta expone las empresas con las que tiene oportunidades comerciales, explica brevemente lo realizado, entrega informes de estadísticas futuras, etc.

Es decir:

- Su vendedor perdió al menos una hora de tiempo en realizar el informe, uso editores de texto, planillas de calculo etc.

- Su vendedor estuvo reunido al menos tres horas explicando sus acciones rutinarias semanales y escuchando las acciones de otros vendedores.

Por lo tanto, su vendedor perdió: cuatro horas semanales, es decir 16 horas al mes, lo que equivale a 192 horas al año, si consideramos que u vendedor trabaja 8 horas al día, estuvo en el período de un año, 24 días laborales realizando tareas innecesarias, improductivas y que se podrían haberse evitado. ¿Cuánto dinero pierde usted por eso?

TACTICA le informa a su Gerente Comercial de las oportunidades comerciales abiertas, el estado de las mismas, las acciones realizadas por el equipo de ventas y genera los informes estadísticos en segundos. Con TACTICA, su Gerente Comercial se reunirá con el equipo de ventas solo para organizar nuevas estrategias de mercado, o cuando una situación especial lo amerite. Su Gerente Comercial no deberá esperar a la reunión semanal para informarse, porque con TACTICA toda la información se encuentra disponible, se puede filtrar en la pantalla misma sin necesidad imprimir interminables números, y si esto no le alcanza puede exportar toda la información a Excel.

PRESUPUESTADOR DE TACTICA

- Realización de presupuestos en minutos.
- Presupuestos Multimoneda (6 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 sobrepesos.
- Ingreso de comentarios dentro del presupuesto.
- 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.
- Presupuestos asociados a niveles de permisos por territorios y productos.
- Exportación de toda la información Excel.
- Importación de productos desde excel, access, etc.



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 juntar 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.

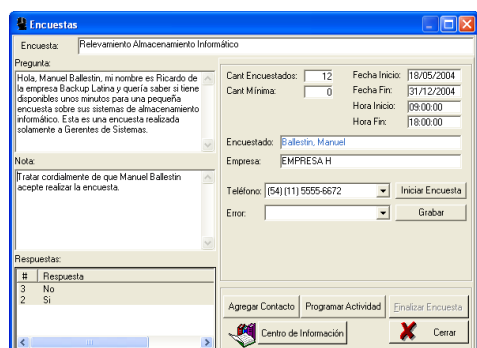
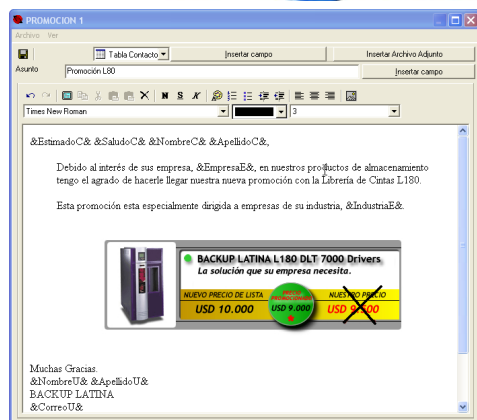
Campañas de Marketing, Correos electrónicos personalizados, encuestas que actualizan la base de datos... todo trabajando en conjunto interactuando en una única base de datos.

¿Cuánto dinero gasta su empresa en marketing? Desde publicaciones en revistas especializadas, participación en exposiciones, envío de correos masivos personalizados a grupos determinados... ¿Cuántas empresas se convirtieron en clientes como consecuencia de esas inversiones? ¿Cuál fue el retorno de inversión de dichas inversiones? Saber cual es el resultado de una campaña de marketing es el dato mas importante, no importa cuanta gente haya ido a nuestro stand en la exposición si no llego ninguna venta en su consecuencia. Equivocarse en una inversión de marketing, sobre todo e estos tiempos de cambios constantes no es un problema, el problema es equivocarse siempre con lo mismo, reiteradas veces cometer el mismo error y aumentar nuestro importe de perdidas.

Base de datos actualizada.

¿Su base de datos esta actualizada? ¿Cuándo fue la última vez que hizo un relevamiento?

TACTICA cuenta con un modulo de Telemarketing que le permitirá realizar encuestas a sus contactos cuyas respuestas actualizaran la base de datos. No se requiere ser un telermarketer para realizarlas porque son simples y rápidas de realizar.



Telemarketing

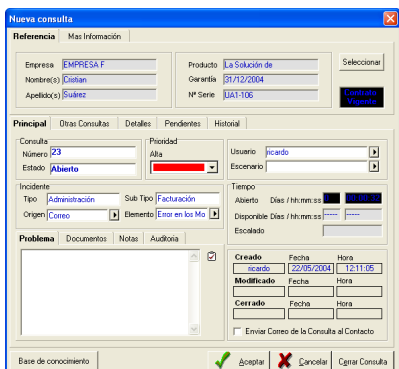
- Guiones personalizables para las encuestas
- Actualización de datos del sistema durante la encuesta
- Agregado de contactos durante la encuesta
- Acciones por grupo de usuarios y grupo de contactos
- Acciones puntuales sobre contactos
- Medición del tiempo de las respuestas por pregunta
- Medición 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
- Testeo de encuesta
- Manejo de Revisiones



Tengo un nuevo cliente... ¿y ahora como lo mantengo contento?

Los clientes son cada vez mas exigentes. La competencia es cada vez mas fuerte. Poder mantener a un cliente satisfecho es casi tan difícil como obtener uno nuevo. ¿Qué hacemos? Tenemos dos opciones:

- 1) No hacemos nada y manejamos la situación lo mejor que podamos, tomando el riesgo de perder clientes
- 2) Tomar al toro por las astas, organizar la empresa en una única base de datos, tomar una política de Atención al Cliente para el reclamo de consultas, ya sean administrativas, de post venta o de reclamo por fallas o falencias en el producto o servicio. Incluso administrar los contratos de garantías con las visitas preventivas, cantidad de incidentes, etc.



SERVICIOS

TACTICA también le permite a su empresa organizar, medir y controlar todos los servicios y gastos necesarios para poner el producto vendido en funcionamiento. (Por ejemplo instalación, capacitación) Saber si lo programado difiere de lo realizado es de vital importancia cuando esta en juego la rentabilidad de un negocio.

Administrar las horas, generar el reporte de servicio para ser completado y firmado por el cliente, ingresar los gastos e insumos utilizados por proyecto, todas estas tareas y funciones pueden ser realizadas con TACTICA de forma sencilla.

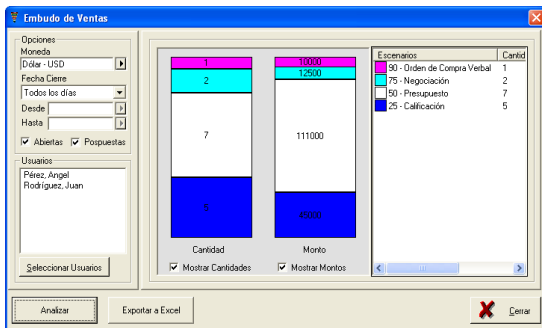
Atención al Cliente de TACTICA

- 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



Algunas razones para elegir TACTICA

- Porque esta totalmente en español.
- Porque es muy fácil de utilizar debido a tu interfaz muy intuitiva.
- Porque las actualizaciones SIEMPRE son sin cargo, usted siempre va a utilizar la última versión de TACTICA sin costos adicionales.
- Porque TACTICA es una unidad, y cuando usted adquiere TACTICA adquiere todos los módulos del sistema, sin precios adicionales por fracciones de producto. Todas las funcionalidades en un solo software, en una única base de datos.
- Porque TACTICA trabaja con MySQL, una base de datos sólida y segura para su información.
- Porque usted contará con una línea de soporte técnico gratuita
- Porque todos los manuales están en español.
- Porque es de rápida implementación.
- Porque es de bajo costo.



EMPRESA A	EMPRESA B
Juan Rodriguez Belgrano 342 Buenos Aires Argentina Capital Federal CP: 1001	Sergio Garcia San Martin 343 Buenos Aires Argentina Capital Federa CP: 1002
EMPRESA C	EMPRESA D
Nicolás Cañas Callao 344 Buenos Aires Argentina Capital Federal CP: 1003	Horacio Calvo Florida 345 Buenos Aires Argentina Capital Federa CP: 1003

Datos Generales	Productos	Notas	Info	Info 2
Datos del cliente				
Ciente	EMPRESA M	Nº de Cliente	5	
Solicitado por	Ferrari, Marisa	Dirección Legal	Empresa M S.R.L.: Sarmiento 354	
Orden de compra	5304	Dir. de Entrega	Dirección Inicial: Dirección Inicial 354	
Datos del pedido				
Nº de Pedido	12	Responsable	marcelo	
Fecha de Emisión	18/05/2004	Operador	angel	
Origen del Pedido	Ventas	Tipo de Pedido	Local	
Fecha de Entrega	25/05/2004	Tipo de Transporte	Terceros	
Forma de Pago	Transferencia	Transporte	EXPRESO B	
Condición de Pago	Contraentrega	<input type="checkbox"/> Envío Facturable	Precio del Envío	0,00



Raquel Sánchez
 Dto. Comercial
 asanchez@internet.com.uy
 TEL. (+598-2) 6985066
AXIS Consultores
 Distribuidor para Uruguay
www.axis.com.uy

De: angel@backplatina.com (Cuenta: Angel Pérez)
 Para: marisa.ferrari@tacticasoft.com
 Asunto:

Angel Pérez
 Ejecutivo de Ventas
 Backup Latina
angel@backplatina.com
<http://www.backuplatina.com>
 Plaza Latina 2040 10°
 Ciudad de Buenos Aires

