



## **TACTICA**

### **Comercialización**

*Venta de licencias o contratación de servicios (SaaS)*

### **Tipo de licenciamiento**

*Usuario recurrente*

### **Módulos disponibles**

*Empresas, Contactos, Calendario, Correo, Plantillas - Correo masivo personalizado, Campañas, Presupuestos - Cotizaciones - Oportunidades, Tabla Dinámica, Cuota, Soporte, Contratos, Serializados, Administrador.*

### **Tiempo promedio estimado de capacitación en la herramienta (en horas)**

*21 hs.*

### **Verticalidad de la herramienta**

*Pymes B2B y B2C.*

### **Años de antigüedad del producto en el mercado**

*18 años de presencia en el mercado*

### **Soporte tecnológico**

*Soporte tecnológico Soporte on line vía chat, control remoto, acceso a capacitaciones on line y aulas programadas de capacitación.*

### **Web institucional**

<https://www.tacticasoft.com>

### **Demo del producto**

<https://swiy.io/presentaciontacticacrm>

### **Costos**

*Depende de la cantidad de usuarios concurrentes y accesos vía Chrome que determine el cliente*

### **Tiempo estimado de implementación**



*Depende de los tiempos y recursos aplicados al proyecto por parte del cliente.*