cobra CRM-Lösungen



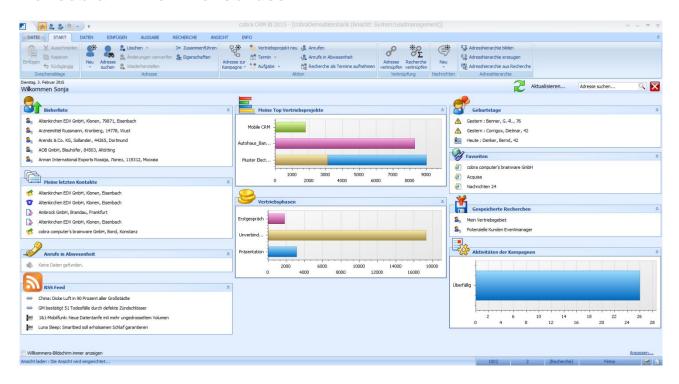
Mehr Erfolg in

- Vertrieb
- Marketing
- Service

Dieses Dokument beschreibt lediglich einen Auszug der Leistungen von cobra CRM-Lösungen. Für weitere Informationen und Details steht Ihnen unser Vertriebs-Team gerne telefonisch oder per E-Mail zur Verfügung.

Telefon: 07531 8101-66 E-Mail: vertrieb@cobra.de

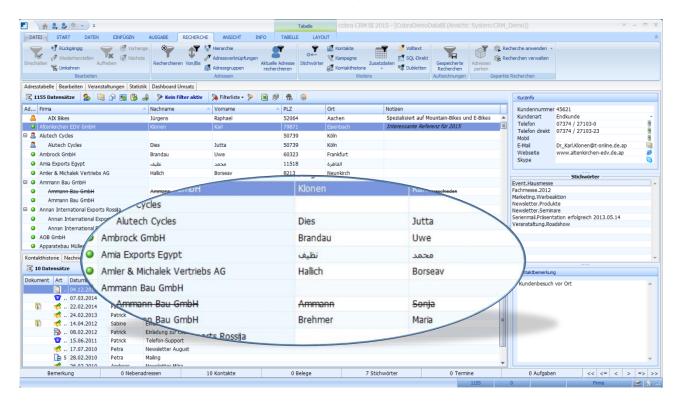
Der cobra Willkommensbildschirm



Bereits auf dem Willkommens-Bildschirm hat cobra die wichtigsten Informationen für Sie griffbereit:

- Ihre zuletzt bearbeiteten Adressen und Kontakte sowie die n\u00e4chsten Geburtstage, Termine und Aufgaben werden tabellarisch dargestellt.
- Mit einem Klick kommen Sie genau zum gewünschten Datensatz.
- Ihre Top-Vertriebsprojekte und -Chancen bilden den Auftakt für die tägliche Arbeit. Ebenso führen Sie per Knopfdruck Ihre üblichen Recherchen durch.
- Nachrichten aus cobra, RSS-Feeds und Internet-Favoriten informieren Sie über wichtige Neuigkeiten und das aktuelle Tagesgeschehen.

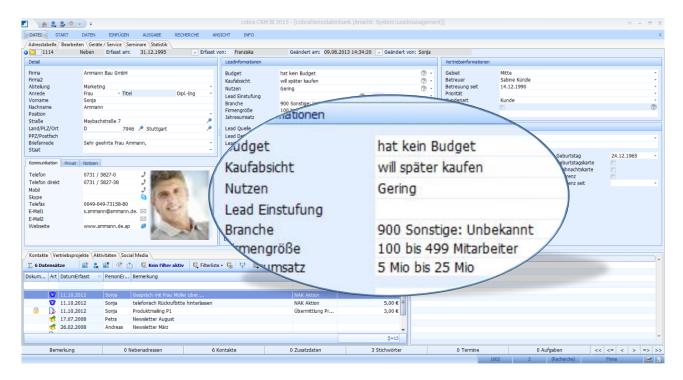
Ihr Portal für Adress- und Kontaktpflege



Gestalten Sie Ihr eigenes Portal für den Aufbau und die Pflege Ihrer Kundenbeziehungen.

- Maßgeschneiderte Ansichten für Benutzer und Abteilungen sind Grundlage für effizientes Arbeiten.
- Sie passen cobra einfach an Ihre Arbeitsabläufe, Ihr Berechtigungskonzept und Ihr Firmenlayout an.
- Konzernstrukturen, Adresshierarchien, Verknüpfungen, Kategorien und viele zusätzliche frei definierbare Datenstrukturen bilden Sie in cobra übersichtlich ab.
- cobra unterstützt alle Weltsprachen-Zeichensätze, z.B. osteuropäische, kyrillische, arabische oder etwa chinesische Zeichensätze.

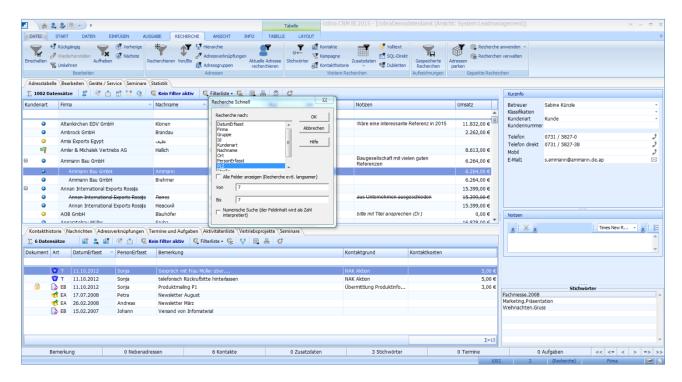
Information dort, wo sie gebraucht wird



Mit vordefinierten und sofort einsetzbaren Datenbanken und Ansichten nutzen Sie Ihr CRM unmittelbar.

- Sie gestalten Ihre Ansichten mit einer unbegrenzten Anzahl an Feldern und Bildern völlig frei.
- Eingabehilfen, Auswahllisten, Feldinformationen und Plausibilitätsprüfungen helfen Fehler zu vermeiden und führen zu einem optimalen Datenbestand.

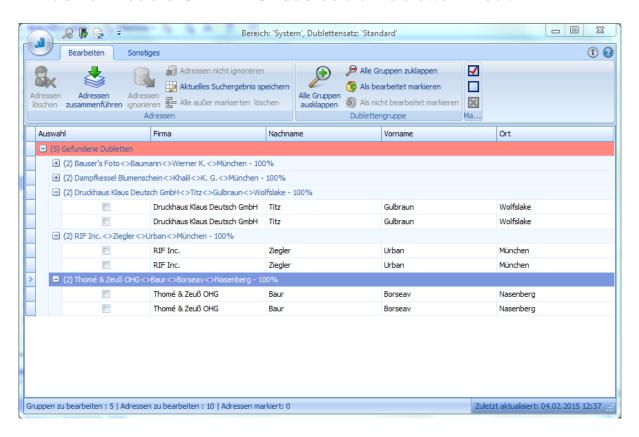
Immer die richtige Zielgruppe



Mit der cobra Recherche selektieren Sie in wenigen Klicks die richtige Zielgruppe.

- Ohne Entwickler-Knowhow recherchieren Sie über alle Adressfelder, Zusatzdaten und Kontakte in beliebig vielen Stufen.
- Zudem können Sie Recherchen "parken" und für andere cobra-Benutzer zur weiteren Bearbeitung freigeben.
- Häufig wiederkehrende Recherchen speichern Sie sich als Vorlagen ab und starten diese per Klick tagaktuell.

Inklusive in cobra CRM PRO: das cobra Dubletten-Modul



- Identische Adressen findet cobra bereits im Standard in wenigen Klicks. Schwieriger gestaltet sich jedoch die sogenannte unscharfe Suche nach Dubletten, die z.B. durch Buchstabendreher oder kleine Schreibfehler nicht mehr eindeutig zu identifizieren sind.
- cobra bietet Ihnen mit dem cobra Dubletten-Modul die perfekte Lösung, um mit fehlerfreien Daten dauerhaft Zeit und Geld zu sparen.
- Die Technologie des cobra Dubletten-Moduls bringt durch raffinierte Algorithmen nahezu alle Dubletten ans Tageslicht. Das geht enorm schnell und zudem können Sie die Kriterien und die "Schärfe" der Dubletten-Suche selbst an Ihre Bedürfnisse anpassen und justieren.
- Sie können neben den Adressdaten auch alle Zusatz- und Kontaktdaten sowie Stichwörter von bis zu 10 Datensätzen in eine Adresse zusammenführen.

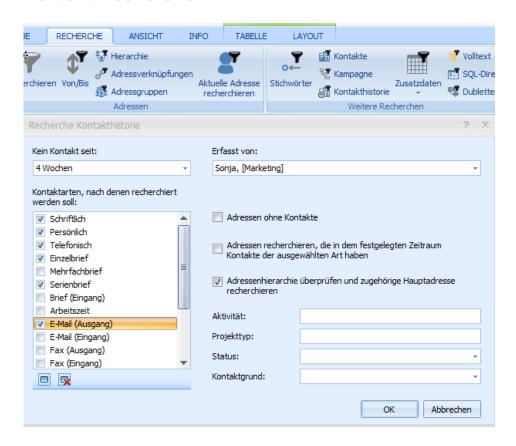
Die cobra Kontakthistorie



Alle Kontakte mit dem Kunden werden automatisch in der Kontakthistorie abgelegt:

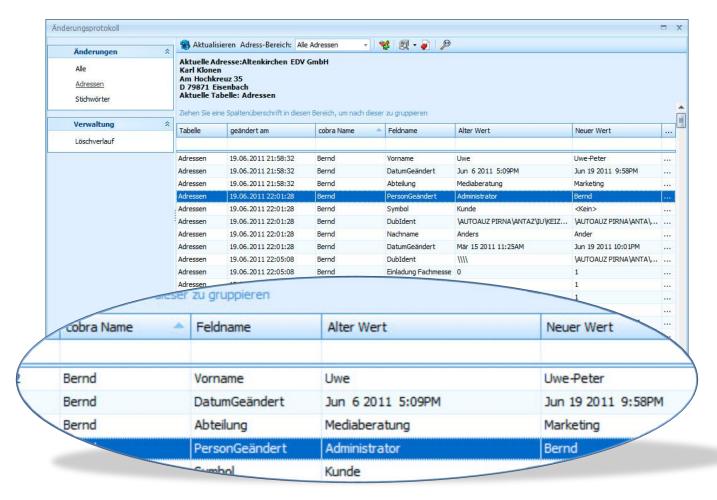
- Telefongespräche mit Ihren Bemerkungen zum Gespräch,
- Einzel- und Serienbriefe mit automatischer Ablage der Dokumente,
- ein- und ausgehende E-Mails,
- und viele weitere Kommunikationsereignisse mit jeweils eigener Kontaktart.
- Filter grenzen die Kontakte z.B. nach Art oder Verfasser ein. Dabei k\u00f6nnen eigene Filter frei definiert werden.
- Die Suche in Kontakten macht Informationen auch nach längerer Zeit schnell auffindbar.

Kontakt-Recherche



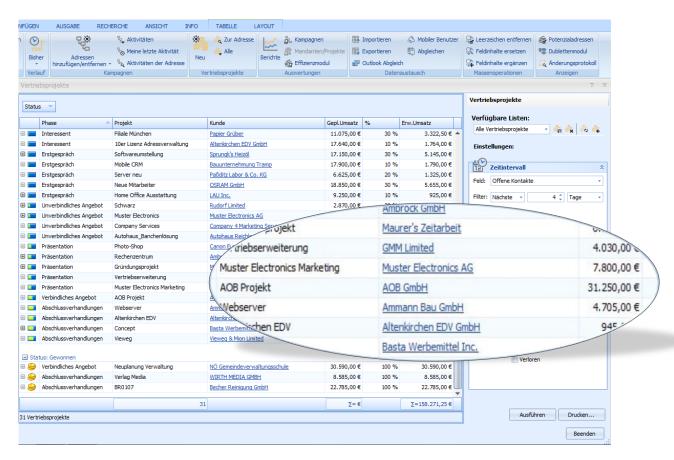
- Sie möchten regelmäßig zu Ihren Kunden persönlichen Kontakt halten?
- Vertriebsmitarbeiter selektieren sich in wenigen Klicks alle Adressen, die in einem bestimmten Zeitraum keinen Kontakt hatten.

Änderungsprotokoll



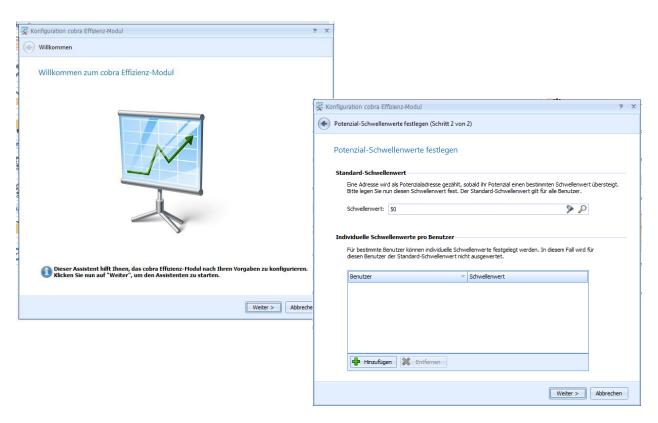
- Das Änderungsprotokoll macht alle Änderungen an Adressdaten, Kontakten und anderen Tabellen nachvollziehbar.
- Insbesondere bei sensiblen Daten ein echtes Must-Have in Sachen Transparenz.

Vertriebsprojekte in cobra steuern



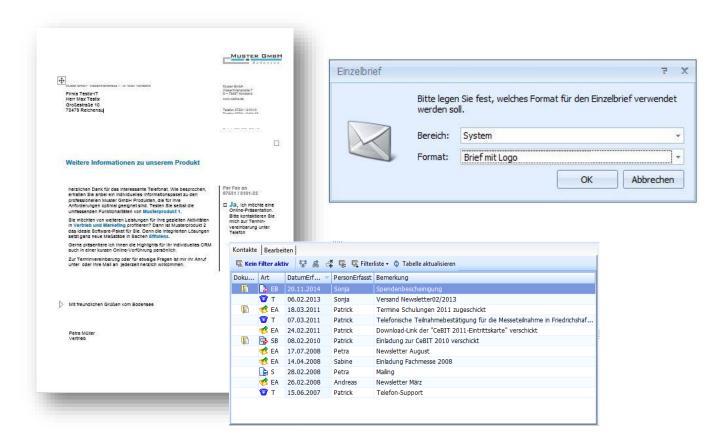
- Mit dem Vertriebsmodul k\u00f6nnen Sie Ihre Vertriebsaktivit\u00e4ten systematisch erfassen, verfolgen und auswerten.
- So haben Sie jederzeit Überblick über Ihre laufenden, zukünftigen und abgeschlossenen Vertriebsprojekte.
- Der errechnete Forecast bietet Ihnen eine Planungs- und Steuerungsgrundlage Ihrer
 Geschäftsaktivitäten für die Zukunft. Die Auswertung ist nach allen denkbaren Kriterien möglich.
- Die Datenfelder des Vertriebsmoduls k\u00f6nnen Sie Ihren eigenen Anforderungen anpassen. So bilden Sie Ihre firmeninternen Vertriebsprozesse in cobra ab.

Integrierte Effizienz-Methodik



- Die cobra Effizienz-Methodik ist eine softwareunterstützte Fokussierung auf die Erzielung des maximalen Ertrags aus der vorhandenen Kunden- und Interessentenbasis.
- Per Klick werden dem Vertriebsmitarbeiter z.B. nur noch diejenigen Adressen zur Bearbeitung angezeigt, die ein entsprechend hohes Potenzial aufweisen.
- Effizienzstatistiken geben Auskunft über die getätigten Kontakte mit Potenzialadressen, also Kunden oder Interessenten mit einem Potenzial über oder unter einem vorab definierten Schwellenwert.
- Damit haben Sie die Möglichkeit die Kontaktaktivitäten Ihrer Mitarbeiter optimal zu steuern.

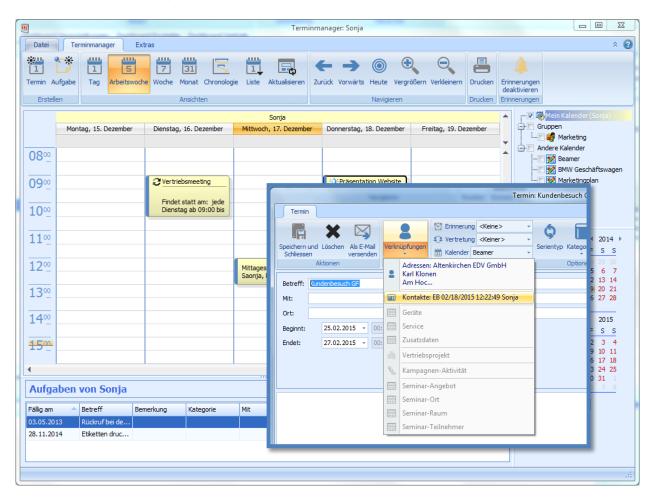
Komfortables Dokumentenmanagement



- Perfekte Einzel- und Serienbriefe im Firmenlayout sind eine große Hilfe für die tägliche Büroarbeit.
- cobra CRM PRO übernimmt dabei die vollständige Steuerung Ihres Textprogramms und bringt Adressund Absenderinformationen sowie Texte automatisch in Ihr Firmenlayout.
- Alle Dokumente werden automatisch den jeweiligen Adressen in der Kontakthistorie zugeordnet.

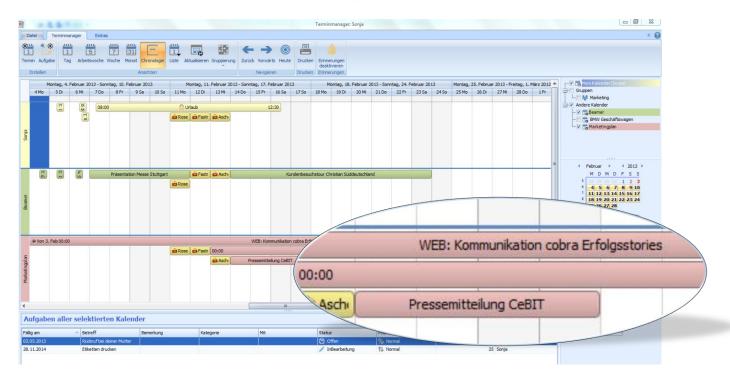
Tipp: Optionale Schnittstellen ermöglichen die Zusammenarbeit mit professionellen DMS- und Kommunikationssystemen!

Termine und Aufgaben



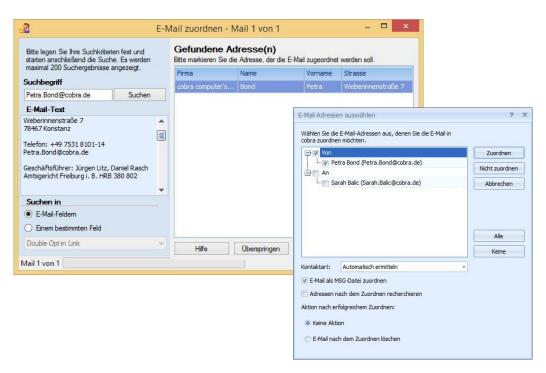
- Der integrierte Termin- und Aufgabenmanager mit Vertreterregelung und Gruppenplanung ermöglicht professionelles Terminmanagement – unternehmensweit – auch ohne Groupware.
- Jeder Termin kann in cobra nicht nur mit Adressen, sondern auch mit beliebigen weiteren Datensätzen wie z.B. einem Kontakteintrag oder Servicefall verknüpft werden.
- Zudem können beliebige Dokumente an Termine und Aufgaben angefügt werden.

Ressourcenverwaltung und chronologische Ansicht



- Eine chronologische Terminübersicht ermöglicht die übersichtliche Planung.
- Freie Kalender stehen zur Verwaltung von Ressourcen zur Verfügung. So können Beamer, Fahrzeuge oder Besprechungsräume direkt im Kalender gebucht werden. Termine können auch direkt bei der Adresse in cobra dargestellt und mit Outlook synchronisiert werden.
- Wahlweise kann auch Outlook (und damit der Exchange Server) als Terminmanager für cobra eingesetzt werden.

Kommunikation per E-Mail



- cobra ist perfekt f\u00fcr die Zusammenarbeit mit Outlook ausgestattet: gesendete und empfangene E-Mails k\u00f6nnen direkt in der Kontakthistorie des Kunden abgelegt werden.
- So ist jeder Mitarbeiter im Team bestens über alle Kontakte mit dem Kunden informiert und ein einheitliches Kundenmanagement wird gewährleistet.
- Oder Sie ordnen eine oder mehrere E-Mails direkt aus Outlook zu:



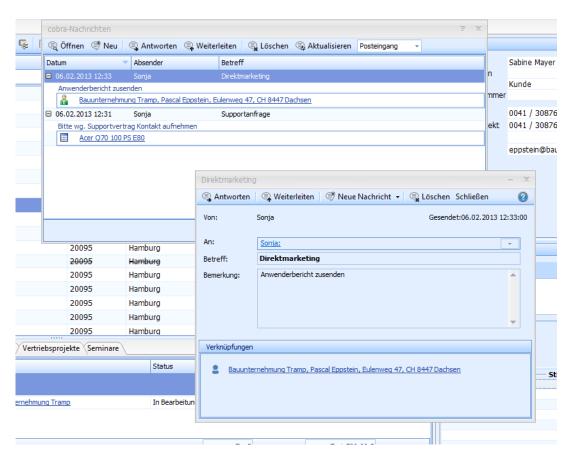
Daneben erlaubt cobra aber auch die Verbindung mit Lotus Notes und Novell Groupwise.

Personalisierte Serien-E-Mails



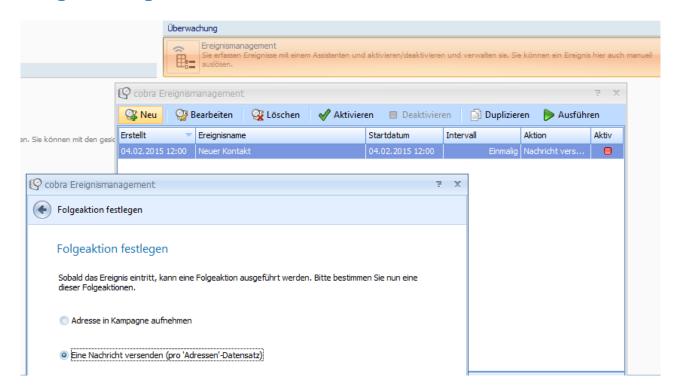
- Personalisierte Serien-E-Mails mit Bildern und Dateianhängen im HTML-Format: persönlicher kann elektronische Kommunikation nicht sein.
- Der cobra Serienmail-Assistent bietet Ihnen den E-Mail-Versand über Ihr Outlook (Exchange)-Konto oder direkt über SMTP an, wenn Sie wünschen auch zeitgesteuert.
- So können Sie Ihre Kunden persönlich, zeitnah und kostengünstig über Ihre Neuigkeiten informieren zum Beispiel mit einem zielgruppengerechten Newsletter.

Internes cobra Nachrichtensystem



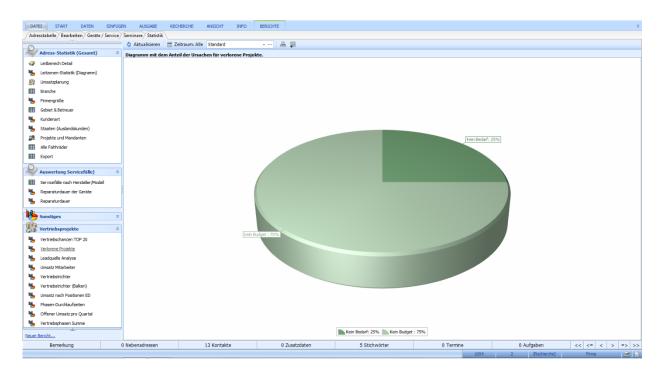
- Ein cobra internes Nachrichtensystem, das den direkten Verweis auf eine Adresse oder einen sonstigen Datensatz in der Kundendatenbank ermöglicht, vereinfacht die Zusammenarbeit im Team.
- So werden z.B. Fragen zu einem Kontakteintrag oder Servicefall einfach in die Nachricht eingebettet und mit dem betreffenden Eintrag verknüpft.
- Auch im Willkommensbildschirm zeigen interne cobra Nachrichten sofort wichtige Neuigkeiten aus dem Team.

Ereignismanagement



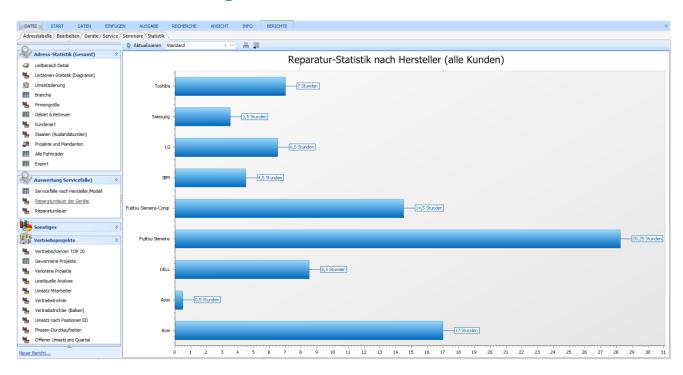
- Das Ereignismanagement ist eine Datenbanküberwachung auf frei definierbare Ereignisse.
- Durch den integrierten Nachrichtenversand wird auch eine automatische Planzahlüberwachung möglich. So kann z.B. die Vertriebsleitung über das interne Nachrichtensystem informiert werden, wenn der geplante Umsatz erreicht wurde.
- Alternativ kann die Adresse direkt in eine Kampagne aufgenommen werden, um einen nachgeordneten Workflow anzustoßen

Berichtswesen



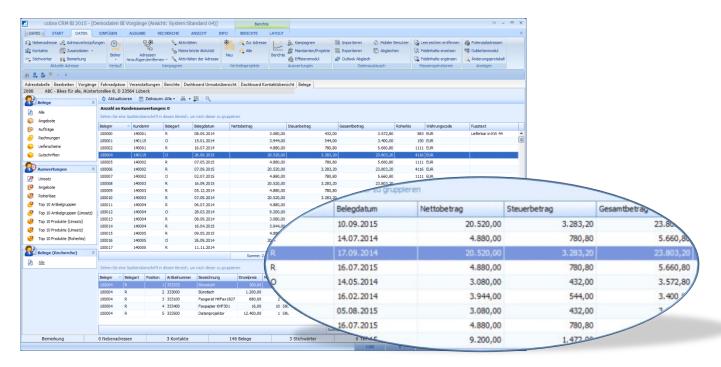
- Mit dem Berichtswesen (analytisches CRM) können Sie alle Daten aus cobra CRM grafisch und in Tabellenform auswerten.
- Damit sind Auswertungen über Adressen, Kontakte, Zusatzdaten und Vertriebsprojekte möglich.
- Viele mitgelieferte Vorlagen erlauben das komfortable Auswerten und Anpassen eigener Berichte.

Statistische Auswertungen



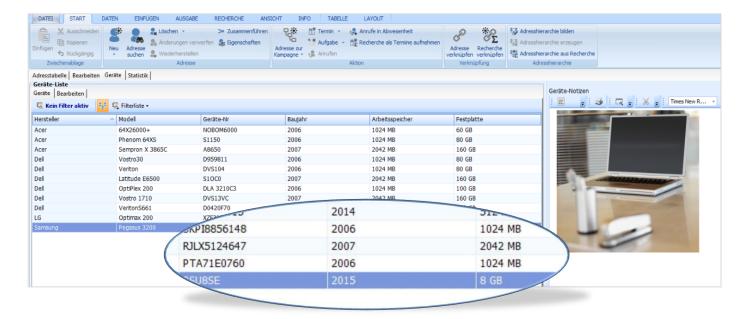
- Sie können in cobra zudem alle Datenbereiche in Ihrer Datenbank statistisch auswerten.
- In den Beispieldatenbanken sind einige Auswertungen vorhanden, die Sie auch an Ihre Erfordernisse anpassen können.
- Bei der Neugestaltung von komplexen Auswertungen unterstützen Sie auch das cobra Projektteam oder die autorisierten cobra Partner.

Anbindung Ihrer Warenwirtschaft



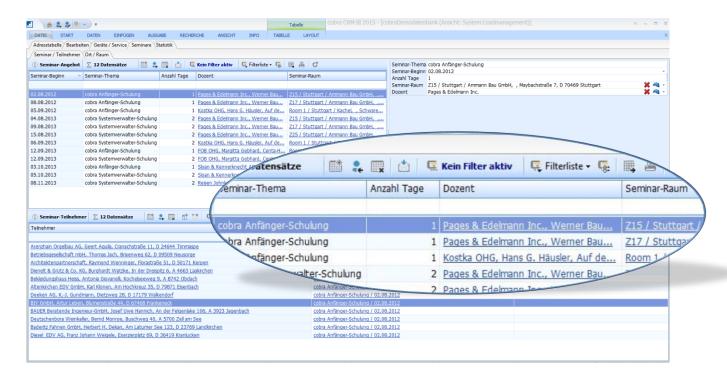
- Die Anbindung zur Warenwirtschaft macht Ihnen die Umsatzdaten des Kunden zugänglich und eröffnet Ihnen damit völlig neue Möglichkeiten in Vertrieb, Service und Marketing.
- Mit einem Klick sehen Sie Umsätze, Angebote und welche Artikel der Kunde gekauft hat, bevor Sie den Hörer abnehmen.
- Cross- und Upselling-Aktionen sind damit ganz einfach mit cobra zu realisieren. Denn die Recherche über gekaufte Produkte oder Produktgruppen ist problemlos möglich.

Zusatzdaten - mehr Informationen verwalten



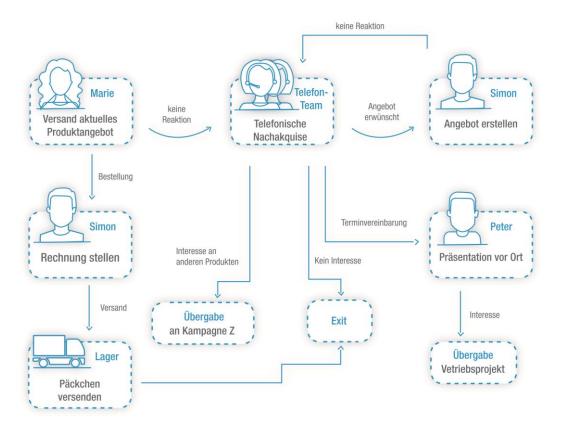
- Vereinfachen Sie Ihre Abläufe durch transparentes Informationsmanagement. Über Zusatzdaten können Sie die Strukturen Ihres Unternehmens abbilden.
- Damit unterstützen Sie den reibungslosen Ablauf sowohl intern als auch bei externen Anfragen.
- Mit dem leistungsfähigen Ansichten-Editor erstellen Sie eine maßgeschneiderte Lösung z.B. für Veranstaltungen, Fuhrpark, Immobilien u.v.m., passend für Ihre Anforderungen

Freie Tabellen - Wechseln Sie Ihren Fokus



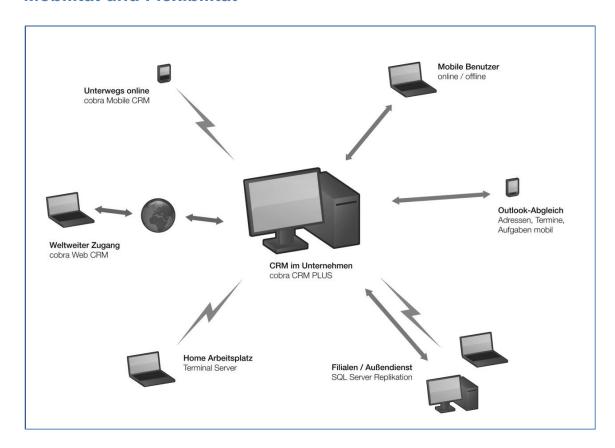
- Die sogenannte freie Tabelle, im Beispiel für die Verwaltung von Seminaren genutzt, bringt einen neuen Fokus in Ihre Daten.
- Hier werden alle Seminare mit deren Informationen in Ihrer Ansicht gezeigt.
- Bei Bedarf wechseln Sie zur Tabelle mit den in Beziehung stehenden Adressen.
- Die Anwendung dieser Tabelle definieren Sie selbst: Ob Immobilien, Projekte oder Veranstaltungen, Sie entscheiden, was Ihnen wichtig ist.

Kampagnen-Management: Vertrieb nach Plan



- Mit dem Kampagnen-Management planen und steuern Sie Aktionen und Aufgaben mit Hilfe von Workflows - auch über mehrere Kampagnen hinweg.
- Sie definieren Abläufe in Vertrieb, Service und Marketing.
- Die Aktivitätenliste zeigt jedem Mitarbeiter seine täglichen Aufgaben und die Hintergrundinformationen, damit keine Verkaufschance ungenutzt bleibt.
- Detaillierte grafische Auswertungen erlauben eine Beurteilung und Steuerung der Kampagne bereits während der Laufzeit.

Mobilität und Flexibilität



cobra ist sowohl am Einzelplatz als auch in großen Netzwerken einsatzfähig.

- Netzwerk-Betrieb zum Einsatz im Unternehmen
- Terminal-Server-Einsatz f
 ür Home Office oder externe Niederlassungen
- Abgleich von Adressen, Terminen und Aufgaben mit Outlook
- MS SQL Server Replikation zur Verbindung von Standorten und Mobilen Benutzern
- Zugriff über Tablets und Smartphones mit den Betriebssystemen Android, Windows und Apple iOS mit cobra Mobile CRM (mit aktuellem AGV bereits im Leistungsumfang enthalten)
- Zugriff über das Internet/Intranet mit cobra Web CRM

cobra CRM-Lösungen im Überblick

cobra bietet passende Lösungen für Unternehmen jeder Größe und Branche und beweist, dass professionelles CRM bereits in wenigen Wochen einsatzbereit sein kann.

- + Business Intelligence Funktion
- + Dashboards & Drill-Downs
- + Integration externer Daten



- + Professionelles Dublettenbereinigung
- automatisches Vorgangsverwaltung und Ticketsystem
- + Effizienz-Modul

- + Internes Nachrichtensystem
- + Änderungsprotokoll
- Erweitertes Workflow- und Informationsmanagement



- Professionelles Adressund Kontaktmanagement
- Bürokommunikation und Officemanagement
- Direkt- und E-Mail-Marketing
- Unternehmensweites Terminmanagement
- Analysen & Reports

- Basic Workflow- und Informationsmanagement
- Vertriebsprozessmanagement



Mobile Anwendungen für Smartphones und Tablets mit den Betriebssystemen iOS, Android und Windows

Zusatzmodule und Schnittstellen

cobra ist durch Zusatzmodule flexibel und individuell erweiterbar. So können Sie Ihr System genau auf Ihre Abläufe und Bedürfnisse hin abstimmen, durch

- Geomarketing
- Ticketsystem
- Dubletten-Modul
- Eventmanagement
- Newsletter-Versand und -Auswertung

Schnittstellen zu folgenden Produkten bringen Ihnen zusätzliche Effizienz:























Tobil:Software



Ihre Ansprechpartner

Sie möchten mehr erfahren? Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme!



cobra GmbH

Weberinnenstraße 7 78467 Konstanz

Telefon +49 7531 8101-66 Telefax +49 7531 8101-22

vertrieb@cobra.de www.cobra.de