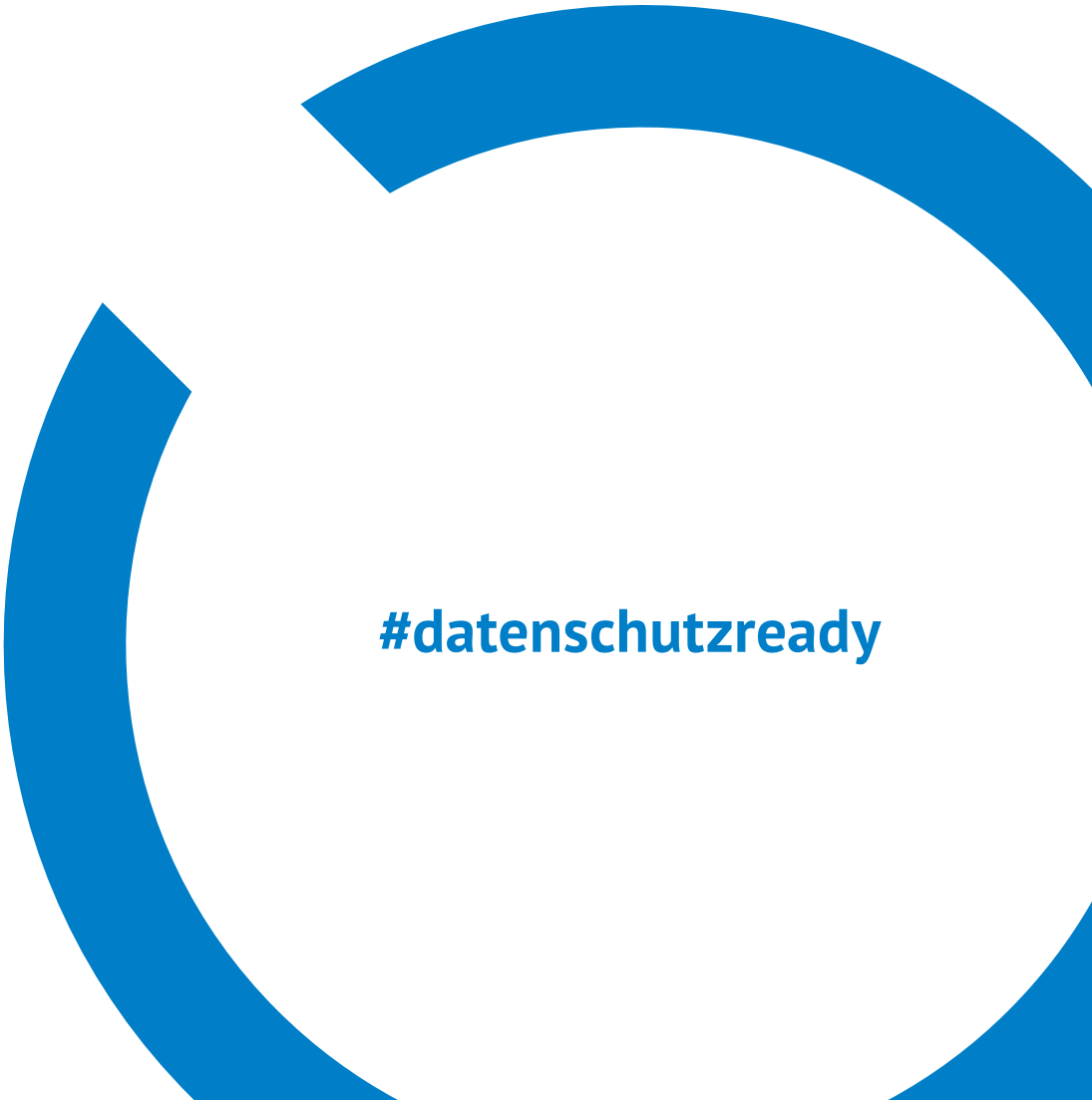
cobra® CRM

schneller erfolgreich

Mehr Erfolg in Vertrieb, Marketing und Service.

Informationen vernetzen, Prozesse optimieren,
profitable Kundenbeziehungen aufbauen.



#datenschutzready

Europas größte Computerzeitschrift
COMPUTER BILD
verleiht cobra CRM die Auszeichnung
„Trusted Solutions 2018“

cobra feiert doppelten Erfolg:

- **Vertrauen: sehr hoch**
- **Weiterempfehlung: sehr hoch**

in der Kategorie Vertriebs- / CRM-Software

cobra CRM Lösungen

35 Jahre Software und Support „made in Germany“

Bestnoten für Software und Implementierung

Die Trovarit AG nimmt regelmäßig verschiedene Software-Märkte unter die Lupe. Zuletzt waren es CRM-Lösungen. Das Ergebnis der Studie „CRM in der Praxis“: cobra wurde zum Testsieger in den Kategorien „Zufriedenheit mit dem System“ und „Zufriedenheit mit dem Wartungspartner“ gekürt: Note 1,7 in beiden Kategorien.

Unsere Kunden haben uns diese Traumnoten gegeben, weil

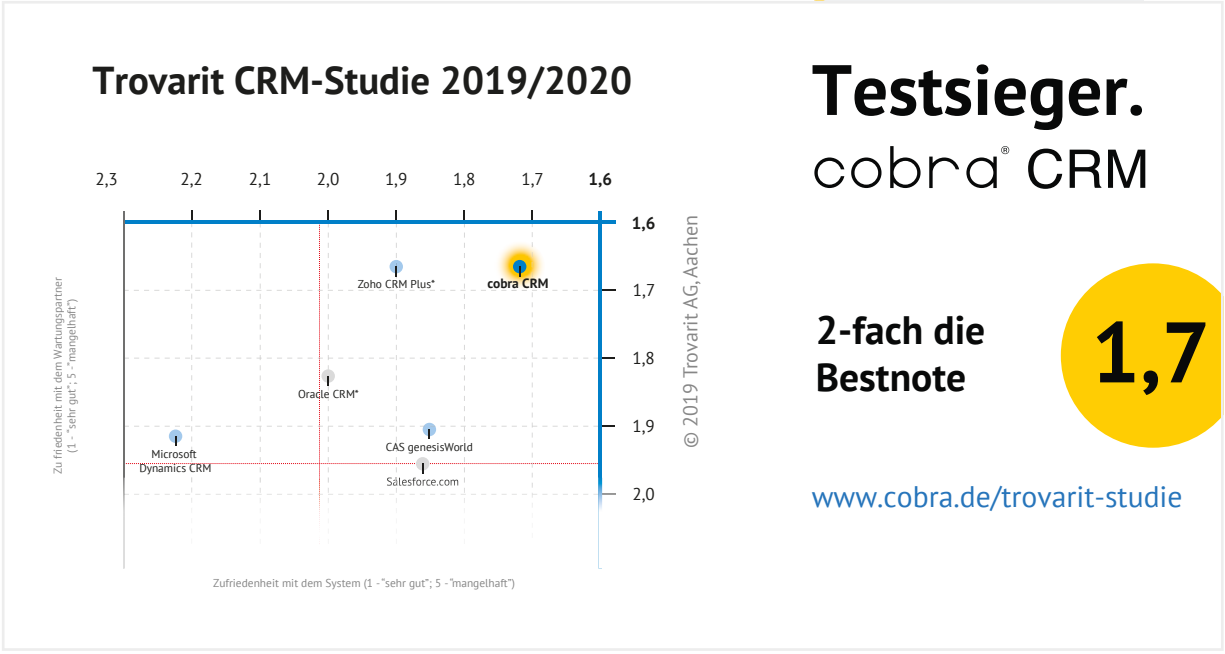
- unsere Software leicht zu bedienen ist,
- sie sich ganz einfach an die Bedürfnisse unserer Kunden anpasst,
- die Datenpflege simpel ist und
- unser Support nicht nur gut erreichbar, sondern auch kompetent ist.

Damit haben unsere Kunden aber auch unsere Kompetenz in Sachen Datenschutz belohnt. Seit 2018 nämlich – mit Gültigwerden der DSGVO – bekommen cobra Kunden mit ihrer aktuellen Software-Version automatisch ein umfassendes DSGVO-Leistungspaket. Damit schützen wir Unternehmen vor unerwarteten Bußgeldern und helfen aus der Komplexitätsfalle der DSGVO.

cobra Kunden aller Größen und Branchen profitieren von genau diesen Vorteilen. Sie schaffen eine individuelle und sichere CRM-Plattform für alle Unternehmens-bereiche.

Wir unterstützen und beraten Sie dabei jederzeit gerne. Machen Sie sich selbst ein Bild von Ihren Möglichkeiten mit cobra.

MADE IN GERMANY



Geprüfte Software DATENSCHUTZ-ready

Die Basis für rechtskonforme Interaktion mit Kunden.

Mit dem Gültigwerden der EU-Datenschutz-Grundverordnung haben sich die Pflichten im Umgang mit personenbezogenen Daten verschärft. Kontrollen finden nun vermehrt statt und teilweise wurden bereits schmerzhafte Bußgelder verhängt. Betroffen sind nahezu alle Unternehmen und Organisationen, die Daten erheben und speichern.

Mit cobra CRM, der anwaltlich „geprüften Software DATENSCHUTZ-ready“,

- konfigurieren und kennzeichnen Sie personenbezogene Daten in der zentral verwendeten Datenbasis,
- erfassen Sie Herkunft, Änderungen und Verwendungszweck von personenbezogenen Daten,
- erledigen Sie Auskunftsanfragen Ihrer Kunden und Interessenten per Knopfdruck,
- nutzen Sie eine E-Mail-Blacklist oder eine Sperrliste, um zu verhindern, dass betroffene Personen unerlaubt kontaktiert oder nach der Löschung erneut im System erfasst werden,
- löschen Sie personenbezogene Daten zeitgesteuert und ggfs. automatisiert über den cobra Löschplan,
- dokumentieren Sie Werbeeinwilligungen und Sperrvermerke,
- benutzen Sie optional cobra WEB PRO als Download-Center oder für Ihre Newsletter-Aboverwaltung, um damit einen rechtskonformen Einwilligungsprozess inklusive Double-Opt-in zu gestalten.

»Teilweise bildet die Software nicht nur die rechtlichen Vorgaben ab, sondern setzt diese darüber hinaus äußerst benutzerfreundlich um. Wesentliche Bestandteile können außerdem der Erfüllung der Rechenschaftspflicht nach Art. 5 EU-DSGVO dienen.«

Jan Morgenstern,
Rechtsanwalt und Fachanwalt für IT-Recht

Viele weiterführende Infos und Whitepaper zur EU-DSGVO unter: www.cobra.de/Datenschutz2018

Mehr Erfolg in allen Bereichen

Clevere Tools unterstützen jeden Einzelnen. Jeden Tag.

Im Management

Das perfekte Werkzeug zur Kontrolle und Steuerung sowie zur Entdeckung neuer Chancen und Potenziale.

In transparenten Märkten mit hoher Wechselbereitschaft setzen wir uns mit cobra CRM vom Wettbewerb ab. Wir orientieren uns bei all unseren Aktivitäten an den Wünschen und Bedürfnissen unserer Kunden.
Flexible Dashboards visualisieren die Entwicklung aller Unternehmensbereiche und Kampagnen.

Im Vertrieb

Mit Hilfe von cobra weiß ich ganz genau, was wann zu tun ist.

Im Kundengespräch geht niemand gern aufs Glatteis. Deshalb verlasse ich mich auf die Informationen in cobra. Ich sehe detailliert, was mit dem Kunden vereinbart wurde. Ich habe eine aktuelle Übersicht über Umsätze, Aktionen und Verträge.
Meine aktuellen Vertriebsprojekte sind jederzeit verfügbar. So bin ich immer perfekt für die Beratung vorbereitet.

Im Marketing

Jederzeit habe ich Überblick über die Reaktionen und offenen Aktivitäten meiner Kampagnen.

Schritt für Schritt plane ich zielgerichtete Marketing-Kampagnen und Events, selektiere Zielgruppen nach beliebigen Kriterien und nutze die integrierten Tools für personalisierte E-Mails, Newsletter oder Serienbriefe.

Im Service

So kann ich mit cobra meinen Kunden schnell und verlässlich weiterhelfen.

Ich muss nichts suchen. Alle Informationen, auch aus anderen Abteilungen, stehen mir per Klick zur Verfügung; durch die mobilen Apps natürlich auch im Außendienst. Zusätzlich unterstützt uns ein Ticketsystem mit strukturierten Workflows und automatisierten Vorgängen.

Informationen unternehmensweit vernetzen

Damit jeder Kundenkontakt ein Erfolg wird.

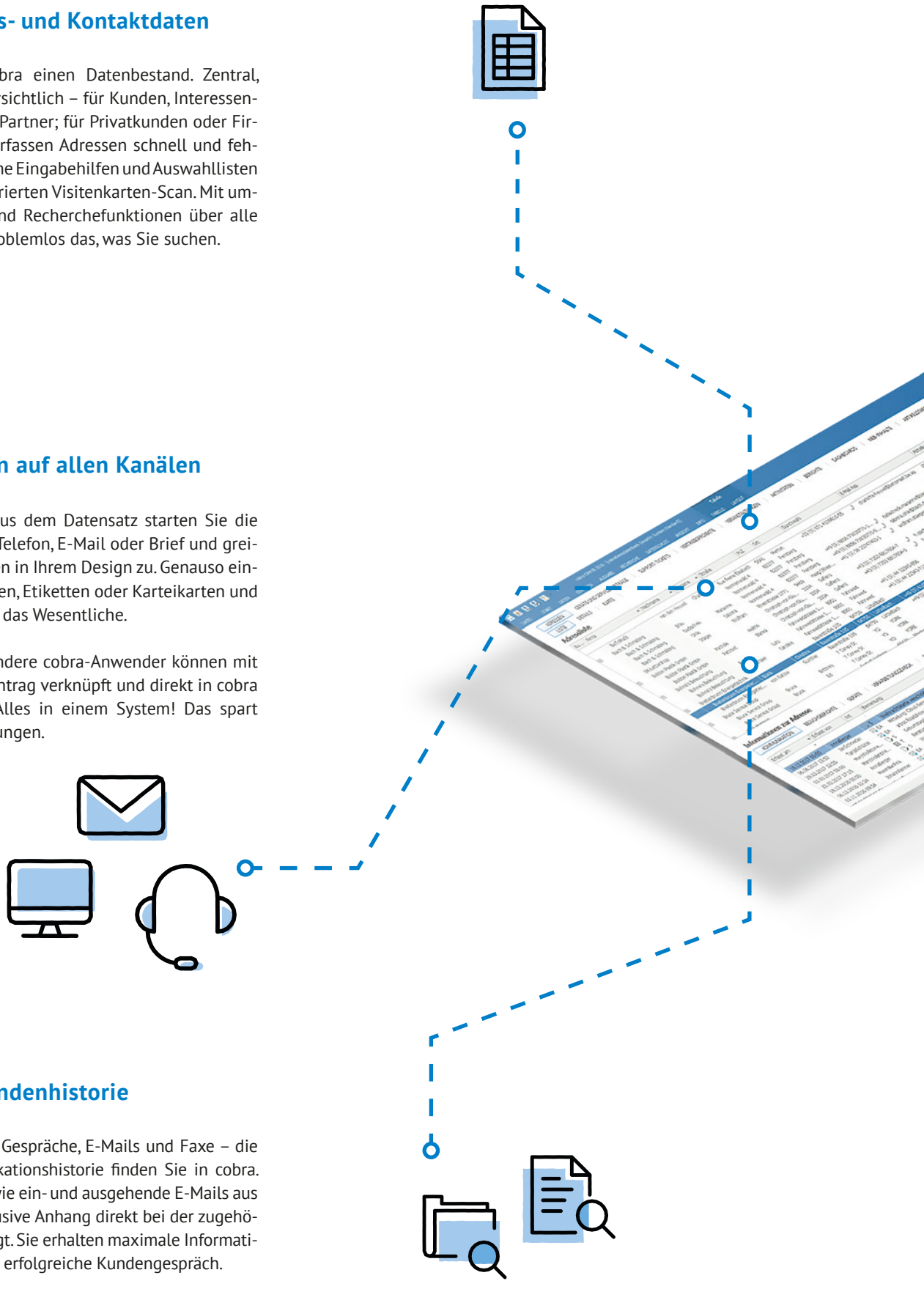
Zentrale Adress- und Kontaktdaten

Sie haben in cobra einen Datenbestand. Zentral, strukturiert und übersichtlich – für Kunden, Interessenten, Lieferanten und Partner; für Privatkunden oder Firmenstrukturen. Sie erfassen Adressen schnell und fehlerfrei durch zahlreiche Eingabehilfen und Auswahllisten oder durch den integrierten Visitenkarten-Scan. Mit umfangreichen Such- und Recherchefunktionen über alle Inhalte finden Sie problemlos das, was Sie suchen.

Kommunikation auf allen Kanälen

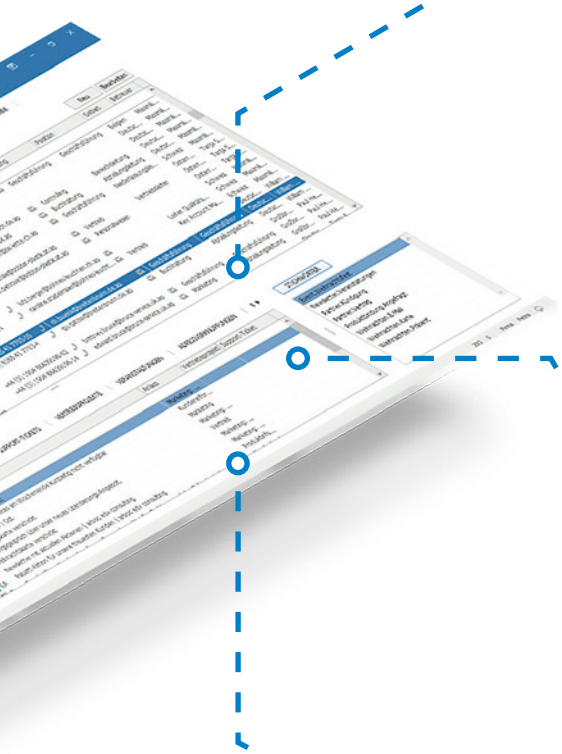
Per Klick direkt aus dem Datensatz starten Sie die Kommunikation per Telefon, E-Mail oder Brief und greifen dabei auf Vorlagen in Ihrem Design zu. Genauso einfach drucken Sie Listen, Etiketten oder Karteikarten und sparen dabei Zeit für das Wesentliche.

Nachrichten an andere cobra-Anwender können mit dem betreffenden Eintrag verknüpft und direkt in cobra verschickt werden. Alles in einem System! Das spart Zeit und viele Erklärungen.



Lückenlose Kundenhistorie

Telefonate, Briefe, Gespräche, E-Mails und Faxe – die komplette Kommunikationshistorie finden Sie in cobra. Auch Dokumente sowie ein- und ausgehende E-Mails aus Outlook werden inklusive Anhang direkt bei der zugehörigen Adresse abgelegt. Sie erhalten maximale Information – die Basis für das erfolgreiche Kundengespräch.



Termine, Aufgaben und Ressourcen im Team verwalten

Sie organisieren mit cobra eigene Termine oder auch für Teams, Gruppen und unternehmensweit. Sie setzen Aufgaben und verwalten Ressourcen – z. B. Beamer, Besprechungszimmer oder Dienstfahrzeuge. Besonders praktisch: Jeder Termin kann sowohl mit einer Adresse als auch mit einem Kontakteintrag oder einem anderen Datensatz verknüpft werden. Die Zusammenarbeit mit Outlook funktioniert ebenfalls reibungslos.

Platz für jede Information: Verträge, Gerätelisten, Fuhrpark und mehr

Je mehr Sie über Ihre Kunden wissen, desto besser. Ein Autohaus dokumentiert beispielsweise den Fuhrpark seiner Kunden, eine Versicherung die Verträge, eine Personalabteilung die besuchten Fortbildungen der Mitarbeiter oder ein Reisebüro die gebuchten Reisen des Kunden. Selbstverständlich mit allen nötigen Details, Dokumenten und Bildern. Alles in cobra! Ihre Möglichkeiten sind vielfältig. Wir setzen Ihre Wünsche gemeinsam mit Ihnen individuell um.

Flexibilität und Sicherheit

cobra bietet enorme Flexibilität bei der Definition und Anordnung von Feldern und Inhalten. Dadurch schaffen Sie eine benutzerorientierte Oberfläche, mit der jeder Anwender genau die Daten sieht, die er für seine tägliche Arbeit benötigt. Detaillierte Lese- und Schreibrechte für Benutzer schaffen Vertrauen und Sicherheit beim unternehmensweiten Einsatz.

Umsatzstarker Vertrieb

Kundenwünsche erkennen und Potenziale optimal ausschöpfen.

Strukturiertes Leadmanagement – effizienter Vertriebsprozess

Mit cobra bearbeiten Sie Ihre Leads zielgerichtet. Sie reichern Informationen an, entwickeln Interessenten weiter und verteilen sie an zuständige Vertriebsteams. Die Abbildung des Vertriebsprozesses mit Vertriebsphasen und den damit verbundenen Aufgaben versetzt Ihre Mitarbeiter in die Lage, Ressourcen und Aktivitäten gezielt einzusetzen und Projekte schneller abzuschließen.

Geografische Daten nutzen

Nicht nur im Marketing, auch im Vertrieb, unterstützen geografische Informationen Ihre fundierte Planung und den optimalen Ressourceneinsatz. Egal ob alle Kunden oder eine Selektion – mit Geomarketing-Tools in cobra bilden Sie Adressen auf der Landkarte ab. Sie selektieren im Umkreis eines gewählten Standorts und Sie planen perfekte Routen für den Außendienst.

Aktuelle Umsatzinformationen

Die Anbindung Ihrer Warenwirtschaft visualisiert die Umsätze Ihrer Kunden in cobra. Viele standardisierte Schnittstellen machen Auswertungen und Selektionen damit per Klick möglich und vereinfachen das fokussierte Cross- und Upselling.

Mehr Erfolg bei gleichem Aufwand

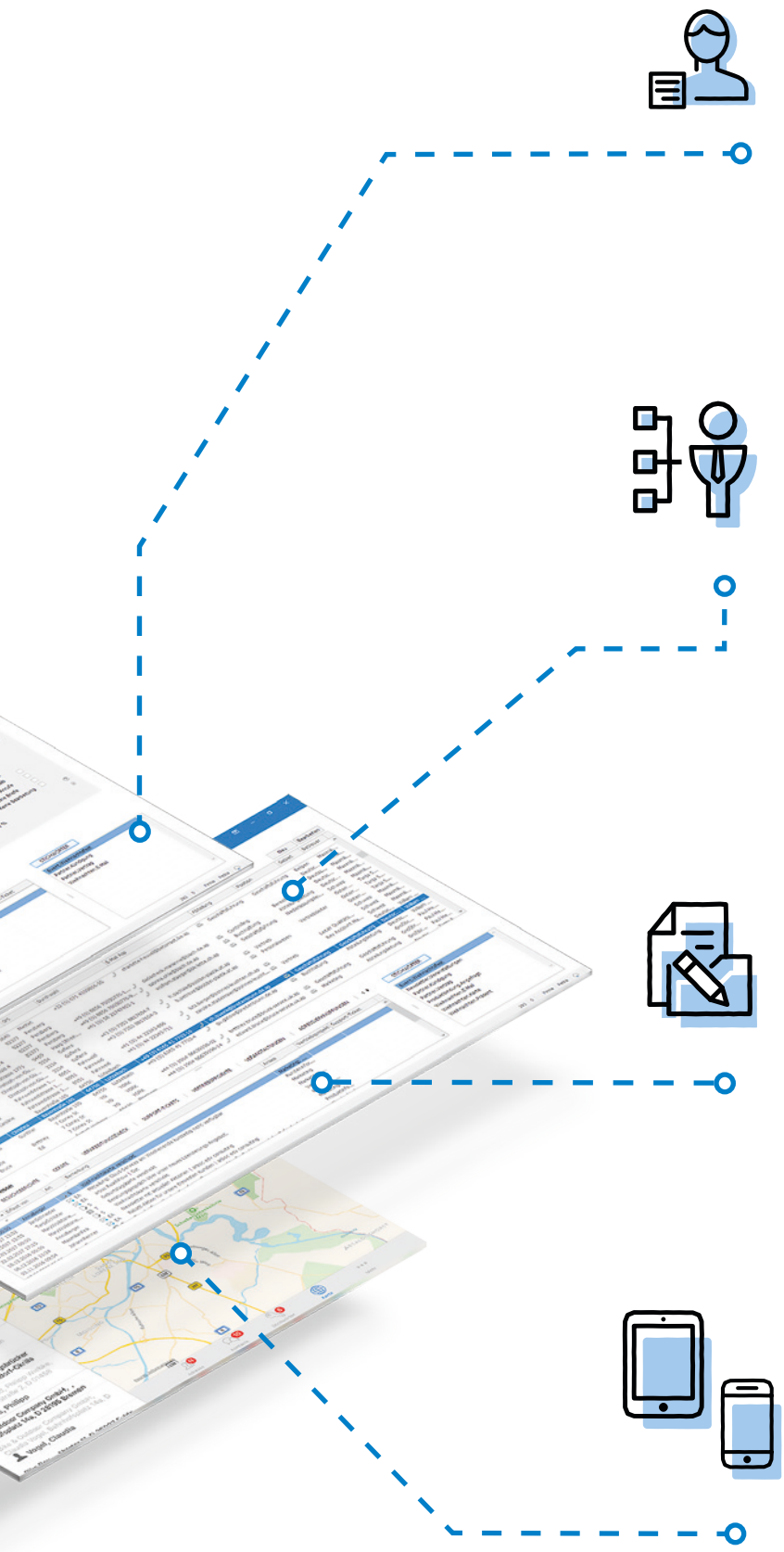
Mit cobra steigern Sie Ihre Vertriebseffizienz! Softwaregestützt identifizieren Sie Kunden und Interessenten mit hohem Potenzial und setzen in der Folge Ihre Vertriebsressourcen ganz gezielt ein.

Klare Erfolgsmessung

Auswertungen auf Mitarbeiter-, Gebiets-, Kontakt- oder Produktebene liefert cobra spielend. Die detaillierte Analyse einzelner Vertriebsphasen unterstützt Sie zudem bei der Optimierung Ihres gesamten Vertriebsprozesses und ermöglicht gleichzeitig einen aussagekräftigen Forecast.

Kundenservice, der begeistert

Weil mit cobra alles rund läuft und nichts verloren geht.



Mehr Wissen – besserer Service

Schon beim Klingeln des Telefons zu wissen, wer der Anrufer ist, was zuletzt besprochen wurde oder wie der aktuelle Bearbeitungsstand einer Bestellung, eines Supportfalles oder einer Beschwerde ist – damit begeistern Sie Ihre Kunden und Interessenten im Nu. cobra stellt Ihnen dazu alle Informationen sofort bereit – sowohl im Innen- als auch im Außendienst.

Ticketsystem – automatisiert und transparent

Ein Blick in cobra verrät jederzeit den aktuellen Status von Störmeldungen, Reklamationen, Beschwerden oder Supportanfragen mit zuständigem Bearbeiter. Arbeitszeiten, Leistungen und Besuchsberichte werden ebenfalls direkt in cobra erfasst. Mit cobra gestalten Sie ein individuelles Ticketsystem, das jede Anfrage mit einer Vorgangsnummer in einen Service-Workflow übergibt und den Versand automatisierter E-Mails an Kunden steuert.

Produktkatalog, Wissensdatenbank & FAQs

In cobra schaffen Sie Ihr individuelles, internes Informationssystem. Damit stellen Sie sicher, dass auch kundenunabhängige Informationen zu Produkten, Aktionen oder Anlässen immer griffbereit sind.

Außendienst

Daten und Besuchsberichte erfassen, Informationen abrufen, Vertriebsprojekte einsehen und bearbeiten, Aufgaben weiterleiten, Termine koordinieren – die cobra Anwendungen für mobile Endgeräte oder für den Zugriff über Internet sorgen für maximalen Service und hohe Flexibilität.

Marketing – persönlich und direkt

Individuelle Kampagnen für Zielgruppen planen und umsetzen.

Richtige Information, richtiger Zeitpunkt, richtiger Empfänger

Sie steigern den Erfolg Ihrer Aktionen, indem Sie Ihre Zielgruppe genau definieren. Von der Unternehmensgröße über Kundengruppe und Region, die bisher getätigten Käufe, angeforderte Informationen bis hin zu persönlichen Merkmalen des Ansprechpartners – je genauer Sie selektieren, umso zielgerichteter können Sie Ihre Empfänger ansprechen. cobra unterstützt Sie dabei optimal: denn Sie selektieren ad hoc und ganz ohne Programmierkenntnisse. Im Anschluss weisen Sie die Adressen einer entsprechenden Kampagne zur weiteren Bearbeitung zu.

Events – perfekt organisiert läuft alles rund!

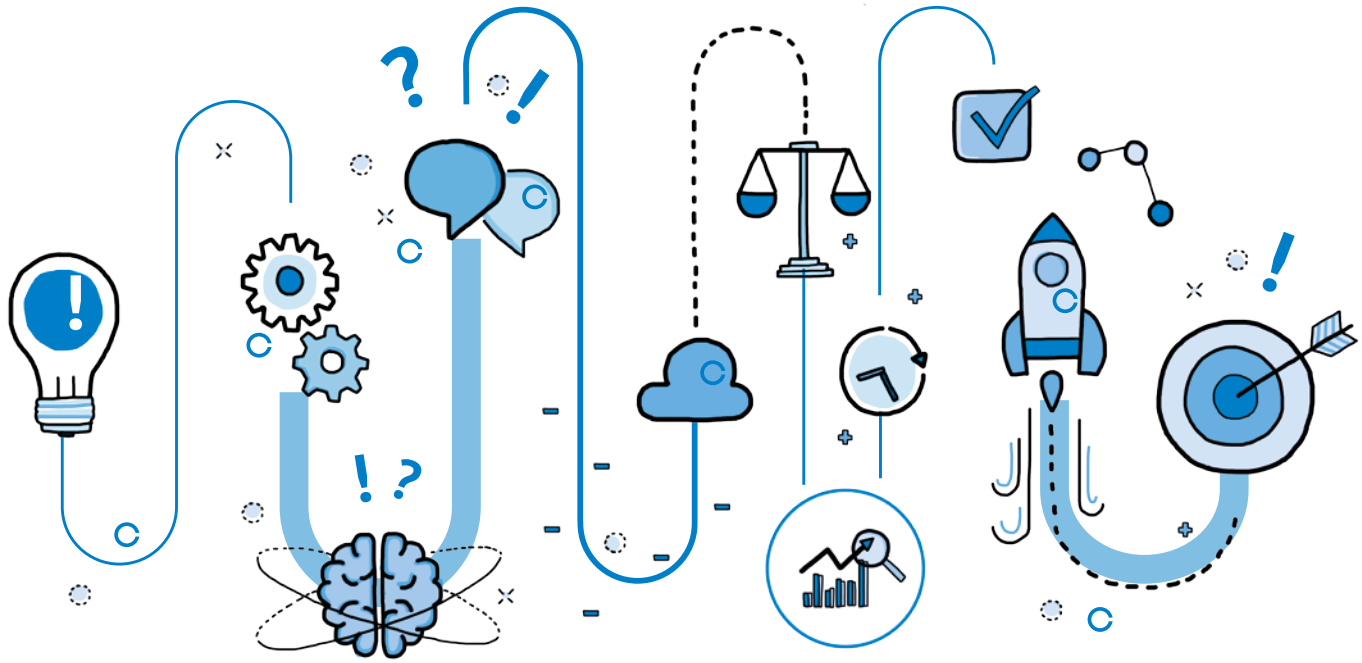
Planung und Organisation, Einladung und Teilnehmermanagement, Ressourcenplanung, Auswertung und Nachbearbeitung – auch bei mehreren Events behalten Sie mit cobra den Überblick und werden optimal bei allen Arbeitsschritten unterstützt. Je nach Zielgruppe und Veranstaltung nutzen Sie optional zusätzliche Leistungen wie die Web-Anmeldung, den Eindruck von Barcodes, Feedbackformulare und vieles mehr.

Print-Mailing oder E-Mail-Marketing – ganz wie Sie wünschen

Smarte Assistenten für die Erstellung von Serienbriefen und -E-Mails, viele Vorlagen und die nahtlose Verbindung zu Microsoft Office unterstützen Ihr professionelles Direktmarketing. Personalisiert, gedruckt oder optimiert per E-Mail versendet wird mit wenigen Klicks. Warnhinweise und Sperrvermerke für E-Mail-, Brief- oder Telefonkontakte sichern Sie auf rechtlicher Seite ab.

Neue Kunden finden

Mit dem Zusatztool OptiServer filtern Sie neue Zielgruppen aus einem Adress-Pool mit über 7 Millionen deutschen Entscheidern. Durch die optimale Integration importieren Sie ohne Dubletten direkt in Ihre zentrale Datenbank und legen mit der gezielten Bearbeitung sofort los.



Download-Center und Newsletter-Aboverwaltung

Moderne Online-Marketing-Tools inklusive rechtskonformem Double-Opt-in-Prozess.

Newsletter An- und Abmeldungen sowie Downloads Ihrer Kunden erfolgen mit cobra WEB PRO über ein Web-Frontend, in dem Sie Ihre individuell konfigurierten Formulare und Inhalte bereit stellen.

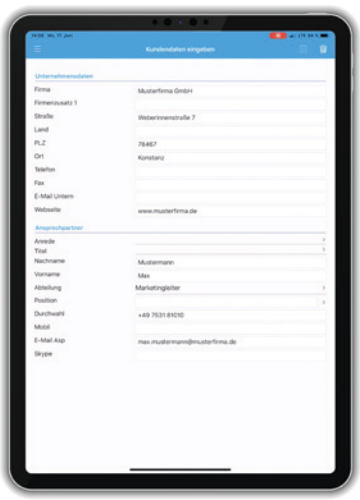
Weitere Infos unter www.cobra.de/web-pro

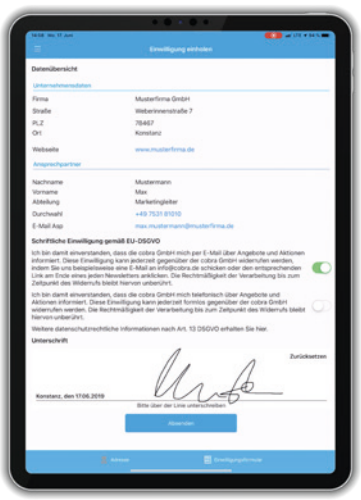
Der nach EU-DSGVO notwendige Einwilligungs- und Double-Opt-in-Prozess wird mit cobra WEB PRO automatisiert und lückenlos dokumentiert. Natürlich sind in cobra alle Abos und Downloads jederzeit selektier- und auswertbar.

Neue Kontakte per Visitenkarten-Scan

Die cobra LEAD APP unterstützt Sie besonders auf Messen und Events. Visitenkarten scannen Sie mit dem Smartphone ein und übertragen die Adressen nach cobra. Die Werbeeinwilligung Ihres neuen Kontaktes erfassen Sie gleich mit. Und schon können Sie mit der weiteren Bearbeitung im Kundengewinnungsprozess loslegen.

Weitere Infos unter www.cobra.de/lead-app





Effizientes Workflowmanagement

Abläufe steuern, Vorgänge automatisieren, Aufgaben verteilen.

Erfassen, versenden, übergeben – einfach automatisch!

cobra Workflows helfen Teams aller Abteilungen, Aufgaben standardisiert und automatisiert zu bearbeiten. Sie definieren die einzelnen Schritte eines Workflows und weisen die Aufgaben Teams oder Personen zu. So hat jeder Mitarbeiter den Überblick über seine fälligen und anstehenden Aufgaben.

In Abhängigkeit vom Bearbeitungsschritt oder Zeitverlauf löst cobra selbstständig Vorgänge bei der jeweiligen Adresse aus, wie z. B.

- die Erfassung von Einträgen in der Kontakthistorie
- die Veränderung bestimmter Feldinhalte
- den Versand von E-Mails an den Kunden oder Interessenten
- die Übergabe in Workflows anderer Abteilungen

Sie gestalten individuelle Workflows z. B. für

- Service- und Supportanfragen
- Marketingaktionen und Veranstaltungen
- Leadbearbeitung
- Call-Center-Aktivitäten
- Bestellung von Informationen oder Produktmustern
- Vertragsverlängerungen
- u. v. m.

So sind Sie beispielsweise in der Lage ein Ticketsystem für Ihren Support zu kreieren, das Servicetickets erstellt, an Mitarbeiter zur Bearbeitung verteilt und automatische Statusmails an Kunden versendet. Inklusive Eskalationsmechanismen bei Zeitüberschreitung.

Auswertung, Steuerung und Kontrolle

cobra Kunden sind täglich per Klick aktuell informiert.

Daten- und Kundenstrukturen erkennen und nutzen

Mit cobra filtern und analysieren Sie schnell und einfach Ihren kompletten Datenbestand ganz ohne spezielle IT-Kenntnisse. Sie prüfen und verbessern Ihre Datenqualität. Sie werten beispielsweise Kundengruppen, Altersstruktur oder geografische Verteilung Ihrer Kunden aus und nutzen diese Informationen für die strategische und operative Planung.

Transparenz für Prozesse und Aktionen

Ob in Vertrieb, Service, Marketing oder Backoffice – Sie messen in cobra nicht nur den Erfolg Ihrer Maßnahmen, sondern beleuchten auch die einzelnen Schritte Ihrer Prozesse und Aktionen. Chancen, Potenziale und Schwachstellen werden sichtbar. Sie planen und steuern gezielt. Sie steigern Effizienz und Erfolg.

cobra CRM für Homeoffice und unterwegs

Egal ob im Büro mit der leistungsstarken Desktop-Version, im Homeoffice oder von unterwegs per Smartphone oder Tablet; Sie nutzen Ihr cobra auf einem oder mehreren Geräten Ihrer Wahl. Außerdem bieten wir das Hosting der Software über die cobra PRIVATE CLOUD.

Mehr Informationen unter www.cobra.de/mobile

cobra CRM BI Business Intelligence inklusive

cobra CRM BI, die leistungsstärkste cobra CRM-Lösung, maximiert Ihre Analyse-Möglichkeiten. Sie erweitern Ihre Auswertungen auf externe Daten, reichern Informationen an, identifizieren Zusammenhänge und Verhaltensmuster und integrieren Kunden-Scorings. Sie visualisieren Ergebnisse in Dashboards und erweitern oder reduzieren mit Drill-Downs ganz intuitiv den Blickwinkel Ihres Monitorings auf Gebiete, Produkte, Teams oder Themen.

Mehr Informationen unter www.cobra.de/crm-bi

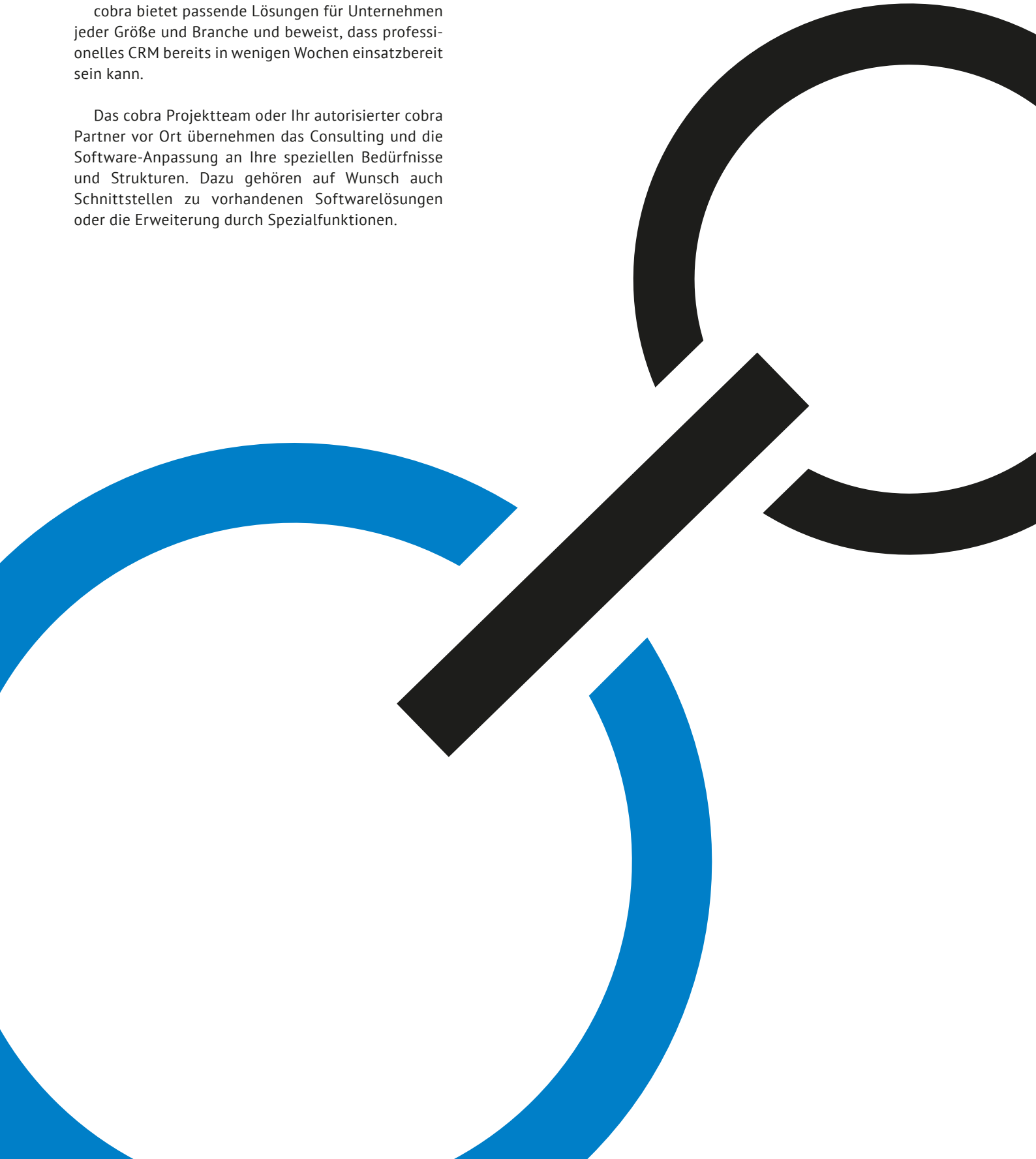
Mehrwert schaffen. Ganz individuell.

Anpassen, erweitern, verbinden: cobra bietet grenzenlose Flexibilität.

Anpassung, Erweiterung und Implementierung

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

Das cobra Projektteam oder Ihr autorisierter cobra Partner vor Ort übernehmen das Consulting und die Software-Anpassung an Ihre speziellen Bedürfnisse und Strukturen. Dazu gehören auf Wunsch auch Schnittstellen zu vorhandenen Softwarelösungen oder die Erweiterung durch Spezialfunktionen.



Schnittstellen und Zusatzmodule

Mit Schnittstellen und Zusatzmodulen erweitern Sie cobra individuell. So binden Sie z. B. Ihre ERP- oder DMS-Software ein, unterstützen Ihre Teams gezielt mit Funktionen für Eventmanagement, Geomarketing oder Tools für professionelles E-Mail-Marketing.

DMS-Schnittstellen

Integration eines revisionssicheren Dokumentenmanagements.

d.velop, DocuWare, ELO, lobodms, windream

DATEV-Schnittstelle

Austausch von Informationen mit verschiedenen DATEV-Produkten.

Geomarketing

Optimale Routenplanung sowie geografische Darstellung und Umkreissuche von Adressen.

cobra Geodata, MAP+PLUS

Newsletterabo- und Downloadverwaltung

Web-Frontend für Downloads und rechtskonforme Newsletterbestellung Ihrer Kunden.

cobra WEB PRO

Adresserfassung

Visitenkarten mit dem Smartphone scannen und automatisch in cobra inklusive Werbeeinwilligung erfassen.

cobra LEAD APP

Eventmanagement

Erweiterte Veranstaltungsplanung und Teilnehmermanagement inkl. Veranstaltungswebseite und Online-Anmeldung.

EventManager für cobra

ERP-Schnittstellen

Einsicht und Nutzung von Beleg- und Umsatz-Informationen aus der Warenwirtschaft.

Lexware, microtech, Sage, SelectLine, SAP, Microsoft Dynamics NAV

Business Intelligence

Visualisierung von Auswertung und Statistiken über Dashboards mit Drill-Down in cobra.

cobra BI-Modul

Newsletter-Systeme

Mehr Leistung für die professionelle Gestaltung und den Versand von Newslettern inklusive Zustellungs- und Klickauswertung.

cobra News & Mail Service, inxmail, EVALANCHE, MailPlus, KlickTipp

Datenqualität und Ausgabe

Zusatzleistungen für die systematische Pflege, Bereinigung und Ausgabe von Adressen und Zusatzinformationen.

cobra Dubletten-Modul, EditManager für cobra inkl. Kürschner/OECKL-Schnittstelle, PhonePlus, PrintPlus, OptiServer

Weitere Zusatzmodule und Schnittstellen unter www.cobra.de

Kaufen. Mieten. Cloud.

cobra Kunden wählen das Betriebsmodell, das zu ihnen passt.

Kaufen

Beim Kauf einer cobra CRM Lösung profitieren Sie von attraktiven Lizenz-Preisen im Concurrent-User-Modell. Das bedeutet, Sie können beliebig viele Benutzer in der Benutzerverwaltung anlegen, um zum Beispiel mehrere Anwender an einem Arbeitsplatz zuzulassen.

- Die Nutzung unserer mobilen Applikationen ist im Lizenzpreis inbegriffen; die betreffende mobile Lizenz wird dann zu einer „Named-Lizenz".
- Die cobra Aktualitätsgarantie sorgt dafür, dass Ihre Software immer up to date bleibt.

Sprechen Sie uns an!
Gerne unterbreiten wir Ihnen ein individuelles Angebot.

Mieten

Das cobra Mietmodell ist für alle Unternehmen interessant, die ohne Anfangsinvestition direkt loslegen möchten.

- Sie können jederzeit die Anzahl der Nutzer erhöhen oder verringern, weil Sie z. B. saisonal bedingt unterschiedlich viele Mitarbeiter beschäftigen.
- Pro Nutzer berechnen wir eine monatliche Gebühr. Auch hier ist die mobile Nutzung bereits inklusive.

Bereits ab
39,- EUR
netto pro Monat und Nutzer
ohne Mindestlaufzeit, monatlich kündbar

PrivateCloud

Für alle, die in Kundenbeziehungen und nicht in Server investieren wollen, ist die cobra PrivateCloud die richtige Lösung. Die Software läuft dabei weiterhin auf der vertrauten Windows-Oberfläche.

- Die volle cobra-Funktionalität steht Ihnen jederzeit und von jedem Ort zur Verfügung.
- Unsere Profis kümmern sich um eine sichere Umgebung und regelmäßige Daten-Backups, die Server stehen selbstverständlich in einem deutschen Rechenzentrum.

Bereits ab
59,- EUR
netto pro Monat und Nutzer
ohne Mindestlaufzeit, monatlich kündbar

Mehr Informationen unter www.cobra.de/privatecloud

7 Vorteile, von denen cobra Kunden täglich profitieren

- Über **35 Jahre Expertise** als CRM-Spezialist mit Entwicklung und Support in Deutschland machen cobra zu einem verlässlichen, greifbaren Partner für Ihr CRM-Projekt.

- Durch die enorme **Flexibilität und einfache Anpassungsfähigkeit** des Systems realisieren wir spezifische CRM-Anwendungen für alle Unternehmensgrößen und Branchen. Dies führt zu extrem kurzen Einführungszeiten und schnellem Return on Investment.

- Sie erhalten eine wertvolle **3D-Sicht auf Ihren Kunden und Interessenten**, die alle Informationsbereiche integriert. Durch diese zentrale Informationsbasis schaffen Sie beste Voraussetzungen für alle Interaktionen auf der Customer Journey.

- Automatisierte **Prozesse und Workflows** steigern maßgeblich die Effizienz und schaffen Freiräume für den Ausbau gewinnbringender Kundenbeziehungen.

- Durch integrierte Business Intelligence-Funktionalität erfolgt die **Planung, Umsetzung und Auswertung** Ihrer Maßnahmen in einem System. Sie handeln zielgerichtet und kundenorientiert.

- cobra besticht durch ein attraktives **Preis-Leistungs-Verhältnis** und geht durch verschiedene **Betriebsmodelle** (Kauf, Miete, Cloud) sowie das **Concurrent-User-Modell** optimal auf Ihre unternehmerischen Bedürfnisse und personellen Strukturen ein.

- Rund **200 cobra Vertriebs- und Implementierungspartner** in Deutschland, Österreich und der Schweiz sorgen für eine individuelle Kundenbetreuung vor Ort.

Die CRM Lösungen im Überblick

cobra bietet für alle Anforderungen das passende Produkt.

cobra CRM BI

cobra CRM PRO

cobra CRM PLUS

cobra CRM PLUS

- Professionelles Adress- und Kontaktmanagement
- Bürokommunikation und Officemanagement
- Direkt- und E-Mail-Marketing
- Unternehmensweites Terminmanagement
- Analysen & Reports
- Basic Workflow- und Informationsmanagement
- Vertriebsprozessmanagement
- Mobile Apps
- Mobile Adresserfassung mit der cobra LEAD APP

+

cobra CRM PRO

- Professionelle Dublettenbereinigung
- Automatische Vorgangsverwaltung und Ticketsystem
- Effizienz-Modul
- Internes Nachrichtensystem
- Änderungsprotokoll
- Erweitertes Workflow- und Informationsmanagement
- Kundenportal für Downloads und Newsletter-Abos mit cobra WEB PRO

alle Funktionen aus cobra CRM PLUS

+

cobra CRM BI

- Business Intelligence Funktionen
- Dashboards & Drill-Downs
- Integration externer Daten

alle Funktionen aus cobra CRM PLUS und cobra CRM PRO

Weitere Informationen

Sie möchten mehr über cobra erfahren?
Nehmen Sie Kontakt mit uns auf!
Wir beraten Sie gerne.

kundenberatung@cobra.de
Telefon +49 7531 8101 66

Live-Präsentation

Neben der individuellen Präsentation vor Ort oder via Online-Demo bieten wir regelmäßig Webinare zu unterschiedlichen Schwerpunktthemen an.

Einfach kostenlos anmelden unter
www.cobra.de/webinare

Referenzen

Über 18.000 Kunden aller Branchen und Unternehmensgrößen setzen auf cobra.

Allgäu Airport Memmingen

KNV ZEITFRACHT

DAIMLER

PFINDER CHEMIE

DEUDAT Datenschutz und Informationssicherheit

SANPACK

dko Dr. Kohlhase GmbH

SCHWARTZPUBLICRELATIONS

DVF Deutsches Verkehrsforum

syngenta

EUROPA PARK

westent.

Fraunhofer IMW

WIEN MUSEUM

Weitere Referenzen unter
www.cobra.de

cobra - computer's brainware GmbH

Weberinnenstraße 7
D-78467 Konstanz
Telefon +49 7531 8101-0
Telefax +49 7531 8101-22

info@cobra.de
www.cobra.de