



cobra[®]
Adress PLUS

Kunden- und Kontaktmanagement mit Erfolgsgarantie



cobra[®]
computer's brainware

Adress -und Kontaktmanagement

Adressmanagement so einfach

- Für Ihre Mitarbeiter sind alle relevanten Kundeninformationen und aktuellen Bearbeitungsstände sofort greifbar. Jeder Mitarbeiter sieht aufgaben- oder abteilungsspezifisch genau die Daten, die er benötigt und wird mit einfachen Such-, Filter- und Recherchefunktionen unterstützt.
- Hierarchien bringen Struktur in die Adressfamilie und Adressverknüpfungen zeigen Verbindungen Ihrer Kunden, Interessenten oder Vertriebspartner untereinander. Eingabehilfen, Auswahllisten, umfangreiche PLZ-Daten und durchdachte Dubletten-Bereinigung dienen der fehlerfreien Eingabe und konsistenten Pflege Ihrer Daten.

Einfach perfekt organisiert.

Transparentes Kontakt- und Dokumentenmanagement

Wer hat was mit wem besprochen? Gibt es schon ein Angebot? Wartet der Kunde auf eine Information? Die Liste der Kontakte, in der alle Telefonate, Briefe, Gespräche, E-Mails und Faxe mit dem Kunden hinterlegt werden, gibt schnellen Überblick über die Kontakte aller Mitarbeiter. Eine cobra eigene Dokumentenverwaltung legt Dokumente automatisch ab und erlaubt auch das Zuordnen von E-Mails inklusive Anhang.

Mehr Informationen verwalten

Mit cobra finden alle relevanten Informationen ihren festen Platz in Ihrem Informationssystem und sind immer schnell zur Hand. In bis zu 3 zusätzlichen Tabellen können dem jeweiligen Kunden Informationen wie Gerätelisten, Fuhrpark oder Veranstaltungen zugeordnet werden.

Rechteverwaltung

Ein rollenbasiertes Rechtssystem vereinfacht die Rechtevergabe an einzelne Personen und Gruppen enorm. Ganz selbstverständlich in cobra ist die Vergabe von Schreib- und Leserechten auf Tabellen-, Adress- und Feldebene.

1 In der Adresstabelle haben Sie alle Adressdaten im Überblick und können kinderleicht suchen, blättern und sortieren.

2 Die Kontakthistorie mit Dokumentenverwaltung gibt schnelle Informationen über die komplette Korrespondenz.

3 Über Stichwörter weisen Sie Kunden eindeutige Merkmale zu.

4 Die Bearbeiten-Maske enthält die Details zur Adresse. Welche Daten und Informationsbereiche wo angezeigt werden sollen, entscheiden Sie selbst.

The screenshot displays the cobra CRM interface. At the top, a menu bar includes options like 'Bearbeiten', 'Ansicht', 'Einfügen', 'Erneut', 'Ausgabe', 'Berechne', 'Vertrieb', 'Kampagnen', 'Berichte', 'Kommunikation', and 'Extras'. Below the menu is a toolbar with icons for actions like 'Adresse verknüpfen' and 'Einzelbriefformat wählen'. The main area is divided into several sections:

- Adresstabelle:** A table with columns for 'Firma', 'Nachname', 'Vorname', 'PLZ', 'Ort', and 'Kurzinfo'. It lists various companies like 'Altenkirchen EDV GmbH' and 'Amann Bau GmbH'.
- Kontakthistorie:** A table with columns for 'Art', 'Datum/Erfasst', 'Person/Erfasst', and 'Bemerkung'. It shows a list of interactions, such as 'Einladung CeBIT 2010' and 'Newsletter August'.
- Bearbeiten-Maske:** A detailed view of a contact record for 'Altenkirchen EDV GmbH'. It includes fields for 'Kundennummer', 'Kundenart', 'Branche', 'Betriebsart', 'Betreuung seit', 'Betreuungstatus', 'Klassifikation', 'Firmengröße', 'Jahresumsatz', 'Eigentümer', 'Priorität', 'Zahlungsart', 'Rechnung 10 Tage', 'Persönliche Informationen', 'Telefon', 'Mobil', 'E-Mail', 'Telefax', 'Geburtsdatum', 'Geburtsort', and 'Geburtsortskarte'.

Four numbered callouts (1, 2, 3, 4) are placed over the interface to highlight key features: 1 points to the address table, 2 to the contact history, 3 to the 'Stichwörter' (keywords) field, and 4 to the detailed contact record form.

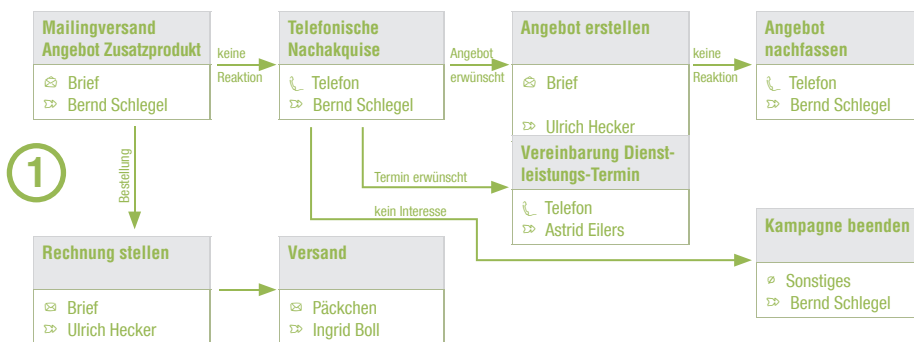
Vertrieb & Kundenservice

Strukturiert, effizient, erfolgreich.

Perfektes Rüstzeug für Vertrieb und Service

Mit cobra verfügen Vertrieb und Service über leicht zu bedienende Funktionen, die tägliche Aufgaben bei Akquise und Sachbearbeitung maßgeblich unterstützen.

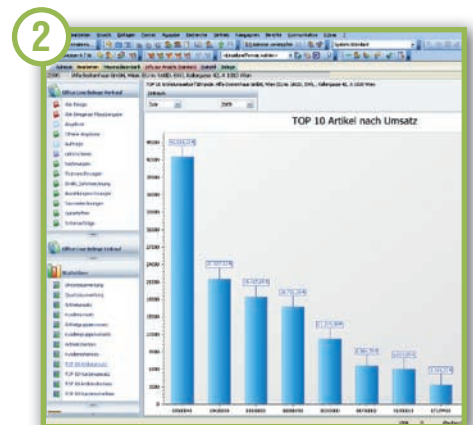
- Transparente Kunden- und Kontaktinformationen
- Perfektes Termin- und Aufgabenmanagement
- Effiziente Bearbeitung von Aufgaben im Team über Workflows
- Direkter Einblick in die Warenwirtschaftsdaten



Perfekte Information:
Beste Voraussetzung für erfolgreiches Cross- und Upselling!

1 Das Kampagnen-Management in cobra stellt interne Abläufe als Workflow dar. Aufgaben werden systematisch verteilt und automatisiert.

2 Die Verbindung zur Warenwirtschaft gibt schnellen Einblick in Belege und Umsatzdaten von einzelnen oder selektierten Kunden.



Termine und Aufgaben im Griff

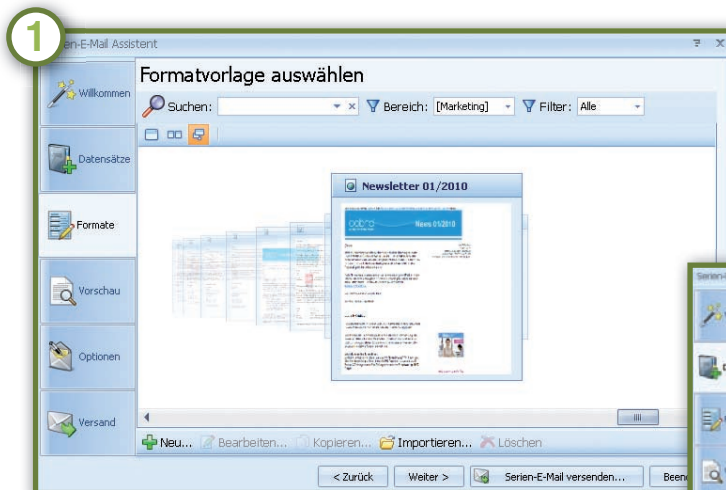
- Der cobra Willkommensbildschirm zeigt Termine, Kundengeburtstage, wichtige Recherchen und zuletzt bearbeitete Adressen direkt bei Programmstart an.
- Mit dem cobra Terminmanager planen Sie Termine und Aufgaben für Einzelpersonen und ganze Gruppen. Über die Verknüpfung von Adressen mit Terminen und Aufgaben kann jeder Mitarbeiter seinen Kollegen diese direkt aus cobra zuweisen. Wahlweise kann auch der MS Outlook als Terminkalender eingebunden oder ein Terminabgleich mit Outlook eingestellt werden.

Die Kundenkorrespondenz läuft nebenbei

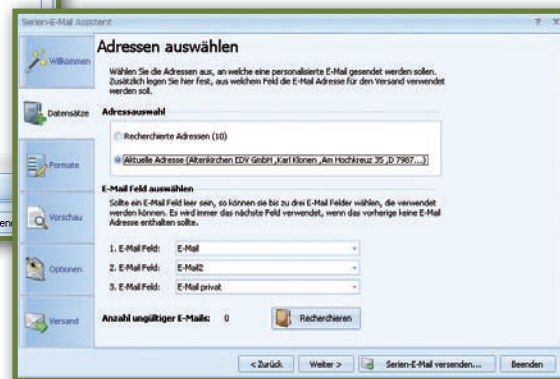
Im Bereich Kommunikation und Korrespondenz sparen Mitarbeiter Zeit und Nerven, denn in cobra werden per Mausklick Telefonate geführt und Dokumente, Briefe und E-Mails im Firmenlayout in Auftrag gegeben. Dasselbe gilt für Listen, Etiketten und Karteikarten.

Zielgerichtetes Marketing, Newsletter & Co

- Mit der cobra Recherche selektieren Sie in kürzester Zeit die richtige Zielgruppe. Denn die Recherche ist über beliebige Kategorien oder Feldinhalte und viele Stufen ohne Programmierkenntnisse möglich. Im Handumdrehen finden Sie beispielsweise alle Adressen, die seit mehreren Monaten keinen Kontakt mehr zu Ihrem Unternehmen hatten. In Kombination mit Kundengruppe und Vertriebsgebiet planen Sie mit dieser Zielgruppe eine passende Aktion.
- Personalisiert, gedruckt oder per E-Mail versendet wird mit dem Serienbrief- und dem Serien-E-Mail-Assistenten mit nur wenigen Klicks. Die Portooptimierung für Deutschland ermöglicht zudem wesentliche Einsparungen bei den Portokosten.



1 Mit dem cobra Serien-E-Mail-Assistenten erstellen Sie E-Mails im HTML- oder Textformat. Spielend versenden Sie z.B. Ihren Newsletter an selektierte Kunden – inklusive detaillierter Rückmeldung über den Versandverlauf.



Automatisierte Kampagnen & Workflows

Workflows helfen Ihren Mitarbeitern auch im Marketing gleiche, wiederkehrende Aufgaben standardisiert und konsequent zu bearbeiten. Über das cobra Kampagnen-Management definieren Sie Abläufe und weisen die daraus entstehenden Aufgaben einzelnen Personen oder Teams gezielt zu. Dabei steigern automatisierte Vorgänge die effiziente Bearbeitung und die lückenlose Datenpflege.

Aktionen auswerten und steuern

Jederzeit stehen Ihnen Informationen über den aktuellen Stand und Erfolg Ihrer Kampagnen zur Verfügung. Aktuelle Durchlaufanalysen, Response-Raten sowie Auswertungen auf Aktivitäten-Ebene sind ebenso abrufbar wie Kosten und Gesamtergebnis der Kampagne. So entscheiden Sie zielgerichtet und planen passende Folgeaktionen. Insgesamt verfügen Sie über alle Instrumente, um Ihr Marketing-Budget sinnvoll einzusetzen.

cobra CRM-Lösungen

Für jede Branche und jeden Anspruch

Noch mehr Leistung für Ihr Kundenmanagement

- Sie legen Wert auf strukturierte **Vertriebsprozesse** mit verlässlichen Prognosen und klarer Erfolgsmessung?
- Ein **Berichtswesen** über alle Informationsbereiche der Datenbank mit grafischen und tabellarischen Auswertungen ist Ihnen wichtig?
- Sie suchen eine passende **mobile Lösung** über Web oder Smartphone für Ihren Außendienst?
- Sie möchten Ihre **Effizienz im Vertrieb** und damit Ihren Umsatz bei gleichen Ressourcen steigern?

Die cobra Produktpalette bietet Lösungen für alle Branchen und Unternehmensgrößen und wächst mit Ihren Ansprüchen ganz einfach mit. Fragen Sie uns nach dem passenden Produkt für Ihr Unternehmen.



Anpassung und Implementierung

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

Schnelle Einführung
und schneller ROI

cobra mit Schnittstellen und Zusatzmodulen erweitern

cobra Geodata	cobra Dubletten-Modul <i>(nur für cobra CRM PLUS/PRO erhältlich)</i>
cobra Geodata bildet Ihre Kunden und Interessenten auf der Landkarte ab, selektiert Adressen in einem bestimmten Umkreis und plant optimale Routen für den Außendienst.	Das Modul findet Dubletten in kürzester Zeit und eignet sich hervorragend zum Zusammenführen von bis zu 10 Dubletten eines Datensatzes. Der Clou daran: Sie führen neben den Adressdaten auch alle Zusatz- und Kontaktdaten und Stichwörter zusammen.
Schnittstellen zu Warenwirtschaftsprogrammen	Schnittstellen zu Dokumentenmanagement und Kommunikationssoftware
Standardisierte Schnittstellen erhältlich für SelectLine, Lexware, microtech (SAP und sage OfficeLine in Verbindung mit cobra CRM PLUS/PRO). Andere Programme können selbstverständlich individuell und mit dem von Ihnen gewünschten Leistungsumfang angebunden werden.	Schnittstellen zu ELO und David von Tobit Software bieten ein Maximum an Effizienz in Marketing und Vertrieb. Denn hier geht cobra eine optimale Verbindung mit moderner Kommunikationssoftware und professioneller Dokumentenarchivierung ein.



cobra Adress PLUS	Vollversion	Aktualitätsgarantie pro Monat und Lizenz
Basislizenz	299,00 Euro	4,70 Euro
Ab 1 Zusatzlizenz pro Lizenz	249,00 Euro	3,90 Euro
Ab 10 Lizenzen pro Lizenz	219,00 Euro	3,40 Euro

Alle Preise verstehen sich zzgl. der derzeit geltenden gesetzlichen Mehrwertsteuer. Mit dem Kauf von cobra Adress PLUS schließen Sie zugleich einen Aktualitätsgarantie-Vertrag ab. Ein laufender Aktualitätsgarantie-Vertrag ist obligatorisch und zur uneingeschränkten Nutzung der Software zwingend erforderlich.

Sparen Sie mit dem cobra Lizenzmodell

Bei cobra müssen Sie nur so viele Lizenzen erwerben, wie Benutzer gleichzeitig im Netzwerk arbeiten sollen. Sie können also beliebig viele Benutzer in der Benutzerverwaltung anlegen, um z. B. mehrere Benutzer an einem Arbeitsplatz zuzulassen.

cobra Schulungsangebot

Nutzen Sie die Möglichkeit, Ihr Wissen rund um cobra CRM-Produkte durch den Besuch einer Schulung zu erweitern. cobra bietet Ihnen in regelmäßigen Abständen offene Schulungen für Anwender, Systemadministratoren oder zu speziellen Themen an. Im Rahmen der cobra Aktualitätsgarantie erhalten Sie auf alle offenen Schulungen bei cobra einen Rabatt von 10%. Termine und weitere Infos unter www.cobra.de

cobra Support

cobra bietet allen registrierten Anwendern im Rahmen der Aktualitätsgarantie 30 Tage ab dem Kaufdatum kostenlose telefonische Unterstützung bei der Installation ihrer neuen Produkte. Danach erhalten Sie von uns während der gesamten Vertragslaufzeit einen kostenfreien telefonischen Grundsupport. Weiterführende Support-Leistungen sichern Sie sich mit einem cobra Supportvertrag.

Anwenderstimmen

„cobra beweist, dass gute Software nicht kompliziert sein muss.“
Dieter Grübner, Heilpraktiker

„Mit meinem Angebot spreche ich nicht die Masse sondern Liebhaber und Kenner von Olivenöl an. Diese Kunden kann ich mit cobra einfach und effizient aber trotzdem persönlich und individuell ansprechen.“

Nicole Pirpamer, Geschäftsführerin Olivella – gutes Olivenöl

Referenzen



Weitere Referenzen unter www.cobra.de

Stand März 2011