# cobra – Software für CRM und Kontaktmanagement

Pressemitteilung

Konstanz, 08. September 2016

# Innovative cobra CRM-Lösungen inklusive Business Intelligence auf der IT & Business

Auf der diesjährigen IT & Business Fachmesse in Stuttgart wird der CRM-Pionier vom 04. – 06. Oktober wieder *Software-Innovationen* vorstellen und einen Ausblick auf die cobra Version 2017 geben. In Halle 1, Stand 1H40 werden die aktuellsten Produkte, neue Schnittstellen und zusätzliche Softwarepakete vorgestellt. Die Kombination aus cobra CRM-Lösungen inklusive Business Intelligence für Arbeitsplatz und mobilen Zugriff per Smartphone und Tablet bringen maßgeschneiderte Verstärkung für Unternehmen jeglicher Größe. Alternativ kann die Kundendatenbank auch auf einem externen Cloud-Server sicher bei cobra gehostet oder gemietet werden.

Das Softwareunternehmen präsentiert auch dieses Jahr wieder neue und weiterentwickelte CRM-Lösungen, die die Arbeit insbesondere in Vertrieb, Marketing und Service erheblich vereinfachen. Eine ständige Erweiterung um zusätzliche Komponenten, die Optimierung vorhandener Tools sowie die Erweiterung der Produktpalette um neue Lösungen bei gleichzeitig gewohnt intuitiver Bedienung sind auch im Hinblick auf die cobra Version 2017 ein festes Ziel des Konstanzer CRM-Anbieters.

Geschäftsführer Jürgen Litz sieht folgende Trends: „Aktuell sehen wir, dass Unternehmen heute immer mehr auf die Integration verschiedener Systeme achten. Denn für eine erfolgreiche Unternehmensführung müssen Informationen aus den unterschiedlichsten Bereichen gemeinsam genutzt aber auch analysiert werden können. Hier kommt dann unser BI-Modul zum Einsatz, mit dem nicht nur CRM-Daten, sondern auch Informationen aus ERP, Webshops, etc. in Form von übersichtlichen Dashboards dargestellt, analysiert und als Grundlage für unternehmerische Entscheidungen herangezogen werden können.“

Mit den cobra CRM-Lösungen lässt sich der gesamte Vertriebsprozess von der Leadgewinnung über die Qualifizierung bis hin zur Auswertung des Vertriebserfolgs u.a. mittels Dashboards übersichtlich darstellen. Natürlich bildet das CRM-System darüber hinaus auch andere relevante Unternehmensprozesse ab und unterstützt das gesamte Beziehungsmanagement eines Unternehmens. Auch Speziallösungen z.B. für das Eventmanagement, den Bildungssektor, Wirtschaftsförderungen oder PR-Agenturen werden auf der Messe vorgestellt.

Ein besonderer Fokus von cobra liegt auf der Optimierung von Datenqualität. Erfahrungen und Fachwissen dazu teilen Key Account Manager Volker Friedmann und Marketingleiterin Petra Bond in ihrem Vortrag „Erfolgsfaktor Datenqualität“ am 05.10. mit dem Publikum. In der Präsentation wird aufgezeigt, wie durch den Einsatz einer professionellen CRM-Lösung die Qualität der eigenen Daten verbessert sowie die Produktivität in Vertrieb, Marketing und Service erhöht werden kann.

## cobra auf der IT & Business 2016

Messe Stuttgart, 04. - 06. Oktober 2016, 70627 Stuttgart

Das cobra-Team finden Sie in Halle 1 am Stand 1H40.

Vortrag „Erfolgsfaktor Datenqualität“, 05.10.16, 13.30 - 14.00 Uhr

Mehr Infos unter: <http://www.messe-stuttgart.de/it-business>

**Kostenlose Eintrittskarten und Terminvereinbarungen unter**: [www.cobra.de/events](http://www.cobra.de/events)

 3.100 Zeichen, Abdruck frei, Beleg erbeten.

Über cobra

Das Konstanzer Softwarehaus cobra ist einer der führenden Anbieter von Lösungen für das Kunden- und Kontaktmanagement. Als Pionier für CRM entwickelt und vertreibt cobra seit 30 Jahren erfolgreich innovative CRM-Lösungen made in Germany. Ob in Vertrieb, Marketing, Service oder Geschäftsleitung: cobra stellt Kundeninformationen abteilungsübergreifend in den Mittelpunkt des unternehmerischen Handelns und unterstützt bei Kundenbetreuung, Kampagnen- und Leadmanagement sowie der Optimierung von Geschäftsprozessen. Auch mobil ist cobra via Smartphone, Tablet oder Laptop im Einsatz. Ein eigenes Hosting-Angebot sowie Mietmodelle bieten maximale Flexibilität.

Im Jahr 2014 gelang cobra als einem der ersten Anbieter für professionelle CRM Software die Verbindung von Business Intelligence mit CRM. Umfangreiche Analysefunktionen, visuell dargestellt in Form von Dashboards mit zeitlicher Komponente und Drill-Downs zeigen Potenziale und Schwachstellen auf. Diese bilden die Grundlage für die Führung und Steuerung von Unternehmen jeder Branche und Größe. Neben einer einfachen und gut verständlichen Bedienung ermöglicht cobra CRM BI über Data Mining auch predictive und prognostic analytics neben den klassischen prescriptive und expost Analysen.

Mit rund 280 Vertriebspartnern in Deutschland, Österreich und der Schweiz berät cobra kleine, mittelständische und große Unternehmen in allen Belangen rund um das Thema CRM. Zu den 18.000 Kunden zählen Unternehmen wie Continental, die Unimog Sparte der Daimler AG, Creditreform oder Ergo direkt.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| PresseinformationenFalko MüllerPresse- und Öffentlichkeitsarbeitcobra GmbHWeberinnenstraße 7D-78467 Konstanzhttp://www.cobra.de | TelefonTelefaxE-Mail | +49 7531 8101 37+49 7531 8101 22Falko.mueller@cobra.de  |

Aktuelle Presseinformationen finden Sie auch unter [**www.cobra.de**](http://www.cobra.de)