# cobra – Software für CRM und Kontaktmanagement

Pressemitteilung

Konstanz/Starnberg, 28. September 2016

### cobra und SC-Networks gehen strategische Kooperation ein

# CRM und E-Mail-Marketing-Automation: neue Schnittstelle für optimale Zielgruppenansprache

Der CRM-Spezialist cobra und die SC-Networks GmbH, Hersteller der E-Mail-Marketing-Automation-Lösung Evalanche, präsentieren eine gemeinsame Komplettlösung – made in Germany – für eine effiziente Leadgenerierung dank softwaregestützter Datenverwaltung. Über die neu geschaffene Schnittstelle lassen sich Kontakte im CRM-System verwalten und anschließend in Evalanche nutzen. Unternehmen können dadurch ihre Inhalte für die gewünschten Zielgruppen gezielt anpassen, jeden Empfänger mit individuell auf ihn zugeschnittenen Informationen ansprechen und diese Inhalte automatisiert versenden.

Für eine erfolgreiche Unternehmensführung müssen sich Informationen aus den unterschiedlichsten Bereichen zusammenführen und analysieren lassen. Zum einen sollten den Mitarbeitern alle relevanten Informationen zur Kontaktperson zur Verfügung stehen. Zum anderen ist es wichtig, dass die unterschiedlichen Zielgruppen ausschließlich für sie passende Informationen erhalten.

„Dank der Partnerschaft mit SC-Networks ermöglichen wir den Nutzern unserer CRM-Lösung in Marketing, Vertrieb und Service eine noch individuellere Zielgruppenansprache: im Bereich Leadmanagement genauso wie in der Bestandskundenkommunikation per Newsletter oder E-Mail-Mailing“, erklärt Jürgen Litz, Geschäftsführer der cobra GmbH.

Zielgruppen dauerhaft mit relevanten Inhalten versorgen zu können, verschafft Unternehmen einen erheblichen Vorteil im ständigen Bestreben, neue Kunden zu gewinnen und bestehende zu binden. Während cobra CRM für eine effiziente Datenhaltung und -nutzung sorgt, ermöglicht die E-Mail-Marketing-Automation-Lösung Evalanche die Aufnahme neuer Lead- und Kundeninformationen sowie die automatisierte und passgenaue Zielgruppenansprache auf Basis der CRM-Daten. Damit bieten die beiden deutschen Hersteller eine zuverlässige Komplettlösung, mit der sich der Leadmanagement-Prozess sowie die effiziente Kontaktverwaltung weiter professionalisieren lassen.

*„*Durch die Verknüpfung der cobra CRM-Lösung mit unserer E-Mail-Marketing-Automation- und Leadmanagement-Lösung profitieren Anwender von spürbaren Synergieeffekten. In einer ausgeklügelten Software gebündelt, realisieren speziell mittelständischen Unternehmen und Agenturen in Deutschland, Österreich und der Schweiz mit diesem System ein noch erfolgreicheres Leadmanagement“, erläutert Martin Philipp, Geschäftsführer der SC-Networks GmbH.

2.500 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)

Über SC-Networks und Evalanche

Die SC-Networks GmbH mit Sitz in Starnberg, Hersteller der E-Mail-Marketing-Automation-Lösung Evalanche, wurde 1999 gegründet und unterhält je eine Vertretung in der Schweiz und Österreich. Evalanche ist eine der modernsten webbasierten E-Mail-Marketing-Automation-Lösungen auf dem europäischen Markt. Evalanche wurde speziell für Agenturen und Marketing-Abteilungen größerer Unternehmen entwickelt und bietet eine Vielzahl von Marketing-Automation-Funktionalitäten für ein wirkungsvolles Lead Management. Evalanche wird in einem TÜV-zertifizierten Rechenzentrum in Deutschland gehostet und ist selbst seit 2011 in den Bereichen Funktionalität und Datensicherheit vom TÜV Süd zertifiziert. 2015 wurde SC-Networks vom TÜV Hessen nach ISO/IEC 27001zertifiziert. Mehr als 2.000 Unternehmen setzen Evalanche international ein. Dazu zählen namhafte Firmen und Organisationen wie Avery Zweckform, Deutsche Messe, Hansgrohe, KUKA Roboter, KYOCERA Document Solutions , ÖKO-TEST, swissMilk, SWR, UNIQA Versicherungen sowie etliche Tourismusregionen, mehrere Hundert Hotels und über 250 Top-Agenturen.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| PresseinformationenMartin Philipp  SC-Networks GmbHEnzianstr. 2D-82319 Starnberghttp://www.sc-networks.com | TelefonTelefaxE-Mail | +49 (0) 8151/555-160+49 40 638 09 29philipp@sc-networks.com  |