



cobra[®]
Adress PLUS

Kunden- und Kontaktmanagement mit Erfolgsgarantie



Ihr perfekter CRM-Start

Einlegen, ansehen und testen.

1 Einlegen und starten

Bitte starten Sie nach dem Einlegen der DVD die Datei cobra-Demo.exe, um mit der Anwendung zu beginnen.

2 cobra Produktfilm ansehen

Der cobra Produktfilm gibt Ihnen eine komfortable Schnellübersicht über Vorteile, Einsatzbereiche und Funktionsumfang der cobra Produkte.

3 Demoversion installieren

Wählen Sie die Schaltfläche „Demoversion“ und bestätigen Sie die automatische Installation. Es erfolgt eine reine Einzelplatzinstallation von cobra Adress PLUS mit vollem Funktionsumfang. Die Nutzungsbeschränkung beträgt 30 Tage. Gerne erstellen wir Ihnen auf Anfrage Testlizenzen für den Netzwerkbetrieb.



Hier fehlt Ihre Demo-DVD?

Einfach anfordern unter
info@cobraag.ch

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.

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. Professionelle Dokumentenmanagement-Systeme können ebenfalls angebunden werden.

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 Geräterlisten, 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.

Einfach perfekt organisiert.

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 Ansicht „Bearbeiten“ enthält die Details zur Adresse. Dazu gehören auch Bild, Notizen, und Zusatzinformationen für Vertrieb und Marketing.

The image displays two screenshots of the cobra CRM software interface. The left screenshot shows the 'Adresstabelle' (Address Table) with columns for Name, PLZ, Ort, and Notizen. A 'Kontakthistorie' (Contact History) table is visible at the bottom, listing documents and dates. The right screenshot shows the 'Bearbeiten' (Edit) view for a contact, displaying personal data, contact information, and a 'Stichwörter' (Keywords) section. A 'Personen' (Persons) section with a photo is also visible.

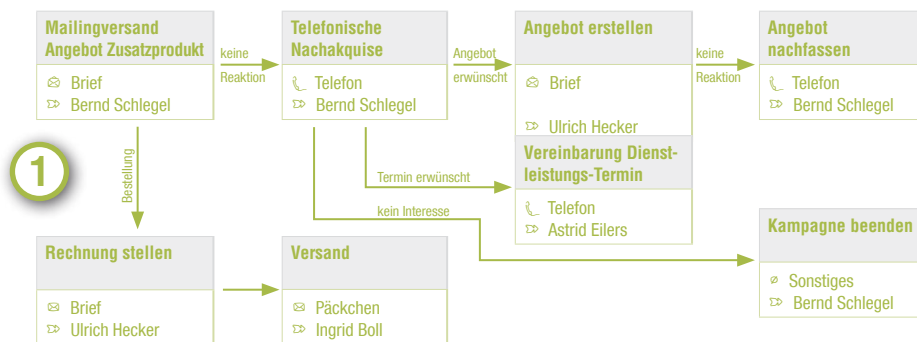
Vertrieb & Kundenservice

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.

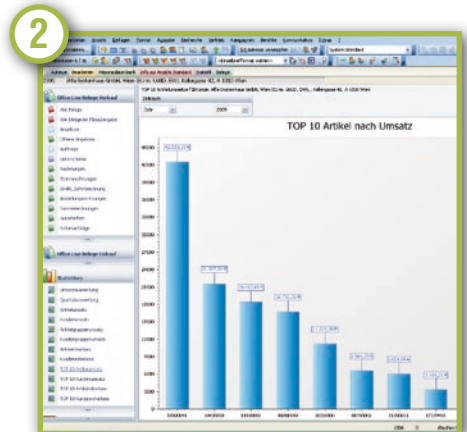
- Transparente Kunden- und Kontaktinformationen
- Perfektes Termin- und Aufgabenmanagement
- Effiziente Bearbeitung von Aufgaben im Team über Workflows
- Direkter Einblick in die Warenwirtschaftsdaten



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 und Kontakten mit Terminen und Aufgaben kann jeder Mitarbeiter seinen Kollegen diese direkt aus cobra zuweisen. Wahlweise kann auch MS Outlook als Terminkalender eingebunden oder ein Terminabgleich mit Outlook eingestellt werden.

Die Kundenkorrespondenz läuft nebenbei

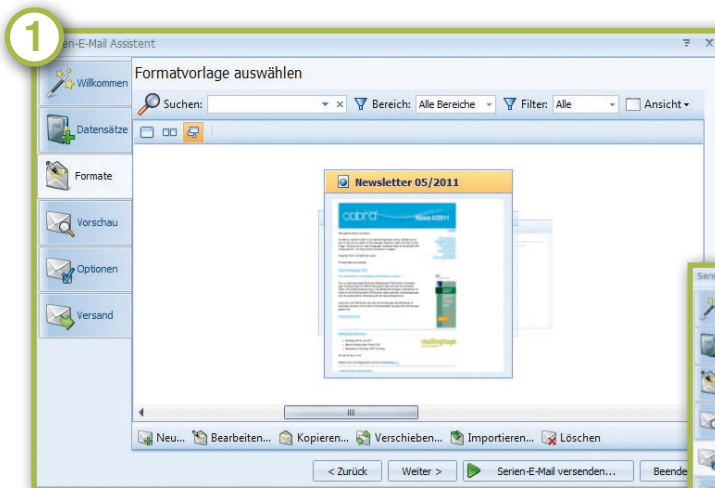
Im Bereich Kommunikation und Korrespondenz sparen Mitarbeiter Zeit und Nerven, denn in cobra werden per Mausklick Telefonate geführt und Dokumente, Briefe und E-Mails im Firmenlayout in Auftrag gegeben. Dasselbe gilt für Listen, Etiketten und Karteikarten.

Marketing

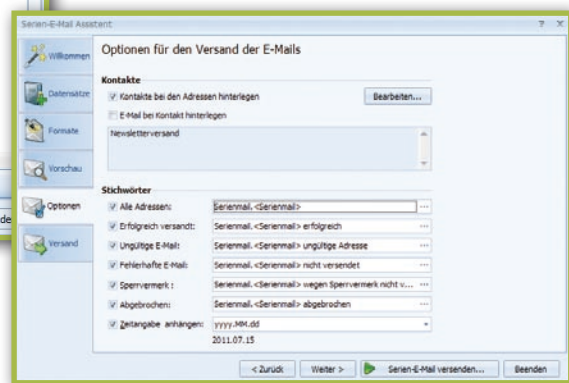
Zielgerichtet, automatisiert, verlässlich.

Zielgerichtetes Marketing, Newsletter und 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. Warnhinweise und Sperrvermerke für E-Mail, Brief- oder Telefon-Kontakt sichern Ihre Marketing-Aktivitäten auch auf rechtlicher Seite ab.



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 und 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, z.B. bei der Organisation einer Veranstaltung, einzelnen Personen 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

Schnittstellen zu Warenwirtschaftsprogrammen	Schnittstellen zu Dokumentenmanagement-Systemen
Standardisierte Schnittstellen sind 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.	Schaffen Sie unternehmensweite Effizienz und Transparenz durch die Anbindung professioneller DMS-Systeme. Derzeit sind Schnittstellen zu folgenden Produkten erhältlich: <ul style="list-style-type: none">■ ELO■ Inoxision■ Starke■ docuware
Zusatzmodule und Schnittstellen zu weiteren Produkten	cobra Dubletten-Modul (nur für cobra CRM PLUS/PRO erhältlich)
Erweitern Sie Ihr cobra gezielt mit Zusatzfunktionen der Produkte: <ul style="list-style-type: none">■ cobra Geodata■ astendo EventManager■ Tobit David■ CardScan■ SMS-Ware	Das Modul findet Dubletten in kürzester Zeit und eignet sich hervorragend zum Zusammenführen von bis zu 10 Dubletten zu einem Datensatz. Der Clou daran: Sie führen neben den Adressdaten auch alle Zusatz- und Kontaktdaten sowie Stichwörter zusammen.



cobra Adress PLUS	Vollversion	Aktualitätsgarantie pro Jahr und Lizenz
Basislizenz	499,00 CHF	149,70 CHF
Ab 1 Zusatzlizenz	pro Lizenz 399,00 CHF	119,70 CHF
Ab 10 Lizenzen	pro Lizenz 349,00 CHF	104,70 CHF

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.cobraag.ch.

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.

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 Pirpamer – kostbare Vielfalt

Referenzen



Weitere Referenzen unter www.cobraag.ch

