



Über 30 Jahre Adress- und Kontaktmanagement!

cobra[®] Adress PLUS

Professionelle Software-Lösung für
Bürokommunikation, Marketing und Verkauf.

Einfach mehr erreichen.

cobra® Software-Lösungen

direkt vom Bodensee mit über 30 Jahren Expertise.

Sehr geehrte Leser,

neben guten Produkten und einem perfekter Service ist es beim Aufbau einer Kundenbeziehung heute genauso wichtig, sich auch auf andere Weise vom Wettbewerb abzuheben – z.B. durch passende Informationen zum richtigen Zeitpunkt, zielgerichtetes Marketing und eine persönliche Ansprache. Dazu braucht es ein geeignetes Werkzeug und hier kommt cobra ins Spiel.

Warum sollten Sie sich für cobra Software-Lösungen entscheiden?

Weil unsere Software-Lösungen Sie bei Ihrem erfolgreichen Kundenbeziehungsmanagement unterstützen. Wir sind überzeugt: Stellen Sie den Kunden in den Mittelpunkt Ihres Handelns, wird es Ihnen gelingen, profitable Beziehungen zu pflegen, auszuweiten und Ihren Kundenstamm zu erweitern.

Weil cobra durch enorme Flexibilität besticht. Das heißt, Anpassungen der Oberfläche und der Datenbank an Ihre Bedürfnisse sind ohne Programmieraufwand in kürzester Zeit umsetzbar.

Weil wir von Beginn an die Ideen und Wünsche unserer Kunden und Partner in unserer Software umsetzen. Das Ergebnis sind Lösungen, die Benutzer bei ihrer täglichen Arbeit unterstützen; Anwendungen, die Eigeninitiative und Motivation fördern und die Zusammenarbeit im Team stärken.

Weil wir seit über 30 Jahren erfolgreich Software-Lösungen für Unternehmen jeder Größe und Branche entwickeln und vertreiben. Neben unserem Hauptsitz in Konstanz am Bodensee bieten wir mit rund 280 Vertriebspartnern eine flächendeckende Beratung in Deutschland, Österreich und der Schweiz.

Auf den folgenden Seiten stellen wir Ihnen cobra Adress PLUS 2017 vor. Ein modernes Adress- und Kontaktmanagement für kleinere Unternehmen. Die Anwender schätzen unsere Software, weil sie jeden Tag schneller und einfacher mehr erreichen. Lassen auch Sie sich begeistern!

Es grüßt Sie



Ihre Petra Bond
Marketingleiterin
cobra GmbH



Einfach mehr erreichen.

„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 und bin so immer perfekt für die Beratung vorbereitet.“

Mein persönliches Highlight: Ich kann Kunden und Interessenten nach bestimmten Kriterien ganz spontan selbst selektieren. Damit ist die Akquise viel effizienter.“



... im Vertrieb



... im Kundenservice

„Bei meiner Arbeit steht der Servicegedanke an erster Stelle. Mit cobra kann ich Kunden und Interessenten schnell und flexibel weiterhelfen, weil alle Informationen, auch aus anderen Abteilungen, immer aktuell verfügbar sind. Hier arbeitet jeder Hand in Hand. Das merken unsere Kunden und sind begeistert.“

Was ich besonders schätze: Die angebundene Telefonie mit Anruferkennung und Wählfunktion.“

„Ich übernehme für Kollegen im Vertrieb die Schreibarbeiten, viele organisatorische Dinge und die Terminkoordination. Durch perfekte Vertrags- und Briefvorlagen, die zentrale Termin- und Aufgabenplanung und die klaren Abläufe im Team läuft das alles reibungslos.“

Einfach spitze: Das schnelle Erfassen von Adressen per Drag&Drop.“



... im Backoffice



... im Marketing

„Mit cobra gehen mir Marketingaktionen ganz einfach von der Hand. Ich selektiere die genaue Zielgruppe im Handumdrehen und nutze dann die cobra Funktionen für personalisierte E-Mails, tolle HTML-Newsletter und portooptimierte Serienbriefe.“

Wichtig für mich: Die detaillierte Rückmeldung über den Versandverlauf von Serien-E-Mails. Einfach klasse!“

Das A und O: Die perfekte Basis!

| | | |
|---|------------------------|--------------------------|
| Kaiserstühler AG | Mustergasse 12 | 12784 Musterstadt |
| Veilchen AG | Veilchenweg 99 | 17884 Musterdorf |
| Mustermann AG | Musterstraße 12 | 12783 Musterstadt |
| Mustermann AG Herr Willi Wilbert Geschäftsführer Musterstraße 12 78467 Musterstadt | | |
| Telefon: 07531 8101-0 Telefax: 07531 8101-22 E-Mail: w.wilbert@mustermann.de www.mustermann.de | | |
| Sehr geehrter Herr Wilbert, : : | | |
| A-Kunde | | |

Zentrale Adress- und Kontaktdaten

Sie haben einen Datenbestand. Zentral, strukturiert und übersichtlich – für Kunden, Interessenten, Lieferanten und Partner; für Privatkunden oder Firmenstrukturen. Sie erfassen Informationen schnell und fehlerfrei durch zahlreiche Eingabehilfen und Auswahllisten. Sie finden, was Sie suchen – mit umfangreichen Such- und Recherchefunktionen über alle Inhalte.



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.



| Art | Datum | Person | Bemerkung | Dokument |
|-----|----------|--------|-------------|----------|
| | 01.11.16 | Tom | Nachakquise | |
| | 23.10.16 | Max | Angebot | |
| | 20.09.16 | Lena | Newsletter | |
| | 01.09.16 | Erika | Beschwerde | |

Lückenlose Kundenhistorie

Telefonate, Briefe, Gespräche, E-Mails und Faxe – die komplette Kundenhistorie 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.





Stark im Team.

Flexibilität und Sicherheit

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



Termine, Aufgaben und Ressourcen im Team verwalten

Sie organisieren mit cobra eigene Termine oder auch für Teams, Gruppen oder 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 verknüpft werden. Die Zusammenarbeit mit Outlook funktioniert ebenfalls reibungslos.

Transparenz bei Verträgen, Gerätelisten, Fuhrpark und mehr

Je mehr Sie über Ihre Kunden wissen, umso 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. Alles in cobra. Die Möglichkeiten sind vielfältig. Sie setzen einfach Ihre Wünsche individuell um.



Verlässliche 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 Ihrem Vertrieb das zielgerichtete Cross- und Upselling.

Zielgerichtet werben. Erfolgreich verkaufen.

Adressen klassifizieren und selektieren – Chancen erkennen

In cobra gruppieren und klassifizieren Sie Ihre Adressen. Sie vergeben Stichwörter, erstellen individuelle Datenfelder und definieren Kundengruppen. Ad hoc selektieren Sie die richtige Zielgruppe ganz ohne Programmierkenntnisse. So finden Sie beispielsweise alle Adressen, die seit mehreren Monaten keinen Kontakt mehr zu Ihrem Unternehmen hatten. In Kombination mit Kundengruppe und Vertriebsgebiet handeln Sie zielgerichtet und effizient. Sie nutzen Chancen und Potenziale.

Werbebriefe, E-Mails und Newsletter – individuell, persönlich, direkt

Smarte Assistenten für Serienbriefe und E-Mails, viele Vorlagen und die nahtlose Verbindung zu Microsoft Office bringen Flexibilität in Ihr Direktmarketing. Personalisiert, gedruckt oder per E-Mail versendet wird mit wenigen Klicks. Warnhinweise und Sperrvermerke für E-Mail-, Brief- oder Telefonkontakte sichern Sie auf rechtlicher Seite ab. Die Portooptimierung für Deutschland ermöglicht zusätzliche Einsparungen bei den Portokosten.

Leads verfolgen und Aktionen konsequent bearbeiten

Mit cobra definieren Sie wiederkehrende Abläufe und weisen die daraus resultierenden Aufgaben einzelnen Personen oder Teams zu. Das systematisiert insbesondere die Leadverfolgung. Aber auch bei Marketingaktionen, Veranstaltungen und vielem mehr sorgen cobra Workflows für eine effiziente und lückenlose Bearbeitung im gesamten Unternehmen.

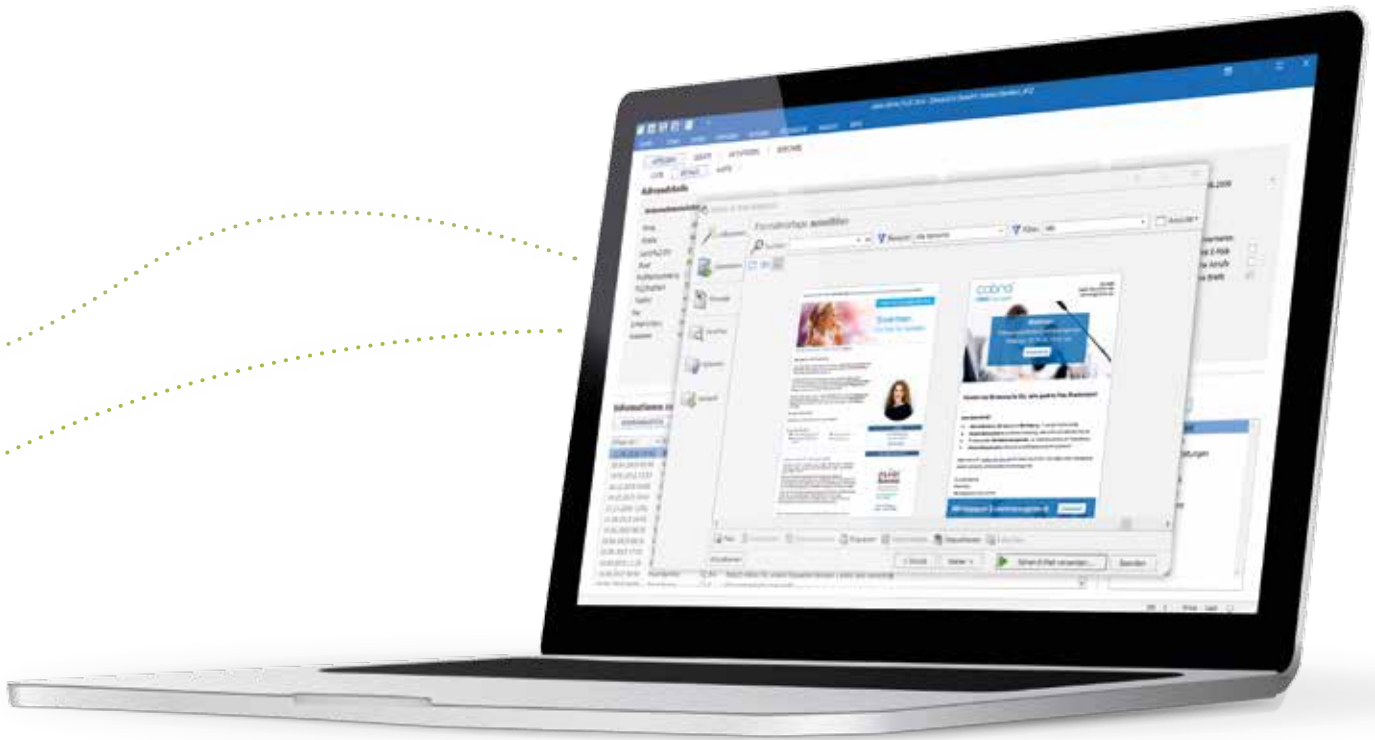


cobra® CRM Lösungen

Mehr Vertriebs-Power
Mobile Lösungen
Auswertungen & Business Intelligence

Die cobra Produktpalette bietet professionelle CRM-Lösungen für alle Branchen und Unternehmensgrößen. Gerne beraten wir Sie individuell und gestalten gemeinsam mit Ihnen Ihr CRM-Projekt.

Sprechen Sie uns an!



Schnittstellen:

microtech • Lexware • SelectLine
sage • CardScan • ELO • Tobit
INOXISION • DocuWare
lobodms • d.velop • windream



Weitere Zusatzmodule und Schnittstellen
unter www.adress-plus.cobra.de

Kostenlose Testversion

Sie möchten cobra Adress PLUS kostenlos testen?
Hier können Sie die 30-Tage-Testversion anfordern:
www.adress-plus.cobra.de

Kontakt

cobra Kundenberatung
kundenberatung@cobra.de
Telefon 07531 8101-66

Erfolgreich mit cobra Adress PLUS:

ERGO Direkt



**motor
presse
stuttgart**



Stadt Deggendorf



Stiftung
Preußischer Kulturbesitz

step one



Südwestdeutsche Philharmonie Konstanz

Weitere Referenzen unter www.adress-plus.cobra.de

Stand: November 2016

cobra[®]
computer's brainware

cobra GmbH
Weberinnenstraße 7
D-78467 Konstanz
Telefon +49 7531 8101-0
Telefax +49 7531 8101-22
info@cobra.de
www.cobra.de

cobra AG
Bahnstrasse 1
CH-8274 Tägerwilen
Telefon +41 71 666 80 40
Telefax +41 71 666 80 42
info@cobraag.ch
www.cobraag.ch