|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| cobra – Software für CRM und KontaktmanagementPressemitteilung Konstanz, 19. Februar 2015cobra auf mehreren Messen im FrühjahrStark in allen Unternehmensbereichen*Das Konstanzer Softwareunternehmen cobra wird seine CRM-Lösungen sowohl auf der Sales Marketing Messe in München am 26. Februar als auch auf dem Mittelständischen UnternehmerTAG Ulm am 12. März 2015 vorstellen.*Im Rahmen der Sales Marketing Messe am 26. Feburar in München wird die cobra GmbH ihre CRM-Lösungen live präsentieren. In Halle 3 Stand E05 kann direkt vor Ort ein Einblick gewonnen werden, wie cobra die Arbeit u.a. im Marketing effizienter gestaltet. Denn die CRM-Lösung erlaubt eine Selektion der Adressdaten über mehrere Stufen ohne Programmierkenntnisse, um auch die Botschaft tatsächlich an die entsprechende Zielgruppe zu versenden. Die Mailings lassen sich kinderleicht gestalten und versenden sowie als Vorlagen speichern oder anderen Mitarbeitern zur Verfügung stellen. Daneben bietet der cobra EventManager nützliche Optionen rund um das Thema Veranstaltungsmanagement. So erlaubt er, die Planung professionell anzugehen, da die Vor- und Nachbereitung insbesondere in den Bereichen Kontaktaufnahme, An- und Abmeldemanagement sowie Erfolgsauswertung tatkräftig unterstützt wird.Auch auf dem Mittelständischen UnternehmerTAG in Ulm am 12. März wird cobra vertreten sein. In der Donauhalle auf der Messe Ulm, Stand 82 wird der CRM-Spezialist über die Möglichkeiten der Prozessoptimierung durch cobra Lösungen informieren. Denn cobra bietet neben einem integrierten Vertriebsmodul inklusive Reporting, über das Leads individuell betreut werden können, auch ein Effizienzmodul. Dieses ermittelt, welcher Kunde zu welchem Zeitpunkt das höchste Kaufpotenzial aufweist. Daneben ermöglichen automatisierte Workflows dem Service z.B. alle Anfragen zu verwalten, Statusmeldungen zu versenden und Problemfälle im Team zu bearbeiten. Die Analyse mittels Business Intelligence erlaubt darüber hinaus detailliertere Erkenntnisse des Unternehmenserfolges. Welches Produkt verkaufte sich in welchem Zeitraum besonders gut oder welches Quartal war besonders umsatzstark? In Dashboards werden die Ergebnisse übersichtlich dargestellt – so hat das Management eine fundierte Grundlage, auf der die strategische Ausrichtung der Firma erarbeitet werden kann.Eine kostenlose Anmeldung ist über : <http://www.cobra.de/aktuelles/messen-events.html> möglich.2.300 Zeichen, Abdruck frei, Beleg erbeten.Über cobraDas 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. Umfangreiche Analysefunktionen zeigen Potenziale auf und bilden die Grundlage für strategische Entscheidungen sowie optimierte Geschäftsprozesse. Auch mobil ist cobra via Smartphone, Tablet oder Laptop im Einsatz.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.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| PresseinformationenLisa HaßlerPresse- und Öffentlichkeitsarbeitcobra GmbHWeberinnenstraße 7D-78467 Konstanzhttp://www.cobra.de | TelefonTelefaxE-Mail | +49 7531 8101 37+49 7531 8101 22lisa.hassler@cobra.de |

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