# cobra – Software für CRM und Kontaktmanagement

Pressemitteilung

Konstanz, 09. Mai 2016

# cobra für Start-ups als verlässlicher Grundstein im Kundenmanagement

*In den Kundendatenbanken deutscher Unternehmer ist schlechte Datenqualität oft an der Tagesordnung, wie auch aktuelle Studienergebnisse zum Thema Adressmanagement belegen. cobra legt daher besonderen Wert darauf, schon Existenzgründer durch passende Angebote zu unterstützen. Denn von Anfang an ist eine konsequente und fehlerfreie Datenpflege Pflicht, um tollen Kundenservice zu gewährleisten. Gerade junge Unternehmen sind daher gut beraten, frühzeitig Kundeninformationen zu sammeln und effizient mit Interessenten und Kunden zu kommunizieren. Die Kombination aus cobra CRM-Lösungen für Arbeitsplatz und mobilen Zugriff per Smartphone und Tablet bringen maßgeschneiderte Verstärkung für Jungunternehmer. Alternativ kann die Kundendatenbank auch auf einem externen Cloud-Server sicher bei cobra gehostet werden.*

Die Qualitätsunterschiede verschiedener Produkte in einem Marktsegment werden zunehmend geringer. Deswegen fällt dem Faktor Service eine stärker werdende Gewichtung zu. Der Kontakt zum Kunden kann hier persönlich, am Telefon oder durch eine geschriebene Information erfolgen. Existenzgründer können hier bei den Konsumenten punkten, indem sie sich mehr Zeit für Kunden nehmen und diese intensiver betreuen als die Konkurrenz. Hierdurch entsteht die Chance, Kunden durch eine qualifizierte Betreuung schon frühzeitig an das noch junge Unternehmen zu binden. Eine gepflegte Adressdatenbank ist zentrale Voraussetzung für einen kontinuierlichen und erfolgreichen Kundendialog.

Die [aktuellen Studienergebnisse](https://www.deutschepost.de/content/dam/dpag/images/D_d/DDP/Downloads/studien/2016_Studie_Adress_Report.pdf) der Deutschen Post zum Thema Adressmanagement zeigen jedoch deutlich, dass in punkto Datenqualität bei den meisten Unternehmen noch großer Nachholbedarf besteht. So ist im Schnitt jede fünfte Adresse fehlerhaft. Besonders oft finden sich Fehler in Anrede, Straßen- sowie Ortsnamen. Erreicht ein Brief gar nicht erst sein Ziel oder wird aus Unachtsamkeit im Mailing aus einem Herrn eine Frau, so ist es schon am Anfang mit dem Kundenvertrauen schnell vorbei.

Neben der professionellen Verwaltung der Adressdaten bietet die CRM-Software von cobra den Existenzgründern weitere nützliche Funktionen, die eine umfassende Kundenbetreuung ermöglichen. So lassen sich Vertriebsprojekte anlegen, die helfen, den Überblick über ein Kundenprojekt zu behalten. Sämtliche Kontakte mit dem Kunden lassen sich nachvollziehen, auch wenn mehrere Kollegen im Unternehmen oder vielleicht freiberufliche Mitarbeiter mit dem Kunden gesprochen haben. Gerade für Start-ups ist zielgerichtetes Marketing essentiell. Neben Social Media Marketing kommt hier dem E-Mail-Marketing nach wie vor eine wichtige Rolle zu. cobra hilft dabei, Informationen durch passende Verteiler zielgruppengenau zu versenden – so erhält jeder genau die Nachrichten, die ihn interessieren und wird nicht mit zu vielen nicht relevanten News versorgt. Dafür hält cobra eine eigene Serien-E-Mail-Funktion bereit, über die direkt aus der Kundenmanagement-Lösung individualisierte E-Mails versendet werden können.

Gerade neue Unternehmen investieren noch nicht in IT-Infrastruktur oder arbeiten an verteilten Standorten. Eine perfekte Lösung bietet dafür die cobra PrivateCloud. Gegen einen monatlichen Hostingpreis wird die CRM-Lösung sicher auf einem cobra Server in Deutschland betrieben. Die Software läuft weiterhin auf der vertrauten Windows-Oberfläche und der Zugriff erfolgt von jedem beliebigen Ort aus. Die Profis kümmern sich außerdem um eine sichere Umgebung und erledigen regelmäßige Daten-Backups. Zusätzlich kann die Cloud gegen einen geringen Aufpreis mit Microsoft Office erweitert werden.

Zum Einstieg bietet cobra jungen Unternehmern bei cobra Adress PLUS eine Lizenz für einmalig € 329,- netto inkl. 2 Jahre Aktualitätsgarantie an. Noch mehr Leistung erhalten Start-ups mit cobra CRM PLUS, welches pro Lizenz für einmalig € 499,- netto zzgl. Aktualitätsgarantie erhältlich ist.

Weitere Informationen für Existenzgründer unter <http://www.cobra.de/existenzgruender.html> oder [vertrieb@cobra.de](http://beta.newsmailservice.de/vertrieb%40cobra.de).

3.750 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. 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. Die mobilen Zugriffsmöglichkeiten sind im Rahmen der cobra Aktualitätsgarantie bereits inklusive. Ein eigenes Hosting-Angebot sowie Mietmodelle bieten maximale Flexibilität.

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)