

Zielgruppen erschließen und neue Kunden gewinnen direkt in cobra CRM

Neukunden-Akquise leicht gemacht

Konstanz, 7. März 2019 – Keine Frage: Neukunden-Akquise ist anstrengend. Ohne eine Top-Vorbereitung geht da gar nichts. Doch wie soll man neue Märkte erschließen und gar neue Kunden gewinnen, wenn die bekannten Zielmärkte abgegrast sind, sich auf Messen partout keine neuen Leads mehr generieren lassen und sich keine weiteren Networking-Plattformen mehr bieten? Das neue Firmendatenportal cobra-OptiServer des Konstanzer CRM-Software-Herstellers cobra bietet jetzt exakt für die Neukundengenerierung eine effiziente Lösung an und ist ab sofort verfügbar.

Für die meisten Vertriebler und Marketing-Experten ist sie die größte Herausforderung im Job: die Kunden-Akquise respektive die Gewinnung von Neukunden. Bei vielen – auch großen – Unternehmen liegen in diesem Bereich teils enorme Potenziale brach, die genutzt werden sollten, will ein Unternehmen sein Geschäft erhalten oder gar ausbauen. Wie Harvard Business Review berichtete, verliert ein durchschnittliches Unternehmen ohne Neukunden-Akquise pro Jahr sogar etwa 15% bis 35% seiner Kunden – für viele Firmen eine nur schwer verkraftbare Einbuße.

Die erste Hürde bei der Neukunden-Akquise bildet oft die schlicht fehlende Kenntnis über geeignete Unternehmen, die angesprochen werden könnten. Hier kommt das Firmendatenportal cobra-OptiServer für cobra CRM ins Spiel: Es verfügt über Einträge von 5 Mio. Unternehmen mit allen erforderlichen Kontaktinformationen wie Adresse, Telefonnummer, Website, E-Mail usw. Die Daten entstammen den zuverlässigsten Quellen, wie etwa dem Handelsregister. Alle Daten werden auf Basis der aus der DSGVO resultierenden Anforderungen erhoben.

Suchkriterien für die Firmen-Recherche sind beispielsweise Branchen oder Tätigkeitsschwerpunkte von Unternehmen, spezifische Schlüssel- oder Schlagworte, Standorte/Umkreise, Gesellschaftsformen, Umsatzklassen und viele weitere mehr. Die Überarbeitung aller dem Portal zugrunde liegenden Informationen und Daten im Monatsrhythmus stellt sicher, dass stets auch wirklich aktuelle Daten zur Verfügung stehen.

Korrektter Kontakt sichert Erfolg

Nicht mehr als eine Binsenweisheit: Je mehr Informationen über ihn und sein Unternehmen vorhanden sind, umso besser gelingt die Ansprache eines potentiellen Neukunden. Viele gute Erstkontakte zu einem Unternehmen scheitern jedoch häufig bereits daran, dass schlichtweg nicht der geeignete Ansprechpartner identifiziert wurde. OptiServer für cobra CRM verfügt über die Namen von mehr als 7 Mio. Entscheidern der Wirtschaft. Diese können beispielsweise nach ihren Funktionen ermittelt werden. So landet die erste Kontaktaufnahme mit dem vielleicht neuen Kunden direkt bei der im Wortsinn richtigen Adresse. Der Grundstein für eine gute Kommunikation mit einem möglicherweise vielversprechenden neuen Kunden ist gelegt.

Das neue Firmendatenportal cobra OptiServer wird nahtlos in cobra CRM integriert und ist sofort einsatzbereit. Für seine Nutzung stehen verschiedene Lizenz-Modelle zur Verfügung. Eine 14tägige Testlizenz ist anforderbar via www.cobra.de/optiserver.

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 über 30 Jahren innovative CRM Lösungen made in Germany. Schneller erfolgreich in Vertrieb, Marketing, Service oder in der 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. Als Vorreiter der Branche gehört *cobra* zu den ersten Anbietern, die Datenschutzmanagement und CRM vereinen. Somit werden Unternehmen bei der Einhaltung der strengen Anforderungen der EU-Datenschutz-Grundverordnung komfortabel unterstützt. In diesem Zusammenhang fordert *cobra* Unternehmen auf, die Anforderungen der DSGVO als Chance für eine zielgerichtete Kommunikation mit Kunden und Interessenten im rechtskonformen Rahmen wahrzunehmen.

Mit rund 250 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, Europa-Park oder Ergo direkt.

www.cobra.de

Presseinformationen:

Petra Bond
Marketingleiterin
cobra GmbH
Weberinnenstraße 7
D-78467 Konstanz

E-Mail: Presse@cobra.de
Telefon: +49 7531 8101 14
Telefax: +49 7531 8101 22

Diese und weitere Pressemitteilungen finden Sie auch unter www.cobra.de.