

cobra® Anwenderbericht

DataSquare GmbH & Co.KG

Die DataSquare GmbH & Co. KG bietet an den Standorten Hamburg, Wolfsburg und Pforzheim Beratung und Lösungen rund um elektronische Unternehmensdaten an. Die Leistungen des Unternehmens reichen von kompakten Systemen für kleine und mittelständische Unternehmen bis hin zu komplexen Komplettlösungen, auch für DAX und Dow Jones notierte Konzerne.



Anforderungen

In 2008 stellte man auch im eigenen Unternehmen Handlungsbedarf in Sachen elektronischer Kundendaten und Informationen fest. Aufgrund von verteilten Standorten hatten sich über die Jahre mehrere Ablagesysteme und Datenbanken für die jeweiligen Kundeninformationen entwickelt. Dies reichte von Excel-Listen über Outlook bis hin zu eigens erstellten Datenbanken. Man wollte diese Kundeninformationen nun zentralisieren und eine einheitliche Systematik für die Speicherung einführen.

Realisierung

Bei der Suche nach einem geeigneten CRM-System kam man mit Fluctus IT, einem cobra Partner aus Hamburg, ins Gespräch. „Relativ schnell war klar, dass cobra genau die Lösung war, nach der wir gesucht hatten“, sagt Ralf Jendral. „Uns war es wichtig, standortübergreifend arbeiten zu können. Die Funktion „Mobiler Benutzer“ in cobra ist dafür ideal. So haben unsere Außendienstmitarbeiter alle Daten jederzeit im Zugriff und können noch vor Ort oder im Homeoffice die Gesprächsinformationen und Anforderungen des Kunden notieren.“ Um die individuellen Kundenpotenziale zu vermerken und darauf basierend später zielgerichtete Marketingaktionen durchzuführen, musste cobra an die Anforderungen von DataSquare angepasst werden. Dabei sollten nicht nur ganz individuelle Informationen erfasst werden können, sondern auch entsprechende Suchkriterien zur

Verfügung stehen. Über frei definierbare Felder und Stichworte konnte das System mit Unterstützung des Hamburger cobra Partners in kürzester Zeit passgenau eingerichtet und genutzt werden.

Zwischen Standard und Individuallösung

Durch die Standardfunktion „Mobiler Benutzer“ von cobra CRM PLUS, die einen automatisierten Datenaustausch zwischen dem Server im Unternehmen und z.B. dem Laptop des Außendienstmitarbeiters ermöglicht, gewinnt das Unternehmen an Flexibilität und spart zudem Zeit für aufwendiges Nacherfassen oder manuelle Abgleichverfahren. Ebenfalls standardmäßig können jeder Adresse in cobra beliebig viele Stichworte zugeordnet werden, um diese entsprechend zu kategorisieren. Diese Stichwortvergabe wurde durch eine Zusatzprogrammierung von Fluctus IT weiter vereinfacht, die auf Knopfdruck alle Adressen im System prüft und deren Stichworte auch in die zugehörigen Nebenadressen, also die Ansprechpartner eines Unternehmens, kopiert. So erzielen oftmals kleine Zusatzprogrammierungen beim Kunden große Wirkung.

Klarer Vorteil für DataSquare

Standortübergreifendes Arbeiten mit einem zentralen Adressenpool. Steigerung der Effizienz des Vertriebs und Marketing. Erreicht mit cobra.

„Ideal für uns: standortübergreifendes Arbeiten mit mobilen Benutzern in cobra“

Ralf Jendral,
Geschäftsführer
DataSquare GmbH

Im Überblick

Anbieter von Lösungen für effizientes Datenmanagement

Eingesetzte Lösung

- cobra CRM PLUS

Nutzung

Vertrieb / Außendienst / Marketing

Betreuender cobra Partner

 Fluctus IT GmbH

Cobra erfolgreich im Einsatz bei:

DataSquare

DataSquare GmbH & Co. KG
Tempowerkring 6
21079 Hamburg
Telefon 040 70 38 87 66-0
hamburg@datasquare.de
www.datasquare.de