

Produkte und Services

Unternehmensweites Beziehungs- und Informationsmanagement

Ob in Vertrieb, Service, Marketing, PR oder Geschäftsleitung: cobra stellt Kundeninformationen aus verschiedensten Bereichen abteilungsübergreifend in den Mittelpunkt des unternehmerischen Handelns und unterstützt die Mitarbeiter bei Kundenbetreuung und -kommunikation, Leadmanagement, Aktionen und Projekten ebenso wie bei strategischen Entscheidungen. Dabei kann die Software genau an die unternehmensspezifischen Anforderungen angepasst werden.

Mit cobra sind alle relevanten Informationen sofort greifbar – Adress- und Kontaktdaten, Branche, Kundenklassifizierung, Kontakthistorie, gekaufte Produkte, Servicefälle oder Seminarbesuche. Auch der gesamte Schriftverkehr sowie die Einbindung sozialer Netzwerke kann über cobra gesteuert und abgelegt werden.

Effizienter Vertrieb, zielgerichtetes Marketing, kundenorientierter Service

Das integrierte Vertriebsmodul begleitet den Anwender von der kontinuierlichen Lead-Verfolgung bis zum erfolgreichen Abschluss eines Vertriebsprojektes.

Marketing- und Vertriebsprofis setzen auf das cobra Kampagnen-Management, um Maßnahmen zu planen und umzusetzen. Die Zielgruppendifinition für erfolgreiche Aktionen wird mit den umfassenden Selektionsmöglichkeiten zum Kinderspiel. Mailings, Newsletterversand und Veranstaltungsmanagement unterstützt cobra CRM mit vielfältigen Leistungen.

Die neueste Lösung cobra CRM BI kombiniert professionelles CRM mit innovativem Business Intelligence in einem Produkt. Damit lassen sich individuelle Dashboards zur Darstellung verschiedenster Auswertungen wie Umsatz- und Verkaufszahlen oder Service-Fällen erstellen. Die integrierten Analysemöglichkeiten machen vorhandenes Wissen zum Kunden transparent und bilden die Basis, um erfolgversprechende Strategien für die Bestandskundenpflege und Neukundengewinnung abzuleiten.

Mobile Lösungen

cobra macht Kundeninformationen mobil: Per Smartphone oder Tablet greifen Außendienstmitarbeiter von unterwegs auf Informationen wie Kundendaten, Verkaufschancen oder Serviceinformationen zu und sind so immer auf dem Laufenden. So können sie wichtige Änderungen direkt in der Datenbank erfassen und beispielsweise ihre Besuchsberichte noch vor Ort im CRM eintragen. Alle Informationen sind am richtigen Ort in der Datenbank und in Echtzeit abrufbar. Alternativ erlaubt cobra Web CRM dem Außendienst, Mitarbeitern in Home Offices oder Filialen über den Webbrowser Zugriff auf Kundeninformationen, Termine und Aufgaben in der zentralen Kundendatenbank.

cobra Service –

kurze Einführungszeiten, schneller ROI

cobra legt neben der Produktqualität auch großen Wert auf umfassende Beratung und kompetenten Support. Deshalb bietet die cobra GmbH professionelle Projektunterstützung bei der Einführung der CRM-Lösung an. Das cobra-Team stimmt die cobra-Lösungen auf die individuellen Anforderungen und Bedürfnisse einzelner Unternehmen ab, übernimmt die Installation, die Einrichtung von Schnittstellen und die Schulung der Mitarbeiter. Daneben stehen für die Vorort-Unterstützung 280 autorisierte cobra-Partner in D/A/CH zur Verfügung.

Kunden

Einer der ersten Kunden war das Goethe-Institut in München, das heute weltweit cobra Produkte einsetzt. Viele Kunden wie Continental, die Unimog Sparte der Daimler AG, E.ON Ruhrgas AG, Creditreform oder Würth sowie viele NPOs vertrauen auf cobra Software.

Integration und Schnittstellen

Über autorisierte Vertriebspartner gewährleistet cobra optimale Integration und Vorort-Betreuung für Kunden. Kooperationen zu Unternehmen wie SelectLine, Lexware, DocuWare, Elo Digital Office, d.velop, Tobit, inxmail oder microtech sorgen für das optimale Zusammenspiel beim Einsatz verschiedener Lösungen.