

cobra Poweruser-Schulung

Schulungssoftware:	cobra CRM PRO 2011
Vorkenntnisse:	Windows-Grundkenntnisse cobra Basiswissen
Geeignet für:	Anwender, die bereits mit cobra arbeiten und ihr Wissen vertiefen möchten.
Kursinhalt:	Die untenstehenden Punkte werden vermittelt. Dabei haben Sie die Möglichkeit, anhand von Arbeitsaufträgen die Themen zu üben.
Seminarunterlagen:	cobra Handbuch „Anwender-Training“ (kein Skript)
Kursdauer:	1 Tag, 09.00 bis 17.00 Uhr inkl. Mittagessen und zwei Kaffeepausen

1. Hierarchie nachträglich bilden

- Adresshierarchie erzeugen
- Hierarchie bilden

2. Massenoperationen

- Adressen zusammenführen
- Feldinhalte ergänzen

3. Nachrichtensystem (Funktion in cobra CRM PRO)

4. Statistik

- Aufbau des Statistikmoduls
- Erstellen einer neuen Statistik mit dem Statistik-Assistenten
- Statistiken nachträglich bearbeiten

5. Vertriebsprojekte und Berichtswesen (Funktion nur in CRM PLUS und CRM PRO)

- Überblick über die Vertriebsprojekte
- Konfiguration der Vertriebsprojekte
- Anlegen eines Vertriebsprojektes
- Verwalten der Vertriebsprojekte
- Aufbau des Berichtswesen
- Standardberichte bearbeiten
- Neue Berichte anlegen

Mittagspause

Kampagnenmanagement

1. Überblick über das Kampagnenmanagement

- Was ist eine Kampagne
- Aufbau einer Kampagne (Aktivität / Reaktion / Folgeaktivität)
- Einzelne Bereiche einer Kampagne
- Einzelne Schritte in einer bestehenden Kampagne
- Beispiel-Kampagne
- Vorteile durch den Einsatz des Kampagnenmanagement

2. Anlegen und Durchführung einer Kampagne

- Abbilden einer Kampagne
- Zuweisen von Folgeaktivitäten
- Zuweisen von Vorgängen auf eine Reaktion
- Zuweisen von Variablen
- Vergabe von Variablenrechten
- Adresse mehrmals in einer Kampagne aufnehmen (nur CRM PLUS und CRM PRO)
- Aktivieren der Kampagne

3. Aktivitätenliste

- Durchführen einer Kampagne
- Aufbau der Aktivitätenliste
- Kampagne-Symboleiste

4. Auswerten einer Kampagne

- Erstellen einer Auswertung

5. Recherche

- Recherchieren in einer Kampagne