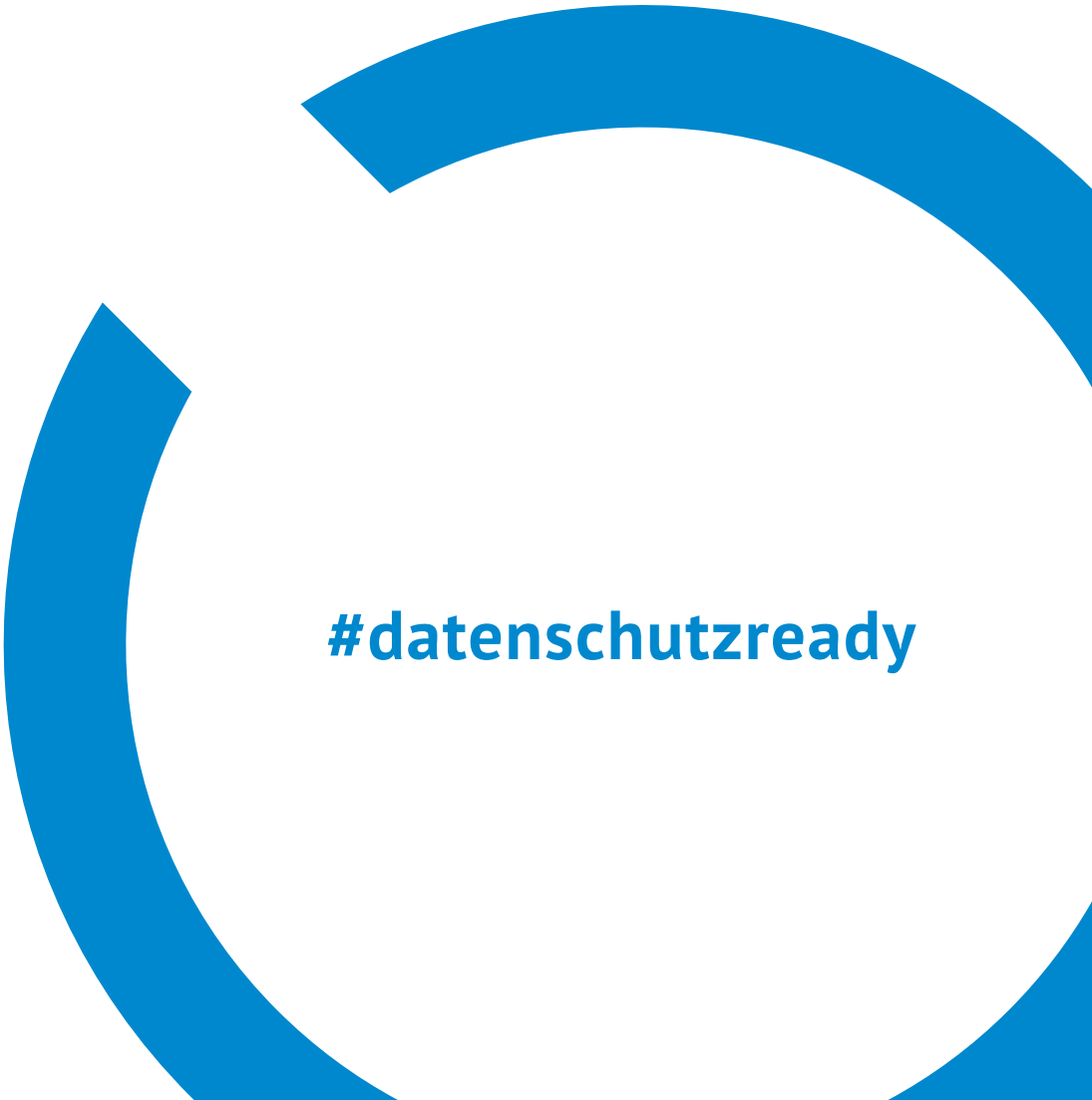
cobra® CRM

schneller erfolgreich

Mehr Erfolg in Vertrieb, Marketing und Service.

Mit cobra Informationen vernetzen, Prozesse optimieren und exzellente Kundenerlebnisse schaffen.





Europas größte Computerzeitschrift
COMPUTER BILD
verleiht cobra CRM die Auszeichnung
„Trusted Solutions 2018“

cobra feiert doppelten Erfolg:

- **Vertrauen: sehr hoch**
- **Weiterempfehlung: sehr hoch**

in der Kategorie Vertriebs- / CRM-Software

cobra CRM/CXM Lösungen

Über 35 Jahre Beratung, Software und Support „made in Germany“

CRM goes CXM – Customer Experience Management mit cobra

Alle relevanten Daten an einem Ort zu verstauen, für alle Abteilungen einsehbar und ebenso einfach abrufbar zu machen, hat das digitale Arbeiten in den letzten Jahren revolutioniert. cobra CRM/CXM unterstützt Unternehmen aller Größen und Branchen genau hier und führt durch moderne und transparente Arbeitsweisen besonders schnell zu greifbaren Effizienzgewinnen.

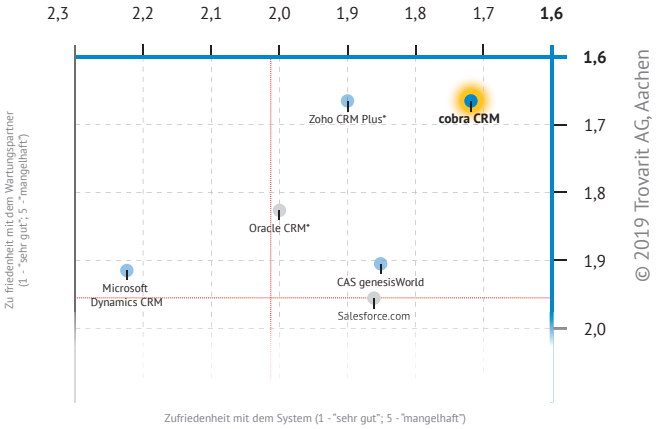
Customer Experience Management (CXM) mit cobra geht nun den nächsten Schritt und erweitert den Wirkungskreis Ihrer CRM-Lösung auf Ihre Customer Journey. Ihre Kommunikation wird schneller, flexibler und serviceorientierter. Sie schaffen „Kundenerlebnisse“, die begeistern und die Kundenbindung stärken. Grundlage dafür sind individualisierte Lösungen, die Touchpoints vernetzen – beispielsweise durch die interaktive Zusammenarbeit mit Ihrer Webseite oder die Anbindung von Kundenportalen.

Durch zahlreiche Schnittstellen zu anderen Softwareanwendungen und den integrierten Connector zum Web wird cobra CRM im Handumdrehen der Schlüssel zu Ihrem erfolgreichen Customer Experience Management.

Das integrierte DSGVO-Leistungspaket unterstützt Anwender zudem bei der Einhaltung der aktuellen Datenschutz-Vorgaben und sichert Unternehmen damit auf rechtlicher Seite ab.

MADE IN GERMANY

Trovarit CRM-Studie



Testsieger.

cobra® CRM

2-fach die Bestnote

1,7

www.cobra.de/trovarit-studie

Geprüfte Software DATENSCHUTZ-ready

Vertrauen schaffen: rechtskonform und bedürfnisorientiert

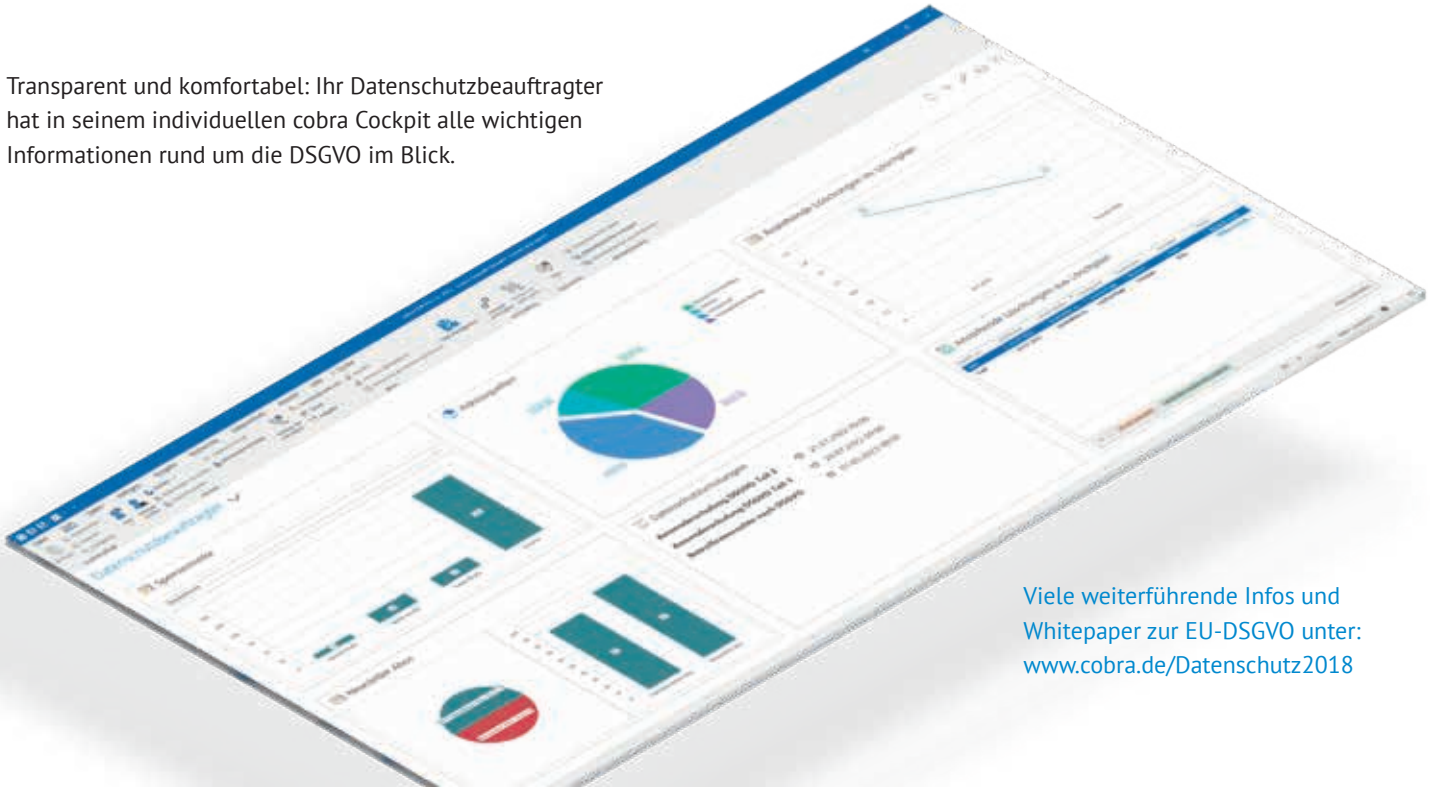
Die Einhaltung der seit 2018 geltenden Europäischen Datenschutzgrundverordnung (EU-DSGVO) ist für Kundinnen und Kunden heute die Grundlage für eine vertrauensvolle Geschäftsbeziehung. Mit unserem Datenschutz-Leistungspaket liefern wir Unternehmen deshalb ein einzigartiges Instrumentarium, das sie im Umgang mit personenbezogenen Daten umfassend unterstützt und gleichzeitig vor ernst zu nehmenden Bußgeldern schützt.

PRIVACY CERTIFICATION
DATENSCHUTZ-ready
by MORGENSTERN

Mit cobra CRM/CXM, der anwaltlich „geprüften Software DATENSCHUTZ-ready“,

- konfigurieren und kennzeichnen Sie personenbezogene Daten,
- erfassen Sie Herkunft, Änderungen und Verwendungszweck von personenbezogenen Daten,
- erledigen Sie Auskunftsanfragen Ihrer Kunden und Interessenten per Knopfdruck,
- nutzen Sie die E-Mail-Blacklist oder Sperrliste, um zu verhindern, dass betroffene Personen unerlaubt kontaktiert oder nach der Löschung erneut im System erfasst werden,
- löschen Sie personenbezogene Daten zeitgesteuert und ggfs. automatisiert über den cobra Löschplan,
- dokumentieren Sie Werbeeinwilligungen und Sperrvermerke,
- benutzen Sie optional cobra WEB PRO als Download-Center oder für Ihre Newsletter-Aboverwaltung für einen rechtskonformen Einwilligungsprozess inklusive Double-Opt-in.

Transparent und komfortabel: Ihr Datenschutzbeauftragter hat in seinem individuellen cobra Cockpit alle wichtigen Informationen rund um die DSGVO im Blick.



Viele weiterführende Infos und Whitepaper zur EU-DSGVO unter: www.cobra.de/Datenschutz2018

Mehr Erfolg in allen Bereichen

Clevere Tools unterstützen jeden Einzelnen. Jeden Tag.

Im Management



Das perfekte Werkzeug zur Kontrolle und Steuerung sowie zur Entdeckung neuer Chancen und Potenziale.

In transparenten Märkten mit hoher Wechselbereitschaft setzen wir uns mit cobra CRM/CXM vom Wettbewerb ab. Wir orientieren uns bei all unseren Aktivitäten an den Wünschen und Bedürfnissen unserer Kunden. Flexible Dashboards visualisieren die Entwicklung aller Unternehmensbereiche und Kampagnen.

Im Vertrieb



Mit Hilfe von cobra weiß ich ganz genau, was wann zu tun ist.

Im Kundengespräch geht niemand gern aufs Glatteis. Deshalb verlasse ich mich auf die Informationen in cobra. Ich sehe detailliert, was mit wem vereinbart wurde und habe eine aktuelle Übersicht über Umsätze, Aktionen und Verträge. Meine aktuellen Vertriebsprojekte und Leads inklusive der jeweiligen Tasks habe ich immer im Blick.

Im Marketing



Jederzeit habe ich Überblick über meine Aktivitäten und Kampagnen.

Schritt für Schritt plane ich Marketing-Kampagnen, selektiere Zielgruppen nach beliebigen Kriterien und nutze die integrierten Tools für personalisierte E-Mails, Newsletter oder Serienbriefe. Besonders einfach und zeitsparend: die Organisation von Events mit cobra.

Im Service



So kann ich mit cobra meinen Kunden schnell und verlässlich weiterhelfen.

Ich muss nichts suchen. Alle Informationen, auch aus anderen Abteilungen, stehen mir per Klick zur Verfügung; durch die mobilen Apps natürlich auch im Außendienst. Zusätzlich unterstützt uns ein Ticketsystem mit strukturierten Workflows und automatisierten Vorgängen.

Informationen unternehmensweit vernetzen

Damit jeder Kundenkontakt ein Erfolg wird.

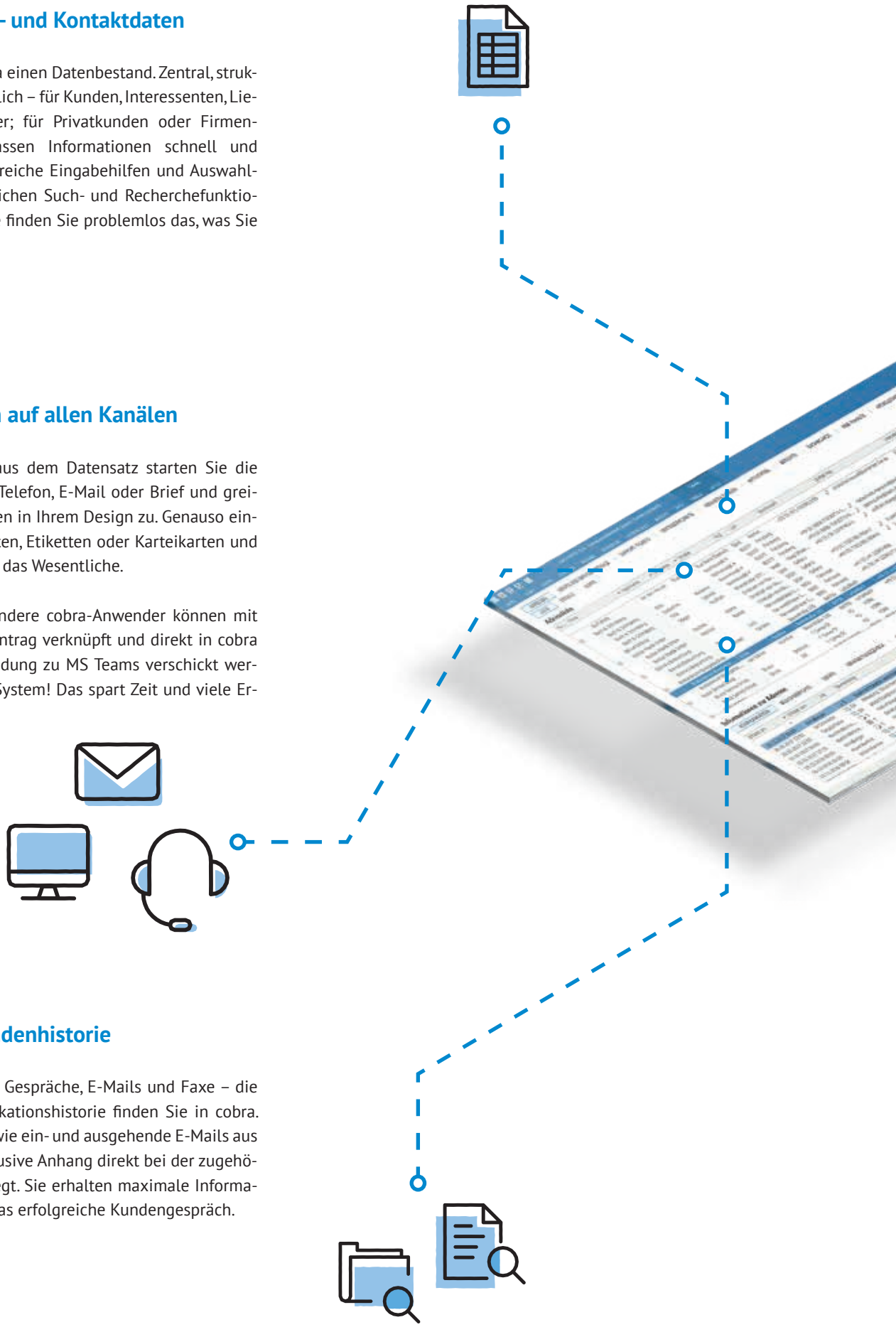
Zentrale Adress- und Kontaktdaten

Sie haben in cobra einen Datenbestand. Zentral, strukturiert und übersichtlich – für Kunden, Interessenten, Lieferanten und Partner; für Privatkunden oder Firmenstrukturen. Sie erfassen Informationen schnell und fehlerfrei durch zahlreiche Eingabehilfen und Auswahllisten. Mit umfangreichen Such- und Recherchefunktionen über alle Inhalte finden Sie problemlos das, was Sie suchen.

Kommunikation auf allen Kanälen

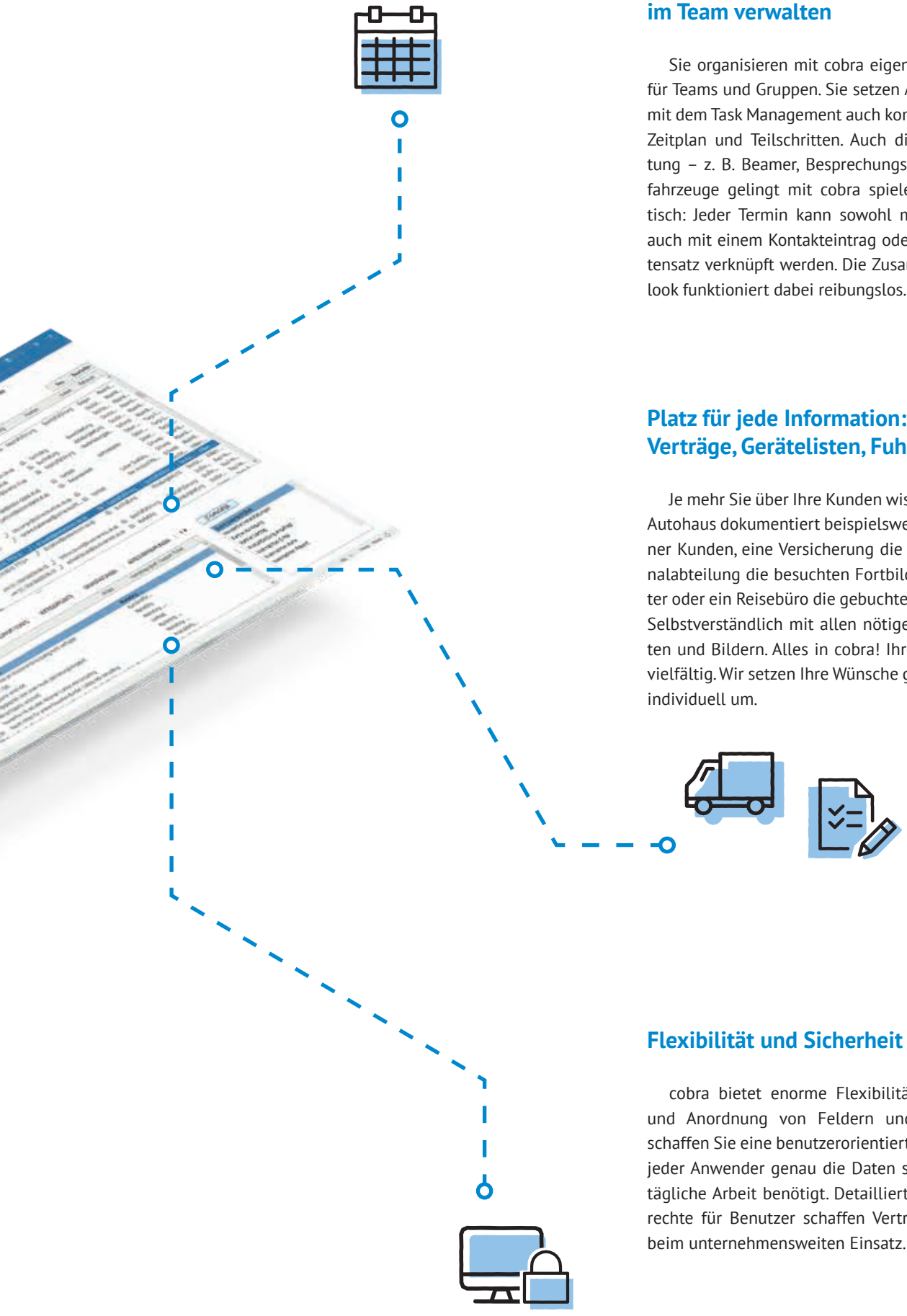
Per Klick direkt aus dem Datensatz starten Sie die Kommunikation per Telefon, E-Mail oder Brief und greifen dabei auf Vorlagen in Ihrem Design zu. Genauso einfach drucken Sie Listen, Etiketten oder Karteikarten und sparen dabei Zeit für das Wesentliche.

Nachrichten an andere cobra-Anwender können mit dem betreffenden Eintrag verknüpft und direkt in cobra oder über die Verbindung zu MS Teams verschickt werden. Alles in einem System! Das spart Zeit und viele Erklärungen.



Lückenlose Kundenhistorie

Telefonate, Briefe, Gespräche, E-Mails und Faxe – die komplette Kommunikationshistorie finden Sie in cobra. Auch Dokumente sowie ein- und ausgehende E-Mails aus Outlook werden inklusive Anhang direkt bei der zugehörigen Adresse abgelegt. Sie erhalten maximale Information – die Basis für das erfolgreiche Kundengespräch.



Termine, Aufgaben und Ressourcen im Team verwalten

Sie organisieren mit cobra eigene Termine oder auch für Teams und Gruppen. Sie setzen Aufgaben und planen mit dem Task Management auch komplexere Projekte mit Zeitplan und Teilschritten. Auch die Ressourcenverwaltung – z. B. Beamer, Besprechungszimmer oder Dienstfahrzeuge gelingt mit cobra spielend. Besonders praktisch: Jeder Termin kann sowohl mit einer Adresse als auch mit einem Kontakteintrag oder einem anderen Datensatz verknüpft werden. Die Zusammenarbeit mit Outlook funktioniert dabei reibungslos.

Platz für jede Information: Verträge, Gerätelisten, Fuhrpark und mehr

Je mehr Sie über Ihre Kunden wissen, desto besser. Ein Autohaus dokumentiert beispielsweise den Fuhrpark seiner Kunden, eine Versicherung die Verträge, eine Personalabteilung die besuchten Fortbildungen der Mitarbeiter oder ein Reisebüro die gebuchten Reisen des Kunden. Selbstverständlich mit allen nötigen Details, Dokumenten und Bildern. Alles in cobra! Ihre Möglichkeiten sind vielfältig. Wir setzen Ihre Wünsche gemeinsam mit Ihnen individuell um.

Flexibilität und Sicherheit

cobra bietet enorme Flexibilität bei der Definition und Anordnung von Feldern und Inhalten. Dadurch schaffen Sie eine benutzerorientierte Oberfläche, mit der jeder Anwender genau die Daten sieht, die er für seine tägliche Arbeit benötigt. Detaillierte Lese- und Schreibrechte für Benutzer schaffen Vertrauen und Sicherheit beim unternehmensweiten Einsatz.

Umsatzstarker Vertrieb

Kundenwünsche erkennen und Potenziale optimal ausschöpfen.

Strukturiertes Leadmanagement – effizienter Vertriebsprozess

Mit cobra bearbeiten Sie Ihre Leads zielgerichtet. Sie reichern Informationen an, entwickeln Interessenten weiter und verteilen sie an zuständige Vertriebsteams. Die Abbildung des Vertriebsprozesses mit Vertriebsphasen und den damit verbundenen Aufgaben versetzt Ihre Mitarbeiter in die Lage, Ressourcen und Aktivitäten gezielt einzusetzen und Projekte schneller abzuschließen.

Geografische Daten nutzen – Touren planen

Nicht nur im Marketing, auch im Vertrieb, unterstützen geografische Informationen Ihre fundierte Planung und den optimalen Ressourceneinsatz. Egal ob alle Kunden oder eine Selektion – mit Geomarketing-Tools in cobra bilden Sie Adressen auf der Landkarte ab. Sie selektieren im Umkreis eines gewählten Standorts und Sie planen perfekte Routen für den Außendienst.

Aktuelle Umsatzinformationen

Die Anbindung Ihrer Warenwirtschaft visualisiert die Umsätze Ihrer Kunden in cobra. Viele standardisierte Schnittstellen machen Auswertungen und Selektionen damit per Klick möglich und vereinfachen das fokussierte Cross- und Upselling.

Mehr Erfolg bei gleichem Aufwand

Mit cobra steigern Sie Ihre Vertriebseffizienz! Softwaregestützt identifizieren Sie Kunden und Interessenten mit hohem Potenzial und setzen in der Folge Ihre Vertriebsressourcen ganz gezielt ein.

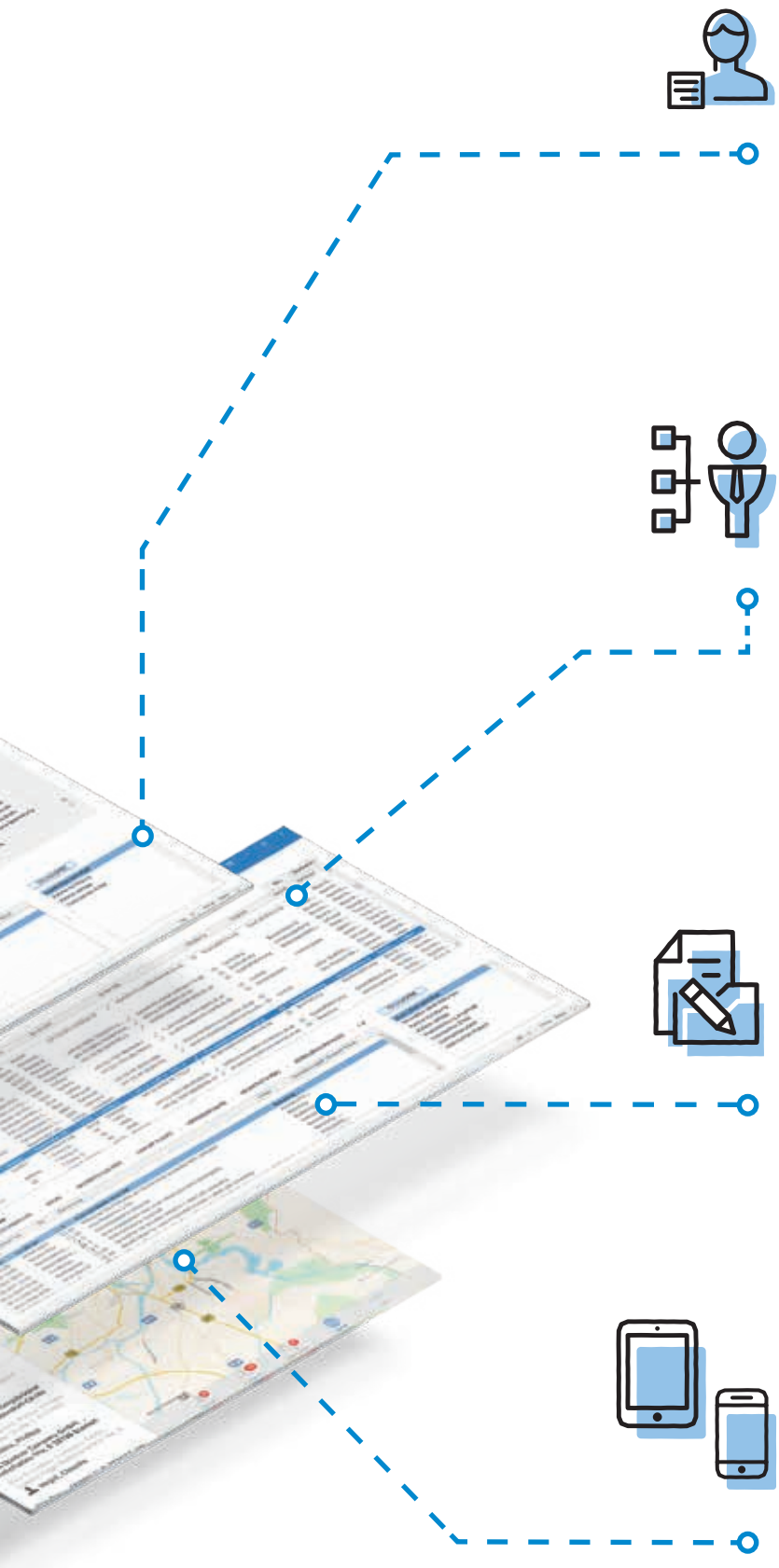
Klare Erfolgsmessung

Auswertungen auf Mitarbeiter-, Gebiets-, Kontakt- oder Produktebene liefert cobra spielend. Die detaillierte Analyse einzelner Vertriebsphasen unterstützt Sie zudem bei der Optimierung Ihres gesamten Vertriebsprozesses und ermöglicht gleichzeitig einen aussagekräftigen Forecast.



Kundenservice, der begeistert

Weil mit cobra alles rund läuft und nichts verloren geht.



Mehr Wissen – besserer Service

Schon beim Klingeln des Telefons zu wissen, wer der Anrufer ist, was zuletzt besprochen wurde oder wie der aktuelle Bearbeitungsstand einer Bestellung, eines Supportfalles oder einer Beschwerde ist – damit begeistern Sie Ihre Kunden und Interessenten im Nu. cobra stellt Ihnen dazu alle Informationen sofort bereit – sowohl im Innen- als auch im Außendienst.

Ticketsystem – automatisiert und transparent

Ein Blick in cobra verrät jederzeit den aktuellen Status von Störmeldungen, Reklamationen, Beschwerden oder Supportanfragen. Arbeitszeiten, Leistungen und Besuchsberichte werden ebenfalls direkt erfasst – natürlich auch vom Außendienst. Sie gestalten mit cobra ein individuelles Ticketsystem, das jede Anfrage mit einer Vorgangsnummer versieht und in einen Service-Workflow übergibt. Der Versand von Eingangs- und Status-E-Mails an Kunden wird dabei automatisch eingesteuert.

Produktkatalog, Wissensdatenbank & FAQs

In cobra schaffen Sie Ihr individuelles, internes Informationssystem. Damit stellen Sie sicher, dass auch kundenunabhängige Informationen zu Produkten, Aktionen oder Anlässen immer griffbereit sind.

Außendienst

Besuchsberichte erfassen, Informationen abrufen, Vertriebsprojekte bearbeiten oder Aufgaben und Termine koordinieren – die Anwendungen für mobile Endgeräte oder für den Zugriff über Internet sorgen für besten Kundenservice und maximale Flexibilität.

Marketing – persönlich und direkt

Individuelle Kampagnen für Zielgruppen planen und umsetzen.

Richtige Information, richtiger Zeitpunkt, passender Empfänger

Sie steigern den Erfolg Ihrer Aktionen, indem Sie Ihre Zielgruppe genau definieren. Von der Unternehmensgröße über Kundengruppe und Region, die bisher getätigten Käufe, angeforderte Informationen bis hin zu persönlichen Merkmalen des Ansprechpartners – je genauer Sie selektieren, umso zielgerichteter können Sie Ihre Empfänger ansprechen. cobra unterstützt Sie dabei optimal: denn Sie selektieren ad hoc und ganz ohne Programmierkenntnisse.

Print-Mailing oder E-Mail-Marketing – ganz wie Sie wünschen

Smarte Assistenten für die Erstellung von Serienbriefen und -E-Mails, viele Vorlagen und die nahtlose Verbindung zu Microsoft Office unterstützen Ihr professionelles Direktmarketing. Personalisiert, gedruckt oder optimiert per E-Mail versendet wird mit wenigen Klicks. Warnhinweise und Sperrvermerke für E-Mail-, Brief- oder Telefonkontakte sichern Sie auf rechtlicher Seite ab.

Neue Kunden finden

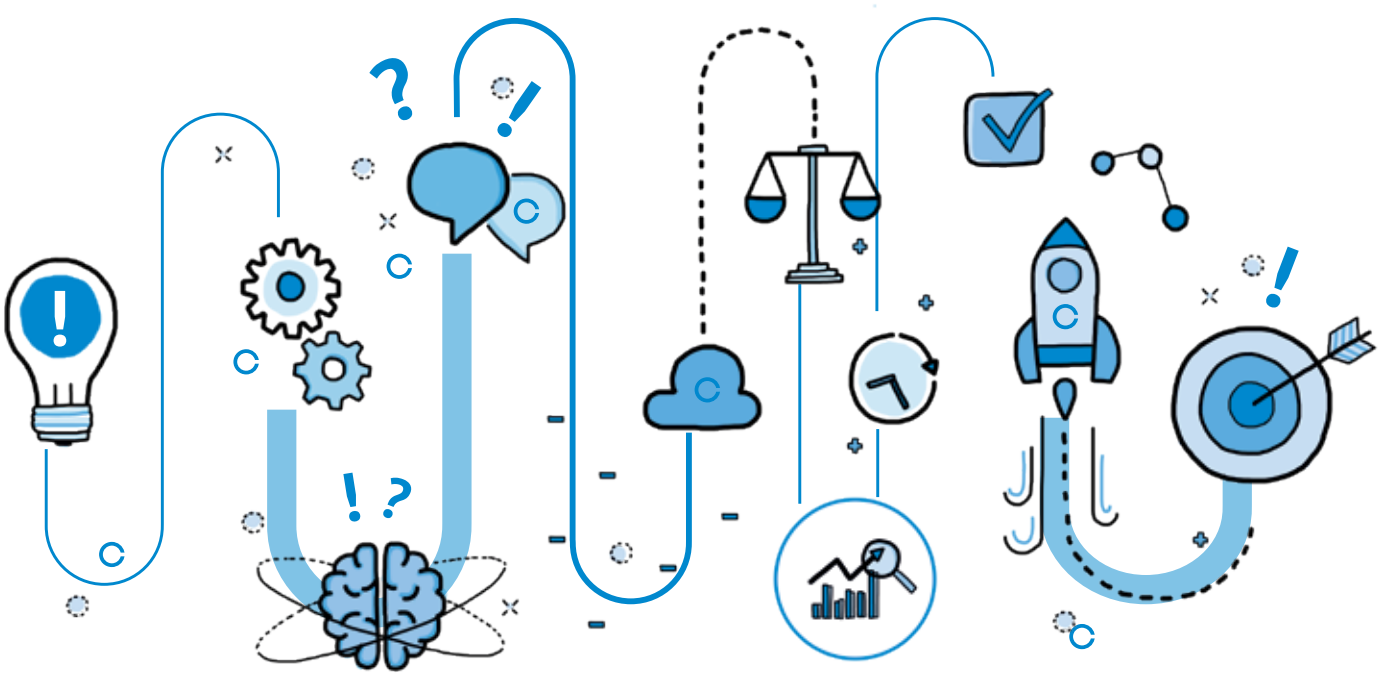
Mit dem Zusatztool OptiServer filtern Sie neue Zielgruppen aus einem Adress-Pool mit über 7 Millionen deutschen Entscheidern. Durch die optimale Integration importieren Sie ohne Dubletten direkt in Ihre zentrale Datenbank und legen mit der gezielten Bearbeitung sofort los.

Leads per Visitenkarten-Scan erfassen

Die cobra LEAD APP unterstützt Sie besonders auf Messen und Events. Sie scannen Visitenkarten mit dem Smartphone ein und übertragen die Adressen direkt nach cobra. Die Werbeeinwilligung Ihres neuen Kontaktes erfassen Sie gleich mit.

Download-Center und Newsletter-Aboverwaltung

Newsletterbestellungen und Downloads Ihrer Kunden organisieren Sie über das Web-Frontend von cobra WEB PRO. Der nach EU-DSGVO notwendige Einwilligungs- und Double-Opt-in-Prozess wird damit automatisiert und lückenlos dokumentiert.



Eventmanagement mit cobra

Einfach wie nie Events organisieren.

Von der Einladung über das Teilnehmermanagement bis zur Ressourcenplanung und Auswertung – auch bei mehreren Events behalten Sie mit cobra den Überblick und werden optimal bei allen Arbeitsschritten unterstützt. Je nach Anforderung nutzen Sie Leistungen wie den Barcode-Druck, Feedbackformulare und vieles mehr.

Das cobra EVENT MODUL beinhaltet zudem ein smartes Online-Event-Portal, das mit cobra direkt verbunden ist. Veranstaltungen, Änderungen und Anmeldungen werden in Echtzeit synchronisiert. Das spart enorm Zeit bei der Publikation Ihrer Veranstaltungen im Internet sowie der Registrierung und Erfassung von Teilnehmern in cobra.



CONNECTED: Web und cobra verbinden

Prozesse digitalisieren und optimieren.

Mit cobra CXM WEB CONNECT automatisieren Sie den Informationsaustausch zwischen cobra CRM/CXM und Ihren Webseiten. Das System publiziert Einträge aus der zentralen cobra Datenbank ohne zusätzliche Erfassung im Internet. Die online eingegebenen Informationen aus Formularen wiederum landen von selbst an der entsprechenden Stelle in cobra.

Damit beschleunigen Sie nicht nur Ihre Prozesse; Sie verbessern die User Experience auf Ihren Webseiten und sind in der Lage nachgelagerte Aktivitäten oder ganze Workflows automatisiert anzustoßen. Über diesen „Universaladapter“ können Sie nicht nur Ihre Webseiten sondern auch andere Apps und Intranet mit cobra verbinden.



Beispiele für die Optimierug der Touchpoints auf Ihren Webseiten.

Effizientes Workflowmanagement

Abläufe steuern, Vorgänge automatisieren, Aufgaben verteilen.

Erfassen, versenden, übergeben – einfach automatisch!

cobra Workflows helfen Teams Aufgaben standardisiert und automatisiert zu bearbeiten. Sie definieren die einzelnen Schritte eines Prozesses und weisen die jeweiligen Aufgaben bestimmten Personen zu. Dadurch hat jeder Mitarbeiter stets einen aktuellen Überblick über seine anstehenden To-dos.

In Abhängigkeit vom Bearbeitungsschritt oder Zeitverlauf löst cobra selbstständig Vorgänge bei der jeweiligen Adresse aus, wie z. B.

- die Erfassung von Einträgen in der Kontakthistorie
- die Veränderung bestimmter Feldinhalte
- den Versand von E-Mails an den Kunden oder Interessenten
- die Übergabe in Workflows anderer Abteilungen
- die Steuerung von externen Anwendungen

Sie gestalten individuelle Workflows zum Beispiel für

- Service- und Supportanfragen
- Marketingaktionen und Veranstaltungen
- Leadbearbeitung
- Call-Center-Aktivitäten
- Bestellung von Informationen oder Produktmustern
- Vertragsverlängerungen
- u. v. m.

So sind Sie beispielsweise in der Lage ein Ticketsystem für Ihren Support zu kreieren, das Servicetickets erstellt, an Mitarbeiter zur Bearbeitung verteilt und automatische Statusmails an Kunden versendet. Inklusive Eskalationsmechanismen bei Zeitüberschreitung.



Auswertung, Steuerung und Kontrolle

cobra Kunden sind täglich per Klick aktuell informiert.

Daten- und Kundenstrukturen erkennen und nutzen

Mit cobra filtern und analysieren Sie schnell und einfach Ihren kompletten Datenbestand ganz ohne spezielle IT-Kenntnisse. Sie prüfen und verbessern Ihre Datenqualität. Sie werten beispielsweise Kundengruppen, Altersstruktur oder geografische Verteilung Ihrer Kunden aus und nutzen diese Informationen für die strategische und operative Planung.

Transparenz für Prozesse und Aktionen

Ob in Vertrieb, Service, Marketing oder Backoffice – Sie messen in cobra nicht nur den Erfolg Ihrer Maßnahmen, sondern beleuchten auch die einzelnen Schritte Ihrer Prozesse und Aktionen. Chancen, Potenziale und Schwachstellen werden sichtbar. Sie planen und steuern gezielt. Sie steigern Effizienz und Erfolg.



cobra CRM/CXM für Homeoffice und unterwegs

Egal ob im Büro mit der leistungsstarken Desktop-Version, im Homeoffice oder von unterwegs per Smartphone oder Tablet; Sie nutzen Ihr cobra auf einem oder mehreren Geräten Ihrer Wahl. Außerdem bieten wir das Hosting der Software über die cobra PRIVATE CLOUD.

Mehr Informationen unter www.cobra.de/mobile

Business Intelligence in cobra

Business Intelligence Funktionen maximieren die Analyse-Möglichkeiten in cobra. Optional erweitern Sie Ihre Auswertungen auf externe Daten, reichern Informationen an, identifizieren Zusammenhänge und Verhaltensmuster und integrieren Kunden-Scorings. Sie visualisieren Ergebnisse in Dashboards und erweitern oder reduzieren mit Drill-Downs ganz intuitiv den Blickwinkel Ihres Monitorings auf Gebiete, Produkte, Teams oder Themen.

Mehr Informationen unter www.cobra.de/crm-bi

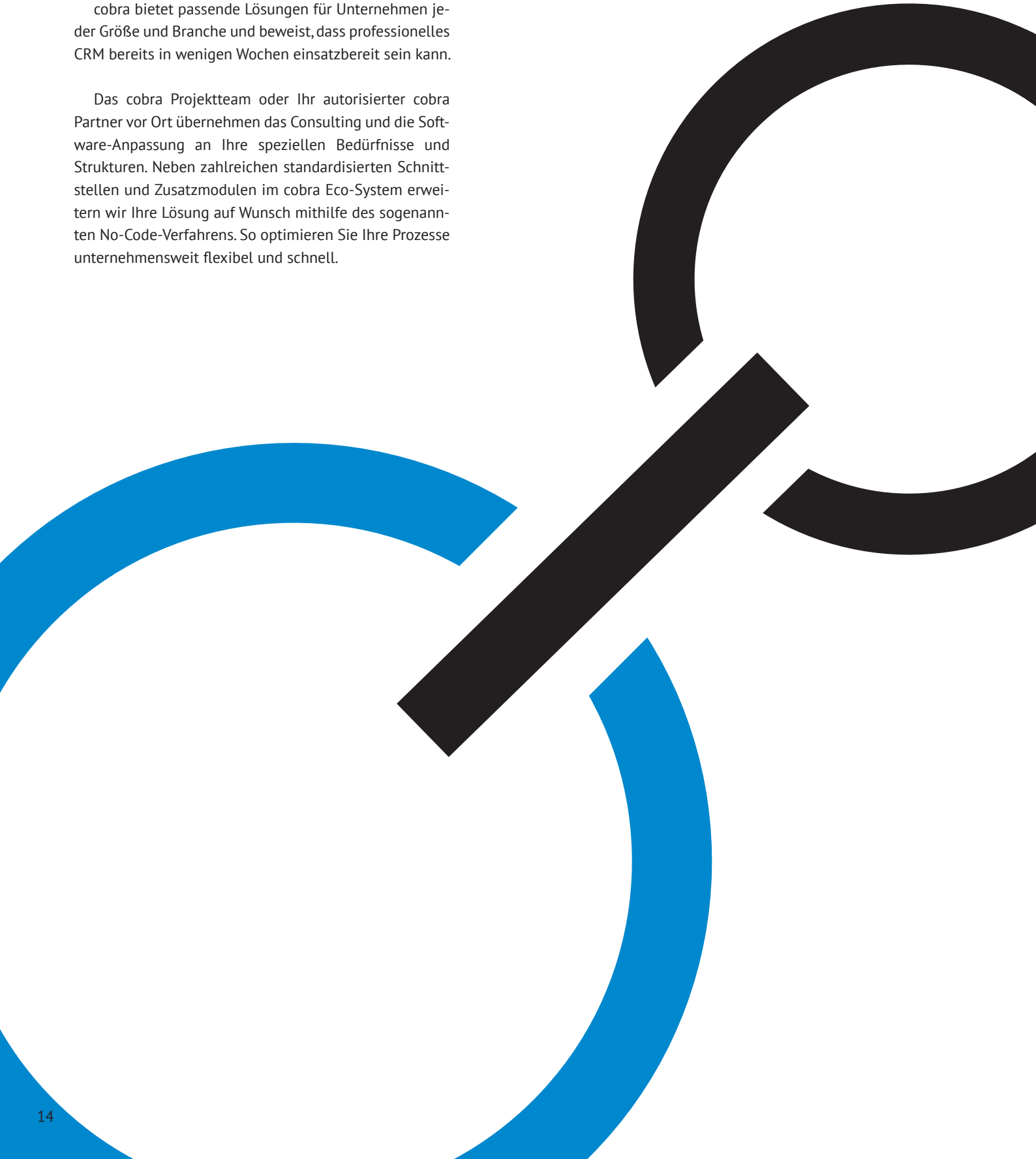
Mehrwert schaffen. Ganz individuell.

Anpassen, erweitern, verbinden: cobra bietet grenzenlose Flexibilität.

Individualisierung ist unser Standard

cobra bietet passende Lösungen für Unternehmen jeder Größe und Branche und beweist, dass professionelles CRM bereits in wenigen Wochen einsatzbereit sein kann.

Das cobra Projektteam oder Ihr autorisierter cobra Partner vor Ort übernehmen das Consulting und die Software-Anpassung an Ihre speziellen Bedürfnisse und Strukturen. Neben zahlreichen standardisierten Schnittstellen und Zusatzmodulen im cobra Eco-System erweitern wir Ihre Lösung auf Wunsch mithilfe des sogenannten No-Code-Verfahrens. So optimieren Sie Ihre Prozesse unternehmensweit flexibel und schnell.



Schnittstellen und Zusatzmodule

Mit Schnittstellen und Zusatzmodulen erweitern Sie cobra individuell. So binden Sie z. B. Ihre ERP- oder DMS-Software ein, unterstützen Ihre Teams gezielt mit Funktionen für Eventmanagement, Geomarketing oder Tools für professionelles E-Mail-Marketing.

DMS-Schnittstellen

Integration eines revisionssicheren Dokumentenmanagements.

d.velop, DocuWare, ELO, lobodms, windream, ecoDMS

DATEV-Schnittstelle

Austausch von Informationen mit verschiedenen DATEV-Produkten.

Geomarketing

Optimale Routenplanung sowie geografische Darstellung und Umkreissuche von Adressen.

MAP+PLUS, TOUR+PLUS

Newsletterabo- und Downloadverwaltung

Web-Frontend für Downloads und rechtskonforme Newsletterbestellung Ihrer Kunden.

cobra WEB PRO

Verbindung zum Web

Daten aus cobra CRM auf Webseiten veröffentlichen und online eingegebene Daten automatisiert nach cobra übertragen.

cobra CXM WEB CONNECT

Eventmanagement

Erweiterte Veranstaltungsplanung und Teilnehmermanagement inkl. Veranstaltungswebseite.

EventManager für cobra,
cobra EVENT MODUL

Adresserfassung

Visitenkarten mit dem Smartphone scannen und automatisch in cobra inklusive Werbeeinwilligung erfassen.

cobra LEAD APP

ERP-Schnittstellen

Einsicht und Nutzung von Beleg- und Umsatz-Informationen aus der Warenwirtschaft.

Lexware, microtech, Sage, SelectLine, SAP, MS Dynamics Business Central

Business Intelligence

Visualisierung von Auswertung und Statistiken über Dashboards mit Drill-Down in cobra.

cobra BI-Modul

Newsletter-Systeme

Mehr Leistung für die professionelle Gestaltung und den Versand von Newslettern inklusive Zustellungs- und Klickauswertung.

cobra News & Mail Service, inxmail, sendinblue, MailPlus, KlickTipp

Datenqualität und Ausgabe

Zusatzleistungen für die systematische Pflege, Bereinigung und Ausgabe von Adressen und Zusatzinformationen.

cobra Dubletten-Modul, EditManager für cobra inkl. Kürschner/OECKL-Schnittstelle, PhonePlus, PrintPlus, OptiServer

Weitere Zusatzmodule und Schnittstellen unter www.cobra.de

Miete oder Private Cloud

Wählen Sie das Betriebsmodell, das zu Ihnen passt.

Mit unserem attraktiven Mietmodell, das sich Ihrer Unternehmensentwicklung anpasst, legen Sie ohne hohe Anfangsinvestitionen direkt los. Sie profitieren von

- Sicherheit durch Preisstabilität
- Flexiblen Mindestvertragslaufzeiten
- Steuervorteilen durch direkte Kostenwirksamkeit

Darüber hinaus stellen wir die Aktualität und Produktivität Ihres Systems sicher durch:

- Regelmäßige kostenfreie Updates, Releases und Servicepacks
- Bereitstellung aktueller Softwarekomponenten und Schnittstellen zu anderen Softwareprogrammen (z. B. Microsoft Office, Warenwirtschaftssysteme, Newsletter-Tools)
- Kostenlosen Installations- und Grundsupport
- Uneingeschränkten Zugang zur cobra Wissensdatenbank

cobra CRM/CXM mieten

Bereits ab 24,– €

netto pro Monat und Nutzer

Für alle, die in Kundenbeziehungen und nicht in Server investieren wollen, ist unser Cloud-Service die richtige Lösung.

Sie genießen alle Vorteile des Mietmodells. Ihre cobra CRM-Software läuft dabei weiterhin auf der vertrauten Windows-Oberfläche. Die volle cobra-Funktionalität steht Ihnen jederzeit und von jedem Ort zur Verfügung. Unsere Profis kümmern sich um eine sichere Umgebung und regelmäßige Daten-Backups.

Die cobra Private Cloud steht beispielhaft für sicheren und von internationalen, politischen Entscheidungen unbeeinflussten Speicherplatz. Mit einem Rechenzentrum, dessen vollständige Kapazität in Deutschland liegt, lässt sich Datenschutz auf einfache Weise nach gültigem EU-Recht umsetzen. So bleiben sowohl die unternehmenseigenen Daten als auch die der Kunden geschützt. Es besteht keine Abhängigkeit von Entscheidungen des Europäischen Gerichtshofs wie beispielsweise dem Urteil zum Privacy-Shield-Abkommen, das aufgrund des unzureichenden Datenschutzniveaus in den USA für ungültig erklärt wurde.

cobra CRM/CXM in der Private Cloud

Bereits ab 44,– €

netto pro Monat und Nutzer



7 Vorteile, von denen cobra Kunden täglich profitieren

- Über **35 Jahre Expertise** als CRM-Spezialist mit Entwicklung und Support in Deutschland machen cobra zu einem verlässlichen, greifbaren Partner für Ihr CRM-Projekt.

- Durch die enorme **Flexibilität und einfache Anpassungsfähigkeit** des Systems realisieren wir spezifische CRM/CXM-Anwendungen für alle Unternehmensgrößen und Branchen in extrem kurzer Zeit. Dies führt zu schnellem Return on Investment.

- Automatisierte Prozesse, der Informationsaustausch zwischen Webseiten und anderen Anwendungen sowie der Aufbau von integrierten Kundenplattformen verhelfen Ihnen zu **exzellenten Kundenerlebnissen**.

- Sie erhalten eine wertvolle **3D-Sicht auf Ihre Kunden und Interessenten**, die alle Informationsbereiche integriert. Durch diese zentrale Informationsbasis schaffen Sie beste Voraussetzungen für alle Interaktionen auf der Customer Journey.

- Durch integrierte Business Intelligence-Funktionalität erfolgt die **Planung, Umsetzung und Auswertung** Ihrer Maßnahmen in einem System. Sie handeln zielgerichtet und kundenorientiert.

- cobra besticht durch ein attraktives **Preis-Leistungs-Verhältnis** und geht durch verschiedene **Betriebsmodelle** sowie das **Concurrent-User-Modell** optimal auf Ihre unternehmerischen Bedürfnisse und personellen Strukturen ein.

- Rund **200 cobra Vertriebs- und Implementierungspartner** in Deutschland, Österreich und der Schweiz sorgen für eine individuelle Kundenbetreuung vor Ort.

Die CRM/CXM Lösungen im Überblick

cobra bietet für alle Anforderungen das passende Produkt.

cobra CRM PLUS WEB CONNECT

- Umfassendes DSGVO-Leistungspaket
- Professionelles Adress- und Kontaktmanagement
- Bürokommunikation und Officemanagement
- Direkt- und E-Mail-Marketing
- cobra CXM WEB CONNECT *(Basisversion inklusive drei Endpunkten)*
- Unternehmensweites Terminmanagement
- Analysen & Reports
- Basic Workflow- und Informationsmanagement
- Vertriebsprozessmanagement
- Mobile Apps
- Mobile Adresserfassung mit der cobra LEAD APP

cobra® CRM PLUS WEB CONNECT | cobra® CRM PRO XL WEB CONNECT | cobra® CRM BI WEB CONNECT

+

cobra CRM PRO XL WEB CONNECT

- Professionelle Dublettenbereinigung
- Automatische Vorgangsverwaltung und Ticketsystem
- Effizienz-Modul
- Internes Nachrichtensystem
- Task Management
- Änderungsprotokoll
- Erweitertes Workflow- und Informationsmanagement
- Business Intelligence Modul für einen User
- Kundenportal für Downloads und Newsletter-Abos mit cobra WEB PRO

alle Funktionen aus cobra CRM PLUS WEB CONNECT

+

cobra CRM BI WEB CONNECT

- Umfassende Business Intelligence Funktionen
- Dashboards & Drill-Downs
- Integration externer Daten

alle Funktionen aus cobra CRM PLUS WEB CONNECT und cobra CRM PRO XL WEB CONNECT

Weitere Informationen

Sie möchten mehr über cobra erfahren?
Nehmen Sie Kontakt mit uns auf!
Wir beraten Sie gerne.

kundenberatung@cobra.de
Telefon +49 7531 8101-66

Live-Präsentation

Neben der individuellen Präsentation vor Ort oder via Online-Demo bieten wir regelmäßig Webinare zu unterschiedlichen Schwerpunktthemen an.

Einfach kostenlos anmelden unter
www.cobra.de/Webinare

Referenzen

Über 18.000 Kunden aller Branchen und Unternehmensgrößen setzen auf cobra.

Allgäu Airport Memmingen

KNV ZEITFRACHT

DAIMLER

PFINDER CHEMIE

DEUDAT Datenschutz und Informationssicherheit

universität Witten/Herdecke

dko Dr. Kohlhase GmbH

SCHWARTZPUBLICRELATIONS

DVF Deutsches Verkehrsforum

syngenta

EUROPA PARK

Stadt Braunschweig

Fraunhofer IMW

WIEN MUSEUM

Weitere Referenzen unter
www.cobra.de

cobra – computer's brainware GmbH
Telefon +49 7531 8101-0
info@cobra.de
www.cobra.de

Standort Konstanz
Weberinnenstraße 7
D-78467 Konstanz

Standort Köln
Salierring 43
D-50677 Köln

cobra computer's brainware AG
Bahnstrasse 1
CH-8274 Tägerwilen
Telefon +41 71 666 80 40
info@cobraag.ch
www.cobraag.ch

cobra® CRM

schneller erfolgreich