cobra Adress PLUS

Programmvorstellung

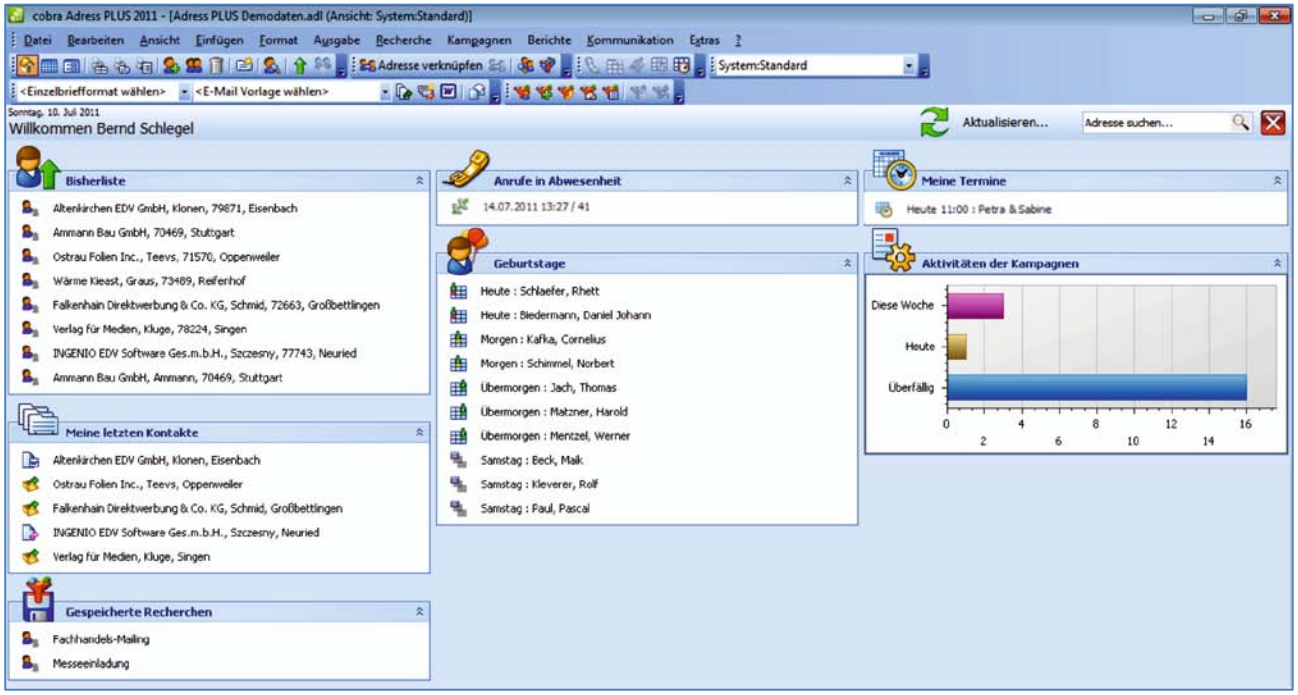
Leistungen für

- Adress- und Kontaktmanagement
- Büroorganisation
- Vertrieb und Service
- Direktmarketing

Dieses Dokument beschreibt lediglich einen Auszug der Leistungen von cobra Adress PLUS. Für weitere Informationen und Details steht Ihnen unser Vertriebs-Team gerne telefonisch oder per E-Mail zur Verfügung.

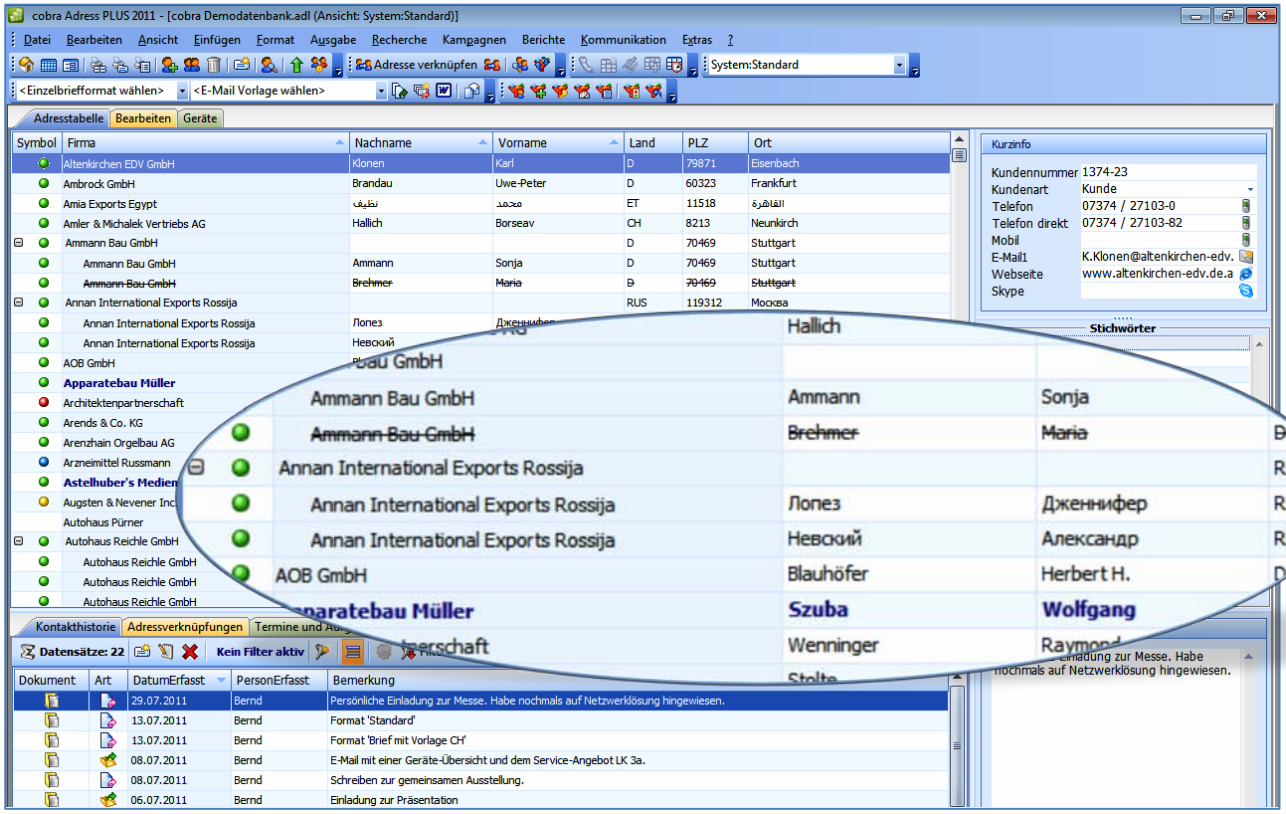
Telefon: 07531 8101-66
E-Mail: vertrieb@cobra.de

Der cobra Willkommensbildschirm



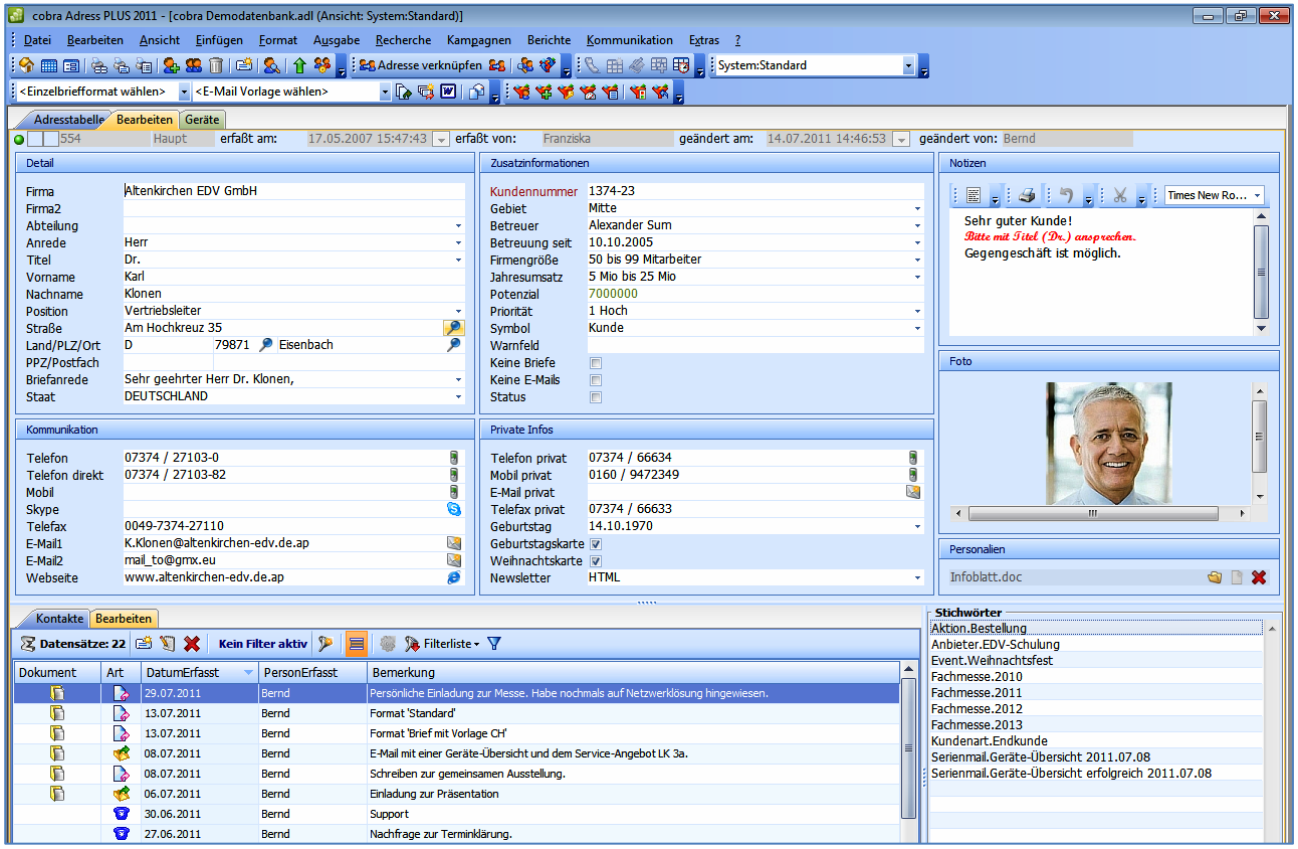
- Bereits auf dem Willkommens-Bildschirm hat cobra Adress PLUS, das Wichtigste für Ihr Kontaktmanagement zusammengefasst:
- Ihre zuletzt bearbeiteten Adressen und Kontakte, die nächsten Geburtstage, Termine und Aufgaben werden dargestellt. Mit einem Klick kommen Sie genau zum gewünschten Datensatz.
- Ihre Aufgaben im Kampagnen-Management, die gespeicherten Recherchen und die Anrufe in Abwesenheit werden protokolliert.

Ihr Portal für Adress- und Kontaktpflege



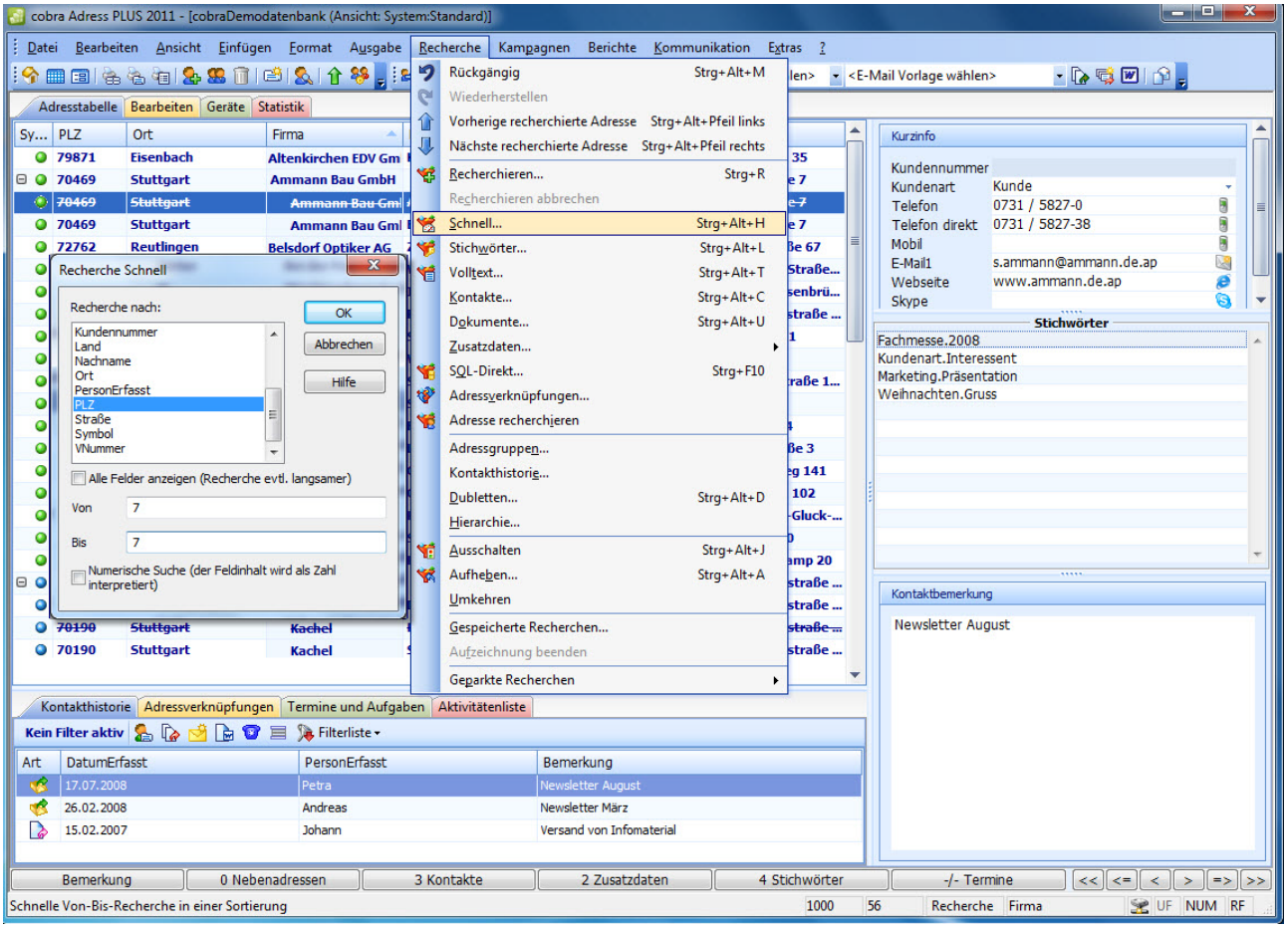
- Gestalten Sie mit cobra Adress PLUS Ihr eigenes Portal für Aufbau und Pflege Ihrer Kundenbeziehungen.
- Maßgeschneiderte Ansichten für Benutzer und Abteilungen sind Grundlage für effizientes Arbeiten.
- Passen Sie die Software für Adressverwaltung an Ihre Arbeitsabläufe und Ihr Berechtigungskonzept an.
- So entsteht Ihr Portal für erfolgreiches Kontaktmanagement.

Information dort, wo sie gebraucht wird



- Ihre cobra Software ist mit vordefinierten Datenbanken und Ansichten sofort für Ihre Adressverwaltung einsetzbar.
- Gestalten Sie Ihre Ansichten mit bis zu 200 Feldern und Bildern völlig frei.
- Bilden Sie Konzernstrukturen, Adresshierarchien, Verknüpfungen, Einteilung in Kategorien und viele zusätzliche frei definierbare Datenstrukturen ab.
- Finden Sie Ihre Zielgruppen mit den vielfältigen Recherchen einfach wieder heraus.

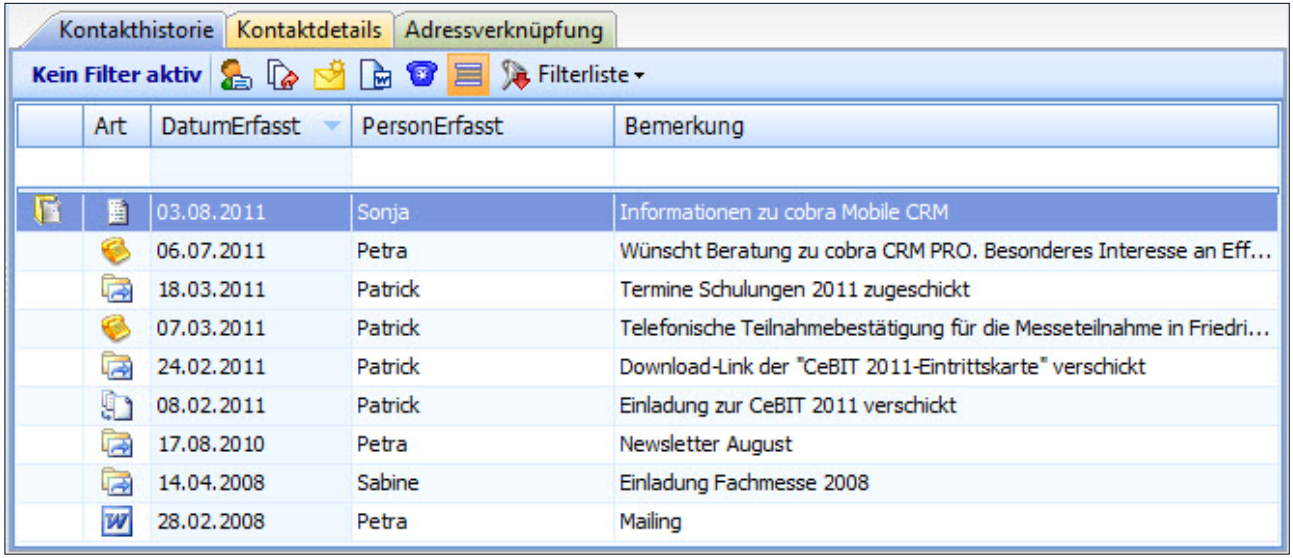
Immer die richtige Zielgruppe



Mit der cobra Recherche selektieren Sie in wenigen Klicks die richtige Zielgruppe.

- Ohne Entwickler-Knowhow recherchieren Sie über alle Adressfelder, Zusatzdaten und Kontakte in beliebig vielen Stufen.
- Zudem können Sie fertige Recherchen für die spätere Verwendung „parken“.
- Häufig wiederkehrende Recherchen speichern Sie sich als Vorlagen ab und starten diese per Klick tagaktuell.

cobra Kontakthistorie

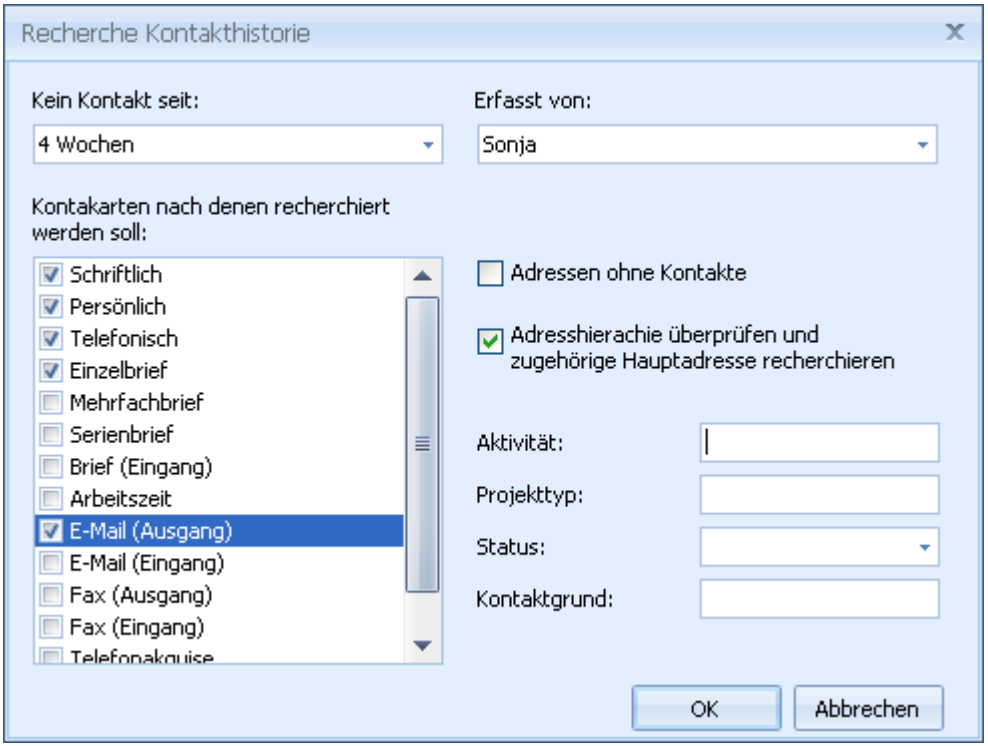


Art	DatumErfasst	PersonErfasst	Bemerkung
	03.08.2011	Sonja	Informationen zu cobra Mobile CRM
	06.07.2011	Petra	Wünscht Beratung zu cobra CRM PRO. Besonderes Interesse an Eff...
	18.03.2011	Patrick	Termine Schulungen 2011 zugeschickt
	07.03.2011	Patrick	Telefonische Teilnahmebestätigung für die Messeteilnahme in Friedri...
	24.02.2011	Patrick	Download-Link der "CeBIT 2011-Eintrittskarte" verschickt
	08.02.2011	Patrick	Einladung zur CeBIT 2011 verschickt
	17.08.2010	Petra	Newsletter August
	14.04.2008	Sabine	Einladung Fachmesse 2008
	28.02.2008	Petra	Mailing

Die wichtigsten Kontakte mit dem Kunden werden automatisch in der Kontakthistorie abgelegt:

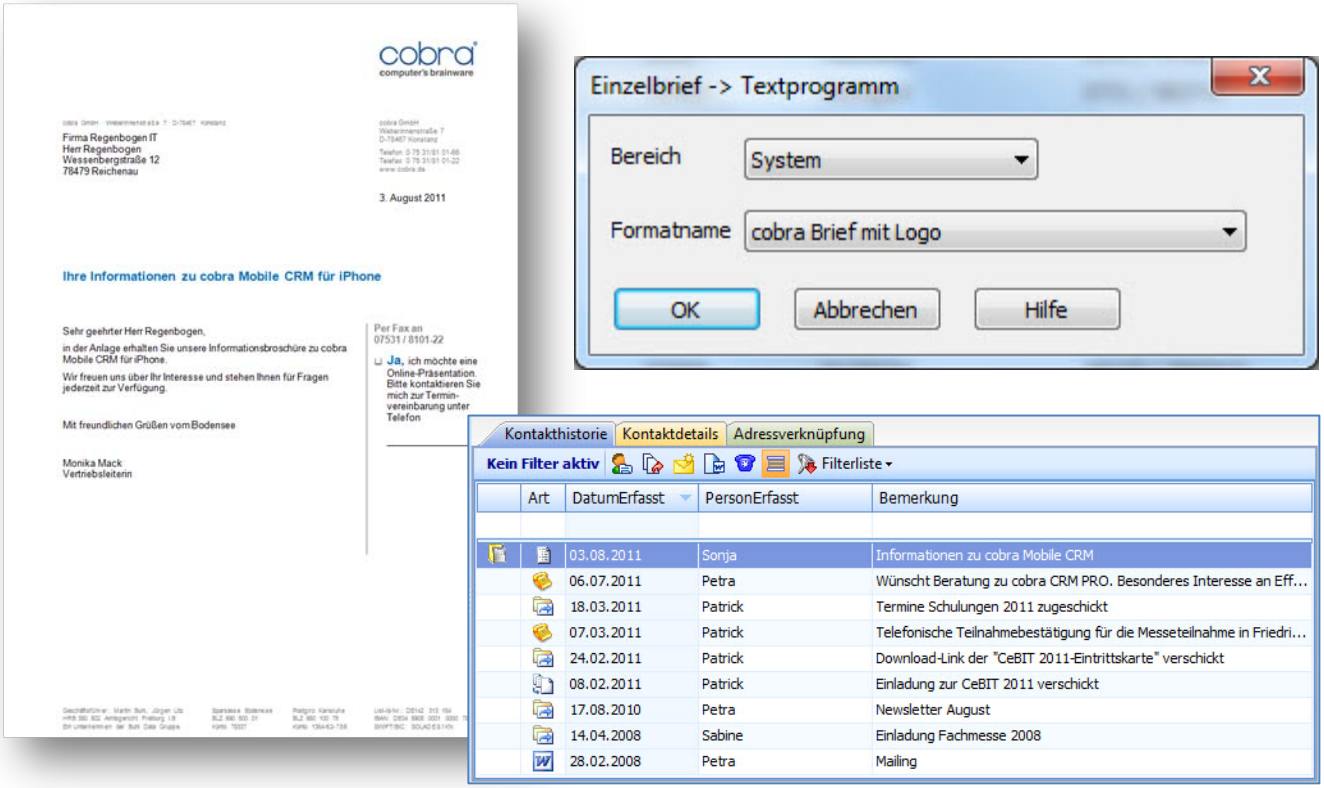
- Alle Telefongespräche mit Ihren Bemerkungen zum Gespräch,
- Einzel- und Serienbriefe mit automatischer Ablage der Dokumente,
- ein- und ausgehendee E-Mails,
- und viele weitere Kommunikationsereignisse mit jeweils eigener Kontaktart.
- So kann jeder im Team sehen, wann wer mit dem Kunden einen Kontakt hatte.

Kontakt-Recherche



- Sie möchten regelmäßig zu Ihren Kunden persönlichen Kontakt halten?
- Vertriebsmitarbeiter selektieren sich in wenigen Klicks alle Adressen, die in einem bestimmten Zeitraum keinen Kontakt hatten.

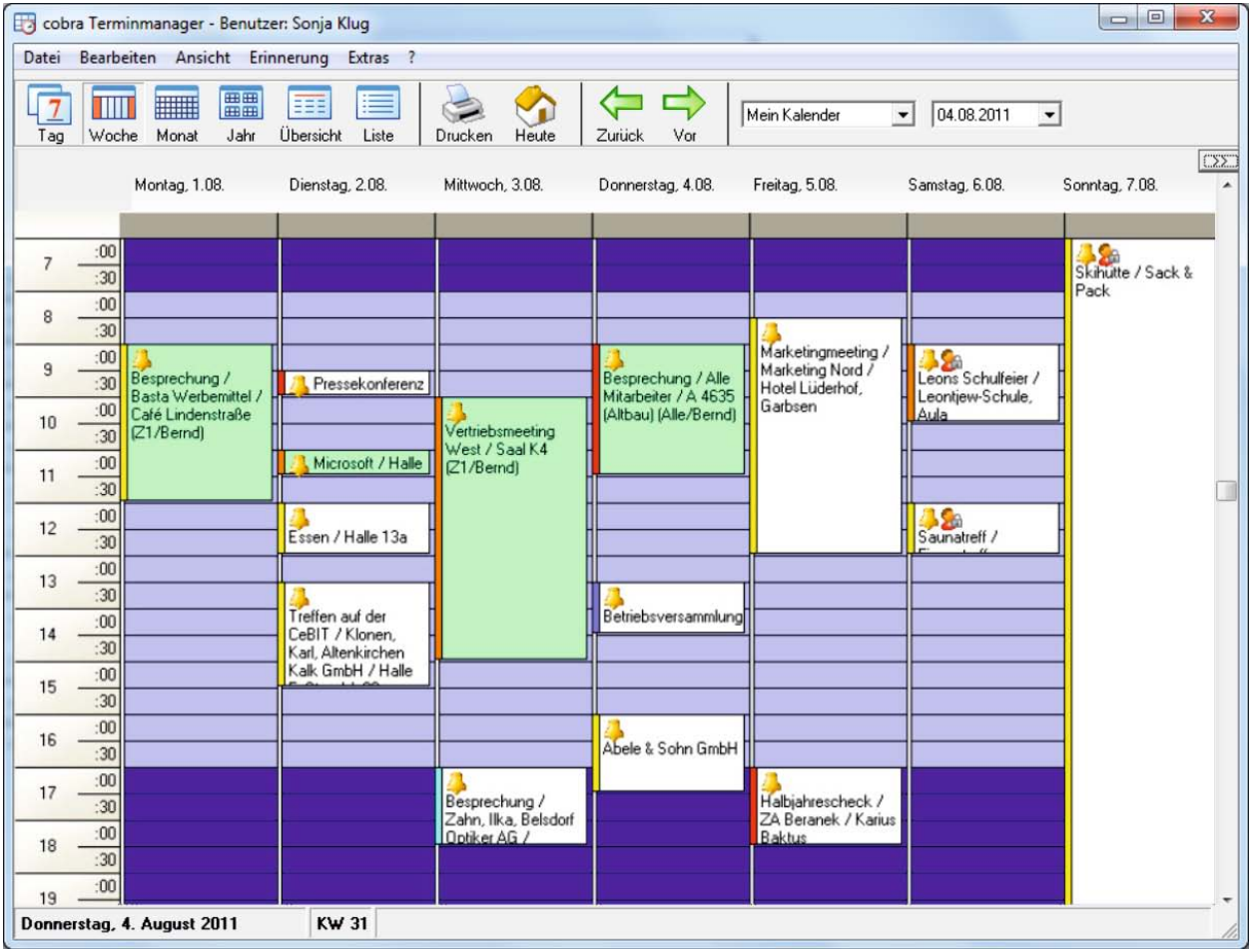
Komfortables Dokumentenmanagement



- Perfekte Einzel- und Serienbriefe sind eine große Hilfe für die tägliche Büroarbeit.
- cobra übernimmt dabei die vollständige Steuerung Ihres Textprogramms und bringt Adress- und Absenderinformationen sowie Texte automatisch in Ihr Firmenlayout.
- Alle Dokumente werden automatisch den jeweiligen Adressen in der Kontakthistorie zugeordnet.

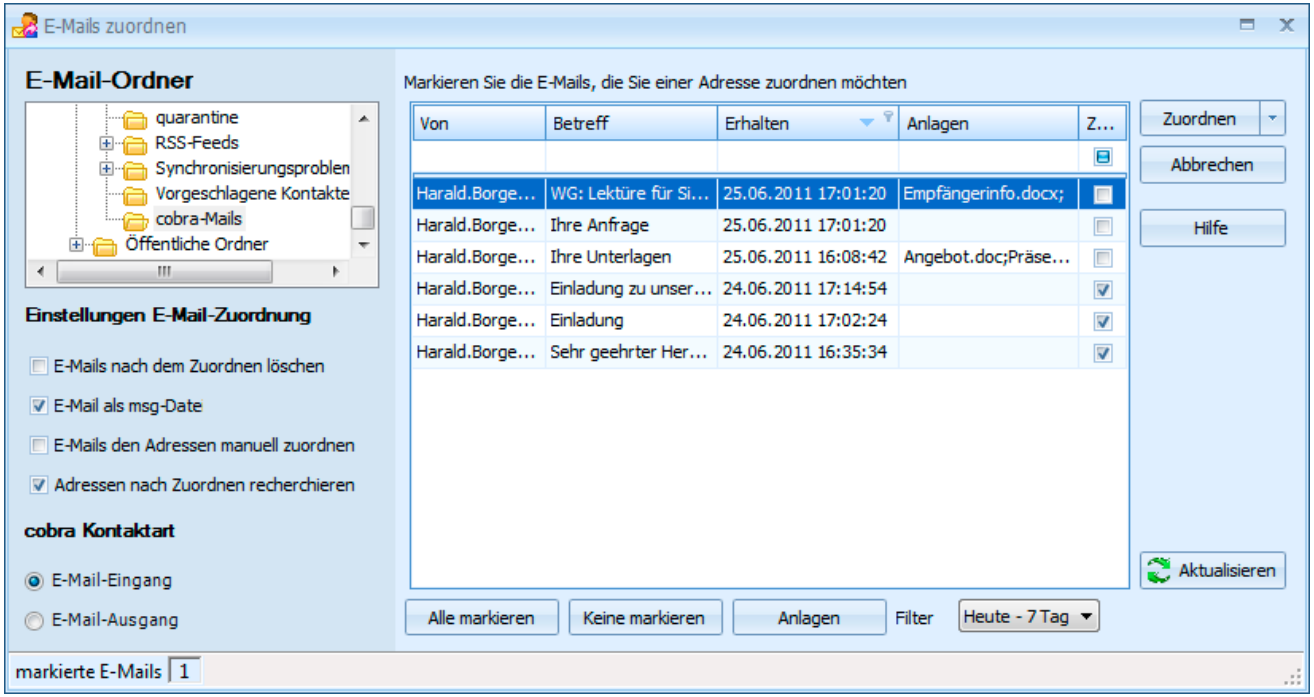
Tipp: Optionale Schnittstellen ermöglichen die Zusammenarbeit mit professionellen DMS- und Kommunikationssystemen!

Termine und Aufgaben



- Der integrierte Termin- und Aufgabenmanager mit Vertreterregelung und Gruppenplanung ermöglicht professionelles Terminmanagement im Team auch ohne Groupware.
- Die Termine können auch direkt bei der Adresse dargestellt und mit Outlook synchronisiert werden.
- Wahlweise kann auch Outlook (und damit der Exchange Server) als Terminmanager für cobra eingesetzt werden.

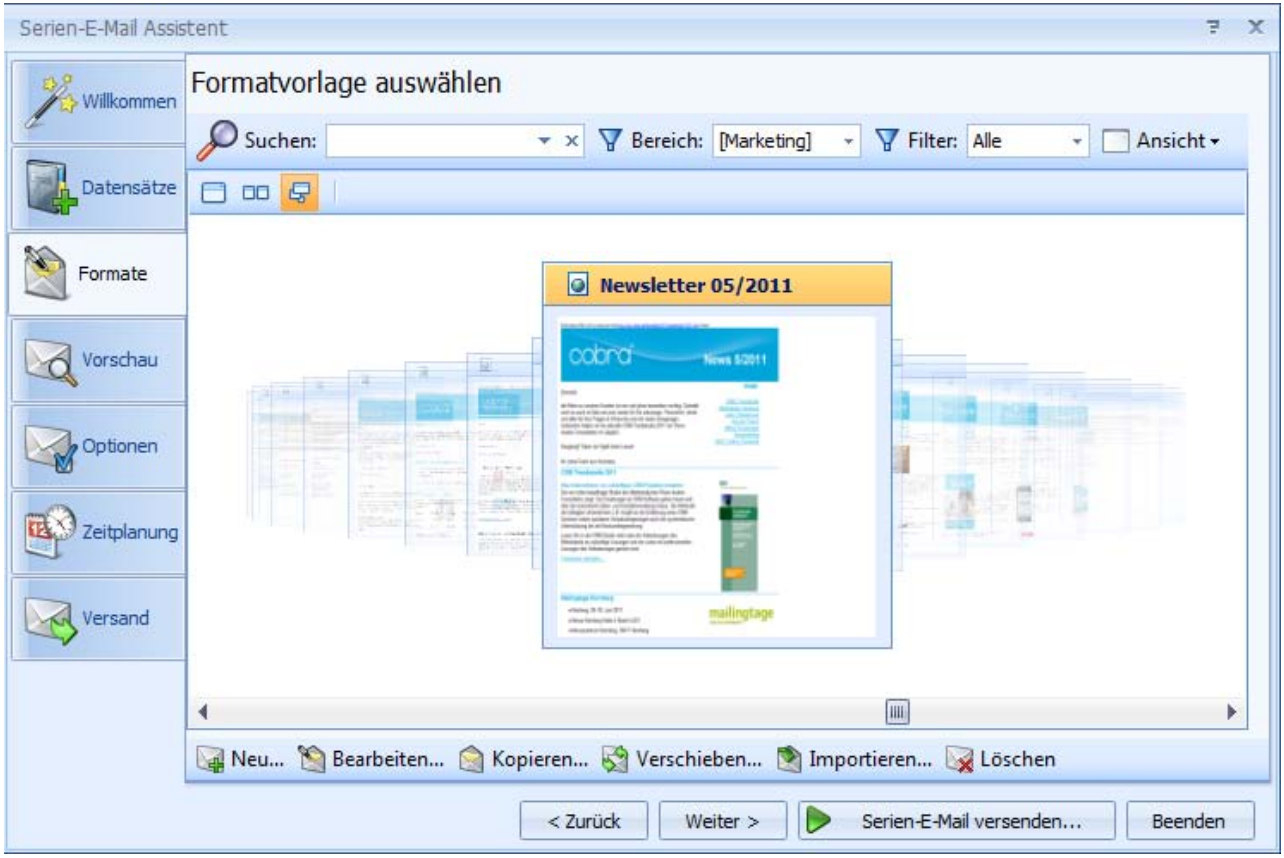
Kommunikation per E-Mail



- cobra ist perfekt für die Zusammenarbeit mit Outlook ausgestattet: gesendete und empfangene E-Mails können direkt in der Kontakthistorie des Kunden im msg.-Format abgelegt werden.
- So ist jeder Mitarbeiter im Team bestens über alle Kontakte mit dem Kunden informiert und ein einheitliches Kundenmanagement wird gewährleistet.

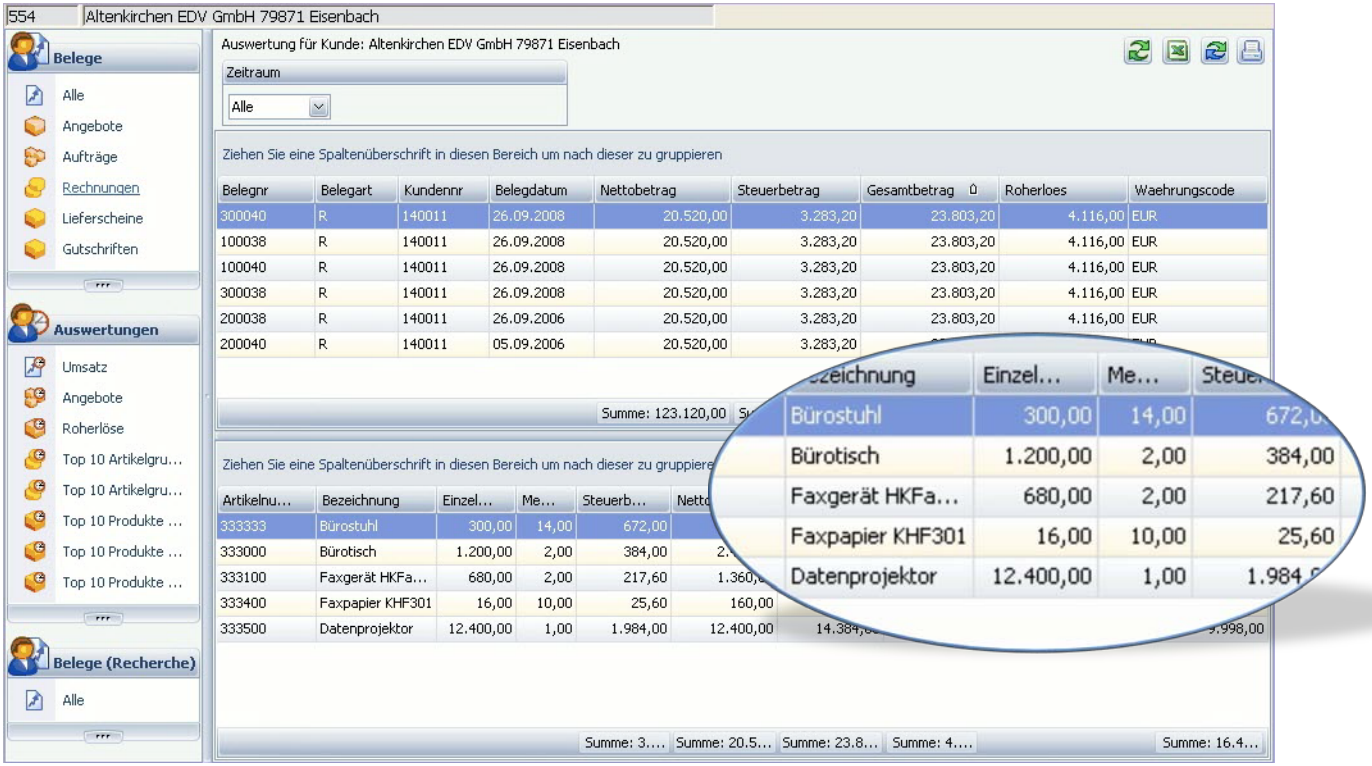
- Oder Sie ordnen eine oder mehrere E-Mails auch direkt aus Outlook heraus zu:

Personalisierte Serien-E-Mails



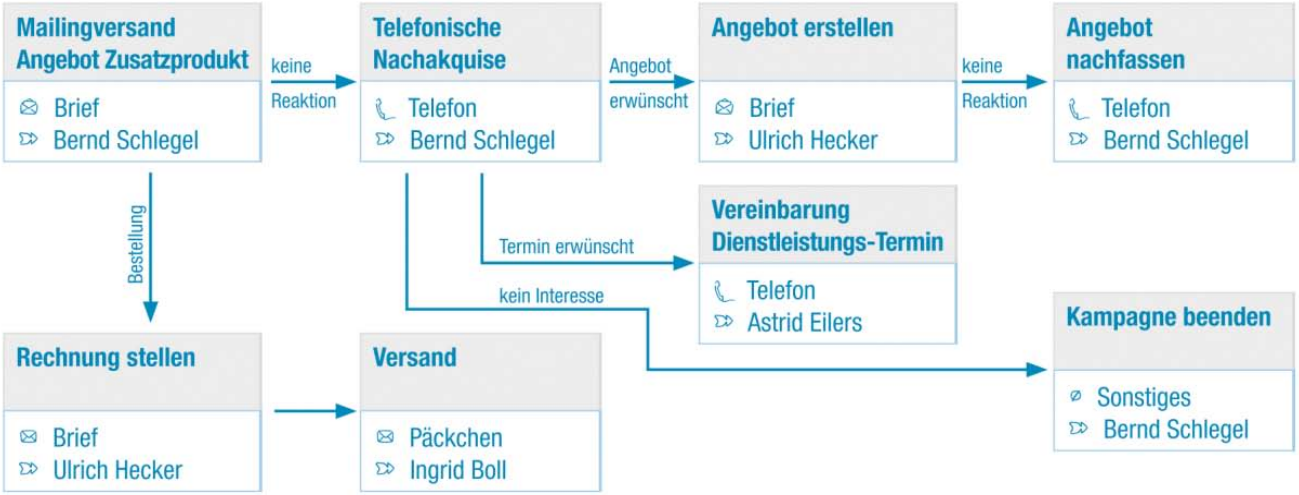
- Personalisierte Serien-E-Mails mit Bildern und Dateianhängen im HTML-Format: persönlicher kann elektronische Kommunikation nicht sein.
- Der cobra Serienmail-Assistent bietet Ihnen den E-Mail-Versand über Ihr Outlook (Exchange)-Konto oder direkt über SMTP an.
- So können Sie Ihre Kunden persönlich, zeitnah und kostengünstig über Ihre Neuigkeiten informieren- zum Beispiel mit einem zielgruppengerechten Newsletter.

Anbindung Ihrer Warenwirtschaft



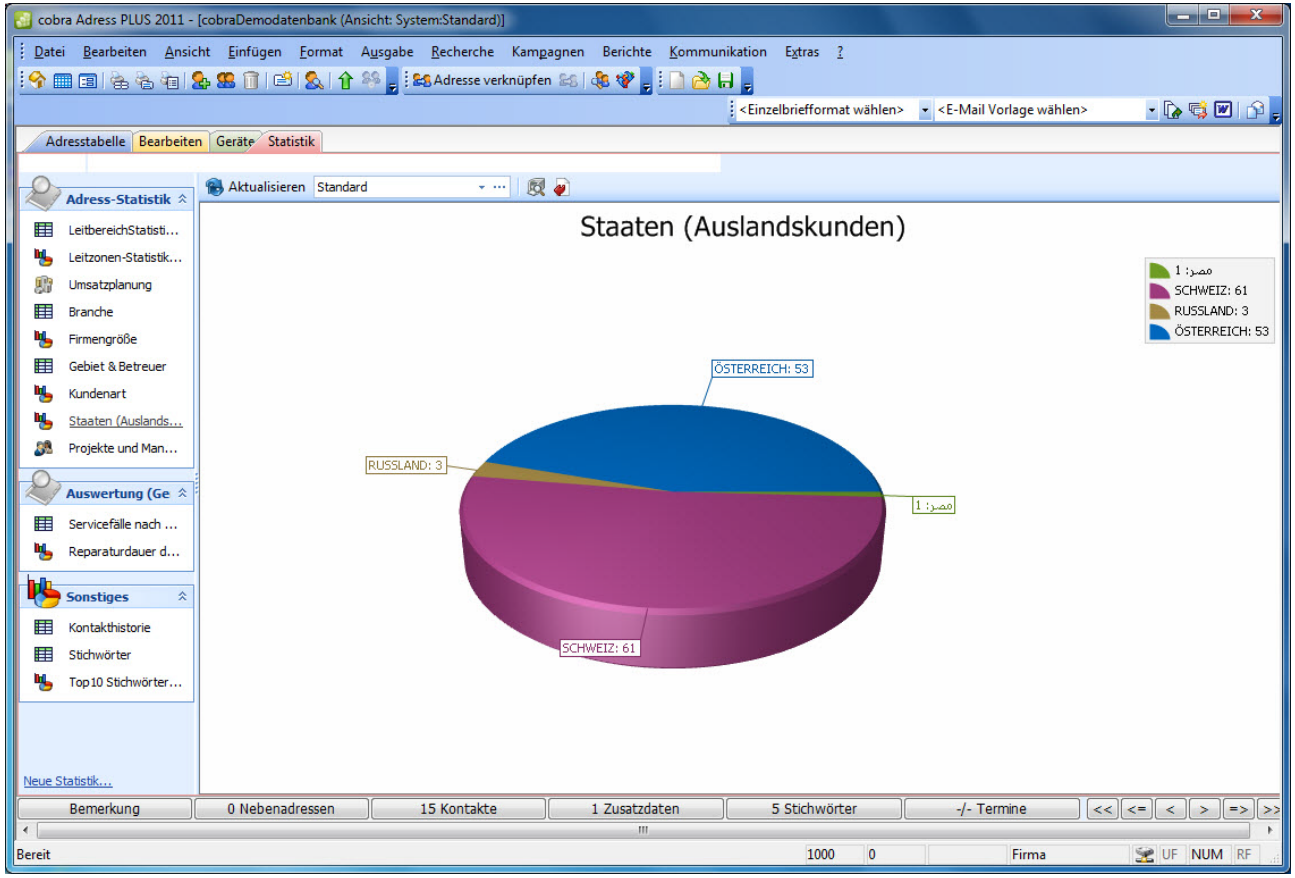
- Die Anbindung Ihrer Warenwirtschaft macht Ihnen die Umsatzdaten des Kunden in cobra zugänglich und eröffnet damit völlig neue Möglichkeiten in Vertrieb, Service und Marketing.
- Mit einem Klick sehen Sie Umsätze, Angebote und welche Artikel der Kunde gekauft hat, bevor Sie den Hörer abnehmen.
- Cross- und Upselling-Aktionen sind damit ganz einfach mit cobra zu realisieren. Denn die Recherche – z.B. über gekaufte Produkte oder Produktgruppen – ist problemlos möglich.

Kampagnen-Management: Vertrieb nach Plan



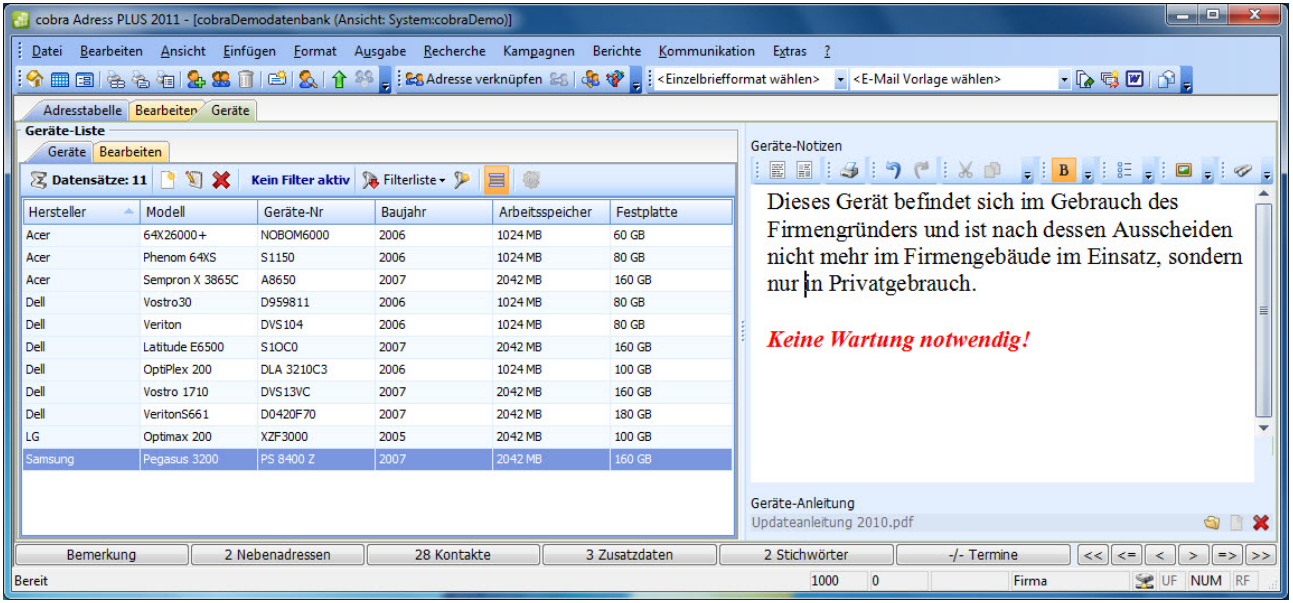
- Mit dem Kampagnen-Management planen und steuern Sie Aktionen und Aufgaben mit Hilfe von Workflows - auch über mehrere Kampagnen hinweg.
- Sie definieren Abläufe in Vertrieb, Service und Marketing.
- Die Aktivitätenliste zeigt jedem Mitarbeiter seine täglichen Aufgaben und die Hintergrundinformationen, damit keine Verkaufschance ungenutzt bleibt.
- Detaillierte grafische Auswertungen erlauben eine Beurteilung und Steuerung der Kampagne bereits während der Laufzeit.

Statistische Auswertungen



- Mit der cobra Statistik können Sie alle Datenbereiche in Ihrer Datenbank statistisch auswerten.
- In den Beispieldatenbanken sind einige Auswertungen vorhanden, die Sie auch an Ihre Erfordernisse anpassen können.
- Bei der Neugestaltung von komplexen Auswertungen unterstützen Sie auch das cobra Projektteam oder die autorisierten cobra Partner.

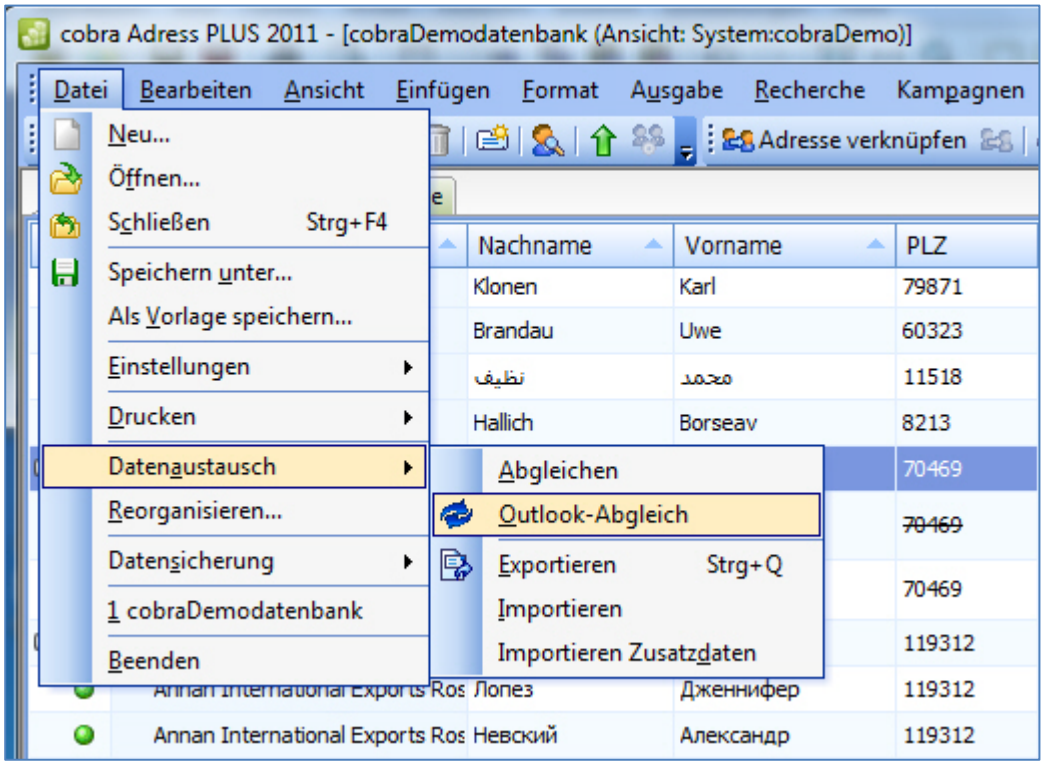
Zusätzliche Datentabellen



- cobra Adress PLUS bietet Ihnen bis zu 3 zusätzliche Datentabellen zu Ihrer freien Verwendung an: Etwa für Verträge, Fuhrparkverwaltung, Vertriebs- oder andere Informationen Ihrer Kunden.
- Verwenden Sie die mitgelieferten Beispiel-Ansichten oder erstellen Sie sich Ihre maßgeschneiderte Lösung mit dem leistungsfähigen Ansichten-Editor!
- Zähler- und Rechenfelder erlauben Ihnen komfortable Gestaltungsmöglichkeiten für Ihren individuellen Einsatz.

Tipp: Weitere Zusatztabellen mit Untertabellen und professionelles Vertriebsprojekte-Management gestalten Sie mit cobra CRM PLUS oder cobra CRM PRO.

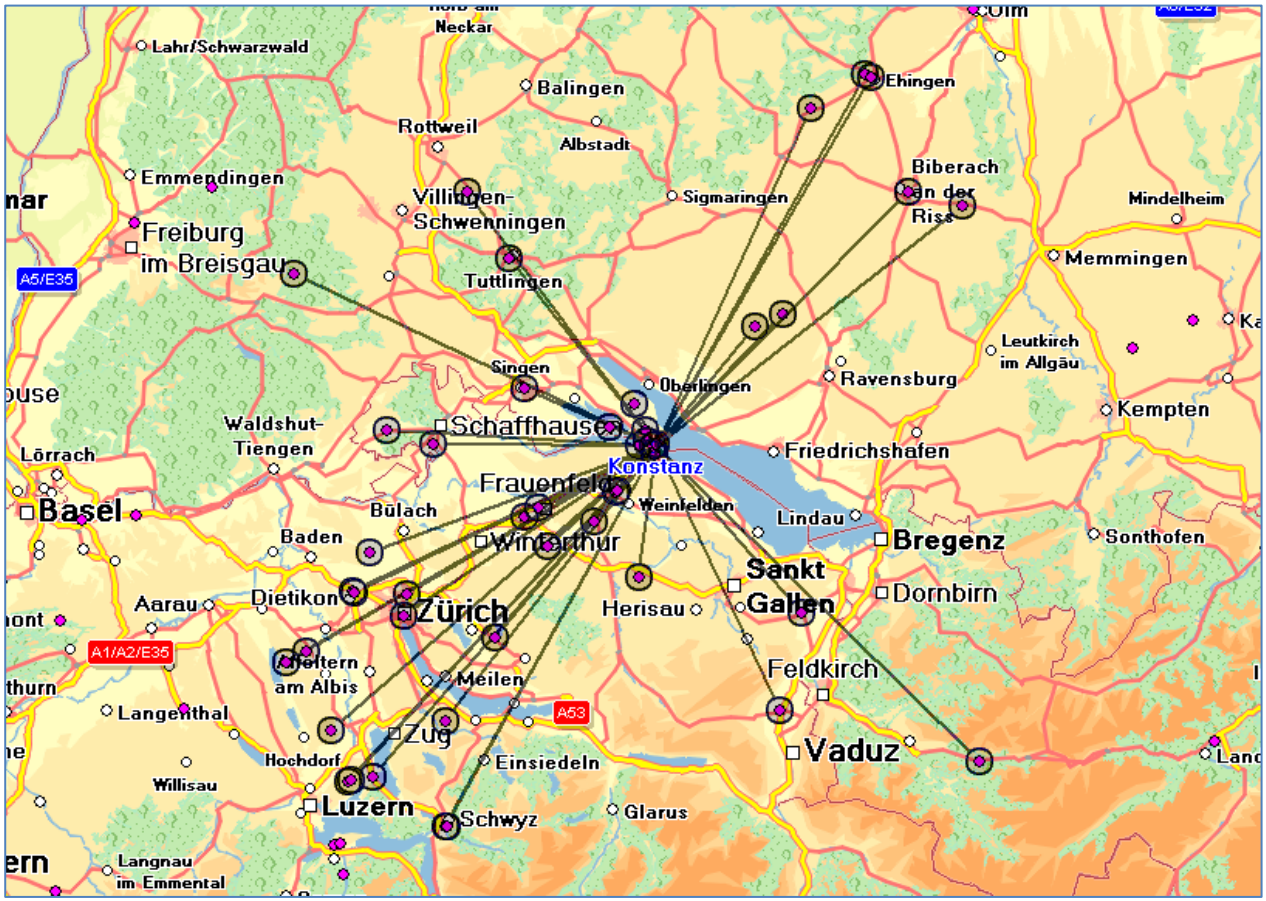
Mobilität und Flexibilität



- cobra Adress PLUS ist sowohl am Einzelplatz als auch im Netzwerk einsatzfähig.
- Terminal-Server-Einsatz für Home Office oder externe Niederlassungen
- Adressabgleich mit Outlook zur Datenübertragung auf mobile Geräte

Tipp: ***Der Einsatz von cobra CRM PLUS oder cobra CRM PRO eröffnet viele weitere Möglichkeiten für die Mobilität Ihrer Kundendaten und somit die Flexibilität Ihrer Mitarbeiter.***

Integration, Anpassung, Erweiterung



- cobra ist durch Zusatzmodule flexibel und individuell erweiterbar. So können Sie Ihr System genau auf Ihre Abläufe und Bedürfnisse hin abstimmen.
- Informieren Sie sich über die Zusatzmodule zu cobra und erweitern Sie Ihr System nach Bedarf für ein effizientes Kundenmanagement.
- Hier: Kunden lokalisieren – mit cobra Geodata.