

### Leistungen für

- Adressmanagement
- Vertrieb
- Service
- Marketing
- Management

Dieses Dokument beschreibt lediglich einen Auszug der Leistungen von cobra CRM PRO. 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](mailto:vertrieb@cobra.de)



## Der cobra Willkommensbildschirm

The screenshot shows the cobra CRM PRO 2011 interface. The main window title is "cobra CRM PRO 2011 - [Demo Marketing für Screenshots (Ansicht: SystemStandard)]". The user is logged in as "Sabine Ruhland". The interface is organized into several sections:

- Bisherliste:** A list of contacts including Ammann Bau GmbH, Altenkirchen EDV GmbH, Mende & Heine & Co. KG, Sartoris's Gaststätte, and Ammann Bau GmbH.
- Meine letzten Kontakte:** A list of recent contacts including YCH Inc., Honig Ritterhofer, Seele & Hill Limited, Deisenböck's Schule, and Marmor Schölermann.
- Am längsten ohne Kontakt:** A list of contacts that haven't been contacted for a long time, including Amia Exports Egypt, Annan International Exports Rossija, and Bauser's Foto.
- Anrufe in Abwesenheit:** A list of missed calls with dates and times.
- SQL-Direkt Recherchen:** A list of search results including "Adressen ohne Kontakte", "Betreuer\_3C\_3E AG Partner", "BetweenDate", "Christoph - Haupt zu Neben", "Christoph - Neben zu Haupt", and "Datecreate - 60".
- Gespeicherte Recherchen:** A section indicating "Keine Daten gefunden." (No data found).
- Nachrichten Anzeige:** A message notification for "Mi 13.07.2011 14:27 Sonja Klug - Adress recherchieren".
- Meine Top Vertriebsprojekte:** A bar chart showing the top sales projects. The chart has a horizontal axis from 0 to 7000. The projects are: "Rechenzentrum" (approx. 7000), "Neue Mitarbe..." (approx. 6000), "Filiale München" (approx. 3500), and "Dienstleistu..." (approx. 2500).
- Meine Termine:** A list of appointments including "Heute 11:00 : Petra & Sabine", "Heute 11:45 : Montagmeeting", "Morgen 11:25 : Marketingmeeting", "25.07. 11:00 : Petra & Sabine", "25.07. 11:45 : Montagmeeting", and "26.07. 11:25 : Marketingmeeting".
- Meine Aufgaben:** A list of tasks including "Donnerstag : RR Hr. Baumann".
- Geburtstage:** A list of birthdays including "Heute : Leblie, Werner", "Heute : Volkmar, Siegmär", and "Heute : Zdeno, Rainer".
- RSS Feed:** A list of RSS feeds including "Google Code mit Git-Unterstützung", "Abschreibungen ziehen Philips tief in die roten Zahlen", "Transparenz: Indischer Ministerpräsident installiert Webcam im Büro", and "Tulalp: Microsofts Antwort auf Googles Social Search?".
- Favoriten:** A list of favorite items including "cobra computer's brainware GmbH", "FAZ Nachrichten", and "Lexware".

Bereits auf dem Willkommens-Bildschirm hat cobra die wichtigsten Informationen für Sie griffbereit:

- Ihre zuletzt bearbeiteten Adressen und Kontakte sowie die nächsten Geburtstage, Termine und Aufgaben werden tabellarisch dargestellt.
- Mit einem Klick kommen Sie genau zum gewünschten Datensatz.
- Ihre Top-10-Vertriebsprojekte und -Chancen bilden den Auftakt für die tägliche Arbeit. Ebenso führen Sie per Knopfdruck Ihre üblichen Recherchen durch.
- Nachrichten aus cobra, RSS-Feeds und Internet-Favoriten informieren Sie über wichtige Neuigkeiten und das aktuelle Tagesgeschehen.

## Ihr Portal für Adress- und Kontaktpflege

The screenshot displays the cobra CRM PRO 2011 interface. The main window shows a list of contacts with columns for company name, last name, first name, postal code, and location. A detailed view of a contact is shown on the right, including contact information and a list of actions. A blue oval highlights a section of the contact list.

| Sy... | Firma                               | Nachname  | Vorname    | PLZ    | Ort       | Notizen   |
|-------|-------------------------------------|-----------|------------|--------|-----------|---|
|       | Altenkirchen EDV GmbH               | Klonen    | Karl       | 79871  | Eisenbach |   |
|       | Ambrock GmbH                        | Brandau   | Uwe        | 60323  | Frankfurt |   |
|       | Amia Exports Egypt                  | توفيق     | محمد       | 11518  | القاهرة   |   |
|       | Amler & Michalek Vertriebs AG       | Hallich   | Borseav    | 8213   | Neunkirch |   |
|       | Ammann Bau GmbH                     |           |            | 70469  | Stuttgart |   |
|       | Ammann Bau GmbH                     | Ammann    | Sonja      | 70469  | Stuttgart | ous-Unternehmen ausgeschieden                                   |
|       | Ammann Bau GmbH                     | Brehmer   | Maria      | 70469  | Stuttgart | Frau Brehmer ist die Schwiegertochter des Firmengründers Ammann |
|       | Annan International Exports Rossija |           |            | 119312 | Москва    |   |
|       | Annan International Exports Rossija | Лопез     | Дженифер   | 119312 | Москва    |   |
|       | Annan International Exports Rossija | Невоцкий  | Александр  | 119312 | Москва    |   |
|       | AOB GmbH                            | Blauhöfer | Herbert H. | 84503  | Altötting |   |
|       | Apparatebau Müller                  | Szuba     | Wolfgang   | 97268  |           |   |
|       | Architektenpartnerschaft            | Weninger  | Raymond    |        |           |   |

**Kurzinfo**

- Kundennummer
- Kundenart: Kunde
- Telefon: 0731 / 5827-0
- Telefon direkt: 0731 / 5827-84
- Mobil: 0174 / 24 08 466
- E-Mail: m.brehmer@ammann.de.ap
- Webseite: www.ammann.de.ap
- Skype

**Stichwörter**

- Aktion.Angebot
- Event.Hausmesse
- Fachmesse.2008
- Kundenart.Interessant
- Weihnachten.Gruss

**Kontakthistorie**

- 14.07.2011 09:12: Sonja Klug (Absender)
- 14.07.2011 09:11: Sonja Klug (Empfänger)
- 14.07.2011 09:09: Sonja Klug (Empfänger)

Gestalten Sie Ihr eigenes Portal für Aufbau und die Pflege Ihrer Kundenbeziehungen.

- Maßgeschneiderte Ansichten für Benutzer und Abteilungen sind Grundlage für effizientes Arbeiten.
- Sie passen cobra einfach an Ihre Arbeitsabläufe, Ihr Berechtigungskonzept und an Ihr Firmenlayout an.
- So entsteht ein Portal für Ihr individuelles CRM - die Grundlage für ein erfolgreiches Kundenmanagement.
- cobra unterstützt alle Weltsprachen-Zeichensätze, z.B. osteuropäische, kyrillische, arabische oder etwa chinesische Zeichensätze.

## Information dort, wo sie gebraucht wird

The screenshot displays the cobra CRM PRO 2011 interface. The main window shows a contact record for 'Ammann Bau GmbH'. The contact details are organized into several sections:

- Kontakt:** Firma (Ammann Bau GmbH), Anrede (Frau), Vorname (Maria), Nachname (Brehmer), Position (Geschäftsführerin), Straße (Maybachstraße 7), Land/PLZ/Ort (D 70469 Stuttgart), Briefanrede (Sehr geehrte Frau Brehmer,).
- Kommunikation:** Telefon (0731 / 5827-0), Telefon direkt (0731 / 5827-84), Mobil (0174 / 24 08 466), Skype, Telefax (0731-5827-66), E-Mail1 (m.brehmer@ammann.de.ap), E-Mail2, Webseite (www.ammann.de.ap).
- Private Infos:** Telefon privat (0731 / 430027), Mobil privat, E-Mail privat, Telefax privat, Geburtstag, Geburtsdatum, Weiblich, M.
- Kundennummer:** Süd, Paula Lopez, 10.03.1999, 100 bis 499 Mitarbeiter, 5 Mio bis 25 Mio, hoch, Kunde.

A callout bubble highlights the following information:

- Kundennummer:** Süd
- Betreuer:** Paula Lopez
- Betreuung seit:** 10.03.1999
- Firmengröße:** 100 bis 499 Mitarbeiter
- Jahresumsatz:** 5 Mio bis 25 Mio
- Potenzial:** hoch
- Priorität:** hoch
- Status:** Kunde

The bottom of the interface shows a 'Kontakte' table with columns for 'DatumErfasst', 'PersonErfasst', and 'Bemerkung'. The status bar at the bottom indicates '0 Nebenadressen', '17 Kontakte', and '3 Zusatzdaten'.

Mit vordefinierten und sofort einsetzbaren Datenbanken und Ansichten setzen Sie Ihr CRM unmittelbar ein.

- Sie gestalten Ihre Ansichten mit einer unbegrenzten Anzahl an Feldern und Bildern völlig frei.
- Eingabehilfen, Auswahllisten und Plausibilitätsprüfungen helfen Fehler zu vermeiden und führen zu einem optimalen Datenbestand.
- Konzernstrukturen, Adresshierarchien, Verknüpfungen, Kategorien und viele zusätzliche frei definierbare Datenstrukturen bilden Sie in cobra übersichtlich ab.
- Ihre Zielgruppen definieren und filtern Sie mit der cobra Recherche in wenigen Klicks. Dabei sind keine Programmierkenntnisse notwendig.

## Immer die richtige Zielgruppe

The screenshot displays the cobra CRM PRO 2011 interface. The main window shows a table of contacts with columns for PLZ, Ort, Firma, Nachname, Vorname, and Notizen. A search dialog titled 'Recherche Schnell' is open, allowing users to search by various fields like Kundennummer, Land, Nachname, Ort, PersonErfasst, Straße, Symbol, and VNummer. A menu is also open, showing options like 'Rückgängig', 'Wiederherstellen', 'Schnell...', 'Stichwörter...', 'Volltext...', 'Kontakte...', 'Dokumente...', 'Zusatzdaten...', 'SQL-Direkt...', 'Adressverknüpfungen...', 'Adresse recherchieren', 'Adressgruppen...', 'Kontakthistorie...', 'Dubletten...', 'Hierarchie...', 'Ausschalten', 'Aufheben...', 'Umkehren', 'Gespeicherte Recherchen...', 'Aufzeichnung beenden', and 'Gemarkte Recherchen'.

| S... | PLZ   | Ort            | Firma                        | Nachname      | Vorname  | Notizen |
|------|-------|----------------|------------------------------|---------------|----------|---------|
|      | 76187 | Karlsruhe      | 1234 Soft                    |               |          |         |
|      | 79871 | Eisenbach      | Altenkirchen EDV GmbH        |               |          |         |
|      | 70469 | Stuttgart      | Ammann Bau GmbH              |               |          |         |
|      | 70469 | Stuttgart      | Ammann Bau GmbH              |               |          |         |
|      | 70469 | Stuttgart      | Ammann Bau GmbH              |               |          |         |
|      | 72762 | Reutlingen     | Belsdorf Optiker AG          |               |          |         |
|      | 7322  | Lackebach      | Betriebsberatung Gastge...   |               |          |         |
|      | 74336 | Brackenheim    | Blank's Glas                 |               |          |         |
|      | 72663 | Großbettlin... | BSE - Büro für Schrift und   |               |          |         |
|      | 72218 | Wildberg       | Dillinger & Goers OHG        |               |          |         |
|      | 79263 | Simonswald     | Dillinger's Türen            |               |          |         |
|      | 78554 | Aldingen       | Direktwerbung Novak          | westermik     | Flarcus  |         |
|      | 72663 | Großbettlin... | Falkenhain Direktwerbung & C | Schmid        | Jakob    |         |
|      | 74889 | Neuhaus        | Fernsehen Nostadt            | Schwerdtfeger | Laurence |         |
|      | 71706 | Markgröning... | Harsleben Lotto Inc.         | Flack         | Borseav  |         |

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 Recherchen „parken“ und für andere cobra-Benutzer zur weiteren Bearbeitung freigeben.
- Häufig wiederkehrende Recherchen speichern Sie sich als Vorlagen ab und starten diese per Klick tagaktuell.

## Inklusive in cobra CRM PRO: das cobra Dubletten-Modul

| Auswahl                             | Adresstyp    | Firma  | Vorname   | Nachname      | Strasse           | Ort        |
|-------------------------------------|--------------|--|-----------|---------------|-------------------|------------|
| <input type="checkbox"/>            |              | (2) Klink's Glas \ Bruinsma \ Heinz \ Klein Ziescht                  |           |               |                   |            |
| <input type="checkbox"/>            |              | (2) LBT Limited \ Koops \ Cornelius \ Mönchhai                       |           |               |                   |            |
| <input type="checkbox"/>            |              | (2) Marmor Schölermann \ Falkenhain \ Manfred \ Horn                 |           |               |                   |            |
| <input type="checkbox"/>            |              | (2) Porzellan Brust \ Buchenberger \ Andres \ Eggenfelden            |           |               |                   |            |
| <input type="checkbox"/>            |              | (2) Reisen Johnke \ Brandau \ Andreas F. \ Sayda                     |           |               |                   |            |
| <input type="checkbox"/>            |              | (2) S.A.S. Design \ Belart \ Uwe \ Herzogstand                       |           |               |                   |            |
| <input type="checkbox"/>            |              | (2) Schladitz Bäckerei Inc. \ Böttcher \ Hans \ Wahlstedt            |           |               |                   |            |
| <input type="checkbox"/>            |              | (2) Seele & Hilt Limited \ Angerle \ Gulbraun \ Pforzheim            |           |               |                   |            |
| <input type="checkbox"/>            |              | (2) Steinbach AG \ Seeliger \ Heribert \ Meierstorf                  |           |               |                   |            |
| <input type="checkbox"/>            |              | (2) Strathmeier & Murray KG \ Börnsen \ Peter \ Neugepülzig          |           |               |                   |            |
| <input type="checkbox"/>            |              | (2) SYSTEM SD \ Seemüller \ Simao \ Zervelin                         |           |               |                   |            |
| <input type="checkbox"/>            |              | (2) Bearbeitete Dubletten  |           |               |                   |            |
| <input type="checkbox"/>            |              | (2) TEAM MODERNE WERBUNG GMBH \ Stitzelberger \ Norbert \ Gantenbeck |           |               |                   |            |
| <input type="checkbox"/>            | Hauptadresse | TEAM MODERNE WERBUNG GMBH  | Ewald     | Stitzelberger | Bohlenweg 67      | Gantenbeck |
| <input type="checkbox"/>            | Nebenadresse | TEAM MODERNE WERBUNG GMBH  | Norbert   | Stitzelberger | Bohlenweg 67      | Gantenbeck |
| <input type="checkbox"/>            |              | (2) Wagemwitz Möbel KG \ Pospieck \ Birgit \ Stralendorf             |           |               |                   |            |
| <input type="checkbox"/>            |              | (2) Ignorierte Adressen  |           |               |                   |            |
| <input checked="" type="checkbox"/> |              | (2) Becher Reinigung GmbH \ Maier \ Dirk \ Bollendorf                |           |               |                   |            |
| <input type="checkbox"/>            | Nebenadresse | Becher Reinigung GmbH  | Dirk      | Maier         | Dompfaffenweg 148 | Bollendorf |
| <input type="checkbox"/>            | Nebenadresse | Becher Reinigung GmbH  | Friedrich | Maier         | Dompfaffenweg 148 | Bollendorf |
| <input type="checkbox"/>            |              | (2) YCH Inc. \ Mehrwald \ Lutz \ Fürstenhof                          |           |               |                   |            |

Gruppen zu bearbeiten : 13 | Adressen zu bearbeiten : 26 | Adressen markiert: 0

Zuletzt aktualisiert: 21.10.2010 12:13

- Identische Adressen findet cobra bereits im Standard in wenigen Klicks. Schwieriger gestaltet sich jedoch die sogenannte unscharfe Suche nach Dubletten, die z.B. durch Buchstabendreher oder kleine Schreibfehler nicht mehr eindeutig zu identifizieren sind.
- cobra bietet Ihnen mit dem cobra Dubletten-Modul die perfekte Lösung, um mit fehlerfreien Daten dauerhaft Zeit und Geld zu sparen.
- Die Technologie des cobra Dubletten-Moduls bringt durch raffinierte Algorithmen nahezu alle Dubletten ans Tageslicht. Das geht enorm schnell und zudem können Sie die Kriterien und die „Schärfe“ der Dubletten-Suche selbst an Ihre Bedürfnisse anpassen und justieren.
- Sie können neben den Adressdaten auch alle Zusatz- und Kontaktdaten sowie Stichwörter von bis zu 10 Datensätzen in eine Adresse zusammenführen.

## Die cobra Kontakthistorie

| Kontakte |     | Bearbeiten   |               |   |
|----------|-----|--------------|---------------|---|
| Dokument | Art | DatumErfasst | PersonErfasst | Bemerkung                                     |
|          |     | 14.07.2011   | Sonja         | Angebot cobra Mobile CRM                      |
|          |     | 13.07.2011   | Sonja         | Rechnung umgehend prüfen                      |
|          |     | 20.02.2011   | Sonja         | Einladung zur CeBIT                           |
|          |     | 02.01.2011   | Sonja         | Neujahrsempfang cobra Konstanz                |
|          |     | 23.11.2010   | Sonja         | Nachfrage Angebot cobra Web CRM für Standorte |
|          |     | 14.09.2009   | Sonja         | Newsletter September                          |
|          |     | 14.04.2008   | Sabine        | Einladung Fachmesse 2008                      |

Alle Kontakte mit dem Kunden werden automatisch in der Kontakthistorie abgelegt:

- Telefongespräche mit Ihren Bemerkungen zum Gespräch,
- Einzel- und Serienbriefe mit automatischer Ablage der Dokumente,
- ein- und ausgehenden E-Mails,
- und viele weitere Kommunikationsereignisse mit jeweils eigener Kontaktart.
- Filter grenzen die Kontakte z.B. nach Art oder Verfasser ein. Dabei können eigene Filter frei definiert werden.
- Die Suche in Kontakten macht Informationen auch nach längerer Zeit schnell auffindbar.

## Änderungsprotokoll

Änderungsprotokoll

Aktualisieren Adress-Bereich: Alle Adressen

**Aktuelle Adresse: Altenkirchen EDV GmbH**  
**Karl Klönen**  
**Am Hochkreuz 35**  
**D 79871 Eisenbach**  
**Aktuelle Tabelle: Adressen**

Ziehen Sie eine Spaltenüberschrift in diesen Bereich, um nach dieser zu gruppieren

| Tabelle  | geändert am         | cobra Name | Feldname            | Alter Wert                          | Neuer Wert               | ... |
|----------|---------------------|------------|---------------------|-------------------------------------|--------------------------|-----|
| Adressen | 19.06.2011 21:58:32 | Bernd      | Vorname             | Uwe                                 | Uwe-Peter                | ... |
| Adressen | 19.06.2011 21:58:32 | Bernd      | DatumGeändert       | Jun 6 2011 5:09PM                   | Jun 19 2011 9:58PM       | ... |
| Adressen | 19.06.2011 21:58:32 | Bernd      | Abteilung           | Mediaberatung                       | Marketing                | ... |
| Adressen | 19.06.2011 22:01:28 | Bernd      | PersonGeändert      | Administrator                       | Bernd                    | ... |
| Adressen | 19.06.2011 22:01:28 | Bernd      | Symbol              | Kunde                               | <Kein>                   | ... |
| Adressen | 19.06.2011 22:01:28 | Bernd      | DubIdent            | \\AUTOAUZ PIRNA\\ANTAZ\\U\\UKEIZ... | \\AUTOAUZ PIRNA\\ANTA... | ... |
| Adressen | 19.06.2011 22:01:28 | Bernd      | Nachname            | Anders                              | Ander                    | ... |
| Adressen | 19.06.2011 22:01:28 | Bernd      | DatumGeändert       | Mär 15 2011 11:25AM                 | Jun 19 2011 10:01PM      | ... |
| Adressen | 19.06.2011 22:05:08 | Bernd      | DubIdent            | \\\\\\\\                            | \\AUTOAUZ PIRNA\\ANTA... | ... |
| Adressen | 19.06.2011 22:05:08 | Bernd      | Einladung Fachmesse | 0                                   | 1                        | ... |
| Adressen | 19.06.2011 22:05:08 | Bernd      | Produkt 2           | 0                                   | 1                        | ... |
| Adressen | 19.06.2011 22:05:08 | Bernd      | Info zu Produkt 3   | 0                                   | 1                        | ... |
| Adressen | 19.06.2011 22:05:08 | Bernd      | Produkt 3           | 0                                   | 1                        | ... |
| Adressen | 19.06.2011 22:05:08 | Bernd      |                     | Jun 19 2011 10:05PM                 | Jun 19 2011 10:05PM      | ... |
|          |                     |            |                     |                                     | 1                        | ... |
|          |                     |            |                     |                                     | 1                        | ... |
|          |                     |            |                     |                                     | 1                        | ... |

Ziehen Sie eine Spaltenüberschrift in diesen Bereich, um nach dieser zu gruppieren

| cobra Name | Feldname       | Alter Wert        | Neuer Wert         |
|------------|----------------|-------------------|--------------------|
| Bernd      | Vorname        | Uwe               | Uwe-Peter          |
| Bernd      | DatumGeändert  | Jun 6 2011 5:09PM | Jun 19 2011 9:58PM |
| Bernd      | Abteilung      | Mediaberatung     | Marketing          |
|            | PersonGeändert | Administrator     | Bernd              |
|            | Symbol         | Kunde             |                    |

Beenden

- Das Änderungsprotokoll macht alle Änderungen an Adressdaten, Kontakten und anderen Tabellen nachvollziehbar.
- Insbesondere bei sensiblen Daten ein echtes Must-Have in Sachen Transparenz.

## Vertriebsprojekte in cobra steuern

The screenshot displays the 'Vertriebsprojekte' (Sales Projects) module in cobra CRM PRO 2011. The main window shows a table with the following columns: Projekt, Phase, Kunde, Status, Gepl. Umsatz, %, and Erw.... The table contains 27 rows of data, with a total of 27 projects and a total planned revenue of 271,899.00 €. A 'Zeitintervall' dialog box is open, allowing users to filter projects based on various criteria. The 'Offene Kontakte' (Open Contacts) option is selected in the 'Geändert' (Changed) filter. The interface also includes a menu bar, a toolbar, and a sidebar with various navigation options.

| Projekt                 | Phase                   | Kunde                              | Status                  | Gepl. Umsatz                 | %        | Erw....  |
|-------------------------|-------------------------|------------------------------------|-------------------------|------------------------------|----------|----------|
| Cleveree                | Verbindliches Angebot   | LAU Inc., , Josef Hödl             | Verloren                | 12.595,00 €                  | 0 %      | 0,00 €   |
| AOB Projekt             | Interessent             | AOB GmbH, , Herbert H. Blau...     | In Bearbeitung          | 0,00 €                       | 5 %      | 0,00 €   |
| Firmenerweiterung       | Interessent             | Mirz's Zeitarbeit, , Hans-Nico...  | In Bearbeitung          | 6.555,00 €                   | 5 %      | 327,7... |
| Photo-Shop              | Präsentation            | Canon Euro-Photo GmbH, , B...      | In Bearbeitung          | 3.815,00 €                   | 40 %     | 1.526... |
| Verlag Media            | Abschlussverhandlungen  | WIRTH MEDIA GMBH, , Conra...       | Gewonnen                | 8.585,00 €                   | 100 %    | 8.585... |
| Softwareumstellung      | Erstgespräch            | Sprungk's Heizöl, , Holger J. K... | In Bearbeitung          | 4.300,00 €                   | 30 %     | 1.290... |
| Rechenzentrum           | Unverbindliches Angebot | Ambrock GmbH, , Uwe Brandau        | In Bearbeitung          | 34.615,00 €                  | 20 %     | 6.923... |
| Marketing Projekt       | Verbindliches Angebot   |                                    |                         | 3.600,00 €                   | 0 %      | 0,00 €   |
| Webserver               | Abschlussverhandlungen  |                                    |                         | 4.705,00 €                   | 80 %     | 3.764... |
| BR0107                  | Abschlussverhandlungen  | Verlag Media                       | Abschlussverhandlungen  | WIRTH MEDIA GMBH, , Conra... | 100 %    | 22.78... |
| Firmengründung          | Interessent             |                                    |                         | 5 %                          |          | 412,2... |
| Altenkirchen EDV        | Softwareumstellung      |                                    | Erstgespräch            | Sprungk's                    | 80 %     | 756,0... |
| Krimmling Projekt       | Rechenzentrum           |                                    | Unverbindliches Angebot | Ambrock GmbH, , Uwe Brandau  | 574,0... |          |
| Schwarz                 | Marketing Projekt       |                                    | Verbindliches Angebot   | Dialog Marke                 | 2.416... |          |
| Gründungsproj...        | Webserver               |                                    | Abschlussverhandlungen  | Ammann B...                  | 4.237... |          |
| Libelacker              | BR0107                  |                                    | Abschlussverhandlungen  | Beche                        | 10 %     | 2.400... |
| Concept                 | Firmengründung          |                                    | Interessent             |                              | 30 %     | 3.322... |
| Dienstleistung - Pro... | Verbindliches Angebot   | NO Gemeindeverwaltungssch...       | Gewonnen                | 30.590,00 €                  | 100 %    | 30.59... |
| Filiale München         | Erstgespräch            | LAU Inc., , Josef Hödl             | In Bearbeitung          | 9.250,00 €                   | 10 %     | 925,0... |
| Server neu              | Präsentation            | GMM Limited, , Harald Tschalk...   | In Bearbeitung          | 4.030,00 €                   | 40 %     | 1.612... |
| Company Services        | Abschlussverhandlungen  | Vieweg & Mion Limited, , Marc...   | Gewonnen                | 4.675,00 €                   | 100 %    | 4.675... |
| Neue Mitarbeiter        | Erstgespräch            | Altenkirchen EDV GmbH, , Kar...    | In Bearbeitung          | 17.640,00 €                  | 10 %     | 1.764... |
| Neuplanung Verwal...    | Verbindliches Angebot   |                                    |                         |                              |          |          |
| Home Office Ausst...    | Erstgespräch            |                                    |                         |                              |          |          |
| Vertriebsenerweiterung  | Präsentation            |                                    |                         |                              |          |          |
| Vieweg                  | Abschlussverhandlungen  |                                    |                         |                              |          |          |
| 10er Lizenz Adress...   | Interessent             |                                    |                         |                              |          |          |

- Mit dem Vertriebsmodul können Sie Ihre Vertriebsaktivitäten systematisch erfassen, verfolgen und auswerten.
- So haben Sie jederzeit Überblick über Ihre laufenden, zukünftigen und abgeschlossenen Vertriebsprojekte.
- Der errechneten Forecast bietet Ihnen eine Planungs- und Steuerungsgrundlage Ihrer Geschäftsaktivitäten für die Zukunft. Die Auswertung ist nach allen denkbaren Kriterien möglich.
- Die Datenfelder des Vertriebsmoduls können Sie Ihren eigenen Anforderungen anpassen. So bilden Sie Ihre firmeninternen Vertriebsprozesse in cobra ab.

## Kontakt-Recherche

Recherche Kontakthistorie

Kein Kontakt seit:

Erfasst von:

Kontakarten nach denen recherchiert werden soll:

- Schriftlich
- Persönlich
- Telefonisch
- Einzelbrief
- Mehrfachbrief
- Serienbrief
- Brief (Eingang)
- Arbeitszeit
- E-Mail (Ausgang)
- E-Mail (Eingang)
- Fax (Ausgang)
- Fax (Eingang)
- Telefonakquise

Adressen ohne Kontakte

Adresshierarchie überprüfen und zugehörige Hauptadresse recherchieren

Aktivität:

Projekttyp:

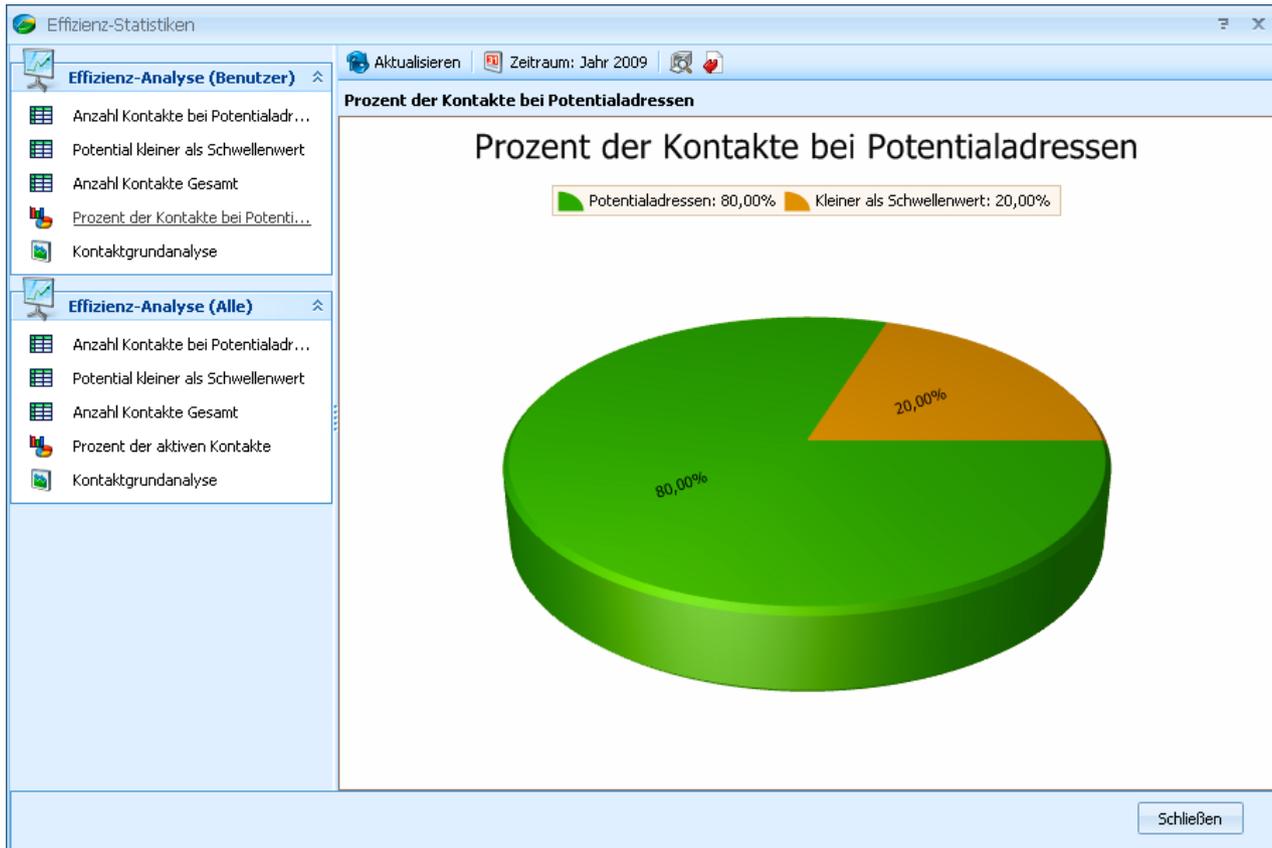
Status:

Kontaktgrund:

OK    Abbrechen

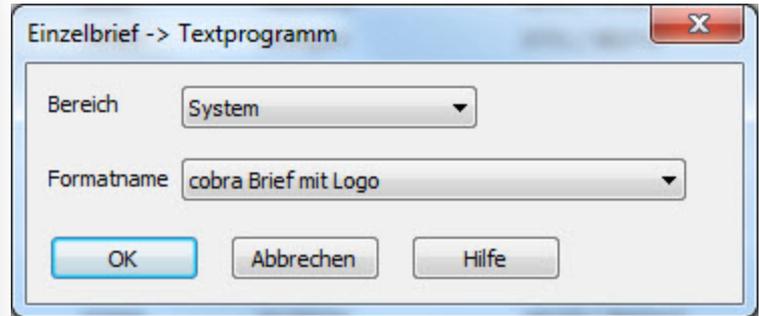
- Sie möchten regelmäßig zu Ihren Kunden persönlichen Kontakt halten?
- Vertriebsmitarbeiter selektieren sich in wenigen Klicks alle Adressen, die in einem bestimmten Zeitraum keinen Kontakt hatten.

## Integrierte Effizienz-Methodik



- Die cobra Effizienz-Methodik ist eine softwareunterstützte Fokussierung auf die Erzielung des maximalen Ertrags aus der vorhandenen Kunden- und Interessentenbasis.
- Per Klick werden dem Vertriebsmitarbeiter z.B. nur noch diejenigen Adressen zur Bearbeitung angezeigt, die ein entsprechend hohes Potenzial aufweisen.
- Effizienzstatistiken geben Auskunft über die getätigten Kontakte mit Potenzialadressen, also Kunden oder Interessenten mit einem Potenzial über oder unter einem vorab definierten Schwellenwert.
- Damit haben Sie die Möglichkeit die Kontaktaktivitäten Ihrer Mitarbeiter optimal zu steuern.

## Komfortables Dokumentenmanagement



| Kontakthistorie   Kontaktdetails   Adressverknüpfung |              |               |  |  |
|--|--------------|---------------|--|--|
| Kein Filter aktiv <span>Filterliste</span>           |              |               |  |  |
| 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 zugeschildt                                    |  |
|  | 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  |  |

- Perfekte Einzel- und Serienbriefe im Firmenlayout sind eine große Hilfe für die täglichen Büroarbeit
- cobra CRM PRO 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.

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

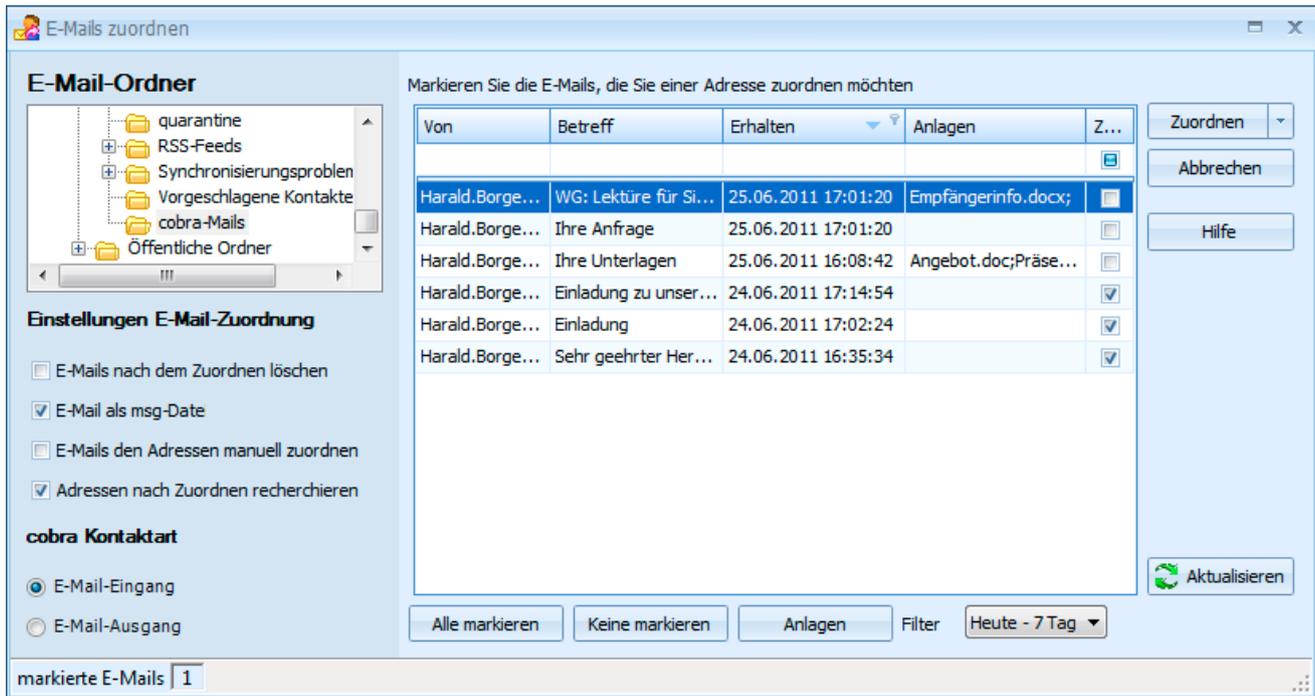
## Termine und Aufgaben

The screenshot shows the 'cobra Terminmanager' application window. The title bar indicates the user is 'Sonja Klug'. The menu bar includes 'Datei', 'Bearbeiten', 'Ansicht', 'Erinnerung', and 'Extras'. The toolbar contains icons for 'Tag', 'Woche', 'Monat', 'Jahr', 'Übersicht', 'Liste', 'Drucken', 'Heute', 'Zurück', and 'Vor'. A dropdown menu shows 'Mein Kalender' and a date selector shows '04.08.2011'. The main area is a calendar grid for the week of August 1st to 7th, 2011. The grid has columns for each day and rows for time slots from 7:00 to 19:00. Events are shown as colored blocks: green for meetings, yellow for conferences, and white for other events. The status bar at the bottom shows 'Donnerstag, 4. August 2011' and 'KW 31'.

| Time          | Monday, 1.08.  | Tuesday, 2.08.   | Wednesday, 3.08.                                | Thursday, 4.08.   | Friday, 5.08.   | Saturday, 6.08.                         | Sunday, 7.08.          |
|---------------|--|--|---|---|---|---|------------------------|
| 7:00 - 7:30   |  |  |   |   |   |   | Skihütte / Sack & Pack |
| 7:30 - 8:00   |  |  |   |   |   |   |                        |
| 8:00 - 8:30   |  |  |   |   |   |   |                        |
| 8:30 - 9:00   | Besprechung / Basta Werbemittel / Café Lindenstraße (Z1/Bernd) | Pressekonferenz  |   | Besprechung / Alle Mitarbeiter / A 4635 (Altbau) (Alle/Bernd) | Marketingmeeting / Marketing Nord / Hotel Luderhof, Garbsen | Leons Schulfest / Leontjew-Schule, Aula |                        |
| 9:00 - 9:30   |  |  | Vertriebsmeeting West / Saal K4 (Z1/Bernd)      |   |   |   |                        |
| 9:30 - 10:00  |  | Microsoft / Halle  |   |   |   |   |                        |
| 10:00 - 10:30 |  | Essen / Halle 13a  |   |   |   | Saunatreff /                            |                        |
| 10:30 - 11:00 |  |  |   |   |   |   |                        |
| 11:00 - 11:30 |  |  |   |   |   |   |                        |
| 11:30 - 12:00 |  | Treffen auf der CeBIT / Klonen, Karl, Altenkirchen Kalk GmbH / Halle |   | Betriebsversammlung   |   |   |                        |
| 12:00 - 12:30 |  |  |   |   |   |   |                        |
| 12:30 - 13:00 |  |  |   |   |   |   |                        |
| 13:00 - 13:30 |  |  |   |   |   |   |                        |
| 13:30 - 14:00 |  |  |   |   |   |   |                        |
| 14:00 - 14:30 |  |  |   |   |   |   |                        |
| 14:30 - 15:00 |  |  |   |   |   |   |                        |
| 15:00 - 15:30 |  |  |   |   |   |   |                        |
| 15:30 - 16:00 |  |  |   | Abele & Sohn GmbH   |   |   |                        |
| 16:00 - 16:30 |  |  |   |   |   |   |                        |
| 16:30 - 17:00 |  |  |   |   |   |   |                        |
| 17:00 - 17:30 |  |  | Besprechung / Zahn, Ilka, Belsdorf Optiker AG / |   | Halbjahrescheck / ZA Beranek / Karius Raktus                |   |                        |
| 17:30 - 18:00 |  |  |   |   |   |   |                        |
| 18:00 - 18:30 |  |  |   |   |   |   |                        |
| 18:30 - 19:00 |  |  |   |   |   |   |                        |

- 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

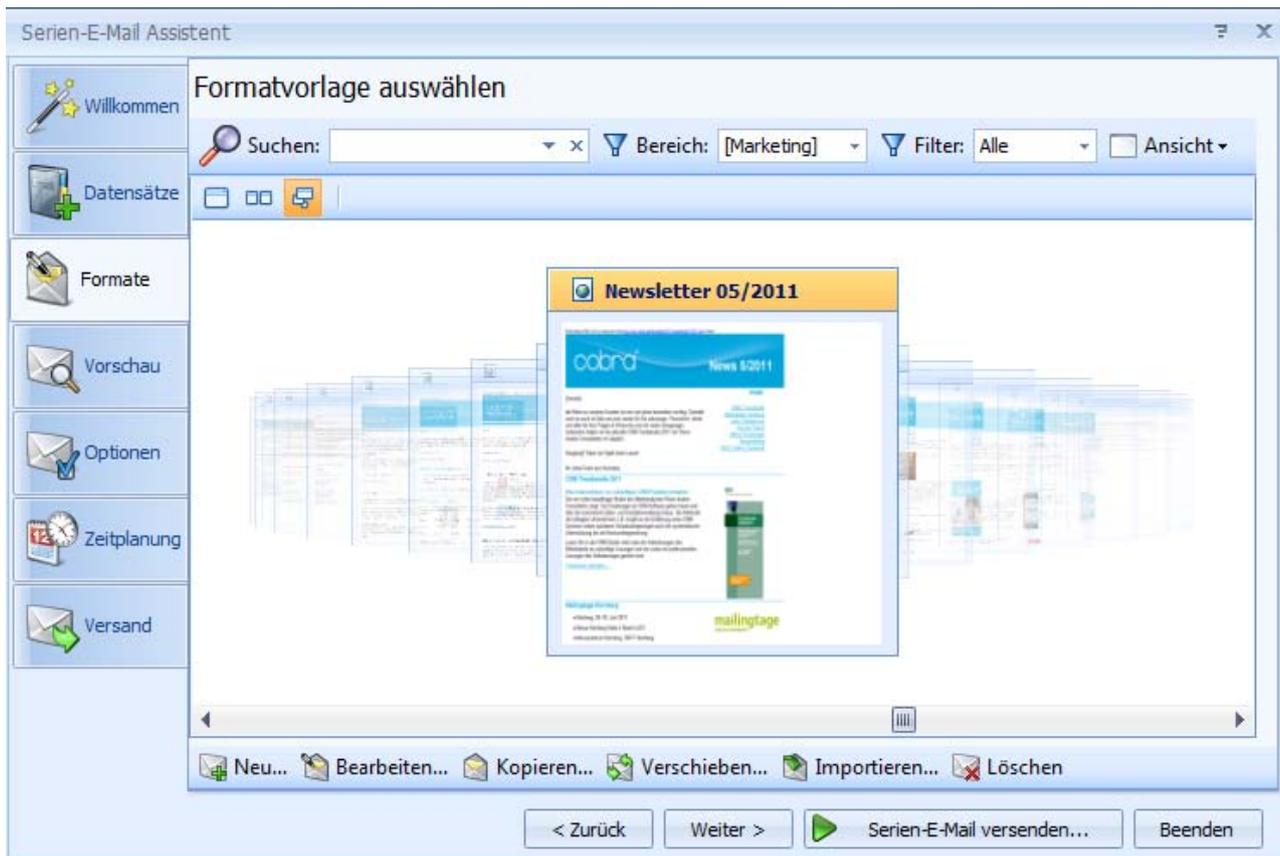


- cobra ist perfekt für die Zusammenarbeit mit Outlook ausgestattet: gesendete und empfangene E-Mails können direkt in der Kontakthistorie des Kunden im msg.-Format abgelegt werden.
- So ist jeder Mitarbeiter im Team bestens über alle Kontakte mit dem Kunden informiert und ein einheitliches Kundenmanagement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



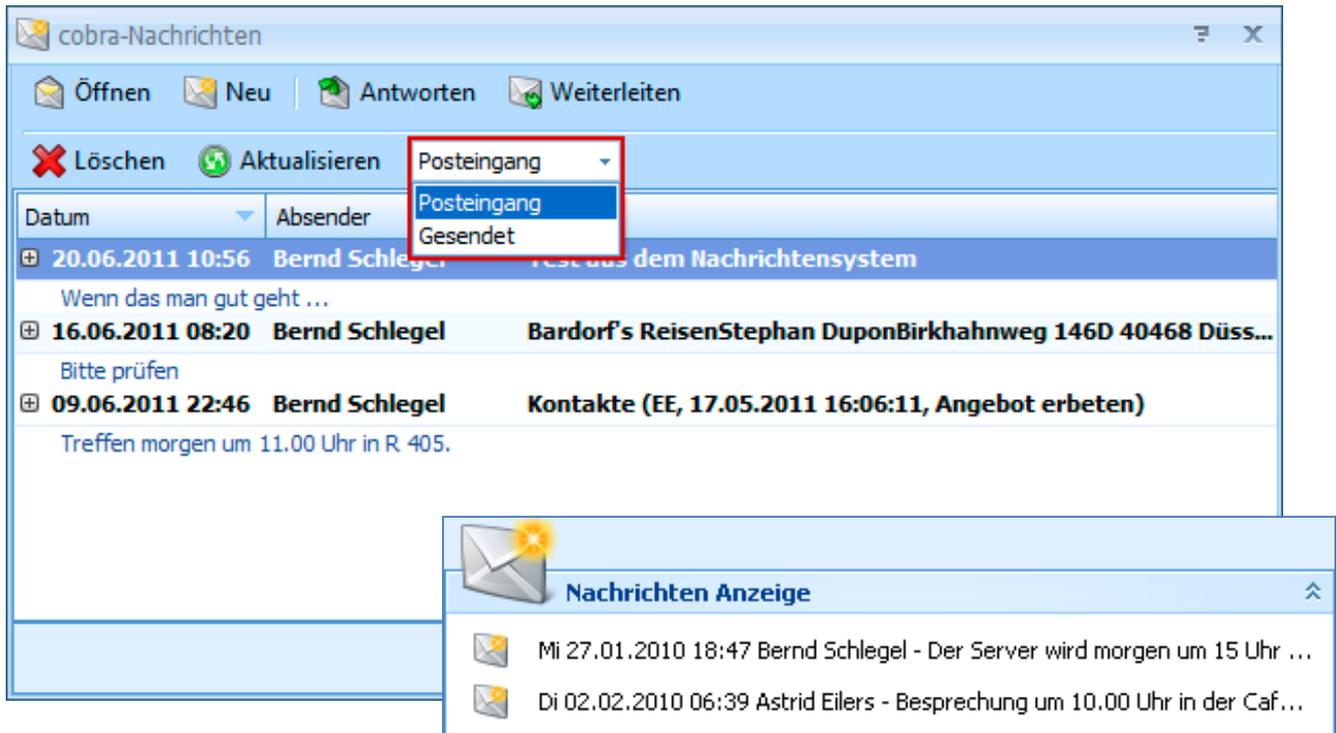
- Daneben erlaubt cobra aber auch die Verbindung mit Lotus Notes und Novell Groupwise.

## 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.

## Internes cobra Nachrichtensystem



- Ein cobra internes Nachrichtensystem, das den direkten Verweis auf eine Adresse oder einen sonstigen Datensatz in der Kundendatenbank ermöglicht, vereinfacht die Zusammenarbeit im Team.
- So werden z.B. Fragen zu einem Kontakteintrag oder Servicefall einfach in die Nachricht eingebettet und mit dem betreffenden Eintrag verknüpft.
- Auch im Willkommensbildschirm zeigen interne cobra Nachrichten sofort wichtige Neuigkeiten aus dem Team.

## Ereignismanagement

| Erstellt         | Ereignisname                    | Startdatum       | Intervall   | Aktion             | A... |
|------------------|---------------------------------|------------------|-------------|--------------------|------|
| 03.02.2010 06:18 | Neuer Kontakt mit meinem Kunden | 03.02.2010 06:18 | Alle 1 Tage | Nachricht verse... | ✓    |

**Folgeaktion festlegen**

Sobald das Ereignis eintritt, können Folgeaktionen ausgeführt werden. Bitte bestimmen Sie nun eine dieser Folgeaktionen.

Adresse in Kampagne aufnehmen: Akquise Mailingaktion

Eine Nachricht versenden (pro Kontakte-Datensatz)

**Nachrichteninhalt**

An: Bernd Schlegel

Betreff: **Neue Kontakte mit meinen Kunden**

Bemerkung:

Nachrichtenverknüpfung zur Adresse hinzufügen

Weiter >   Abbrechen

- Das Ereignismanagement ist eine Datenbanküberwachung auf frei definierbare Ereignisse.
- Durch den integrierten Nachrichtensendung wird auch eine automatische Planzahlüberwachung möglich. So kann z.B. die Vertriebsleitung über das interne Nachrichtensystem informiert werden, wenn der geplante Umsatz erreicht wurde.
- Alternativ kann die Adresse direkt in eine Kampagne aufgenommen werden, um einen nachgeordneten Workflow anzustoßen

## Berichtswesen

Berichtswesen
☰ ✕

**Vertriebsprojekte**

- Vertriebsprojekte Volker
- Vertriebschancen TOP 20
- Opportunities with status "won"
- Verlorene Projekte
- Leadquelle Analyse
- Umsatz Mitarbeiter
- Umsatz Mitarbeiter 2
- Vertriebstrichter Volker 2
- Vertriebstrichter
- Vertriebstrichter (Balken)
- Umsatz nach Positionen ED
- Phasen-Durchlaufzeiten
- Offener Umsatz pro Quartal - Volker
- Offener Umsatz pro Quartal
- Vertriebsphasen Summe
- Vertriebsphasen Summe
- Vertriebsphasen Anzahl

**Adressen**

**Kampagnen**

**Kontakte**

### Verlorene Projekte

| Segment | Anzahl | Prozent |
|---------|--------|---------|
| 1       | 11     | 12%     |
| 2       | 7      | 8%      |
| 3       | 21     | 24%     |
| 4       | 39     | 44%     |
| 5       | 12     | 14%     |
| 6       | 7      | 8%      |
| 7       | 33     | 38%     |
| 8       | 46     | 52%     |
| 9       | 51     | 58%     |
| 10      | 73     | 82%     |

Es wird ein Diagramm ausgegeben mit dem Anteil der Ursachen für verlorene Projekte

Bericht ohne  
 Berichtspalten: keine  
 Diagramm: Tortendiagramm  
 Filter: alle verlorenen Vertriebsprojekte  
 Datensatzbeschränkung max. 10.000 Adressen

Neu
Bearbeiten
Ausgabe
Beenden

- Mit dem Berichtswesen (analytisches CRM) können Sie alle Daten aus cobra CRM grafisch und in Tabellenform auswerten.
- Damit sind Auswertungen über Adressen, Kontakte, Zusatzdaten und Vertriebsprojekte möglich.
- Viele mitgelieferte Vorlagen erlauben das komfortable Auswerten und Anpassen eigener Berichte.

cobra GmbH Konstanz · Stand 08/2011

## Anbindung Ihrer Warenwirtschaft

The screenshot displays the cobra CRM PRO interface. The top section shows a list of orders with columns for Auftragsnr, Erfasst am, Summe Gesamt, Rabatt in %, Fakturiert, Gebucht, and Delivert. Below this, a detailed view of a specific order is shown, including a table of items with columns for Lfd Nr, Pos, Position, Bezeichnung, Kundenbezeichnung, Position Text, Menge, Einheit, Arbeit, Teilerfassung, and Abgabepreis/Verkauf. A blue oval highlights a portion of the order list table.

| Auftragsnr | Erfasst am | Summe Gesamt | Rabatt in % | Fakturiert                          | Gebucht                             | Delivert                            |
|------------|------------|--------------|-------------|-------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|
| 1009       | 25.04.2011 | 460,20 €     | 50 %        | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>            |
| 12003      | 27.10.2010 | 3.084,59 €   | 10 %        | <input type="checkbox"/>            | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>            |
| 6003       | 23.10.2010 | 3.084,59 €   | 10 %        | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>            |
| 4003       | 23.10.2010 | 3.084,59 €   | 10 %        | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>            | <input checked="" type="checkbox"/> |
|            | 20.10.2010 | 3.084,59 €   | 10 %        | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>            |
|            | 10.2010    | 176,12 €     | 10 %        | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>            |

- Die Anbindung zur Warenwirtschaft macht Ihnen die Umsatzdaten des Kunden zugänglich und eröffnet Ihnen 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 über gekaufte Produkte oder Produktgruppen ist problemlos möglich.

## Zusatzdaten - mehr Informationen verwalten

The screenshot displays the 'Geräte-Liste' (Device List) and 'Service-Aufträge' (Service Orders) sections of the cobra CRM PRO software. The 'Geräte-Liste' table lists various devices with columns for Hersteller, Modell, Geräte-Nr, Baujahr, Arbeitsspeicher, and Festplatte. The 'Service-Aufträge' table shows service orders with columns for Ticketnummer, Servicestatus, Meldungdatum, Priorität, Monteur, Material, Reparaturdauer, Stundensatz, and ausgeführte Reparatur. A blue oval highlights the 'Modell' and 'Geräte-Nr' columns in both tables, illustrating how the data is linked between the device list and the service orders.

| Hersteller           | Modell         | Geräte-Nr   | Baujahr | Arbeitsspeicher | Festplatte |
|----------------------|----------------|-------------|---------|-----------------|------------|
| Asus                 | A2000L         | CRPH625986  | 2006    | 1024 MB         | 120GB      |
| DELL                 | C610           | DEPX524896  | 2004    | 512 MB          | 20 GB      |
| Fujitsu Siemens      | Lifebook C1020 | YBDM034601  | 2001    | 256 MB          | 40 GB      |
| Fujitsu-Siemens      | C1000          | B77         | 1995    | 512MB           | 200GB      |
| Fujitsu-Siemens-Comp | Lifebook C1410 | YBRF354224  | 2005    | 1042 MB         | 60 GB      |
| Fujitsu-Siemens-Comp | Amilio K 7600  | YPGL003845  | 2007    | 512 MB          | 40 GB      |
| Fujitsu-Siemens-Comp | Amilio M4438G  | BKPI8856148 | 2006    | 1024 MB         | 100 GB     |
| House of Invention   | Think Deep X5  | IN 2301-TD  | 2012    | 8 GB            | 2 TB       |
| Toshiba              | Tecra A8       | RJLX5124647 | 2007    | 2042 MB         | 100 GB     |
| Toshiba              | Tecra A7       | PTA71E0760  | 2006    | 1024 MB         | 120 GB     |

| Modell               | Geräte-Nr   |
|----------------------|-------------|
| ASUS                 | CRPH625986  |
| DELL                 | DEPX524896  |
| Fujitsu Siemens      | YBDM034601  |
| Fujitsu Siemens      | B77         |
| Fujitsu-Siemens-Comp | YBRF354224  |
| Fujitsu-Siemens-Comp | YPGL003845  |
| Fujitsu-Siemens-Comp | BKPI8856148 |

- Vereinfachen Sie Ihre Abläufe durch transparentes Informationsmanagement. Über Zusatzdaten können Sie die Strukturen Ihres Unternehmens abbilden.
- Im Beispiel sehen Sie alle Geräte eines Kunden und die zugehörigen Servicearbeiten mit entsprechendem Status, Ticketnummer u.v.m.
- Damit unterstützen Sie den reibungslosen Ablauf sowohl intern als auch bei externen Anfragen.
- Mit dem leistungsfähigen Ansichten-Editor erstellen Sie eine maßgeschneiderte Lösung z.B. für Veranstaltungen, Fuhrpark, Immobilien u.v.m., passend für Ihre Anforderungen

## Freie Tabellen – Wechseln Sie Ihren Fokus

The screenshot displays the cobra CRM PRO 2011 interface. The main window is titled 'cobra CRM PRO 2011 - [Demo Marketing für Screenshots.adl (Ansicht: SystemStandard)]'. The menu bar includes: Datei, Bearbeiten, Ansicht, Einfügen, Format, Ausgabe, Recherche, Vertrieb, Kampagnen, Berichte, Kommunikation, Extras. The toolbar contains various icons for file operations and data management.

The interface is divided into two main sections:

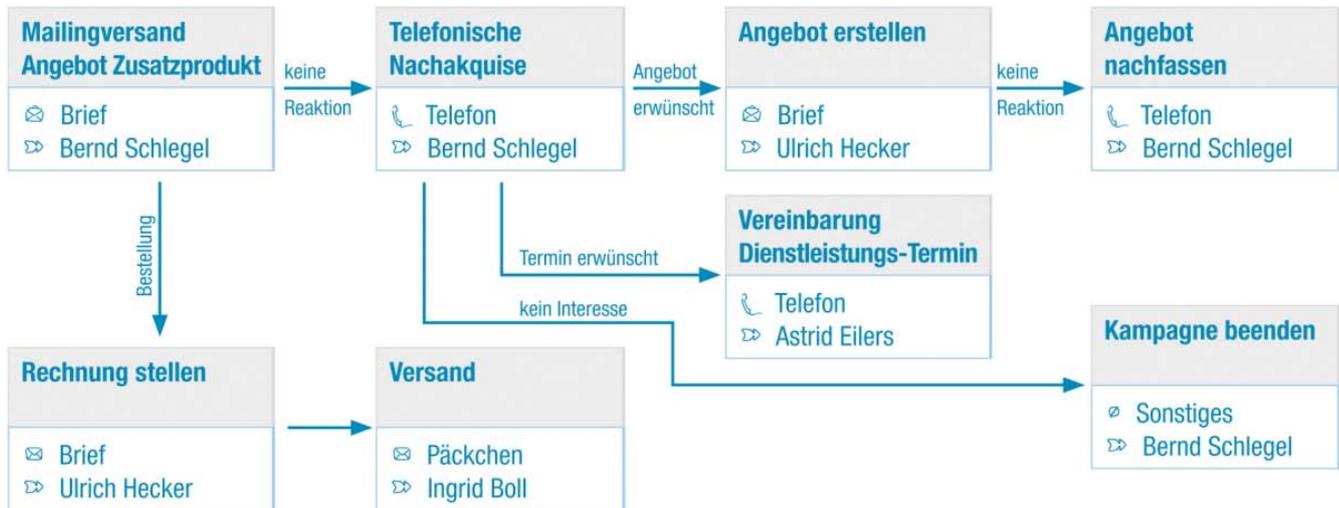
- Seminar-Angebot:** A table with columns: Seminar-Beginn, Seminar-Thema, Anzahl Tage, Dozent. It lists several seminars, including 'cobra Anfänger-Schulung' and 'cobra Systemverwalter-Schulung'.
- Seminar-Teilnehmer:** A table with columns: Teilnehmer, Seminar. It lists participants for the 'cobra Systemverwalter-Schulung' seminars, such as 'Baderitz Föhnen GmbH' and 'BAUER Beratende Ingenieur-GmbH'.

At the bottom of the window, there is a status bar with the following information:

- Bemerkung: 0 Nebenadressen, 12 Kontakte, 2 Zusatzdaten, 6 Stichwörter, 0/0 Termine
- Navigation buttons: <<, <, >, >>
- Bottom right: 1000 0 Firma, UF, NUM, RF

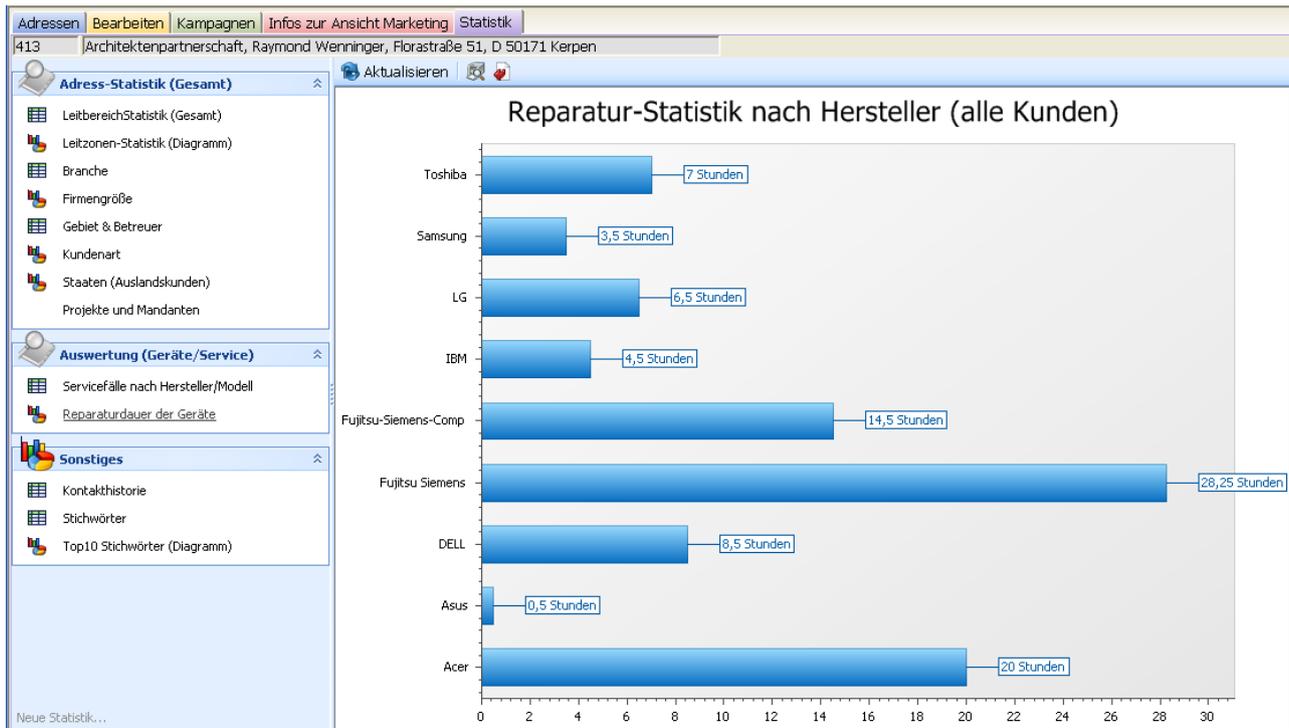
- Die sogenannte freie Tabelle, im Beispiel für die Verwaltung von Seminaren genutzt, bringt einen neuen Fokus in Ihre Daten.
- Hier werden alle Seminare mit deren Informationen in Ihrer Ansicht gezeigt.
- Bei Bedarf wechseln Sie zur Tabelle mit den in Beziehung stehenden Adressen.
- Die Anwendung dieser Tabelle definieren Sie selbst: Ob Immobilien, Projekte oder Veranstaltungen, Sie entscheiden, was Ihnen wichtig ist.

## Kampagnen-Management: Vertrieb nach Plan



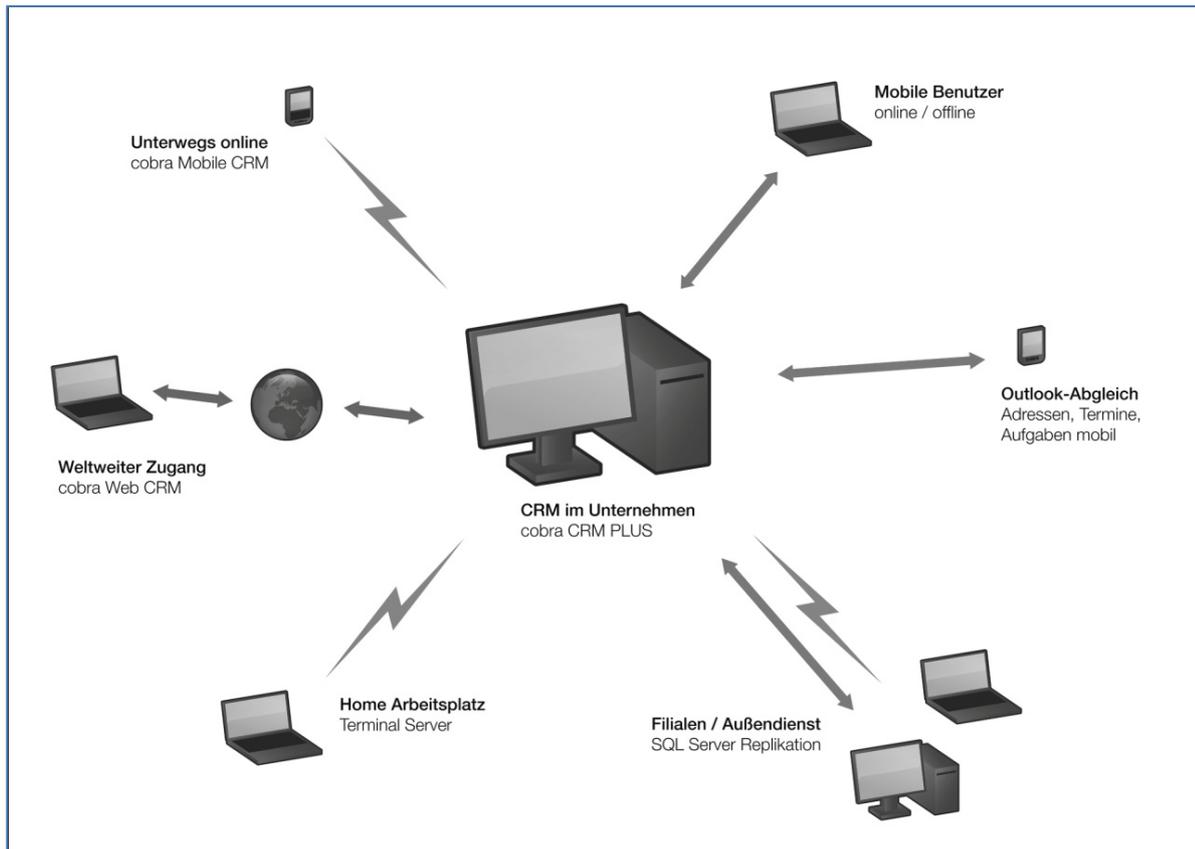
- Mit dem Kampagnen-Management planen und steuern Sie Aktionen und Aufgaben mit Hilfe von Workflows - auch über mehrere Kampagnen hinweg.
- Sie definieren Abläufe in Vertrieb, Service und Marketing.
- Die Aktivitätenliste zeigt jedem Mitarbeiter seine täglichen Aufgaben und die Hintergrundinformationen, 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.

## Mobilität und Flexibilität



cobra CRM PRO ist sowohl am Einzelplatz als auch in großen Netzwerken einsetzbar.

- Netzwerk-Betrieb zum Einsatz im Unternehmen
- Terminal-Server-Einsatz für Home Office oder externe Niederlassungen
- Abgleich von Adressen, Terminen und Aufgaben mit Outlook
- MS SQL Server Replikation zur Verbindung von Standorten und Mobilbenutzern
- Zugriff mit BlackBerry, iPad und iPhone über cobra Mobile CRM
- Zugriff über das Internet/Intranet mit cobra Web CRM

