

Leistungen für

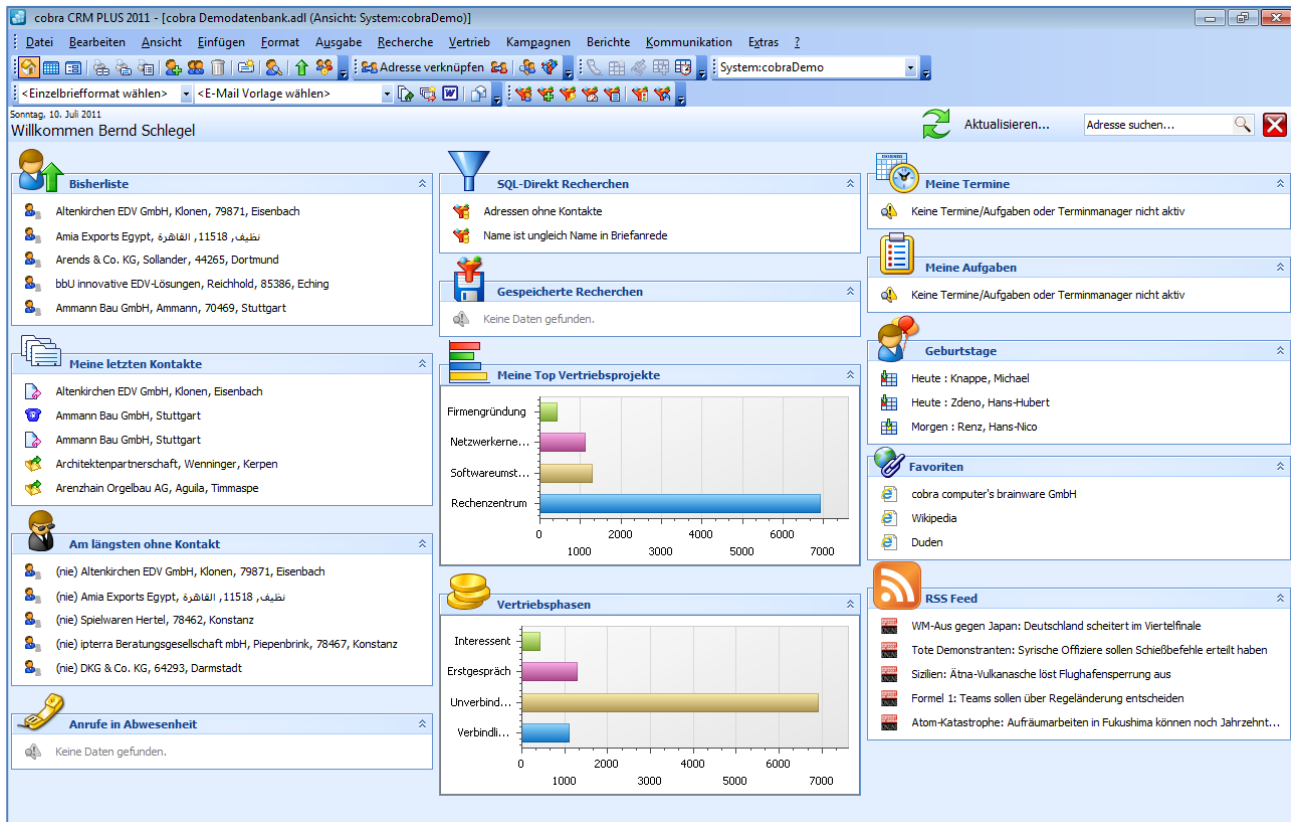
- Adressmanagement
- Vertrieb
- Service
- Marketing
- Management

Dieses Dokument beschreibt lediglich einen Auszug der Leistungen von cobra CRM 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



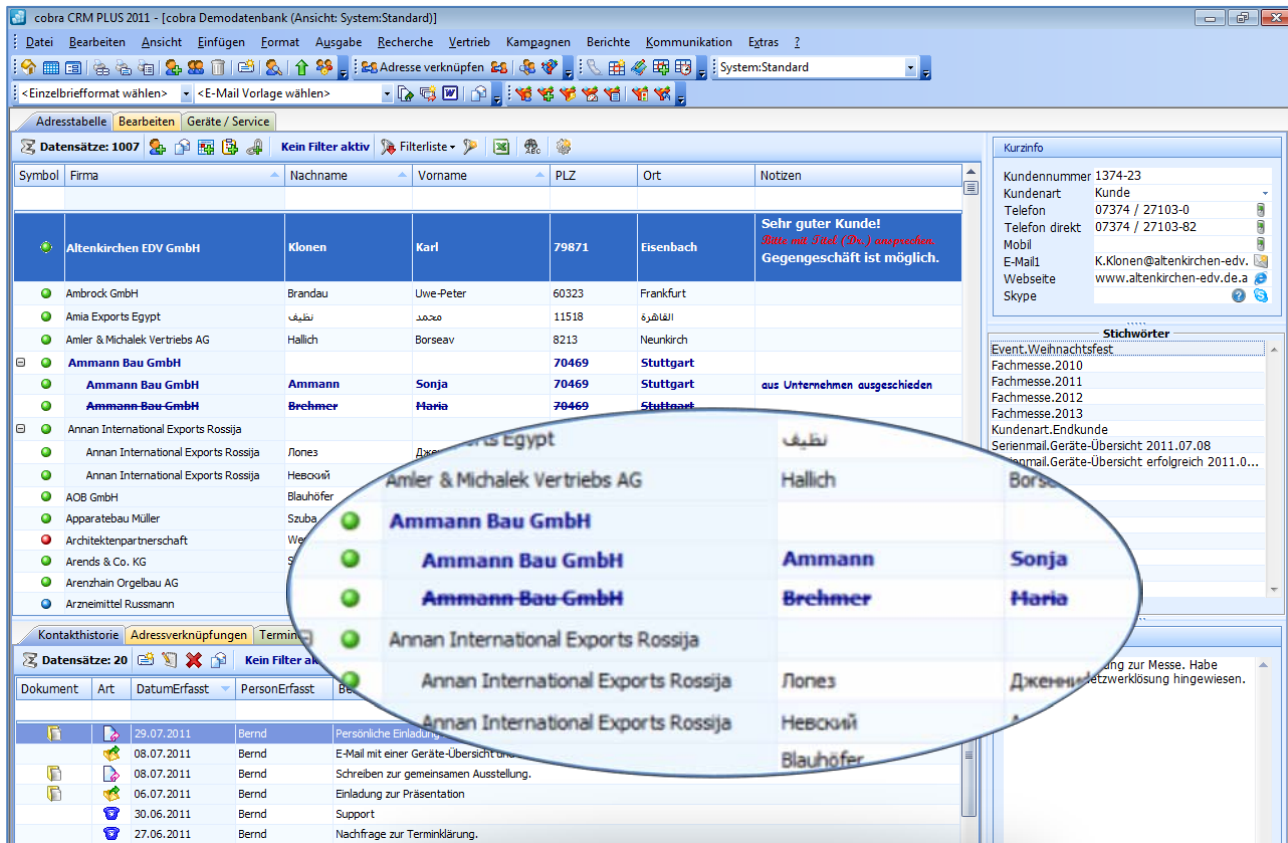
Der cobra Willkommensbildschirm



Bereits auf dem Willkommens-Bildschirm hat cobra 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.
- Diesen Bildschirm können Sie ganz nach Ihren Anforderungen konfigurieren.

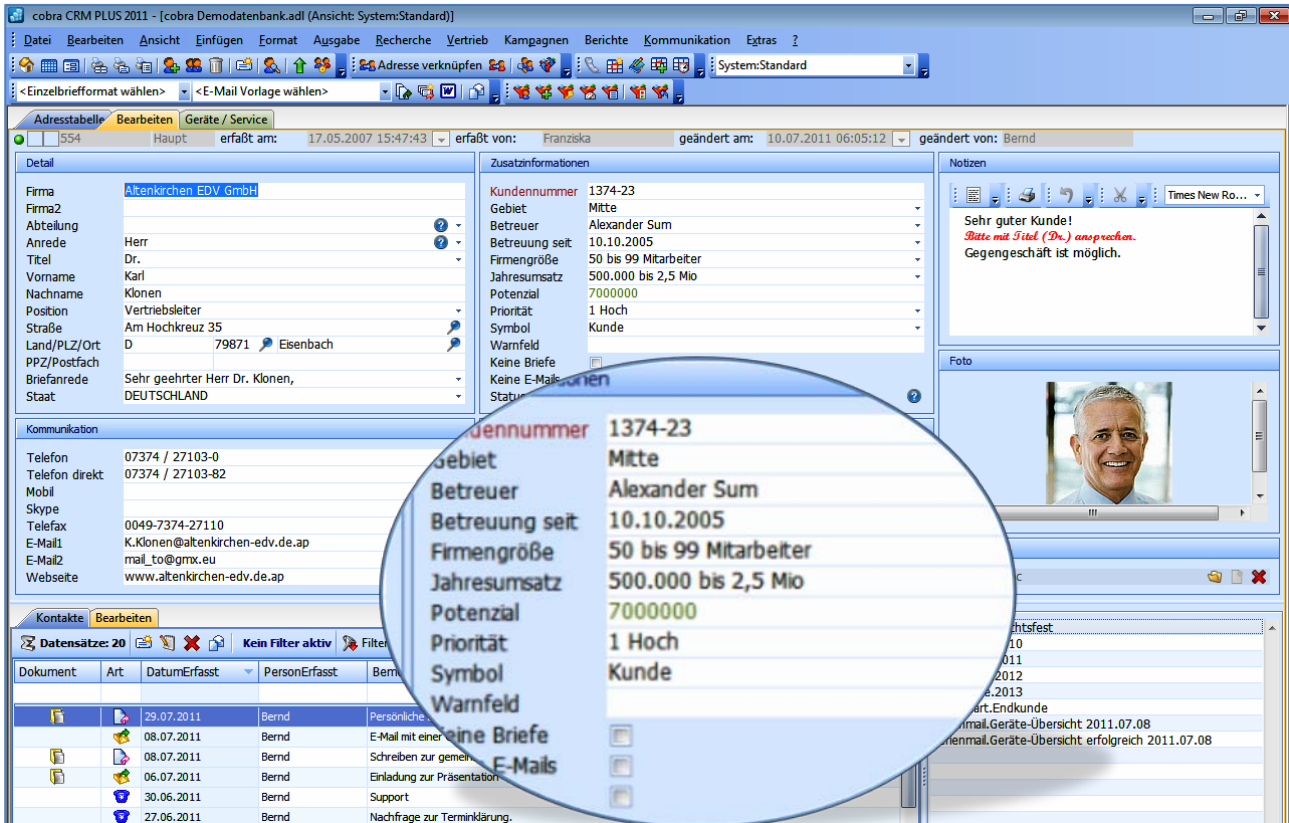
Ihr Portal für Adress- und Kontaktpflege



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 erfolgreiches Kundenmanagement.
- cobra unterstützt alle Weltsprachen-Zeichensätze, z.B. osteuropäische, kyrillische, arabische oder etwa chinesische Zeichensätze werden.

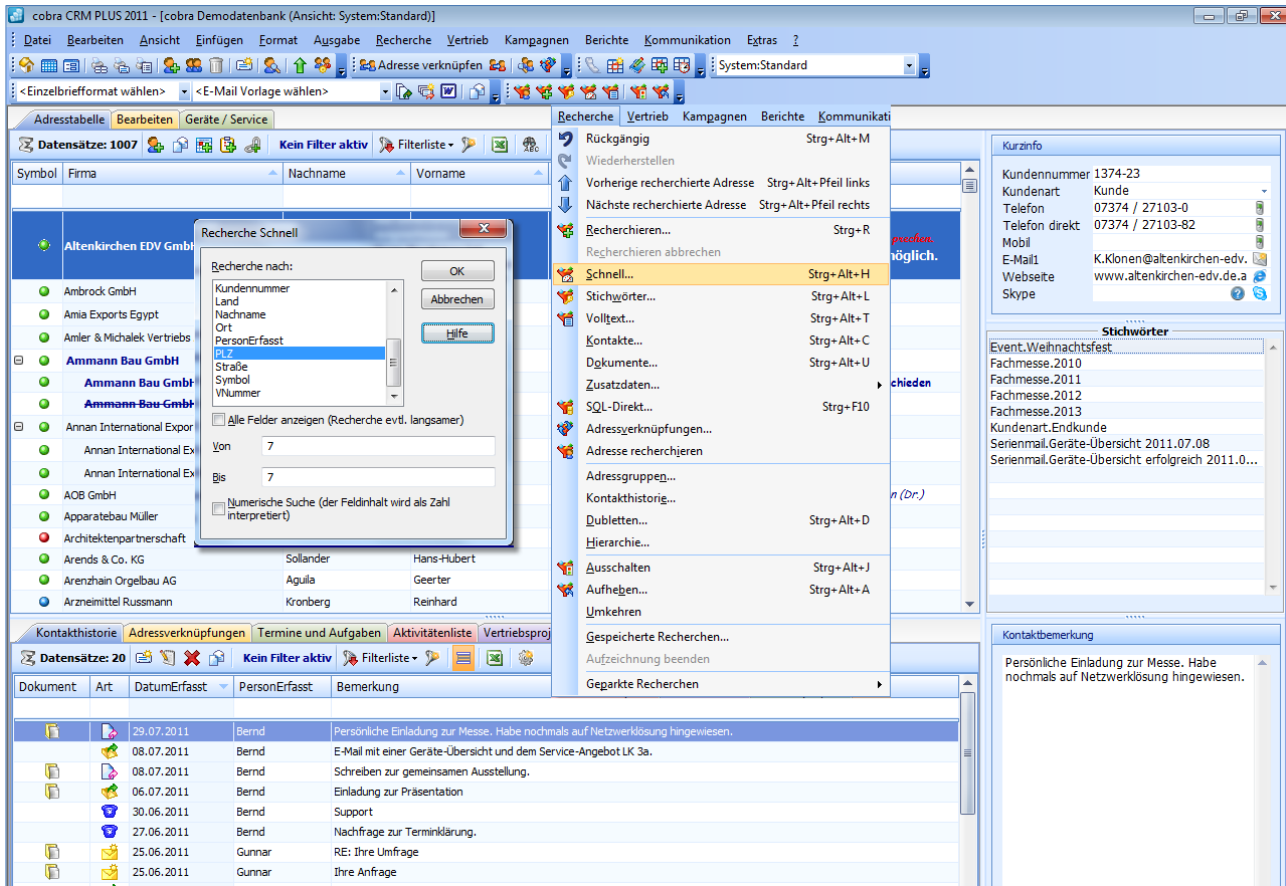
Information dort, wo sie gebraucht wird



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



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.

cobra Kontakthistorie

Kontakthistorie Adressverknüpfungen Termine und Aufgaben Aktivitätenliste Vertriebsprojekte				
Datensätze: 20 Kein Filter aktiv Filterliste				
Dokument	Art	DatumErfasst	PersonErfasst	Bemerkung
		29.07.2011	Bernd	Persönliche Einladung zur Messe. Habe nochmals auf Netzwerklösung hingewiesen.
		08.07.2011	Bernd	E-Mail mit einer Geräte-Übersicht und dem Service-Angebot LK 3a.
		08.07.2011	Bernd	Schreiben zur gemeinsamen Ausstellung.
		06.07.2011	Bernd	Einladung zur Präsentation
		30.06.2011	Bernd	Support
		27.06.2011	Bernd	Nachfrage zur Terminklärung.
		25.06.2011	Gunnar	RE: Ihre Umfrage
		25.06.2011	Gunnar	Ihre Anfrage
		24.06.2011	Bernd	Einladung zu unserer Hausmesse
		24.06.2011	Astrid	Sehr geehrter Herr Klonen,
		17.05.2011	Bernd	Angebot erbeten

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 Kommunikationseignisse 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.

Vertriebsprojekte in cobra steuern

The screenshot shows the 'Vertriebsprojekte' module in the cobra CRM PLUS software. The main window displays a table of sales projects. The table has the following columns: Projekt, Phase, Kunde, Status, Gepl. Umsatz, %, and Erw.... The table lists various projects such as 'Cleveree', 'AOB Projekt', 'Firmenerweiterung', 'Photo-Shop', 'Verlag Media', 'Softwareumstellung', 'Rechenzentrum', 'Marketing Projekt', 'Webserver', 'BR0107', 'Firmengründung', 'Altenkirchen EDV', 'Krimling Projekt', 'Schwarz', 'Gründungsproj', 'Libelacker', 'Concept', 'Dienstleistung - P', 'Filiale München', 'Server neu', 'Company Services', 'Neue Mitarbeiter', 'Neuplanung Verwal...', 'Home Office Ausst...', 'Vertriebsweiterung', 'Vieweg', and '10er Lizenz Adress...'. The right-hand sidebar contains filters and settings for the projects, including 'Vertriebsprojekte', 'Verfügbare Listen:', 'Einstellungen:', 'Zeitintervall', 'Feld:', 'Filter:', 'Adressbezug:', 'Priorität:', 'Phase:', 'Prognose:', 'Kontakte:', and 'Status:'. A circular callout highlights a specific project entry in the table.

Projekt	Phase	Kunde	Status	Gepl. Umsatz	%	Erw....
Cleveree	Verbindliches Angebot	LAU Inc., Josef Hödl	Verloren	12.595,00 €	0 %	0,00 €
AOB Projekt	Interessant	AOB GmbH, Herbert H. Blau...	In Bearbeitung	0,00 €	5 %	0,00 €
Firmenerweiterung	Interessant	Milz'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	Dialog Marketing D&M, Betti...	Verloren	3.600,00 €	0 %	0,00 €
Webserver	Abschlussverhandlungen			4.705,00 €	80 %	3.764...
BR0107	Abschlussverhandlungen			22.785,00 €	100 %	22.78...
Firmengründung	Interess...	Verlag Media	Präsentation		5 %	412,2...
Altenkirchen EDV	Softwareumstellung		Abschlussverhandlungen	WIRK...	80 %	756,0...
Krimling Projekt	Erstgespräch				0 %	0,00 €
Schwarz	Rechenzentrum		Unverbindliches Angebot	Sprungk's	20 %	574,0...
Gründungsproj	Marketing Projekt		Verbindliches Angebot	Ambrock Gm	40 %	2.416...
Libelacker	Webserver		Abschlussverhandlungen	Dialog Marke	0 %	0,00 €
Concept	BR0107		Abschlussverhandlungen	Ammann P	50 %	4.237...
Dienstleistung - P	Firmengründung		Interessant		10 %	2.400...
Filiale München					30 %	3.322...
Server neu					20 %	525,0...
Company Services					100 %	17.25...
Neue Mitarbeiter					30 %	5.655...
Neuplanung Verwal...					100 %	30.59...
Home Office Ausst...					10 %	925,0...
Vertriebsweiterung					40 %	1.612...
Vieweg					100 %	4.675...
10er Lizenz Adress...					10 %	1.764...

27 Vertriebsprojekte

Σ=271.899,00 €

Σ=1...

Ausführen Drucken...

- Mit dem Vertriebsmodul können Sie Ihre Vertriebsaktivitäten systematisch erfassen, verfolgen und auswerten.
- So haben Sie jederzeit Überblick über laufende, zukünftige und abgeschlossene Vertriebsprojekte.
- Der errechnete 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: 4 Wochen

Erfasst von: Sonja

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.

Komfortables Dokumentenmanagement

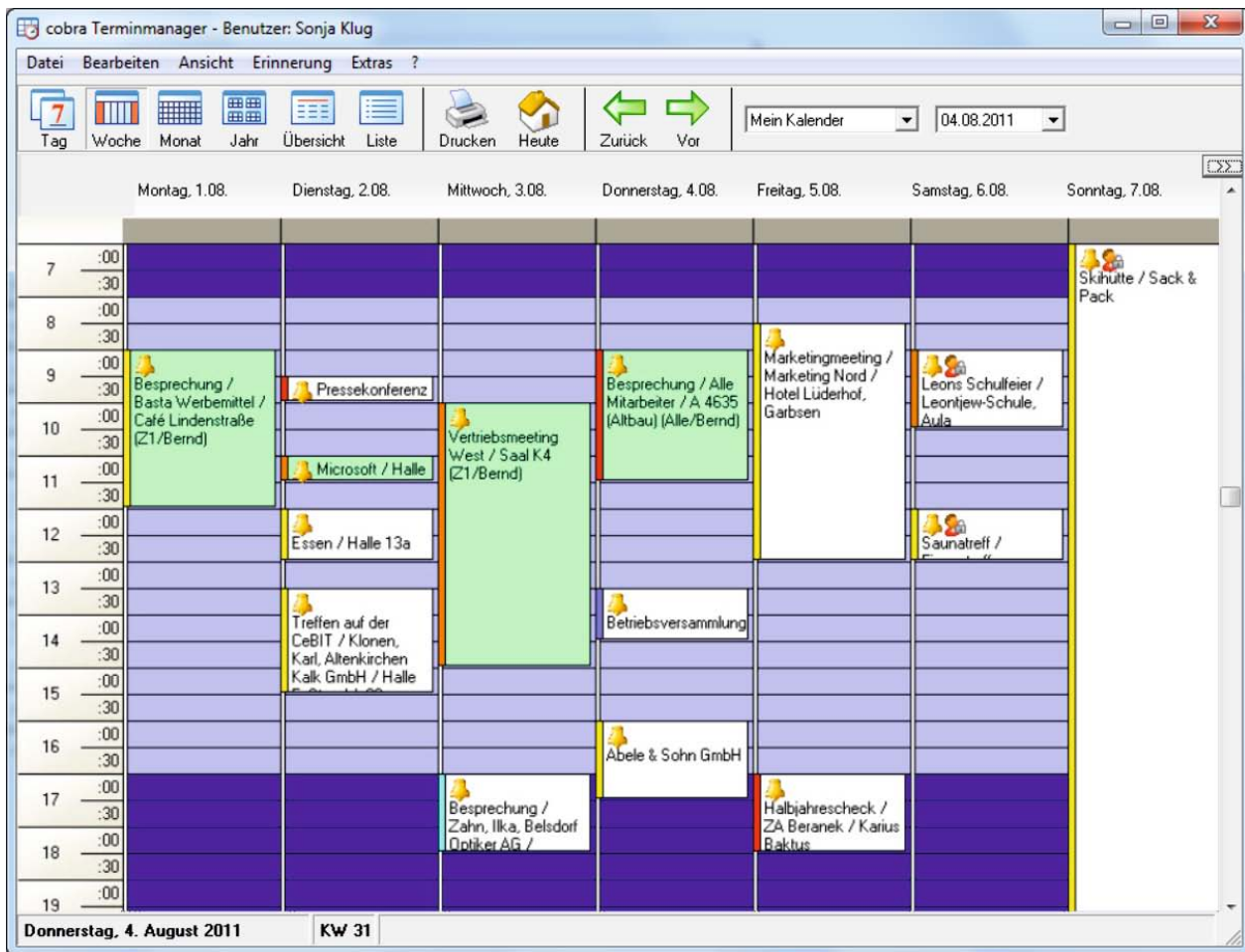
The screenshot displays the cobra CRM PLUS interface. On the left, a document preview shows a letter from cobra GmbH to Firma Regenbogen IT. The document includes contact information for cobra GmbH and the recipient, as well as a date of 3. August 2011. On the right, a dialog box titled 'Einzelbrief -> Textprogramm' is open, showing a dropdown menu for 'Bereich' set to 'System' and a dropdown for 'Formatname' set to 'cobra Brief mit Logo'. Below these are buttons for 'OK', 'Abbrechen', and 'Hilfe'. At the bottom, a table titled 'Kontakthistorie' shows a list of contacts and their interactions. The table has columns for 'Art', 'DatumErfasst', 'PersonErfasst', and 'Bemerkung'. The data rows show various contacts like Sonja, Petra, Patrick, and Sabine with their respective dates and actions.

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 Messteilnahme 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 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.

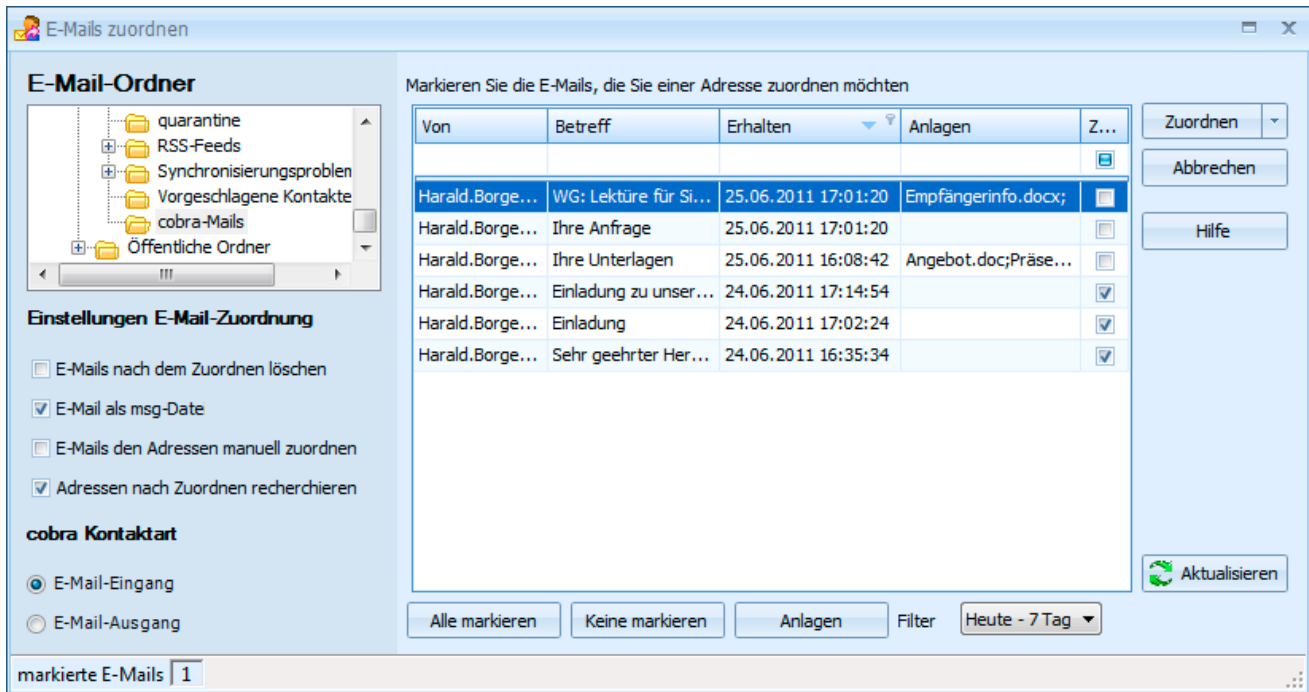
Tipp: *Optionale Schnittstellen ermöglichen die Zusammenarbeit mit professionellen DMS- und Kommunikationssystemen!*

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

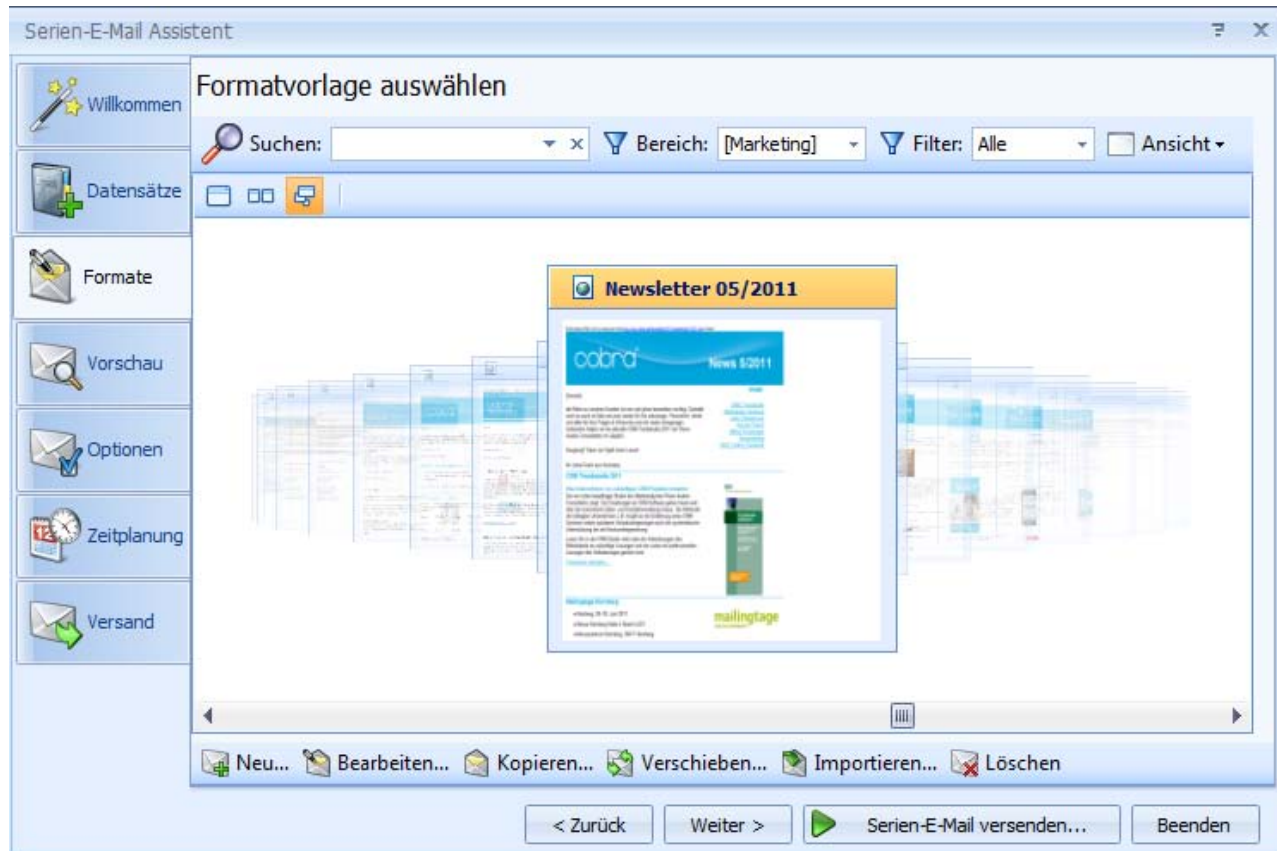


- cobra ist perfekt für die Zusammenarbeit mit Outlook ausgestattet: gesendete und empfangene E-Mails können direkt in der Kontakthistorie des Kunden im msg.-Format abgelegt werden.
- So ist jeder Mitarbeiter im Team bestens über alle Kontakte mit dem Kunden informiert und ein einheitliches Kundenmanagement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



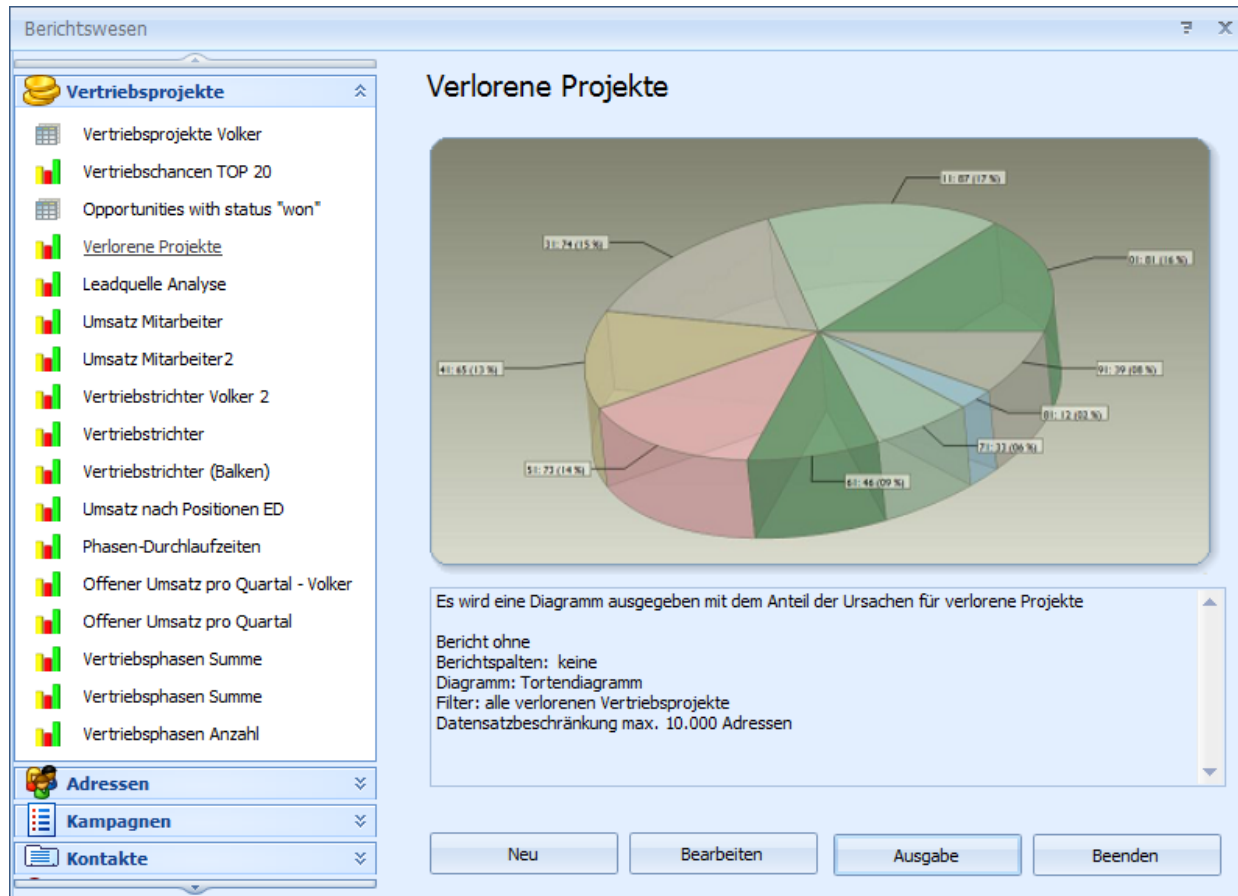
- Daneben erlaubt cobra aber auch die Verbindung mit Lotus Notes und Novell Groupwise.

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.

Berichtswesen



- Mit dem Berichtswesen (analytisches CRM) können Sie alle Daten aus cobra 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.

Anbindung Ihrer Warenwirtschaft

Rechnungs-Nr	Erfasst am	Summe Gesamt	Rabatt in %	Fakturiert	Gebucht	Delivert
1009	25.04.2011	460,20 €	50 %	☐	☐	☐
12003	27.10.2010	3.084,59 €	10 %	☐	☒	☐
6003	23.10.2010	3.084,59 €	10 %	☒	☐	☐
4003	23.10.2010	3.084,59 €	10 %	☐	☐	☒
	20.10.2010	3.084,59 €	10 %	☐	☐	☐
	10.2010	176,12 €	10 %	☐	☐	☐

- 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.

Zusatzdaten – mehr Informationen verwalten

Adresstabelle Bearbeiten Geräte / Service Seminare

Geräte-Liste

Geräte Bearbeiten

Datensätze: 10 Kein Filter aktiv Filterliste

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	Amilo 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

Geräte-Notizen

Tahoma

Sondergehäuse auf Kundenwunsch

Service-Aufträge

Service Bearbeiten

665 DatumErfasst

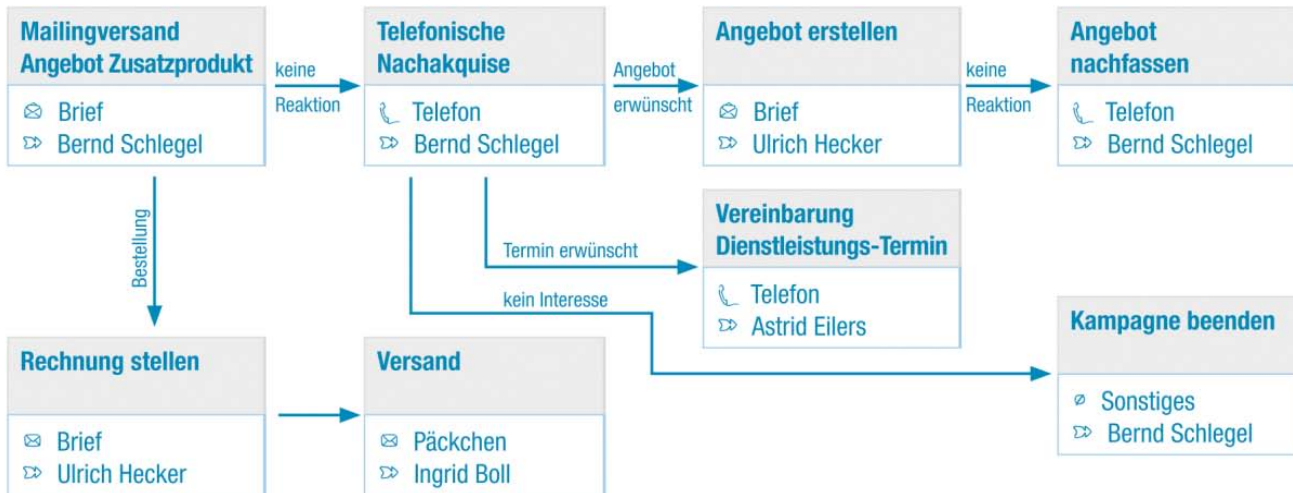
Hersteller	Modell	Geräte-Nr	Baujahr
ASUS	A2000L	CRPH625986	2006
DELL	C610	DEPX524896	2004
Fujitsu Siemens	Lifebook C1020	YBDM034601	2001
Fujitsu-Siemens	C1000	B77	1995
Fujitsu-Siemens-Comp	Lifebook C1410	YBRF354224	2005
Fujitsu-Siemens-Comp	Amilio K 7600	YPGL003845	2007
Fujitsu-Siemens-Comp	Amilo M4438G	BKPI8856148	2006

Ticketnummer 100069
 Servicestatus Erledigt
 Meldungsdatum 01.06.2011 15:00:00
 Priorität 1 Hoch

Monteur Günther Maas
 Material Akku
 Reparaturdauer 0,7
 Stundensatz 75,00
 ausgeführte Reparatur Akku erneuert

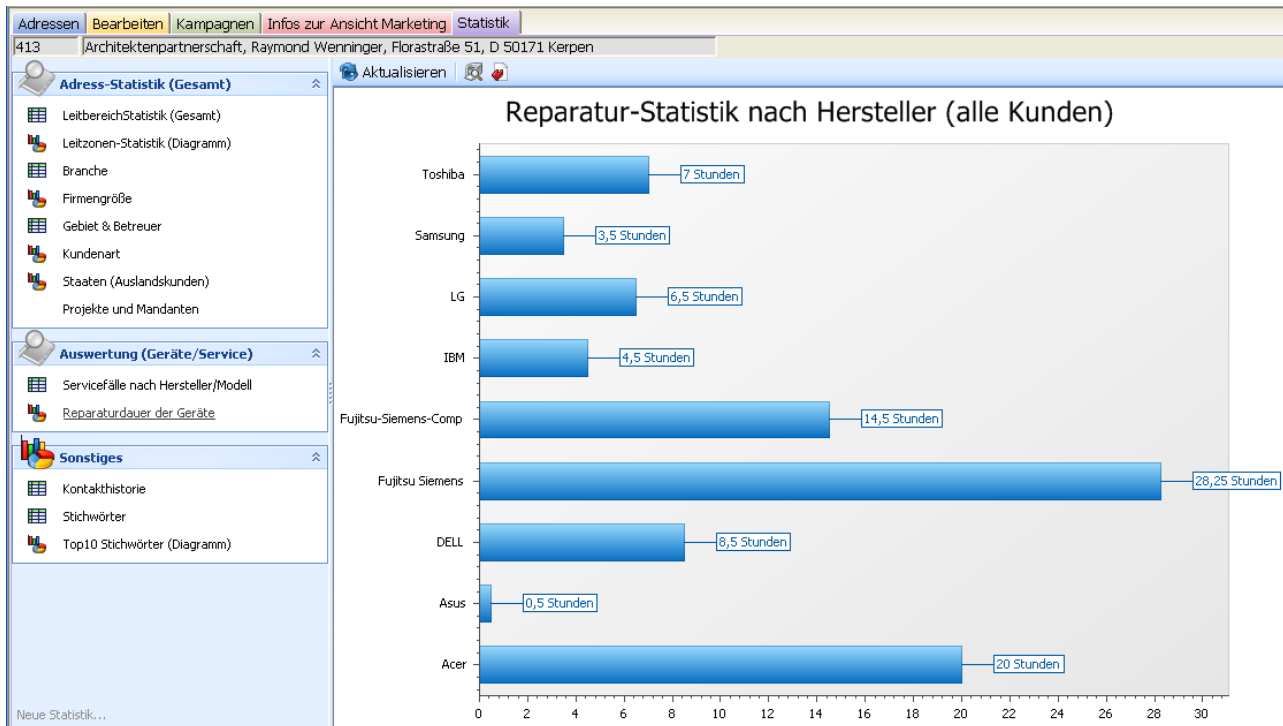
- Vereinfachen Sie Ihre Abläufe durch transparentes Informationsmanagement.
- Über Zusatzdaten können Sie Strukturen Ihres Unternehmens abbilden.
- Im Beispiel sehen Sie alle Geräte eines Kunden und die zugehörigen Servicearbeiten mit entsprechendem Status, Ticketnummer u.v.m.
- Damit unterstützen Sie 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

Kampagnen-Management: Vertrieb nach Plan



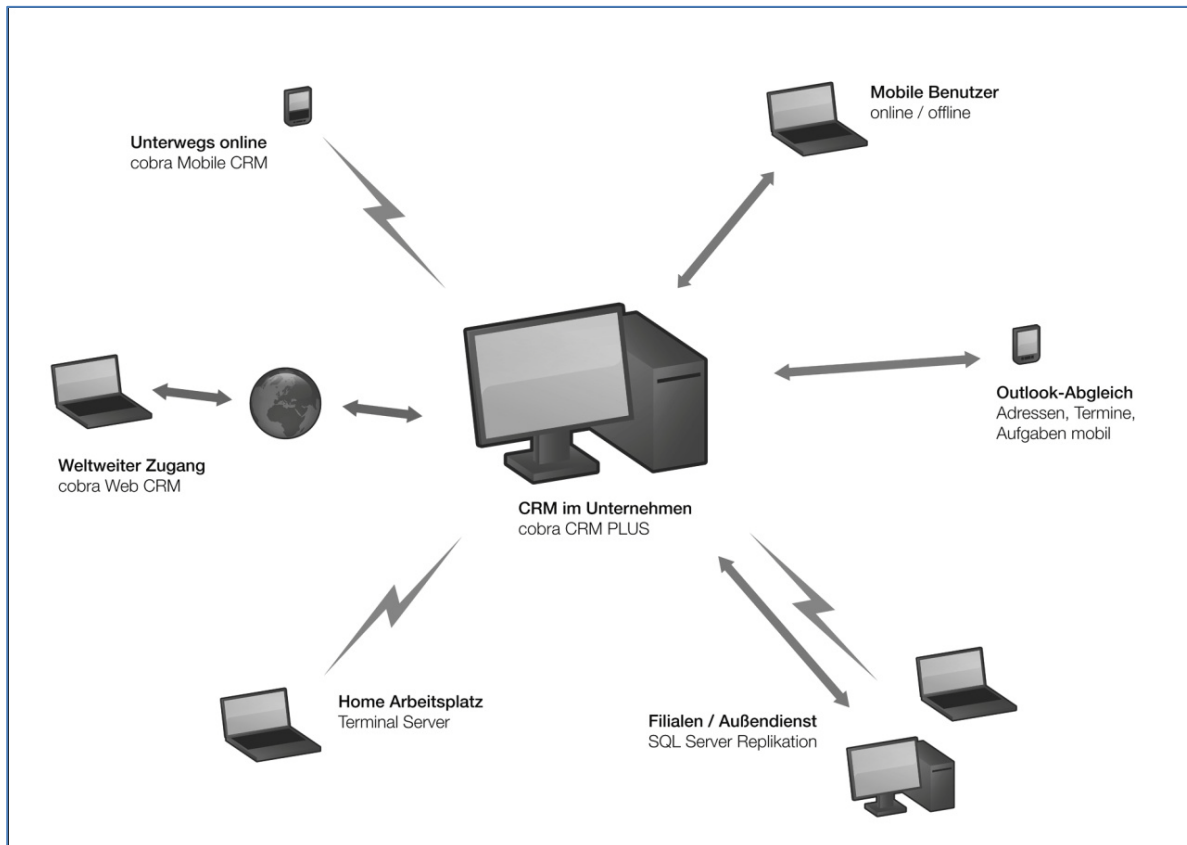
- Mit dem Kampagnen-Management planen und steuern Sie Aktionen und Aufgaben mit Hilfe von Workflows - auch über mehrere Kampagnen hinweg.
- Sie definieren Abläufe in Vertrieb, Service und Marketing.
- Die Aktivitätenliste zeigt jedem Mitarbeiter seine täglichen Aufgaben und die Hintergrundinformationen,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

- 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 Mobilen Benutzern
- Zugriff mit BlackBerry, iPad und iPhone über cobra Mobile CRM
- Zugriff über das Internet/Intranet mit cobra Web CRM

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.