

cobra CRM Software

Mit den Produkten von cobra finden Sie – unabhängig von der Größe und Branche Ihres Unternehmens – die passende CRM-Lösung. Wählen Sie je nach benötigtem Funktionsumfang aus der cobra Produktpalette. Upgrades auf größere Lösungen sind natürlich jederzeit problemlos möglich.

Seit über 30 Jahren stellt cobra CRM Software für erfolgreiches Kundenmanagement her. Über 15.000 Kunden in Deutschland, Österreich und der Schweiz arbeiten erfolgreich mit cobra-Lösungen. Der Clou: mit extrem schneller CRM-Einführung schafft medialine neue Maßstäbe für CRM-Projekte im deutschen Mittelstand.



cobra CRM BI

cobra CRM BI bietet professionelles Kundenmanagement und Business Intelligence aus einer Hand. Einerseits ermöglichen die umfassend integrierten Leistungen von cobra CRM PRO die effiziente Umsetzung Ihrer Maßnahmen für die erfolgreiche Kundengewinnung und -bindung. Andererseits nutzen Sie alle Kundeninformationen unternehmensweit für die Analyse und Ad-hoc-Auswertung Ihrer Daten und die darauffolgende Steuerung Ihrer Marketing- und Vertriebsaktivitäten.

CRM Funktionen

Nutzen Sie alle Funktionen aus cobra CRM PRO wie z.B.:

- Perfektes Adress- und Kontaktmanagement mit Dokumentenverwaltung, Telefonieanbindung und Kundenhistorie
- Applikationen für Smartphone, Tablet, Internet und Zugriff über SQL-Replikation und TerminalServer
- Assistenten für Serienbriefe und E-Mails
- Vertriebsprojekte und Forecast
- Workflows und Kampagnen
- cobra-eigenes Aufgaben- und Terminmanagement mit optionaler Outlook-Integration.

Business Intelligence Funktionen

Neben den Funktionen von cobra CRM PRO bietet cobra CRM BI:

- Dashboards inkl. Drill-Down-Funktion
- Data-Mining
- Reporting und Monitoring
- Datenanalyse
- Ad hoc Auswertungen
- Zeitreihen

Alle wichtigen Funktionen werden übersichtlich dargestellt und sind intuitiv zu bedienen.



cobra CRM PRO

cobra CRM PRO erfüllt neben allen Anforderungen an ein professionelles CRM-System den Anspruch eines perfekt koordinierten internen Informations- und Datenmanagements. Vertrieb, Marketing und Service erlangen damit ein Maximum an Effizienz und Transparenz und sorgen durch viele Automatismen insgesamt für mehr Erfolg bei gleichem Aufwand. Hier ist alles drin, was Ihr Unternehmen dabei unterstützt, sich im Wettbewerb zu behaupten und Ihren Umsatz zu steigern.

Leistungen im Überblick

- Perfektes Adress- und Kontaktmanagement mit Dokumentenverwaltung, Telefonieanbindung und Kundenhistorie
- Applikationen für Smartphone, Tablet, Internet und Zugriff über SQL-Replikation und TerminalServer
- Assistenten für Serienbriefe und E-Mails
- Ausgefeiltes Berichtswesen
- Vertriebsprojekte und Forecast
- Workflows und Kampagnen
- Informationsverwaltung in Untertabellen
- Praxisorientierte Funktionen für Wartung und Service
- cobra-eigenes Aufgaben- und Terminmanagement mit optionaler Outlook-Integration.

Integrierte Spezialfunktionen

- Effizienz-Modul nach W.Zimmermann
- Dubletten-Modul
- Nachrichtensystem
- Änderungsprotokoll
- Erweiterte Sicherheitsmechanismen



cobra CRM PLUS

cobra CRM PLUS beinhaltet neben den Leistungen rund um das Adress- und Kundenbeziehungsmanagement professionelle Werkzeuge für die aktive Vertriebsunterstützung. Große Datenmengen und komplexe Abläufe erlangen durch das enorm flexible System besonderen Stellenwert. Cobra CRM PLUS ist durch wenige Handgriffe auf Ihre individuellen Bedürfnisse anpassbar. Leistungsstarke Assistenten unterstützen Sie dabei.

Leistungen im Überblick

- Perfektes Adress- und Kontaktmanagement mit Dokumentenverwaltung, Telefonieanbindung und Kundenhistorie
- Applikationen für Smartphone, Tablet, Internet und Zugriff über SQL-Replikation und TerminalServer
- Assistenten für Serienbriefe und E-Mails
- Ausgefeiltes Berichtswesen
- Vertriebsprojekte für verlässlichen Forecast und zielgerichtete Vertriebssteuerung.
- Workflows unterstützen und automatisieren definierte Abläufe in allen Unternehmensbereichen.
- Vielfältige Zusatzinformationen – auch aus anderen Programmen – sind direkt in cobra beim Kunden integrierbar.
- Praxisorientierte Funktionen für Wartung und Service unterstützen kunden-orientierte Servicearbeit.
- cobra-eigenes Aufgaben- und Terminmanagement mit optionaler Outlook-Integration.



cobra Mobile CRM

Was bringt mobiles CRM für die Kundenbeziehung?

- Smartphone, Tablet und Co. ermöglichen den Zugriff auf Ihr cobra CRM-System von überall.
- Effizientes Zeitmanagement, weil doppelte Datenpflege entfällt und Wartezeiten in Bus, Bahn usw. sinnvoll für die Vor- und Nachbereitung von Projekten genutzt werden können.
- Imagepflege durch ein innovatives Auftreten als „mobile Company“.

Den Kunden in der Tasche...

- Adressdaten, Kontakthistorie, Stichwörter, Zusatzdaten und Vertriebsprojekte. Alle relevanten Informationen aus cobra stehen mobil zur Verfügung.
- Informationen und Besuchsberichte, z.B. zu Reparatur- oder Wartungsarbeiten, werden mit dem Backoffice und der Zentrale sofort ausgetauscht.

... und Personalressourcen sinnvoll genutzt

- Praktisch: Telefonie, E-Mail und Datenbank liegen in einem Gerät vor.
- Die Terminkoordination durch die Zentrale entlastet Ihre Vertriebsmitarbeiter, denn eine aufwändige

Abstimmung entfällt.

- Für Neukunden und beim Abschluss eines neuen Aktualitätsgarantievertrages ist **cobra Mobile CRM ab Version 2015 bereits inklusive**.

corba CRM Web Edition

- Standortunabhängiger, jederzeit aktueller Zugriff auf die corba CRM-Daten über Inter- oder Intranet
- Keine cobra-Installation auf dem Endgerät nötig
- Zugriff erfolgt über den Browser des Geräts
- Effiziente Nutzung von Reise- und Wartezeiten