

cobra – Software für CRM und Kontaktmanagement

Pressemitteilung

Konstanz, 12. Oktober 2010

Mit cobra-Software näher beim Kunden

Unterwegs mit mobilem Kundenmanagement

Customer Relationship Management (CRM) steht für eine Unternehmensphilosophie, die den Kunden in den Fokus aller geschäftlichen Aktivitäten stellt. Mit der passenden Software haben Mitarbeiter Kontaktdaten, Termine und laufende Projekte mit einem Klick vor Augen – und können schnell und flexibel auf individuelle Wünsche reagieren.

„Immer wichtiger ist es, auch unterwegs alle Informationen aktuell und übersichtlich dabei zu haben. Vertriebs- und Service-Mitarbeiter können mit cobra Mobile CRM oder cobra Web CRM bequem von zu Hause oder im Außendienst mit der zentralen Datenbank arbeiten“, erläutert cobra-Geschäftsführer Jürgen Litz die Gründe, sich für mobiles CRM zu entscheiden. So entfällt ein mühsamer Nachtrag neuer Informationen im Büro und Kollegen im Innen- und Außendienst sind stets auf dem gleichen Stand.

Alle Infos zur Hand: cobra Mobile CRM 2010

Direkten Zugriff auf ihre Kunden- und Vertriebsinformationen in der zentralen cobra-Datenbank haben User mit cobra Mobile CRM vom Smartphone aus. Gerade wer viel unterwegs ist, profitiert von den kurzen Informationswegen. Mit dem iPhone können Mitarbeiter vor einem Termin noch einmal die Kontakthistorie durchgehen, die aktuelle Vertriebsphase oder den geplanten Umsatz überprüfen. Neben der read-only-Funktion bietet cobra Mobile CRM für das iPhone die Anbindung an Google Maps in der Adresstabelle. Damit ist schnell erkennbar, wo der nächste Kundenbesuch oder Servicefall ansteht und ob ein Termin kurzfristig eingeschoben werden kann. Mitarbeiter telefonieren, e-mailen oder versenden Kurznachrichten direkt aus dem Adressdatensatz heraus.

Mit dem BlackBerry smartphone und cobra Mobile CRM lassen sich Reise- und Wartezeiten noch effizienter zur aktiven Kundenbetreuung einsetzen: Adressdaten verwalten, Termine pflegen oder Kontakte dokumentieren – das alles ist möglich, denn Änderungen und Ergänzungen werden sofort in der zentralen cobra-Datenbank gespeichert und müssen nicht nachgetragen werden. So können Reparaturanfragen, Vertragsdetails oder Wartungsarbeiten ohne Umwege zwischen dem Außendienst und der Zentrale ausgetauscht werden.

Voraussetzung für den Einsatz von cobra Mobile CRM ist die Software cobra CRM PLUS oder cobra CRM PRO auf dem zentralen Server. cobra Mobile CRM kostet 279 Euro* für die Basislizenz, ab zehn Zusatzlizenzen liegt der Preis bei 149 Euro* für jede weitere Lizenz.

Alle Infos auf einen Klick: cobra Web CRM 2010

Sei es das Hotel, das Home-Office oder ein Hot Spot – mit cobra Web CRM haben Mitarbeiter von verschiedenen Standorten aus direkten Zugriff auf die cobra CRM-Datenbank auf dem zentralen Unternehmensserver. Dazu benötigen sie keine zusätzlich installierte Software auf den externen PCs, sondern lediglich eine

Internet-Verbindung. Diese Lösung ist ideal für Betriebe jeglicher Größenordnung, deren Mitarbeiter auch außerhalb des Büros stets aktuelle Adresslisten, Termine und Vertriebsprojekte verfügbar haben wollen. Auch bei cobra Web CRM entfällt der nachträgliche Abgleich, denn alle Änderungen und Ergänzungen werden direkt in der zentralen Datenbank dokumentiert. Das Programm bietet die gleichen Informationen wie cobra CRM PLUS. Mitarbeiter können von unterwegs Termine einsehen, eingeben oder ändern, neue Kontakte hinzufügen oder bestehende bearbeiten. Auch die Phasen ihrer Vertriebsprojekte können sie verfolgen oder sich vom Kunden gekauften Geräte anzeigen lassen.

cobra Web CRM ist in das Sicherheitssystem von cobra CRM PLUS und cobra CRM PRO integriert, so dass die Daten vor unberechtigtem Zugriff geschützt sind. Es kostet 499 Euro* für die Basislizenz, bei 25 Zusatzlizenzen liegt der Preis bei 229 Euro* für jede weitere Lizenz.

3.670 Zeichen, Abdruck frei, Beleg erbeten.

*zuzüglich Mehrwertsteuer

Über cobra

Das Konstanzer Softwarehaus cobra ist einer der führenden Anbieter von Lösungen für das Kunden- und Kontaktmanagement und ausschließlich in diesem Segment tätig. Als Pionier in diesem Bereich entwickelt und vertreibt cobra seit 25 Jahren erfolgreich innovative CRM-Lösungen für kleine, mittelständische und große Unternehmen. Das cobra-Team berücksichtigt dabei alle Aspekte für eine umfassende, übersichtliche und flexible Kundenbetreuung. Intuitive Bedienung und schnelle Effizienzsteigerung sorgen für eine hohe Akzeptanz bei den Anwendern. Mit über 200 Vertriebspartnern in Deutschland, Österreich und der Schweiz berät cobra Firmen in allen Belangen rund um das Thema CRM. Die Software-Lösungen unterstützen bei der Optimierung der Kernprozesse in Vertrieb, Marketing und Service durch die transparente Abbildung von Vertriebschancen oder die Analyse aktueller Kundendaten für Management-Entscheidungen.

Presseinformationen

Katrin Gutberlet

Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

cobra GmbH

Weberinnenstraße 7

D-78467 Konstanz

<http://www.cobra.de>

Telefon

+49 7531 8101 37

Telefax

+49 7531 8101 22

E-Mail

Katrin.Gutberlet@cobra.de

Aktuelle Presseinformationen finden Sie auch unter www.cobra.de.