Neuheiten auf der CRM-expo

(Mynewsdesk) Die Firma cobra wird in diesem Jahr wieder mit einem eigenen Stand auf der CRM-expo vom 08.-10. Oktober in Stuttgart vertreten sein. In Halle 4 Stand D 74 wird das Konstanzer Softwareunternehmen seine CRM-Lösungen vorstellen. Sowohl die bekannten und bewährten CRM-Systeme als auch einige Neuheiten sind dabei. Neben dem BI-Modul, das flexible Analyse- und Auswertungsfunktionen zur Verfügung stellt, werden insbesondere die nativen Apps von cobra Mobile CRM für Windows, Android und Apples iOS vorgestellt. Sie wurden vollständig überarbeitet und weisen nun viele weitere Funktionen auf, durch die eine aktive Kundenbetreuung von unterwegs problemlos möglich wird.

Mit cobra CRM-Lösungen konnten Betriebe bereits bisher umfangreiche Informationen sammeln und abbilden, um Kunden umfassend zu betreuen. Nun bietet der Konstanzer CRM-Pionier ein Business-Intelligence-Modul als Ergänzung zu cobra CRM PLUS und cobra CRM PRO. Damit können auch große Datenmengen noch detaillierter analysiert werden, was somit beispielsweise Antworten auf die Fragen erlaubt, welche Kunden auf ein bestimmtes Angebot besonders kauffreudig reagieren oder welcher Mitarbeiter besonders erfolgreich war. Die neu gewonnenen Informationen können anschließend in die strategische Planung mit einfließen. ?So kann schnell und angemessen auf Veränderungen reagiert und der Kunde langfristig an das eigene Unternehmen gebunden werden?, weiß cobra Geschäftsführer Jürgen Litz.
Das cobra BI-Modul stellt einen Designer zur Verfügung, mit dessen Hilfe Dashboards erstellt und Mitarbeitern je nach Position und Berechtigung zur Ansicht freigegeben werden können. Diese ermöglichen es nun, Daten aus verschiedenen Perspektiven zu betrachten. Mittels Drill-Downs können sie, je nach Bedürfnis, zusätzlich zeitlich eingegrenzt werden.

Für den Außendienst wird es dank cobra Mobile CRM leichter, die aktive Kundenbetreuung zu gestalten. Denn die neuen nativen Apps für Smartphones und Tablets mit den Betriebssystemen Windows, Android und Apples iOS bieten einen größeren Funktionsumfang bei erhöhter Nutzerfreundlichkeit. In den überarbeiteten Versionen können nun auch Informationen aus weiteren Datenbereichen z.B. Servicetickets, Veranstaltungen oder Projekte aufgerufen und je nach Berechtigung gleich bearbeitet werden. Außerdem lassen sich Unterschriften, beispielsweise für eine Serviceleistung, direkt auf dem Tablet vornehmen und werden automatisch in der firmeninternen cobra Datenbank gespeichert.
So hat der Außendienst für unterwegs alles bei der Hand und kann sich dank aktuellster Informationen gezielt auf einen Termin vorbereiten.

Auch die cobra Partner CRMADDON Factory GmbH sowie pb direkt - Praun, Binder und Partner GmbH werden am Stand in Halle 4 D 74 vertreten sein und ebenfalls über alle cobra Produkte informieren. Mit am Stand ist auch der Analyse-Experte Meinert Jacobsen von der Firma MarAnCon. Der Spezialist für Big Data ist Kooperationspartner von cobra und berät Unternehmen bei der Datenanaylse und -anreicherung.

Weitere Informationen, persönliche Beratungstermine und kostenlose Eintrittskarten zur CRM-expo unter http://www.cobra.de/service/messen-events/terminvereinbarung.html

Diese Pressemitteilung wurde via Mynewsdesk versendet. Weitere Informationen finden Sie im cobra GmbH .

Shortlink zu dieser Pressemitteilung:
http://shortpr.com/ys69fi

Permanentlink zu dieser Pressemitteilung:
http://www.themenportal.de/it-hightech/neuheiten-auf-der-crm-expo-40893

Pressekontakt

-

Lisa Haßler
Weberinnenstraße 7
78467 Konstanz

lisa.hassler@cobra.de

Firmenkontakt

-

Lisa Haßler
Weberinnenstraße 7
78467 Konstanz

shortpr.com/ys69fi
lisa.hassler@cobra.de

Das Konstanzer Softwarehaus cobra ist
einer der führenden Anbieter von Lösungen für das Kunden- und Kontaktmanagement.
Als Pionier für CRM entwickelt und vertreibt cobra seit fast 30 Jahren
erfolgreich innovative CRM-Lösungen Made in Germany. Ob in Vertrieb, Marketing,
Service oder Geschäftsleitung: cobra stellt Kundeninformationen
abteilungsübergreifend in den Mittelpunkt des unternehmerischen Handelns und
unterstützt bei Kundenbetreuung, Kampagnen- und Leadmanagement. Umfangreiche
Analysefunktionen zeigen Potenziale auf und bilden die Grundlage für

strategische Entscheidungen sowie optimierte Geschäftsprozesse. Auch mobil ist cobra via Smartphone, Tablet oder Laptop im Einsatz.

Mit rund 280 Vertriebspartnern in Deutschland, Österreich und der Schweiz berät cobra kleine, mittelständische und große Unternehmen in allen Belangen rund um das Thema CRM. Zu den 18.000 Kunden zählen Unternehmen wie Continental, die Unimog Sparte der Daimler AG, Creditreform oder Ergo direkt.