



cobra stellt neue CRM-Lösungen zum Jubiläum auf der CeBIT vor

(Mynewsdesk) Der CRM-Pionier cobra wird in diesem Jahr 30. Pünktlich zu diesem Jubiläum stellt cobra die neue Version 2015 vor, die zahlreiche zusätzliche Features bietet und durch eine vollständig modernisierte Oberfläche überzeugt. Da der Spezialist um die Bedeutung mobiler Lösungen weiß, ist die Nutzung von cobra Mobile CRM ab sofort im Rahmen einer gültigen Aktualitätsgarantie kostenlos.

Die Kundengewinnung und -bindung wird für Unternehmen und Branchen jeder Größenordnung immer essentieller. Aus diesem Grund ist eine ständige Weiterentwicklung der CRM-Lösungen auf die Wünsche und Bedürfnisse der Kunden und Partner hin für cobra eine Selbstverständlichkeit. Zum 30jährigen Jubiläum hat das Konstanzer Softwareunternehmen etwas ganz besonderes entwickelt: "Das beste cobra aller Zeiten", wie Jürgen Litz, Geschäftsführer der Firma cobra, verrät. "In diese Lösung fließen 30 Jahre Erfahrung ebenso wie neue, innovative Ideen ein, die für unsere Kunden die Arbeit effizienter gestalten. Im Rahmen des neuen Leistungsversprechens der cobra ist beim Kauf der CRM-Lösungen ab sofort cobra Mobile CRM inklusive. Das bedeutet, dass der Anwender selbst entscheiden kann, ob und auf wie vielen mobilen Devices er cobra nutzen will. Ein Rundum-Sorglos-Paket also!?"

cobra 2015 enthält zahlreiche Neuheiten, die die Arbeit insbesondere in Vertrieb, Marketing, Service und dem zugehörigen Außendienst optimieren und erleichtern. Neben einer komplett überarbeiteten Oberfläche, die sich mit Ribbon Bars noch enger an die Microsoft-Welt anlehnt und eine noch schnellere und intuitivere Bedienung erlaubt, gibt es viele neue Funktionen, die den Anwender bei der täglichen Arbeit unterstützen. Datensatz-Vorlagen unterstützen bei der Erfassung, Felder lassen sich in Abhängigkeit bestimmter Vorgaben automatisch füllen und ändern, die wichtigsten Funktionen, z.B. die Ausgabe eines häufig benötigten Briefs oder die Übergabe einer Adresse in eine Kampagne, können direkt auf Schaltflächen in der Ansicht hinterlegt werden. Das sorgt im Tagesgeschäft für enorme Zeitersparnis.

Außerdem wurde ein erweitertes Outlook Add-in integriert. Dieses erleichtert nicht nur die E-Mail-Ablage, sondern ermöglicht auch eine komplette Vorgangsverwaltung über Outlook. So werden ein- und ausgehende Nachrichten, z.B. zu einem Servicefall, entsprechend gekennzeichnet und im dazugehörigen Vorgang verwaltet.

Die Ausgabe von Einzelbriefen wurde optimiert. Der Editor wurde so überarbeitet, dass Erstellen und Ausgeben der Dokumente noch einmal einfacher und bequemer wurde. Außerdem können diese Dokumente als personalisierte PDF-Anhänge auch für den Serien-E-Mail-Versand verwendet werden. So lassen sich beispielsweise Teilnahmebestätigungen oder Spendenbescheinigung automatisiert per Mail versenden.

Das komplett neugestaltete Berichtswesen bringt weitere Möglichkeiten mit sich, umfassende Analysen über alle Bereiche des CRM-Systems zu fahren. Dabei bieten zahlreiche Vorlagen dem Anwender nützliche Hilfestellungen. Sämtliche Statistiken lassen sich auch als tabellarische oder grafische Reports für die weitere Verwendung ausgeben. Die Ergebnisse bieten eine fundierte Grundlage, um entsprechend auf Fehlentwicklungen reagieren zu können.

Diese und viele weitere Verbesserungen z.B. bei der Abbildung von Prozessen als Workflows, dem Vertriebsmodul und natürlich auch im Business Intelligence Modul der Version 2015 sorgen dafür, dass cobra seine Anwender erfolgreich in die Zukunft führt.

Auch die mobilen Lösungen von cobra wurden noch einmal verbessert und bringen jetzt zum Beispiel neben der Integration des Kalenders auf dem mobilen Device auch eine Anbindung des cobra Terminmanagers mit sich. "Es ist mittlerweile unabdingbar, auch unterwegs aktuell informiert zu sein und sich über die letzten Änderungen vor einem Termin noch zu informieren bzw. Besuchsberichte zu erfassen oder Folgeaktivitäten direkt von unterwegs aus anzustoßen", weiß cobra Geschäftsführer Daniel Rasch. So wird das Zusammenspiel zwischen Außen- und Innendienst noch einmal verbessert.

Die neuen Lösungen werden noch bis Ende der Woche auf der CeBIT präsentiert, Halle 5 Stand C49.

cobra CRM PLUS kostet 519 Euro pro Lizenz bei einem Kauf ab zehn Lizenzen, zuzüglich Softwarepflege. cobra CRM PRO kostet 899 Euro pro Lizenz bei einem Kauf ab zehn Lizenzen, zuzüglich Softwarepflege. Weitere Staffelpreise oder Preise für Einzellizenzen auf Anfrage, Bestellung und weitere Informationen unter www.cobra.de, per E-Mail an vertrieb@cobra.de oder unter 07531-8101-66.

Diese Pressemitteilung wurde via Mynewsdesk versendet. Weitere Informationen finden Sie im [cobra GmbH](http://www.cobra.de).

Shortlink zu dieser Pressemitteilung:
<http://shortpr.com/r6ttp3>

Permanentlink zu dieser Pressemitteilung:
<http://www.themenportal.de/it-hightech/cobra-stellt-neue-crm-loesungen-zum-jubilaem-auf-der-cebit-vor-16287>

Pressekontakt

-

Lisa Haßler
Weberinnenstraße 7
78467 Konstanz

lisa.hassler@cobra.de

Firmenkontakt

-

Lisa Haßler
Weberinnenstraße 7
78467 Konstanz

shortpr.com/r6ttp3
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.

Anlage: Bild

