



## Neukunden-Akquise leicht gemacht

(Mynewsdesk) Keine Frage: Neukunden-Akquise ist anstrengend. Ohne eine Top-Vorbereitung geht da gar nichts. Doch wie soll man neue Märkte erschließen und gar neue Kunden gewinnen, wenn die bekannten Zielmärkte abgegrast sind, sich auf Messen partout keine neuen Leads mehr generieren lassen und sich keine weiteren Networking-Plattformen mehr bieten? Das neue Firmendatenportal cobra-OptiServer des Konstanzer CRM-Software-Herstellers cobra bietet jetzt exakt für die Neukundengenerierung eine effiziente Lösung an und ist ab sofort verfügbar.

Für die meisten Vertriebler und Marketing-Experten ist sie die größte Herausforderung im Job: die Kunden-Akquise respektive die Gewinnung von Neukunden. Bei vielen ? auch großen ? Unternehmen liegen in diesem Bereich teils enorme Potenziale brach, die genutzt werden sollten, will ein Unternehmen sein Geschäft erhalten oder gar ausbauen. Wie Harvard Business Review berichtete, verliert ein durchschnittliches Unternehmen ohne Neukunden-Akquise pro Jahr sogar etwa 15% bis 35% seiner Kunden ? für viele Firmen eine nur schwer verkraftbare Einbuße.

Die erste Hürde bei der Neukunden-Akquise bildet oft die schlicht fehlende Kenntnis über geeignete Unternehmen, die angesprochen werden könnten. Hier kommt das Firmendatenportal cobra-OptiServer für cobra CRM ins Spiel: Es verfügt über Einträge von 5 Mio. Unternehmen mit allen erforderlichen Kontaktinformationen wie Adresse, Telefonnummer, Website, E-Mail usw. Die Daten entstammen den zuverlässigsten Quellen, wie etwa dem Handelsregister. Alle Daten werden auf Basis der aus der DSGVO resultierenden Anforderungen erhoben.

Suchkriterien für die Firmen-Recherche sind beispielsweise Branchen oder Tätigkeitsschwerpunkte von Unternehmen, spezifische Schlüssel- oder Schlagworte, Standorte/Umkreise, Gesellschaftsformen, Umsatzklassen und viele weitere mehr. Die Überarbeitung aller dem Portal zugrunde liegenden Informationen und Daten im Monatsrhythmus stellt sicher, dass stets auch wirklich aktuelle Daten zur Verfügung stehen.

Korrekter Kontakt sichert Erfolg

Nicht mehr als eine Binsenweisheit: Je mehr Informationen über ihn und sein Unternehmen vorhanden sind, umso besser gelingt die Ansprache eines potentiellen Neukunden. Viele gute Erstkontakte zu einem Unternehmen scheitern jedoch häufig bereits daran, dass schlichtweg nicht der geeignete Ansprechpartner identifiziert wurde. OptiServer für cobra CRM verfügt über die Namen von mehr als 7 Mio. Entscheidern der Wirtschaft. Diese können beispielsweise nach ihren Funktionen ermittelt werden. So landet die erste Kontaktaufnahme mit dem vielleicht neuen Kunden direkt bei der im Wortsinn richtigen Adresse. Der Grundstein für eine gute Kommunikation mit einem möglicherweise vielversprechenden neuen Kunden ist gelegt.

Das neue Firmendatenportal cobra OptiServer wird nahtlos in cobra CRM integriert und ist sofort einsatzbereit. Für seine Nutzung stehen verschiedene Lizenz-Modelle zur Verfügung. Eine 14tägige Testlizenz ist anforderbar via [www.cobra.de/optiserver](http://www.cobra.de/optiserver) .

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

## Pressekontakt

cobra GmbH

Petra Bond  
Weberinnenstraße 7  
78467 Konstanz

[petra.bond@cobra.de](mailto:petra.bond@cobra.de)

## Firmenkontakt

cobra GmbH

Petra Bond  
Weberinnenstraße 7  
78467 Konstanz

[shortpr.com/pyr5ls](http://shortpr.com/pyr5ls)  
[petra.bond@cobra.de](mailto:petra.bond@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 über 30 Jahren innovative CRM Lösungen made in Germany. Schneller erfolgreich in Vertrieb, Marketing, Service oder in der Geschäftsleitung: cobra stellt Kundeninformationen abteilungsübergreifend in den Mittelpunkt des unternehmerischen Handelns und unterstützt bei Kundenbetreuung, Kampagnen- und Leadmanagement sowie der Optimierung von Geschäftsprozessen. Auch mobil ist cobra via Smartphone, Tablet oder Laptop im Einsatz. Ein eigenes Hosting-Angebot sowie Mietmodelle bieten maximale Flexibilität. Als Vorreiter der Branche gehört cobra zu den ersten Anbietern, die Datenschutzmanagement und CRM vereinen. Somit werden Unternehmen bei der Einhaltung der strengen Anforderungen der EU-Datenschutz-Grundverordnung komfortabel unterstützt. In diesem Zusammenhang fordert cobra Unternehmen auf, die Anforderungen der DSGVO als Chance für eine zielgerichtete Kommunikation mit Kunden und Interessenten im rechtskonformen Rahmen wahrzunehmen.

Mit rund 250 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, Europa-Park oder Ergo direkt.

Anlage: Bild

The image displays a screenshot of the cobra CRM interface. At the top, the 'cobra' logo and user profile 'Mich Korte' are visible. Below the navigation bar, there are buttons for 'Statistik anzeigen', 'Ergebnisse speichern', and 'Export'. A table lists various companies with columns for Status, Firma, PLZ, Ort, Strasse, Telefon, and Internet. A circular icon on the left shows three people icons with a checkmark and a download arrow.

The detailed view for 'ib-cooperation UG (haftungsbeschränkt)' shows the following information:

- Unternehmen:** ib-cooperation UG (haftungsbeschränkt)
- Firmenname:** Regioforma
- Identifizierung:** 43213
- Status:** Aktiv
- Gründungsdatum:** 2013
- Beschreibung:** 62.01.1 Entwicklung und Programmierung von Internetpräsentationen
- Adressinformationen:**
  - Anschrift: 91967 Dresden, Menziesstr. 17
  - Bundesland: Sachsen
  - Landkreis: Dresden

The 'Standort' section includes a map of the location.

The 'OptiServer - Firmendaten für cobra - Import' window is open, showing the following details:

- Export von:** 23.11.2018 um 09:15:02 (6236 Datensätze)
- Quelle:** cobra-Feld: Adressliste
- Dublettencheck:** über Identifizierfeld
- Import-Fortschritt:** 0 von 5415 importiert (420 Dubletten/Sperrzeile werden)

The 'Daten-Vorschau' table is as follows:

OptiServer-Feld	OS-ID	Firmenname gesamt	Firmenname 1	Firmenname 2
cobra-Feld	OS-ID	Firma		
Identifizierfeld				
keine Dublette	101	Real Media GmbH	Real Media GmbH	
keine Dublette	102	artitec partner für kommunikationsmedien e.K.	artitec partner für	kommunik
keine Dublette	103	OPRAH Consulting GmbH	OPRAH Consulting GmbH	
keine Dublette	104	Pro Gramma Informationssysteme GmbH	Pro Gramma	informatio
keine Dublette	105	EFF-electronic GmbH	EFF-electronic GmbH	
keine Dublette	106	RI-SE Enterprise GmbH	RI-SE Enterprise GmbH	
keine Dublette	107	Media-Ecom GmbH	Media Ecom GmbH	
keine Dublette	108	BS - STYLE GmbH	BS - STYLE GmbH	
Dublette	109	profTconsult GmbH	profTconsult GmbH	
keine Dublette	110	Heimpel & Jordan CIV Kassensysteme GmbH	Heimpel & Jordan CIV	Kassensys
keine Dublette	111	HeiTeC Hard- & Software GmbH	HeiTeC Hard- & Software GmbH	
keine Dublette	112	streamBASE GmbH	streamBASE GmbH	

The 'cobra' logo and tagline 'schneller erfolgreich' are located in the bottom right corner.