



Termine im Griff, den Kunden im Blick

cobra CRM Software Version 2013: ab sofort verfügbar

(ddp direct) Konstanz, 7. Mai 2013. Software-Pionier cobra bringt die neue Version seiner Lösungen für das Kundenbeziehungsmanagement auf den Markt. Zahlreiche neue technische Features, optimierte Ansichten und ein komplett überarbeiteter Terminmanager sind die wichtigsten Innovationen der bewährten CRM-Software.

„Mit den Änderungen sorgen wir dafür, dass sich cobra reibungslos in die neuen Anforderungen der Software-Umgebung, wie beispielsweise Windows 8 oder MS SQL 2012, einfügt. Besonders stolz sind wir auf den neuen Terminmanager, der keine Wünsche offen lässt“, sagt cobra Geschäftsführer Jürgen Litz.

Neuer Look ? perfekt verknüpft: der cobra Terminmanager

Im neuen Look präsentiert sich der komplett überarbeitete cobra Terminmanager, der sich durch einfaches Handling, optimale Integration in die cobra-Datenbank und hohe Flexibilität auszeichnet. Der Terminmanager kann entweder direkt in die cobra-Ansicht integriert werden, beispielsweise als eigene Registerkarte oder ganz für sich stehen und nach Bedarf aufgerufen werden. Dank der flexiblen Gruppierungsmöglichkeiten, der farblichen Unterscheidung verschiedener Kalender und der individuell einstellbaren Erinnerungsfunktion behalten Nutzer immer den Überblick. Der besondere Vorteil: der cobra Terminmanager ist teamfähig ohne Einrichtung eines Exchange-Servers, das heißt, mehrere Personen können über die CRM-Lösung Zugriffsrechte erhalten und Termine ansehen oder eintragen.

Verknüpfungen sind sowohl mit Adressen als auch mit beliebig vielen Datensätzen möglich: So kann ein Termin oder eine Aufgabe beispielsweise im Service-Bereich zu einem Kunden, gleichzeitig aber auch dem Techniker zu einem Gerät oder dem Support zu einem Vertrag angezeigt werden. Neben Benutzer- und Gruppenkalendern können auch weitere Kalender, etwa zur Verwaltung von Dienstfahrzeugen, Besprechungsräumen oder zur Übersicht der Urlaubsplanung angelegt werden. Mithilfe der entsprechenden Rechtevergabe können nur Befugte Termine eintragen, andere sie ansehen, wenn sie lesend freigegeben werden.

Die Anbindung an Outlook ist problemlos möglich und eine offene Programmier-Schnittstelle ermöglicht maximale Flexibilität mit dem cobra Terminmanager.

Kleine Verbesserungen ? große Wirkung

Neue dynamische Auswahllisten, erweitertes Dokumentenmanagement in der cobra-Datenbank, verbesserte Ansichten und optimierte RechercheFunktionen ? das sind nur einige der Neuerungen der cobra CRM Software Version 2013.

„Es sind die kleinen Dinge, die in ihrer Gesamtheit unseren Usern die alltägliche Arbeit noch einmal deutlich erleichtern“, weiß Jürgen Litz. „Mitarbeiter in den Bereichen Vertrieb, IT, Marketing, Service oder Back Office werden jeweils ihre Funktionsverbesserung bemerken.“

So können mithilfe des neuen Formats ?HTML direkt? Serien-E-Mails aus HTML-Vorlagen schnell erstellt und versendet werden. Die verbesserte Erfassung des Sendevorgangs sorgt für Überblick.

Vertriebsmitarbeiter profitieren vom Ausbau des cobra Vertriebsmoduls: mit der neuen Version lassen sich fremdsprachige Beschreibungstexte und Bilder zu Positionen hinterlegen, die automatisch zugeordnet werden können. Auch das Layout der Angebote wurde noch einmal verbessert.

Ab sofort auf dem Markt

Die neuen Versionen sind ab sofort erhältlich. cobra arbeitet nach dem Concurrent-User-Lizenzmodell, welches die maximale Anzahl der Nutzer zur selben Zeit festlegt. cobra Adress PLUS ist ab 329 Euro erhältlich, die Kosten für cobras CRM-Lösungen beginnen bei 599 Euro und cobras mobile CRM-Lösungen kosten ab 189 Euro pro Lizenz.

Bei Interesse sind weitere Informationen unter www.cobra.de oder per Mail unter vertrieb@cobra.de erhältlich.

Shortlink zu dieser Pressemitteilung:

<http://shortpr.com/5s2ssb>

Permanentlink zu dieser Pressemitteilung:

<http://www.themenportal.de/software/termine-im-griff-den-kunden-im-blick-61281>

=== Die neue cobra Version 2013 für effizientes Kundenbeziehungsmanagement ist da! (Bild) ===

Verbessertes Layout, dynamische Auswahllisten und der komplett überarbeitete cobra Terminmanager sind nur einige der Neuerungen der aktuellen cobra CRM Software-Generation. Viele weitere Details erleichtern Mitarbeitern in Vertrieb, Marketing und Service den Alltag.

Shortlink:

<http://shortpr.com/tct8oc>

Permanentlink:

<http://www.themenportal.de/bilder/die-neue-cobra-version-2013-fuer-effizientes-kundenbeziehungsmanagement-ist-da>

Pressekontakt

cobra GmbH

Frau Katrin Gutberlet
Weberinnenstraße 7
78467 Konstanz

Katrin.Gutberlet@cobra.de

Firmenkontakt

cobra GmbH

Frau Katrin Gutberlet
Weberinnenstraße 7
78467 Konstanz

cobra.de
Katrin.Gutberlet@cobra.de

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 150 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.

Anlage: Bild

