



## Ab sofort verfügbar: cobra CRM BI

(Mynewsdesk) Konstanz, 5. Dezember 2013. Ab sofort ist cobra CRM BI, das neueste Software-Produkt aus dem Hause cobra, auf dem Markt erhältlich. Es kombiniert die professionelle Lösung für das Kundenbeziehungsmanagement mit einem Business Intelligence-Tool für detaillierte Ad-hoc-Analysen, eine zielgerichtete Vertriebsplanung sowie Serviceoptimierung und ein besseres Controlling. Welches Produkt ist in welchem Zeitraum der Top-Seller gewesen? Gibt es zu viele offene Service-Fälle oder Projekte, die immer wieder in derselben Verkaufsphase stecken bleiben? Mit wenigen Klicks lassen sich in der cobra CRM BI-Lösung Dashboards erstellen, die Antworten auf diese Fragen geben. Über Drill-Downs werden Zusammenhänge aufgezeigt, die über einfache Statistiken nicht erkennbar wären, beispielsweise welche Kundengruppe auf welche Angebote besonders kauffreudig reagiert. Diese Art von Self-Service-BI unterstützt nicht nur das Management bei strategischen Entscheidungen, sondern ist auch für Mitarbeiter in Vertrieb und Service eine Möglichkeit, stets den aktuellen Status mit wenigen Klicks zu ermitteln und darüber ungewollte Abweichungen frühzeitig festzustellen. Denn für unterschiedliche Unternehmensbereiche lassen sich verschiedene Dashboards erstellen, je nach Zugriffsrecht und Aufgabengebiet. Diese werden dann entsprechend in die Software-Ansicht integriert und dienen als Grundlage für entsprechende Handlungsempfehlungen, die sich anschließend mithilfe von CRM-Funktionalitäten beispielsweise in Form von Marketing- und Vertriebskampagnen oder bei der Produktentwicklung zielgerichtet umsetzen lassen. Die Kombination aus CRM und BI in einem Produkt bietet ein einzigartiges Zusammenspiel. In cobra werden die Daten strukturiert abgelegt, um dann im BI-Tool auf verschiedene Fragestellungen hin analysiert zu werden. Das Highlight dabei ist der nahtlose Übergang von der Analyse und Planung in die Umsetzungsphase im CRM?, sagt Jürgen Litz, Geschäftsführer der cobra GmbH. Grundlage für genaue Bewertungen ist eine gut gepflegte Datenbasis. In der cobra-Software ist diese durch das Dublettenmodul sowie Beziehungsfelder und Hierarchien garantiert. Um auch unterwegs Analysen und Dashboards anzeigen zu können, stehen die BI-Auswertungen in Kombination mit der neuen Version cobra Mobile CRM für iPhone und iPad zur Verfügung. cobra CRM BI kostet 1.299 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/CRM-BI](http://www.cobra.de/CRM-BI), per E-Mail an [vertrieb@cobra.de](mailto:vertrieb@cobra.de) oder unter 07531-8101-66.

Diese Pressemitteilung wurde via Mynewsdesk versendet. Weitere Informationen finden Sie im Newsroom von Unternehmen.

Shortlink zu dieser Pressemitteilung:

<http://shortpr.com/ccbxmh>

Permanenter Link zu dieser Pressemitteilung:

<http://www.themenportal.de/it-hightech/ab-sofort-verfuegbar-cobra-crm-bi-76425>

## Pressekontakt

-

Katrin Gutberlet  
Weberinnenstraße 7  
78467 Konstanz

[katrin.gutberlet@cobra.de](mailto:katrin.gutberlet@cobra.de)

## Firmenkontakt

-

Katrin Gutberlet  
Weberinnenstraße 7  
78467 Konstanz

[shortpr.com/ccbxmh](http://shortpr.com/ccbxmh)  
[katrin.gutberlet@cobra.de](mailto:katrin.gutberlet@cobra.de)

Das Konstanzer Softwarehaus cobra ist einer der führenden Anbieter von Lösungen für das Kunden- und Kontaktmanagement. Als Pionier für CRM in Deutschland entwickelt und vertreibt cobra seit über 25 Jahren erfolgreich innovative CRM-Lösungen für kleine, mittelständische und große Unternehmen. Ob in Vertrieb, Marketing, Service oder Geschäftsleitung: cobra stellt Kundeninformationen aus verschiedensten Bereichen abteilungsübergreifend in den Mittelpunkt des unternehmerischen Handelns und unterstützt die Mitarbeiter bei Kundenbetreuung, Leadmanagement, Marketingaktionen und Projekten ebenso wie bei Analysen und strategischen Entscheidungen. Auch mobil ist cobra via Smartphone, Tablet oder Laptop im Einsatz. Mit rund 280 Vertriebspartnern in Deutschland, Österreich und der Schweiz berät cobra Firmen in allen Belangen rund um das Thema CRM. Viele Kunden wie Continental, die Unimog Sparte der Daimler AG, Zeiss, Creditreform oder Ergo direkt vertrauen auf cobra Software.