

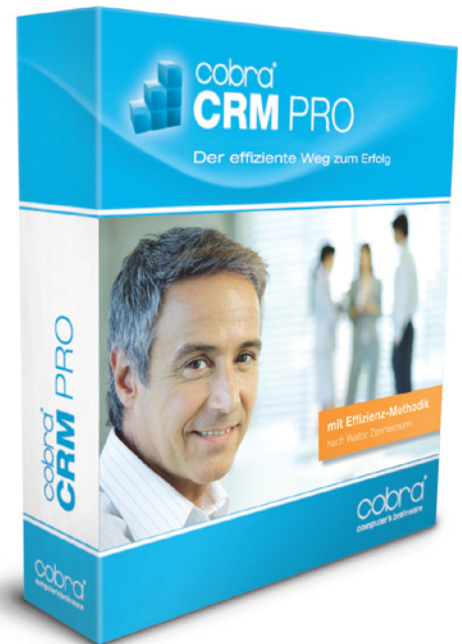
Leistungen für

- Adressmanagement
- Vertrieb
- Service
- Marketing
- Management

Dieses Dokument beschreibt lediglich einen Auszug der Leistungen von cobra CRM PRO. Für weitere Informationen und Details steht Ihnen unser Vertriebs-Team gerne telefonisch oder per E-Mail zur Verfügung.

Telefon: 07531 8101-66

E-Mail: vertrieb@cobra.de



Der cobra Willkommensbildschirm

The screenshot shows the cobra CRM PRO 2013 interface. The title bar reads 'cobra CRM PRO 2013 - [cobraDemodatenbank (Ansicht: System:Leadmanagement)]'. The menu bar includes 'Datei', 'Bearbeiten', 'Ansicht', 'Einfügen', 'Format', 'Ausgabe', 'Recherche', 'Vertrieb', 'Kampagnen', 'Berichte', 'Kommunikation', and 'Extras'. The main window displays the date 'Mittwoch, 6. Februar 2013' and the user name 'Willkommen Sonja'. The interface is organized into several panels:

- Bisherliste:** A list of contacts including 'Ammann Bau GmbH, 70469, Stuttgart', 'Ammann Bau GmbH, Brehmer, 70469, Stuttgart', 'Ammann Bau GmbH, Ammann, 70469, Stuttgart', 'AOB GmbH, Blauhöfer, 84503, Altötting', and 'Altenkirchen EDV GmbH, Klonen, 79871, Eisenbach'.
- Meine letzten Kontakte:** A list of recent contacts including 'Altenkirchen EDV GmbH, Klonen, Eisenbach', 'Annan International Exports Rossija, Москва', 'Muster Electronics AG, Muster, Konstanz', 'Ammann Bau GmbH, Ammann, Stuttgart', and 'Ammann Bau GmbH, Ammann, Stuttgart'.
- RSS Feed:** A section for RSS feeds with items like 'Schnee und Eis: Autofahrer müssen in Megastaus ausharren' and 'Schlusslicht: Gefährliche Kunst im Kreisverkehr'.
- Gespeicherte Recherchen:** A section for saved searches, including 'Mein Vertriebsgebiet' and 'Potenzielle Kunden Eventmanager'.
- Nachrichten Anzeige:** A section for message notifications, including 'Mi 06.02.2013 12:33 Sonja - Direktmarketing' and 'Mi 06.02.2013 12:31 Sonja - Supportanfrage'.
- Meine Top Vertriebsprojekte:** A bar chart showing the top sales projects. The chart has three bars: 'Mobile CRM' (green, ~1500), 'Autohaus_Ban...' (yellow, ~8500), and 'Muster Elect...' (pink and blue, ~3500).
- Meine Termine:** A calendar view showing appointments: 'Heute 12:00 : Businesslunch', 'Heute 15:00 : Präsentation Eventmanager', 'Morgen 08:00 : Messe Stuttgart', and 'Übermorgen 08:00 : Physiotherapie'.
- Geburtstage:** A section for birthdays, including 'Gestern : Weishaupt, Pit, 71', 'Gestern : Orth, Tosun, 40', and 'Heute : Moreira da Silva, Wolfram, 40'.
- Favoriten:** A section for favorites, including 'cobra computer's brainware GmbH', 'Acquisa', and 'Nachrichten 24'.

The status bar at the bottom shows '1001 121 (Recherche) Firma' and 'Anpassen....'.

Bereits auf dem Willkommens-Bildschirm hat cobra die wichtigsten Informationen für Sie griffbereit:

- Ihre zuletzt bearbeiteten Adressen und Kontakte sowie die nächsten Geburtstage, Termine und Aufgaben werden tabellarisch dargestellt.
- Mit einem Klick kommen Sie genau zum gewünschten Datensatz.
- Ihre Top-Vertriebsprojekte und -Chancen bilden den Auftakt für die tägliche Arbeit. Ebenso führen Sie per Knopfdruck Ihre üblichen Recherchen durch.
- Nachrichten aus cobra, RSS-Feeds und Internet-Favoriten informieren Sie über wichtige Neuigkeiten und das aktuelle Tagesgeschehen.

Ihr Portal für Adress- und Kontaktpflege

The screenshot displays the cobra CRM PRO 2013 interface. The main window shows a list of customers with columns for Kundenart, Firma, Nachname, Vorname, PLZ, Ort, Notizen, and Umsatz. A blue oval highlights a specific customer entry: Ammann Bau GmbH, with contact details for Ammann, Sonja. To the right, a 'Kurzfinfo' panel shows details for the selected customer, including contact information and notes. Below the main list, a 'Kontakthistorie' section shows a log of interactions with the customer, including dates and descriptions of contacts.

Kundenart	Firma	Nachname	Vorname	PLZ	Ort	Notizen	Umsatz
	Altenkirchen EDV GmbH	Klonen	Karl	79871	Eisenbach		11.832,00 €
	Ambrock GmbH	Brandau	Uwe	60323	Frankfurt		2.262,00 €
	Amia Exports Egypt	محمد	نظيف	11518	القاهرة		
	Amler & Michalek Vertriebs AG	Hallich	Borseav	8213	Neunkirch		8.613,00 €
	Ammann Bau GmbH			70469	Stuttgart	Interesse Produkt 1, 3 und 5 Baugesellschaft mit vielen guten Referenzen	6.264,00 €
	Ammann Bau GmbH	Ammann	Sonja	70469			6.264,00 €
	Ammann Bau GmbH	Brehmer	Maria				6.264,00 €
	Annan International Exports Rossija						6.264,00 €
	Annan International Exports Rossija	Лопез	Дженнифер				6.264,00 €
	AOB GmbH						6.264,00 €
	Apparatebau Müller						6.264,00 €
	Architektenpartnerschaft						6.264,00 €
	Arends & Co. KG						6.264,00 €
	Arenzahn Orgelbau AG						6.264,00 €
	Arzneimittel Russmann						6.264,00 €
	Astelhuber's Medien AG						6.264,00 €
	Augsten & Nevenner Inc.						6.264,00 €

Gestalten Sie Ihr eigenes Portal für den Aufbau und die Pflege Ihrer Kundenbeziehungen.

- Maßgeschneiderte Ansichten für Benutzer und Abteilungen sind Grundlage für effizientes Arbeiten.
- Sie passen cobra einfach an Ihre Arbeitsabläufe, Ihr Berechtigungskonzept und Ihr Firmenlayout an.
- Konzernstrukturen, Adresshierarchien, Verknüpfungen, Kategorien und viele zusätzliche frei definierbare Datenstrukturen bilden Sie in cobra übersichtlich ab.
- cobra unterstützt alle Weltsprachen-Zeichensätze, z.B. osteuropäische, kyrillische, arabische oder etwa chinesische Zeichensätze.

Information dort, wo sie gebraucht wird

The screenshot displays the cobra CRM PRO 2013 interface. The main window title is 'cobra CRM PRO 2013 - [cobraDemodatenbank (Ansicht: System:Leadmanagement)]'. The menu bar includes options like 'Datei', 'Bearbeiten', 'Ansicht', 'Einfügen', 'Format', 'Ausgabe', 'Recherche', 'Vertrieb', 'Kampagnen', 'Berichte', 'Kommunikation', and 'Extras'. The toolbar contains various icons for navigation and actions.

The main data area is divided into several sections:

- Header:** Shows 'Adresstabelle / Bearbeiten', 'Geräte / Service', 'Seminare / Statistik', and 'Haupt'. It also displays 'Erfasst am: 14.08.2012 12:26:11', 'Erfasst von: Sonja', and 'Geändert am: 06.02.2013 11:55:15'.
- Company Information:**
 - Firma: Muster Electronics AG
 - Firma2: Division Deutschland
 - Abteilung: (dropdown)
 - Anrede: Herr, Titel: Dr.
 - Vorname: Wolfgang
 - Nachname: Muster
 - Position: Geschäftsführer
 - Straße: Mustergasse 12
 - Land/PLZ/Ort: D 7846 Konstanz
 - PPZ/Postfach: (dropdown)
 - Briefanrede: Sehr geehrter Herr Dr. Muster,
 - Staat: DEUTSCHLAND
- Communication:**
 - Telefon: 0049 7531 8101-0
 - Telefon direkt: 0049 7531 8101-0
 - Mobil: (dropdown)
 - Skype: (dropdown)
 - Telefax: 0049 7531 8101-22
 - E-Mail1: w.muster@muster.de
 - E-Mail2: (dropdown)
 - Webseite: www.muster.de
- Lead Management Fields:**
 - Budget: hat Budget
 - Kaufabsicht: will kaufen
 - Nutzen: Hoch
 - Lead Einstufung: A-Lead vom 14.08.2012
 - Branche: 106 Hersteller: Elektro, Elektronik, EDV
 - Firmengröße: 100 bis 499 Mitarbeiter
 - Jahresumsatz: 2,5 Mio bis 5 Mio
 - Lead Quelle: Internet
 - Lead Detail: 13.08.2012
 - Lead erfasst: (dropdown)
 - Leadkosten: 215,00 €
- Activity Table:**

Doku...	Datum/Erfasst	Person...	Bemerkung
	06.02.2013	Sonja	Unsere Produktpräsentation
	17.08.2012	Paula	Produktpräsentation fand heute statt.
	14.08.2012	Paula	Vertriebsprojekt: angelegt
	14.08.2012	Timo	Telefonische Qualifizierung des Interessenten:
	14.08.2012	Oli	Leadqualifizierung über Marketing
	13.08.2012	Sonja	Daten per Mail bestätigt.
	13.08.2012	Sonja	Leadeingang über Internet-Landingpage

A blue oval highlights a specific data entry area, showing a detailed view of the lead information, including the company name 'Muster Electronics AG', the lead source 'Internet', and the lead date '13.08.2012'. The oval also shows a 'Kundennumm' field with a red text color.

Mit vordefinierten und sofort einsetzbaren Datenbanken und Ansichten nutzen Sie Ihr CRM unmittelbar.

- Sie gestalten Ihre Ansichten mit einer unbegrenzten Anzahl an Feldern und Bildern völlig frei.
- Eingabehilfen, Auswahllisten, Feldinformationen und Plausibilitätsprüfungen helfen Fehler zu vermeiden und führen zu einem optimalen Datenbestand.

Immer die richtige Zielgruppe

The screenshot displays the cobra CRM PRO 2013 interface. The main window shows a list of customers on the left, a search menu in the center, and a search results table on the right. A 'Recherche Schnell' dialog box is open, allowing users to select search criteria.

Search Menu Options:

- Rückgängig (Strg+Alt+M)
- Wiederherstellen
- Vorherige recherchierte Adresse (Strg+Alt+Pfeil links)
- Nächste recherchierte Adresse (Strg+Alt+Pfeil rechts)
- Recherchieren... (Strg+R)
- Recherchieren abbrechen
- Schnell... (Strg+Alt+H)
- Stichwörter... (Strg+Alt+L)
- Volltext... (Strg+Alt+T)
- Kontakte... (Strg+Alt+C)
- Zusatzdaten... (Strg+F10)
- SQL-Direkt...
- Adressverknüpfungen...
- Adresse recherchieren (F5)
- Adressgruppen...
- Kontakthistorie...
- Dubletten...
- Hierarchie...
- Einschalten
- Aufheben...
- Umkehren
- Gespeicherte Recherchen...
- Aufzeichnung beenden
- Geparkte Recherchen

Search Dialog Box (Recherche Schnell):

- Recherche nach:
- DatumErfasst
- Firma
- Gruppe
- Id
- Kundenart
- Nachname
- Ort
- PersonErfasst
- PersonErfasst
- Alle Felder anzeigen (Recherche evtl. langsamer)
- Von: 7
- Bis: 7
- Numerische Suche (der Feldinhalt wird als Zahl interpretiert)

Main Window Data:

Kundenart	Firma	Nachname	Umsatz
	Altenkirchen EDV GmbH	Klonen	11.832,00 €
	Ambrock GmbH	Brandau	2.262,00 €
	Amia Exports Egypt	تطيف	
	Amner & Michalek Vertriebs AG	Hallich	8.613,00 €
	Amman Bau GmbH		6.264,00 €
	Amman Bau GmbH	Ammann	6.264,00 €
	Amman Bau GmbH	Brehmer	15.399,00 €
	Annan International Exports Ros...	Анна	15.399,00 €
	Annan International Exports ...	Анна	15.399,00 €
	Annan International Exports ...	Анна	15.399,00 €
	AOB GmbH	Blauhöfer	0,00 €
	Apparatebau Müller	Szuba	16.878,00 €
	Architektenpartnerschaft	Wenninger	6.438,00 €
	Arends & Co. KG	Solander	1.740,00 €
	Arenzahn Orgelbau AG	Agula	14.616,00 €
	Arzneimittel Russmann	Kronberg	

Search Results Table:

Doku...	Art	DatumErf...	PersonErfasst	Bemerkung	Kontakt...	Umsatz
	T	11.10.2012	Sonja	Gespräch mit Frau Müller über...	NAK Akt...	5,00 €
	T	11.10.2012	Sonja	telefonisch Rückrufbitte hinterlassen	NAK Akt...	5,00 €
	EB	11.10.2012	Sonja	Produktmailing P1	Übermittlung Produktinformationen	3,00 €
	EA	17.07.2008	Petra	Newsletter August		

Summary: Bemerkung: 2 Nebenadressen, 24 Kontakte, 0 Zusatzdaten, 4 Stichwörter, 0 Termine. Total: 1001, 121 (Recherche) Firma.

Mit der cobra Recherche selektieren Sie in wenigen Klicks die richtige Zielgruppe.

- Ohne Entwickler-Knowhow recherchieren Sie über alle Adressfelder, Zusatzdaten und Kontakte in beliebig vielen Stufen.
- Zudem können Sie Recherchen „parken“ und für andere cobra-Benutzer zur weiteren Bearbeitung freigeben.
- Häufig wiederkehrende Recherchen speichern Sie sich als Vorlagen ab und starten diese per Klick tagaktuell.

Inklusive in cobra CRM PRO: das cobra Dubletten-Modul

Auswahl	Adresstyp	Firma	Vorname	Nachname	Strasse	Ort
+ (2) Klink's Glas \ Bruinsma \ Heinz \ Klein Ziescht						
+ (2) LBT Limited \ Koops \ Cornelius \ Mönchhai						
+ (2) Marmor Schölermann \ Falkenhain \ Manfred \ Horn						
+ (2) Porzellan Brust \ Buchenberger \ Andres \ Eggenfelden						
+ (2) Reisen Johnke \ Brandau \ Andreas F. \ Sayda						
+ (2) S.A.S. Design \ Belart \ Uwe \ Herzogstand						
+ (2) Schladitz Bäckerei Inc. \ Böttcher \ Hans \ Wahlstedt						
+ (2) Seele & Hilt Limited \ Angerle \ Gulbraun \ Pforzheim						
+ (2) Steinbach AG \ Seeliger \ Heribert \ Meierstorf						
+ (2) Strathmeier & Murray KG \ Börsnsen \ Peter \ Neugepülzig						
+ (2) SYSTEM SD \ Seemüller \ Simao \ Zervelin						
- (2) Bearbeitete Dubletten						
- (2) TEAM MODERNE WERBUNG GMBH \ Stitzelberger \ Norbert \ Gantenbeck						
<input type="checkbox"/>	Hauptadresse	TEAM MODERNE WERBUNG GMBH	Ewald	Stitzelberger	Bohlenweg 67	Gantenbeck
<input type="checkbox"/>	Nebenadresse	TEAM MODERNE WERBUNG GMBH	Norbert	Stitzelberger	Bohlenweg 67	Gantenbeck
+ (2) Wagelwitz Möbel KG \ Pospieck \ Birgit \ Stralendorf						
- (2) Ignorierte Adressen						
+ (2) Becher Reinigung GmbH \ Maier \ Dirk \ Bollendorf						
<input type="checkbox"/>	Nebenadresse	Becher Reinigung GmbH	Dirk	Maier	Dompfaffenweg 148	Bollendorf
<input type="checkbox"/>	Nebenadresse	Becher Reinigung GmbH	Friedrich	Maier	Dompfaffenweg 148	Bollendorf
+ (2) YCH Inc. \ Mehrwald \ Lutz \ Fürstenhof						

Gruppen zu bearbeiten : 13 | Adressen zu bearbeiten : 26 | Adressen markiert: 0 Zuletzt aktualisiert: 21.10.2010 12:13

- Identische Adressen findet cobra bereits im Standard in wenigen Klicks. Schwieriger gestaltet sich jedoch die sogenannte unscharfe Suche nach Dubletten, die z.B. durch Buchstabendreher oder kleine Schreibfehler nicht mehr eindeutig zu identifizieren sind.
- cobra bietet Ihnen mit dem cobra Dubletten-Modul die perfekte Lösung, um mit fehlerfreien Daten dauerhaft Zeit und Geld zu sparen.
- Die Technologie des cobra Dubletten-Moduls bringt durch raffinierte Algorithmen nahezu alle Dubletten ans Tageslicht. Das geht enorm schnell und zudem können Sie die Kriterien und die „Schärfe“ der Dubletten-Suche selbst an Ihre Bedürfnisse anpassen und justieren.
- Sie können neben den Adressdaten auch alle Zusatz- und Kontaktdaten sowie Stichwörter von bis zu 10 Datensätzen in eine Adresse zusammenführen.

Die cobra Kontakthistorie

Do...	Art	Datum...	PersonE...	Bemerkung	Kontaktgrund	Kontaktkosten
	📄	22.04.2013	Sonja	Einadung zur Hausmesse		
	📄	16.02.2013	Sonja	Nachakquise Produktinfos	Nachakquise Angebot	
	📄	06.02.2013	Sonja	Unsere Produktpräsentation	Übermittlung Produktinformationen	10,00 €
	📄	17.08.2012	Paula	Produktpräsentation fand heute statt.	Vorort-Besuch	200,00 €
	P	14.08.2012	Paula	Vertriebsprojekt angelegt		
	📄	14.08.2012	Timo	Telefonische Qualifizierung des Inter...	Klassifizierung	10,00 €
	📄	14.08.2012	Oli	Leadqualifizierung über Marketing	Qualifizierung	5,00 €
	📄	13.08.2012	Sonja	Daten per Mail bestätigt.		
	📄	12.08.2012	Sonja	Leadqualifizierung über Internet-Landing...		
						Σ=225

Alle Kontakte mit dem Kunden werden automatisch in der Kontakthistorie abgelegt:

- Telefongespräche mit Ihren Bemerkungen zum Gespräch,
- Einzel- und Serienbriefe mit automatischer Ablage der Dokumente,
- ein- und ausgehende E-Mails,
- und viele weitere Kommunikationsereignisse mit jeweils eigener Kontaktart.
- Filter grenzen die Kontakte z.B. nach Art oder Verfasser ein. Dabei können eigene Filter frei definiert werden.
- Die Suche in Kontakten macht Informationen auch nach längerer Zeit schnell auffindbar.

Änderungsprotokoll

Änderungsprotokoll

Aktualisieren Adress-Bereich: Alle Adressen

Aktuelle Adresse: Altenkirchen EDV GmbH
Karl Klöner
Am Hochkreuz 35
D 79871 Eisenbach
Aktuelle Tabelle: Adressen

Ziehen Sie eine Spaltenüberschrift in diesen Bereich, um nach dieser zu gruppieren

Tabelle	geändert am	cobra Name	Feldname	Alter Wert	Neuer Wert	...
Adressen	19.06.2011 21:58:32	Bernd	Vorname	Uwe	Uwe-Peter	...
Adressen	19.06.2011 21:58:32	Bernd	DatumGeändert	Jun 6 2011 5:09PM	Jun 19 2011 9:58PM	...
Adressen	19.06.2011 21:58:32	Bernd	Abteilung	Mediaberatung	Marketing	...
Adressen	19.06.2011 22:01:28	Bernd	PersonGeändert	Administrator	Bernd	...
Adressen	19.06.2011 22:01:28	Bernd	Symbol	Kunde	<Kein>	...
Adressen	19.06.2011 22:01:28	Bernd	DubIdent	\\AUTOAUZ PIRNA\\ANTAZ\\U\\KEIZ...	\\AUTOAUZ PIRNA\\ANTA\\...	...
Adressen	19.06.2011 22:01:28	Bernd	Nachname	Anders	Ander	...
Adressen	19.06.2011 22:01:28	Bernd	DatumGeändert	Mär 15 2011 11:25AM	Jun 19 2011 10:01PM	...
Adressen	19.06.2011 22:05:08	Bernd	DubIdent	\\\\\\\\	\\AUTOAUZ PIRNA\\ANTA\\...	...
Adressen	19.06.2011 22:05:08	Bernd	Einladung Fachmesse	0	1	...
Adressen	19.06.2011 22:05:08	Bernd			1	...
Adressen	19.06.2011 22:05:08	Bernd			1	...

cobra Name	Feldname	Alter Wert	Neuer Wert
Bernd	Vorname	Uwe	Uwe-Peter
Bernd	DatumGeändert	Jun 6 2011 5:09PM	Jun 19 2011 9:58PM
Bernd	Abteilung	Mediaberatung	Marketing
Bernd	PersonGeändert	Administrator	Bernd
Bernd	Symbol	Kunde	<Kein>

- Das Änderungsprotokoll macht alle Änderungen an Adressdaten, Kontakten und anderen Tabellen nachvollziehbar.
- Insbesondere bei sensiblen Daten ein echtes Must-Have in Sachen Transparenz.

Vertriebsprojekte in cobra steuern

The screenshot shows the 'Vertriebsprojekte' (Sales Projects) window in cobra CRM PRO. The main table lists projects with columns for Phase, Projekt, Kunde, Status, Gepl. Umsatz, %, and Erw. Umsatz. The projects are grouped into phases: 'Phase: Interessent', 'Phase: Erstgespräch', and 'Phase: Unverbindliches Angebot'. A red oval highlights a subset of projects in the 'Phase: Unverbindliches Angebot' group.

Phase	Projekt	Kunde	Status	Gepl. Umsatz	%	Erw. Umsatz
Phase: Interessent						
Phase: Erstgespräch						
Mobile CRM	Bauunternehmung Tramp, Pascal Eppstein, Eulenweg ...		In Bearbeitung	17.900,00 €	10 %	1.790,00 €
Krimmling Projekt	Krimmling & Co. KG, Claudia Bernert, Ackerweg 4, D 9...		Verloren	2.850,00 €	0 %	0,00 €
Home Office Ausstattung	LAU Inc., Josef Hödl, Am neuen Graben 5, A 3052 Inn...		In Bearbeitung	9.250,00 €	10 %	925,00 €
Neue Mitarbeiter	OSRAM GmbH, Wolf Rüdiger Mader, Clivienweg 94, D ...		In Bearbeitung	18.850,00 €	30 %	5.655,00 €
Server neu	Paßditz Labor & Co. KG, Johannes Eries, Am Kerschac...		In Bearbeitung	6.625,00 €	20 %	1.325,00 €
Softwareumstellung	Sprungk's Heizöl, Holger J. Kurtz, Am Schmiedesbach 6...		In Bearbeitung	17.150,00 €	30 %	5.145,00 €
Phase: Unverbindliches Angebot						
Autohaus_Banchenlösung	Autohaus Reichle GmbH, , Ernst-Schneider-Weg 48, D...		In Bearbeitung	41.500,00 €	20 %	8.300,00 €
Company Services	Company 4 Marketing Services GmbH, Dietmar Schindzi...		In Bearbeitung	17.250,00 €	20 %	3.450,00 €
Libelacker	FGW Limited, Susanne Libelacker, Am Küsterberg 133, ...		Verloren			935,00 €
Muster Electronics	Muster Electronics AG, Wolfgang Muster, Mustergasse...		In Bearbeitung			45.000,00 €
	Rudorf Limited, Tom Schwarz, Viehweg 34, D 70771 Le...		In Bearbeitung			3.500,00 €

31 Vertriebsprojekte

Buttons: Ausführen, Drucken..., Beenden

- Mit dem Vertriebsmodul können Sie Ihre Vertriebsaktivitäten systematisch erfassen, verfolgen und auswerten.
- So haben Sie jederzeit Überblick über Ihre laufenden, zukünftigen und abgeschlossenen Vertriebsprojekte.
- Der errechnete Forecast bietet Ihnen eine Planungs- und Steuerungsgrundlage Ihrer Geschäftsaktivitäten für die Zukunft. Die Auswertung ist nach allen denkbaren Kriterien möglich.
- Die Datenfelder des Vertriebsmoduls können Sie Ihren eigenen Anforderungen anpassen. So bilden Sie Ihre firmeninternen Vertriebsprozesse in cobra ab.

Kontakt-Recherche

Recherche Kontakthistorie

Kein Kontakt seit:

Erfasst von:

Kontakarten nach denen recherchiert werden soll:

- Schriftlich
- Persönlich
- Telefonisch
- Einzelbrief
- Mehrfachbrief
- Serienbrief
- Brief (Eingang)
- Arbeitszeit
- E-Mail (Ausgang)
- E-Mail (Eingang)
- Fax (Ausgang)
- Fax (Eingang)
- Telefonakquise

Adressen ohne Kontakte

Adresshierarchie überprüfen und zugehörige Hauptadresse recherchieren

Aktivität:

Projekttyp:

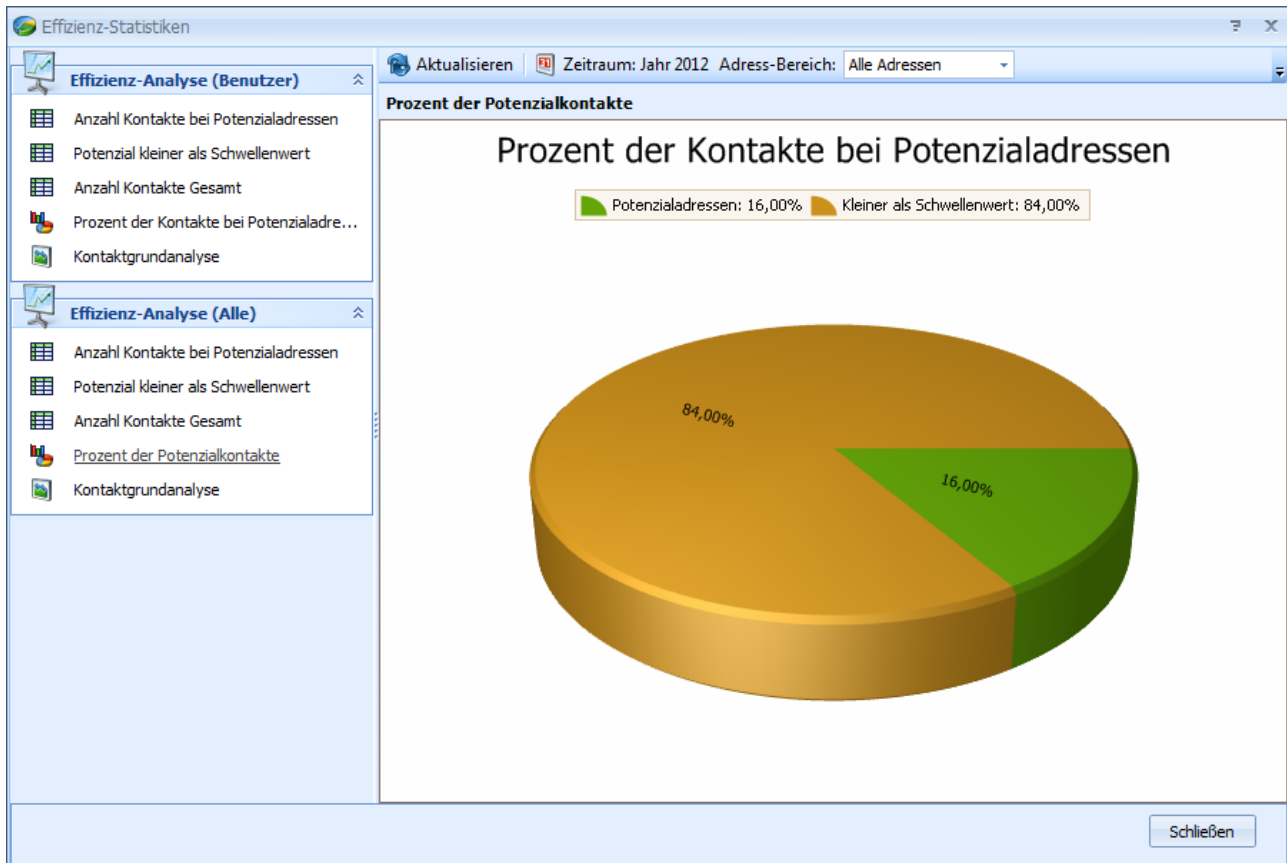
Status:

Kontaktgrund:

OK Abbrechen

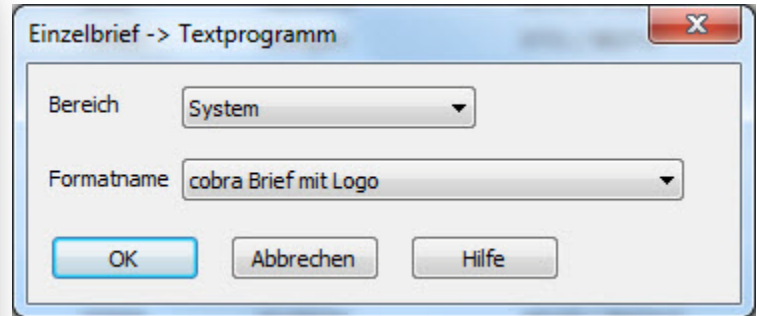
- Sie möchten regelmäßig zu Ihren Kunden persönlichen Kontakt halten?
- Vertriebsmitarbeiter selektieren sich in wenigen Klicks alle Adressen, die in einem bestimmten Zeitraum keinen Kontakt hatten.

Integrierte Effizienz-Methodik



- Die cobra Effizienz-Methodik ist eine softwareunterstützte Fokussierung auf die Erzielung des maximalen Ertrags aus der vorhandenen Kunden- und Interessentenbasis.
- Per Klick werden dem Vertriebsmitarbeiter z.B. nur noch diejenigen Adressen zur Bearbeitung angezeigt, die ein entsprechend hohes Potenzial aufweisen.
- Effizienzstatistiken geben Auskunft über die getätigten Kontakte mit Potenzialadressen, also Kunden oder Interessenten mit einem Potenzial über oder unter einem vorab definierten Schwellenwert.
- Damit haben Sie die Möglichkeit die Kontaktaktivitäten Ihrer Mitarbeiter optimal zu steuern.

Komfortables Dokumentenmanagement



Kontakthistorie Kontaktdetails Adressverknüpfung				
Kein Filter aktiv Filterliste ▾				
	Art	DatumErfasst	PersonErfasst	Bemerkung
		03.08.2011	Sonja	Informationen zu cobra Mobile CRM
		06.07.2011	Petra	Wünscht Beratung zu cobra CRM PRO. Besonderes Interesse an Eff...
		18.03.2011	Patrick	Termine Schulungen 2011 zugeschildt
		07.03.2011	Patrick	Telefonische Teilnahmebestätigung für die Messteilnahme in Friedri...
		24.02.2011	Patrick	Download-Link der "CeBIT 2011-Eintrittskarte" verschickt
		08.02.2011	Patrick	Einladung zur CeBIT 2011 verschickt
		17.08.2010	Petra	Newsletter August
		14.04.2008	Sabine	Einladung Fachmesse 2008
		28.02.2008	Petra	Mailing

- Perfekte Einzel- und Serienbriefe im Firmenlayout sind eine große Hilfe für die täglichen Büroarbeit.
- cobra CRM PRO übernimmt dabei die vollständige Steuerung Ihres Textprogramms und bringt Adress- und Absenderinformationen sowie Texte automatisch in Ihr Firmenlayout.
- Alle Dokumente werden automatisch den jeweiligen Adressen in der Kontakthistorie zugeordnet.

Tip: *Optionale Schnittstellen ermöglichen die Zusammenarbeit mit professionellen DMS- und Kommunikationssystemen!*

Termine und Aufgaben

The screenshot shows the 'Terminmanager' window in cobra CRM PRO. The main area is a calendar grid for February 2013, with columns for different users: Sonja, Beamer, and Marketing. The calendar shows various appointments, such as 'Präsentation Version 2013 cobra Marketing Konstanz VHS' and 'Messe Stuttgart cobra Vertrieb Stuttgart'. A 'Termin' dialog box is overlaid on the calendar, showing the details of a selected appointment. The dialog includes a 'Betreff' field with the value 'Präsentation', a 'Mit' field with 'Falkenhain Direktwerbung & Co. KG, Jakob Schmid, Allensteiner Straße', and an 'Ort' field with 'Großbettingen'. The 'Beginnt' and 'Endet' fields are set to '04.02.2013' at '12:00' and '15:00' respectively. A 'Verknüpfungen' dropdown menu is open, showing a list of data sets that can be linked to the appointment, including 'Kontakte', 'Geräte', 'Zusatzdaten', 'Service', 'Vertriebsprojekt', 'Kampagnen-Aktivität', 'Seminar-Angebot', 'Seminar-Teilnehmer', 'Seminar-Ort', and 'Seminar-Raum'. The 'Aufgaben von Sonja' table at the bottom left shows a list of tasks with their due dates and status.

Fällig am	Betreff	Status
07.02.2013	Budgetplanung Marketing 2013	In Bearbeitung
07.02.2013	Mediaplan 2013	In Bearbeitung
07.02.2013	Marketingplan 2013	In Bearbeitung

- Der integrierte Termin- und Aufgabenmanager mit Vertreterregelung und Gruppenplanung ermöglicht professionelles Terminmanagement – unternehmensweit – auch ohne Groupware.
- Jeder Termin kann in cobra nicht nur mit Adressen, sondern auch mit beliebigen weiteren Datensätzen wie z.B. einem Kontakteintrag oder Servicefall verknüpft werden.
- Zudem können beliebige Dokumente an Termine und Aufgaben angefügt werden.

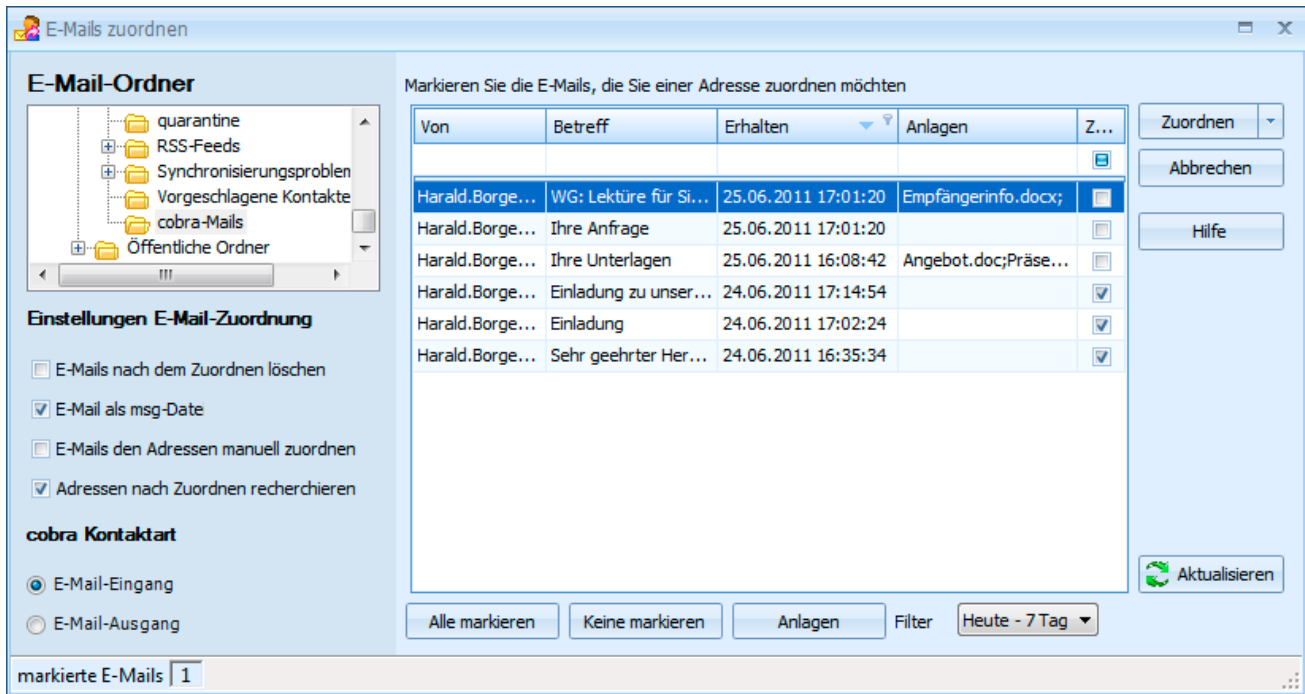
Ressourcenverwaltung und chronologische Ansicht

The screenshot shows the 'Terminmanager: Sonja' window with a calendar view. The calendar is organized by resource (Sonja, Beamer, Marketingplan) and shows various tasks. A detailed view of a task 'Präsentation Messe Stuttgart' is shown, indicating a start time of 07.02.2013 00:00 and an end time of 11.02.2013 00:00. Below the calendar, there is a table of tasks for Sonja.

Fällig am	Betreff	Status	Priorität	% erledigt	Beginnt am
07.02.2013	Budgetplanung Marketing 2013	In Bearbeitung	Hoch	90	03.12.2012
07.02.2013	Marketingplan 2013	In Bearbeitung	Hoch	50	07.01.2013
07.02.2013	Mediaplan 2013	In Bearbeitung	Hoch	20	07.01.2013

- Eine chronologische Terminübersicht ermöglicht die übersichtliche Planung.
- Freie Kalender stehen zur Verwaltung von Ressourcen zur Verfügung. So können Beamer, Fahrzeuge oder Besprechungsräume direkt im Kalender gebucht werden.
- Termine können auch direkt bei der Adresse in cobra dargestellt und mit Outlook synchronisiert werden.
- Wahlweise kann auch Outlook (und damit der Exchange Server) als Terminmanager für cobra eingesetzt werden.

Kommunikation per E-Mail

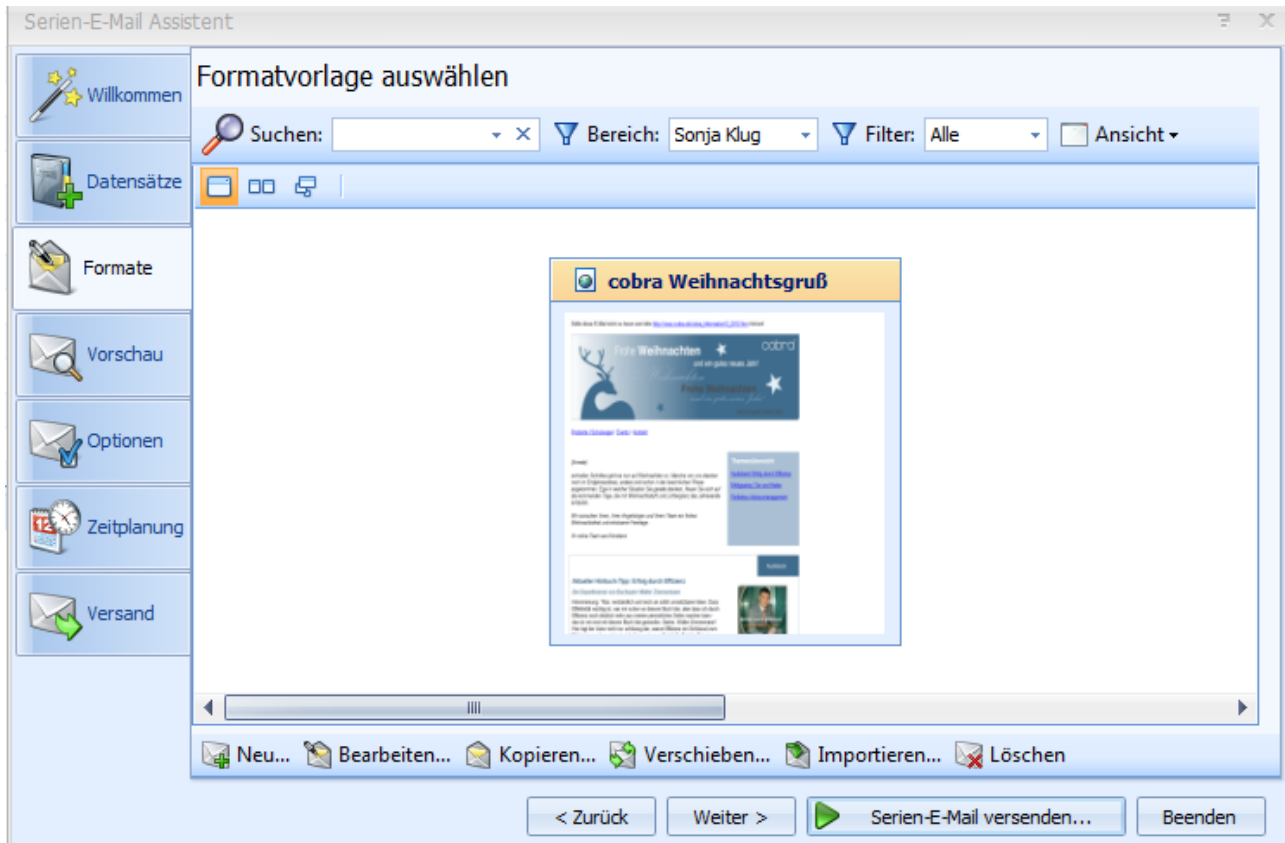


- cobra ist perfekt für die Zusammenarbeit mit Outlook ausgestattet: gesendete und empfangene E-Mails können direkt in der Kontakthistorie des Kunden im msg.-Format abgelegt werden.
- So ist jeder Mitarbeiter im Team bestens über alle Kontakte mit dem Kunden informiert und ein einheitliches Kundenmanagement wird gewährleistet.
- Oder Sie ordnen eine oder mehrere E-Mails direkt aus Outlook zu:



- Daneben erlaubt cobra aber auch die Verbindung mit Lotus Notes und Novell Groupwise.

Personalisierte Serien-E-Mails



- Personalisierte Serien-E-Mails mit Bildern und Dateianhängen im HTML-Format: persönlicher kann elektronische Kommunikation nicht sein.
- Der cobra Serienmail-Assistent bietet Ihnen den E-Mail-Versand über Ihr Outlook (Exchange)-Konto oder direkt über SMTP an, wenn Sie wünschen auch zeitgesteuert.
- So können Sie Ihre Kunden persönlich, zeitnah und kostengünstig über Ihre Neuigkeiten informieren - zum Beispiel mit einem zielgruppengerechten Newsletter.

Internes cobra Nachrichtensystem

The screenshot displays the 'cobra-Nachrichten' window. At the top, there are icons for 'Öffnen', 'Neu', 'Antworten', and 'Weiterleiten'. Below these are 'Löschen' (with a red X icon) and 'Aktualisieren' (with a refresh icon). A dropdown menu is open, showing 'Posteingang' (selected) and 'Gesendet'. The message list below has columns for 'Datum', 'Absender', and subject text. The first message is dated 20.06.2011 10:56 from Bernd Schlegel with subject 'Test aus dem Nachrichtensystem'. The second is dated 16.06.2011 08:20 from Bernd Schlegel with subject 'Bardorf's ReisenStephan DuponBirkhahnweg 146D 40468 Düss...'. The third is dated 09.06.2011 22:46 from Bernd Schlegel with subject 'Kontakte (EE, 17.05.2011 16:06:11, Angebot erbeten)'. A 'Nachrichten Anzeige' window is overlaid on the bottom right, showing a list of recent messages: 'Mi 27.01.2010 18:47 Bernd Schlegel - Der Server wird morgen um 15 Uhr ...' and 'Di 02.02.2010 06:39 Astrid Eilers - Besprechung um 10.00 Uhr in der Caf...'.

- Ein cobra internes Nachrichtensystem, das den direkten Verweis auf eine Adresse oder einen sonstigen Datensatz in der Kundendatenbank ermöglicht, vereinfacht die Zusammenarbeit im Team.
- So werden z.B. Fragen zu einem Kontakteintrag oder Servicefall einfach in die Nachricht eingebettet und mit dem betreffenden Eintrag verknüpft.
- Auch im Willkommensbildschirm zeigen interne cobra Nachrichten sofort wichtige Neuigkeiten aus dem Team.

Ereignismanagement

The screenshot displays the 'cobra Ereignismanagement' application. The main window is titled 'Folgeaktion festlegen' and contains the following elements:

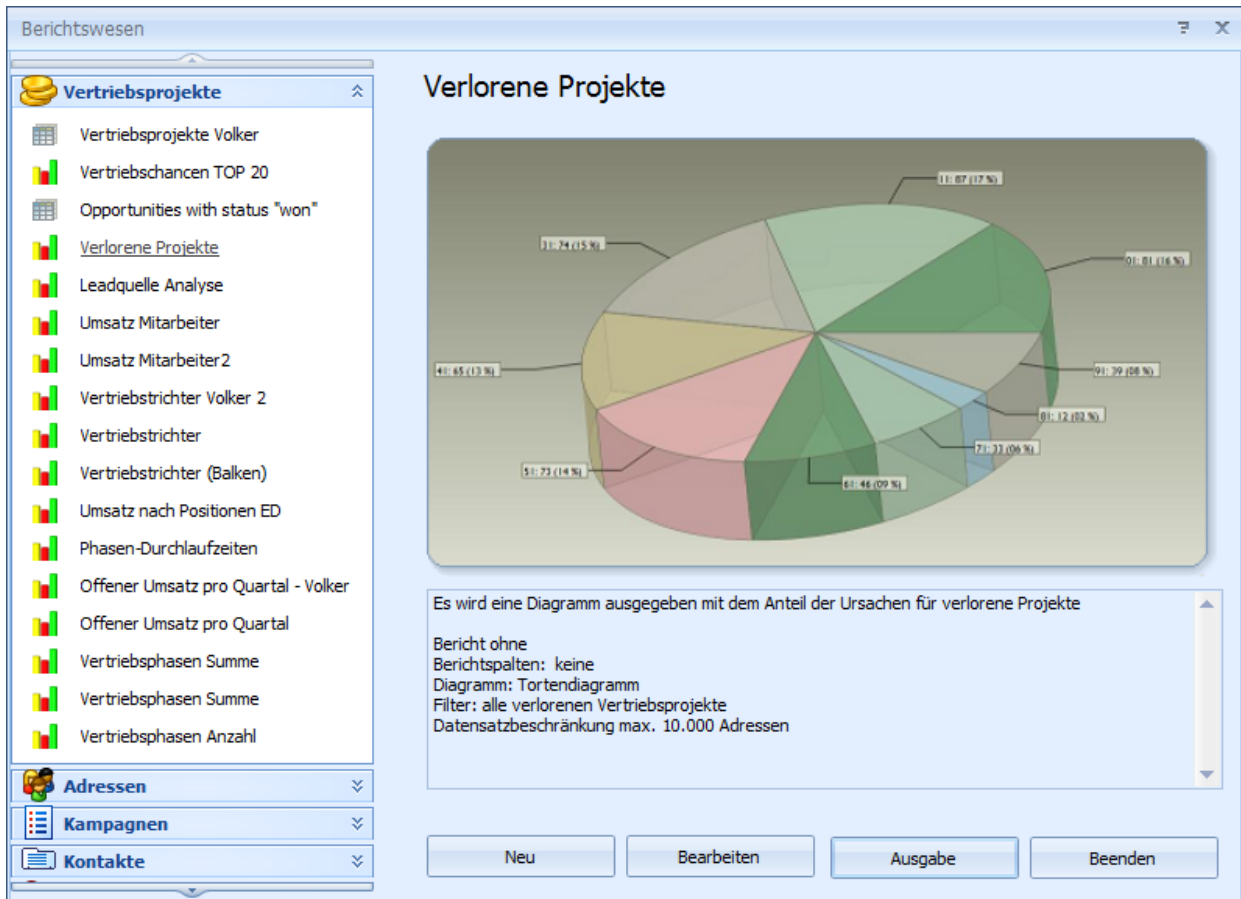
- Header:** 'Folgeaktion festlegen' with a back arrow icon.
- Text:** 'Sobald das Ereignis eintritt, können Folgeaktionen ausgeführt werden. Bitte bestimmen Sie nun eine dieser Folgeaktionen.'
- Radio Buttons:**
 - Adresse in Kampagne aufnehmen: Akquise Mailingaktion
 - Eine Nachricht versenden (pro Kontakte-Datensatz)
- Message Content Form:**
 - Nachrichteninhalt:**
 - An:** Bernd Schlegel
 - Betreff:** Neue Kontakte mit meinen Kunden
 - Bemerkung:** (Empty text area)
 - Nachrichtenverknüpfung zur Adresse hinzufügen
- Buttons:** 'Weiter >' and 'Abbrechen'

An inset window shows a table of events:

Erstellt	Ereignisname	Startdatum	Intervall	Aktion	A...
03.02.2010 06:18	Neuer Kontakt mit meinem Kunden	03.02.2010 06:18	Alle 1 Tage	Nachricht verse...	✓

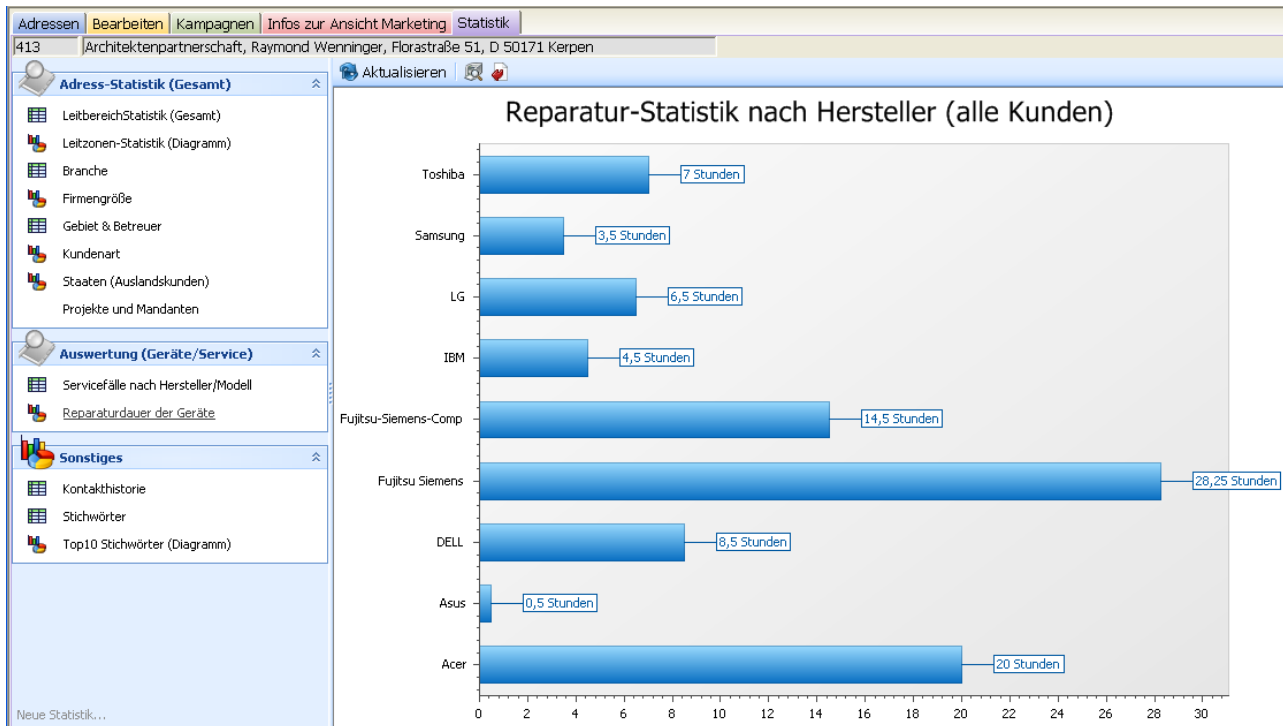
- Das Ereignismanagement ist eine Datenbanküberwachung auf frei definierbare Ereignisse.
- Durch den integrierten Nachrichtenversand wird auch eine automatische Planzahlüberwachung möglich. So kann z.B. die Vertriebsleitung über das interne Nachrichtensystem informiert werden, wenn der geplante Umsatz erreicht wurde.
- Alternativ kann die Adresse direkt in eine Kampagne aufgenommen werden, um einen nachgeordneten Workflow anzustoßen

Berichtswesen



- Mit dem Berichtswesen (analytisches CRM) können Sie alle Daten aus cobra CRM grafisch und in Tabellenform auswerten.
- Damit sind Auswertungen über Adressen, Kontakte, Zusatzdaten und Vertriebsprojekte möglich.
- Viele mitgelieferte Vorlagen erlauben das komfortable Auswerten und Anpassen eigener Berichte.

Statistische Auswertungen



- Sie können in cobra zudem alle Datenbereiche in Ihrer Datenbank statistisch auswerten.
- In den Beispieldatenbanken sind einige Auswertungen vorhanden, die Sie auch an Ihre Erfordernisse anpassen können.
- Bei der Neugestaltung von komplexen Auswertungen unterstützen Sie auch das cobra Projektteam oder die autorisierten cobra Partner.

Anbindung Ihrer Warenwirtschaft

Auftragsnr	Erfasst am	Summe Gesamt	Rabatt in %	Fakturiert	Gebucht	Geliefert
1009	25.04.2011	460,20 €	50 %	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12003	27.10.2010	3.084,59 €	10 %	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6003	23.10.2010	3.084,59 €	10 %	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4003	23.10.2010	3.084,59 €	10 %	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
	20.10.2010	3.084,59 €	10 %	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	10.2010	176,12 €	10 %	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

- Die Anbindung zur Warenwirtschaft macht Ihnen die Umsatzdaten des Kunden zugänglich und eröffnet Ihnen damit völlig neue Möglichkeiten in Vertrieb, Service und Marketing.
- Mit einem Klick sehen Sie Umsätze, Angebote und welche Artikel der Kunde gekauft hat, bevor Sie den Hörer abnehmen.
- Cross- und Upselling-Aktionen sind damit ganz einfach mit cobra zu realisieren. Denn die Recherche über gekaufte Produkte oder Produktgruppen ist problemlos möglich.

Zusatzdaten - mehr Informationen verwalten

The screenshot displays the 'Geräte-Liste' (Device List) and 'Service-Aufträge' (Service Orders) sections of the cobra CRM PRO software. The 'Geräte-Liste' table lists various devices with columns for Hersteller, Modell, Geräte-Nr, Baujahr, Arbeitsspeicher, and Festplatte. The 'Service-Aufträge' table shows service orders with columns for Ticketnummer, Servicestatus, Meldungsdatum, Priorität, Monteur, Material, Reparaturdauer, Stundensatz, and ausgeführte Reparatur. A blue oval highlights the 'Modell' and 'Geräte-Nr' columns in both tables, showing a direct correlation between the device models and the service orders.

Hersteller	Modell	Geräte-Nr	Baujahr	Arbeitsspeicher	Festplatte
Aus	A2000L	CRPH625986	2006	1024 MB	120GB
DELL	C610	DEPX524896	2004	512 MB	20 GB
Fujitsu Siemens	Lifebook C 1020	YBDM034601	2001	256 MB	40 GB
Fujitsu-Siemens	E1000	B77	1995	512MB	200GB
Fujitsu-Siemens-Comp	Lifebook C 1410	YBRF354224	2005	1042 MB	60 GB
Fujitsu-Siemens-Comp	Amilio K 7600	YPGL003845	2007	512 MB	40 GB
Fujitsu-Siemens-Comp	Amilo M4438G	BKPI8856148	2006	1024 MB	100 GB
House of Invention	Think Deep X5	IN 2301-TD	2012	8 GB	2 TB
Toshiba	Tecra A8	RJLX5124647	2007	2042 MB	100 GB
Toshiba	Tecra A7	PTA71E0760	2006	1024 MB	120 GB

Modell	Geräte-Nr
A2000L	CRPH625986
DELL	DEPX524896
Fujitsu Siemens	Lifebook C 1020
Fujitsu Siemens	E1000
Fujitsu-Siemens-Comp	Lifebook C 1410
Fujitsu-Siemens-Comp	Amilio K 7600
Fujitsu-Siemens-Comp	Amilo M4438G

- Vereinfachen Sie Ihre Abläufe durch transparentes Informationsmanagement. Über Zusatzdaten können Sie die Strukturen Ihres Unternehmens abbilden.
- Im Beispiel sehen Sie alle Geräte eines Kunden und die zugehörigen Servicearbeiten mit entsprechendem Status, Ticketnummer u.v.m.
- Damit unterstützen Sie den reibungslosen Ablauf sowohl intern als auch bei externen Anfragen.
- Mit dem leistungsfähigen Ansichten-Editor erstellen Sie eine maßgeschneiderte Lösung z.B. für Veranstaltungen, Fuhrpark, Immobilien u.v.m., passend für Ihre Anforderungen

Freie Tabellen – Wechseln Sie Ihren Fokus

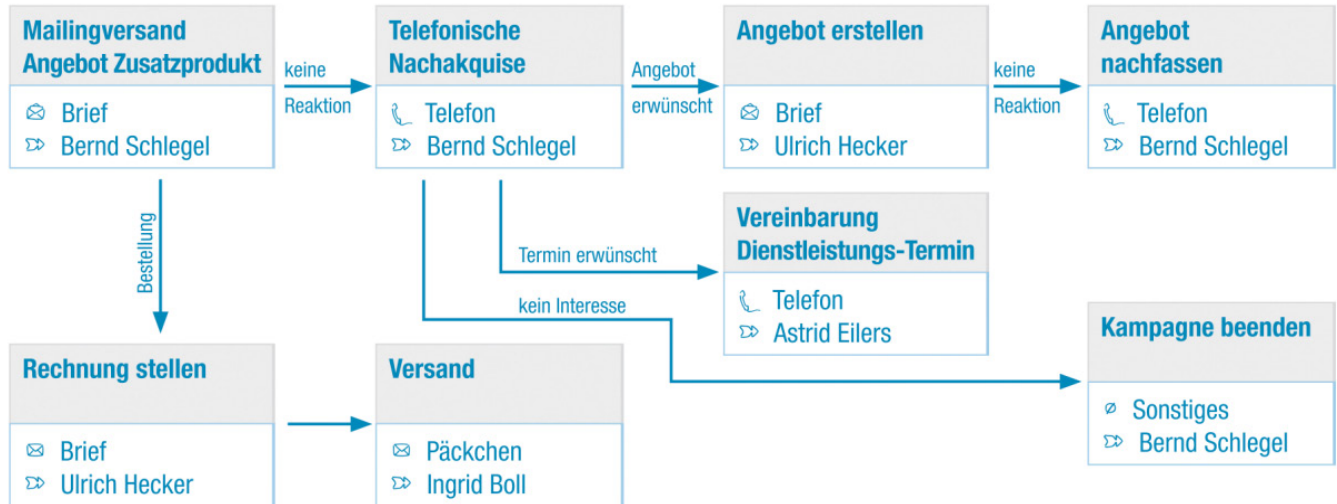
The screenshot displays the 'Seminar-Angebot' table in the cobra CRM PRO 2013 interface. The table has the following columns: Seminar-B..., Seminar-Thema, Anzahl Tage, Dozent, and Seminar-Raum. The data rows show various seminars, including 'cobra Anfänger-Schulung' and 'cobra Systemverwalter-Schulung', with details on dates, durations, and locations.

Seminar-B...	Seminar-Thema	Anzahl Tage	Dozent	Seminar-Raum
08.08.2012	cobra Anfänger-Schulung	1	Pages & Edelmann Inc., Werner Baumei...	Z17 / Stuttgart / Ammann Bau GmbH, , Ma...
05.09.2012	cobra Anfänger-Schulung	1	Kostka OHG, Hans G. Häusler, Auf dem...	Room 1 / Stuttgart / Kac...
04.08.2013	cobra Systemverwalter-Schulung	2	Pages & Edelmann Inc., Werner Baumei...	Z15 / Stuttgart / Ammann Bau GmbH, , Ma...
09.08.2013	cobra Systemverwalter-Schulung	2	Pages & Edelmann Inc., Werner Baumei...	Z17 / Stuttgart / Ammann Bau GmbH, , Ma...
15.08.2013	cobra Systemverwalter-Schulung	2	Pages & Edelmann Inc., Werner Baumei...	Z17 / Stuttgart / Ammann Bau GmbH, , Ma...
06.09.2013	cobra Systemverwalter-Schulung	2	Pages & Edelmann Inc., Werner Baumei...	Z17 / Stuttgart / Ammann Bau GmbH, , Ma...
12.09.2013	cobra Anfänger-Schulung	1	Pages & Edelmann Inc., Werner Baumei...	Z17 / Stuttgart / Ammann Bau GmbH, , Ma...
12.09.2013	cobra Systemverwalter-Schulung	2	Pages & Edelmann Inc., Werner Baumei...	Z17 / Stuttgart / Ammann Bau GmbH, , Ma...
03.10.2013	cobra Anfänger-Schulung	1	Pages & Edelmann Inc., Werner Baumei...	Z17 / Stuttgart / Ammann Bau GmbH, , Ma...
05.10.2013	cobra Systemverwalter-Schulung	2	Pages & Edelmann Inc., Werner Baumei...	Z17 / Stuttgart / Ammann Bau GmbH, , Ma...
08.11.2013	cobra Systemverwalter-Schulung	2	Pages & Edelmann Inc., Werner Baumei...	Z17 / Stuttgart / Ammann Bau GmbH, , Ma...

Below the table, a list of contact addresses is visible, including 'Basta Werbemittel Inc.', 'EDV-Anwendungsberater, Knud Kothe', 'Ferienhäuser Deegen', 'Becher Reinigung GmbH', 'Beleuchtung Koegel', 'Creativa', 'Altenkirchen EDV GmbH', 'Container Namur', 'Becher Reinigung GmbH', 'EHC Inc.', and 'Baderitz Fahnen GmbH'.

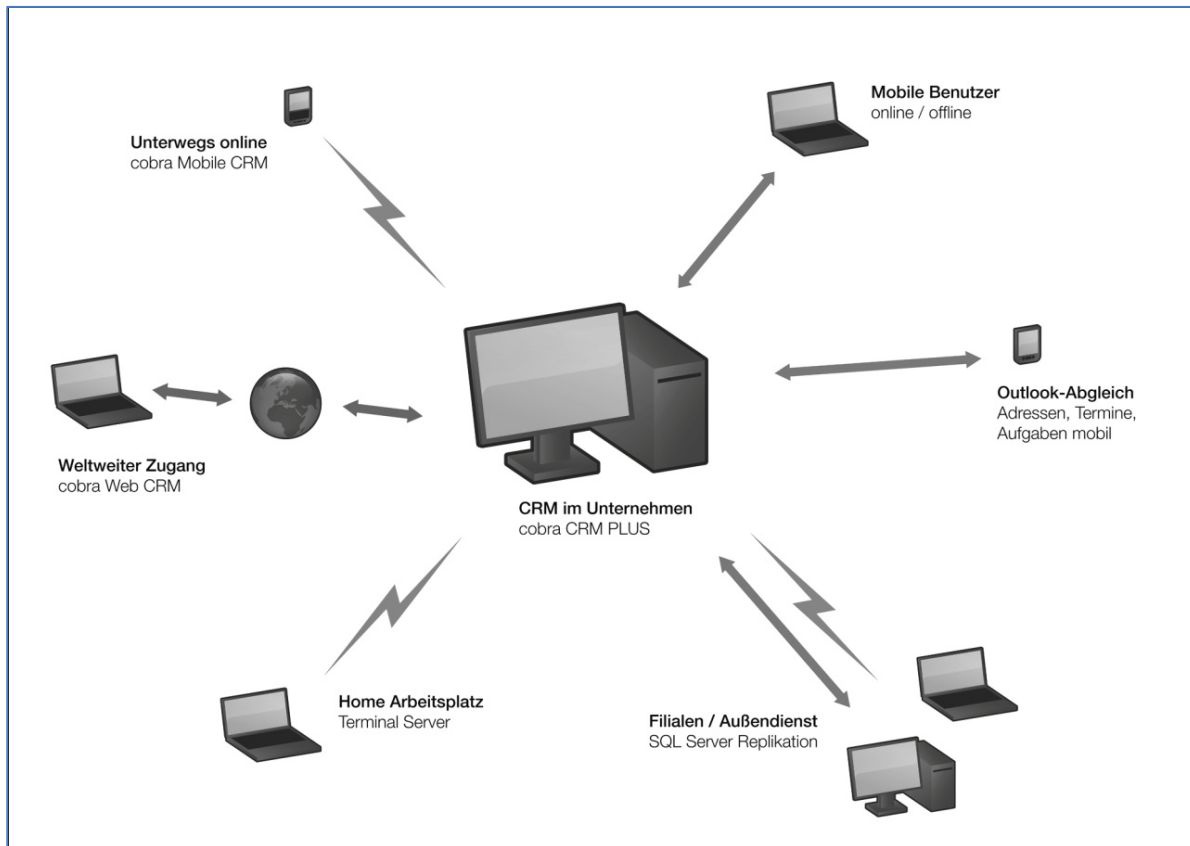
- Die sogenannte freie Tabelle, im Beispiel für die Verwaltung von Seminaren genutzt, bringt einen neuen Fokus in Ihre Daten.
- Hier werden alle Seminare mit deren Informationen in Ihrer Ansicht gezeigt.
- Bei Bedarf wechseln Sie zur Tabelle mit den in Beziehung stehenden Adressen.
- Die Anwendung dieser Tabelle definieren Sie selbst: Ob Immobilien, Projekte oder Veranstaltungen, Sie entscheiden, was Ihnen wichtig ist.

Kampagnen-Management: Vertrieb nach Plan



- Mit dem Kampagnen-Management planen und steuern Sie Aktionen und Aufgaben mit Hilfe von Workflows - auch über mehrere Kampagnen hinweg.
- Sie definieren Abläufe in Vertrieb, Service und Marketing.
- Die Aktivitätenliste zeigt jedem Mitarbeiter seine täglichen Aufgaben und die Hintergrundinformationen, damit keine Verkaufschance ungenutzt bleibt.
- Detaillierte grafische Auswertungen erlauben eine Beurteilung und Steuerung der Kampagne bereits während der Laufzeit.

Mobilität und Flexibilität



cobra ist sowohl am Einzelplatz als auch in großen Netzwerken einsetzbar.

- Netzwerk-Betrieb zum Einsatz im Unternehmen
- Terminal-Server-Einsatz für Home Office oder externe Niederlassungen
- Abgleich von Adressen, Terminen und Aufgaben mit Outlook
- MS SQL Server Replikation zur Verbindung von Standorten und Mobilbenutzern
- Zugriff mit iPad, iPhone, Android-, Windows und BlackBerry-Smartphones mit cobra Mobile CRM
- Zugriff über das Internet/Intranet mit cobra Web CRM

Integration, Anpassung, Erweiterung

cobra CRM-Lösungen sind durch Zusatzmodule flexibel und individuell erweiterbar. So können Sie Ihr System genau auf Ihre Abläufe und Bedürfnisse hin abstimmen.

The screenshot displays the 'cobra Geodata' software interface. On the left, there is a sidebar with several panels:

- Status:** Geocodiert: 918 von 933 Hauptadressen
- Adressen:** A table showing address counts:

Bezeichnung	Anzahl
alle Adressen	918
aktuelle Recherche	330
Logistikzentren	4
Gebiet Tauber	255
Gebiet Schwarzer	127
Gebiet Mühlmann	277
Gebiet NN	259
- Adresssuche:** Fields for Straße, LKZ, PLZ, and Ort, with an 'Adresse suchen' button.
- Routenberechnung:** A 'Selektion' section with 'Umkreissuche' (max. Entfernung: 50 km, max. Anzahl Treffer: 1000) and 'Selektion in der Karte' (sichtbare Adressen selektieren).
- Manuelle Selektion:** Instructions for keyboard shortcuts: STRG + MAUS (einzel selektierbar), SHIFT + MAUS (im Rechteck), SHIFT + ALT + MAUS (im Kreis), and an 'Auswahl recherchieren' button.

The main map area shows a central point with numerous lines radiating to various locations, representing a customer distribution network. The map includes labels for cities like Waren, Malchow, and Waren, and features like 'Starenhagen, Reiterstadt' and 'Arentzptow'. The bottom right corner of the map area contains the text: '© EDU NAVTEQ, ANG', 'Maßstab: 1:779606 / Koordinaten: 1277301, 7104364', and 'PTV DACH City 2011'.

Hier: Kunden lokalisieren mit cobra Geodata.

Integration, Anpassung, Erweiterung

Standardisierte Schnittstellen zu ERP- und Dokumentenmanagement-Systemen steigern maßgeblich die abteilungsübergreifende Transparenz im Unternehmen. Sie sind dabei eine Entscheidung für ein bestimmtes ERP- oder Dokumentenmanagement-System zu treffen? Fällt Ihre Wahl auf ein Produkt mit einer Vorhandenen Schnittstelle zu cobra, sparen Sie Zeit und Kosten durch fertige und für Sie skalierbare Schnittstellen.

Docuware

ELO
Digital Office

MICROTECH
KAUFMÄNNISCHE SOFTWARE

SelectLine[®]
Kaufmännische Software

Tobit Software

LEXWARE

INOXISION
ARCHIVE
Archivierung auf den Punkt gebracht.

lobodms

sage

SAP

Innerhalb kürzester Zeit erweitern Sie mit cobra Zusatzmodulen den Funktionsumfang Ihrer cobra CRM-Lösung. Das Zusatzmodul passt sich dabei perfekt in Ihr cobra ein und setzt auf dem bestehenden Datenbestand auf.

cobra
Geodata

cobra
Dubletten-Modul

cobra
Ticketsystem

News & Mail
Service
für
cobra

EventManager für cobra