cobra® **Adress** PLUS

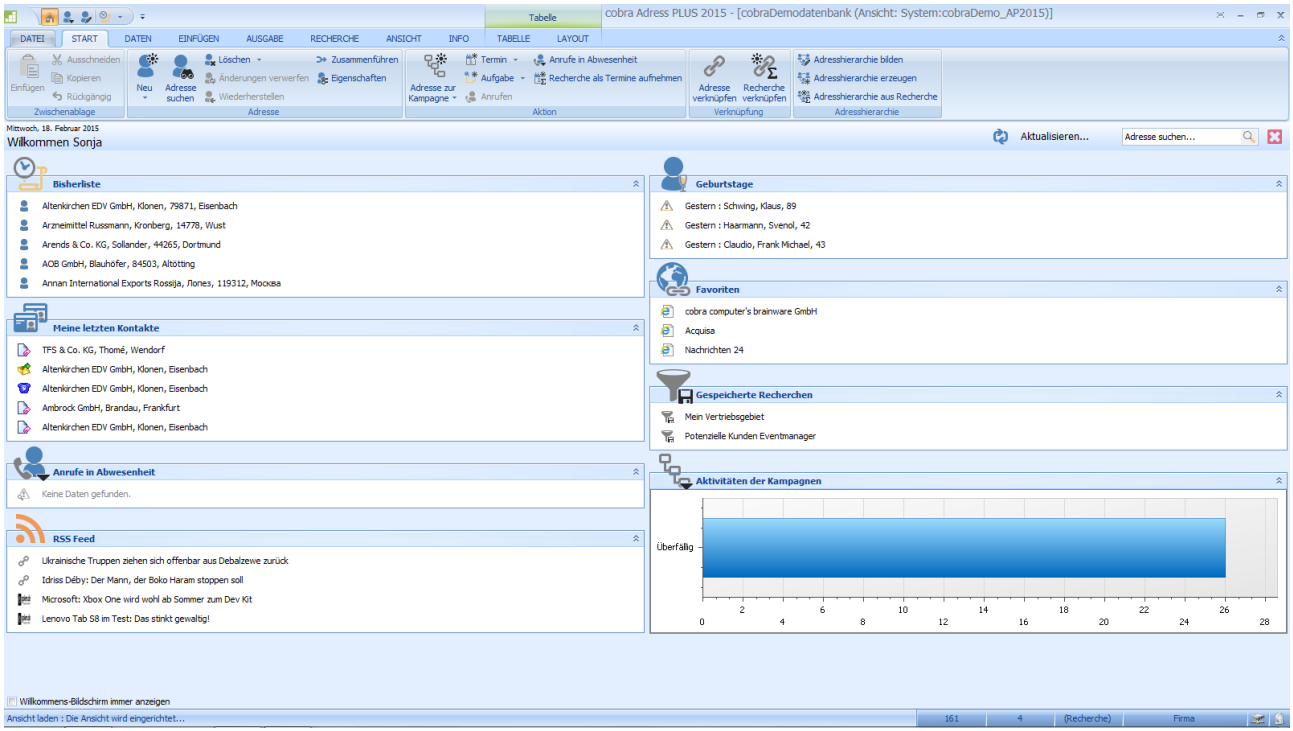
Aus Address-Book wird cobra

Durch den Wechsel von Caleido Address-Book zu cobra, entstehen viele zusätzliche Möglichkeiten für komfortables Adress- und Kontaktmanagement.

Dieses Dokument beschreibt lediglich einen Auszug der Leistungen von cobra Adress PLUS. Für weitere Informationen und bei Fragen zur Übernahme Ihrer Daten aus dem Caleido Address-Book steht Ihnen unser Vertriebsteam gerne telefonisch oder per E-Mail zur Verfügung.

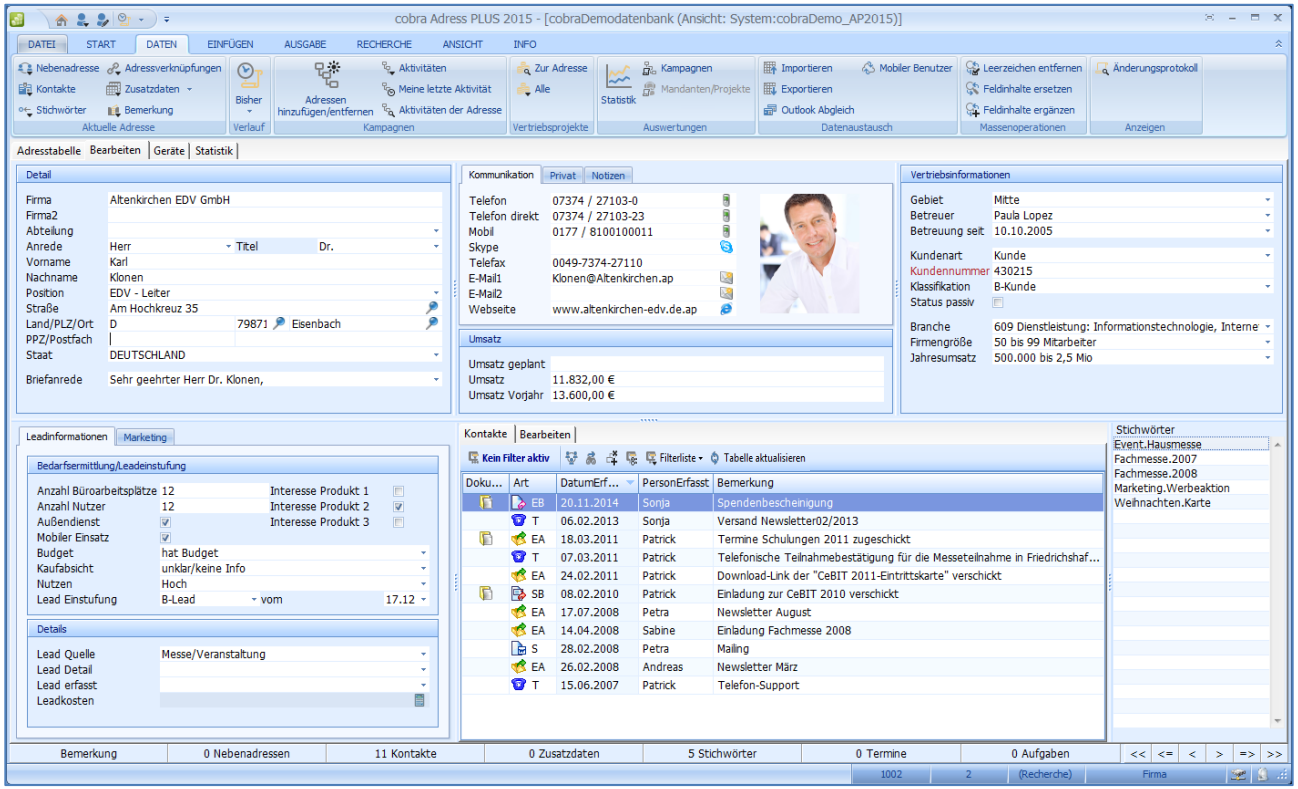
Telefon: 07531 8101-66
E-Mail: vertrieb@cobra.de

Der cobra Willkommensbildschirm



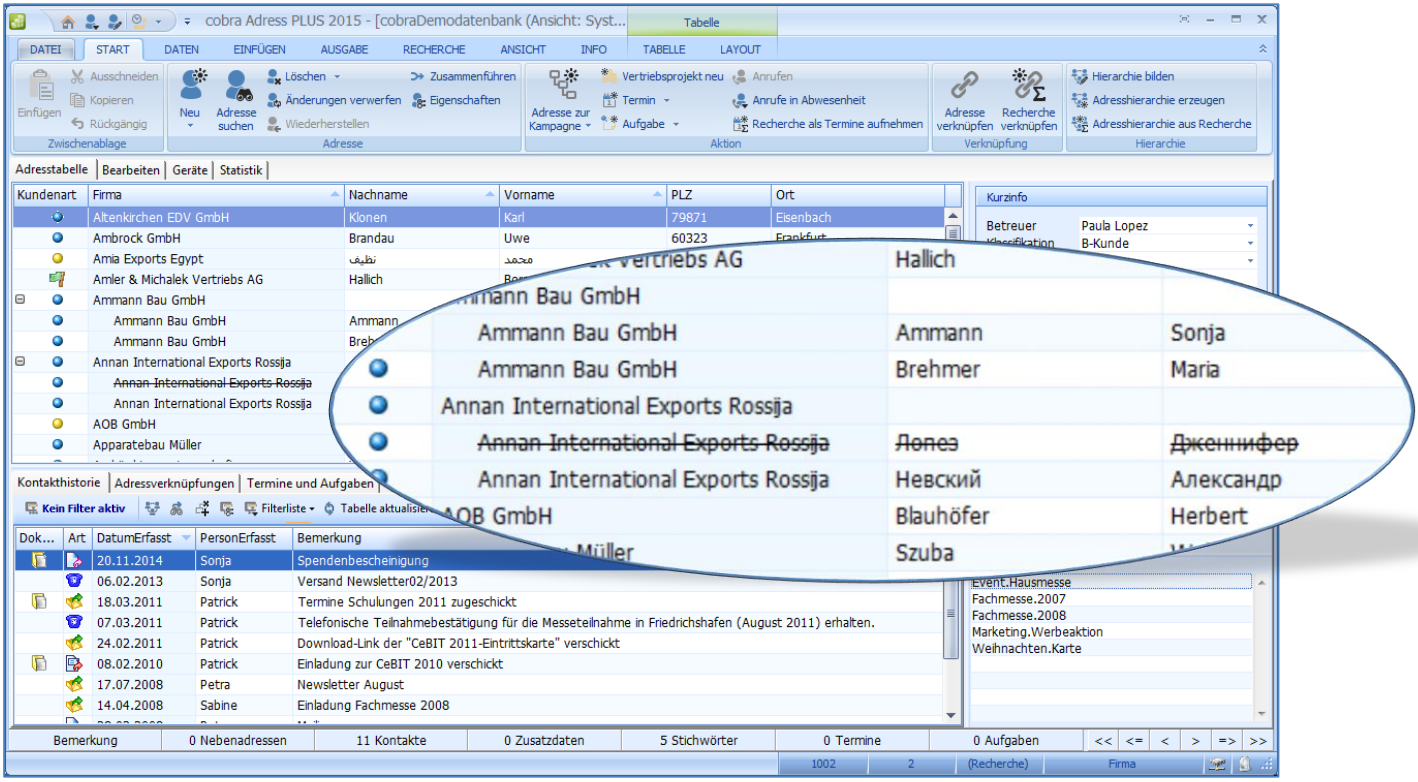
- Bereits auf dem Willkommens-Bildschirm hat cobra Adress PLUS das Wichtigste für Ihr Kontaktmanagement zusammengefasst:
- Ihre zuletzt bearbeiteten Adressen und Kontakte, die nächsten Geburtstage, Termine und Aufgaben werden dargestellt. Mit einem Klick kommen Sie genau zum gewünschten Datensatz.
- Ihre Aufgaben im Kampagnen-Management, die gespeicherten Recherchen und die Anrufe in Abwesenheit werden protokolliert.

Ihr Portal für Adress- und Kontaktpflege



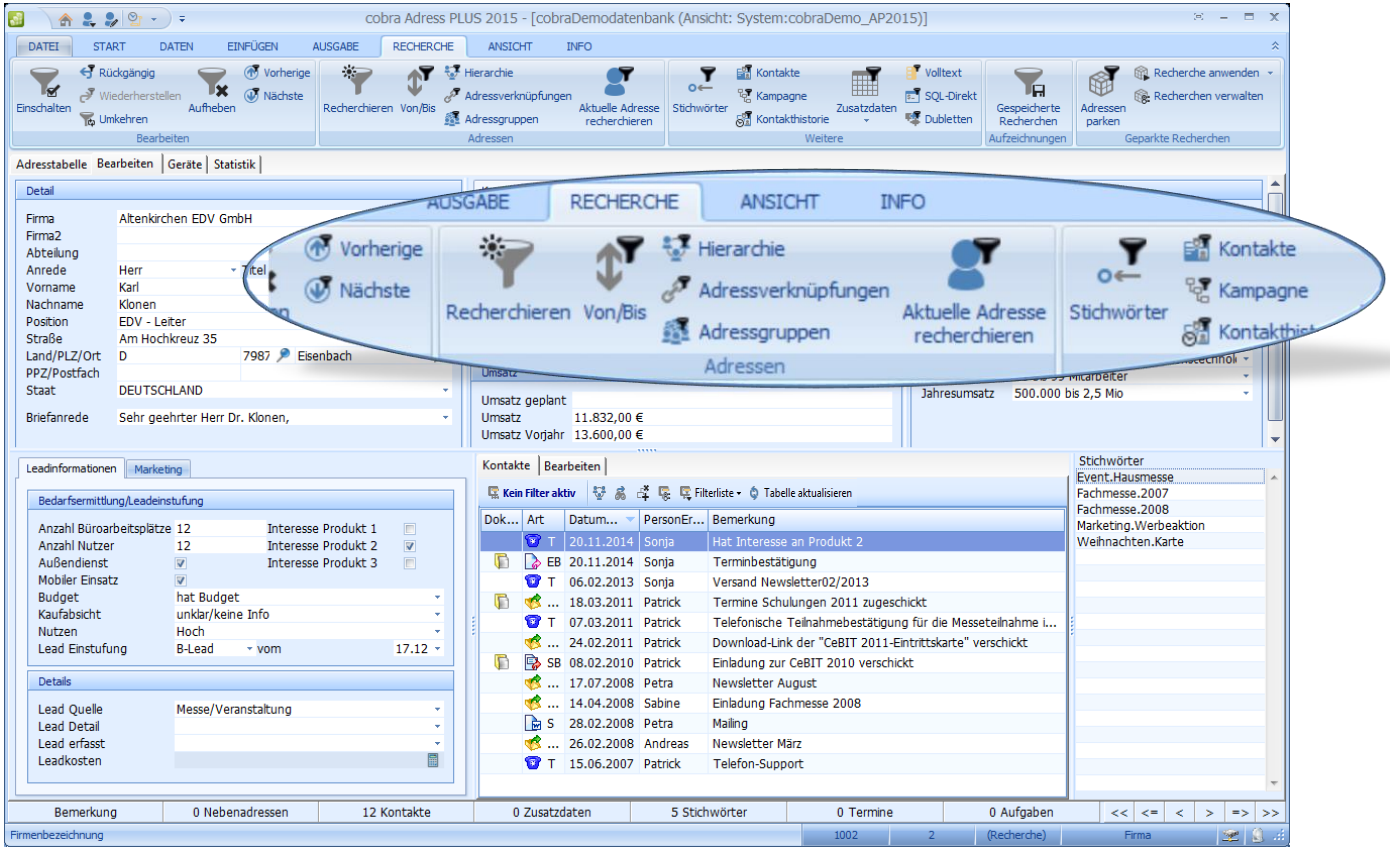
- Ihre cobra Software ist mit vordefinierten Datenbanken und Ansichten sofort für Ihre Adressverwaltung einsetzbar.
- Gestalten Sie Ihre Ansichten mit bis zu 200 Feldern und Bildern völlig frei.
- Bilden Sie Konzernstrukturen, Adresshierarchien, Verknüpfungen, Einteilung in Kategorien und viele zusätzliche frei definierbare Datenstrukturen ab.
- Finden Sie jeder Zeit alles wieder – mit den Suchfunktionen über alle Inhalte.

Information dort, wo sie gebraucht wird



- Mit flexibel gestaltbaren Oberflächen und Datenbanken erstellen Sie in cobra Adress PLUS Ihr eigenes Portal für Aufbau und Pflege Ihrer Kundenbeziehungen.
- Maßgeschneiderte Ansichten für Benutzer und Abteilungen sind Grundlage für effizientes Arbeiten.
- Passen Sie die Software an Ihre Arbeitsabläufe und Ihr Berechtigungskonzept an.
  So entsteht Ihr Portal für erfolgreiches Kontaktmanagement.

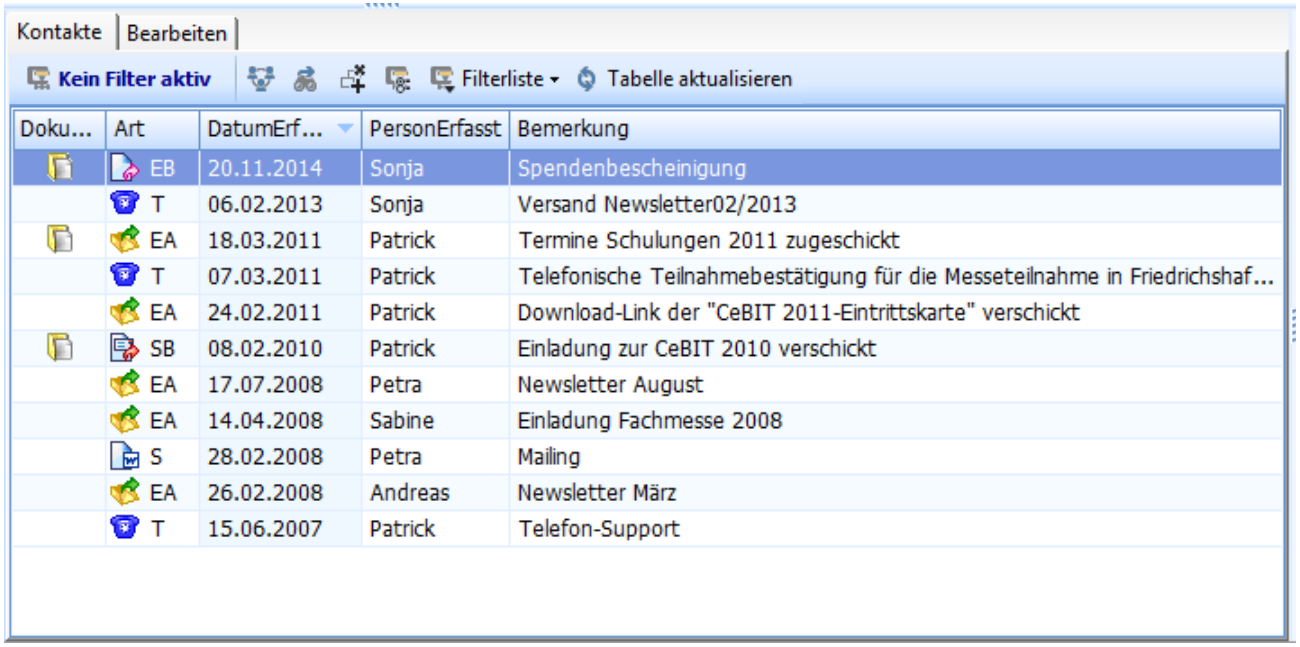
Immer die richtige Zielgruppe



Mit der cobra Recherche selektieren Sie in wenigen Klicks die richtige Zielgruppe, für Ihre Aktionen:

- Ohne Entwickler-Knowhow recherchieren Sie über alle Adressfelder, Zusatzdaten und Kontakte in beliebig vielen Stufen.
- Zudem können Sie fertige Recherchen für die spätere Verwendung „parken“.
- Häufig wiederkehrende Recherchen speichern Sie sich als Vorlagen ab und starten diese per Klick tagaktuell.

cobra Kontakthistorie

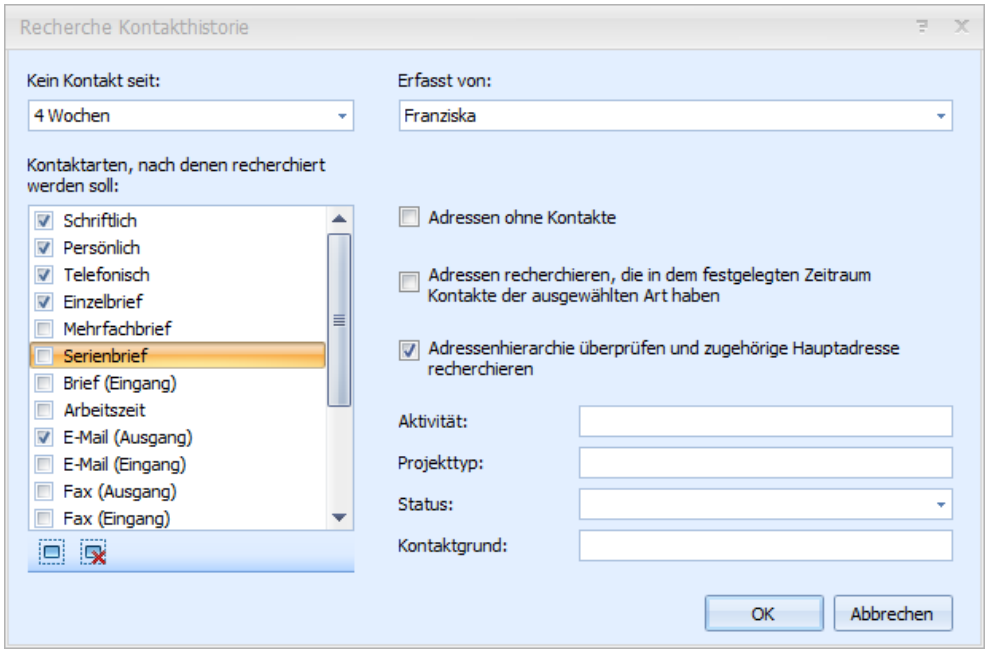


Doku...	Art	DatumErf...	PersonErfasst	Bemerkung
	EB	20.11.2014	Sonja	Spendenbescheinigung
	T	06.02.2013	Sonja	Versand Newsletter02/2013
	EA	18.03.2011	Patrick	Termine Schulungen 2011 zugeschickt
	T	07.03.2011	Patrick	Telefonische Teilnahmebestätigung für die Messeteilnahme in Friedrichshaf...
	EA	24.02.2011	Patrick	Download-Link der "CeBIT 2011-Eintrittskarte" verschickt
	SB	08.02.2010	Patrick	Einladung zur CeBIT 2010 verschickt
	EA	17.07.2008	Petra	Newsletter August
	EA	14.04.2008	Sabine	Einladung Fachmesse 2008
	S	28.02.2008	Petra	Mailing
	EA	26.02.2008	Andreas	Newsletter März
	T	15.06.2007	Patrick	Telefon-Support

Die wichtigsten Kontakte mit dem Kunden werden automatisch in der Kontakthistorie abgelegt:

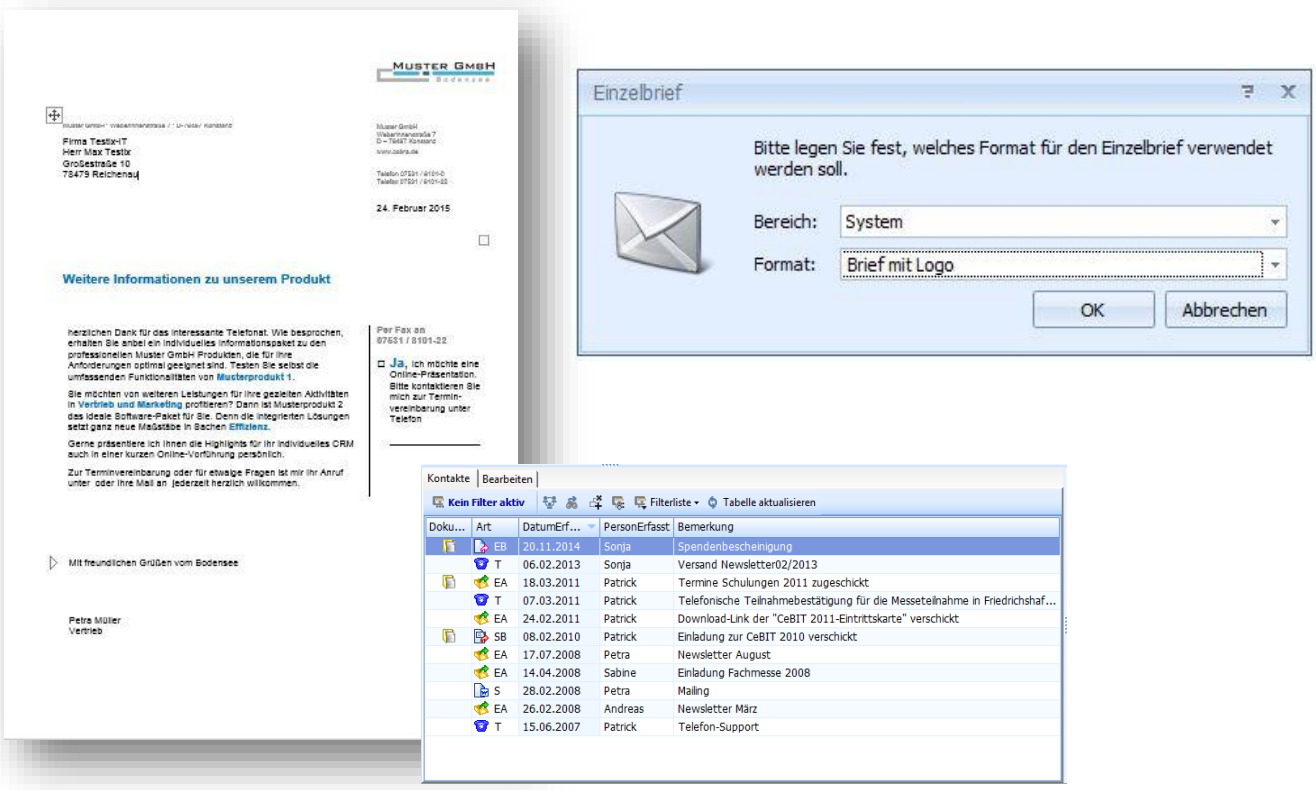
- Alle Telefongespräche mit Ihren Bemerkungen zum Gespräch,
- Einzel- und Serienbriefe mit automatischer Ablage der Dokumente,
- ein- und ausgehende E-Mails
- und viele weitere Kommunikationsereignisse mit jeweils eigener Kontaktart.
- So kann jeder im Team sehen, wann wer mit dem Kunden einen Kontakt hatte.

Kontakt-Recherche



- 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.

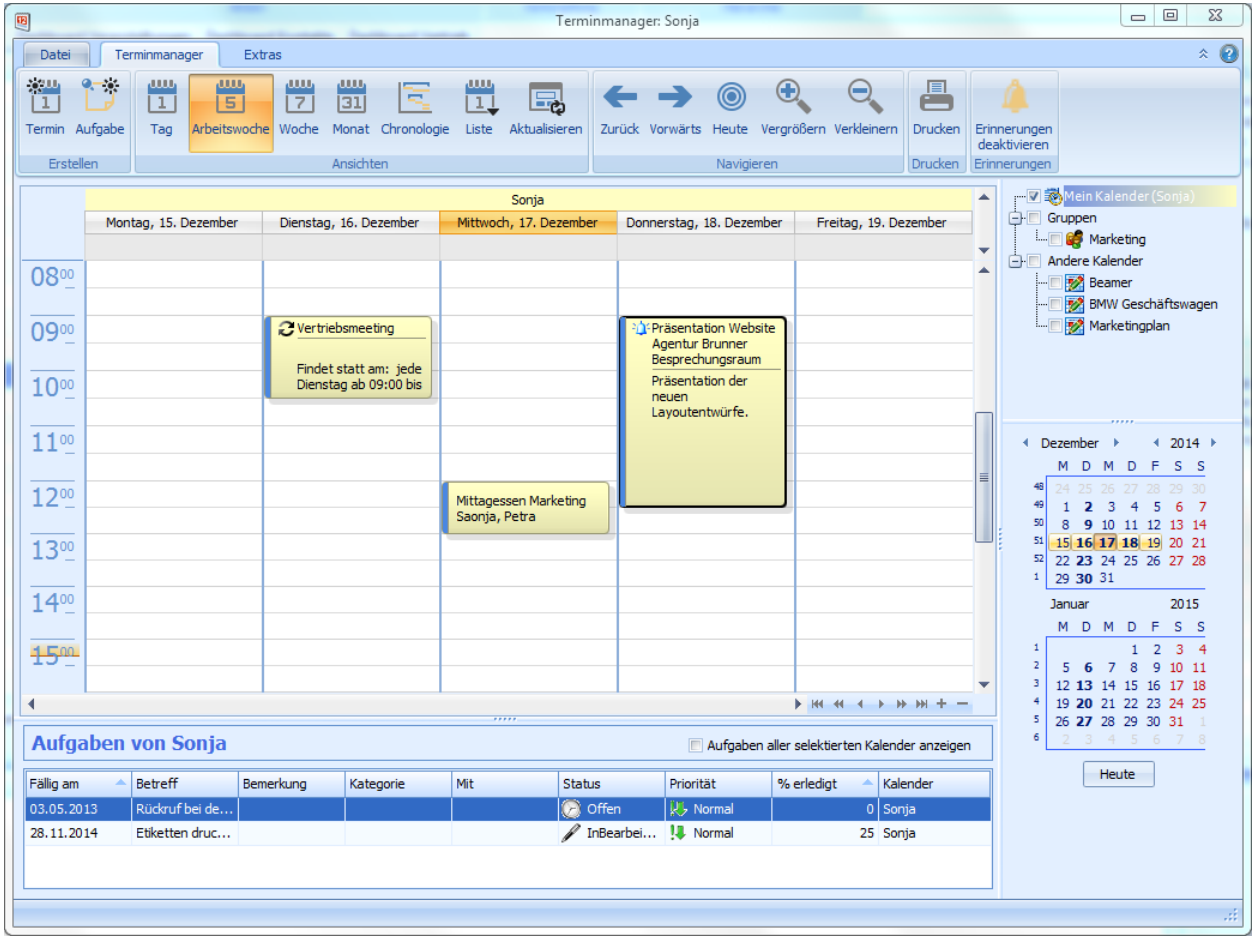
Komfortables Dokumentenmanagement



- Perfekte Einzel- und Serienbriefe sind eine große Hilfe für die tägliche Büroarbeit.
- cobra 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.

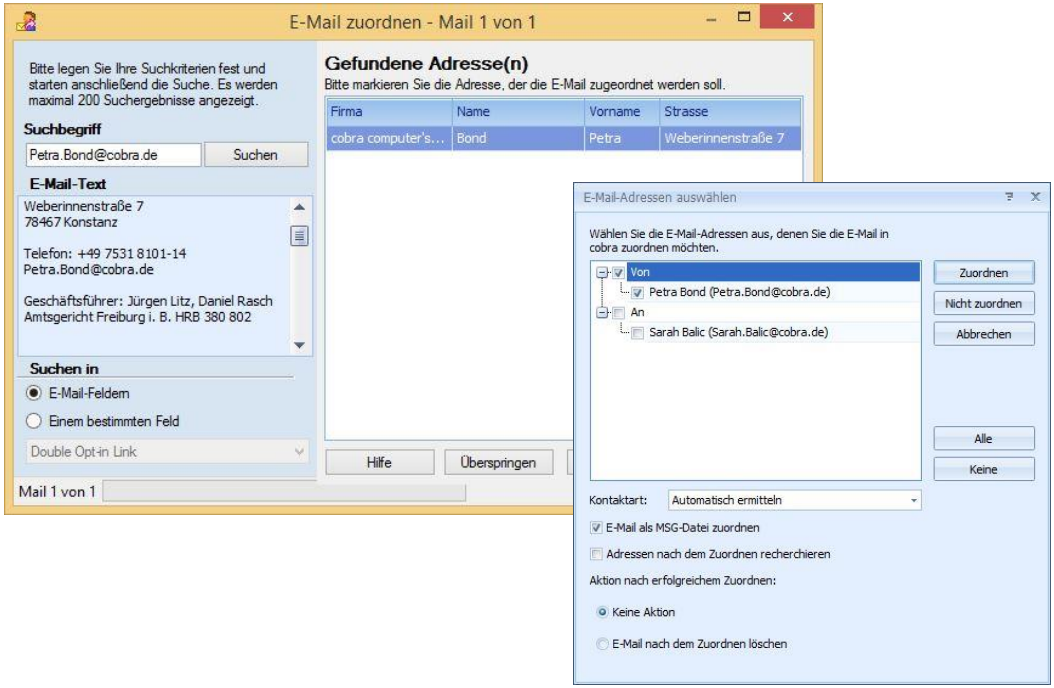
Tipp: Optionale Schnittstellen ermöglichen die Zusammenarbeit mit professionellen DMS- und Kommunikationssystemen!

Termine und Aufgaben

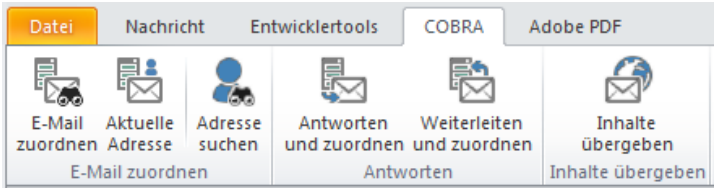


- Der integrierte Termin- und Aufgabenmanager mit Vertreterregelung und Gruppenplanung ermöglicht professionelles Terminmanagement im Team auch ohne Groupware.
- Die Termine können auch direkt bei der Adresse dargestellt und mit Outlook synchronisiert werden.
- Wahlweise kann auch Outlook (und damit der Exchange Server) als Terminmanager für cobra eingesetzt werden.

Kommunikation per E-Mail



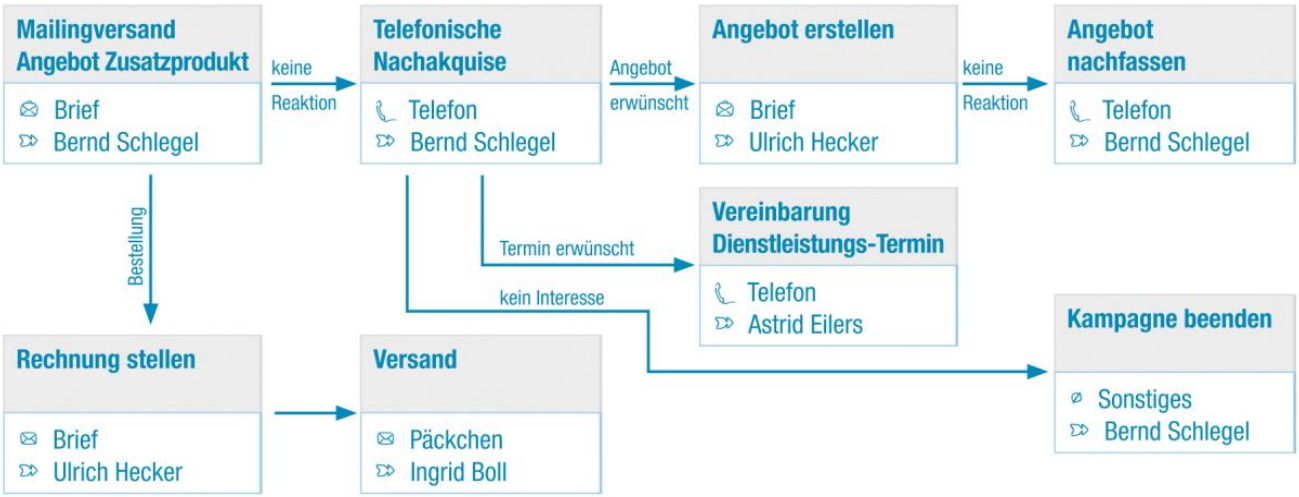
- cobra ist perfekt für die Zusammenarbeit mit Outlook ausgestattet: gesendete und empfangene E-Mails können direkt in der Kontakthistorie des Kunden abgelegt werden.
- So ist jeder Mitarbeiter im Team bestens über alle Kontakte mit dem Kunden informiert und ein einheitliches Kundenmanagement wird gewährleistet.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



Personalisierte Serien-E-Mails

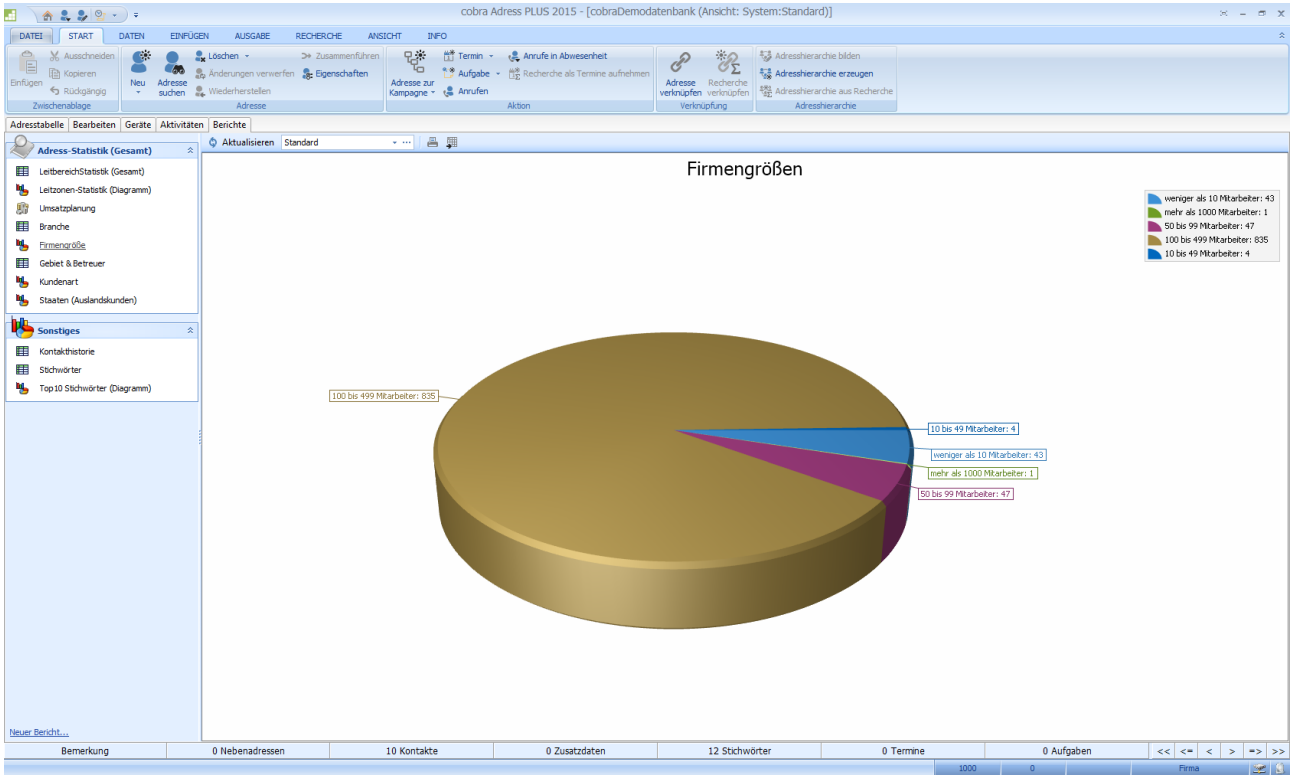
- Personalisierte Serien-E-Mails mit Bildern und Dateianhängen im HTML-Format: persönlicher kann digitale Kommunikation nicht sein.
- Der cobra Serienmail-Assistent bietet Ihnen den E-Mail-Versand über Ihr Outlook (Exchange)-Konto oder direkt über SMTP an.
- So können Sie Ihre Kunden persönlich, zeitnah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

Kampagnen-Management: Vertrieb nach Plan



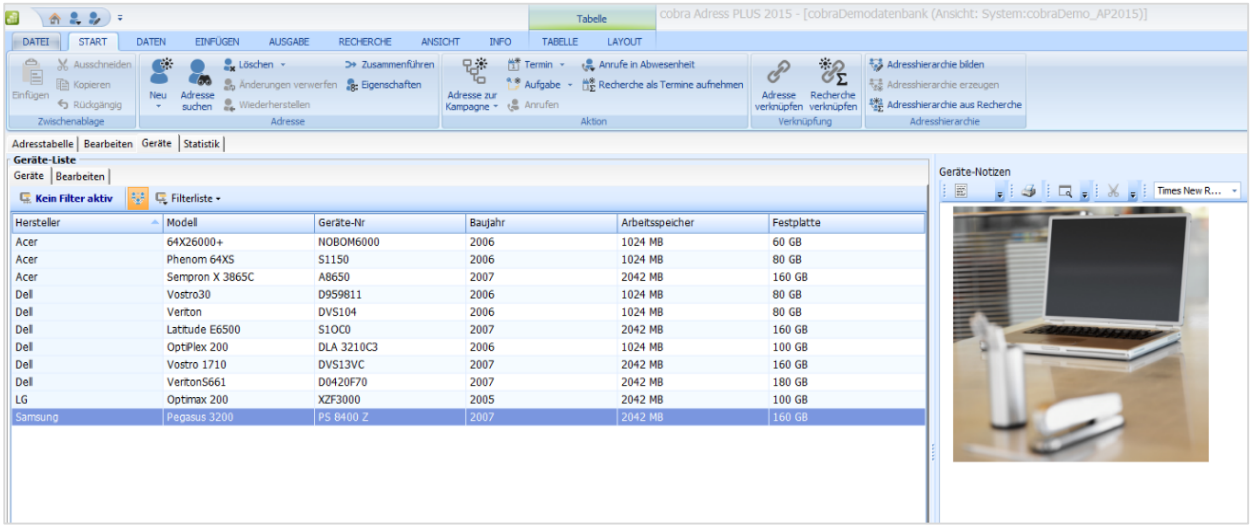
- Mit dem Kampagnen-Management planen und steuern Sie Aktionen und Aufgaben mit Hilfe von Workflows - auch über mehrere Kampagnen hinweg.
- Sie definieren Abläufe in Vertrieb, Service und Marketing.
- Die Aktivitätenliste zeigt jedem Mitarbeiter seine täglichen Aufgaben und die Hintergrundinformationen,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

Statistische Auswertungen



- Mit der cobra Statistik können Sie Ihre Adressdaten auch statistisch auswerten.
- In den Beispieldatenbanken sind einige Auswertungen vorhanden, die Sie an Ihre Erfordernisse anpassen können.
- Bei der Neugestaltung von komplexeren Auswertungen unterstützen Sie auch das cobra Projektteam oder die autorisierten cobra Partner.

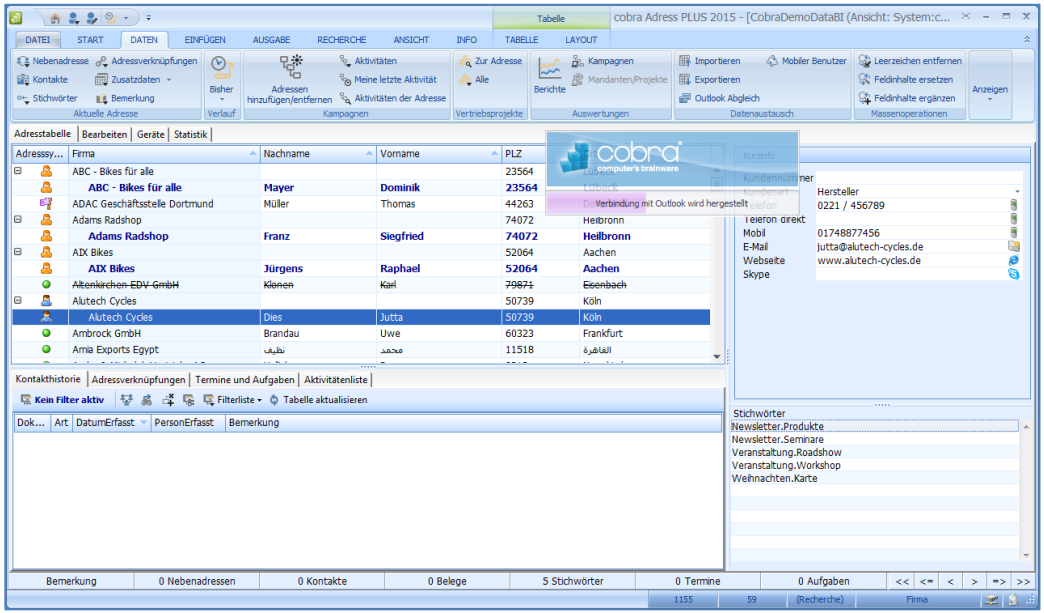
Zusätzliche Datentabellen



- cobra Adress PLUS bietet Ihnen bis zu 3 zusätzliche Datentabellen zu Ihrer freien Verwendung an: Etwa für Verträge, Fuhrparkverwaltung, Vertriebs- oder andere Informationen Ihrer Kunden.
- Verwenden Sie die mitgelieferten Beispiel-Ansichten oder erstellen Sie sich Ihre maßgeschneiderte Lösung mit dem leistungsfähigen Ansichten-Editor!
- Zähler- und Rechenfelder erlauben Ihnen komfortable Gestaltungsmöglichkeiten für Ihren individuellen Einsatz.

Tipp: Weitere Zusatztabellen mit Untertabellen und professionelles Vertriebsprojekte-Management gestalten Sie mit den cobra CRM-Lösungen.

Mobilität und Flexibilität



- cobra Adress PLUS ist sowohl am Einzelplatz als auch im Netzwerk einsatzfähig.
- Terminal-Server-Einsatz für Home Office oder externe Niederlassungen
- Adressabgleich mit Outlook zur Datenübertragung auf mobile Geräte

Tipp: Der Einsatz einer cobra CRM-Lösung eröffnet viele weitere Möglichkeiten für die Mobilität Ihrer Kundendaten und somit die Flexibilität Ihrer Mitarbeiter.

Zusatzmodule und Schnittstellen

cobra ist durch Zusatzmodule flexibel und individuell erweiterbar.
So können Sie Ihr System genau auf Ihre Abläufe und Bedürfnisse hin abstimmen, durch

- Geomarketing
- Eventmanagement
- Newsletter-Versand und -Auswertung

Schnittstellen zu folgenden Produkten bringen Ihnen zusätzliche Effizienz:

Noch mehr Möglichkeiten mit

cobra® CRM Lösungen

Die cobra CRM-Lösungen schenken Ihren Mitarbeitern mit vielen nützlichen Funktionen zusätzliche Schlagkraft in Vertrieb, Marketing und Service:

- Vertriebsmodul: professionelle Leadbearbeitung und effiziente Bearbeitung von Vertriebsprojekten
- Vertriebsreporting und Forecast-Berechnung auf Mitarbeiter- oder Teamebene
- Workflows mit automatischen Reaktionen, z.B. für das perfekte Leadmanagement, Abläufe im Servicebereich, Marketingkampagnen, etc.
- Erweitertes Informationsmangement zur Abbildung von freien Inhalten (z.B. Veranstaltungen, Immobilien, Projekte, Servicefälle...)
- Dubletten-Modul zur Bereinigung und Zusammenführung von Adressen
- BI-Modul: aussagekräftige Dashboards zur Analyse von cobra- bzw. Fremddaten aus externen Systemen
- Internes Nachrichtensystem, zur direkten Inhouse-Kommunikation
- Erweiterte Outlook-Integration inklusive automatische Ordnerüberwachung und Vorgangsverwaltung, über die sämtliche Mails und manuell erfasste Einträge zusammengefasst werden können
- cobra Terminmanager mit direkter Verbindung von Terminen/Aufgaben mit Adressen und beliebigen sonstigen Datensätzen
- Live-Zugriff über cobra Mobile CRM auf cobra Daten
- Synchronisation der Systemumgebung und Replikation der Datenbank mit Notebooks, Niederlassungen und Homeoffice
- Erweitertes Berechtigungssystem und Änderungsprotokoll, zur Dokumentation der Änderungen von Feldinhalten
- Und vieles mehr

Ihre Ansprechpartner

Sie möchten mehr erfahren? Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme!

cobra GmbH

Weberinnenstraße 7
78467 Konstanz

Telefon +49 7531 8101-66
Telefax +49 7531 8101-22

vertrieb@cobra.de
www.cobra.de