

Mehr Erfolg mit cobra

Sichern Sie den Erfolg Ihres Unternehmens über Software-Lösungen des CRM Pioniers cobra und verleihen Sie Ihrem Unternehmen eine neue Schlagkraft, die Mitarbeiter und Geschäftsleitung gleichermaßen begeistert.



cobra[®]
computer's brainware

Warum ein CRM System?

Ein CRM-System stellt Kundeninformationen in den Mittelpunkt des unternehmerischen Handelns. Jeder einzelne Mitarbeiter erhält eine neue, mehrdimensionale Sicht auf den Kunden. Basis-Abläufe werden automatisiert und sorgen für spürbare Zeitvorteile. Mit dem Wissen über Wünsche, Kontakte und Potenziale sowie professionellen Funktionen zur Analyse und Steuerung eröffnet Ihnen ein CRM-System enorme Chancen: Sie schöpfen Ihre Potenziale aus, optimieren Ihre Unternehmensabläufe, verschaffen sich Wettbewerbsvorteile und steigern Ihren gesamten Unternehmenserfolg.



Die cobra Produktpalette

Unternehmensgröße und Branche spielen bei cobra keine Rolle, denn die cobra Produktpalette überzeugt mit hoher Flexibilität und Anpassungsfähigkeit und beinhaltet viele standardisierte und offene Schnittstellen.



Das Unternehmen

cobra GmbH Deutschland

Sitz Konstanz am Bodensee
Gründung 1985

cobra AG Schweiz

Sitz Tägerwil am Bodensee
Gründung 1991

Das Konstanzer Softwarehaus cobra ist einer der führenden Anbieter von Lösungen für das Kunden- und Kontaktmanagement. Als Pionier in diesem Bereich entwickelt und vertreibt cobra seit 25 Jahren erfolgreich innovative CRM-Lösungen für kleine, mittelständische und große Unternehmen.

Mit rund 200 Vertriebspartnern in Deutschland, Österreich und der Schweiz berät cobra Firmen in allen Belangen rund um das Thema Kundenbeziehungs-Management.



Wie macht cobra Sie erfolgreicher?

„Ein spezieller Software-Baustein in cobra zielt auf die Ausschöpfung von Effizienzpotenzialen. Für den Vertrieb bedeutet das eine bisher nicht möglich gewesene Fokussierung auf die Erzielung des maximalen Potenzials aus der vorhandenen Kunden- und Interessentenbasis; oder kurz: mehr Erfolg bei gleichem Aufwand!“

Jürgen Litz,
Geschäftsführer cobra GmbH Konstanz

Kunden gewinnen und binden

Mit zielgerichteter Ansprache, passgenauen Angeboten und schnellen Reaktionszeiten begeistern Sie Kunden und Interessenten und sorgen für eine langfristige Bindung an Ihr Unternehmen.

Effizienzpotenziale ausschöpfen

Abläufe in Vertrieb, Service und Marketing werden transparenter, einfacher und schaffen Freiräume für wesentliche Aufgaben. cobra hilft insbesondere bei der Vertriebsarbeit, Potenziale zu erkennen und auszuschöpfen.

Erfolg steigern

Das bedienerfreundliche cobra CRM-System kann individuell an Ihre Strukturen angepasst werden, sorgt für motivierte Mitarbeiter, effizienten Ressourceneinsatz und zufriedene Kunden – also alle Faktoren, die für die Steigerung Ihres Unternehmenserfolges nötig sind.

Testergebnis SEHR GUT

„cobra CRM PLUS überzeugt mit hohem Funktionsumfang und einem durchdachten Zusammenspiel mit angrenzenden Anwendungen. Hinzu kommt die ausgeprägte Kommunikationsfreude. Die CRM-Software bringt Transparenz in die Kundenbeziehungen, und hilft zentrale Abläufe in Marketing und Vertrieb effizienter zu gestalten.“

Business&IT 9.2009



Was kostet cobra CRM?

cobra besticht durch kostengünstige Bereitstellung, Anpassung und Pflege. Die Investitionskosten der Software amortisieren sich deshalb durch die schnellen Erfolge im Vertrieb in der Regel in kürzester Zeit.

Ein Beispiel:

Ein mittelständischer Autoteilezulieferer stellt sich und seinen 10 Beschäftigten in Vertrieb, Service und Marketing cobra CRM PLUS zur Verfügung. Es folgt die Anpassung des Systems an die individuellen Anforderungen sowie die Schulung der Mitarbeiter und des Systemadministrators durch cobra.

Einmalige Lizenzkosten:	5.190,00 €
3 Tage Consulting/Anpassung:	2.850,00 €
1 Tag Schulung:	950,00 €
Summe:	8.990,00 €

Alle Preise verstehen sich zzgl. MwSt., Spesen und Aktualitätsgarantie.

10 gute Gründe für cobra CRM-Lösungen

- 1 25 Jahre Erfahrung im CRM-Bereich
- 2 Kostengünstige Bereitstellung, Anpassung und Pflege
- 3 Hohe Mitarbeiterakzeptanz und kurze Einarbeitungszeiten
- 4 Hohe Flexibilität und Anpassungsfähigkeit
- 5 Maximale Potenzialausschöpfung durch integrierte Effizienz-Methodik
- 6 Automatisierte Prozesse über Workflows
- 7 Vereinfachung der Kommunikation jeder Art
- 8 Ausgefeilte Analyse-Instrumente zu optimalen Steuerung aller Unternehmensbereiche
- 9 Unkomplizierte Alt-Datenübernahme
- 10 Absolute Mobilität über Internet, BlackBerry, iPhone u.v.m.

Auszug aus der cobra Referenzliste



KfW Bankengruppe . Züricher Hochschule Winterthur . GENEVA-ID GmbH . Antenne Bayern . BMW Group . I.S.T. GmbH . Kreissparkasse Heilbronn . Bundesgartenschau Koblenz . Schaerer AG . boerse-stuttgart . Klett . mdr . mercateo . IHK Darmstadt . Stadt Gerlingen . AOL . KOM-COM Messe GmbH . Shiseido . Pearson Education . Denseo

Weitere Referenzen unter www.cobra.de

Anwenderstimmen

„Die Schnelligkeit in der Umsetzung, der attraktive Preis und die einfache Bedienbarkeit haben uns überzeugt. Außerdem schätzen wir an cobra den direkten Draht zum Hersteller und Anbieter.“

Flughafen Nürnberg GmbH, IT-Projektleiter Ralf Lang

„Mit cobra konnten wir die Qualität unserer Kundendaten für wichtige Marketing- und Vertriebsprozesse deutlich verbessern.“

*Siemens Building Technologies GmbH & Co. oHG,
Projektleiter Thomas Brehm*

„Besonders wichtig sind uns Aktualität und Vollständigkeit von Kundeninformationen im Innen- und Außendienst. cobra entwickelte mit der Einrichtung einer Datenreplikation und der Anbindung von Microsoft Axapta die perfekte Lösung für uns.“

SCS Steinfels Cleaning Systems, Verkaufs- und Serviceleiter Beat Schwarz

„Unsere Unimog Generalvertretungen arbeiten mit Unimog Mobile Sales (UMS). cobra ist ein Teil von UMS und stellt nicht nur eine einheitliche Datenbasis zur Verfügung sondern unterstützt aktiv das Zusammenspiel zwischen Innen- und Außendienst.“

DaimlerChrysler AG, Produktbereich Unimog, Michael Quesseleit