



cobra® CRM

schneller erfolgreich

Mehr Erfolg in Marketing, Vertrieb und Service.

Informationen vernetzen, Prozesse optimieren,
profitable Kundenbeziehungen aufbauen.



cobra® CRM-Lösungen



Europas grösste Computerzeitschrift

COMPUTER BILD

verleiht cobra CRM die Auszeichnung
«Trusted Solutions 2018»

cobra feiert doppelten Erfolg:

- Vertrauen: sehr hoch
- Weiterempfehlung: sehr hoch

in der Kategorie Vertriebs-/CRM-Software



Sehr geehrte Leserinnen und Leser

Unser Ziel ist es, für und mit jedem Kunden ein individualisiertes CRM-System zu implementieren. Der Nutzen in Form von Zeitersparnis, Umsatzsteigerung sowie Kunden- und Mitarbeiterzufriedenheit am Ende eines Projekts muss spür- und messbar sein.

Insbesondere das Thema Beratung ist und wird für unsere Kunden immer wichtiger: Ob es um erweiterte Beratungsleistungen im Bereich Marketing, Vertrieb oder Service geht, um eine unabhängige Ausschreibungsberatung oder um die Bedeutung der EU-DSGVO für Schweizer Unternehmen – wir stehen unseren Kunden mit internen und externen Experten zur Seite.

In dieser Broschüre stellen wir Ihnen unsere Beratungsleistungen sowie unsere cobra CRM-Lösungen vor. Lassen Sie sich begeistern und inspirieren!

Mit freundlichen Grüßen

Clemens Thaler

Ihr Clemens Thaler
Geschäftsführer
cobra computer's brainware AG

Gender-Erklärung: Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird in dieser Broschüre die Sprachform des generischen Maskulinums angewandt. Es wird an dieser Stelle darauf hingewiesen, dass die ausschliessliche Verwendung der männlichen Form geschlechtsunabhängig verstanden werden soll.

Unsere Beratungsleistungen im Überblick

CRM ist weit mehr als nur Software. Deshalb bietet cobra Beratungsleistungen zu Ihrer cobra-Lösung – und darüber hinaus!



cobra CRM-Beratung

Mit unserem Beratungsvorgehen bieten wir Ihnen Sicherheit und Transparenz: Auf Basis einer genauen Bedarfsanalyse planen wir zusammen mit Ihnen Ihre individuelle CRM-Lösung. Gegenseitiges Vertrauen und Commitment sind dabei für uns die Grundlage des Erfolgs.



Beratungspakete und Workshops

Unsere Beratungskompetenz geht über die erfolgreiche Implementierung unserer cobra-Lösungen hinaus. Unsere Erfahrung zeigt: nur wenn Prozesse und Software eine Einheit bilden, entstehen die besten, effizientesten CRM-Lösungen – und damit ein besonders schneller ROI für unsere Kunden. Daher bieten wir erweiterte, individuelle Beratungsleistungen in den Bereichen Marketing und Vertrieb an, um unsere Kunden und Interessenten bestmöglich unterstützen zu können.



Ausschreibungsberatung

Wir begleiten Sie bei Ihrer Evaluation der richtigen CRM-Software, mittels einer unabhängigen Ausschreibungsberatung. Die Beratung kann mit oder auch ohne anschließender CRM-Umsetzung (als reines Beratungsmandat) erfolgen.



Schulungen & Trainings

Uns ist wichtig, dass Sie sich gut in Ihrer cobra-Lösung zurechtfinden, damit Sie das volle Potenzial Ihres CRM-Systems nutzen. Dafür bieten wir unseren Kunden verschiedene Schulungen und auf Wunsch auch individuelle Trainings an.

Weitere Informationen

Sie möchten mehr über unsere Beratungsleistungen erfahren? Nehmen Sie Kontakt mit uns auf!

Telefon: 071 666 80 40 | E-Mail: info@cobraag.ch
<https://www.cobraag.ch/beratung/>

Mehr Erfolg in allen Bereichen

cobra CRM unterstützt Sie in Ihrer Funktion. Jeden Tag.



Zentrale Dienste

„Informationen und Daten sind für mich schneller auffindbar und stets aktuell.“

Mit cobra habe ich Zugriff auf eine zentrale Datenbasis für Kunden, Interessenten, Lieferanten und Partner sowie deren Firmen- oder Familienstruktur.

<https://crm.cobraag.ch/mehr-zum-einsatz-im-datenmanagement>



Management

„Das perfekte Werkzeug zur Kontrolle und Steuerung sowie zur Entdeckung neuer Chancen und Potenziale.“

In transparenten Märkten mit hoher Wechselbereitschaft setzen wir uns mit cobra CRM vom Wettbewerb ab. Wir orientieren uns bei all unseren Aktivitäten an den Wünschen und Bedürfnissen unserer Kunden. Flexible Dashboards visualisieren die Entwicklung aller Unternehmensbereiche und Kampagnen.

<https://crm.cobraag.ch/mehr-zum-einsatz-im-management>



Marketing

„Jederzeit habe ich den Überblick über die Reaktionen und offenen Aktivitäten meiner Kampagnen.“

Schritt für Schritt plane ich zielgerichtete Marketing-Kampagnen, selektiere Zielgruppen nach beliebigen Kriterien und nutze die integrierten Tools für personalisierte E-Mails, Newsletter oder Serienbriefe.

<https://crm.cobraag.ch/mehr-zum-einsatz-im-marketing>



Vertrieb

„Im Kundengespräch geht niemand gern aufs Glatteis. Deshalb verlasse ich mich auf die Informationen in cobra. Ich sehe detailliert, was mit dem Kunden vereinbart wurde.“

Ich habe eine aktuelle Übersicht über Umsätze, Aktionen und Verträge. So bin ich immer perfekt für die Beratung vorbereitet. **Mein Highlight:** Der Sales-Funnel und meine persönlichen Vertriebsprojekte sind immer aktuell verfügbar. Ich weiss damit genau, was wann zu tun ist.

<https://crm.cobraag.ch/mehr-zum-einsatz-im-vertrieb>



Service

„Mit cobra kann ich meinen Kunden schnell und verlässlich weiterhelfen.“

Ich muss nichts suchen. Alle Informationen, auch aus anderen Abteilungen, stehen mir per Klick zur Verfügung; durch die mobilen Apps natürlich auch im Aussendienst. Zusätzlich unterstützt uns ein Ticketsystem mit strukturierten Workflows und automatisierten Vorgängen.

<https://crm.cobraag.ch/mehr-zum-einsatz-im-service>

Zentrale Informationen & effiziente Prozesse

Bringen Sie Struktur und Ordnung in Ihre Daten und damit in Ihr Büro. Optimieren Sie Arbeitsabläufe durch maximale Transparenz und Automatismen in der Kommunikation.

Zentrale Adress- und Kontaktdaten

Sie haben in cobra einen Datenbestand: Zentral, strukturiert und übersichtlich – für Kunden, Interessenten, Lieferanten und Partner, für Privatkunden oder Firmenstrukturen. Sie erfassen Informationen schnell und fehlerfrei durch zahlreiche Eingabehilfen und Auswahllisten. Mit umfangreichen Such- und Recherchefunktionen über alle Inhalte finden Sie problemlos das, was Sie suchen.

Kommunikation auf allen Kanälen

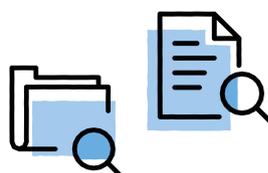
Per Klick direkt aus dem Datensatz starten Sie die Kommunikation per Telefon, E-Mail oder Brief und greifen dabei auf Vorlagen in Ihrem Design zu. Genauso einfach drucken Sie Listen, Etiketten oder Karteikarten und sparen dabei Zeit für das Wesentliche.

Nachrichten an andere cobra-Anwender können mit dem betreffenden Eintrag verknüpft und direkt in cobra verschickt werden. Alles in einem System! Das spart Zeit und viele Erklärungen.

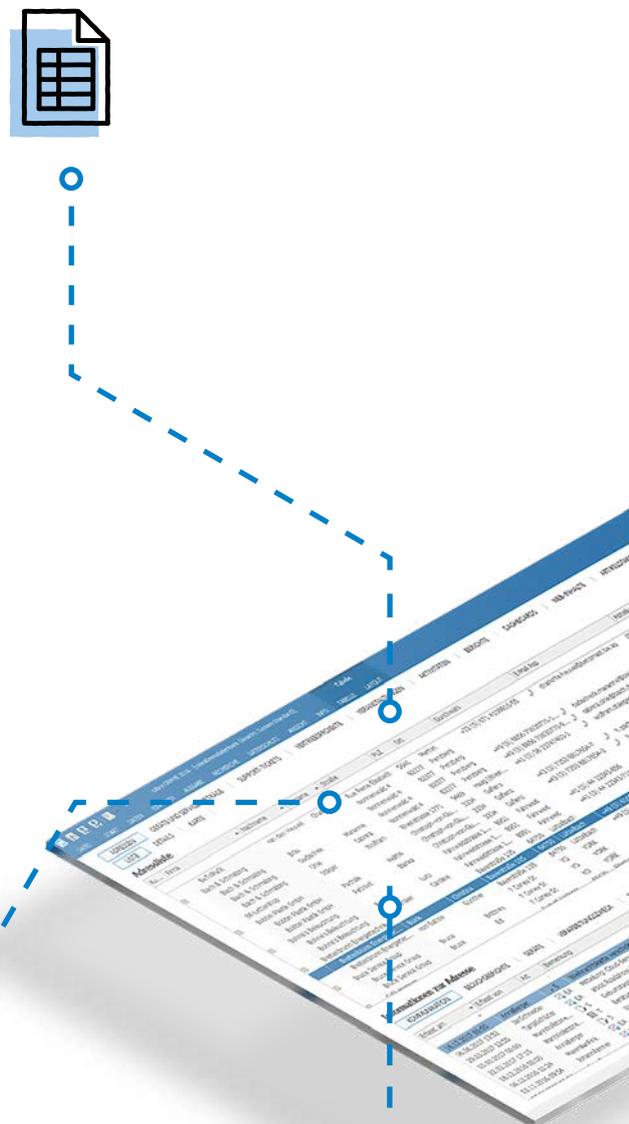


Lückenlose Kundenhistorie

Telefonate, Briefe, Gespräche, E-Mails und Faxe – die komplette Kommunikationshistorie finden Sie in cobra. Auch Dokumente sowie ein- und ausgehende E-Mails aus Outlook werden inklusive Anhang direkt bei der zugehörigen Adresse abgelegt. Sie erhalten maximale Information – die Basis für das erfolgreiche Kundengespräch.



**Attraktive
Konditionen durch
Concurrent-User-
Lizenzmodell**



Zentrale Dienste



<https://crm.cobraag.ch/mehr-zum-einsatz-im-datenmanagement>



Termine, Aufgaben und Ressourcen im Team verwalten

Sie organisieren mit cobra die Termine für sich selbst, für Teams und Gruppen oder auch unternehmensweit. Sie setzen Aufgaben und verwalten Ressourcen – z. B. Beamer, Besprechungszimmer oder Dienstfahrzeuge. Besonders praktisch: Jeder Termin kann sowohl mit einer Adresse als auch mit einem Kontakteintrag oder einem anderen Datensatz verknüpft werden. Die Zusammenarbeit mit Outlook funktioniert ebenfalls reibungslos.

Platz für jede Information: Artikel/Produkte, Objekte, Anlagen, Verträge und mehr

Je mehr Sie über Ihre Kunden wissen, desto besser. Ein Autohaus dokumentiert beispielsweise den Fuhrpark seiner Kunden, eine Versicherung die Verträge, eine Personalabteilung die besuchten Fortbildungen der Mitarbeiter oder ein Reisebüro die gebuchten Reisen des Kunden. Selbstverständlich mit allen nötigen Details, Dokumenten und Bildern. Alles in cobra! Ihre Möglichkeiten sind vielfältig. Wir setzen Ihre individuellen Wünsche gemeinsam mit Ihnen um.



Flexibilität und Sicherheit

cobra bietet enorme Flexibilität in der Definition und Anordnung von Feldern und Inhalten. Dadurch schaffen Sie eine benutzerorientierte Oberfläche, mit der jeder Anwender genau die Daten sieht, die er für seine tägliche Arbeit benötigt. Detaillierte Lese- und Schreibrechte für Benutzer schaffen Vertrauen und Sicherheit im unternehmensweiten Einsatz.

Installieren Sie cobra auf beliebig vielen Rechnern. Die Lizenzanzahl richtet sich lediglich nach den zeitgleich arbeitenden Benutzern.

In der Praxis bietet sich dieses Modell beispielsweise für Teilzeit-Mitarbeitende an, sofern sie nicht zeitgleich auf die Software zugreifen müssen.



Leistungen für ein analytisches und zielgerichtetes Management

Auswertungen, Analyse und Statistik über alle Datenbereiche.



Berichtswesen

Mit dem cobra-Berichtswesen können Sie alle Daten aus cobra CRM-Lösungen grafisch und in Tabellenform auswerten und darstellen. So sind Auswertungen über Adressen, Kontakte und sämtliche Zusatzdaten mit wenigen Klicks möglich.

Viele mitgelieferte Vorlagen erlauben das komfortable Auswerten und Anpassen eigener Berichte. Bei komplexen Anforderungen unterstützt Sie gern unser cobra-Projektteam oder einer unserer Partner.



Statistische Auswertung

Sie können in cobra alle Datenbereiche in Ihrer Datenbank auch statistisch auswerten, beispielsweise Kundenarten, PLZ-Gebiete, Staaten und vieles mehr. In den Beispieldatenbanken sind einige Auswertungen vorhanden, die Sie an Ihre Erfordernisse anpassen können.

Bei der Neugestaltung von komplexen Auswertungen unterstützen Sie auch das cobra-Projektteam oder die autorisierten cobra-Partner.



Vertriebstrichter & Forecast

Mit cobra-Vertriebsprojekten erfassen Sie Ihre individuellen Vertriebsaktivitäten systematisch. 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 erfolgt taggenau. Einfach per Klick.



Business Intelligence

cobra CRM BI – die leistungsstärkste cobra CRM-Lösung, stellt professionelle Auswertungen in allen Bereichen besonders komfortabel bereit. Hier werden sowohl externe als auch interne Daten über Dashboards mit Drill-Downs ausgewertet.

Das sogenannte Self-Service-BI holt das Maximum aus Ihren Daten heraus und versetzt Sie in die Lage, aussagekräftige Scorings auf Kunden-, Lead- oder Opportunity-Ebene in Ihrem CRM-System abzubilden.



Daten- und Kundenstrukturen erkennen und nutzen

Mit cobra filtern und analysieren Sie schnell und einfach Ihren kompletten Datenbestand – ganz ohne spezielle IT-Kenntnisse. Sie prüfen und verbessern Ihre Datenqualität. Sie werten beispielsweise Kundengruppen, Altersstruktur oder geografische Verteilung Ihrer Kunden aus und nutzen diese Informationen für die strategische und operative Planung.

cobra CRM BI Business Intelligence inklusive

cobra CRM BI, die leistungsstärkste cobra CRM-Lösung, maximiert Ihre Analyse-Möglichkeiten. Sie erweitern Ihre Auswertungen auf externe Daten, reichern Informationen an, identifizieren Zusammenhänge und Verhaltensmuster und integrieren Kunden-Scorings. Sie visualisieren Ergebnisse in Dashboards und erweitern oder reduzieren mit Drill-Downs ganz intuitiv den Blickwinkel Ihres Monitorings auf Gebiete, Produkte, Teams oder Themen.

Mehr Informationen unter:

<https://crm.cobraag.ch/mehr-zu-cobra-crm-bi>

Transparenz für Prozesse und Aktionen

Ob in Vertrieb, Service, Marketing oder Backoffice – Sie messen in cobra nicht nur den Erfolg Ihrer Massnahmen, sondern beleuchten auch die einzelnen Schritte Ihrer Prozesse und Aktionen. Chancen, Potenziale und Schwachstellen werden sichtbar. Sie planen und steuern gezielt. Sie steigern Effizienz und Erfolg.

Mobil und flexibel

Egal ob im Büro mit der leistungsstarken Desktop-Version, im Home-Office oder von unterwegs per Smartphone oder Tablet; Sie nutzen Ihr cobra auf einem oder mehreren Geräten Ihrer Wahl.



Mit cobra gut beraten

Wir bieten neben einer zielgerichteten CRM-Beratung auch erweiterte Beratungsleistungen im Vertrieb an. Unsere erfahrenen Experten betreuen und coachen Sie mit fundiertem Know-how zur Ausarbeitung und Optimierung Ihrer Vertriebsprozesse.

Marketing – persönlich und direkt

Individuelle Kampagnen für Zielgruppen planen und umsetzen.

Richtige Information, richtiger Zeitpunkt, passender Empfänger

Sie steigern den Erfolg Ihrer Aktionen, indem Sie Ihre Zielgruppe genau definieren. Von der Unternehmensgröße über die Kundengruppe und Region, die bisher getätigten Käufe und angeforderte Informationen bis hin zu persönlichen Merkmalen des Ansprechpartners – je genauer Sie selektieren, umso zielgerichteter können Sie Ihre Empfänger ansprechen. cobra unterstützt Sie dabei optimal: denn Sie selektieren ad hoc und ganz ohne Programmierkenntnisse. Im Anschluss weisen Sie die Adressen einer entsprechenden Kampagne zur weiteren Bearbeitung zu.

Events – perfekt organisiert läuft alles rund!

Planung und Organisation, Einladung und Teilnehmermanagement, Ressourcenplanung, Auswertung und Nachbearbeitung – auch bei mehreren Events behalten Sie mit cobra den Überblick und werden optimal in allen Arbeitsschritten unterstützt. Je nach Zielgruppe und Veranstaltung nutzen Sie optional zusätzliche Leistungen wie die Web-Anmeldung, den Eindruck von Barcodes, Feedbackformulare und vieles mehr.

Print-Mailing oder E-Mail-Marketing – ganz wie Sie wünschen

Smarte Assistenten für die Erstellung von Serienbriefen und E-Mail-Versänden, viele Vorlagen und die nahtlose Verbindung zu Microsoft Office unterstützen Ihr professionelles Direktmarketing. Personalisieren und optimieren Sie Ihre Mailings und versenden Sie sie gedruckt oder per E-Mail mit wenigen Klicks. Warnhinweise und Sperrvermerke für E-Mail-, Brief- oder Telefonkontakte sichern Sie auf rechtlicher Seite ab.





Kampagnen und Marketingaktionen

- Sie planen Ihre Marketingaktionen abteilungsübergreifend von der Erstansprache bis zum Schluss.
- In sogenannten Kampagnen geben Sie die Schritte vor, die eine Adresse in Ihrer Aktion durchlaufen soll.
- So folgt beispielsweise nach einer Ansprache per Post eine Erinnerung per E-Mail, eine telefonische Nachakquise durch das Telefonteam und bei Interesse die Erstellung eines Angebots.
- Am Ende steht der erfolgreiche Verkauf und schliesslich der Versand und die Fakturierung der Ware.
- Jeder Marketing-Mitarbeiter weiss genau, auf welchem Schritt sich die Adresse aktuell befindet und welche Aufgaben er selbst zu welchem Zeitpunkt erledigen muss.
- Standardisierte E-Mails oder Kontakteinträge oder Änderungen an Adressen werden automatisiert vom CRM-System ausgeführt.
- Jederzeit sind der aktuelle Stand der Bearbeitung und der Erfolg der Kampagne einsehbar.

Marketing-Beratung

Neben der CRM-Beratung bieten wir auch Beratungsleistungen im Marketing an. Unsere erfahrenen Experten betreuen und coachen Sie mit fundiertem Know-how zur Ausarbeitung und Optimierung Ihrer Lead-Management- und Marketing-Prozesse.

CRM – Chancen für das Marketing

- Die Auswertung der Kundendaten in der CRM-Software ermöglicht es dem Marketing, Umsatz- und Kundenpotentiale schnell zu erkennen, sowohl bei neuen Interessenten wie auch bei Bestandskunden.
- Leads werden in der Datenbank erfasst, durch weitere Marketing-Aktivitäten oder Informationen qualifiziert und mit Umsatzprognosen versehen.
- Das Wissen über den Kunden macht auch bei grosser Kundenanzahl ein 1-zu-1-Marketing möglich. Das Marketing wird personalisiert und kundenorientierter. Eine CRM-Software schafft den notwendigen Überblick für einen schnelleren Erfolg.

Der Wert des Kunden zählt

- Durch die Möglichkeiten der Datenverarbeitung können Sie problemlos jeden Kunden ganz individuell betrachten und ansprechen. Dadurch kann eine langfristige, vertrauensvolle Kundenbeziehung aufgebaut werden.
- Kundendaten können so ausgewertet werden, dass der individuelle Wert eines Kunden besser ermittelt werden kann und in einer langjährigen Kundenbeziehung immer wieder genau die Angebote gemacht werden können, die der Kunde wirklich wünscht.
- Die Investitionen in den Kunden lohnen sich umso mehr, je besser man den Kunden und seine Bedürfnisse kennt. Der sogenannte ‚Customer Lifetime Value‘ (CLV), also der Wert, den ein Kunde über die gesamte Zeit für ein Unternehmen darstellen kann, ist entscheidender als das kurzfristige Verkaufen eines Produktes.

Download-Center und Newsletter-Abverwaltung

Moderne Online-Marketing-Tools inklusive rechtskonformen Double-Opt-in-Prozess.

Das brandneue Zusatzmodul cobra WEB PRO erweitert cobra CRM optimal für die Anforderungen der EU-DSGVO.

Newsletter An- und Abmeldungen sowie Downloads Ihrer Kunden erfolgen über ein Web-Frontend, in dem Sie Ihre in cobra individuell konfigurierten Formulare und Inhalte bereitstellen.



Der nach EU-DSGVO notwendige Einwilligungs- und Double-Opt-in-Prozess wird mit cobra WEB PRO automatisiert und in cobra CRM lückenlos dokumentiert. Natürlich sind in cobra alle Abos und Downloads jederzeit selektier- und auswertbar.

Weitere Infos unter: <https://crm.cobraag.ch/crm-und-datenschutz-cobra-crm-2018>

Geprüfte Software DATENSCHUTZ-ready

Die Basis für rechtskonforme Interaktionen mit Kunden.

Seit dem 25. Mai 2018 gilt die EU-Datenschutz-Grundverordnung (EU-DSGVO). Mit ihr haben sich einerseits die Pflichten im Umgang mit personenbezogenen Daten verschärft, andererseits wurden die Strafen für Nichteinhaltung drastisch erhöht. Betroffen sind nahezu alle Unternehmen.

Mit cobra CRM 2018, der anwaltlich geprüften Software «DATENSCHUTZ-ready»,

- **konfigurieren** und kennzeichnen Sie personenbezogene Daten in der zentral verwendeten Datenbasis,
- **erfassen** Sie Herkunft, Änderungen und Verwendungszweck von personenbezogenen Daten,
- **erledigen** Sie Auskunftsanfragen Ihrer Kunden und Interessenten per Knopfdruck,
- **nutzen** Sie eine E-Mail-Blacklist oder eine Sperrliste, um zu verhindern, dass betroffene Personen unerlaubt kontaktiert oder nach der Löschung erneut im System erfasst werden,
- **löschen** Sie personenbezogene Daten zeitgesteuert und gegebenenfalls automatisiert über den cobra-Löschplan,
- **dokumentieren** Sie Werbebewilligungen und Sperrvermerke,
- **benutzen** Sie optional cobra WEB PRO als Download-Center oder für Ihre Newsletter-Aboverwaltung, um damit einen rechtskonformen Einwilligungsprozess inklusive Double-Opt-in zu gestalten.



Teilweise bildet die Software nicht nur die rechtlichen Vorgaben ab, sondern setzt diese darüber hinaus äusserst benutzerfreundlich um. Wesentliche Bestandteile können ausserdem der Erfüllung der Rechenschaftspflicht nach Art. 5 EU-DSGVO dienen.

Jan Morgenstern, Rechtsanwalt und Fachanwalt für IT-Recht



Viele weiterführende Infos und Whitepaper zur EU-DSGVO: <https://crm.cobraag.ch/crm-und-datenschutz>

Umsatzstarker Vertrieb

Kundenwünsche erkennen und Potenziale optimal ausschöpfen.

Professionelles Lead Management – effizienter Vertriebsprozess

Mit cobra bearbeiten Sie Ihre Leads zielgerichtet. Sie reichern Informationen an, entwickeln Interessenten weiter und verteilen sie an zuständige Vertriebsteams. Die Abbildung des Vertriebsprozesses mit Vertriebsphasen und den damit verbundenen Aufgaben versetzt Ihre Mitarbeiter in die Lage, Ressourcen und Aktivitäten gezielt einzusetzen und Projekte schneller abzuschliessen.

TIPP: Lesen Sie in unserem Whitepaper Wissenswertes rund um Lead Management, Customer Journey und CRM:



<https://crm.cobraag.ch/whitepaper-lead-management>

Klare Erfolgsmessung

Auswertungen auf Mitarbeiter-, Gebiets-, Kontakt- oder Produktebene liefert cobra spielend. Die detaillierte Analyse einzelner Vertriebsphasen unterstützt Sie zudem in der Optimierung Ihres gesamten Vertriebsprozesses und ermöglicht gleichzeitig einen aussagekräftigen Forecast.



Geografische Daten nutzen

Nicht nur im Marketing, auch im Vertrieb unterstützen geografische Informationen Ihre fundierte Planung und den optimalen Ressourceneinsatz. Egal ob alle Kunden oder eine Selektion – mit cobra Geodata bilden Sie Adressen auf der Landkarte ab. Sie selektieren im Umkreis eines gewählten Standorts und Sie planen perfekte Routen für den Aussendienst.

Besuchsmanagement

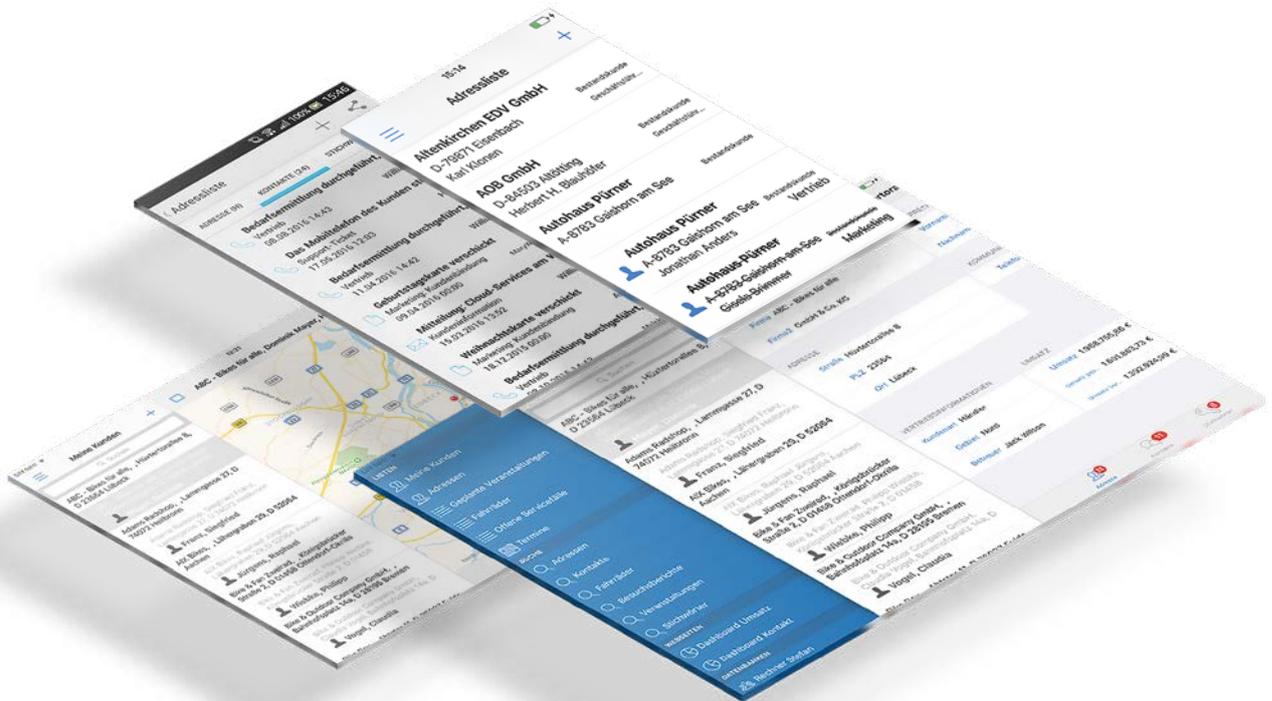
Aussendienst-Mitarbeitende können ihre Vor-Ort-Termine beim Kunden strukturieren sowie systematisch vorbereiten, durchführen und nachbereiten. Auch werden gewonnene Informationen aus dem Kundentermin zentral und transparent dokumentiert und liefern somit Auswertungs- und Steuerungsmöglichkeiten.

Aktuelle Umsatzinformationen

Die Anbindung Ihrer Warenwirtschaft visualisiert die mit Ihren Kunden erzielten Umsätze in cobra. Viele standardisierte Schnittstellen machen Auswertungen und Selektionen damit per Klick möglich und vereinfachen das fokussierte Cross- und Upselling.

Mehr Erfolg bei gleichem Aufwand

Mit cobra steigern Sie Ihre Vertriebseffizienz! Softwaregestützt identifizieren Sie Kunden und Interessenten mit hohem Potenzial und setzen in der Folge Ihre Vertriebsressourcen ganz gezielt ein.



Vertriebsprozess & Forecast mit cobra

- Sie bilden in cobra Ihren individuellen **Vertriebsprozess** ab.
- Verschiedene **Vertriebsphasen** des Sales-Funnels enthalten von Ihnen definierte Aufgaben und werden mit einer entsprechenden **Umsatzwahrscheinlichkeit** belegt.
- Ihr Vertrieb setzt damit **Ressourcen** und Aktivitäten gezielt ein und schliesst Projekte schneller ab.
- Ein aussagefähiger **Forecast** wird automatisch aus den angelegten Vertriebsprojekten und deren Umsatzprognosen berechnet.
- **Auswertungen** auf Mitarbeiter-, Gebiets-, Kontakt- oder Produktebene liefert cobra spielend.
- Die detaillierte Beleuchtung einzelner Vertriebsphasen unterstützt Sie zudem bei der **Optimierung** Ihres gesamten Vertriebsprozesses.

Beratung im Vertrieb

In unserer Vertriebsberatung legen wir grossen Wert darauf, mit unseren Kunden einen individuellen Vertriebsprozess aufzusetzen. Die cobra-Lösung wird anschliessend an die individuellen Kundenbedürfnisse angepasst – nicht die Prozesse des Kunden an die Software. Das ist eines unserer Erfolgsrezepte!

Mobiler Aussendienst

Daten, Besuchsberichte und Vertriebsprojekte erfassen und bearbeiten, Informationen abrufen, Aufgaben weiterleiten, Termine koordinieren – die mobilen cobra-Anwendungen sorgen für maximalen Service und hohe Flexibilität.

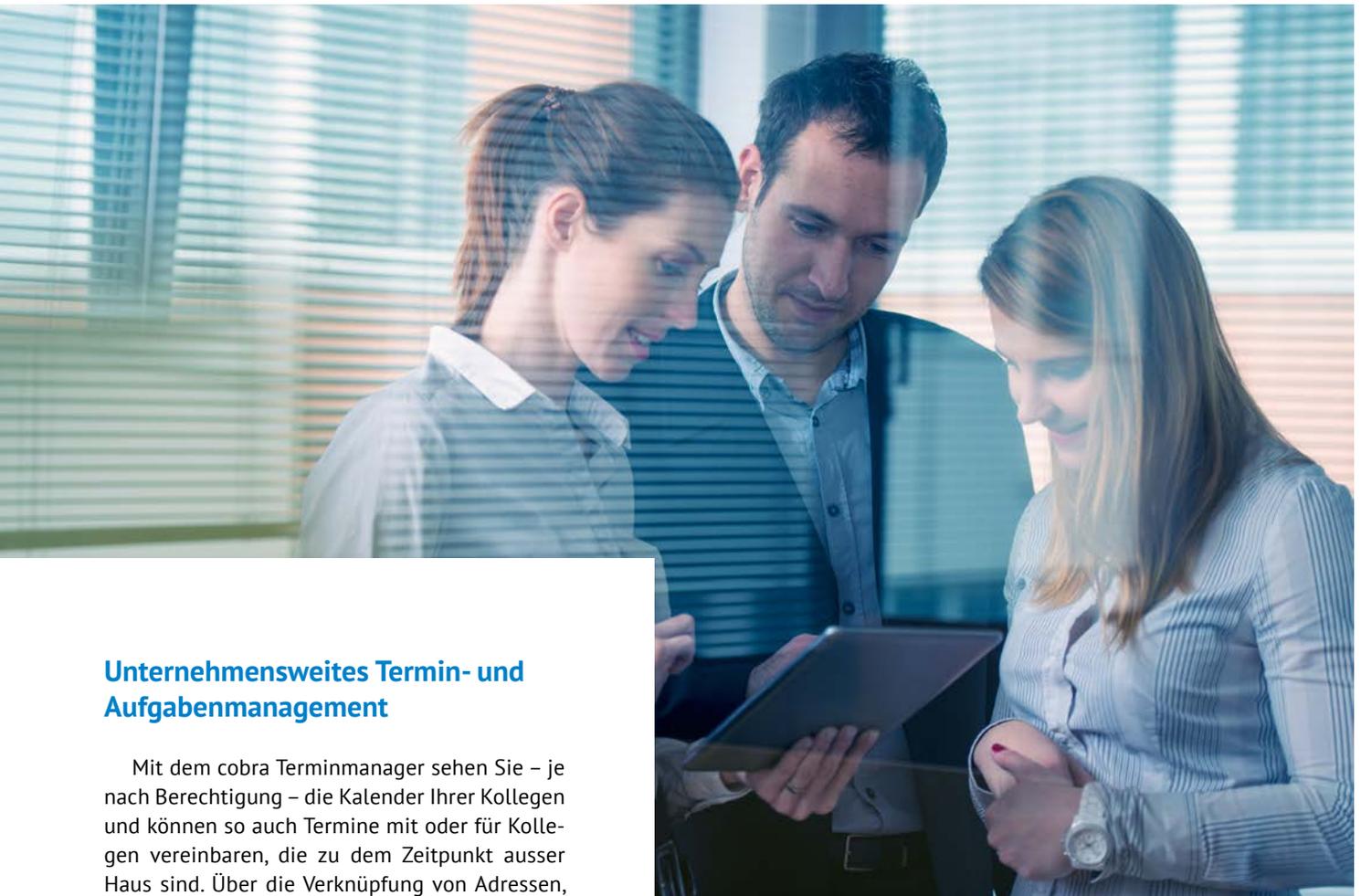
Mehr Informationen über cobra Mobile CRM unter: <https://crm.cobraag.ch/mehr-zu-cobra-mobile-crm>

Projektmanagement – transparent und effizient

Aufgaben verwalten, Projekte steuern.

Verwalten und organisieren Sie Projekte künftig mit cobra und nutzen Sie nachfolgende Features & Funktionen:

- Pendenzenverwaltung: Ermöglicht das Nachfassen von Aufgaben
- Zuweisung von Artikeln / Objekten / Positionen / u.v.m. zu Projekten
- Projektkalkulation, inklusive Artikelerfassung
- automatisierte Offertausgabe
- Einrichtung von Wiedervorlagen
- Einrichtung automatisierter Workflows
- E-Mail-Benachrichtigung zu Statusänderungen
- Reminderfunktion
- Dokumentenablage und -zuweisung zu Projekten
- Die Auswertung und das Monitoring von Projekten ermöglichen einen Überblick über alle ausstehenden Offerten und Projekte auf Knopfdruck



Unternehmensweites Termin- und Aufgabenmanagement

Mit dem cobra Terminmanager sehen Sie – je nach Berechtigung – die Kalender Ihrer Kollegen und können so auch Termine mit oder für Kollegen vereinbaren, die zu dem Zeitpunkt ausser Haus sind. Über die Verknüpfung von Adressen, Kontakten oder Servicefällen mit Terminen können diese direkt aus cobra von jedem Mitarbeiter an seine Kollegen zugewiesen werden.



Support und Service, der begeistert

Gestalten Sie Ihre Support- und Service-Leistungen einfach, schnell und begeisternd.

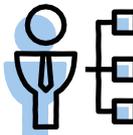
Mehr Wissen – besserer Service

Schon mit dem Klingeln des Telefons zu wissen, wer der Anrufer ist, was zuletzt besprochen wurde oder wie der aktuelle Bearbeitungsstand einer Bestellung, eines Supportfalles oder einer Beschwerde ist – damit begeistern Sie Ihre Kunden und Interessenten im Nu. cobra stellt Ihnen dazu alle Informationen sofort bereit – sowohl im Innen- als auch im Aussendienst.



Ticketsystem – automatisiert und transparent

Ein Blick in cobra verrät jederzeit den aktuellen Status von Störmeldungen, Reklamationen, Beschwerden oder Supportanfragen mit zuständigem Bearbeiter. Arbeitszeiten, Leistungen und Besuchsberichte werden ebenfalls direkt in cobra erfasst. Mit cobra gestalten Sie ein individuelles Ticketsystem, das jede Anfrage mit einer Vorgangsnummer in einen Service-Workflow übergibt, die Bearbeitung im Team weiter vereinfacht und den Versand automatisierter E-Mails an Kunden steuert.



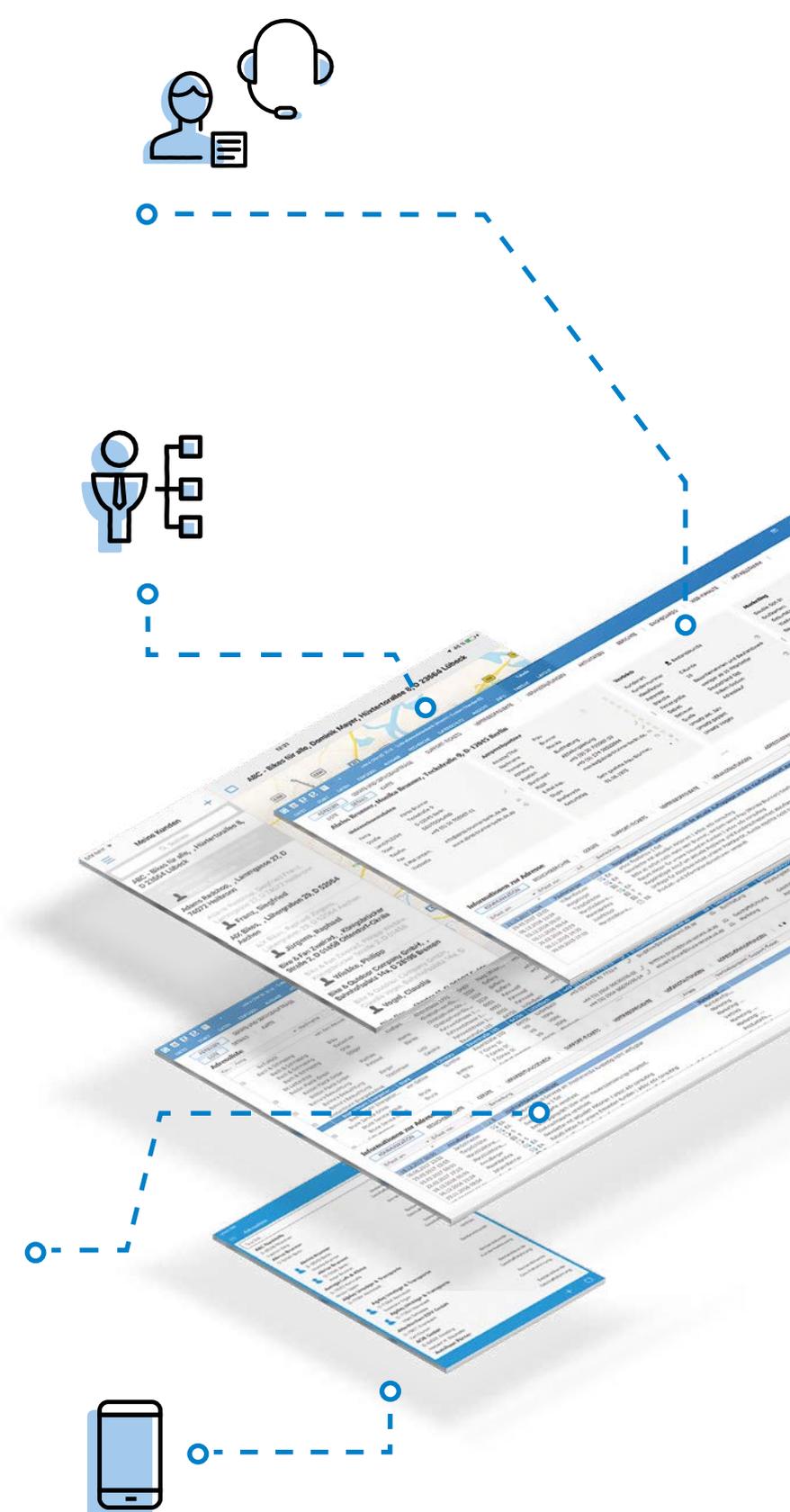
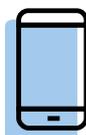
Produktkatalog, Wissensdatenbank & FAQ

In cobra schaffen Sie Ihr individuelles, internes Informationssystem. Damit stellen Sie sicher, dass auch kundenunabhängige Informationen zu Produkten, Aktionen oder Anlässen immer griffbereit sind.



Mobiler Datenabruf

Mitarbeiter im Aussendienst können problemlos Daten, Besuchsberichte und Projekte erfassen und bearbeiten. Die mobilen cobra-Anwendungen sorgen für maximalen Service und hohe Flexibilität.

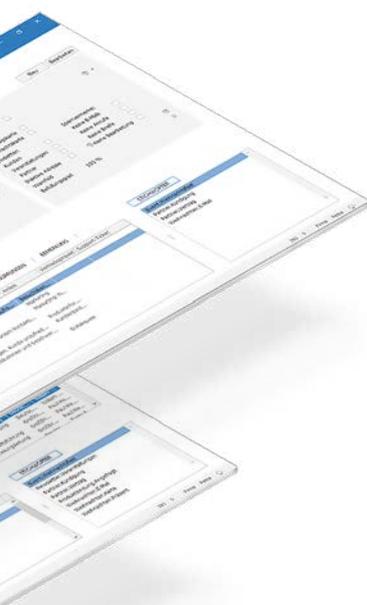
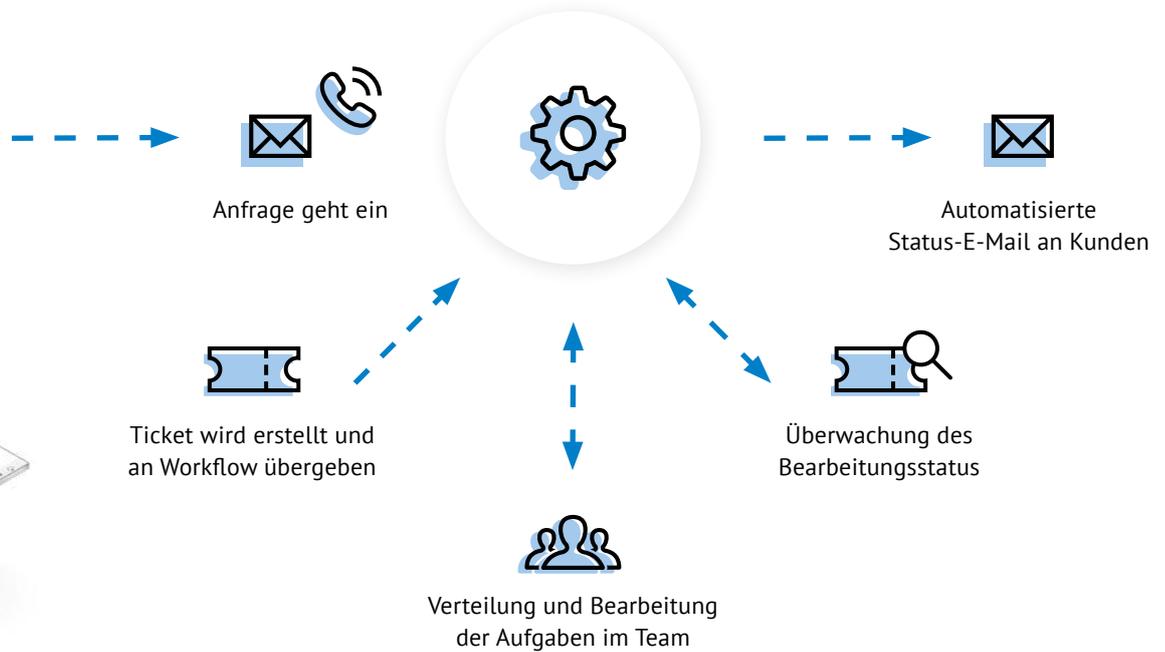




<https://crm.cobraag.ch/mehr-zum-einsatz-im-service>

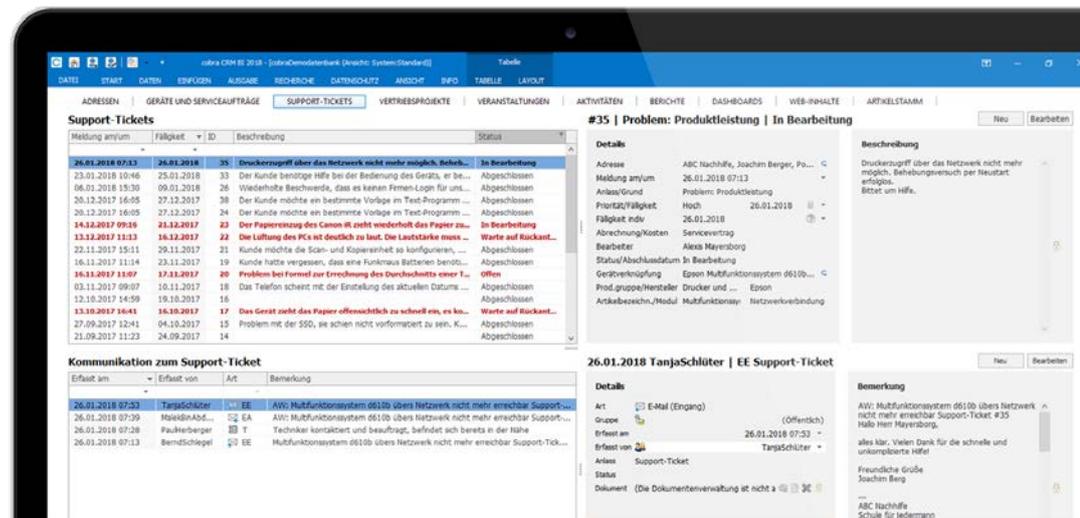
Supportanfragen schnell und professionell bearbeiten

Reibungsloser Ablauf im Support mit cobra CRM.



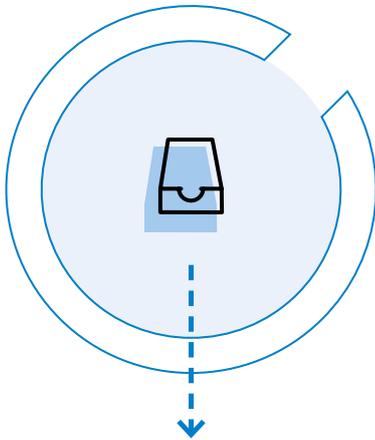
Supportqualität mit cobra

Mit cobra gestalten Sie einen individuellen, automatisierten Workflow, der die schnelle und konsistente Bearbeitung aller Anfragen ermöglicht. Zum Beispiel können eingehende Support-Tickets damit übersichtlich dargestellt und je nach Anforderung, Dringlichkeit, Bearbeiter oder Art der Störung oder Reklamation individuell gefiltert werden. Jederzeit ist ein Monitoring der offenen Fälle möglich.



Kaufen. Mieten. Cloud.

cobra bietet neben verschiedenen CRM-Lösungen, die sich im Leistungsumfang unterscheiden, auch unterschiedliche **Hostingmodelle**. Sie entscheiden selbst, welche Lösung und welches Modell zu Ihrem Unternehmen und Ihren Abläufen passen.

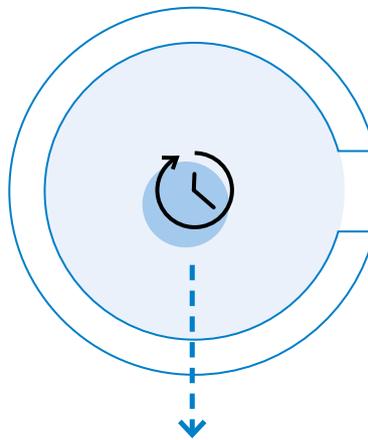


Kaufen

Beim Kauf einer cobra CRM-Lösung profitieren Sie von attraktiven Lizenz-Preisen im Concurrent-User-Modell. Das bedeutet, Sie können **beliebig viele Benutzer** in der Benutzerverwaltung anlegen, um zum Beispiel mehrere Anwender an einem Arbeitsplatz zuzulassen.

- Die Nutzung unserer mobilen Applikationen ist im Lizenzpreis inbegriffen; die betreffende mobile Lizenz wird dann zu einer «Named-Lizenz».
- Die cobra-Aktualitätsgarantie sorgt dafür, dass Ihre Software immer up to date bleibt.

Mehr Infos unter www.cobraag.ch/go/crmkaufen

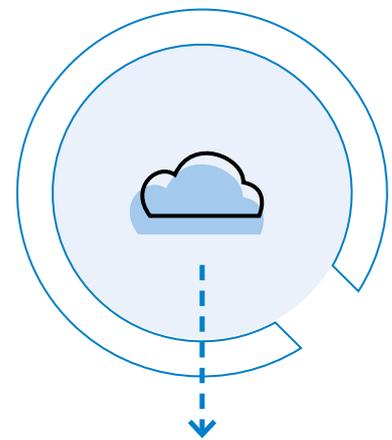


Mieten

Das cobra-Mietmodell ist für alle Unternehmen interessant, die **ohne Anfangsinvestition** direkt loslegen möchten.

- Sie können jederzeit die Anzahl der Nutzer erhöhen oder verringern, weil Sie beispielsweise saisonal bedingt unterschiedlich viele Mitarbeiter beschäftigen.
- Pro Nutzer berechnen wir eine monatliche Gebühr. Auch hier ist die mobile Nutzung bereits inklusive.

Mehr Infos unter www.cobraag.ch/go/crmmieten



PrivateCloud

Für alle, die in Kundenbeziehungen und nicht in Server investieren wollen, ist die cobra PrivateCloud die richtige Lösung. Die Software läuft dabei weiterhin auf der vertrauten **Windows-Oberfläche**.

- Die volle cobra-Funktionalität steht Ihnen jederzeit und von jedem Ort zur Verfügung.
- Unsere Profis kümmern sich um eine sichere Umgebung und regelmässige Daten-Backups. Die Server stehen – je nach Wahl des Hosters – in einem Rechenzentrum in der Schweiz oder in Deutschland.

Mehr Infos unter www.cobraag.ch/go/privatecloud

In Kombination mit **Mietlizenz** oder **OnPremise-Lizenz** möglich.

Mehrwert schaffen. Ganz individuell.

Anpassen, erweitern, verbinden: cobra bietet grenzenlose Flexibilität.

Schnittstellen und Zusatzmodule

Mit Schnittstellen und Zusatzmodulen erweitern Sie cobra individuell. So binden Sie zum Beispiel Ihre ERP- oder DMS-Software ein, unterstützen Ihre Teams gezielt mit Funktionen für Eventmanagement oder Geomarketing oder mit Tools für professionelles E-Mail-Marketing.

Anpassung, Erweiterung und Implementierung

cobra bietet passende Lösungen für Unternehmen jeder Größe und Branche und beweist, dass professionelles CRM bereits in wenigen Wochen einsatzbereit sein kann.

Das cobra-Projektteam oder Ihr autorisierter cobra-Partner vor Ort übernehmen das Consulting und die Software-Anpassung an Ihre speziellen Bedürfnisse und Strukturen. Dazu gehören auf Wunsch auch Schnittstellen zu vorhandenen Softwarelösungen oder die Erweiterung durch Spezialfunktionen.



Warenwirtschaft/ ERP

- Abacus
- Comatic
- Lexware
- Microsoft Dynamics NAV (Navision)
- microtech
- sage
- SAP
- SelectLine

Dokumenten- management

- d.velop
- Docuware
- ELO
- lobodms
- M-Files

E-Mail/ Newsletter

- CleverReach
- Evalanche
- inxmail
- Mail Chimp
- mailXpert
- Ruthardt MAIL+PLUS

Weitere Schnittstellen und Zusatzmodule

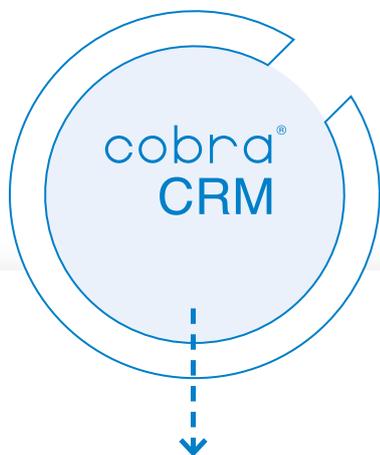
- astendo EditManager
- astendo EventManager
- Microsoft Office
- PMI.AG Faktura-Modul
- REST API
- Ruthardt PRINT+PLUS
- twixel
- Untis

Auszug möglicher Schnittstellen und Zusatzmodule. Weitere Produkte können individuell angebunden werden.
Fragen Sie uns nach den Möglichkeiten und Lösungen!

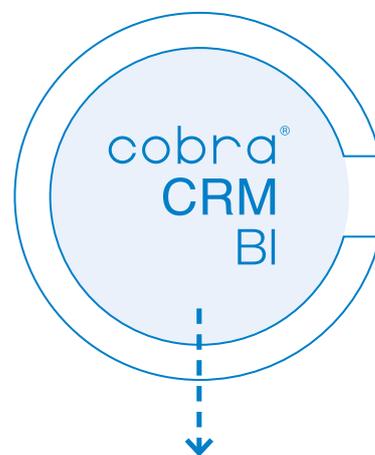
cobra® CRM Lösungen im Überblick

Mit unserer Kundenmanagement-Software gehören wir zu den Pionieren der CRM-Entwicklung. Unsere Software basiert auf über 30 Jahren Erfahrung und über Jahrzehnte weiterentwickelten Lösungen.

Für Sie heisst das: Ausgereifte Software auf modernstem Stand, die sich einfach in Ihre bestehende IT-Landschaft integrieren lässt.



- Professionelles Adress- und Kontaktmanagement
- Bürokommunikation und Officemanagement
- Direkt- und E-Mail-Marketing
- Unternehmensweites Terminmanagement
- Analysen & Reports
- Basic Workflow- und Informationsmanagement
- Vertriebsprozessmanagement
- Mobile Apps für Smartphones und Tablets mit den Betriebssystemen iOS, Android und Windows sowie für Web
- Professionelle Dublettenbereinigung
- Automatische Vorgangsverwaltung und Ticketsystem
- Effizienz-Modul
- Internes Nachrichtensystem
- Änderungsprotokoll
- Erweitertes Workflow- und Informationsmanagement



- Business Intelligence Funktion
- Dashboards & Drill-Downs
- Integration externer Daten



Funktionen aus
cobra® CRM



Mehr Informationen zu den cobra CRM-Lösungen für verschiedene Unternehmensgrößen sowie zu Branchen- und Speziallösungen finden Sie unter: <https://www.cobraag.ch/crm-loesungen>

Warum cobra?

8 gute Gründe, sich für cobra als CRM-Partner zu entscheiden.



1 Unser Ziel ist es, mit **individueller Beratung** und **unseren Lösungen** in Unternehmungen die Kundenzufriedenheit und -bindung zu optimieren und den Vertriebs Erfolg nachhaltig zu steigern.



2 Wir verstehen uns als **CRM-Partner** – nicht als CRM-Verkäufer. Das bedeutet: Wir beraten und begleiten Sie bei Ihrer Prozessoptimierung durch CRM. Auch nach dem Go-live bleiben wir als verlässlicher Partner an Ihrer Seite.



3 Mit **über 30 Jahren Erfahrung** ist cobra einer der **Pioniere im Bereich CRM-Lösungen**. cobra CRM wächst stetig mit den Kundenanforderungen.



4 Besonders **schneller Return on Investment (ROI)**: Durch **unsere Vorgehensweise in der Beratung** und unsere seit über 30 Jahren bewährten und weiterentwickelten **Software-Lösungen** sind wir in der Projektumsetzung schneller erfolgreich.



5 Durch Nutzenvermittlung und komfortables Interface haben cobra-Lösungen eine besonders **hohe Benutzerakzeptanz**.



6 Kurze Einführungszeiten dank **geringem Anpassungs- und Schulungsaufwand**.



7 **Geringe Folgekosten**, da für Anpassungen nur ein sehr kleiner Programmieraufwand erforderlich ist.



8 Mehr als **18.000 Kunden in D-A-CH** arbeiten bereits erfolgreich mit cobra CRM.

Referenzen

Über 18.000 Kunden aller Branchen und Unternehmensgrößen setzen auf cobra.



hotelfachschule thun
soul passion system



flughafenregionzürich
wirtschaftsnetzwerk &
standortentwicklung

Stella
Bernrain
swisschocolate.ch



swissstaffing

MIGROS



MÖHL
Apfelsäfte



Institut für Wirtschaftsinformatik
Universität St.Gallen

KNUTWILER
DAS MINERALWASSER DER ZENTRALSCHWEIZ

Weitere Referenzen unter
www.cobraag.ch/unsere-kunden

cobra computer's brainware AG

Bahnstrasse 1
CH-8274 Tägerwilen
Telefon +41 71 666 80 40
Telefax +41 71 666 80 42

info@cobraag.ch
www.cobraag.ch

cobra[®]
CRM

schneller erfolgreich