

cobra[®]
ADDRESS
PLUS

Professionelles Adress- und Kontaktmanagement
für Bürokommunikation, Marketing und Verkauf



cobra® Software Lösungen

direkt vom Bodensee mit über 30 Jahren Expertise.

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

auf den folgenden Seiten stellen wir Ihnen cobra ADRESS PLUS Version 2018 DATENSCHUTZ-ready vor. Die Software aus der Konstanzer Software-Schmiede hat weitaus mehr zu bieten als eine reine Adress- und Kontaktverwaltung. cobra ADRESS PLUS ist eine moderne Lösung, mit der auch kleinere Unternehmen ihr Kundenmanagement einfach und erfolgreich organisieren:

- Viele Leistungen für Vertrieb, Marketing und Kundenservice vereinfachen tägliche Aufgaben, schaffen Transparenz und helfen, profitable Kundenbeziehungen zu pflegen und aufzubauen.
- Die enorme Flexibilität der Software macht Anpassungen der Oberfläche und der Datenbank an individuelle Bedürfnisse ohne Programmieraufwand in kürzester Zeit möglich. Das wirkt sich positiv auf das Preis-Leistungsverhältnis aus und führt dazu, dass cobra Software seit über 30 Jahren in allen Branchen und Unternehmensgrößen zu Hause ist.
- Besonders stolz sind wir auf die Neuerungen der Version 2018. Denn ab sofort sind unsere Kunden mit zahlreichen Datenschutz-Komfortfunktionen in der Lage, die Anforderungen der EU-DSGVO rechtskonform, professionell und einfach umzusetzen.

Lassen Sie sich von den Vorteilen einer zentralen Datenbasis begeistern, in der Mitarbeiter durch den unternehmensweiten Zugriff auf Informationen die Interaktionen mit Kunden und Interessenten optimal gestalten.

Es grüßt Sie



Ihre Petra Bond
Marketingleiterin
cobra GmbH



Einfach mehr erreichen.

Im 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 und bin so immer perfekt für die Beratung vorbereitet.

Mein persönliches Highlight: Ich kann Kunden und Interessenten nach bestimmten Kriterien ganz spontan selbst selektieren. Damit ist die Akquise viel effizienter. «

Im Kundenservice



» Bei meiner Arbeit steht der Servicegedanke an erster Stelle. Mit cobra kann ich Kunden und Interessenten schnell und flexibel weiterhelfen, weil alle Informationen, auch aus anderen Abteilungen, immer aktuell verfügbar sind. Hier arbeitet jeder Hand in Hand. Das merken unsere Kunden und sind begeistert.

Was ich besonders schätze: Die angebundene Telefonie mit Anruferkennung und Wählfunktion. «

Im Backoffice



» Ich übernehme für Kollegen im Vertrieb die Schreibarbeiten, viele organisatorische Dinge und die Terminkoordination. Durch perfekte Vertrags- und Briefvorlagen, die zentrale Termin- und Aufgabenplanung und die klaren Abläufe im Team läuft das alles reibungslos.

Einfach spitze: Das schnelle Erfassen von Adressen per Drag&Drop. «

Im Marketing



» Mit cobra gehen mir Marketingaktionen ganz einfach von der Hand. Ich selektiere die genaue Zielgruppe im Handumdrehen und nutze dann die cobra Funktionen für personalisierte E-Mails, tolle HTML-Newsletter und portooptimierte Serienbriefe.

Wichtig für mich: Die detaillierte Rückmeldung über den Versandverlauf von Serien-E-Mails. Einfach klasse! «

Das A und O: Die perfekte Basis!

Zentrale Adress- und Kontaktdaten

Sie haben 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.



Lückenlose Kundenhistorie

Telefonate, Briefe, Gespräche, E-Mails und Faxe – die komplette Kundenhistorie 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.



Transparenz bei Verträgen, Gerätelisten, Fuhrpark 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. Alles in cobra. Die Möglichkeiten sind vielfältig. Sie setzen einfach Ihre Wünsche individuell um.





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.

Termine, Aufgaben und Ressourcen im Team verwalten

Sie organisieren mit cobra eigene Termine oder auch für Teams, Gruppen oder 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 verknüpft werden. Die Zusammenarbeit mit Outlook funktioniert ebenfalls reibungslos.

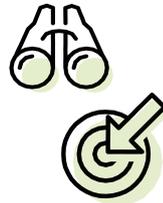
Verlässliche Umsatzinformationen

Die Anbindung Ihrer Warenwirtschaft visualisiert die Umsätze Ihrer Kunden in cobra. Viele standardisierte Schnittstellen machen Auswertungen und Selektionen damit per Klick möglich und vereinfachen Ihrem Vertrieb das zielgerichtete Cross- und Upselling.

Zielgerichtet werben. Erfolgreich verkaufen.

Adressen klassifizieren und selektieren – Chancen erkennen

In cobra gruppieren und klassifizieren Sie Ihre Adressen. Sie vergeben Stichwörter, erstellen individuelle Datenfelder und definieren Kundengruppen. Ad hoc selektieren Sie die richtige Zielgruppe ganz ohne Programmierkenntnisse. So finden Sie beispielsweise alle Adressen, die seit mehreren Monaten keinen Kontakt mehr zu Ihrem Unternehmen hatten. In Kombination mit Kundengruppe und Vertriebsgebiet handeln Sie zielgerichtet und effizient. Sie nutzen Chancen und Potenziale.



Werbebriefe, E-Mails und Newsletter – individuell, persönlich, direkt

Smarte Assistenten für Serienbriefe und E-Mails, viele Vorlagen und die nahtlose Verbindung zu Microsoft Office bringen Flexibilität in Ihr Direktmarketing. Personalisiert, gedruckt oder per E-Mail versendet wird mit wenigen Klicks. Warnhinweise und Sperrvermerke für E-Mail-, Brief- oder Telefonkontakte sichern Sie auf rechtlicher Seite ab. Der optionale News & Mail Service für cobra macht Ihr E-Mail-Marketing noch professioneller und erlaubt z. B. detaillierte Analysen zu Öffnungs- und Klickraten.



Leads verfolgen und Aktionen konsequent bearbeiten

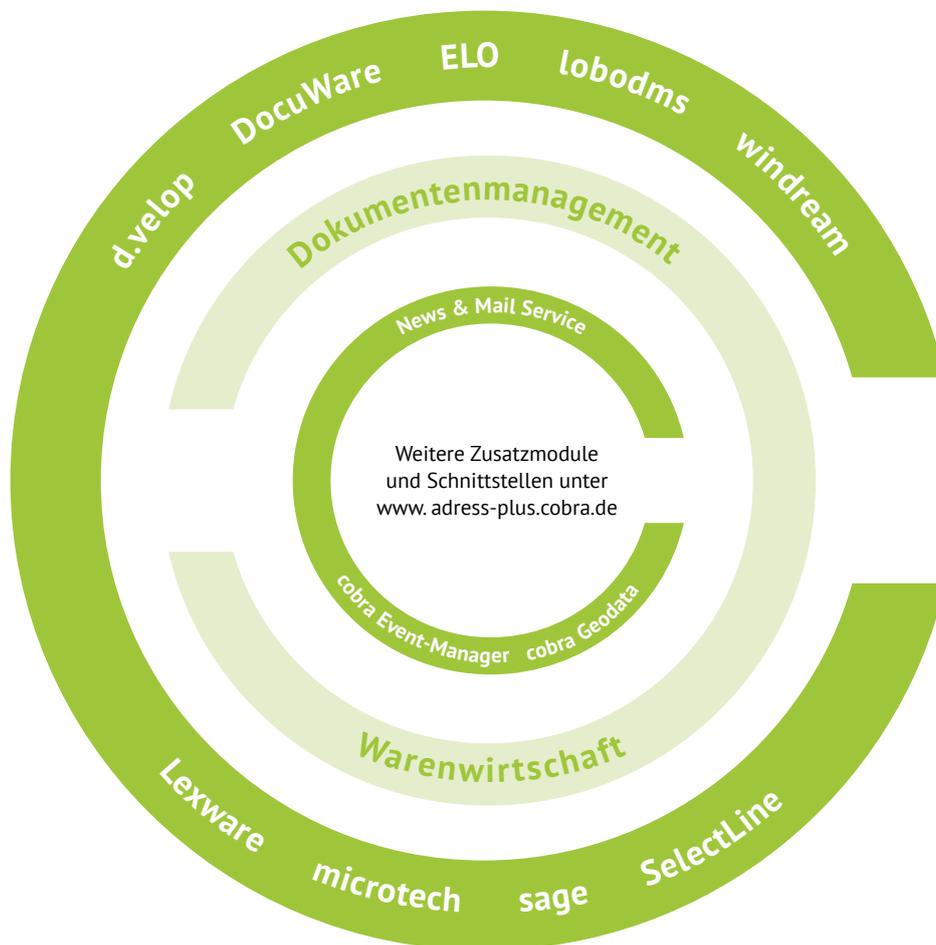
Mit cobra definieren Sie wiederkehrende Abläufe und weisen die daraus resultierenden Aufgaben einzelnen Personen oder Teams zu. Das systematisiert insbesondere die Leadverfolgung. Aber auch bei Marketingaktionen, Veranstaltungen und vielem mehr sorgen cobra Workflows für eine effiziente und lückenlose Bearbeitung im gesamten Unternehmen.



Mehrwert schaffen. Ganz individuell.

Schnittstellen und Zusatzmodule

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



Flexibilität und Sicherheit

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

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 bei Nichteinhaltung drastisch erhöht. Betroffen sind nahezu alle Unternehmen.

Da die Nutzung und Verarbeitung personenbezogener Daten im Zentrum eines erfolgreichen Kundenbeziehungsmanagements stehen, hat sich cobra früh mit den Folgen der EU-DSGVO beschäftigt und präsentiert mit cobra Version 2018 eine anwaltlich „geprüfte Software DATENSCHUTZ-ready“.

Mit cobra ADRESS PLUS

- 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,
- dokumentieren Sie Werbeeinwilligungen und Sperrvermerke,
- 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 direkt oder zeitgesteuert über den cobra Löschanplan.



» 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

Umsatzstarker Vertrieb

Mit cobra CRM bringen Sie Struktur in Ihr Leadmanagement und unterstützen Ihre Sales-Teams mit einem klaren Vertriebsprozess. Sie profitieren von detaillierter Erfolgsmessung auf Gebiets-, Mitarbeiter- oder Produktebene und generieren automatisch einen verlässlichen Forecast.

Mobile Lösungen inklusive

Informationen, Kontakte und Besuchsberichte erfassen, Vertriebsprojekte bearbeiten, Aufgaben weiterleiten, Termine koordinieren – die mobilen Anwendungen von cobra sorgen für maximale Transparenz und Flexibilität. Jederzeit und überall.



Auswertung und Business Intelligence

Mit cobra CRM Lösungen filtern und analysieren Sie schnell und einfach Ihren Datenbestand und nutzen die Ergebnisse für Ihre strategische und operative Planung. cobra CRM BI erweitert die Möglichkeiten zusätzlich durch ad-hoc-Analysen mit Dashboards und Drill-Downs.

Mehr Effizienz durch schlanke Prozesse

Mit dem umfangreichen Workflowmanagement von cobra CRM setzen Sie Ihre unternehmensinternen Prozesse noch einfacher um. Durch den Einsatz von Automatismen für Standardtätigkeiten, z. B. dem Versand von Erinnerungs- oder Statusmails, schaffen Sie mehr Zeit für Ihre Kundenpflege.

cobra® WEB PRO

Download-Center und Newsletter-Aboverwaltung inklusive Double-Opt-in-Prozess: cobra WEB PRO erweitert cobra CRM optimal für die Anforderungen der EU-DSGVO.

Weitere Infos unter www.cobra.de/Web-Pro

Kaufen. Mieten. Cloud.

cobra bietet neben verschiedenen Software-Lösungen, die sich im Leistungsumfang unterscheiden, auch verschiedene Betriebsmodelle. Sie entscheiden selbst, welche Lösung und welches Modell zu Ihrem Unternehmen und Ihren Abläufen passt.

Kaufen

Beim Kauf von cobra ADRESS PLUS 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 cobra Aktualitätsgarantie sorgt dafür, dass Ihre Software immer up to date bleibt.

Bereits ab
329,- EUR

netto, zzgl. jährlicher
Aktualitätsgarantie

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 z. B. saisonal bedingt unterschiedlich viele Mitarbeiter beschäftigen.
- Pro Nutzer berechnen wir eine monatliche Gebühr.

Bereits ab
39,- EUR

netto pro Monat und Nutzer
ohne Mindestlaufzeit,
monatlich kündbar

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 selbstverständlich in einem deutschen Rechenzentrum.

Bereits ab
59,- EUR

netto pro Monat und Nutzer
ohne Mindestlaufzeit,
monatlich kündbar

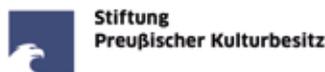
Erfolgreich mit cobra® ADRESS PLUS



ERGO Direkt



step one



Weitere Referenzen unter www.adress-plus.cobra.de

Kostenlose Testversion

Sie möchten cobra Adress PLUS kostenlos testen?
Hier können Sie die 30-Tage-Testversion anfordern:
www.adress-plus.cobra.de

Kontakt

cobra Kundenberatung
kundenberatung@cobra.de
Telefon 07531 81 01-66



cobra - computer's brainware GmbH

Weberinnenstraße 7
D-78467 Konstanz
Telefon 07531 8101-0
Telefax 07531 8101-22

info@cobra.de
www.cobra.de

cobra[®]
CRM

schneller erfolgreich