



cobra[®] CRM PLUS 2009

Produktblatt

Zielgruppe	Geeignet für kleine, mittlere und größere Unternehmen, die Kundeninformationen unternehmensweit oder auch über Standorte hinweg über ein umfassendes CRM-System zur Verfügung stellen möchten.
Einsatzgebiet	Vertrieb, Service, Management, Marketing, Öffentlichkeitsarbeit, Call-Center, Support, Sekretariat
Adress- und Kontaktmanagement	<ul style="list-style-type: none"> ■ Flexibel gestaltbare Oberfläche und Datenbank ■ Bis zu 500 Felder je Tabelle ■ Bis zu 16 Zusatzdatentabellen für unternehmensspezifische Zusatzinformationen wie Servicefälle, Vertragsverwaltung u.v.m. ■ Zusatzdatentabellen in Abhängigkeit von anderen Tabellen ■ Kopieren und Einfügen von Datensätzen in Untertabellen NEU! ■ Massenoperationen in Untertabellen NEU! ■ Rechen- und Zählfelder sowie Checkboxen und Bilder ■ Bemerkungen und Stichwörter ■ Eingabehilfen und Auswahllisten (auch in Abhängigkeit bestimmter Feldinhalte) ■ Dublettenkontrolle und Zusammenführen von Adressen über Adressmerger ■ Hierarchische Ansprechpartnerverwaltung und beliebige Adressverknüpfungen ■ Kontakthistorie mit automatischer Dokumentenverwaltung ■ E-Mail-Anbindung und Mailzuordnung im .msg-Format direkt über Menüleiste in Outlook, Lotus Notes und Groupwise ■ Automatische E-Mail-Zuordnung und Anlage neuer Adressen aufgrund standardisierter E-Mails z.B. aus Internet-Shops (nur über Microsoft Outlook) NEU! ■ Import und Export von V-Cards sowie Adress-Import durch Drag & Drop ■ Automatische Leerzeichenentfernung ■ Datenimport und Export in verschiedensten Formaten (z.B. Access, Excel, Textdateien, Outlook, dBase ...) ■ Unicode-Fähigkeit
Marketing, Mailing & Kampagnen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mehrstufige Selektionsmöglichkeiten in beliebigen Feldern und Kontakten ■ Filter, Recherche und Druckfunktion in Kontakten, Zusatzdaten und Untertabellen NEU! ■ Speichern von Recherchen/Selektionen ■ Unbegrenzte Anzahl Stichwörter ■ Serienbrief-Assistent ■ Serienmail-Assistent ■ Portooptimierung (D) ■ Kampagnen: Abbildung von Workflows; Zuweisen von Aufgaben je Mitarbeiter oder Gruppe; Erfolgskontrolle; Verknüpfung von Kampagnen
Termine und Aufgaben	<ul style="list-style-type: none"> ■ Effizientes Zusammenspiel von cobra CRM PLUS und cobra Terminmanager durch direkte Verbindung zum Datensatz ■ Einzel- und Gruppenplanung, Serientermine, Stellvertreterfunktion ■ Aufgabenplanung nach Fälligkeit, Status und Priorität ■ Terminabgleich mit Outlook ■ Individuell anpassbarer Willkommens-Bildschirm als Schaltzentrale für alle Bewegungsdaten mit allen fälligen Terminen und Aufgaben und als Startpunkt für die tägliche Arbeit NEU! ■ Wahlweise Integration des cobra Terminmanagers oder des MS Outlook Terminkalenders
Kundenservice und Backoffice	<ul style="list-style-type: none"> ■ Automatische Anruferkennung, Anrufliste, Wählfunktion und Anrufweiterleitung mit ISDN-Telefonie NEU! ■ Integration von HTML-Seiten als Wissensdatenbanken, Produktkatalog, Vertriebsinformationen u.v.m. ■ Perfekte Microsoft Office-Integration ■ Briefe, Listen, Etiketten, Karteikarten im Firmenlayout auf Knopfdruck ■ Ausgefeilter Formateditor für spezifische Formate ■ Call-Center-Funktionalität durch Projekte- und Mandantenverwaltung
Vertrieb und Berichtswesen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Modul Vertriebsprojekte zur Abbildung und Steuerung von individuell konfigurierbaren Vertriebsprozessen NEU! ■ Berichtswesen zur tabellarischen und grafischen Auswertung aller Vertriebsprojekte, Adressen, Kampagnen Kontakte und Zusatzdaten ■ Komfortabler Assistent zum Erstellen eigener Berichte NEU! ■ Statistikfunktion für Auswertungen sowohl von cobra-internen als auch von externen Daten NEU!

Mobilität	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mobile Benutzer Synchronisation der Systemumgebung und Replikation der Datenbank mit Notebooks, Niederlassungen und Homeoffices. Daten können im Netzwerk oder z.B. auch über einfache Einwahl über eine sichere VPN-Verbindung repliziert werden (Beschränkung auf 230 Felder). ■ Zugriff über BlackBerry und Windows Mobile Smartphones über cobra Mobile CRM NEU! ■ Terminal-Server-Betrieb ■ Flexibler Einsatz von cobra Web CRM ■ cobra Outlook-Abgleich von Adressen, Terminen und Aufgaben mit Filtern, Formaten und Zeitsteuerung NEU! 	
Kommunikation	Einzel-/Mehrfach-/Serienbrief Telefax Telefon-Wählfunktion Anruf-Erkennung Internet-Telefonie E-Mail Andere Mail-Clients	gängige Textverarbeitungsprogramme alle gängigen Programme TAPI, VoIP über TAPI möglich TAPI, VoIP über TAPI möglich Skype voller Funktionsumfang über Outlook, Novell Groupwise, Lotus Notes Versand per mailto; Eingeschränkte Übernahme von E-Mails
Rechteverwaltung und Sicherheitssystem	<ul style="list-style-type: none"> ■ Netzwerklizenzen ■ Systempasswort sowie Dateipasswort ■ Zusammenspiel Benutzerverwaltung mit MS Active Directory ■ Detaillierte Rechteverwaltung mit Schreib- und Leserechten auf Feld- und Benutzerebene ■ Privat- und Gruppenadressen ■ Befehle für Benutzer sperren möglich 	
Technische Daten		
Systemvoraussetzungen	Prozessor Client-Betriebssystem Server-Betriebssystem MS Internet Explorer Arbeitsspeicher Festplattenspeicher	Intel Pentium 4 Windows XP, Vista Windows 2000, 2003, 2008 ab Version 6 ab 512 MB RAM 780 MB
Datenbank	MS SQL Server 2000, 2005, 2008 MS SQL Server 2005 Express (mitgeliefert) Beschränkungen des MS SQL Server 2005 Express: <ul style="list-style-type: none"> ■ Max. 1 Prozessor ■ 4 GB Datenbankgröße ■ Kein SQL Server-Agent ■ Kein Auftragsplanungsdienst für den SQL Server-Agent ■ Keine vollständige Verwaltungsplattform (Management Studio); nur Express Manager ■ In der Replikation kann der MS SQL Server 2005 Express nur Abonnent aber kein Verteiler sein 	
Datenvolumen	Anzahl der Adressen nicht begrenzt; Größe der Datenbank nicht begrenzt	
Datenverarbeitung	Hohe Geschwindigkeit durch Client-Server-Technologie: Alle Rechenoperationen finden auf dem Server statt, über das Netzwerk werden nur die Ergebnisse übertragen	
Mitgelieferte Daten	Postleitzahlen Textbausteine Formate	D, A, CH, weitere Europa z.B. Anreden, Branchen, Symbole für Adressetiketten, -listen, Serienbriefe, Einzelbriefe, Karteikarten
Datensicherheit	<ul style="list-style-type: none"> ■ Professionelle Backup-Lösung: Sicherheitsmechanismen verhindern Datenverlust auch bei Systemabsturz und erlauben gezielte Wiederherstellung; Datenbank-Wartungspläne sorgen für optimierte Datenbestände. ■ Hoher Schutz vor Datenmissbrauch durch zertifizierte Schutzmechanismen des SQL-Servers 	
Schnittstellen zu Warenwirtschaftsprogrammen	Integrierte Schnittstellen Weitere Warenwirtschaftssysteme können individuell angebunden werden – fragen Sie uns!	<ul style="list-style-type: none"> ■ Lexware Warenwirtschaft ab 2008 ■ microtech Büro Plus Next: aktuelle Jahresversion mit Aktualitäts-Service NEU! ■ SelectLine ab Version 9.0 ■ Winware ab Version 8.2.7
Schnittstellen zu weiteren Programmen	Integrierte Schnittstellen zu Erwerbbarer Schnittstellen zu	<ul style="list-style-type: none"> ■ InfoZoom ■ cobra Geodata ■ Tobit David ■ ELO Office

Stand: Januar 2009