



cobra[®] Mobile CRM 2009

Kundendaten immer live dabei

Aktuell, mobil und flexibel – mit cobra Mobile CRM

Mit cobra Mobile CRM greifen Sie direkt auf Ihre Kunden- und Vertriebsinformationen in cobra CRM PLUS zu. Durch diese permanente Verfügbarkeit der Daten sind Ihre Mitarbeiter in Vertrieb und Service immer aktuell informiert; die Kommunikation wird einfacher, schneller und effizienter.

Im Vertrieb die Nase vorn!

- Aktuellste Informationen ermöglichen beste Kundenbetreuung immer und überall.
- cobra Vertriebsprojekte unterstützen Ihre Mitarbeiter bei der gezielten und verlässlichen Bearbeitung von Projekten und sind mit cobra Mobile CRM überall greifbar.
- Reise- und Wartezeiten können effizient zur aktiven Kundenbetreuung genutzt werden.
- Die Terminkoordination durch die Zentrale entlastet Ihre Vertriebsmitarbeiter, denn eine aufwändige Abstimmung entfällt.

Kunden im Service beeindrucken!

- Detailinformationen zu Service- und Störfällen liegen dem Außendienstmitarbeiter im Handumdrehen digital vor.
- Informationen z.B. zu Reparatur- oder Wartungsarbeiten werden mit dem Backoffice und der Zentrale sofort und reibungslos ausgetauscht. So sind Kollegen, Projektleiter und Call-Center immer auf dem Laufenden.

Personalressourcen sinnvoll einsetzen!

- Eine doppelte Pflege von Kontakten, Vertriebsinformationen, Stör- und Servicefällen sowie Adressdaten entfällt.
- Aufwändige Abgleichverfahren zwischen mobilem Endgerät und zentraler Datenbank gehören aufgrund des Live-Datenzugriffs der Vergangenheit an.
- Telefonie, E-Mail und Datenbank liegen in einem Gerät vor.
- Mitarbeiter telefonieren und versenden E-Mails/SMS direkt aus der Anwendung.



So werden Sie mit cobra mobil – Voraussetzungen und Geräte

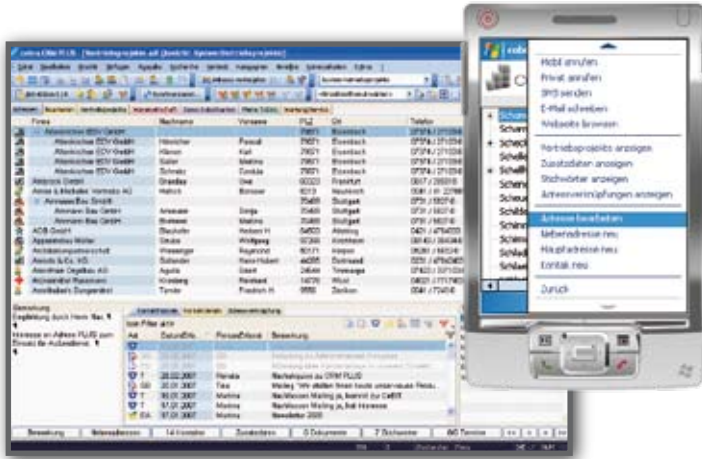
BlackBerry [®] Smartphones (BES/MDS)	Windows Mobile Phone Edition
Benötigte Software	
<ul style="list-style-type: none"> ■ MS Exchange, Lotus Domino oder Groupwise Server ■ BlackBerry Enterprise- oder Professional Server 	Endgerät <ul style="list-style-type: none"> ■ Windows Mobile (Pocket PC Phone Edition) oder Windows Mobile 6 Professional ■ Microsoft ActiveSync 4.5 ■ Microsoft .NET Compact Framework 2.0 SP2 Anbindung <ul style="list-style-type: none"> ■ Extern erreichbarer Server über eine öffentliche IP-Adresse oder den DynDNS Service
Applicationserver	
<ul style="list-style-type: none"> ■ Windows 2000/2003 Server ■ Java Runtime Environment ab Version 1.5 	
cobra Software	
Basislizenz cobra CRM PLUS	
Software (im Leistungsumfang enthalten)	
<ul style="list-style-type: none"> ■ cobra Mobile CRM Server ■ cobra Mobile CRM Client 	
Verbindungsverhalten	
Die Verbindung zum Server wird nur für den Transfer der angefragten Daten geöffnet.	

Mehr als nur Adressen dabei ...

Mit cobra Mobile CRM nutzen Sie zahlreiche Funktionen des Kundenmanagementsystems cobra CRM PLUS auf Ihrem mobilen Endgerät:

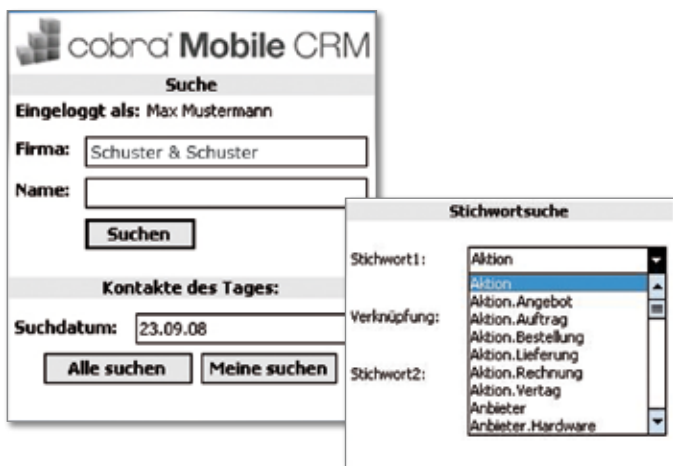
Mobiles Adress- und Kontaktmanagement

- Wie in cobra CRM PLUS können Haupt- und Nebenadressen mit zugehörigen Kontakten angezeigt, angelegt und geändert werden.
- Die Kontakthistorie wird mit Datum, Kürzel des Verfassers und Kontaktart sowie einem Auszug aus der Kontaktnotiz dargestellt.
- Telefonate, SMS- und E-Mail-Versand erfolgen direkt aus dem Kundendatensatz. Selbstverständlich mit automatischem Kontakteintrag.



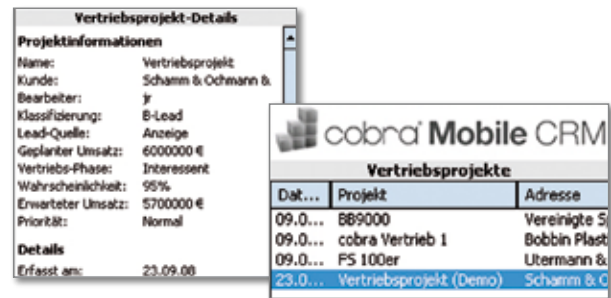
Einfach suchen – schnell finden

- In cobra Mobile CRM sind Adress- und Kundendaten schnell auffindbar: mit der einfachen Suche über Firma und Name oder über mehrere Suchkriterien und/oder Stichwörter.
- Auch in den Kontaktfeldern „Frei 1 – 4“ ist die freie Suche möglich. **Neu!**
- Aus der Ergebnisliste gelangen Sie über die Auswahl eines Kunden in die entsprechenden Adressdetails.



Vertriebsprojekte im Griff **Neu!**

- Finden Sie in cobra Mobile CRM Ihre Kunden mit aktuellen Vertriebsprojekten oder lassen Sie sich Projekte mit bestimmten Kriterien anzeigen.
- Alle wichtigen Informationen von der Vertriebsphase bis zum geplanten Umsatz stehen Ihnen im Detail zur Verfügung.
- Damit können Vertriebsmitarbeiter gezielt handeln und kommen schnell zum gewünschten Vertriebsfeld.



Stressfreie Termin- und Aufgabenplanung

- Mit cobra Mobile CRM werden Ihre Termine und Aufgaben – auch mit Einschränkungen nach bestimmten Zeiträumen – übersichtlich als Terminliste angezeigt.
- Alle Termine sind mit der jeweiligen Adresse direkt verbunden; so sind Kundendaten aus dem Terminmanagement auf Knopfdruck einsehbar.
- Einzelne Termine zur Adresse können auch mobil jederzeit neu angelegt und geändert werden.

Terminliste		
Termine (Ab Heute):		
Datum	Zeit	Betreff
23.07.08	14:00	Kunde Meier
23.07.08	15:30	Essen
24.07.08	11:30	SC3 Beta start
24.07.08	11:30	Messe Hamburg 08



Servicefälle, Vertragsdaten, Geräteliste und mehr ...

- Mit cobra Mobile CRM sind für Ihre Mitarbeiter alle Informationen aus bis zu 16 unternehmensspezifisch nutzbaren Zusatzdatentabellen von cobra CRM PLUS griffbereit.
- Das Anlegen und Ändern von Zusatzdatensätzen, also wichtigen Detailinformationen, ist auf dem mobilen Endgerät jederzeit möglich.

Kleine Funktionen mit großer Wirkung

- Aufruf von Webseiten direkt aus dem Kundendatensatz. **Neu!**
- Verwendung von Textbausteinen in Bemerkungen. **Neu!**
- Anzeige von Adressverknüpfungen und Hierarchien.
- V-Card-Versand direkt aus dem Kundendatensatz.
- Export einzelner Adressen in das Adressbuch des Smartphones.
- Verwendung des cobra Rechtesystems.