

cobra – computer's brainware GmbH

Pressemitteilung

Konstanz, 28. Januar 2009

cobra stellt die neuen Versionen für 2009 vor

Mit cobra Adress PLUS 2009 und cobra CRM PLUS 2009 erblickt eine neue Generation der erfolgreichen CRM-Software das Licht der Welt. Durch starke Funktionen für Vertrieb, Service und Marketing stellt cobra das optimale Handwerkszeug für den Auf- und Ausbau dauerhaft profitabler Kundenbeziehungen zur Verfügung. Vor allem die Praxis-tauglichkeit der CRM-Lösungen wurde weiter verbessert.

Die aktuelle Software-Generation besticht nicht nur durch eine Vielzahl neuer Funktionen, sondern auch durch einen größeren Benutzerkomfort, deutlich höhere Performance sowie zahlreiche Verbesserungen im Detail. Die gesteigerte Alltagstauglichkeit gibt Anwendern die Sicherheit, sich voll und ganz auf den Kontakt mit dem Kunden oder Interessenten konzentrieren zu können und stets ein gut informierter Ansprechpartner zu sein.

cobra Adress PLUS 2009 bietet kleinen und mittleren Unternehmen ein zuverlässiges und transparentes Adress- und Kontaktmanagement. Auf der Basis einer Access-Datenbank ist es eine verlässliche Informations- und Kommunikationsbasis für Marketing und Vertrieb.

cobra CRM PLUS 2009 ist für größere Unternehmen gedacht, die an einem professionellen, unternehmensweit einsetzbaren CRM-System interessiert sind und großen Wert auf Datensicherheit und Zugriffskontrolle legen. Basierend auf dem Microsoft SQL Server bietet dieses System einen schnellen Zugriff auch auf große Datenbestände und eine praktisch unbegrenzte Skalierbarkeit. Eine Vielzahl für die Praxis entwickelter Funktionen liefern alle Informationen, die Vertrieb, Service und Marketing für die Kundenbetreuung und Kontaktpflege benötigen. Umfassende Auswertungsmöglichkeiten, die in der aktuellen Version noch erweitert wurden, erlauben die ständige Kontrolle des Erfolges aller kundenbezogenen Aktivitäten.

CRM als Erfolgsbasis – Neue Leistungen von cobra Adress PLUS und cobra CRM PLUS 2009

Beide Programme wurden gemeinsam in vielen Details verbessert. Komfortabel ist die Einrichtung einer Adressfamilie, bei der aus einer vorhandenen Adresse eine neue Hauptadresse mit einem Ansprechpartner in einer zugehörigen Nebenadresse entsteht. Unterdatensätze wie etwa Einträge in der Kontakthistorie können jetzt auch kopiert oder ausgeschnitten und über die cobra-Zwischenablage mit einer anderen Adresse verbunden werden.

Neben viel Liebe zum Detail erleichtern die neuen Versionen etwa durch die direkte Verbindung zu Skype und die komplett überarbeitete Telefonie die Kommunikation ganz erheblich. Auch der Datenaustausch mit E-Mail-Programmen wie Microsoft Outlook, Lotus Notes und Groupwise wurde komplett erneuert – das Zuordnen von E-Mails zu Adressen in cobra erfolgt über Symbolleisten direkt aus diesen Programmen heraus. E-Mails mit fest-

gelegten Formaten, wie sie häufig von Internet-Shops erzeugt werden, kann cobra jetzt auch automatisch auswerten und schreibt dabei die entsprechenden Informationen in die richtigen Felder der Datenbank. Der neue Abgleich mit Outlook übernimmt jetzt in einem Schritt auch den Austausch von Adressen, Terminen und Aufgaben und erfolgt auf Wunsch zeitgesteuert. Darüber können cobra-Daten auch jederzeit auf Handhelds übertragen werden. So lassen sich Daten noch schneller abgleichen und der gesamte E-Mail-Verkehr wird unkompliziert dokumentiert.

Die Zusammenarbeit mit Warenwirtschaftssystemen wird durch einen neuen Schnittstellen-Assistenten wesentlich erleichtert. Außerdem wurde eine neue Schnittstelle zur Warenwirtschaft Büro Plus Next von microtech integriert, die dem Anwender direkt in cobra aktuelle Umsätze von einzelnen Kunden, offene Angebote oder auch Umsatzauswertungen von Adressgruppen zeigt.

Die Selektion von Daten ist noch komfortabler, weil jetzt einzelne Recheschritte rückgängig gemacht und wiederhergestellt werden können. Berichte und andere Auswertungen wurden erweitert und flexibler gestaltet, damit Unternehmen genau die Informationen aus ihrem Datenbestand herausfiltern können, die sie benötigen.

Das Flaggschiff des Hauses, cobra CRM PLUS 2009, erhielt darüber hinaus noch umfassendere neue Leistungen. Das beginnt bereits beim Willkommensbildschirm, der dem Benutzer speziell auf ihn zugeschnittene Informationen präsentiert. Ab sofort können sich Benutzer diesen Bildschirm selbst konfigurieren und so weitgehend selbst bestimmen, welche Informationen ihnen angeboten werden und wie diese angeordnet sein sollen.

Auffälligste Neuerung an der Datenhaltung in cobra CRM PLUS 2009 sind die neuen Untertabellen, welche die traditionelle Verwaltung von Zusatzdaten ergänzen. Sie werden ohne Programmier- und Datenbankkenntnisse über die Oberfläche angelegt. Daten aus Untertabellen können auch gefiltert, recherchiert und gedruckt werden.

Die Arbeit im Vertrieb wurde weiter optimiert, da das Vertriebsmodul an die unternehmensspezifischen Bedürfnisse angepasst werden kann. So ist es möglich, eigene Felder in die Vertriebsmaske zu integrieren und die Maske individuell zu gestalten. Mit sämtlichen an einem Projekt Beteiligten lässt sich direkt kommunizieren.

(5.000 Zeichen)

Presseinformationen

Petra Bond
Marketingleiterin

cobra GmbH
Weberinnenstraße 7
D-78467 Konstanz
<http://www.cobra.de>

Telefon	+49 7531 8101 14
Telefax	+49 7531 8101 22
E-Mail	Petra.Bond@cobra.de

Aktuelle Presseinformationen finden Sie auch unter www.cobra.de.