



**Business  
Software**

# cobra CRM

Das Verwaltungs-Tool, für erfolgreiche Kundenbeziehungen

Ob Leadgenerierung, Planen von Vertriebsrouten, Ressourcenanalyse oder Entwicklung von Kampagnen – cobra CRM bildet eine zentrale Verwaltungsplattform für Informationen zu Kunden, Interessenten, Lieferanten und Partnern. Das individuelle Customer-Relationship-Management (CRM)-System bietet Optimierung im Vertrieb, Marketing und Kundenservice und bleibt dabei einfach kompatibel und 100% DSGVO-konform.

Vorteile von cobra CRM

## 1. Zentralisierte Daten

- Cobra CRM ermöglicht eine Vernetzung von Informationen über Geschäftsbereiche hinweg.
- Adress- und Kontaktdaten werden in einem zentralen, strukturierten Datenbestand gespeichert.
- Umfangreiche Such- und Recherchefunktionen gewährleisten das problemlose Auffinden von Inhalten.

## 2. Maximierter Gewinn

- Die Basis für erfolgreiche Kundengespräche bildet die umfangreiche Vorbereitung. Mit cobra erhalten Sie alle Daten zu Ihren Kunden auf einen Blick und können sich maximal informieren.

- Cobra ermöglicht die Auswertung großer Datenmengen in individuellen Dashboards. So kann in jedem Unternehmensbereich eine Optimierung der Prozessabläufe stattfinden.

## 3. Gesparte Zeit

- Aus einem Datensatz heraus kann direkt Kommunikation per Telefon, E-Mail oder Brief gestartet werden oder Listen, Etiketten oder Karteikarten gedruckt werden.
- Auch unterwegs können Sie jederzeit von mobilen Endgeräten auf alle erforderlichen Informationen zugreifen.

Mehr Erfolg in zahlreichen Bereichen

## Eventmanagement

- **Eventplanung:**  
cobra unterstützt Sie bei jedem Schritt Ihres Events. Ob Einladungen verschicken, Ressourcen planen oder Veranstaltungen auswerten – mit cobra behalten Sie den Überblick, auch bei mehreren Events.
- **Zusätzliche Leistungen:**  
Die Definition von Zielgruppen unterstützt Sie auch bei Veranstaltungen. So können Sie je nach Zielgruppe verschiedene Leistungen, wie Web-Anmeldungen oder Feedbackformulare in Anspruch nehmen.

## Service & Support

- **Kundeninformationen:**  
Jegliche Informationen des Kunden, wie beispielweise Geräte, Kontakthistorie und aktueller Bearbeitungsstand, werden schon beim Klingeln des Telefons angezeigt und gewährleisten somit eine vorbereitete Kundenbetreuung.
- **Automatisiertes Ticketsystem:**  
cobra kann Anfragen automatisch in einen Service-Workflow einbinden und automatisierte E-Mails an Kunden versenden. Dabei kann der aktuelle Status aller Supportanfragen jederzeit eingesehen werden.
- **Effiziente Workflows:**  
Einzelne Schritte eines Ablaufes können genau definiert, bestimmten Teams zugeordnet und automatisiert werden. So behalten Anwender den Überblick über den Status und die anstehenden Aufgaben eines Ablaufes.

## Marketing

- **Zielgruppen definieren:**  
Durch zahlreiche Eigenschaften, wie Unternehmensgröße, Region, angeforderte Informationen oder bereits durchgeführten Aufträge können individuelle Zielgruppen erstellt und Kundengruppen gezielt angesprochen werden.
- **Einfaches E-Mail-Marketing:**  
cobra verfügt über zahlreiche Vorlagen, sowie einen smarten Assistenten für die reibungslose Erstellung von personalisierten Serien-E-Mails. Durch nahtlose Verbindung zu Microsoft Office bietet cobra den E-Mail-Versand über Ihr Outlook-Konto.

## Vertrieb

- **Strukturiertes Leadmanagement:**  
Informationen über Interessenten können strukturiert gesammelt und an die Vertriebsteams verteilt werden.
- **Abbildung der Vertriebsphasen:**  
Der Vertriebsprozess und entsprechende Aufgaben werden abgebildet und ermöglichen sowohl eine Auswertung und Optimierung, als auch einen Forecast für die einzelnen Vertriebsphasen.
- **Optimale Ressourcennutzung:**  
Durch Nutzung geographischer Daten können Routen für den Außendienst geplant werden. Die Anbindung der Warenwirtschaft erleichtert die Visualisierung der Umsätze. Darüber hinaus kann cobra Kunden und Interessenten mit hohem Potenzial identifizieren.

## Holen Sie mehr aus Ihren Events

Mit cobra events haben Sie den kompletten Event Prozess im Griff. Von der Planung, über die Veröffentlichung und Einladung, bis hin zur Durchführung und Nachbereitung. cobra events unterstützt Sie in jedem Schritt und garantiert den Überblick. Profitieren Sie beispielsweise von automatisierten E-Mails an Teilnehmende, Webdesigner für Event-Webseiten, kompletter Integration von Zahlungen und Rechnungen und Live-Überblicke über Ihre Buchungssituation. Cobra Events lässt sich problemlos in cobra CRM integrieren und hebt Ihr Eventmanagement auf das nächste Level. Es sucht automatisch nach passenden cobra CRM Adressen, ordnet diese entsprechend zu oder erstellt neue Kontakte.

cobra CRM bietet Ihnen die richtige Basis, um Geschäftsprozesse zu automatisieren und erfolgreiche Kundenbeziehungen aufzustellen. Sie profitieren unternehmensweit von einer Vernetzung sämtlicher Informationen und optimieren die Prozesse in sämtlichen Abteilungen.



Sprechen Sie mich direkt an!

Beantragen Sie jetzt ein kostenloses Beratungsgespräch und wir setzen uns für einen gemeinsamen Termin mit Ihnen in Verbindung.

**Marco Arzt**  
**Head of Department Business Solutions XRM**

**E-Mail: [marco.arzt@medialine.ag](mailto:marco.arzt@medialine.ag)**  
**Tel.: +49 611 9881670-637**

**Jetzt persönliches Gespräch vereinbaren!**