

Mit CRM-Software Arbeitsabläufe erleichtern und Kunden binden

15.06.2010, 11:08 | IT, New Media & Software

Pressemitteilung von: *Redaktionsbüro für Bild & Text*

Presseagentur: *Redaktionsbüro für Bild & Text*



Gezielter Kundenservice mit cobra-Software für CRM und Kontaktmanagement

Laut Pareto-Prinzip erzielen 20 Prozent der Verkäufer eines Unternehmens 80 Prozent des Umsatzes. Doch wie kann man dafür sorgen, zu diesem erfolgreichen Fünftel zu gehören oder gar das Prinzip umzukehren? „Die Grundlage für perfektes Kundenmanagement ist die passende Software. Sie gibt Aufschluss über die Vorlieben des Kunden und ob mein Angebot überhaupt zu ihm passt“, erläutert Petra Bond, Marketingleiterin der cobra GmbH, „der Rest sind Teamwork und Motivation.“

Customer-Relationship-Management bedeutet die konsequente Ausrichtung eines Unternehmens auf den Kunden. Dafür ist eine abteilungsübergreifende Software Voraussetzung, die alle relevanten Kundeninformationen wie den Status einer laufenden Kampagne oder die Kontaktinformationen auf einen Blick darstellt.

CRM im Vertrieb: Das in cobra integrierte Vertriebsmodul informiert stets aktuell über den Stand der Projekte. Ist es Zeit, beim Kunden nachzuhaken? Wurde das Angebot bereits verschickt? Die Abbildung der verschiedenen Verkaufsphasen liefert dabei verlässliche Umsatzprognosen. Und die Jubiläumssoftware cobra CRM PRO bietet noch ein entscheidendes Extra: „Sie weist viele anwenderfreundliche Details auf, aber das Herzstück ist das Effizienz-Tool“, erläutert cobra-Geschäftsführer Jürgen Litz die neue Software-Lösung. Dieser Effizienz-Modus steuert, dass Vertriebsmitarbeiter die Kunden und Interessenten mit dem höchsten Kaufpotential zum richtigen Zeitpunkt kontaktieren.

Treffsicheres Marketing gestalten: Auch im Bereich Marketing lassen sich Arbeitsabläufe mit den CRM-Lösungen von cobra vereinfachen. Mit dem Kampagnen-Management können Maßnahmen mit Hilfe von Workflows gezielt geplant und umgesetzt werden. Während in vielen Unternehmen noch unübersichtliche Sammlungen aus Excel-Tabellen und E-Mail-Verteilern existieren, liefert cobras Software die Möglichkeit, die richtigen Zielgruppen in der Datenbank zu selektieren und personalisierte Mailings per E-Mail, Fax oder Brief zu versenden. Aktionen werden automatisch in der Kontakthistorie gespeichert; alle Mitarbeiter im Team können gleichzeitig mit der Software arbeiten und ihre Änderungen speichern.

cobra für jede Branche: Ob in Industrie, öffentlicher Verwaltung oder der Dienstleistungsbranche – die hohe Flexibilität des Systems sorgt dafür, dass die Software auf die Bedürfnisse des entsprechenden Unternehmens angepasst werden kann. Während sich cobra Adress PLUS perfekt für Existenzgründer, Freiberufler, Vereine oder kleine Unternehmen eignet, bieten die Lösungen cobra CRM PLUS und cobra CRM PRO zusätzliche Funktionen im Bereich Vertrieb und Berichtswesen und ermöglichen – mit der passenden Software – den Zugriff auf die Datenbank per BlackBerry und iPhone oder via Internet. Weitere Informationen unter: <http://www.cobra.de>

Kontakt:

cobra GmbH
Weberinnenstraße 7
D-78467 Konstanz

Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
Katrin Gutberlet
Telefon +49 7531 8101 37
Katrin.Gutberlet@cobra.de

Vertrieb
Monika Mack
Telefon +49 7531 8101 66
Telefax +49 7531 8101 22
Vertrieb@cobra.de
<http://www.cobra.de>

Redaktionsbüro für Bild + Text
Public Relations und Öffentlichkeitsarbeit
Frank-Michael Preuss - Fotograf & Journalist
Mendelssohnstrasse 7 - 30173 Hannover
fon: 0511 4716-37 - fax: 0511 4716-38
mobil : 0177 5040064
info@fmpreuss.de
<http://www.fmpreuss.de>
<http://redaktionsbuerofuerbildundtext.blogspot.com>

Cobra, CRM, PRO, Jubiläum, cobra CRM PRO, Adressmanagement, Kontaktmanagement

Portrait

Das Redaktionsbüro für Bild & Text übernimmt strategisch durchdachte und praxisnah geplante Presse- und Öffentlichkeitsarbeit in Online- und Printmedien. Das beinhaltet das Schreiben von Pressemitteilungen, Recherchieren und Verfassen von PR-Texten und Fachartikeln sowie die Beratung hinsichtlich geeigneter Medien und den Aufbau eines geeigneten Presseverteilers. Alle Komponenten steigern den Bekanntheitsgrad und das Vertrauen in Produkte und Dienstleistungen. Frank-Michael Preuss arbeitet auch als Coach und im Wissensmanagement für Unternehmer.

News-ID: 438456 • Views: 816 (Stand: 31.05.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/438456/Mit-CRM-Software-Arbeitsablaeufe-erleichtern-und-Kunden-binden.html>