# cobra – Software für CRM und Kontaktmanagement

Pressemitteilung

Konstanz, 19. Mai 2017

# cobra GmbH auf der Dialogmarketing Messe CO-REACH

# Kundenbindung durch professionelle CRM-Lösungen – auch im Zeitalter der Digitalisierung

*Auch in diesem Jahr wird die cobra GmbH ihre CRM-Innovationen auf der Dialogmarketing Messe CO-REACH im Messezentrum Nürnberg vorstellen. Vom 21. bis zum 22. Juni 2017 können die Besucher in Halle 4 Stand 4-408 erfahren, wie sie mit einer optimierten CRM-Lösung schneller erfolgreich werden und u. a. die Datenqualität sowie interne Arbeitsabläufe steigern können. In diesem Rahmen hält Petra Bond, Marketingleiterin der cobra GmbH, einen Vortrag zum Thema „Kundenerlebnis in der Digitalisierung“. Der Konstanzer CRM-Pionier bietet Unternehmen jeglicher Größe passende Softwarelösungen für ein professionelles Kundenmanagement.*

Auf der CO-REACH präsentiert cobra wieder herausragende Produkt-lösungen für diverse Bereiche wie z.B. Adressmanagement, Vertriebssteuerung, Informationsmanagement und E-Mail- sowie Newsletter-Marketing. Am Stand stehen die cobra Experten für Beratungsgespräche zur Verfügung und gehen auf individuelle Fragen und Anforderungen ein. Langjährige
Erfahrungen sowie Fachwissen über die cobra CRM-Lösungen teilt
Marketingleiterin Petra Bond in ihrem Vortrag „Kundenerlebnis in der Digitalisierung – warum die Kundenbeziehung so wichtig ist“ mit dem Publikum. Sie selbst setzt auf die CRM-Lösungen aus eigenem Haus und weiß wie wichtig die konsequente Ausrichtung auf den Kunden und effiziente Abläufe in Leadmanagement und Kundenbetreuung für den Unternehmenserfolg sind. In der Präsentation erfahren die Teilnehmer, wie sich das
Kundenverhalten im Rahmen des digitalen Wandels ändern wird, was im Hinblick auf den Datenschutz 2018 beachtet werden muss, was die Bausteine von erfolgreichem CRM sind und wie sich Unternehmen dadurch vom Wettbewerb abheben können.

Die Software des Konstanzer CRM-Spezialisten bietet einen abteilungs-übergreifenden Überblick über alle Kontakte und Vorgänge zu Kunden und Interessenten. Durch die direkte Integration des Telefons sowie einer
ausführlichen Kontakthistorie, unterstützt cobra CRM zielgerichtete Aktivitäten auch im kommunikativen Bereich. Auf Knopfdruck gelingt es Mitarbeitern sämtliche Kontakte, die mit dem Kunden stattgefunden haben, nachzuvollziehen – auch wenn andere Kollegen oder auch freiberufliche Mitarbeiter mit der betreffenden Person in Kontakt getreten sind. Ebenso lassen sich Social Media-Kanäle direkt in die Ansicht integrieren, um alle Informationen stets beieinander zu haben.

Neben dem Social Media-Marketing kommt dem E-Mail-Marketing nach wie vor eine wichtige Rolle zu. Die CRM-Lösung hilft dabei, Informationen aktions- und zielgruppengenau zu versenden – so erhält jeder Kunde genau die Nachrichten, die ihn interessieren. Hierfür hält cobra das integrierte
Kampagnenmanagement bereit: Damit ist es möglich, individuelle Workflows zu definieren und für diverse Marketing-Aktivitäten automatisierte Reaktionen – wie z. B. das Versenden einer E-Mail, einzubinden. Die zielgerichtete Kundenansprache wird so zum Kinderspiel.

## cobra auf der CO-REACH 2017

Messezentrum Nürnberg, 21. und 22. Juni 2017, 90471 Nürnberg

Das cobra-Team finden Sie in Halle 4 am Stand 4-408.

Vortrag „Kundenerlebnis in der Digitalisierung – warum die Kundenbeziehung so wichtig ist“

Der Termin für den Vortrag kann dem Programm unter <https://www.co-reach.de/de/events/2/vortraege/572052> entnommen werden.

Mehr Infos unter [www.co-reach.de](http://www.co-reach.de)

Kostenlose Eintrittskarten und Terminvereinbarungen unter: [www.cobra.de/events](http://www.cobra.de/events).

3.538 Zeichen, Abdruck frei, Beleg erbeten.

Über cobra

Das Konstanzer Softwarehaus cobra ist einer der führenden Anbieter von Lösungen für das Kunden- und Kontaktmanagement. Als Pionier für CRM entwickelt und vertreibt cobra seit 30 Jahren erfolgreich innovative CRM-Lösungen made in Germany. Ob in Vertrieb, Marketing, Service oder Geschäftsleitung: cobra stellt Kundeninformationen abteilungsübergreifend in den Mittelpunkt des unternehmerischen Handelns und unterstützt bei Kundenbetreuung, Kampagnen- und Leadmanagement sowie der Optimierung von Geschäftsprozessen. Auch mobil ist cobra via Smartphone, Tablet oder Laptop im Einsatz. Ein eigenes Hosting-Angebot sowie Mietmodelle bieten maximale Flexibilität.

Im Jahr 2014 gelang cobra als einem der ersten Anbieter für professionelle CRM Software die Verbindung von Business Intelligence mit CRM. Umfangreiche Analysefunktionen, visuell dargestellt in Form von Dashboards mit zeitlicher Komponente und Drill-Downs zeigen Potenziale und Schwachstellen auf. Diese bilden die Grundlage für die Führung und Steuerung von Unternehmen jeder Branche und Größe. Neben einer einfachen und gut verständlichen Bedienung ermöglicht cobra CRM BI über Data Mining auch predictive und prognostic analytics neben den klassischen prescriptive und expost Analysen.

Mit rund 280 Vertriebspartnern in Deutschland, Österreich und der Schweiz berät cobra kleine, mittelständische und große Unternehmen in allen Belangen rund um das Thema CRM. Zu den 18.000 Kunden zählen Unternehmen wie Continental, die Unimog Sparte der Daimler AG, Creditreform oder Ergo direkt.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| PresseinformationenSamantha SchubertPresse- und Öffentlichkeitsarbeitcobra GmbHWeberinnenstraße 7D-78467 Konstanzhttp://www.cobra.de | TelefonTelefaxE-Mail | +49 7531 8101 37+49 7531 8101 22samantha.schubert@cobra.de  |

Aktuelle Presseinformationen finden Sie auch unter [**www.cobra.de**](https://www.cobra.de/meta/presse/)