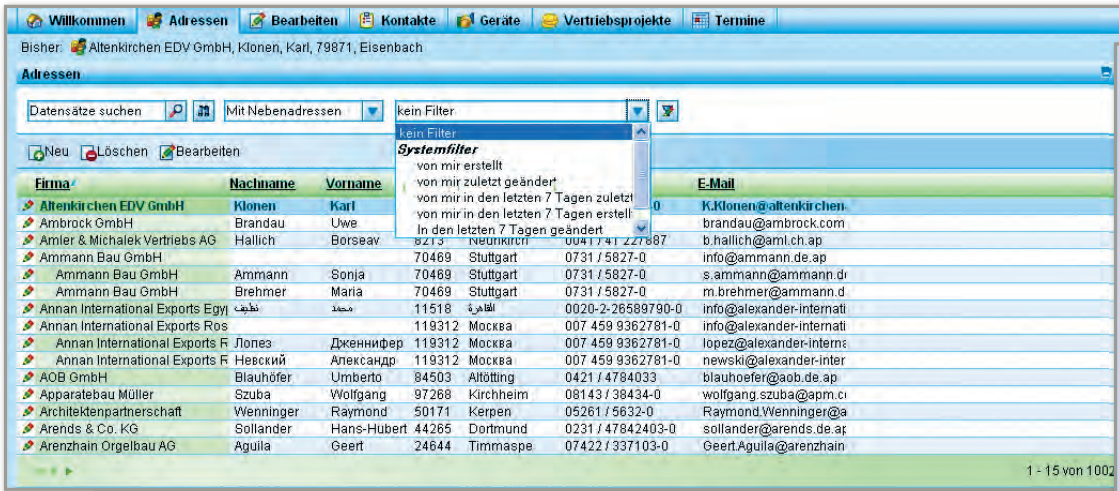




cobra® Web CRM 2010

Produktblatt

Einsatzgebiet	cobra Web CRM ist das ideale Werkzeug für alle Unternehmen, die besonderen Wert auf Mobilität bei geringst möglichem Installationsaufwand legen. Das webbasierte CRM-System besticht durch einfachen Zugriff über das Internet auf die Daten in cobra CRM PLUS/cobra CRM PRO. Egal, ob Sie im Hotel, auf Reisen mit dem Notebook, im Internetcafe oder am Arbeitsplatz sind: Ihr Kundenmanagement ist mit dabei.
Zielgruppe	Geeignet für KMUs und größere Unternehmen, die professionelles Kundenmanagement über Standorte hinweg sowie in Außendienst und Homeoffices gewinnbringend einsetzen möchten.
Adress- und Kontaktmanagement	<ul style="list-style-type: none"> ■ Flexibel gestaltbare Oberfläche und Datenbank ■ Anzahl Felder je Tabelle unbegrenzt ■ Bis zu 16 Zusatztabelle für Zusatzinformationen wie Servicefälle, Veranstaltungsmanagement, Vertragsverwaltung u.v.m. ■ Bis zu 32 weitere Untertabelle in Abhängigkeit zu Zusatztabelle ■ Anzeige von Rechen- und Zählfelder sowie Checkboxes ■ Bemerkungen und Stichwörter ■ Eingabehilfen und Auswahllisten ■ Hierarchische Ansprechpartnerverwaltung ■ Kontakthistorie mit Dokumentenverwaltung (nur Einzelbrief) ■ Unicode-Fähigkeit
Suchen & Selektieren	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mehrstufige Suchmöglichkeiten in beliebigen Feldern und Kontakten ■ Filter über Kontakte und Zusatzdaten ■ Unbegrenzte Anzahl Stichwörter
Termine und Aufgaben	<ul style="list-style-type: none"> ■ Effizientes Zusammenspiel von cobra Web CRM und cobra Terminmanager durch direkte Verbindung zum Datensatz ■ Termin- und Aufgabenplanung nach Fälligkeit, Status und Priorität ■ Integration des cobra Terminmanagers
Kommunikation	<ul style="list-style-type: none"> ■ Briefe im Firmenlayout auf Knopfdruck ■ E-Mail-Versand wahlweise per E-Mail-Client oder MS Exchange Server (Voraussetzung MS Outlook Web Access)
Vertrieb	<ul style="list-style-type: none"> ■ Modul Vertriebsprojekte zur Abbildung und Steuerung von Vertriebsprozessen ■ Grafische Darstellung von Auswertungen
Rechteverwaltung und Sicherheitssystem	<ul style="list-style-type: none"> ■ Detaillierte Rechteverwaltung mit Schreib- und Leserechten auf Feld- und Benutzerebene (über cobra CRM PLUS/PRO) ■ Privat- und Gruppenadressen ■ Gruppenspezifische Ansichten
Technische Daten	
Systemvoraussetzungen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Ab Windows Server 2003 ab IIS 6.0 ■ .Net Framework 3.5 ■ Zugriff auf den SQL-Server (ab SQL-Server 2000) mit den Datenbanken von cobra CRM PLUS/PRO ■ cobra CRM PLUS/PRO zur Administration der Datenbanken (Systemvoraussetzungen, Datenbank und Sicherheit s. cobra Produktbroschüre)
Datenvolumen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Anzahl der Adressen nicht begrenzt; Größe der Datenbank nicht begrenzt
Mitgelieferte Daten	<ul style="list-style-type: none"> ■ Standardauswahllisten für z.B. Anreden, Branchen, Symbole ■ Vorlagen für Einzelbriefe

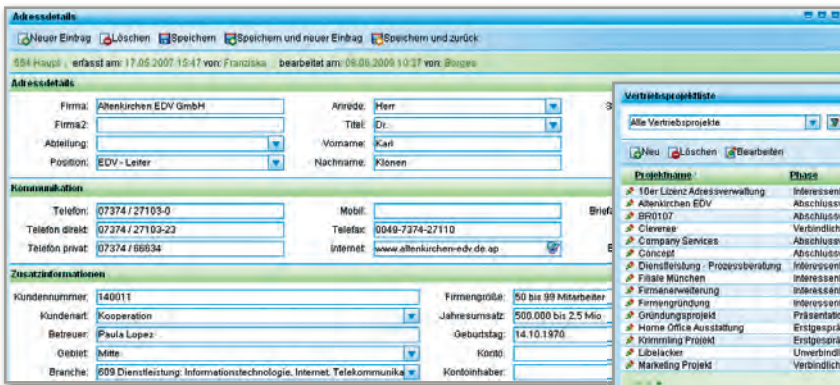


Adress- & Kontaktmanagement

Neben der Liste aller Adressen stehen Ihnen – genau wie in cobra CRM PLUS/cobra CRM PRO – zu jeder Adresse Adressdetails, Kontakthistorie, Bemerkungen und Stichwörter zur Verfügung. Selbstverständlich können Sie alle Bereiche bearbeiten, ändern und neue Adressen sowie Kontakte hinzufügen.

Suchen & Selektieren

In cobra Web CRM verfügen Sie über eine „einfache“ sowie eine „erweiterte“ Suche mithilfe von frei definierbaren Filtereinstellungen. Über die sogenannte „Stichwortwolke“ verschaffen Sie sich sehr schnell einen Überblick, wie viele Adressen mit welchem Stichwort belegt sind. Auf Knopfdruck filtern Sie dann genau diese Adressen.



Vertriebsprojekte, Zusatzdaten und Untertabellen

cobra Web CRM erlaubt aktuellsten Zugriff auf das Modul Vertriebsprojekte. So hat der Vertriebsmitarbeiter seine Projekte in den jeweiligen Vertriebsphasen jederzeit fest im Griff und weiß exakt, wann was zu tun ist. Aber auch Informationen aus Zusatztabellen, wie Geräte- oder Servicelisten sind mit entsprechenden Inhalten aus Untertabellen verfügbar und machen das mobile Arbeiten im Vertrieb noch einfacher. Termin- und Aufgabenkoordination im Team natürlich inklusive!

Individueller Überblick

Auch die grafische Darstellung von Auswertungen, z.B. im individuell gestaltbaren Willkommensbildschirm, ist neben der Anzeige von Terminen, Aufgaben, Vertriebsprojekten oder anderen Informationsbereichen möglich.

