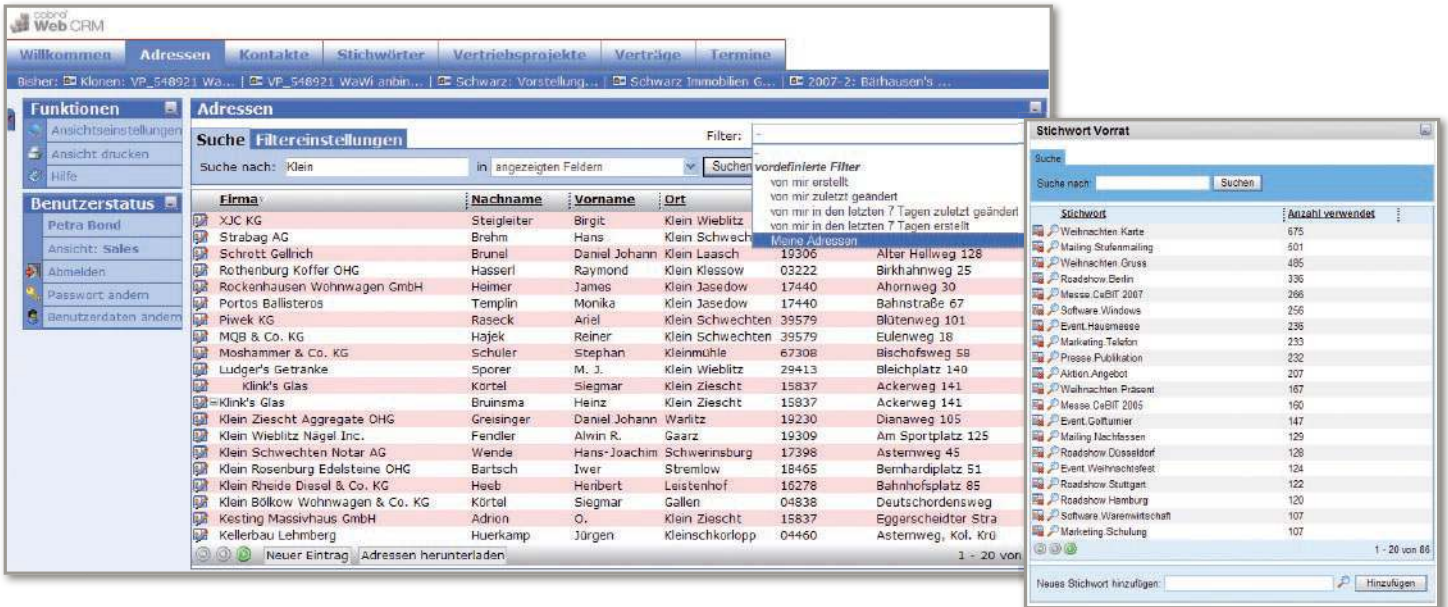




cobra® Web CRM

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. 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 ■ Bis zu 500 Felder je Tabelle ■ Bis zu 16 Zusatzdatentabellen für Zusatzinformationen wie Servicefälle, Veranstaltungsmanagement, Vertragsverwaltung u.v.m. ■ 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 per mailto
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"> ■ Netzwerklizenzen (mobile Benutzer) ■ Import der Benutzerverwaltung aus MS Active Directory möglich ■ Detaillierte Rechteverwaltung mit Schreib- und Leserechten auf Feld- und Benutzerebene ■ Privat- und Gruppenadressen ■ Benutzer- und gruppenspezifische Ansichten
Technische Daten	
Systemvoraussetzungen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Minimal: Windows XP mit IIS 5.1 ■ Produktiv: Windows Server 2003 mit IIS 6.0 ■ .Net Framework 2.0 ■ Zugriff auf den SQL-Server (ab SQL-Server 2000) mit den Datenbanken von cobra CRM PLUS ■ cobra CRM PLUS zur Administration der Datenbanken (Systemvoraussetzungen, Datenbank und Sicherheit s. Produktblatt cobra CRM PLUS)
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
Datensicherheit	<ul style="list-style-type: none"> ■ Security Class A: cobra Web CRM wurde von ditis nach ISO27001 GSHB WASC auf Datensicherheit geprüft



Adress- & Kontaktmanagement

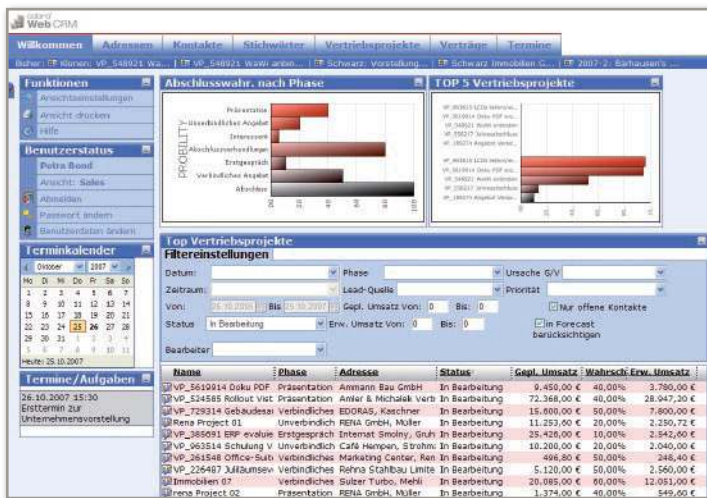
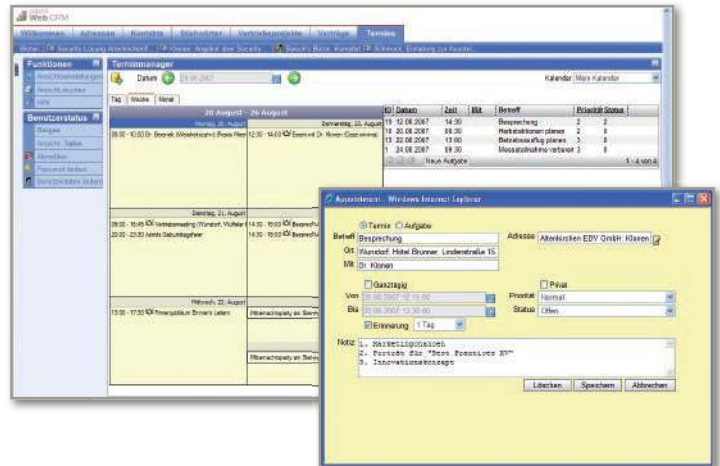
Neben der Liste aller Adressen stehen Ihnen – wie in cobra CRM PLUS – zu jeder Adresse Adressdetails, Kontakthistorie, Bemerkungen und Stichwörter zur Verfügung. Selbstverständlich können Sie alle Bereiche bearbeiten, ändern und neue Adressen sowie Kontakte hinzufügen.

Suchen & Selektieren

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

Termine & Aufgaben

So einfach kann die Termin- und Aufgabenkoordination mit Außendienst oder Homeoffices sein: Mitarbeiter im Innendienst können über den gruppenfähigen cobra Terminkalender einfach Termine zuweisen, die über cobra Web CRM für den jeweiligen Mitarbeiter sofort sichtbar sind. Oder aber der Mitarbeiter gibt an den Innendienst eine Aufgabe, z.B. die Zusendung von Werbematerialien an einen Interessenten, direkt über cobra Web CRM weiter.



Vertriebsprojekte

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. Natürlich ist auch hier Suchen und Filtern für schnellen Zugriff auf die relevanten Daten erlaubt.

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