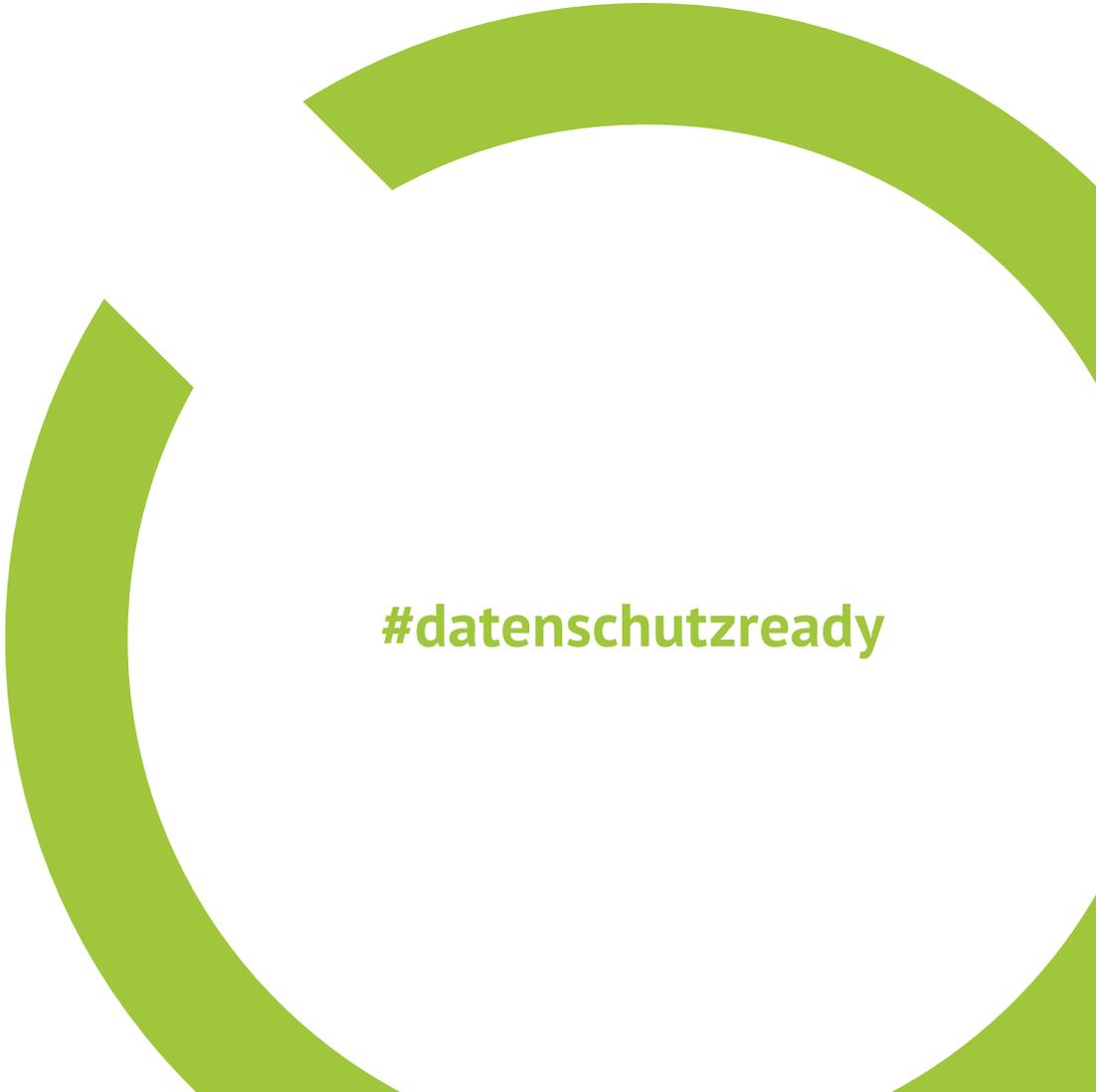


cobra®  
ADDRESS  
PLUS

## Professionelles Adress- und Kontaktmanagement

*für Bürokommunikation, Marketing und Verkauf*



**#datenschutzready**

# Software Lösungen von cobra

Bestes System, beste Partner.



## Bestnoten für cobra CRM und cobra Servicepartner

Die Trovarit AG nimmt regelmäßig verschiedene Software-Märkte unter die Lupe. Dieses Jahr waren es CRM-Lösungen. Das Ergebnis der Studie „CRM in der Praxis“: cobra Kunden haben uns zum Testsieger in den Kategorien „Zufriedenheit mit dem System“ und „Zufriedenheit mit dem Wartungspartner“ gekürt: Note 1,7 in beiden Kategorien. Darauf sind wir sehr stolz.

Unsere Kunden haben uns diese Traumnoten gegeben, weil

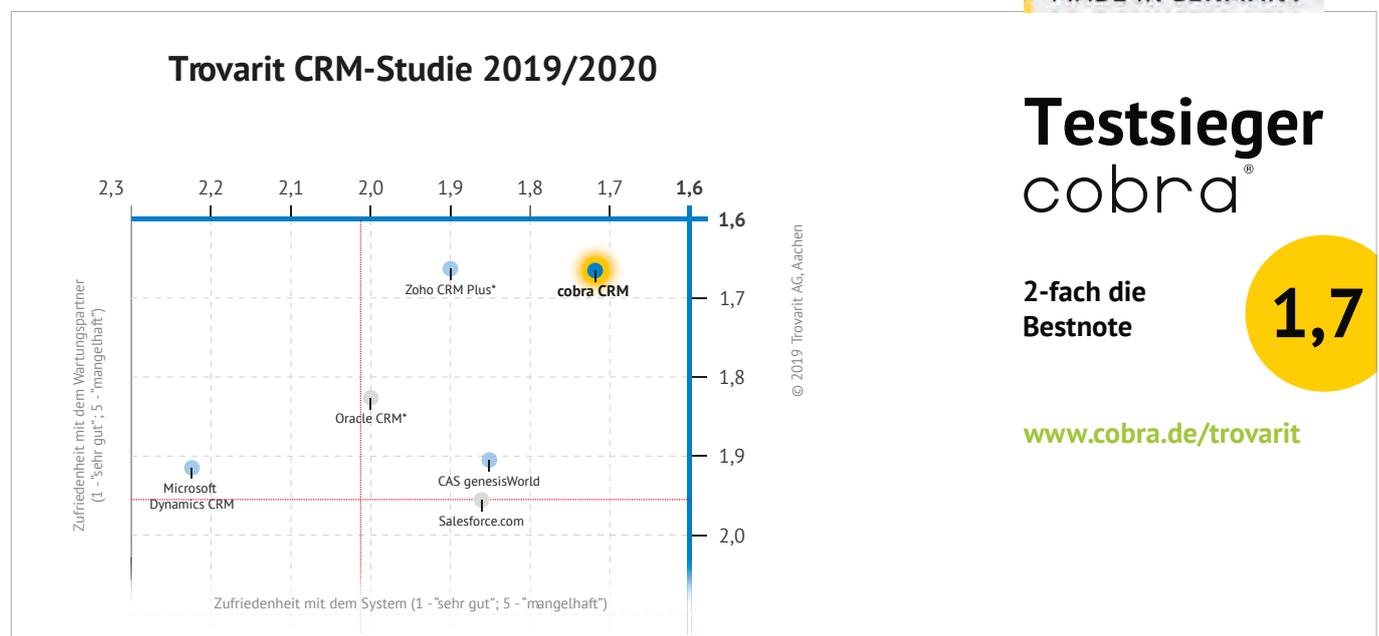
- unsere Software leicht zu bedienen ist,
- sie sich ganz einfach an die Bedürfnisse unserer Kunden anpasst,
- die Datenpflege simpel ist und
- unser Support nicht nur gut erreichbar, sondern auch kompetent ist.

Indirekt haben cobra Kunden damit auch unsere Kompetenz in Sachen Datenschutz belohnt. Seit 2018 nämlich – mit Gültigwerden der DSGVO – bekommen cobra Kunden automatisch mit ihrer aktuellen Software-Version ein umfassendes DSGVO-Leistungspaket. Damit schützen wir unsere Kunden vor unerwarteten Bußgeldern und helfen ihnen aus der Komplexitätsfalle der DSGVO.

Mit cobra ADRESS PLUS profitieren auch kleinere Unternehmen von genau diesen Vorteilen. Sie organisieren und managen ganz einfach ihre Adress- und Kundendaten.

Wir unterstützen und beraten Sie dabei jederzeit, selbstverständlich auch nach dem Kauf der Software. Machen Sie sich selbst ein Bild von den Möglichkeiten, die Ihnen cobra bietet.

 **MADE IN GERMANY**



# Testsieger cobra®

2-fach die  
Bestnote

**1,7**

[www.cobra.de/trovarit](http://www.cobra.de/trovarit)

# Mehr Erfolg in allen Bereichen

Clevere Tools unterstützen jeden Einzelnen. Jeden Tag.

## Im Vertrieb



»Mit cobra bin ich immer perfekt für die Beratung vorbereitet.«

Im Kundengespräch geht niemand gern aufs Glatteis. Deshalb verlasse ich mich auf die Informationen in cobra. Ich habe eine aktuelle Übersicht über Umsätze, Aktionen oder Verträge und sehe detailliert, was mit dem Kunden vereinbart wurde.

## Im Kundenservice



»Mit cobra kann ich Kunden und Interessenten schnell und flexibel weiterhelfen.«

Bei meiner Arbeit steht der Servicegedanke an erster Stelle. Hier arbeitet jeder Hand in Hand. Alle Informationen, auch aus anderen Abteilungen, sind immer aktuell verfügbar. Das merken unsere Kunden und sind begeistert.

## Im Backoffice



»Durch klare Abläufe und Vorlagen läuft alles reibungslos.«

Ich übernehme für Kollegen im Vertrieb die Schreibarbeiten, viele organisatorische Dinge und die Terminkoordination. Perfekte Vertrags- und Briefvorlagen sowie die zentrale Termin- und Aufgabenplanung unterstützen mich dabei optimal.

## Im Marketing



»Mit cobra gehen mir Marketingaktionen ganz einfach von der Hand.«

Ich selektiere die genaue Zielgruppe im Handumdrehen und nutze dann die cobra Funktionen für personalisierte E-Mails, tolle HTML-Newsletter und Serienbriefe.

# Das A und O: Die perfekte Basis!

Informationen unternehmensweit vernetzen.

## Zentrale Adress- und Kontaktdaten

Mit cobra arbeiten Sie mit einem zentralen Datenbestand für Kunden, Interessenten, Lieferanten und Partner – strukturiert und übersichtlich. Sie erfassen Informationen schnell und fehlerfrei durch zahlreiche Eingabehilfen und Auswahllisten. Mit umfangreichen Such- und Recherchefunktionen über alle Inhalte finden Sie problemlos das, was Sie suchen.

## Flexibilität und Sicherheit

Mit cobra definieren und ordnen Sie Felder, Inhalte und deren Anordnung absolut flexibel. Dadurch schaffen Sie eine benutzerorientierte Oberfläche, mit der jeder Anwender genau die Daten sieht, die er für seine tägliche Arbeit benötigt. Detaillierte Lese- und Schreibrechte für Benutzer schaffen Vertrauen und Sicherheit beim unternehmensweiten Einsatz.

## Lückenlose Kundenhistorie

Telefonate, Briefe, Gespräche, E-Mails und Faxe – die komplette Kundenhistorie finden Sie in cobra. Auch Dokumente sowie ein- und ausgehende E-Mails aus Outlook werden inklusive Anhang direkt bei der zugehörigen Adresse abgelegt. So sind Sie immer perfekt informiert – die Basis für das erfolgreiche Kundengespräch.

## Transparenz bei Verträgen, Gerätelisten, Fuhrpark und mehr

Je mehr Sie über Ihre Kunden wissen, desto besser. Ein Autohaus dokumentiert beispielsweise den Fuhrpark seiner Kunden, eine Versicherung die Verträge, eine Personalabteilung die besuchten Fortbildungen der Mitarbeiter oder ein Reisebüro die gebuchten Reisen des Kunden. Alles in cobra. Die Möglichkeiten sind vielfältig. Sie setzen einfach Ihre Wünsche individuell um.



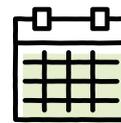


## Kommunikation auf allen Kanälen

Per Klick direkt aus dem Datensatz starten Sie die Kommunikation per Telefon, E-Mail oder Brief und greifen dabei auf Vorlagen in Ihrem Design zu. Genauso einfach drucken Sie Listen, Etiketten oder Karteikarten und sparen dabei Zeit für das Wesentliche.

## Termine, Aufgaben und Ressourcen im Team verwalten

Sie organisieren mit cobra eigene Termine oder auch für Teams, Gruppen oder unternehmensweit. Sie setzen Aufgaben und verwalten Ressourcen – z. B. Beamer, Besprechungszimmer oder Dienstfahrzeuge. Besonders praktisch: Jeder Termin kann sowohl mit einer Adresse als auch mit einem Kontakteintrag verknüpft werden. Die Zusammenarbeit mit Outlook funktioniert ebenfalls reibungslos.



## Verlässliche Umsatzinformationen

Die Anbindung Ihrer Warenwirtschaft visualisiert die Umsätze Ihrer Kunden in cobra. Viele standardisierte Schnittstellen machen Auswertungen und Selektionen damit per Klick möglich und vereinfachen Ihrem Vertrieb das zielgerichtete Cross- und Upselling.

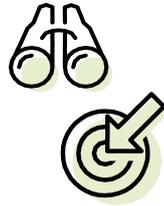


# Zielgerichtet werben. Erfolgreich verkaufen.

Leistungen für Vertrieb und Marketing.

## Adressen klassifizieren und selektieren – Chancen erkennen

In cobra gruppieren und klassifizieren Sie Ihre Adressen. Sie vergeben Stichwörter, erstellen individuelle Datenfelder und definieren Kundengruppen. Ad hoc selektieren Sie die richtige Zielgruppe ganz ohne Programmierkenntnisse. So finden Sie beispielsweise alle Adressen, die seit mehreren Monaten keinen Kontakt mehr zu Ihrem Unternehmen hatten. In Kombination mit Kundengruppe und Vertriebsgebiet handeln Sie zielgerichtet und effizient. Sie nutzen Chancen und Potenziale.



## Werbebriefe, E-Mails und Newsletter – individuell, persönlich, direkt

Smarte Assistenten für Serienbriefe und E-Mails, viele Vorlagen und die nahtlose Verbindung zu Microsoft Office bringen Flexibilität in Ihr Direktmarketing. Personalisiert, gedruckt oder per E-Mail versendet wird mit wenigen Klicks. Warnhinweise und Sperrvermerke für E-Mail-, Brief- oder Telefonkontakte sichern Sie auf rechtlicher Seite ab. Der optionale News & Mail Service für cobra macht Ihr E-Mail-Marketing noch professioneller und erlaubt z. B. detaillierte Analysen zu Öffnungs- und Klickraten.



## Leads verfolgen und Aktionen konsequent bearbeiten

Mit cobra definieren Sie wiederkehrende Abläufe und weisen die daraus resultierenden Aufgaben einzelnen Personen oder Teams zu. Das systematisiert insbesondere die Leadverfolgung. Aber auch bei Marketingaktionen, Veranstaltungen und vielem mehr sorgen cobra Workflows für eine effiziente und lückenlose Bearbeitung im gesamten Unternehmen.



# Mehrwert schaffen. Ganz individuell.

Anpassen, erweitern, verbinden: cobra bietet grenzenlose Flexibilität.



## Schnittstellen und Zusatzmodule

Mit Schnittstellen und Zusatzmodulen erweitern Sie cobra individuell. So binden Sie z. B. Ihre ERP- oder DMS-Software ein, unterstützen Ihre Teams gezielt mit Funktionen für Eventmanagement, Geomarketing oder Tools für professionelles E-Mail-Marketing.

# Geprüfte Software DATENSCHUTZ-ready

*Die Basis für rechtskonforme Interaktion mit Kunden.*

Seit dem 25. Mai 2018 gilt die EU-Datenschutz-Grundverordnung (EU-DSGVO). Mit ihr haben sich einerseits die Pflichten im Umgang mit personenbezogenen Daten verschärft, andererseits wurden die Strafen bei Nichteinhaltung drastisch erhöht. Betroffen sind nahezu alle Unternehmen.

Da die Nutzung und Verarbeitung personenbezogener Daten im Zentrum eines erfolgreichen Kundenbeziehungsmanagements stehen, hat sich cobra früh mit den Anforderungen der DSGVO auseinandergesetzt und bietet seinen Kunden eine anwaltlich „geprüfte Software DATENSCHUTZ-ready“.

Mit cobra ADRESS PLUS

- konfigurieren und kennzeichnen Sie personenbezogene Daten in der zentral verwendeten Datenbasis,
- erfassen Sie Herkunft, Änderungen und Verwendungszweck von personenbezogenen Daten,
- erledigen Sie Auskunftsanfragen Ihrer Kunden und Interessenten per Knopfdruck,
- dokumentieren Sie Werbeeinwilligungen und Sperrvermerke,
- nutzen Sie eine E-Mail-Blacklist oder eine Sperrliste, um zu verhindern, dass betroffene Personen unerlaubt kontaktiert oder nach der Löschung erneut im System erfasst werden,
- löschen Sie personenbezogene Daten direkt oder zeitgesteuert über den cobra Löschanplan.



» Teilweise bildet die Software nicht nur die rechtlichen Vorgaben ab, sondern setzt diese darüber hinaus äußerst benutzerfreundlich um. Wesentliche Bestandteile können außerdem der Erfüllung der Rechenschaftspflicht nach Art. 5 EU-DSGVO dienen. «

**Jan Morgenstern,**  
Rechtsanwalt und Fachanwalt für IT-Recht

# Die großen Brüder: CRM Lösungen von cobra

Umfangreiche Leistungen für erfolgreiches Customer Relationship Management (CRM).



## Umsatzstarker Vertrieb

Mit cobra CRM bringen Sie Struktur in Ihr Leadmanagement und unterstützen Ihr Sales-Team mit einem klaren Vertriebsprozess. Sie messen Ihre Erfolge auf Gebiets-, Mitarbeiter- oder Produktebene und generieren automatisch einen verlässlichen Forecast.

## Auswertung und Business Intelligence

Mit cobra CRM Lösungen filtern und analysieren Sie schnell und einfach Ihren Datenbestand und nutzen die Ergebnisse für Ihre strategische und operative Planung. cobra CRM BI erweitert die Möglichkeiten zusätzlich durch ad-hoc-Analysen mit Dashboards und Drill-Downs.

## Kundenportal und rechtskonformes Double-Opt-in

cobra WEB PRO vereinfacht Newsletterbestellungen und Downloads Ihrer Kunden über ein konfigurierbares Web-Frontend. Sie gestalten den Einwilligungsprozess rechtskonform nach DSGVO – inklusive Double-Opt-in und Dokumentation in cobra.

## Mobiles CRM via App und Web

Informationen, Kontakte und Besuchsberichte erfassen, Vertriebsprojekte bearbeiten, Aufgaben weiterleiten, Termine koordinieren – die mobilen Apps von cobra sorgen für maximale Transparenz und Flexibilität. Jederzeit und überall.

## Prozesse automatisieren. Abläufe verschlanken.

Mit dem umfangreichen Workflow-Management von cobra CRM setzen Sie Ihre unternehmensinternen Prozesse noch einfacher um. Standardtätigkeiten, z. B. der Versand von Erinnerungs- oder Statusmails an Ihre Kunden, werden automatisiert. So schaffen Sie Zeit für das Wesentliche: Kundengewinnung und -bindung.

## Visitenkarten-Scan und Einwilligung nach DSGVO

Mit der cobra LEAD APP fotografieren Sie Visitenkarten einfach mit dem Smartphone. Datensatz anlegen, Dublettenabgleich – das alles erledigt cobra für Sie. Die rechtskonforme Werbeeinwilligung Ihres Gesprächspartners holen Sie ebenfalls direkt vor Ort ein. Und schon kann Ihr Backoffice mit der Lead-Bearbeitung starten, während Sie noch unterwegs sind.

# cobra ADRESS PLUS zur Miete oder in der Cloud.

Wählen Sie das Betriebsmodell, das zu Ihnen passt.

## Mieten

Das cobra Mietmodell ist für alle Unternehmen interessant, die **ohne Anfangsinvestition direkt loslegen** möchten.

- Durch das Concurrent-User-Modell benötigen Sie nur so viele Lizenzen, wie gleichzeitige Benutzer im Netzwerk arbeiten.
- Sie können jederzeit die Anzahl der Nutzer erhöhen oder verringern, weil Sie z. B. saisonal bedingt unterschiedlich viele Mitarbeiter beschäftigen.
- Pro Nutzer berechnen wir eine monatliche Gebühr.

Bereits ab  
**19,- EUR**  
netto pro Monat und Nutzer  
ohne Mindestlaufzeit,  
monatlich kündbar



*Bei Abschluss eines Jahresvertrags profitieren Sie von attraktiven Inklusiv-Leistungen für Installation und Onboarding!*

## PrivateCloud

Für alle, die in Kundenbeziehungen und nicht in Server investieren wollen, ist die **cobra PrivateCloud** die richtige Lösung. Die Software läuft dabei weiterhin auf der vertrauten Windows-Oberfläche.

- Die volle cobra-Funktionalität steht Ihnen jederzeit und von jedem Ort zur Verfügung.
- Unsere Profis kümmern sich um eine sichere Umgebung und regelmäßige Daten-Backups. Die Server stehen selbstverständlich in einem deutschen Rechenzentrum.

Bereits ab  
**39,- EUR**  
netto pro Monat und Nutzer  
ohne Mindestlaufzeit,  
monatlich kündbar



*Die cobra PRIVATE CLOUD steht beispielhaft für sicheren und von internationalen, politischen Entscheidungen unbeeinflussten Speicherplatz. Mit einem Rechenzentrum, dessen vollständige Kapazität in Deutschland liegt, lässt sich Datenschutz auf einfache Weise nach gültigem EU-Recht umsetzen. So bleiben sowohl die unternehmenseigenen Daten als auch die der Kunden optimal geschützt.*

## Wovon Sie außerdem profitieren



Während der Vertragslaufzeit sorgt cobra dafür, dass **Ihre Software immer auf dem aktuellen Stand** ist. Regelmäßig wird Ihr ADRESS PLUS an die aktuelle Soft- und Hardwarelandschaft angepasst, um Funktionen erweitert und im Bedienungskomfort weiter verbessert.

# Referenzen

Über 18.000 Kunden aller Branchen und Unternehmensgrößen setzen auf cobra.



Weitere Referenzen unter [www.cobra.de](http://www.cobra.de)

A large, thick green circular graphic element that is partially cut off on the left and bottom edges, framing the contact information.

**cobra - computer's brainware GmbH**

Weberinnenstraße 7  
D-78467 Konstanz  
Telefon +49 7531 8101 0  
Telefax +49 7531 8101 22

[info@cobra.de](mailto:info@cobra.de)  
[www.cobra.de](http://www.cobra.de)