



cobra[®] CRM 2017

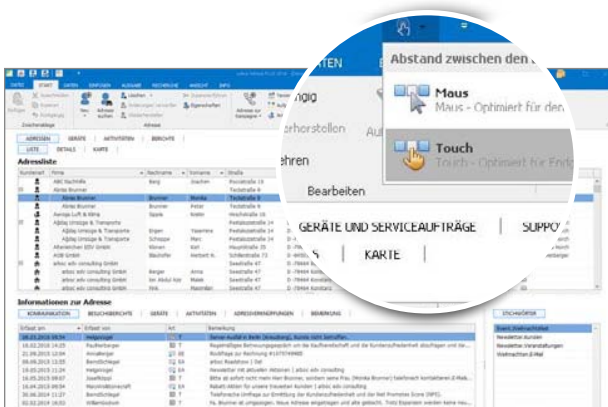
Optimierte Ansichten machen
das Arbeiten noch angenehmer.

cobra[®] CRM Lösungen 2017

Im Rahmen Ihres Aktualitätsgarantie-Vertrags steht Ihnen ab sofort die neuste cobra Version zur Verfügung.

Ihre cobra Software wurde an die aktuelle Softwarelandschaft Windows 10 angepasst und um viele nützliche Funktionen erweitert. Ihr CRM wird so noch einfacher und erfolgreicher. Optimieren auch Sie Ihr Kundenmanagement und steigern Sie Ihre Datenqualität für mehr Erfolg im Vertrieb und Marketing.

Optik & Touchscreen-Optimierung



Neuer Eingabemaskeneditor



Wir haben die cobra-Benutzeroberfläche noch einmal radikal vereinfacht und modernisiert. Das „Look and Feel“ wurde weiter an die vertraute Oberfläche des Microsoft Office angepasst.

So profitieren Sie:

- Sie kommen mit weniger Mausclicks ans Ziel
- Neue Kollegen haben einen intuitiven Einstieg in die Software
- Optimierte Bedienung auf Tablets und Touchscreens

Mit dem neuen optional nutzbaren „Bearbeiten-Modus“ für Datensätze über eine Schaltfläche, können Sie einen Datensatz zur Bearbeitung öffnen und Ihre Änderungen danach speichern. Ansonsten wird die Adresse im „Lese-Modus“ dargestellt.

So profitieren Sie:

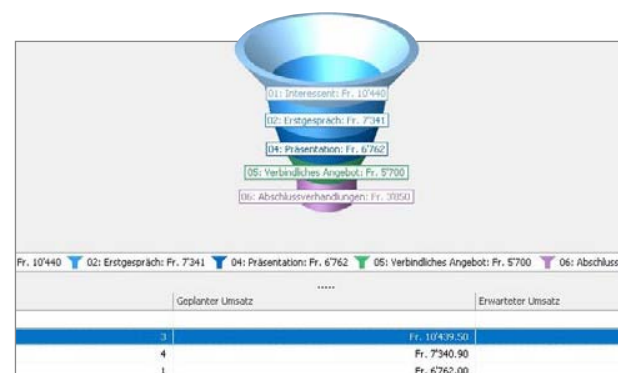
- Mehr Übersicht und bessere Bedienung
- Kein versehentliches Überschreiben von Informationen
- Einfaches Anlegen, Ordnen und Überarbeiten Ihrer Benutzeroberfläche

Flexible Vertriebsprojekte

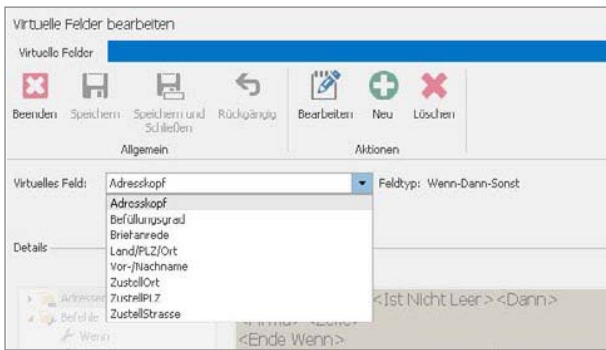
Dank zusätzlicher Projektinformationen, Auswertungen im Berichtswesen, weiterer Gewinn- und Verlustursachen, Abbildung des Buying-Centers und der Pflege und Ausgabe von Alternativpositionen sind die Vertriebsprojekte noch flexibler und leistungsstärker.

So profitieren Sie

- Mehr Infos auf einen Blick
- Flexible Ausgabe von Angeboten
- Bessere Auswertungen



Berechnete virtuelle Felder



Der Bereich der Virtuellen Felder (d.h. Felder, die nicht Teil der Datenbank sind) wurde komplett überarbeitet und mit neuen Funktionen versehen. Ab sofort können Sie beispielsweise Feldinhalte selbst berechnen, Wenn-Dann-Formeln oder Skripts verwenden.

So profitieren Sie:

Mit virtuellen Feldern können Sie z.B.

- ein Datum berechnen lassen, zu dem ein bestimmter Vorgang erledigt sein soll,
- die Mehrwertsteuer zum Produktpreis addieren,
- die Briefanrede auf Basis des Inhalts von Anrede, Titel, Name in der korrekten Sprache erzeugen lassen.

Neue Schaltflächen

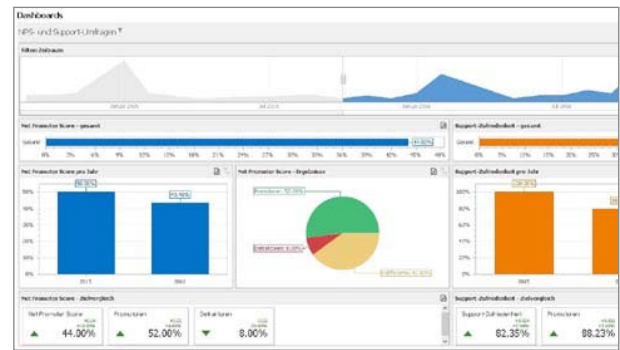
Ab sofort können Sie Schaltflächen (bzw. „Buttons“) in Ihre Eingabemaske einbauen. Diese sind frei definierbar und lösen verschiedene Aktionen aus. Perfekt für regelmäßig wiederkehrende Vorgänge.

So profitieren Sie:

Mit 1 Klick können Sie dem jeweiligen Kunden z.B.

- eine E-Mail mit einer speziellen Vorlage schicken,
- die Rechnung ausdrucken,
- ein neues Vertriebsprojekt anlegen.

Pivot-Berichte (nur CRM PRO, CRM BI)



Ähnlich wie in Microsoft Excel können Sie Informationen ab sofort als Pivot-Berichte auswerten. Mit dabei sind auch flexible grafische Auswertungen von Balkendiagramm bis Gantt-Chart.

So profitieren Sie:

- Sie werten z.B. Ihre Umsatzdaten auf verschiedene Arten aus, ohne den Bericht selbst bearbeiten zu müssen.
- Bei der Berichterstellung ist eine einfache Gruppierung und Aggregation möglich.

