

TobitSoftware Link for cobra

Geld macht reich, Zeit macht glücklich

Investieren Sie deshalb in die zeitsparende Schnittstellenreihe docufied und sichern Sie sich Ihren Zeitvorsprung.

TobitSoftware Link for cobra:

Erfolgreiches Kundenmanagement bedarf der Vernetzung aller im Unternehmen vorliegenden kundenbezogenen Informationen. cobra ist die ausgereifte Software, die Ihr professionelles Customer Relationship Management (CRM) mit Lösungen für Adressmanagement, Vertrieb, Service und Kommunikation unterstützt. David von TobitSoftware macht aus Ihrem Server das Zentrum der digitalen Welt. Egal ob Emails, Faxe, Sprachnachrichten, Bilder, Dokumente oder Kontakte: David ist das Allroundtalent für Ihre Kommunikation.

Beschleunigen Sie das Tempo Ihres Kontaktmanagements

Führen Sie cobra und David zu einer Gesamtlösung zusammen. Mit dem TobitSoftware Link for cobra können Sie die Kommunikation mit Ihren Kontakten nun übersichtlich und einheitlich managen. Sparen Sie sich die Zeit für manuelles Zuordnen ein- und ausgehender Nachrichten zu Ihren Kontakten. TobitSoftware Link for cobra übernimmt die Zuordnung sämtlicher Nachrichten aus David zu den Kontakten. Auch der Versand von Serienmails oder Serienfaxen aus cobra via David ist mühelos möglich.

Auch daran haben wir gedacht:

- Durch die vollständige Integration in cobra werden sämtliche Nachrichten kunden- bzw. projektorientiert übersichtlich strukturiert und abgelegt.
- Die Anbindung an David erfolgt mit individuellen, auf Ihre Bedürfnisse abgestimmte Konfigurationen.
- TobitSoftware Link for cobra bietet die Möglichkeit zur automatisierten Archivierung.

Verlieren Sie keine Zeit mehr, fragen Sie uns: Fordern Sie heute noch weitere Informationen zu den Produkten an oder setzen Sie sich direkt mit uns in Verbindung:

Erfolgreiches Kundenmanagement mit System

cobra integriert Office- und Warenwirtschafts-Schnittstellen mit Adressverwaltungs und CRM-Funktionen und wird so zu einer umfassenden Informations- und Kommunikationsbasis für alle Marketing- und Vertriebsaufgaben in Unternehmen praktisch jeder Größenordnung. Die hohe Flexibilität und die vielfältigen Funktionen machen cobra einsetzbar in Bereichen wie Marketing, Vertrieb, Öffentlichkeitsarbeit und im Call Center.

cobra unterstützt auch Ihr Kundenmanagement: Marketing: cobra begleitet Sie von der Planung über die Durchführung bis zur Erfolgskontrolle und macht die personalisierte Kundenansprache zum Kinderspiel. Die vielfältigen Filter unterstützen Sie bei der Definition der richtigen Zielgruppe. Vertrieb und Service: Mit cobra vereinfachen Sie die Prozesse in Vertrieb und Service und schaffen unternehmensweite Transparenz für wichtige Kunden- und Produktinformationen. Über umfassende Auswertungsmöglichkeiten erkennen Sie Ihre Potenziale und erleichtern die Steuerung Ihres Vertriebs. Kontaktmanagement: Mit Kontaktliste und Terminmanager hat jeder im Team Einblick in die Kontakthistorie sowie geplante Termine und Aufgaben zum Kunden – automatische Dokumentenverwaltung inklusive. Anruferkennung und Wählfunktion unterstützen Sie beim telefonischen Kundenkontakt. Kampagnen-Management: Mit dem Kampagnen-Management planen und steuern Sie Marketing- und Vertriebsaktionen mit Hilfe von Workflowregeln. Detaillierte Auswertungen erleichtern Ihnen die Erfolgskontrolle. Mitarbeiter, die in den Prozess eingebunden sind, erhalten ihre Aufgaben täglich in einer Aktivitätenliste. Die cobra Produktpalette bietet die passende Lösung für Unternehmen jeder Größe und Branche. Je nach Leistungsanspruch wählen Sie Ihre cobra-Lösung aus.