

docufied for cobra

Zeit spielt eine Rolle

Investieren Sie deshalb in die zeitsparende Schnittstellenreihe docufied und sichern Sie sich Ihren Zeitvorsprung. Erfolgreiches Kundenmanagement erfordert die systematische Strukturierung und Ablage sämtlicher kundenbezogener Dokumente. Führen Sie cobra und ELO zu einer Gesamtlösung zusammen: Schnell, komfortabel und transparent! cobra ist die ausgereifte Software, die Ihr professionelles Customer Relationship Management (CRM) mit Lösungen für Adressmanagement, Vertrieb, Service und Kommunikation unterstützt. ELO erleichtert die Verwaltung und Ablage Ihrer Dokumente nach dem vertrauten Ablageprinzip: Archiv, Aktenschrank, Ordner und Register. docufied for cobra verbindet cobra und ELO zu einer ganzheitlichen Lösung und steigert die Professionalität und Flexibilität Ihres Kundenmanagements. Zusätzliche Funktionalitäten beschleunigen und erleichtern Ihren Arbeitsalltag garantiert!

docufied for cobra auf der Überholspur:

docufied verschafft Ihnen zu jeder Zeit einen genauen Überblick über Ihre Kundenkontakte, mit den vielfältigen Such- und Ablagefunktionen von ELO. Durch die volle Integration in cobra werden sämtliche Dokumente kunden- oder projektorientiert verwaltet.

Aber docufied bietet noch mehr:

Mit der Möglichkeit zur modularen und flexiblen Anbindung weiterer Applikationen, wie zum Beispiel ERP-, PPS-, Fax- und Mailsoftware, haben Sie sämtliche kundenbezogenen Informationen und Dokumente auf einen Blick parat. Damit verfügen Sie unternehmensweit über einen transparenten Zugriff vom Dokument zum Kunden bzw. vom Kunden zum Dokument.

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 Marke-

ting- 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.