

cobra – Software für CRM und Kontaktmanagement

Pressemitteilung

Konstanz, 10. Januar 2017

cobra mit modular erweiterbarer Bildungslösung auf der didacta 2017

Der CRM-Anbieter cobra mit Sitz in Konstanz wird vom 14. – 18. Februar 2017 auf der didacta in Stuttgart, Halle 4, Stand 4E63, die aktuellen CRM-Lösungen für den Bildungsbereich vorstellen. Die Besucher erfahren dort mehr über die Vorteile des modular aufgebauten und individuell zusammenstellbaren Systems.

cobra wird auch in diesem Jahr die umfassende CRM-Lösung für Bildungsanbieter auf der didacta in Stuttgart vorstellen. Dort stehen die cobra Experten für Beratungsgespräche zur Verfügung, gehen auf individuelle Anforderungen ein und präsentieren die wichtigsten Funktionen auch direkt live am Stand.

„Wir haben bei unserem letztjährigen Besuch auf der didacta viel positives Feedback und weitere Anregungen erhalten, deswegen möchten wir auch dieses Mal wieder die Chance nutzen, um mit Vertretern dieser Branche direkt in Kontakt zu treten. Im persönlichen Gespräch können wir am meisten über die zukünftig benötigten Programmfunktionen erfahren und die Lösung weiter auf die Anforderungen in diesem Bereich ausrichten“, weiß Jürgen Litz, Geschäftsführer der cobra GmbH.

Gerade die Möglichkeit je nach gewünschtem Schwerpunkt die Lösung um Module für beispielsweise die Akquise oder die komplexe Studiengangverwaltung zu erweitern, wurde von vielen Interessenten sehr positiv bewertet. So kann die Software individuell auf die Bedürfnisse von kleinen sowie großen Bildungsanbietern angepasst werden. Aber auch ohne Zusätze kann bereits das Basismodul durch seine Funktionsvielfalt in unterschiedlichen Bereichen wie dem Marketing, der Kommunikation oder bei der einfachen Kursverwaltung zielgerichtet unterstützen.

Im Rahmen des Bewerbungsprozesses können die eingehenden Unterlagen und Informationen sofort beim einzelnen Datensatz im System abgelegt und dort jederzeit wieder aufgerufen werden. Zudem kann auf Wunsch auch darauf hingewiesen werden, sofern noch Dokumente fehlen, diese rechtzeitig nachzureichen. Damit wird sichergestellt, dass mit den

Lehrveranstaltungen pünktlich begonnen werden kann. Im Arbeitsalltag garantiert die Bildungslösung eine optimale Betreuung, da sich absolvierte Studienmodule, sämtliche Fehlzeiten sowie die Prüfungsergebnisse jederzeit auf einen Blick ermitteln lassen. Alle wichtigen Informationen rund um die Teilnehmer bzw. die Studierenden können somit ohne großen Aufwand in cobra verwaltet werden.

Um angebotene Veranstaltungen bewerben zu können, bietet cobra zudem ein Modul zum Thema Eventmanagement an. Darüber werden sämtliche Veranstaltungen ohne großen Aufwand online publiziert und die Anmeldungen direkt an cobra übergeben. So ist sofort ersichtlich, ob beispielsweise Seminare zu viele oder zu wenig Teilnehmer haben und es kann dementsprechend darauf reagiert werden.

cobra auf der didacta 2017

Messe Stuttgart, 14. bis 18. Februar 2017, 70627 Stuttgart
Das cobra-Team finden Sie in Halle 4 am Stand 4E63.

Informationen zur Bildungslösung unter: www.cobra.de/bildungsanbieter

Kostenlose Eintrittskarten und Terminvereinbarungen unter:
www.cobra.de/events

Mehr Informationen zur Messe unter: <http://www.messe-stuttgart.de/didacta/>

3.050 Zeichen, Abdruck frei, Beleg erbeten.

Über cobra

Das Konstanzer Softwarehaus cobra ist einer der führenden Anbieter von Lösungen für das Kunden- und Kontaktmanagement. Als Pionier für CRM entwickelt und vertreibt cobra seit 30 Jahren erfolgreich innovative CRM-Lösungen made in Germany. Ob in Vertrieb, Marketing, Service oder Geschäftsleitung: cobra stellt Kundeninformationen abteilungsübergreifend in den Mittelpunkt des unternehmerischen Handelns und unterstützt bei Kundenbetreuung, Kampagnen- und Leadmanagement sowie der Optimierung von Geschäftsprozessen. Auch mobil ist cobra via Smartphone, Tablet oder Laptop im Einsatz. Ein eigenes Hosting-Angebot sowie Mietmodelle bieten maximale Flexibilität.

Im Jahr 2014 gelang cobra als einem der ersten Anbieter für professionelle CRM Software die Verbindung von Business Intelligence mit CRM. Umfangreiche Analysefunktionen, visuell dargestellt in Form von Dashboards mit zeitlicher Komponente und Drill-Downs zeigen Potenziale und Schwachstellen auf. Diese bilden die Grundlage für die Führung und Steuerung von Unternehmen jeder Branche und Größe. Neben einer einfachen und gut verständlichen Bedienung ermöglicht cobra CRM BI über Data Mining auch predictive und prognostic analytics neben den klassischen prescriptive und ex post Analysen.

Mit rund 280 Vertriebspartnern in Deutschland, Österreich und der Schweiz berät cobra kleine, mittelständische und große Unternehmen in allen Belangen rund um das Thema CRM. Zu den 18.000 Kunden zählen Unternehmen wie Continental, die Unimog Sparte der Daimler AG, Creditreform oder Ergo direkt.

Presseinformationen

Falko Müller

Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

cobra GmbH

Weberinnenstraße 7

D-78467 Konstanz

<http://www.cobra.de>

Telefon +49 7531 8101 37

Telefax +49 7531 8101 22

E-Mail falko.mueller@cobra.de

Aktuelle Presseinformationen finden Sie auch unter www.cobra.de