

# Mehr Erfolg in Vertrieb, Marketing und Service

Mit cobra CRM/CXM begeistern Sie Ihre Kunden nachhaltig und effizient – von jedem Ort aus – mit der Unterstützung von Künstlicher Intelligenz.

cobra CRM  
steigert Ihre  
Produktivität bis  
zu **80 %**



100% ENTWICKELT  
IN DEUTSCHLAND



## Mit cobra CRM/CXM schneller erfolgreich

Bauen Sie sich ein intelligentes Kundenmanagement mit den Produkten von cobra auf. Flexibel konfigurierbar lassen sich die cobra CRM- und CXM-Lösungen für verschiedene Einsatzbereiche anpassen. Egal in welcher Branche Sie tätig sind, cobra liefert Ihnen die passende Software für Ihr Customer-Relationship- sowie -Experience-Management. Dank der Unterstützung von Künstlicher Intelligenz völlig automatisiert und von jedem Ort aus einsetzbar. Nutzen Sie unsere CRM- und CXM-Systeme, um Ihre Produktivität um 80 Prozent effizient zu steigern.

### cobra CRM – schnell und flexibel nach Ihren Wünschen eingeführt

Die Kombination aus einer individuellen CRM-Beratung und einer schnell einsetzbaren CRM-Lösung wirkt sich positiv auf Ihren Return on Investment aus. Die Optimierung Ihrer Geschäftsprozesse steht für uns im Vordergrund. Mit unseren Experten an Ihrer Seite sind Sie stets gut beraten und betreut – und das vor, während und nach der Einführung Ihrer cobra Software. Wir haben die ideale Lösung für Ihr Kundenmanagement. Ob für Marketing, Vertrieb oder Service, unsere CRM-Systeme lassen sich flexibel an Ihre Bedürfnisse anpassen. Dank der Flexibilität lässt sich Ihr CRM auch problemlos und ohne großen Programmieraufwand nach einer Unternehmensumstrukturierung umgestalten.

### cobra CRM unterstützt Sie in allen Unternehmensbereichen

Kunden akquirieren, Vertriebsprozesse effizienter gestalten, zielgruppengenaues Marketing, Verbesserung im Kundenservice oder Daten auswerten und analysieren, all das gelingt mit einem einzigen CRM-System. Auf den nachfolgenden Seiten gehen wir auf typische Anforderungen vieler Branchen ein – oder Sie informieren sich in unserer Referenzbibliothek über unsere CRM-Lösungen für Ihre Branche.

[www.aurex.de/referenzen](http://www.aurex.de/referenzen)

### Für jede Unternehmensgröße und jede Unternehmensart

cobra CRM/CXM ist eine vielseitige Lösung, die sich flexibel an die Anforderungen von Unternehmen jeder Größe und Branche anpasst. Ob für kleine Unternehmen, mittelständische Betriebe oder große Konzerne – cobra CRM/CXM bietet Funktionen, die den Vertrieb, das Marketing und die Kundenbetreuung optimieren. Egal ob B2B, B2C, E-Commerce, Dienstleistungssektor oder Non-Profit – die Plattform stellt sicher, dass Unternehmen die Bedürfnisse ihrer Kunden verstehen und exzellente Kundenerfahrungen bieten können.

#### Bestens gerüstet für jede Anforderung

Mit unseren flexiblen Lösungen, Features und Add-ons sind wir auf jeglichen Kundenwunsch und Anforderung gewappnet.



## CRM und CXM – Unterschiede, die Sie wissen sollten



Der Unterschied zwischen CRM und CXM lässt sich anhand der Fokussierung der beiden Konzepte darstellen. Während beim CRM die Kundenbeziehung durch optimierte Abläufe innerhalb des Unternehmens gemanagt wird, zählen für CXM vor allem zwischenmenschliche Interaktionen und Emotionen. Da für die Analyse und Optimierung der zugrundeliegenden Prozesse unter anderem CRM-Funktionen genutzt werden, kann bei CXM auch von einer Art von kundenzentriertem CRM gesprochen werden. Befasst man sich mit der Customer Journey, geht es also um die Herausforderung, die relevanten Touchpoints als Kundenerlebnisse oder Erfahrungen wahrzunehmen. So können diese Berührungspunkte im Hinblick auf die Erwartung und Wünsche des Kunden optimiert werden um Begeisterung zu schaffen.

### cobra CRM – Gewinnen und binden Sie Ihre Kunden nachhaltig

Mit cobra CRM erhalten Unternehmen eine effektive und leistungsstarke Lösung, um Kundenbeziehungen zu stärken, Neukunden zu gewinnen und Bestandskunden langfristig zu binden. Durch intelligente Funktionen, intuitive Bedienbarkeit und maßgeschneiderte Anpassungsmöglichkeiten unterstützt cobra CRM Unternehmen dabei, nachhaltige Erfolge zu erzielen.

#### Beispiel:

Ein mittelständisches B2B-Unternehmen wollte seine Kundenansprache verbessern und die Zufriedenheit steigern. Mit cobra CRM wurden Kundendaten zentral gebündelt und zielgerichtete Marketingkampagnen entwickelt. Automatisierte Follow-ups und personalisierte Angebote verwandelten Interessenten in treue Kunden. Zudem konnte das Vertriebsteam schneller auf Anfragen reagieren, was zu nachhaltigem Wachstum und langfristiger Kundenbindung führte.

### cobra CXM – begeistern Sie Ihre Kunden, Kundentreue garantiert

Mit cobra CXM (Customer Experience Management) erhalten Sie eine innovative Lösung, um die Erwartungen Ihrer Kunden nicht nur zu erfüllen, sondern sie zu übertreffen. Durch die Kombination aus modernster Technologie, personalisierter Ansprache und umfassender Prozessunterstützung hilft cobra CXM Ihnen dabei, unvergessliche Kundenerlebnisse zu schaffen und die Loyalität Ihrer Kunden nachhaltig zu stärken.

#### Beispiel:

Ein führendes E-Commerce-Unternehmen strebte an, die Kundenbindung zu verstärken und die Kundenzufriedenheit langfristig zu steigern. Durch den Einsatz von automatisierter Kommunikation und maßgeschneiderten Angeboten konnte das Unternehmen sicherstellen, dass Kunden wiederkehrten und eine stärkere Bindung zur Marke entwickelten. Mit der effizienten Nutzung von cobra CXM gelang es dem Unternehmen, die Kundentreue nachhaltig zu erhöhen und langfristige, loyale Beziehungen zu schaffen.

#### CRM

CRM ist eine unternehmensweite Strategie zur gezielten Pflege und Steuerung von Kundenbeziehungen mit dem Ziel, Kundenloyalität und nachhaltigen Geschäftserfolg zu fördern.



#### CXM

CXM (Customer Experience Management) ist die gezielte Gestaltung aller Kundenerlebnisse, um Zufriedenheit und Markenbindung zu stärken.



## Die beste Basis für Kundenbeziehungen – ein hohes Vertrauen



Datenschutz wird zu einem Wertversprechen, das Unternehmen die Möglichkeit bietet, sich von Mitbewerbern abzuheben. Unser datenschutzkonformes cobra CRM dient nicht nur der Einhaltung rechtlicher Vorgaben, sondern signalisiert auch einen respektvollen Umgang mit den Daten der Kunden. Indem Unternehmen ihre Kunden über die Datenerhebung informieren und ihnen die Möglichkeit geben, über ihre Daten zu entscheiden, können sie Vertrauen aufbauen und eine positive Beziehungsebene schaffen.



### Mit cobra CRM/CXM immer auf der sicheren Seite

Ob Double-Opt-in, Werbeeinwilligung oder Betroffenenrechte, mit den cobra CRM- und CXM-Lösungen ist Ihr Kundenmanagement jederzeit datenschutzkonform. Datenschutzbeauftragte setzen die Richtlinien und Vorgaben nach DSGVO/revDSG unkompliziert um. Verarbeiten Sie die Daten in Ihrem Kundenmanagement datenschutzkonform mit der Implementierung von cobra CRM und CXM. Gerade im Hinblick auf die strengeren Vorgaben beim Datenexport ins Ausland unterstützt cobra Sie bei der Einhaltung der DSGVO. Wählen Sie den sicheren Weg, mit den CRM-Systemen von cobra.

### Jederzeit transparent und schnell abrufbar

Mit cobra CRM haben Sie Ihre Kundendaten jederzeit im Blick – transparent, übersichtlich und schnell abrufbar. Die Lösung bietet Ihnen eine zentrale Plattform, auf der sämtliche Informationen zu Kunden, Interessenten und Geschäftspartnern gebündelt werden. So können Sie nicht nur effizient arbeiten, sondern auch Ihre Kundenbeziehungen gezielt verbessern.

### Umfangreiches Datenschutz-Management

Datenschutz wird mit cobra CRM zu einem integralen Bestandteil Ihrer Kundenbeziehungsmanagement-Strategie. Die Software ist darauf ausgelegt, Ihre sensiblen Kundendaten sicher zu speichern und alle Anforderungen der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) sowie weiterer gesetzlicher Vorgaben zu erfüllen. Umfangreiche Sicherheitsfunktionen und klare Zugriffsregelungen sorgen für höchste Datensicherheit und Transparenz.

#### Jederzeit transparent

Auf Anfrage ermitteln Sie in wenigen Sekunden alle personenbezogenen Daten und können diese Auskunftsdatei weitergeben.



## Eine Software für alle Unternehmens- bereiche

cobra CRM ist eine leistungsstarke Software, die Unternehmen ermöglicht, verschiedene Unternehmensbereiche effizient miteinander zu verknüpfen. Sie dient als zentrale Plattform, auf der alle relevanten Daten, Aufgaben und Kommunikationskanäle zusammenfließen. Dadurch können unterschiedliche Abteilungen wie Vertrieb, Marketing, Kundenservice und Management nahtlos zusammenarbeiten, was die Effizienz und Produktivität steigert.

### Nahtloser Workflow durch alle Unternehmensbereiche

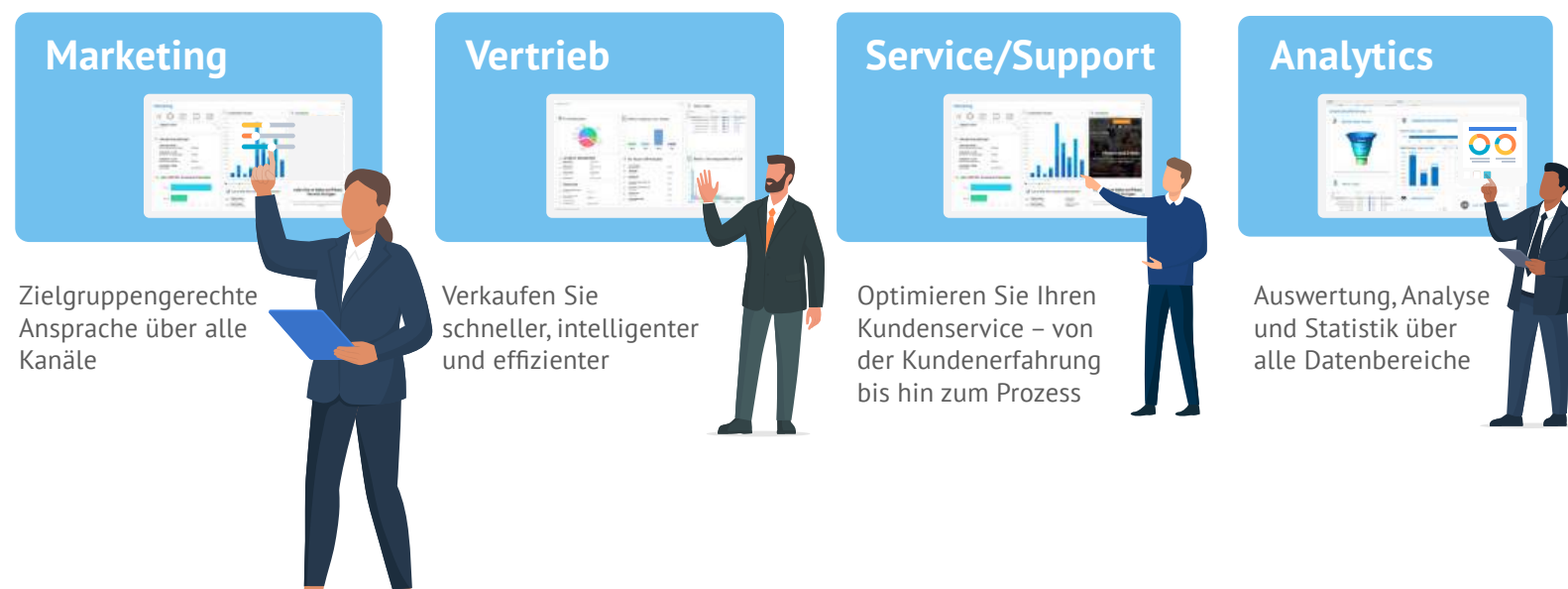
Durch die einheitliche Datenbasis von cobra CRM haben alle Unternehmensbereiche Zugriff auf aktuelle und relevante Informationen. Der Vertrieb kann Verkaufschancen nahtlos verfolgen und dokumentieren, während das Marketing auf dieselben Kundendaten zugreift, um gezielte Kampagnen zu planen und umzusetzen. Gleichzeitig profitiert der Kundenservice von einer umfassenden Sicht auf alle Kundeninteraktionen, um Anfragen und Supportfälle schnell und präzise zu bearbeiten. Das Management erhält in Echtzeit einen vollständigen Überblick über die Aktivitäten aller Abteilungen und kann fundierte Entscheidungen treffen.

### Schneller, intelligenter und effizienter Arbeiten

Dank intelligenter Funktionen wie automatisierten Workflows, benutzerfreundlicher Such- und Filtermöglichkeiten und der Integration verschiedener Unternehmenssysteme arbeiten alle Abteilungen in einem nahtlosen Prozess. Mitarbeiter erhalten in Echtzeit die Informationen, die sie benötigen, um schnell und präzise zu handeln. Diese verbesserte Geschwindigkeit und Genauigkeit führt zu einer höheren Produktivität und einer schnelleren Reaktion auf Kundenbedürfnisse.

### Zufriedene Kunden über alle Kanäle

Durch die nahtlose Integration aller Kanäle können Unternehmen sicherstellen, dass ihre Kunden unabhängig vom gewählten Kontaktweg eine hochwertige und schnelle Betreuung erhalten. Alle relevanten Informationen sind für die Mitarbeiter jederzeit zugänglich, was eine effiziente Bearbeitung von Anfragen und eine bessere Kundenansprache ermöglicht. So wird das Kundenerlebnis über alle Kanäle hinweg optimiert, was zu einer höheren Zufriedenheit und langfristigen Kundenbindung führt.



## cobra CRM/CXM unterstützt die ganze Customer Journey

Auf Grundlage valider Daten wird die Kontakt- und Kommunikationsstrategie vollständig kundenorientiert ausgerichtet: Von der Neukundengewinnung und dem Aufbau einer emotionalen Kundenbindung bis hin zu der intensiven Pflege und kontinuierlichen Festigung einer langfristigen Kundenbeziehung. Für Unternehmen ist es zentrales Ziel, die Kundenreise bzw. die Customer Journey optimal auf die Kunden auszurichten, um letztendlich den Kundenlebenszyklus auszuweiten und den Kundenwert zu steigern.

### Mit cobra über alle Kanäle Neukunden gewinnen

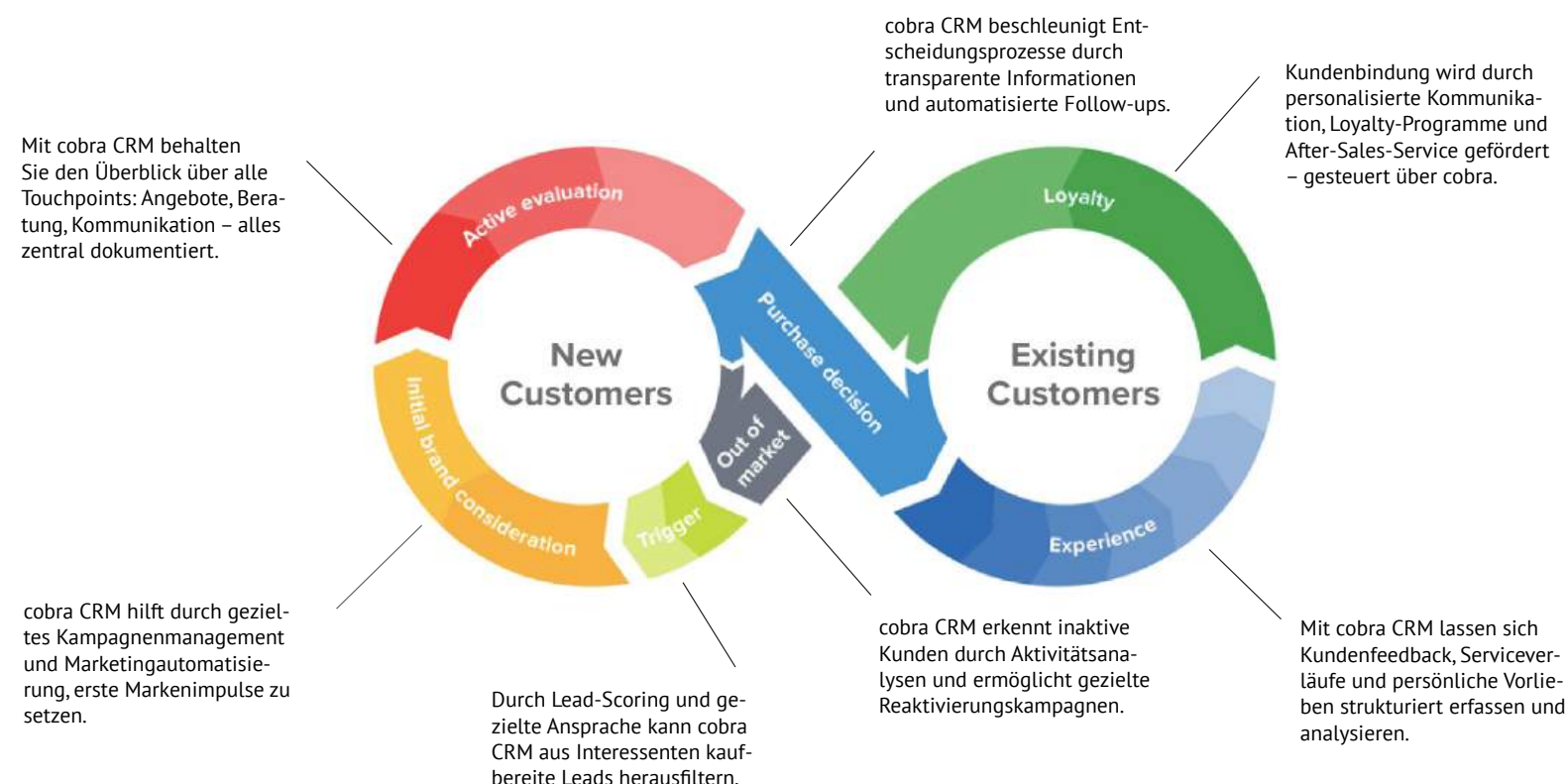
Mit cobra CRM können Unternehmen Neukunden über alle Kanäle gewinnen, indem sie eine nahtlose Kommunikation über E-Mail, Telefon, Social Media und Web-Formulare ermöglichen. Vertriebs-teams haben so jederzeit Zugriff auf relevante Informationen, um potenzielle Kunden schnell zu identifizieren und anzusprechen.

### Aufbau einer emotionalen Kundenbindung

Die nahtlose Integration aller Kommunikationskanäle sorgt dafür, dass Kunden jederzeit auf ihrem bevorzugten Kanal kontaktiert werden können, sei es per E-Mail, Telefon oder Social Media. Diese personalisierte Ansprache stärkt das Vertrauen und fördert die emotionale Bindung. Zudem ermöglicht cobra CRM die kontinuierliche Nachverfolgung der Kundenzufriedenheit und das proaktive Anbieten von Lösungen, was zu einer langfristigen Beziehung und höheren Kundenloyalität führt.

### Intensive Pflege und Festigung der Kundenbeziehung

Durch die Nutzung detaillierter Kundenprofile können Unternehmen proaktiv auf Kundenanfragen reagieren, maßgeschneiderte Angebote unterbreiten und ihre Services kontinuierlich verbessern. Automatisierte Follow-ups und Erinnerungen sorgen dafür, dass kein Kontakt aus dem Blick gerät, was zu einer nachhaltig positiven Kundenerfahrung beiträgt.



## cobra CRM/CXM – fokussiertes Marketing für Ihre Kunden



Mit cobra CRM/CXM stellen Sie Ihre Kunden in den Mittelpunkt und gestalten Ihr Marketing zielgerichtet und effizient. Durch eine strukturierte Verwaltung und präzise Analyse von Kundendaten ermöglicht cobra CRM eine maßgeschneiderte Ansprache, die Ihre Zielgruppen punktgenau erreicht. So können Sie Kundenbedürfnisse frühzeitig erkennen, individuelle Marketingmaßnahmen planen und die Effektivität Ihrer Kampagnen gezielt steigern. Zudem verknüpft cobra CRM Marketing- und Vertriebsprozesse, um eine nahtlose Zusammenarbeit zu ermöglichen und Synergien optimal zu nutzen. Mit automatisierten Abläufen, personalisierten Kampagnen und einer klaren Datenbasis schaffen Sie ein Marketing, das wirklich wirkt – fokussiert auf Ihre Kunden und deren Bedürfnisse.



### Personalisierte Marketing-Strategien

Auf dieser Basis können Sie maßgeschneiderte Kampagnen entwickeln, die genau zum richtigen Zeitpunkt die richtige Botschaft vermitteln. Ob personalisierte E-Mail-Kampagnen, automatisierte Follow-ups oder gezielte Angebote – cobra CRM bietet Ihnen die Tools, um Ihre Marketingmaßnahmen effizient und kundenorientiert zu gestalten.

### Verbesserte Effektivität von Marketing-Kampagnen

cobra CRM hilft Ihnen, die richtigen Botschaften zur richtigen Zeit zu platzieren und Marketingmaßnahmen effizienter zu gestalten. Durch Automatisierung und personalisierte Ansprache maximieren Sie Ihre Reichweite und sorgen für eine höhere Conversion-Rate. So werden Ihre Marketing-Kampagnen nicht nur erfolgreicher, sondern auch messbar effektiver.

### Effizientere Lead-Generierung und -Management

cobra CRM unterstützt Sie dabei, Leads gezielt zu erfassen, zu bewerten und in vertriebsrelevante Informationen umzuwandeln. Automatisierte Prozesse sorgen dafür, dass kein potenzieller Kunde verloren geht, während personalisierte Ansprache und gezielte Follow-ups die Chancen auf erfolgreiche Abschlüsse erhöhen.

### Zusammenarbeit zwischen Marketing- und Vertriebsteams

Marketing-Teams können Leads effizienter generieren und qualifizieren, während der Vertrieb gezielt auf diese Informationen zugreifen und sie in konkrete Abschlüsse umwandeln kann. cobra CRM sorgt dafür, dass alle Prozesse perfekt aufeinander abgestimmt sind, um Synergien zu nutzen und die Effizienz entlang der gesamten Customer Journey zu steigern.

## cobra CRM/CXM – Neukundenakquise schneller & effizienter

Ob Innen- oder Aussendienst – die CRM/CXM-Lösungen von cobra verschaffen Ihnen einen Überblick über Ihre Kundendaten und erhöhen Ihre Vertragsabschlüsse. Von B2B bis B2C, erhalten Sie über das CRM/CXM-Tool Auswertungen und Vorhersagen, um Ihre Vertriebsziele schnell und einfach umzusetzen. Mit zahlreichen Schnittstellen und Zusatzmodulen richten Sie Ihr persönliches CRM für den Vertrieb ein. Speichern Sie Ihre Kundendaten unkompliziert und Datenschutz-konform ab und eröffnen dadurch auf verschiedenen Ebenen Möglichkeiten, Ihre Vertriebsmassnahmen zu unterstützen.

### Analyse und Vorhersage

Lassen Sie sich vom CRM für den Vertrieb Vorhersagen und Analysen geben, um Ihre Vertriebsmassnahmen gezielt umzusetzen. Das CRM-Tool bildet für Sie Vertriebsprozesse ab und verbindet unterschiedliche Vertriebsphasen des Salesfunnels mit Ihren Aufgaben. Gleichzeitig rückt das Planen von Aufgaben und Einsparen von Ressourcen in den Vordergrund, um Ihre Effizienz zu steigern. Das gelingt zudem durch die Möglichkeit, über das Tool die Vertriebssteuerung sowie -auswertung unterschiedlicher Personas vorzunehmen.

### Gezielte Umsatzprognosen

Die cobra Schnittstellen verschaffen Ihnen eine Erleichterung im Bereich der Umsatzprognosen. Cross- und Upselling war noch nie so einfach genauso wie die Verknüpfung von Kundenbelegen mit Umsätzen oder der Vertriebskanäle mit den automatisierten Umsatzprognosen. Visualisierung der Umsätze? Das gelingt mit der Anbindung an Ihr Warenwirtschafts- oder ERP-System.

### OptiServer® Firmendatenbank

Die OptiSever® Datenbank ist die Geheimwaffe in puncto Neukundenakquise. Das Handling ist dank der Filterfunktion unkompliziert. Verfeinern Sie Ihre Suche indem Sie nach Branche, Keywords, Region, Mitarbeiterzahlen, Umsatzklassen und anderen Kriterien filtern. Ihre potenziellen Kunden finden Sie aus über fünf Millionen Firmenadressen.

### Automatisierte Workflows & Prozesse

Prozesse und Workflow optimieren – das sind die Stichworte, um Effizienz in Ihre Vertriebsmassnahmen zu bringen. Das gelingt im Vertrieb mit dem CRM/CXM von cobra. Automatisieren Sie Ihre Arbeitsschritte anhand des CRM Tools, um Ihren Vertriebsmitarbeitern die Arbeit zu erleichtern. Qualifikation und Klassifikation von Adressen ist ebenso möglich wie die Einteilung von Kundengruppen, um die Vertriebsaktionen gezielt vorzunehmen.



## cobra CRM/CXM – erhöhen Sie Ihre Kundenservicequalität

Kundenservice wird mit der CRM/CXM Software von cobra effizient gedacht. Glückliche Kunden und Interessenten bedingen einen schnellen und unkomplizierten Kundensupport. Gehen Sie individuelle auf die Probleme, Wünsche und Fragen Ihrer Kunden mit dem CRM/CXM für den Service ein. Supportanfragen werden übersichtlich dargestellt, sodass Sie zu jedem Zeitpunkt den Bearbeitungsstatus der einzelnen Anfragen im Blick behalten. Dadurch kann ein reibungsloser Ablauf gewährleistet werden und zugleich bleibt kein Ticket unbeantwortet. Die Tage lückenhafter Kommunikation gehören damit der Vergangenheit an.

### Termine und Aufgaben managen

Koordinieren Sie Ihre Termine über das CRM Tool für den Service. Ein Willkommensbildschirm informiert Sie beim Start über alle anstehenden Termine oder offenen Projekte. Damit nicht nur Sie sondern auch alle anderen relevanten Mitglieder Ihres Kundenservices über neue Termine oder Aufgaben informiert sind, beinhaltet das CRM/CXM einen gruppenfähigen Terminmanager – verknüpft mit Adressen, Kontakten und Servicefällen. Erfahren Sie Effizienz in Ihren Workflows und sparen Sie wichtige Zeit ein, indem Sie betreffende Datensätze von Aufgaben oder Fragen dank internem Nachrichtensystem automatisch in die Nachricht einbetten. Einen Überblick über Ihre offenen Aufgaben verschafft Ihnen eine persönliche Aktivitätenliste.

### Informationen schnell zusammentragen

Sie wollen eine Software, die Ihnen Informationen schnell und umfassend bereitstellen kann? Dann haben Sie mit dem CRM Tool von cobra die passende Lösung gefunden. Damit ein unvorhergesehener Anruf Ihres Kunden Sie nicht sprachlos dastehen lässt, tauchen beim ersten Klingeln alle relevanten Informationen des Kunden auf und zeigt Ihnen aktuelle Anfragen sowie den dazugehörigen Status an. Erledigen Sie im Kundensupport Anfragen just in time, indem Zusatzinformationen zu Service- und Gerätelisten bereitgestellt werden. Ihre Mitarbeiter im Innen- und Aussen-dienst profitieren ebenfalls von der Implementierung. Vereinfachte Kommunikation, Terminabsprache oder das aktuelle zur Verfügung stellen der Besuchsberichte sind nur einige der Vorteile.



## cobra CRM/CXM – werten Sie zuverlässig ganzheitlich Daten aus

Auswerten, analysieren und Statistiken erheben – nutzen Sie cobra CRM Analytics, um eine Vielzahl an Zahlen und Fakten für alle Datenbereiche zu sammeln. Die CRM/CXM-Software unterstützt bei der Berechnung von Forecasts im Vertrieb oder bei der Darstellung von Vertriebsrichtern. Die Analysefähigkeiten des CRM-Systems kommen Ihnen sowohl im Vertrieb als auch im Marketing und beim Kundenservice zugute. Steigern Sie Ihre Response-Daten im Marketing und verbessern Sie Ihre Serviceprozesse, indem Sie mit dem CRM Analytics Ihre Schwachstellen erkennen.

### Berichtswesen

Die grafische Auswertung und Darstellung über Adressen, Kontakte und andere Datenbereiche gelingt Ihnen mit CRM Analytics für das Berichtswesen. Analysieren Sie alle Daten aus Ihrem CRM-System und stellen diese beispielsweise in Tabellenform dar. Dank Vorlagen können Sie Ihre Daten schnell und effizient auswerten, anpassen und Berichte erstellen.

### Statistische Auswertung

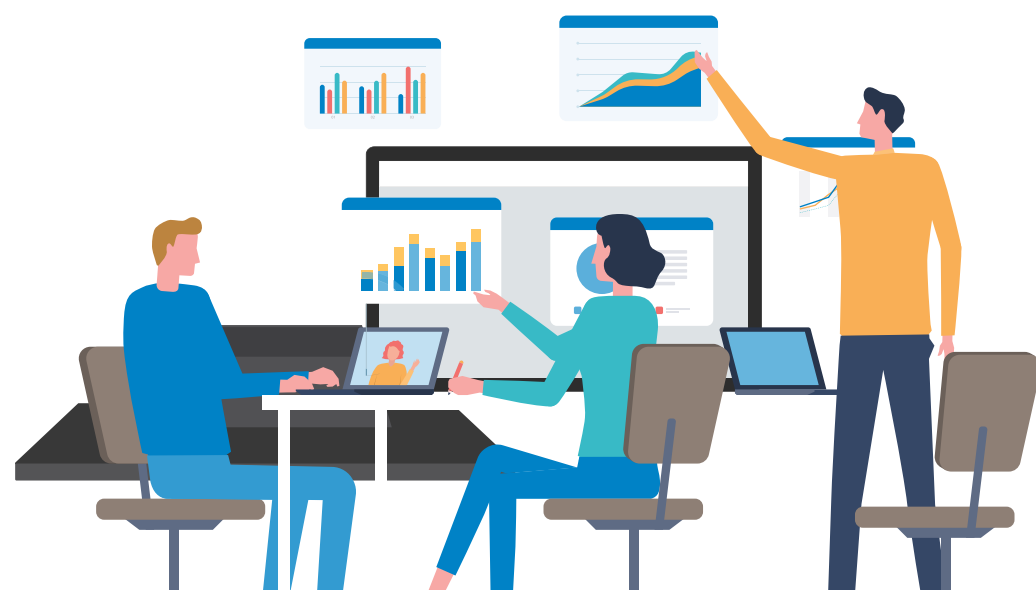
Werten Sie Kundenarten, Gebiete, Staaten und weitere Bereiche mit cobra CRM/CXM statistisch aus. Nutzen Sie dazu die Beispieldatenbanken, die wir Ihnen zur Verfügung stellen und passen Sie diese an Ihre Bedürfnisse an. Sollten Sie komplexe Auswertungen neu gestalten wollen, stehen Ihnen die Mitarbeiter des cobra Projektteams zur Seite.

### Salesfunnel & Forecast

Die systematische Erfassung Ihrer individuellen Vertriebsaktivitäten gelingt Ihnen mit der CRM Analytics Software von cobra. Ihre laufenden, zukünftigen sowie bereits abgeschlossenen Vertriebsprojekte haben Sie so im Blick, und das immerzu. Errechnen Sie den Forecast, um eine Grundlage für Planung und Steuerung Ihrer Unternehmensaktivitäten zu bieten.

### Business Intelligence

Mit dem Self-Service-BI, der leistungsstärksten cobra CRM Software, bilden Sie Scorings auf verschiedenen Ebenen ab, sei es bei Kunden, Lead oder Opportunity, und holen alles aus Ihren Daten raus. Analytisches Arbeiten und professionelles Auswerten wird mit dem cobra CRM BI möglich.



## cobra CRM/CXM – Lösungen für effizientes und smartes arbeiten



### On-premise oder in der deutschen Cloud

cobra Cloud CRM oder der browserbasierte Zugriff auf cobra in der Cloud - Sie haben die Wahl. Beide Möglichkeiten ermöglichen ein herausragendes Benutzererlebnis mit höchsten Sicherheitsmechanismen. Auf Wunsch: volle Funktionalität mit jedem Endgerät Ihrer Wahl – auch geeignet für hybride und remote Arbeitsumgebungen.

Mit maßgeschneiderten On-Premise-Implementierungen erhalten Unternehmen jeder Größe die Möglichkeit, cobra nahtlos in ihre bestehende Infrastruktur zu integrieren und von maximaler Flexibilität und Kontrolle zu profitieren.

### cobra CXM Portal – Ihr direkter Weg zum Kunden

Das cobra CXM PORTAL ist kein bloßes Zusatzmodul, sondern die Erweiterung für Ihr cobra CRM System. Es ermöglicht Ihnen, das volle Potenzial hinsichtlich Customer Experience auszuschöpfen. Egal ob Kunden, Bewerber, Mitglieder oder Partner – über das cobra CXM PORTAL gehen Sie mit Ihren Stakeholdern in einen unkomplizierten Austausch. Sie erhöhen Servicequalität und Reaktionsgeschwindigkeit und sparen durch den direkten Informationsaustausch Zeit und Ressourcen. Das Portal ist durch unsere Pakete und Module jederzeit nach Ihren Anforderungen und Wünschen erweiterbar.

### cobra CXM Web Connect: Verbindung über API

Mit cobra CXM WEB CONNECT veröffentlichen Sie Daten und Dokumente, die Sie zentral in cobra CRM vorhalten, automatisch auf Ihren Webseiten, Portalen oder Ihrem Intranet. Gleichzeitig übertragen Sie Informationen, Anfragen und Dokumente aus Ihren dortigen Formularen direkt nach cobra. Ohne manuellen Aufwand und ohne Zeitverzug. Der Connector verbindet über API aber auch andere Applikationen mit cobra. Das ermöglicht den Datenaustausch beispielsweise mit Ihrem ERP-System, Ihrem Marketingautomation-Tool oder einem Nachrichtendienst. Eine aufwändige Schnittstellenprogrammierung zur Datensynchronisation entfällt.

### cobra mit der Unterstützung von KI

cobra CRM-Systeme unterstützen Sie mit der KI in Ihren Arbeitsprozessen effizient und einfach. Noch besser, noch effizienter und noch leichter zu handeln – dank Künstlicher Intelligenz. Optimieren Sie Ihre Arbeitsprozesse, mit der Unterstützung von KI. Automatisiert Texte erstellen lassen oder Workflows KI-basiert anpassen, das alles gelingt mit der Integration von Künstlicher Intelligenz in allen cobra CRM-Versionen. Mit dem Einsatz dieser innovativen Technologie gestalten Sie Ihre Unternehmensprozesse noch produktiver. Die eingesparte Zeit können Sie in andere Geschäftsprozesse investieren.

## cobra CRM/CXM – mit Ecosystem-Produkten flexibel ausbaubar

cobra CRM/CXM bietet zahlreiche standardisierte Schnittstellen und Erweiterungen, mit denen Unternehmen ihre Prozesse schnell optimieren können – ohne lange Einführungszeiten. Auch externe Programme lassen sich nahtlos integrieren. Bei Bedarf entwickeln cobra-Spezialisten individuelle Lösungen zur Anbindung bestehender Systeme wie ERP, DMS oder Buchhaltungssoftware. So entsteht ein zentraler Datenhub, der doppelte Eingaben reduziert und abteilungsübergreifende Workflows verbessert. Dank hoher Flexibilität und modularer Erweiterbarkeit ist cobra die ideale Lösung für integrierte und zukunftssichere IT-Strukturen.



Mit dem cobra Eco-System schaffen Sie eine zentrale Plattform für Ihre Unternehmensprozesse. Dank offener Schnittstellen, modularer Erweiterungen und zahlreicher Integrationsmöglichkeiten wächst cobra mit Ihren Anforderungen – dynamisch, sicher und effizient.

## Für nachhaltige Kundenerlebnisse unsere CXM Lösungen

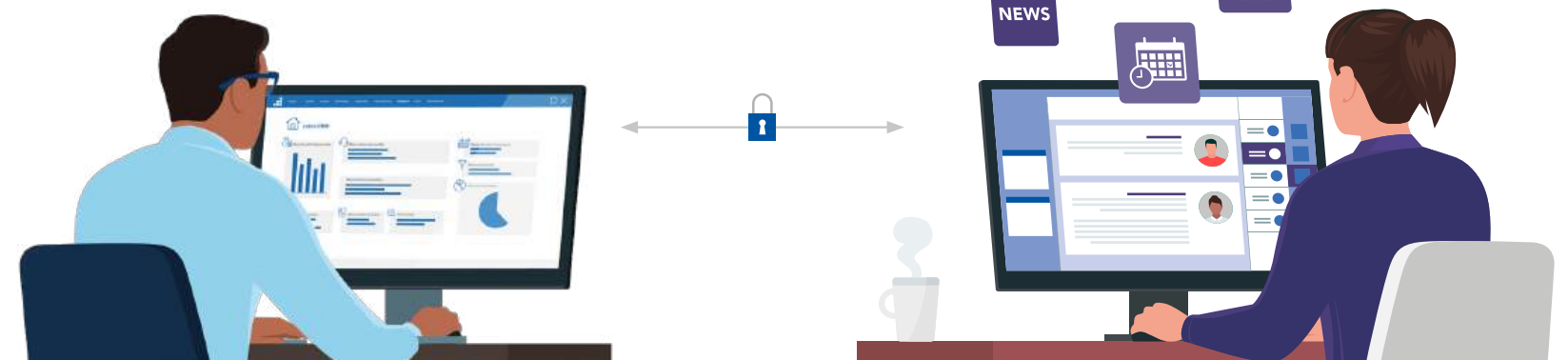
### cobra CXM WEB CONNECT

Mit cobra CXM WEB CONNECT veröffentlichen Sie Daten und Dokumente, die Sie zentral in cobra CRM vorhalten, automatisch auf Ihren Webseiten, Portalen oder Ihrem Intranet. Gleichzeitig übertragen Sie Informationen, Anfragen und Dokumente aus Ihren dortigen Formularen direkt nach cobra. Ohne manuellen Aufwand und ohne Zeitverzug. Der Connector verbindet über API aber auch andere Applikationen mit cobra. Das ermöglicht den Datenaustausch beispielsweise mit Ihrem ERP-System, Ihrem Marketingautomation-Tool oder einem Nachrichtendienst. Eine aufwändige Schnittstellenprogrammierung zur Datensynchronisation entfällt.

### cobra CXM PORTAL

Das cobra CXM PORTAL ist kein bloßes Zusatzmodul, sondern die Erweiterung für Ihr cobra CRM System. Es ermöglicht Ihnen, das volle Potenzial hinsichtlich Customer Experience auszuschöpfen. Egal ob Kunden, Bewerber, Mitglieder oder Partner – über das cobra CXM PORTAL gehen Sie mit Ihren Stakeholdern in einen unkomplizierten Austausch. Sie erhöhen Servicequalität und Reaktionsgeschwindigkeit und sparen durch den direkten Informationsaustausch Zeit und Ressourcen. Das Portal ist durch unsere Pakete und Module jederzeit nach Ihren Anforderungen und Wünschen erweiterbar. Und das alles natürlich DATENSCHUTZ-ready.

In allen  
cobra CRM  
Systemen  
integriert



## Mit uns bestens beraten und bestens betreut

Profitieren Sie von einer kompetenten CRM-Beratung durch cobra CRM/CXM – massgeschneidert und angepasst auf Ihre individuellen Anforderungen. Entdecken Sie mit uns detaillierte Strategien zur effizienten Nutzung Ihres CRM-Systems. Unser Beratungsangebot ist flexibel, um Ihren Bedürfnissen, Kenntnissen und Präferenzen jederzeit gerecht zu werden.

### Vom Erstgespräch bis zum Betrieb und Support an Ihrer Seite

Von unserem gründlichen Erstgespräch bis hin zum laufenden Betrieb und Support danach stehen wir Ihnen als zuverlässiger Partner zur Seite. Die Einführung und Installation von cobra CRM/CXM zeichnet sich durch äusserst kurze Implementierungszeiten aus, was zu einer schnellen Rendite führt. Das cobra-Team analysiert Ihre spezifischen Anforderungen in Workshops, um das perfekte CRM/CXM-System zu entwickeln. Dank der Anpassung an Ihre individuellen Bedürfnisse können Sie schnell im Kundenbeziehungsmanagement durchstarten.

### Unsere Serviceleistungen

#### Kundensupport

Erhalten Sie Hilfe, indem Sie unser Kundensupport-Team anrufen, mit ihm chatten oder eine E-Mail senden.



#### Onboarding

Mit unserem persönlich auf Sie zugeschnittenen Onboarding-Plan können Sie schnell loslegen.



#### cobra AKADEMIE

Erweitern Sie Ihr Wissen mit kostenlosen Webinaren und Schulungen der cobra Akademie für noch besseres und effizienteres Arbeiten.



#### Kundenportal

Erhalten Sie als cobra User Zugang zu Ihrem Selfservice Portal. Hier finden Sie Downloads, Updates, News und Hilfe.



#### Referenzbibliothek

Entdecken Sie in unserer Referenzbibliothek branchenspezifische Anwenderberichte und erfolgreiche Kundenlösungen.



#### Fernwartung

Wir unterstützen Sie auch durch unsere Fernwartung mittels Teamviewer und können so direkt mit Ihnen Probleme am Rechner lösen.



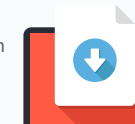
#### Software Updates

Im Kundenportal sehen Sie, ob neue cobra-Versionen für Sie zum Download verfügbar sind.



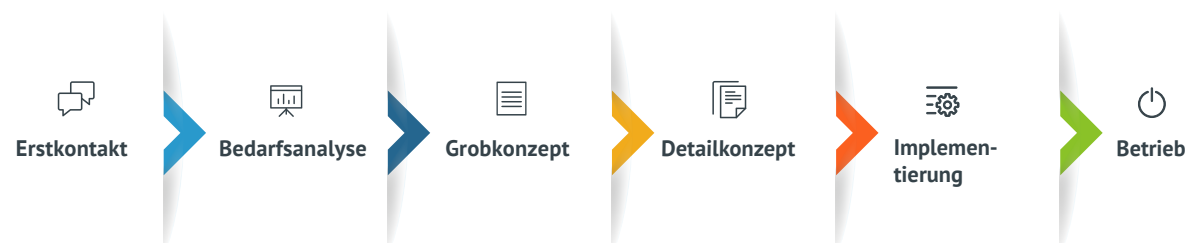
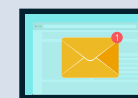
#### Infomaterial

Unsere Produktbroschüren geben Ihnen einen schnellen Überblick – von Adressmanagement bis zur professionellen CRM-Lösung.



#### Newsletter

Immer auf dem Laufenden – mit News, Events und Erfahrungsberichten rund um cobra CRM.





**AUREX**  
Innovativ. Intelligent. Effizient.

**cobra**<sup>®</sup>  
schneller erfolgreich

Sie möchten mehr über die  
Einsatzmöglichkeiten von  
**cobra CRM/CXM** erfahren?  
Sprechen Sie uns an!

**AUREX GmbH**

**Büro Köln**  
Christophstr. 31  
50670 Köln

Telefon 0221 277 99-0  
E-Mail: [info@aurex.de](mailto:info@aurex.de)  
Internet [www.aurex.de](http://www.aurex.de)

**Büro Frankfurt**  
Hanauer Landstr. 291b  
60314 Frankfurt am Main

Telefon 069 770 621-0  
E-Mail: [info@aurex.de](mailto:info@aurex.de)  
Internet [www.aurex.de](http://www.aurex.de)