cobra CRM
(Adress-/Kundenmanagement)

WEDDERHOFF
Informations.Technologie

Kundenansprachen und Kundenbindungen nehmen heutzutage einen immer höheren Stellenwert ein, da die Gewinnung von Neukunden bis zu fünf Mal teurer sein kann als die Kundenbindung. Daher werden bei vielen Unternehmen sämtliche Daten von Kunden bzw. Interessenten und alle mit ihnen abgewickelten Transaktionen in Datenbanken gespeichert.

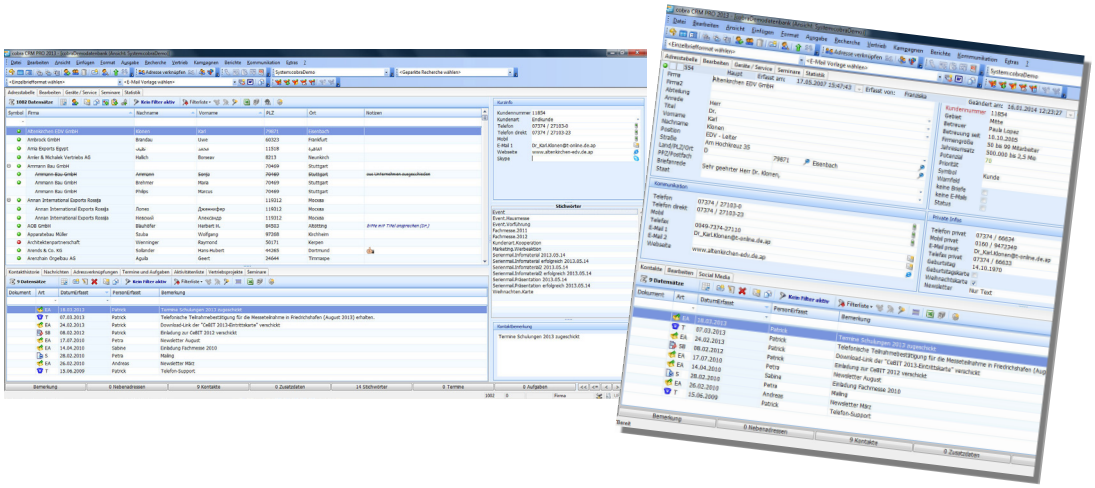
WIAS enterprise

Diese Daten können integriert und aufbereitet werden, um im Unternehmen an jeder Stelle in der passenden Zusammenstellung zur Verfügung zu stehen. Die Daten und Transaktionen werden immer im Kontext zu den Prozessen eines Unternehmens gesehen.

cobra CRM unterstützt die Kommunikation im Kundenprozess mit verlässlichen Zahlen, Daten und Fakten. Somit erhalten Sie aus einer Hand: Kontaktmanagement (Serienbriefe, Serienmails, Newsletter, etc.), Adressverwaltung, Vertriebssteuerung, Kampagnen, Wiedervorlagen, Telefonanbindung und vieles mehr.

Hierdurch wird die Aufmerksamkeit in Beziehungen mit einem hohen Kundenwert konzentriert und Schwachstellen im Dialog mit dem Kunden identifiziert und vermieden.

Fazit: Mit dem Einsatz einer cobra CRM-Softwarelösung orientieren sich Ihre Geschäftsprozesse nicht an der Software, sondern die Software an Ihren Arbeitsabläufen!



Ihre Vorteile:

- Maßgeschneiderte Lösungen für Einzelunternehmen bis hin zum Großunternehmen
- Hohe Individualisierbarkeit
- Passgenaue Bedarfs-Abdeckung
- Messbare Produktivitätssteigerung für mehr Erfolg
- Hohe Kunden-Zufriedenheit
- Unschlagbar im Preis-/Leistungsverhältnis
- Schnittstellen zu Warenwirtschaftsprogrammen bzw. Dokumentenmanagement-Systemen schaffen Mehrwert durch die gemeinsame Datennutzung

cobra CRM ist auch ohne eine bereits vorhandene WIAS-Lösung einsetzbar.

Wenn Sie sich für unsere Lösungen interessieren, sprechen Sie uns bitte an, oder besuchen Sie uns unter www.wias.de im Internet.

Hügelstr. 21 I 49497 Mettingen I Vertrieb: +49 (5452) 50562-300 I vertrieb@wias.de I www.wias.de