

Eventmal.de – Textagentur

Wenn Worte zu Schmetterlingen werden

„Was man gut kann und einem Freude macht, sollte man beruflich tun“, so sagte sich Petra Blume, als sie aus ihrer Nebentätigkeit in die Vollexistenz ging.

„Mein Leben ist Schreiben“, so die Inhaberin von Eventmal.de, die sich auch als Theaterautorin beispielsweise für das Ohnsorg-Theater und als Freie Journalistin einen Namen gemacht hat. Bis Mitte 2009 war sie verantwortlich für Kundenbetreuung und Marketing in einem mittelständischen, europaweit tätigen Familienunternehmen und auch dort verantwortlich für alles, was Kreativität im Textbereich erforderte. „Sollte der Chef eine Rede halten, wurden Anschreiben für Kunden gebraucht, die Internetseite überarbeitet, so wurde ich gerufen“, so die engagierte Existenzgründerin.

Ihre Spezialität sind interne und externe Firmenzeitungen und –broschüren sowie PR-Berichte, hier kümmert sie sich auch um deren Verbreitung off- und online. Sie hält redaktionell Internetseiten aktuell und erhöht damit den „Klickfaktor“. Darüber hinaus erstellt sie Kundenanschriften, Jahresberichte, Protokolle, Schulungsunterlagen und sorgt so für ein Plus an Informationsfluss und Entlastung für Mitarbeiter und Geschäftsführung.

„Schreiben muss kreativ sein, eine Firmenwerbung muss sympathisch sein, damit sie ihren Zweck erfüllt, die Company ins rechte Licht rückt, einen bleibenden, positiven Eindruck beim Kunden hinterlässt und die Kundenbindung stärkt“, weiß sie aus Erfahrung. Deshalb bietet sie für Firmen auch Hilfe beim Erstellen von Webdesign und Werbung aller Art und Coaching im Bereich Customer Care an. Wichtig ist für sie der persönliche Kontakt mit dem Kunden, um das Gespür zu entwickeln, was für ihn wichtig ist und dann die richtigen Worte zu finden. „Die Botschaft, die zwischen den Zeilen transportiert wird, ist die eigentlich relevante und bedeutend die Vielseitigkeit, mit der man Dinge angehen kann und muss – gerade auch in wirtschaftlich härteren Zeiten“, so Petra Blume.

In ihrem Netzwerk verfügt die rührige Schreiberin zusätzlich über vielseitige Kontakte aus anderen Bereichen – speziell im Kreis Nordfriesland. „Ich bringe immer die richtigen Leute zusammen.“ red

Kontakt: www.eventmal.de

FullSEO.de Timo Rimpel

Mit professioneller Hilfe die Potenziale des Internets nutzen

Im gleichen Maß, in dem das Internet als Absatzkanal für Waren und Dienstleistungen an Bedeutung gewinnt, nimmt auch die Wettbewerbsintensität des virtuellen Marktplatzes zu. Ein junger Steruper Unternehmer hat aus dieser Herausforderung eine Geschäftsidee gemacht.



Foto: FullSEO.de/PIXELO/Rainer Sturm

Er berät Unternehmen bei der Optimierung ihres Internetauftritts: FullSEO.de-Gründer Timo Rimpel.

Die Produktidee oder das Dienstleistungsangebot ist gut, das Suchmaschinenranking hingegen schlecht – Timo Rimpel aus Sterup im Kreis Schleswig-Flensburg kennt diese Situation zur Genüge. Google & Co untersuchen schließlich nicht, ob eine im Internet angebotene Leistung qualitativ hochwertig ist – für sie sind die Kriterien wie der Inhalt einer Internetseite, die Verlinkung mit anderen Onlinepräsenzen oder die Zahl der Aufrufe entscheidend dafür, an welcher Stelle der Suchergebnisliste eine bestimmte Website steht.

Der junge Steruper Unternehmer hat diese Herausforderung erkannt und bietet den Betreibern von Websites unter der Marke www.FullSEO.de professionelle Hilfe an. Bei der Erbringung seiner SEO-Dienstleistungen (SEO = Search Engine Optimization) legt er Wert auf saubere und transparente sowie auf eine individuelle Beratung seiner Kunden. „Seriöse SEO-Dienstleistungen ohne Einsatz von Spam-Techniken sorgen für mehr Linkpopularität“, erläutert Rimpel, „und das ist die Voraussetzung für höhere Besucherzahlen und damit für größeren wirtschaftlichen Erfolg einer Website“. Gemeinsam mit seinen Kunden überlegt der SEO-Berater – aufbauend auf einer Analyse des Ist-Zustand – zu-

nächst, wie eine individuelle Optimierungsstrategie aussehen kann. Darauf aufbauend erfolgen dann Schritt für Schritt eine Keyword-Analyse, die Optimierung von Webstruktur und Inhalten und der Aufbau von Links. Den letzten, dauerhaften Schritt bildet eine ständige Pflege des Internetauftritts, um die gute Suchmaschinenplatzierung nachhaltig zu sichern. „Selbstverständlich erhalten meine Kunden über den gesamten Optimierungszeitraum hinweg ausführliche Berichte, die zeigen, was schon erreicht worden ist und wo noch nachgearbeitet werden muss“, erläutert Timo Rimpel seinen Servicegedanken.

Neben Suchmaschinenoptimierungen bietet der IT-Spezialist seinen Kunden auch Unterstützung im Bereich des Social-Media-Marketings an, das in letzter Zeit stark an Bedeutung gewonnen hat. „Social-Media-Marketing ist noch eine neue Disziplin, in der sich viele Unternehmen unsicher fühlen“, weiß Timo Rimpel, „wir können ihnen dabei helfen, realistische Ziele festzulegen und diese auch zu erreichen“. Vier Handlungsfelder sind dabei denkbar: Neben den ‚klassischen‘ Ansätzen Marketing und PR liegen auch im Marktforschungs- und Kundenservicebereich erhebliche Potenziale. Kundendienst bei Facebook & Co? Timo Rimpel erläutert diesen Ansatz: „Social-Media-Marketing bietet ideale Möglichkeiten, mit Kunden zu kommunizieren und auf ihre Wünsche einzugehen. Das ist nichts anderes als im normalen Kundendienst auch. Aber im Internet können Unternehmen auf Anfragen schneller reagieren. Und jeder, der den Blog betrachtet, sieht, wie kundenfreundlich das Unternehmen arbeitet“. Das, so Rimpel, erzeuge einen Multiplikatoreffekt. „Soziale Netze bieten die Chance, Kundenservice auf ein neues Niveau zu heben, ohne dass die Kosten explodieren“, weiß der Internetspezialist. Mit seiner Agentur FullSEO.de hilft er seinen Kunden dabei, diese Möglichkeiten zu nutzen. Frederik Erdmann

Weitere Informationen:
www.FullSEO.de