



PressEssence

essential presence
on the web

von

Über PressEssence

Das Erfahren neuer Kulturen schlägt Brücken

Die Tourismus- und Bildungsbranche sind durch einen starken interkulturellen Austausch, persönliche Kontakte sowie die Aufgeschlossenheit für neue Länder und Kulturen gekennzeichnet, da in beiden Sektoren interkulturelle Beziehungen durch das Kennenlernen anderer Länder, Sprachen, Bräuche und Gewohnheiten große Bedeutung haben.

Ein Urlaub im fremdsprachigen Ausland, sei es nun ein Erholungs- oder auch ein Bildungs- und Sprachurlaub, ist eine bereichernde Erfahrung, die neben dem Wohlfühleffekt auch zu einer steigenden Toleranz und Achtung neuer Kulturen führt.

Die Möglichkeit, Personen die Schönheiten eines ihnen vielfach unbekannten Landes, fremder Bräuche und Denkweisen sowie einer neuen Sprache näherzubringen, sie dafür zu begeistern, sind mein Antrieb, die Marketingaktivitäten internationaler Tourismusunternehmen mitzugestalten.

Die Identifikation mit dieser Branche sowie meine lange Marketingerfahrung sind die besten Voraussetzungen für eine Zusammenarbeit, wobei für mich maßgeschneiderte Kundenlösungen stets an erster Stelle stehen. Die gezielte Analyse der individuellen Kundenbedürfnisse sowie der Marktsituation ermöglichen die Ausarbeitung flexibler und anpassungsfähiger Marketingkonzepte sowie deren professionelle und zuverlässige Umsetzung, bei denen der Kunde mit seinen persönlichen Anforderungen und seinem individuellen Unternehmensumfeld stets im Mittelpunkt jeglicher Bemühungen steht.

Was bietet PressEssence?

PressEssence bietet zwei Arten von Services an: zum einen ein umfassendes Onlinemarketing, zum anderen Übersetzungsdienstleistungen für internationale Unternehmen der Tourismusbranche. Die Angebote richten sich vorwiegend an Sprachschulen und Beherbergungsbetriebe, wobei eine Stärkung der Marktposition durch zielgruppen- und länderspezifisches Onlinemarketing erreicht wird. Die Verbesserung der Positionierung in den bedeutenden Suchmaschinen sowie die Ansprache der Kunden in ihrer Muttersprache führen zu einer besseren Marktstellung des Unternehmens – die angebotenen Leistungen werden von potentiellen Kunden besser wahrgenommen, ebenso wie auch die Einzigartigkeit des Angebots und die Unterscheidung von Konkurrenzangeboten durch die Kommunikation einer klaren Corporate Identity.

Der Firmensitz von PressEssence ist in Wien, die Marketingtätigkeiten sind aber nicht notwendigerweise auf den deutschsprachigen Raum beschränkt, sondern können sich auf Wunsch des Kunden auch auf den englischsprachigen Markt erstrecken, um die Präsenz nicht nur im deutschsprachigen Gebiet, sondern global auszubauen.

Ein ausgesprochen wesentliches Element, das die Leistungen von PressEssence kennzeichnet, ist die große Bedeutung der Kommunikation mit dem Kunden während der gesamten Kooperation: jegliche Maßnahmen werden ständig auf die Kundenbedürfnisse abgestimmt; dies umfasst alle Bereiche, von der Bedarfsanalyse über die Durchführung der Maßnahmen bis hin zu einer konstanten Reflexion der Ergebnisse, was wiederum Anpassungen der erforderlichen Maßnahmen mit sich bringen kann. Im Zuge der Kooperation geht es zunächst einmal darum, das Unternehmen mit seiner Struktur und Geschichte, die angebotenen Dienstleistungen sowie die genauen Bedürfnisse kennenzulernen, um anschließend gemeinsam einen adäquaten Marketingansatz zu erarbeiten. Diese Integration in das Unternehmen, das Kennenlernen seiner Identität und Entscheidungsträger ermöglichen gezielte und maßgeschneiderte Marketingmaßnahmen, da auf diese Weise die Unternehmensidentität erlebt, dennoch aber stets der Blick eines Außenstehenden gewahrt wird.

Ein Blick zurück

Seit dem Jahr 2001 ist PressEssence im Onlinemarketing für verschiedene europäische Unternehmen des Tourismus- und Bildungsbereichs tätig, wobei es vor allem zu Zusammenarbeiten mit Sprachschulen und Beherbergungsbetrieben kommt; es gibt Kollaborationen mit großen wie auch mit kleinen Firmen, langjährige Partnerschaften ebenso wie auch kurzfristige, fokussierte Marketingaktivitäten.

In diesen Jahren der Tätigkeit im Onlinemarketing konnte ein großer Erfahrungsschatz aufgebaut werden, der in jede Zusammenarbeit einfließt, wobei es vor allem die Erarbeitung maßgeschneiderter Lösungen und die flexiblen, auf die individuellen Bedürfnisse abgestimmten Tätigkeiten sind, die dazu führten, dass ich einige internationale Unternehmen bereits seit Jahren zu meinen Kunden zählen darf und in enger Zusammenarbeit mit den jeweiligen Entscheidungsträgern das Marketing dieser Unternehmen mitgestalten kann.

Qualifikationen

Nach einem Universitätsabschluss in Internationaler Betriebswirtschaftslehre mit Schwerpunkt Marketing in Wien und einem Studienaufenthalt an der London School of Economics in London erfolgte ein zweijähriger Auslandsaufenthalt in Rom mit Tätigkeiten in der Bildungs- und Tourismusbranche. Zurückgekehrt nach Wien setzte ich meine Aktivitäten in diesem Bereich fort und beschloss nach einigen erfolgreichen Projekten selbständig tätig zu werden. Verschiedenste Fortbildungsmaßnahmen und zahlreiche Sprachkurse im In- und Ausland runden mein Kurzprofil ab.

Fachliche Kompetenzen

Ich bin seit 2001 in der Branche tätig und habe im Laufe der Jahre viele hilfreiche Kontakte geknüpft, Fähigkeiten und Branchenkenntnisse erworben, die ich im Interesse meiner Kunden einsetze, wobei die Kriterien der Professionalität, Flexibilität, Zuverlässigkeit und Transparenz meine Tätigkeit wesentlich prägen.

Berufung

Mein Interesse an fremden Ländern und Kulturen sowie der Wunsch, das Verständnis zwischen den Kulturen zu verbessern, sind wesentliche Antriebsfaktoren für meine Tätigkeit; so erfüllt es mich auch mit Zufriedenheit, wenn es mir möglich ist, gemeinsam mit meinen Kunden die gesteckten Ziele zu erreichen und nach harter Arbeit den Erfolg der gemeinsamen Tätigkeit zu sehen.

Ich weiß das mir entgegengebrachte Vertrauen zu schätzen und arbeite mit vollem Einsatz daran, die Präsenz des Unternehmens durch eine gezielte Ansprache potentieller Interessenten zu verbessern; eine Tätigkeit, die mir viel Freude bereitet, aber nur auf einer guten, offenen und persönlichen Zusammenarbeit mit meinen Kunden basieren kann.

Danksagung

Ich möchte mich auf diesem Wege bei meinen Kunden für das mir entgegengebrachte Vertrauen und ihre Treue in den letzten Jahren bedanken und freue mich schon darauf, den eingeschlagenen Weg weiterhin erfolgreich gemeinsam zu beschreiten.

Onlinemarketing

Gute Produkte alleine reichen nicht, wenn ihre potentiellen Kunden nichts davon wissen.

Die Bedeutung elektronischer Kommunikationsformen nimmt seit Jahren stetig zu, somit sind auch auf das Internet ausgerichtete kommunikative Maßnahmen immer wichtiger um neue Kunden zu gewinnen.

Die Bereiche des Onlinemarketing sind vielfältig und umfassen im Wesentlichen alle Marketingmaßnahmen, die mit Hilfe des Internets erfolgen können, wobei die Unternehmenswebsite sowohl der Kundenbindung als auch der Akquirierung von Neukunden dient.

Das Suchmaschinenmarketing (SEM, Search Engine Marketing) bildet einen ganz bedeutenden Bereich des Onlinemarketing, zielt es doch darauf ab, das Ranking einer Webseite in den Ergebnislisten der Suchmaschinen zu verbessern; hierbei bedient man sich sowohl der Schaltung bezahlter Suchmaschinenergebnisse wie etwa Google AdWords, aber auch der Suchmaschinen-Optimierung (SEO, Search Engine Optimization). Im Zuge dieser wird analysiert, wie Suchmaschinen Webseiten bewerten und in der Ergebnisübersicht sortieren, wodurch schnell ersichtlich wird, welche hohe Relevanz der Auswahl geeigneter Suchbegriffe, der Suchwortdichte auf der Webseite sowie den Wörtern im Seitentitel (Title-Tag), in den ausgewiesenen Überschriften, in Textlinks und innerhalb der URL zukommt.

Für eine gute Positionierung genügt es aber nicht, lediglich die Struktur der Webseite zu verbessern. Um eine gute Sichtbarkeit in Suchmaschinen zu gewährleisten, müssen unbedingt auch die Quantität und Qualität der eingehenden Links (Backlinks) mit in Betracht gezogen werden (OffPage-Optimierung); aus diesem Grund muss großer Wert auf die durchgeführten Seiteneinträge gelegt werden: es ist wesentlich, dass die Registrierungen auf themenrelevanten Seiten erfolgen, die ihrerseits über eine gute Positionierung und Webumgebung (high-trust sites) verfügen.

Weitere Bedeutung kommt dem Affiliate-Marketing zu, bei der eine Vielzahl von Partnerseiten (Affiliates) genutzt werden, um eine Dienstleistung zu vermarkten. Diese Form der Marketingaktivitäten ist vor allem bei Kooperationen mit Reiseagenturen sowie bei einigen Themenportalen relevant; die Vergütung kann als pay per lead (Generierung eines Kundenkontaktes), pay per click (Klick auf die Webseite oder den Banner) oder auch als pay per sale (Verkauf, der über die Werbemaßnahme des Affiliates zustande kommt) erfolgen.

Warum PressEssence?

Eine Zusammenarbeit mit PressEssence garantiert Ihnen einen umfassenden Ansatz des Onlinemarketings, wobei neben den eben genannten Marketingaktivitäten auch textliche Verbesserungen der Homepage, die Erstellung deutschsprachiger Textversionen sowie eine Überarbeitung der verwendeten Schlüsselwörter (Keywords) möglich sind.

Im Zuge unserer langjährigen Erfahrung verfügen wir über einen guten Überblick über die erfolgsrelevanten Webseiten und Portale sowie eingehende Branchenkenntnisse und können somit eine professionelle, erfolgsorientierte Arbeit abgestimmt auf die individuellen Bedürfnisse Ihres Unternehmens bieten; keine standardisierte Tätigkeit, sondern gezielt auf Ihre Anforderungen maßgeschneiderte Aktivitäten.

Was kann PressEssence für Sie tun?

Mehr Präsenz

Eine bessere Auffindbarkeit führt zu mehr Besuchen potentieller Kunden und folglich auch zu mehr Buchungen, was vielfach auch zu einer besseren Auslastung in der Nebensaison führen kann.

Jetzt in die Zukunft investieren

Nicht nur in „guten“, sondern im speziellen auch in scheinbar schlechten Zeiten sind Marketinginvestitionen bedeutsam. Investitionen zu Zeiten, in denen die Marktsituation nicht unbedingt vorteilhaft ist, sind bedeutsam für die

Zukunft, da sie einen Vorsprung gegenüber der Konkurrenz und ein gestärktes Hervorgehen aus der Krise ermöglichen.

Zielgruppenspezifisches Auftreten

Eine gute Marketingstrategie analysiert zunächst die Struktur des Unternehmens, evaluiert die eigenen Angebote sowie die Leistungen der Konkurrenten und klärt exakt, an wen die Angebote gerichtet werden sollen; nur auf diese Weise ist es möglich, ein starkes Unternehmensprofil zu transportieren und mit seinen Angeboten genau die richtige Zielgruppe anzusprechen.

Abgrenzung gegenüber der Konkurrenz

Eine klare Positionierung auf dem Markt ermöglicht es, die Einzigartigkeit der eigenen Leistungen und die Besonderheiten des Unternehmens potentiellen Kunden gegenüber zu kommunizieren und sich auf diese Weise klar von Konkurrenzangeboten abzuheben.

Transparentere Angebote

Eine effektive Kommunikation sorgt für eine größere Transparenz; der Kunde hat eine bessere Vorstellung davon, was ihn erwartet, was wiederum für eine höhere Kundenzufriedenheit und somit auch für mehr Kundenloyalität sorgt.

Erfolgreich durch ein konsequentes Konzept

Ein konsequentes, kontinuierliches und individuell abgestimmtes Marketingkonzept führt zweifelsohne zu besseren und auch kontrollierbareren Erfolgen als konzeptlose Werbemaßnahme, einmal hier und einmal dort.

Kein Risiko

Ein kostengünstiger Probemonat ermöglicht es Ihnen, unsere Tätigkeit besser kennenzulernen und anschließend zu entscheiden, ob und in welcher Form sie die Zusammenarbeit fortsetzen möchten.

Erfolg muss individuell erarbeitet werden

PressEssence bietet keine standardisierten, in sich abgeschlossenen Einzelleistungen sondern sieht sich mitverantwortlich für den Erfolg des Kunden. Aus diesem Grund werden an die Bedürfnisse angepasst, umfassende, flexible und personalisierte Marketingdienstleistungen erbracht.

Wenn Ihre Anforderungen durch standardisierte Onlinemarketingpakete nicht optimal abgedeckt werden und Sie über Marketing und Übersetzungsleistungen hinausreichende Wünsche haben, so lassen Sie uns dies besprechen und das ideale Marketingkonzept für Ihr Unternehmen erarbeiten.

Übersetzungen

Kommunizieren Sie in der Sprache Ihrer Kunden.

Der Ausbau der weltweiten Wirtschaftsbeziehungen und die Globalisierung des Weltmarktes führen dazu, dass Übersetzungen, also die Übertragung eines Textes von einer Ausgangssprache in eine Zielsprache, immer mehr an Bedeutung gewinnen.

Ältere übersetzungswissenschaftliche Ansätze vertreten die Auffassung, der Übersetzer sollte möglichst alle Aspekte des Ausgangstextes, wie etwa auch Metaphern oder Satzmuster, gleichermaßen berücksichtigen. In den letzten Jahren wird mehr Wert darauf gelegt, dass die Übersetzung genau die vorher zu definierenden Anforderungen des Zieltextlesers erfüllt, wobei auch sogenannten „textexternen Faktoren“ wie Ort und Zeit, Intention des Senders und Erwartung des Empfängers, Konventionen für bestimmte Textsorten in der Zielkultur usw. große Bedeutung zukommt.

Es muss darauf geachtet werden, dass der Zieltext eine elementare Rückbindung an den Ausgangstext besitzt und zugleich auch die Anforderungen des Lesers des zielsprachlichen Textes erfüllt. Dies ist nur bei einer genauen Kenntnis der kulturellen und sozialen Hintergründe sowie von Funktion, Zweck und Strategie der Übersetzung möglich.

Immer wieder wird versucht, mit Hilfe von Computerprogrammen Übersetzungen automatisch durchzuführen (computer-assisted translation, CAT). Die Textqualität maschineller Übersetzungen ist aber zumeist von schlechter Qualität und reicht an Humanübersetzungen nicht annähernd heran.

Warum PressEssence?

PressEssence bietet hoch qualitative muttersprachliche Übersetzungen, denen das erforderliche Verständnis für den landesspezifischen sozialen und kulturellen Kontext zugrunde liegt. Übersetzen ist keine automatisierte Tätigkeit,

vielmehr setzen wir alles daran, den Originaltext in seiner Komplexität zu erfassen, Unklarheiten auszuräumen und den Text nach der Veröffentlichung auf der Webseite nochmals zu kontrollieren und gegebenenfalls zu korrigieren. Durch unser Fachwissen im Bereich des Onlinemarketing können wir sicherstellen, dass gleichzeitig auch die relevanten Schlüsselwörter (key words) auf natürliche Weise in den Text eingebunden werden; und das alles zu einem ausgezeichneten Preis-Leistungsverhältnis.

Was kann PressEssence für Sie tun?

Interessenten in deren Muttersprache erreichen

Eine gezielte Ansprache potentieller Kunden in deren Muttersprache erweckt mehr Interesse, führt zu weniger Ermüdungserscheinungen beim Lesen und verringert die Möglichkeit von Missverständnissen, was wiederum die Kundenzufriedenheit erhöht.

Voraussetzung für einen Markteintritt in den deutschsprachigen Raum

Eine deutschsprachige Textversion der Homepage sowie deutschsprachige Broschüren ermöglichen es nicht nur, Interessenten direkter und besser zu erreichen sondern bieten auch optimale Voraussetzungen für ein gezieltes Onlinemarketing im deutschsprachigen Raum – ein Markt mit insgesamt knapp 100 Millionen Einwohnern.

Herausstreichen des internationalen Aspekts des Unternehmens

Eine mehrsprachige Webseite zeugt davon, dass das Unternehmen nicht nur national, sondern auch international tätig ist und die Anforderungen ausländischer Interessenten erfüllen kann.

Bessere Voraussetzungen für die Zusammenarbeit mit Agenturen

Eine deutschsprachige Homepage eröffnet neue Möglichkeiten hinsichtlich Kooperationen mit Agenturen und Themenportalen des deutschsprachigen Raums, die sich von den angebotenen Dienstleistungen eher angesprochen fühlen.

Kommunikation eines professionellen und klaren Unternehmensbildes

Eine länderspezifische Homepage zeugt von der Professionalität eines Unternehmens; somit kann eine optimale deutschsprachige Textversion zur Kommunikation eines professionellen, international agierenden Unternehmensbildes wesentlich beitragen.

Eine schlechte Übersetzung schadet mehr als sie bringt

Hüten Sie sich für automatischen oder scheinbar extrem billigen Übersetzungsangeboten, denn eine mit Fehlern gespickte, kaum lesbare und grammatikalisch inkorrekte Website schreckt mehr Kunden ab als sie anzieht. Wenn Sie sich zur Erstellung einer deutschsprachigen Textversion entscheiden, dann achten Sie unbedingt auf die Qualität der Übersetzung.

Kontakt

PressEssence

Inhaber: Mag. Eva Fuchsjäger

Rautenkranzgasse 33/14

A-1210 Wien

Österreich

Tel.: +43-1-2702110

Email: info@PressEssence.com