

Beschreibung der Firma Optimanova Solutions S.L.

Optimanova Solutions ist eine Agentur mit Sitz auf Teneriffa, die unterschiedliche Lösungen im Bereich Online Marketing anbietet. Gegründet wurde die Agentur von zwei ehemaligen Google Mitarbeitern im Jahr 2009. Im Fokus der Aufgaben liegen in Suchmaschinenoptimierung (SEO), Suchmaschinenmarketing (SEM), Content Marketing und Optimierung sowie Google Penalty Removal.

Das Team Optimanovas besteht aus einem zehn köpfigen Team (acht Mitarbeiter sowie zwei Praktikanten), welche unterschiedliche Muttersprachler sind. Aus diesem Grund ist die Arbeitssprache Englisch.

Gemeinsam arbeitet das Team für internationale Klienten aus unterschiedlichen Branchen wie E-Commerce, Reisen, öffentlichen Einrichtungen und vieles mehr. Je nach Kunde werden sämtliche Dienstleistungen Optimanovas in Anspruch genommen oder eines ausgewählt. Da es sich größten Teils um internationale Klienten handelt, werden die Online Marketing Strategien in mehreren Sprachen und somit für mehrere Länder realisiert.

Weiterhin arbeitet Optimanova mit einigen Freelancern zusammen, um die bestmöglichen Lösungen für seine Klienten zu gewährleisten. Die Freelancer sind ebenfalls internationale Muttersprachler, sodass Optimanova Solutions neben Deutsch, Englisch, Französisch, Spanisch noch Niederländisch, Skandinavische Sprachen, Russisch und andere Sprachen sowie deren Märkte bedienen kann. Die Agentur ist nicht nur ein Google Partner, sondern besitzt noch weitere internationale Partneragenturen wie beispielsweise Woptimo, iProspect, Intrapromote und B2 Performance. In diesen Partnerschaften werden teils große Klienten gemeinsam betreut oder es werden andere gemeinsame Projekte realisiert, bei denen gemeinsame Interessen und Ziele ausgetauscht werden.

Die Verantwortungsbereiche der Agentur werden unterschiedlich gegliedert. So besteht das Management aus drei Personen, von denen zwei die ehemaligen Google Mitarbeiter sind. Die anderen Mitarbeiter betreuen jeweils mindestens einen oder zwei Kunden. Speziell für die Praktikanten gibt es einen Projektmanager, der diese während des Praktikums betreut, einarbeitet und als Schnittstelle zum Management fungiert.

Eigene Tätigkeit beim Praktikum

Während des Praktikums arbeitete ich in allen Bereichen des Online Marketings, nahm an sämtlichen wöchentlichen Meetings teil und erhielt Aufgaben, die ich selbstständig und fristgerecht bearbeitete.

SEO, Content Marketing und Optimierung

Im Bereich des SEO gibt es sowohl OnSite, als auch OffSite SEO, wovon ich lediglich im Bereich OffSite SEO tätig war. OffSite SEO beinhaltet Maßnahmen und Faktoren, die Einfluss auf das Ranking einer Website in einer Suchmaschine haben (netzstrategen.com 2016).

Für den größten Klienten der Agentur – einem Reiseportal – hatte ich umfangreiche Aufgaben im Bereich OffSite SEO sowie Content Marketing und Optimierung. Im Bereich SEO musste jeden Monat eine Anzahl von 20 deutschen sowie englischen Backlinks und 10 Artikeln in unterschiedlichen Plattformen platziert werden. Diese Plattformen können Blogs, Communitys bestimmter Webseiten o. Ä. darstellen und mussten bestimmte Kriterien erfüllen. Jeden Monat mussten die Plattformen recherchiert werden. Sofern es sich um Blogs handelte, musste der Webmaster (Eigentümer des Blogs) kontaktiert werden und ggf. mit ihm verhandelt werden. Die Backlinks sind hierbei vom Klienten vorgegeben. Für die Artikel sind lediglich die Reisedestinationen vorgegeben. Hierbei musste ich (zusammen mit einer anderen Praktikantin und meinem Projektleiter) jeden Monat Content Ideen für die jeweiligen Destinationen sammeln. Danach erfolgte die Erstellung von Briefings und die Artikel wurden am Ende des Monats für den Folgemonat bei Freelancern bestellt. Nach der verstrichenen Frist von drei Tagen wurde – sofern der Inhalt genau wie gewünscht war – angenommen und von uns optimiert. Die Optimierung beinhaltete das Suchen von Bildern und das Einsetzen von hilfreichen Links sowie weiteren Suchmaschinenrichtlinien. Wenn sämtliche Artikel optimiert wurden, wurden diese in den besagten Plattformen veröffentlicht. Wurden alle Artikel erfolgreich veröffentlicht, wurden sie in sozialen Netzwerken wie Facebook und Twitter promotet. Hierzu wählten wir die besten Artikel aus und starteten mit einem vorgegebenen Budget des Klienten bei Facebook und Twitter eine Promotion Kampagne. Ziel war hierbei, die Kampagne so zu gestalten, dass möglichst viel Social Media Interaction erreicht wird. Also, dass der Artikel möglichst oft geliked, kommentiert und geteilt wird.

SEM, Google AdWords

Ein weiterer Bereich meiner Tätigkeiten war SEM. Als SEM wird zum einen die bezahlte Werbung in Suchmaschinen, zum anderen als Oberbegriff für SEO oder auch Search Engine Advertising (SEA) aufgefasst (sem-deutschland.de 2016). Für die Werbung der Klienten wurde hierbei das Werbesystem von Google *Google Adwords* genutzt.

In einem wöchentlichen Meeting wurden mir (und meiner Kollegin) verschiedene Aufgaben in AdWords zugeteilt. Je nach Klienten wurden für die Webseiten Produktbeschreibungen auf Deutsch und Englisch verfasst oder optimiert. Weiterhin verwalteten wir gemeinsam die AdWords Konten der Klienten. Hierbei war Hauptbestandteil der Aufgaben Negative Keywords zu ermitteln und sogenannte Ads (Werbetexte) bzw. Sitelinks zu erstellen.

Social Media Optimierung und Marketing

Jeder Klient besaß einen eigenen Blog (teilweise in mehreren Sprachen) sowie Accounts bei den derzeit wichtigsten Sozialen Netzwerken wie Facebook, Twitter, Pinterest und Google Plus. Diese wurden von mir und meiner Kollegin betreut und gepflegt: wir gingen auf Facebook Kommentare ein, beantworteten Fragen, veröffentlichten Beiträge und stärkten so die Community.

Jeweils zu Beginn jeden Monats wurden für den wichtigsten Klienten die Strategien für die anstehenden Social Media Kampagnen entwickelt. Hierfür wurden die Kampagnen des vorherigen Monats bezüglich ihres Erfolges (*Traffic* oder *Social Media Interaction*) analysiert. Zusätzlich zu Facebook und Twitter Kampagnen (siehe oben) wurden weitere soziale Netzwerke wie Pinterest, Google Plus, Google Places/Maps usw. hinzugezogen, um so das Social Media Engagement zu steigern.

Online Marketing Seminare, Web Seminare

Neben dem Praxis Teil meines Praktikums, gab es für mich und meine Kollegin ein sechs wöchiges Seminar, welches uns einen Überblick über den Bereich des Online Marketing verschaffte. Hierbei wurden die Themen aus dem Praktikum vertieft und andere Bereiche aus dem Online Marketing, mit denen wir nicht in Berührung kamen, vorgestellt.

Weiterhin gab es mehrmals im Monat von Portalen wie LinkedIn sogenannte Web Seminare, an denen wir teilnehmen konnten. Behandelte das Thema neue, hilfreiche

und interessante Inhalte, konnten wir diese danach innerhalb unseres Meetings vorstellen.

Bewertung des Praktikums hinsichtlich Nutzen, Weiterempfehlung, Bezahlung, Zufriedenheit

Für mich war das Praktikum eine sehr tolle Erfahrung, die mich in allen Lebensbereichen bereichert hat. Ich habe nicht nur einen Einblick ins Online Marketing bekommen, sondern auch gelernt in einer internationalen und multikulturellen Umgebung zu arbeiten. Die Anzahl der Mitarbeiter ist überschaubar gewesen, was das Arbeitsklima für mich sehr angenehm machte. Ich wurde sehr freundlich ins Team aufgenommen und hatte stets mindestens einen Ansprechpartner, sobald Schwierigkeiten auftauchten. Mit Hilfe des Praktikums konnte ich nicht nur mein Wissen erweitern, sondern auch meine Soft Skills verbessern und besser kennen lernen.

Mein einziger Kritikpunkt stellt die Bezahlung dar, weil es keine gab. Da ich jedoch Auslandsbafög und finanzielle Unterstützung von Erasmus erhielt, hatte ich keine Nachteile tragen müssen. Dennoch fände ich es hilfreich, wenn zumindest die Unterkunft gestellt worden wäre oder ein kleiner Beitrag zur Miete entgegen gebracht worden wäre. Zwar sind die Lebenshaltungskosten auf Teneriffa niedriger als die in Deutschland, zusammen jedoch mit der Miete sowie Nebenkosten ergab dies mehr als die Hälfte meines monatlichen Budgets.

Insgesamt bin ich sehr zufrieden mit der Wahl des Praktikums. Ich habe unterschiedliche und interessante Menschen aus verschiedenen Kulturen kennen lernen und mit ihnen zusammen arbeiten dürfen. Ich fühlte mich stets als Teil des Teams, weil ich zu allen wichtigen Angelegenheiten hinzugezogen wurde. Weiterhin konnte ich auch meine persönlichen Interessen mit ins Praktikum einbringen, so dass ich das gelernte Wissen für meine weitere Zukunft anwenden kann. Die wertvollen Erfahrungen, die ich aus diesem Praktikum mitnehmen konnte, kann ich jedem, der sich für Marketing interessiert, weiter empfehlen. Insbesondere, wenn er oder sie sich dafür begeistert in einem internationalen Umfeld zu arbeiten.

Quellen

<http://www.netzstrategen.com/sagen/webwissen-offsite-onsite-onpage-seo/>

<http://www.sem-deutschland.de/google-adwords-tipps/sem-seo-suchmaschinenmarketing-definitions-wirrwarr/>