

## **Firmenprofil comstratega Unternehmensberatung & Marketing GmbH**

### **Unsere Kern-Kompetenzen:**

- Internet-Akquise
- Lead-Generieren
- Akquise-Websites
- Suchmaschinen-Optimierung
- E-Mail Marketing
- Social Media
- Webinar-Akquise
- Content-Marketing

### **Unsere Leistungen:**

- Strategie-Coachings zu allen Bereichen
- Einrichten von Landing Pages zur Lead-Generierung
- Systeme zur Marketing-Automatisierung
- Einrichten von Social Media Profilen
- Generieren von Content
- Suchmaschinen optimiertes Texten
- Webdesign & Suchmaschinen-Optimierung
- Schulungen & Seminare

### **Zum Unternehmen:**

- Gründung: 1995
- 2/1995 -8/2005 Einzelunternehmen
- Seit 9/2005 GmbH
- Inhaberin + Geschäftsführerin: Mag. Margit Moravek
- Derzeit 4 TZ-MitarbeiterInnen

Comstratega Unternehmensberatung & Marketing GmbH  
Favoritenstraße 106/5  
1100 Wien  
Tel.: 01-486 4760  
E-Mail: [office@comstratega.at](mailto:office@comstratega.at)  
Web: [www.comstratega.at](http://www.comstratega.at)  
Geschäftsführerin: Mag. Margit Moravek  
UID-Nr.: ATU 61917705

## Mag. Margit Moravek – Profil

### Fachbuchautorin:

- „Das 1 x 1 der Internet-Akquise“ – Linde Verlag
- 5.000 verkaufte Bücher in 2 Jahren – 10.000 zufriedene Leser

### Ausbildungen:

- Studium der Betriebswirtschaft an der Wirtschaftsuniversität Wien mit Schwerpunkt Marketing
- Abschluss als Mag. rer. soc. oec., 1994
- Prämierte Diplomarbeit zum Thema „Kunden-Akquise mit Mailings“, 1993
- Zusatzausbildung Grafikdesign, 1999
- Zusatzausbildung Webdesign, 2000
- Trainer-Ausbildung mit Zertifikat, 2006
- Coaching Ausbildung, 2007
- Führungskräfte-Training, 2010
- Zusatzausbildung Automatisierte Lead-Generierung, 2012
- Facebook-Ads Training, 2016

### Erfahrungen:

- Marketing Praxis seit 1988
- Unternehmerin seit 1988 (comstratega seit 1994)
- Referentin an der FH Wiener Neustadt zum Thema „E-Mail Marketing“ (seit 2006)
- Mitglied im Berater-Pool der WKO Wien und NÖ (seit 2004)
- 1.500 Mailing-Projekte in 22 Jahren (fast alle Branchen und Unternehmensgrößen)
- 10.000 aktive E-Mail Adressen von Leads in 14 Jahren aufgebaut
- 35.000 XING-Kontakte in 13 Jahren angebahnt
- 150 Webinare in 5 Jahren selbst abhalten und dabei eigene Dienstleistungen verkauft
- Eigenen Video-Kurs „Magic Mailings“ erstellt, Vertrieb ausschließlich über's Internet
- 100 Kundenprojekte „Internet-Akquise“ in 5 Jahren