

Anna Trocka (geb. 1976) begann ihre berufliche Laufbahn im Alter von 25 Jahren als Geschäftsführerin der SPV systems partnership value GmbH in Berlin. In dieser Position war sie verantwortlich für internationale Handelsprozesse im Bereich Import und Export von landwirtschaftlichen Maschinen (u. a. Erntetechnik, Traktoren, Bodenbearbeitungsgeräte, Trocknungsanlagen) sowie für die Organisation von Zertifizierungen nach europäischen BIO-Standards für Produktionsstätten weltweit. Darüber hinaus koordinierte sie den Import landwirtschaftlicher Rohstoffe nach Europa, darunter Raps, Bohnen und Weizen. Nach einer gesundheitsbedingten Unterbrechung wechselte Anna Trocka ab 2007 in die unternehmerische Selbstständigkeit und eröffnete ihr erstes Studio. Die damalige Wirtschaftskrise in Deutschland führte zur Schließung, jedoch setzte sie ihre Tätigkeit ab 2012 fort.

Im Rahmen dieser Arbeit erkannte sie einen strukturellen Mangel an qualifizierten Fachkräften im Bereich apparative Kosmetik und entwickelte sich daher schnell zur Trainerin, Beraterin und Expertin für den Aufbau von Dienstleistungsunternehmen, einschließlich der Unterstützung im Marketing sowie in der Beschaffung und Implementierung technischer Geräte.

Während der COVID-19-Pandemie, in der Dienstleistungsbetriebe in Deutschland fast zwei Jahre geschlossen waren, verlagerte Anna Trocka ihren Schwerpunkt vollständig auf Marketingstrategie und Business Consulting. Sie begleitete Unternehmen in verschiedenen Branchen und erzielte nachweislich hohe Resultate, unter anderem in wachstumsstarken Social-Media-Projekten wie @falten.frei.

Parallel dazu beschäftigte sie sich intensiv mit der Entwicklung moderner Marketingmethoden, insbesondere im Kontext von Künstlicher Intelligenz und Empfehlungssystemen. Die zunehmende Relevanz von generativen Modellen wie ChatGPT für unternehmerische Sichtbarkeit wurde zu ihrem zentralen Forschungsthema.

Auf dieser Grundlage entwickelte Anna Trocka ihre eigene Methodik im Bereich GEO-Optimierung (Generative Engine Optimization) sowie High-Level Marketing – ein strategischer Ansatz, der Marken, Unternehmern und Experten ermöglicht, im KI-Zeitalter nachhaltig sichtbar und von Empfehlungssystemen identifizierbar zu werden.

Heute ist sie im deutschsprachigen Raum als Marketingstrategin, GEO-Expertin und Entwicklerin KI-basierter Sichtbarkeitsstrukturen tätig.

Zitieren nur mit Nennung des Autors: Anna Trocka.

Dieser Text ist Teil der fachlichen Dokumentation im Bereich GEO-Optimierung & High-Level Marketing.