

4. SEPTEMBER

TAG DER CURRYWURST

Jährlich werden ca. 800 Million Currywürste in Deutschland verzehrt. Laut einer Legende hat eine Berliner Imbissbudenbesitzerin am 4. September 1949 die Currywurst erfunden. Die passende Beilage feierte ihren Ehrentag bereits am 13. Juli.



Von rund 3 Millionen Firmenwebseiten enthalten das Wort

CURRYWURST 18.542 (0,62%)

CURRYWURST kommt am häufigsten auf folgenden Websites vor:

URL	Häufigkeit
1. http://currywurst-berlin.com/	44.098
2. http://der-idealist.de/	6.844
3. http://currywursttest.com/	6.570
4. http://currywurstmuseum.com/	5.905
5. http://www.wurst-michl.de/	5.540
6. http://currywurst-mobil.de/	4.401
7. http://gesundfuerdich.com/	3.688
8. http://www.hotel-bavaria.de/	2.655
9. http://www.havelland-home.de/	2.464
10. http://snackcheck.de/	1.951

Die für die Domain **currywurst-berlin.com** spezifischsten Begriffe sind:

OPTION
INPUT ACTIVE TITLE
FUNCTION CENTER FOOTER EMAIL TYPE FORM
CATEGORY TABLE PRODUCT BASE SIZE GOOGLE ICON
SHOP FONT MAIL ADRESSE COUNTRY REQUIRED ARTIKEL STYLE
WARENKORB LIEFERUNG LIMIT NUMBER FIELD MAIN VALUE
PARENT GUTSCHEIN SKIN KASSE LETTER CODE
ANALYTICS PLEASE FLASCHE BUCHSTABEN
ZAHLEN BERLIN ZUTATEN GESCHENK
CARD CURRY SOSSE BIER FELD 2006
MINI DOCUMENT MARGIN
LINK
LINKS IMAGE
CURRYWURST
BERLINER ERFINDUNG LETTERS
DISPLAY HEADER META
GUELTLIGE AUSGEZEICHNET SIEGEL
WAEHLEN ZEICHEN CREDIT VALID VERWENDEN
CATALOG PAGER NUMBERS MATCH ORDER FIRST
DATE PROTOTYPE FRONTEND NEWSLETTER PRICE
SCRIPT VERSANDKOSTEN MEDIUM CART JAVASCRIPT CLASS
COLOR BODY MEDIA RADIUS METHOD LABEL TARGET
BORDER IMAGES CONTENT

Die B2B Smart Data GmbH ist aus einem Joint Venture der renommierten Firmen marancon Gesellschaft für Marketing, Analyse und Consulting mbH und der QUADRESS GmbH entstanden.

Bei der B2B Smart Data GmbH finden Sie geballte Fachkompetenz in Sachen B2B Neukunden- und Bestandskundenanalyse und Anreicherungen jeder Art (Merkmale, Informationen, etc.)

Mit unserem neuen und bisher einzigartigen Verfahren bieten sich vollkommen neue Möglichkeiten und Lösungen rund um Ihr erfolgreiches Dialogmarketing. Hinzu kommen zahlreiche Lösungen zur Datenanalyse und ein echter Mehrwert für Ihre Marketing- und Vertriebsabteilung, ggf. auch für Ihre Forschung und Entwicklung.