

10 SEO-Tipps

Praxistipps	Ihre persönliche Checkliste	Ihre Vorteile
1. Keine Angst vor technischem Grundverständnis über das Internet!	Sie möchten über das Medium Internet Ihre Kunden ansprechen? Dann machen Sie sich mit den Fachbegriffen des Internets vertraut. Sie sollten wissen, was z. B. eine Domain ist, welche Informationen der Seitenquelltext liefert und den Nutzen Ihrer Keywords erkennen?	Erweitern Sie Ihr Wissen. Erkennen Sie die Möglichkeiten der Webtechniken und -tools. Setzen Sie diese für Ihre Kommunikation ein. Besuchen Sie das Wiki von Die Konzepter auf: www.konzepter-agentur.de/profil/konzepter_wiki
2. Das Konzept ist entscheidend!	Haben Sie definiert, was Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung auszeichnet? Welches ist das Alleinstellungsmerkmal? Kennen Sie Ihre Zielgruppen? Kennen Sie Ihren Markt? Wie sieht Ihr Marketing und die Vermarktung aus? Haben Sie ein Marketing-Budget?	Die konzeptionelle Vorarbeit spart Ihnen Zeit und Kosten bei der Umsetzung Ihrer Maßnahmen. Für einen neuen Internetauftritt bedeutet das: Je stimmiger das Business-Konzept, um so strukturierter entwickeln Sie einen professionellen, erfolgsorientierten Webauftritt.
3. Verknüpfen Sie Online und Offline! Der Mix macht den Erfolg.	Denken Sie bei Ihren Marketingaktivitäten an die Verzahnung von Online-Maßnahmen mit klassischen Werbemaßnahmen. Legen Sie fest, mit welchen Aktivitäten Sie den Besucherstrom (Traffic) auf Ihre Website lenken.	Sie steigern die Besucherzahlen auf Ihrer Homepage. Sie nutzen ein größeres Potential, Ihre Produkte / Ihre Marke besser bekannt zu machen. Sie erreichen einen größeren Interessenten und Kundenstamm.
4. Bekämpfen Sie das „Neffensyndrom“ - Finger weg von selbst gestrickten Websites.	Arbeiten Sie mit einem professionellen Web-Programmierer und einer Agentur, die Sie richtig berät? Machen Sie sich nicht von einem Bekannten, Nachbarn, Verwandten oder Internet-Freak abhängig!	Nutzen Sie das Fachwissen eines Profi-Web-Programmierers und die zielgerichtete Beratung und Konzepterstellung einer Agentur für sich. Sparen Sie Zeit und Kosten bei der Erstellung Ihrer Website und Planung Ihrer on- und offline-Marketingchancen.
5. Machen Sie sich mit einem CMS unabhängig.	Nehmen Sie Ihr Business und auch Ihre Website selbst in die Hand. Arbeiten Sie mit einem CMS (Content Management System) und verwalten, pflegen und steuern Sie Ihre Website auf einfache Weise.	Ihre Website ist stets aktuell und erhält neue Inhalte. Ein modernes, auf Sie angepasstes CMS ist in vielen Fällen meist kostengünstiger als eine „Spezialprogrammierung“. Moderne CMS berücksichtigen Kriterien der Suchmaschinenoptimierung.

6. Content is king!	Wie präsentieren Sie Ihre Produkte / Ihre Dienstleistung? Sind die Texte webtauglich? Haben Sie u.a. die Struktur Ihrer Website und die Länge Ihrer Texte an die Kriterien der Suchmaschinen-Optimierung und auf die Lesbarkeit angepasst? Kennen Sie Ihre Keywords und setzen Sie diese an den richtigen Stellen ein?	Suchmaschinen lieben guten, einzigartigen Content. Ihre Zielgruppen ebenso. Ihre Kunden suchen und finden zu Ihnen durch Eingabe bestimmter Keywords. Regelmäßig aktualisierter Content bringt wiederkehrende Besucher. Sorgen Sie daher für "Freshness"!
7. Design ist wichtig, aber bitte webtauglich!	Berücksichtigt Ihr kreatives Konzept die Kriterien für eine benutzerfreundliche Struktur? Sind Farben, Schriftarten, Navigation, Bilder, Techniktools usw. Internet- und SEO-tauglich definiert?	Bauen Sie Barrieren ab. Nutzen Sie die Regeln der Usability. Dadurch steigern Sie den Traffic und die Aufenthaltsdauer auf Ihrer Website. Kunden und Interessenten finden schneller zu Ihnen.
8. Vernetzen Sie sich!	Wissen Sie die Anzahl der externen Links (Backlinks), die auf Ihre Website verweisen? Welche Maßnahmen planen Sie, um von themenrelevanten und starken Websites mehr Links zu bekommen? Werden Sie im Social Web aktiv und kommunizieren Sie in den eigenen Social-Media Kanälen!	Mit Backlinks steigern Sie das Ranking in den Suchmaschinen. Sie erhöhen damit Ihren Page Rank Algorithmus von Google. Durch Links können die Besucherzahlen auf der Website gesteigert werden. Nutzen Sie die Möglichkeiten der sozialen Netzwerke und gehen Sie in den Dialog mit Ihrer Zielgruppe auf Facebook, Twitter, Youtube oder Google+.
9. Wichtig: Erfolgsmessung!	Ermitteln Sie Inkonsistenzen und Fehler Ihrer Website durch Analyse der Besucherzahlen, Besucherzeiträume, der besuchten Seiten u.v.m. mit Analysetools wie Google Analytics, Piwik, etracker oder den vielen Social Media Monitoring Tools.	Kontrollieren und messen Sie die Effektivität Ihrer Online-Maßnahmen. Optimieren Sie die Usability Ihrer Website, um Besucher gezielt zu führen und die Verweildauer zu steigern. Ermitteln Sie, was Kunden und Konsumenten über Ihr Unternehmen denken und online diskutieren.
10. Weiterführende Literatur zu SEO und Internet.	Ihre Kunden sind bereits im Web 2.0. Halten Sie sich auf dem Laufenden und erkennen Sie Ihre Chancen. Treten Sie in direkten Dialog mit Ihren Kunden!	Buchtip: Mario Fischer „Website Boosting 2.0“ Buchtip: Thomas Promny „Grundlagen der Suchmaschinenoptimierung“ Blog: www.seo-united.de

Sie haben Fragen rund um Suchmaschinenoptimierung oder zur Konzeption von Websites?

Die Konzepter
Marketing online.offline
Elisabeth Langwieser
Olgastraße 10
80636 München

Telefon +49 89.74 67 60 35
E-Mail: marketing@konzepter-agentur.de
Webseite: www.konzepter-agentur.de
Twitter: www.twitter.com/diekonzepter
Facebook: www.facebook.com/konzepter.marketing
Google+: <http://goo.gl/KFNyD>