



# DIE **ERFOLGSFORMEL** FÜR DEINE DIGITALE **SICHTBARKEIT**

Gründen, wachsen, dominieren – so geht es:

- Du bist brutal sichtbar
- Du gewinnst automatisiert Kunden
- Du maximierst deinen Umsatz



## Inhaltsverzeichnis

<b>Sichtbarkeit #1: Erstelle eine eigene Homepage!.....</b>	<b>2</b>
Schritt-für-Schritt-Anleitung zur Erstellung deiner Webseite .....	2
Kostenlose Tools zur Erstellung deiner Webseite .....	5
<b>Sichtbarkeit #2: Erstelle einen Google My Business Account! .....</b>	<b>6</b>
So erstellst du einen Google My Business Account .....	6
Wie beeinflussen Online-Bewertungen dein Geschäft und wie gehst du damit um? ...	9
Wie sammelst du Online-Bewertungen für GMB ein? .....	9
Wie reagierst du am besten auf Online-Bewertungen für GMB? .....	10
Tipps zur Erstellung von Google My Business Beiträgen .....	11
<b>Sichtbarkeit #3: Optimierte deine Homepage für Google! .....</b>	<b>13</b>
Anleitung zur Steigerung deiner Online-Sichtbarkeit.....	13
<b>Sichtbarkeit #4: Baue dir ein Netzwerk in deiner Branche auf! .....</b>	<b>16</b>
Netzwerkaufbau in 10 Schritten umsetzen .....	16
<b>Sichtbarkeit #5: Schalte gezielte Google Werbung! .....</b>	<b>18</b>
Anleitung zur Umsetzung einer SEA-Kampagne.....	18
<b>Bist du noch nicht überzeugt? .....</b>	<b>21</b>
<b>Suchst du einen starken Partner, der dich bei der Umsetzung unterstützt? ...</b>	<b>22</b>

# 1



## Sichtbarkeit #1: Erstelle eine eigene Homepage!

Die Erstellung einer Webseite, sei es ein One-Pager oder eine umfassende Homepage, ist ein entscheidender Schritt für jedes Unternehmen, um online sichtbar und erfolgreich zu sein. Ein One-Pager ist eine einzelne Seite, die alle wesentlichen Informationen über dein Unternehmen enthält, während eine Homepage eine umfassendere Präsenz bietet.

Diese Webseiten dienen als digitales Aushängeschild und erste Anlaufstelle für potenzielle Kunden. Sie bieten die Möglichkeit, dein Unternehmen und deine Dienstleistungen oder Produkte detailliert vorzustellen. Gleichzeitig ermöglichen sie es, die Online-Sichtbarkeit zu erhöhen, da Suchmaschinen wie Google Webseiten indexieren und in den Suchergebnissen anzeigen.

Eine professionell gestaltete Webseite kann das Vertrauen der Besucher stärken und Kunden dazu ermutigen, Kontakt aufzunehmen oder Geschäfte abzuschließen. Die Website sollte benutzerfreundlich sein, klare Informationen bereitstellen und ein ansprechendes Design haben. Zusätzlich kannst du relevante Keywords verwenden, um die Auffindbarkeit in Suchmaschinen zu optimieren.

### Schritt-für-Schritt-Anleitung zur Erstellung deiner Webseite

Die Erstellung einer Homepage erfordert mehrere Schritte, um sicherzustellen, dass sie professionell und effektiv ist. Hier ist eine umfassende Liste der Schritte zur Erstellung einer Homepage.

#### 1. Ziele und Zielgruppe definieren

Bestimme die Hauptziele deiner Website, wie die Präsentation deiner Dienstleistungen, den Verkauf von Produkten oder die Bereitstellung von Informationen. Identifiziere deine Zielgruppe und verstehe ihre Bedürfnisse.

#### 2. Domain-Namen auswählen

Wähle einen einprägsamen und relevanten Domain-Namen aus, der zu deinem Unternehmen passt. Stelle sicher, dass die Domain verfügbar ist.

#### 3. Webhosting auswählen

Entscheide, ob du deine Website auf einem eigenen Server hosten möchtest oder einen Hosting-Service nutzen willst. Wähle einen zuverlässigen Webhosting-Anbieter.

#### 4. Content-Strategie entwickeln

Plane die Inhalte deiner Website, einschließlich der Texte, der Bilder, der Videos und anderer Medien. Berücksichtige SEO und das Nutzererlebnis bei der Erstellung deiner Inhalte.

#### 5. Design und Layout erstellen

Erstelle ein benutzerfreundliches Design und Layout für deine Website. Achte auf ein ansprechendes Erscheinungsbild und eine klare Navigation.

#### 6. Technische Plattform auswählen

Wähle eine geeignete Plattform oder ein Content-Management-System (CMS) für deine Website, wie WordPress, Joomla, oder Squarespace.

#### 7. Website erstellen

Baue deine Website auf, indem du Seiten erstellst und Inhalte einfügst. Vergiss nicht, wichtige Elemente wie Header, Footer, Menüs und Kontaktformulare hinzuzufügen.

#### 8. Optimierung für Mobilgeräte

Stelle sicher, dass deine Website auf verschiedenen Bildschirmgrößen und Geräten gut aussieht und reibungslos funktioniert (responsives Design).

#### 9. SEO optimieren

Implementiere grundlegende Suchmaschinenoptimierung (SEO)-Techniken, einschließlich der Verwendung relevanter Keywords, Metatags und Sitemaps.

#### 10. Bilder und Multimedia optimieren

Komprimiere Bilder und optimiere multimediale Inhalte, um die Ladezeit deiner Website zu reduzieren.

#### 11. Überprüfen und Testen

Überprüfe deine Website auf Fehler, gebrochene Links und konsistente Formatierung. Teste die Funktionalität auf verschiedenen Browsern und Geräten.

## 12. Sicherheitsmaßnahmen implementieren

Schütze deine Website vor Sicherheits-bedrohungen, indem du Sicherheitszertifikate (SSL) verwendest und regelmäßige Sicherheitsaktualisierungen durchführst.

## 13. Rechtliche Anforderungen erfüllen

Achte darauf, dass deine Website den rechtlichen Anforderungen entspricht, wie Datenschutzbestimmungen und Impressum.

## 14. Tracking und Analyse einrichten

Implementiere ein Analytics-Tool wie Google Analytics, um den Datenverkehr und das Verhalten der Nutzer auf deiner Website zu verfolgen.

## 15. Backup-System einrichten

Stelle sicher, dass du regelmäßige Backups deiner Website machst, um Datenverlust zu vermeiden.

## 16. Veröffentlichung

Veröffentliche deine Website, indem du sie auf den Server hochlädst und sicherstellst, dass sie öffentlich zugänglich ist.

## 17. Vermarktung und Promotion

Promote deine Website über soziale Medien, E-Mail-Marketing und andere Online-Marketing-Methoden.

## 18. Wartung und Aktualisierung

Aktualisiere regelmäßig Inhalte und Funktionen deiner Website, um sie aktuell zu halten und auf dem neuesten Stand der Technik zu halten.

## 19. Kundenfeedback berücksichtigen

Sammele Feedback von Nutzern und Kunden, um kontinuierliche Verbesserungen an deiner Website vorzunehmen.

## 20. Datenschutz und Sicherheit gewährleisten

Achte auf die Sicherheit und den Datenschutz deiner Website, insbesondere wenn du persönliche Daten von Nutzern sammelst.



### Hinweis zur Webseite

Insgesamt ist die Erstellung einer Webseite der Schlüssel zur Verbesserung der Online-Sichtbarkeit und der Aufbau einer starken Präsenz im Internet. Es ist wichtig, Zeit und Ressourcen in die Entwicklung und Pflege dieser Webseite zu investieren, um langfristigen Erfolg zu erzielen.

## Kostenlose Tools zur Erstellung deiner Webseite

### Google Search Console - <https://search.google.com/>

Dieses Tool bietet umfangreiche Einblicke in die Performance deiner Website in den Google-Suchergebnissen.

### Google Analytics - <https://analytics.google.com/>

Obwohl es hauptsächlich zur Website-Analyse dient, kann Google Analytics dir auch SEO-Daten wie Traffic-Quellen, Suchbegriffe und Verhalten der Nutzer auf deiner Website liefern.

### AnswerThePublic - <https://answerthepublic.com/de>

Dieses Tool generiert Keyword-Ideen in Form von Fragen, die von Nutzern häufig in Suchmaschinen gestellt werden. Es ist nützlich, um Content-Ideen zu generieren.

### Yoast SEO - <https://yoast.com/wordpress/plugins/seo/>

Wenn du eine WordPress-Website hast, ist das Yoast SEO-Plugin eine ausgezeichnete Wahl. Es hilft dir bei der Optimierung deiner Seiten und Artikel für SEO und bietet eine nützliche Content-Analyse.

### Keyword Surfer - <https://chrome.google.com/webstore/detail/keyword-surfer/bafijghppfhdpldihckdcadbcbikaca>

Ein Chrome-Erweiterung, die Suchvolumina, Durchschnittliche CPCs und Keyword-Ideen direkt in den Google-Suchergebnissen anzeigt.

### SEMrush - <https://de.semrush.com/>

SEMrush bietet eine begrenzte kostenlose Version, die Keyword-Analyse, Wettbewerbsforschung und Webseiten-Analyse-Tools enthält.

# 2



## Sichtbarkeit #2: Erstelle einen Google My Business Account!

Die Erstellung deines Google My Business (GMB)-Accounts ist der zweite Schritt, um deine Online-Präsenz zu stärken. Mit einem GMB-Profil kannst du Informationen über dein Unternehmen wie Adresse, Öffnungszeiten und Kontaktdaten bereitstellen, damit Kunden dich leicht finden können. Das ist besonders für lokale Unternehmen relevant.

So erstellst du einen Google My Business Account

### 1. Google-Konto erstellen oder anmelden

Wenn du bereits ein Google-Konto hast, kannst du dich direkt bei Google My Business anmelden. Falls nicht, klicke auf "[Konto erstellen](#)" und folge den Anweisungen, um ein Google-Konto zu erstellen. Du benötigst ein Google-Konto, um GMB nutzen zu können.

### 2. Zugriff auf Google My Business

Nachdem du dich in dein Google-Konto eingeloggt hast, öffne deinen Webbrowser und gehe zur Google My Business-Website unter <https://www.google.com/business/>.

### 3. Unternehmensinformationen eingeben

Klicke auf "Jetzt starten" oder "Einrichten", und gib den Namen deines Unternehmens ein. Achte darauf, den „richtigen“ Namen deines Unternehmens zu verwenden, da dies später in den Suchergebnissen angezeigt wird. Firmierungen wie beispielsweise UG oder GmbH sind dabei nicht wichtig.

### 4. Standort auswählen

Du wirst nach der Adresse deines Unternehmens gefragt. Wenn du ein Geschäft mit physischer Präsenz hast, gib die physische Adresse ein. Wenn du ein Servicebereichsunternehmen ohne physische Adresse bist, wähle die Option "Ich mache meine Dienstleistungen an diesem Ort bekannt". Hier kannst du einen Servicebereich und/oder Liefergebiete angeben.

## 5. Dienstleistungen oder Produkte auswählen

Wähle die Hauptkategorie, die am besten zu deinem Unternehmen passt. Du kannst auch Unterkategorien und spezifische Dienstleistungen oder Produkte hinzufügen, um genauer zu beschreiben, was du anbietest.

## 6. Kontaktinformationen hinzufügen

Füge deine Telefonnummer und Website hinzu. Dies ermöglicht es Kunden, dich direkt zu kontaktieren oder auf deine Website zuzugreifen.

## 7. Verifizierung

Um sicherzustellen, dass du berechtigt bist, das Unternehmen zu verwalten, verlangt Google normalerweise eine Verifizierung. Die häufigste Methode ist die Verifizierung per Postkarte. Google sendet dir eine Postkarte mit einem Verifizierungscode an die angegebene Adresse. Es kann einige Tage dauern, bis diese Karte eintrifft. Sobald du sie erhältst, logge dich in dein GMB-Konto ein und gib den erhaltenen Verifizierungscode ein. Alternativ kannst du die Verifizierung meistens auch mit Hilfe deiner Handynummer durchführen. Dann bekommst du sofort einen Code per SMS zugesendet und die Verifizierung ist sehr schnell abgeschlossen.

## 8. Abschluss und Profilpflege

Nach der erfolgreichen Verifizierung deines Unternehmensprofils kannst du alle Informationen überprüfen und gegebenenfalls aktualisieren. Dies schließt Fotos, Öffnungszeiten, Beschreibungen und Bewertungen ein. Stelle sicher, dass alle Angaben aktuell und richtig sind.

## 9. Verwalten und aktualisieren

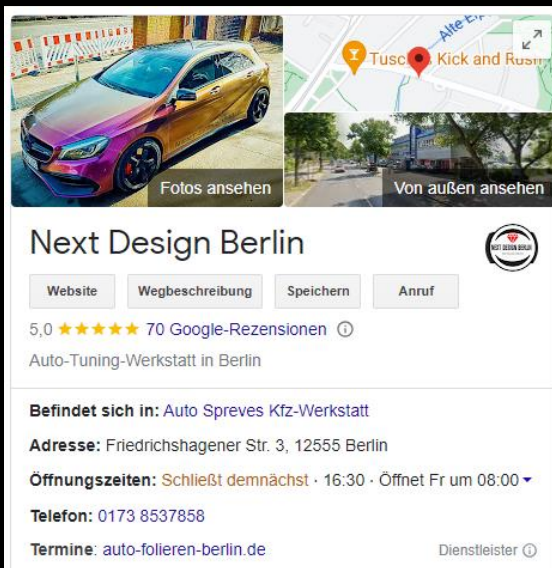
Nach der Einrichtung kannst du dein GMB-Dashboard verwenden, um dein Profil zu verwalten. Du kannst Beiträge erstellen, auf Bewertungen antworten, Fotos hochladen und vieles mehr. Du solltest alle Möglichkeiten, die das Google My Business Profil ermöglicht und die passend zu deinem Unternehmen sind, so stark wie möglich nutzen. Je besser dein Profil aufgebaut und mit Inhalten gefüllt ist, desto wahrscheinlicher wirst du im sogenannten Local Pack gefunden.



## Hinweis zu GMB

Sobald dein GMB-Profil erstellt und verifiziert ist, wird dein Unternehmen in den Google-Suchergebnissen und auf Google Maps angezeigt. Es ist wichtig, dein Profil regelmäßig zu pflegen und auf Kundenanfragen zu reagieren, um die Online-Sichtbarkeit und das Kundenengagement zu maximieren.

## Hier Beispiele, wie dein GMB-Account aussehen könnte!



**Next Design Berlin**

Website Wegbeschreibung Speichern Anruf

5,0 ★★★★★ 70 Google-Rezensionen ⓘ  
Auto-Tuning-Werkstatt in Berlin

**Befindet sich in:** Auto Spreves Kfz-Werkstatt

**Adresse:** Friedrichshagener Str. 3, 12555 Berlin

**Öffnungszeiten:** Schließt demnächst · 16:30 · Öffnet Fr um 08:00 ▾

**Telefon:** 0173 8537858

**Termine:** auto-folieren-berlin.de Dienstleister ⓘ



**Paartherapie Berlin | Von Paar zu Paar**

Website Wegbeschreibung Speichern Anruf

5,0 ★★★★★ 1 Google-Rezension ⓘ  
Paarberater in Berlin

**Serviceoptionen:** Onlinetermine · Service/Leistungen vor Ort

**Adresse:** Benfeyweg 3, 14089 Berlin

**Öffnungszeiten:** Geöffnet · Schließt um 21:00 ▾

**Telefon:** 030 36433326

## Wie beeinflussen Online-Bewertungen dein Geschäft und wie gehst du damit um?

Sobald dein Profil eingerichtet ist, ist es entscheidend, Online-Bewertungen zu sammeln. Das Sammeln von Online-Bewertungen für Google My Business (GMB) und das angemessene Reagieren darauf sind wichtige Schritte, um das Vertrauen von potenziellen Kunden zu gewinnen und deine Online-Reputation zu pflegen.

### Wie sammelst du Online-Bewertungen für GMB ein?

#### 1. Fordere Kunden aktiv auf

Bitte deine zufriedenen Kunden, Bewertungen auf deinem GMB-Profil zu hinterlassen. Du kannst dies persönlich tun, in E-Mails, auf deiner Website oder in den sozialen Medien. Stelle sicher, dass du höflich und respektvoll um Bewertungen bittest.

#### 2. Verwende einen Bewertungslink

Google bietet die Möglichkeit, einen speziellen Bewertungslink zu generieren. Diesen kannst du Kunden schicken, damit sie direkt auf deine GMB-Seite gelangen und eine Bewertung hinterlassen können. Den Link findest du in deinem Account unter „Um Rezensionen bitten“.

#### 3. Biete Anreize zurückhaltend an

Du kannst Kunden kleine Anreize wie Rabatte oder Gutscheine für das Hinterlassen einer Bewertung anbieten. Beachte jedoch, dass du dabei die Richtlinien von Google und lokale Gesetze einhältst und keine gefälschten Bewertungen anforderst.

## Wie reagierst du am besten auf Online-Bewertungen für GMB?

### 1. Zeige Dankbarkeit

Bedanke dich herzlich für jede Bewertung, sei es positiv oder negativ. Kunden, die die Zeit nehmen, eine Bewertung zu hinterlassen, verdienen Anerkennung.

### 2. Bleibe professionell

Egal, wie positiv oder negativ die Bewertung ist, bleibe immer professionell und respektvoll in deinen Antworten. Vermeide es, persönlich oder defensiv zu werden.

### 3. Reagiere zeitnah

Antworte möglichst zeitnah auf Bewertungen, um zu zeigen, dass du Kundenfeedback ernst nimmst. Dies kann auch dazu beitragen, mögliche Missverständnisse zu klären oder negative Erfahrungen zu lösen.

### 4. Individuelle Antworten

Passe deine Antworten an jede Bewertung an. Wenn ein Kunde ein besonderes Lob ausspricht, sei besonders dankbar. Bei negativen Bewertungen versuche, das Problem zu verstehen und Lösungen oder Erklärungen anzubieten.

### 5. Erfahrungswerte nutzen

Nutze positive Bewertungen, um aufzuzeigen, was dein Unternehmen besonders gut macht. Bei negativen Bewertungen zeige Bereitschaft zur Verbesserung und nimm konstruktive Kritik ernst.

### 6. Veröffentliche keine persönlichen Daten

Vermeide es, persönliche oder sensible Informationen in deinen Antworten zu teilen.



### Hinweis zu Online-Bewertungen

Die Pflege und Verwaltung von Bewertungen auf GMB erfordert Aufmerksamkeit und Sorgfalt. Das Ziel ist es, eine positive Online-Reputation aufzubauen und das Vertrauen deiner Kunden zu stärken. Denke daran, dass Online-Bewertungen öffentlich sind und potenzielle Kunden oft auf diese achten, bevor sie sich für dein Unternehmen entscheiden. Online-Bewertungen sind eine Währung!



## Tipps zur Erstellung von Google My Business Beiträgen

GMB bietet dir auch die Möglichkeit, Posts zu veröffentlichen. Diese Posts können aktuelle Angebote, Veranstaltungen oder Neuigkeiten deines Unternehmens enthalten. Sie halten dein Profil aktuell und informieren Kunden über aktuelle Entwicklungen. Die Kombination dieser Tipps kann deine Sichtbarkeit und deinen Ruf online erheblich verbessern.

### 1. Regelmäßige Beiträge veröffentlichen

Veröffentliche regelmäßig neue Beiträge auf deinem GMB-Profil. Dies kann wöchentlich oder monatlich sein, je nach deinem Content-Plan.

### 2. Aktuelle Informationen teilen

Nutze GMB-Beiträge, um aktuelle Informationen zu teilen, wie Sonderangebote, Veranstaltungen, Produktneuheiten oder wichtige Unternehmensnachrichten.

### 3. Verwende ansprechende Bilder

Beiträge mit hochwertigen Bildern ziehen die Aufmerksamkeit der Nutzer an. Zeige Bilder von Produkten, Dienstleistungen oder Ereignissen, um visuelles Interesse zu wecken.

### 4. Klare und prägnante Überschriften

Deine Überschriften sollten klar und prägnant sein, um die Aufmerksamkeit der Leser zu erfassen. Vermeide zu lange Überschriften.

### 5. Relevante Keywords einbeziehen

Integriere relevante Keywords in deine Beiträge, um die Sichtbarkeit in den Google-Suchergebnissen zu verbessern. Dies kann dazu beitragen, dass deine Beiträge bei relevanten Suchanfragen angezeigt werden.

### 6. Fristen und Termine hervorheben

Wenn es um zeitlich begrenzte Angebote oder Veranstaltungen geht, stelle sicher, dass du klare Fristen und Termine in deinen Beiträgen hervorhebst.

### 7. Einen klaren Handlungsaufruf (CTA) einfügen

Jeder Beitrag sollte einen klaren Handlungsaufruf enthalten, wie "Jetzt anrufen", "Website besuchen" oder "Jetzt reservieren". Dadurch wird die Wahrscheinlichkeit erhöht, dass Nutzer konkrete Schritte unternehmen.

### 8. Auf Interaktionen achten

Überwache die Interaktionen mit deinen Beiträgen, wie Klicks, Anrufe und Anfragen. Dies ermöglicht es dir, die Wirksamkeit deiner Beiträge zu analysieren und Anpassungen vorzunehmen.

### 9. Lokale Events und Feiertage berücksichtigen

Nutze GMB-Beiträge, um lokale Events und Feiertage zu feiern oder spezielle Aktionen für diese Zeiträume anzukündigen.

### 10. Behalte die Konsistenz bei

Halte deinen Content konsistent und im Einklang mit deiner Markenbotschaft. Dies trägt dazu bei, ein vertrauenswürdiges und professionelles Image aufzubauen.



### Hinweis zu GMB-Beiträgen

Durch die Nutzung von GMB-Beiträgen kannst du deine Online-Sichtbarkeit steigern, aktuelle Informationen teilen und Kunden dazu ermutigen, mit deinem Unternehmen in Kontakt zu treten. Denke daran, dass regelmäßige Aktualisierungen und relevante Inhalte entscheidend sind, um das volle Potenzial deiner GMB-Beiträge auszuschöpfen.

## Sichtbarkeit #3: Optimierte deine Homepage für Google!

Die Optimierung deiner Homepage für spezifische Schlüsselwörter (Keywords) deiner Branche ist ein entscheidender Schritt, um online besser sichtbar zu werden. Dieser Prozess, bekannt als Suchmaschinenoptimierung (SEO), beinhaltet die gezielte Platzierung dieser Keywords in deinem Webinhalt, um in den Suchergebnissen von Google und anderen Suchmaschinen besser gefunden zu werden.

Es ist wichtig, relevante Keywords zu identifizieren, die von deiner Zielgruppe häufig in Suchanfragen verwendet werden. Diese sollten dann in Überschriften, Texten, Meta-Beschreibungen und Alt-Texten für Bilder verwendet werden. Das hilft dabei, deine Website bei relevanten Suchanfragen höher zu platzieren.

SEO beschränkt sich nicht nur auf deine Homepage, sondern sollte auch für Blog-Posts gelten. Durch das Erstellen von qualitativ hochwertigen Blog-Posts rund um relevante Themen in deiner Branche kannst du nicht nur wertvollen Inhalt für deine Zielgruppe bieten, sondern auch mehr Möglichkeiten schaffen, auf Google gefunden zu werden.

### Anleitung zur Steigerung deiner Online-Sichtbarkeit

Die Suchmaschinenoptimierung (SEO) deiner Homepage ist entscheidend, um in den Suchergebnissen besser gefunden zu werden. Hier sind alle Schritte zur SEO-Optimierung einer Homepage

#### 1. Keyword-Recherche

Identifiziere relevante Keywords und Phrasen, die Nutzer bei Suchanfragen verwenden könnten, um auf deine Website zuzugreifen. Nutze Keyword-Recherche-Tools, um relevante Begriffe zu finden.

#### 2. On-Page-SEO

Optimiere die Inhalte und Struktur deiner Website.

**Titel-Tags:** Verwende einzigartige Titel-Tags für jede Seite, die relevante Keywords enthalten.

**Meta-Beschreibungen:** Schreibe ansprechende Meta-Beschreibungen für jede Seite, die Nutzer dazu ermutigen, auf deine Seite zu klicken.

**Überschriften (Headings):** Verwende Header-Tags (H1, H2, H3, usw.), um die Hierarchie deiner Inhalte darzustellen und Keywords einzufügen.

**Optimiere Bilder:** Verwende beschreibende Dateinamen und Alt-Texte für Bilder.

**URL-Struktur:** Halte deine URLs kurz, relevant und nutzerfreundlich.

**Interne Verlinkung:** Verknüpfe relevante Seiten miteinander, um die Navigation zu verbessern.

### 3. Mobile Optimierung

Stelle sicher, dass deine Webseite auf Mobilgeräten gut aussieht und nutzerfreundlich ist (responsives Design).

### 4. Schnelle Ladezeiten

Optimiere die Geschwindigkeit deiner Webseite, indem du Bilder komprimierst, Browser-Caching verwendest und die Serverleistung überwachst.

### 5. Sitemap erstellen

Erstelle eine XML-Sitemap, um Suchmaschinen zu helfen, deine Webseite zu indexieren.

### 6. Robots.txt-Datei

Erstelle eine Robots.txt-Datei, um Suchmaschinen zu steuern, welche Seiten deiner Webseite indexiert werden sollen.

### 7. Content-Erstellung

Erstelle hochwertigen und relevanter Content, der die Bedürfnisse deiner Zielgruppe erfüllt. Verwende dabei deine Keywords sinnvoll und natürlich.

### 8. Externe Links

Baue hochwertige Backlinks von anderen vertrauenswürdigen Websites auf, um deine Glaubwürdigkeit und Autorität zu steigern.

### 9. Social Signals

Teile deine Inhalte in sozialen Medien und ermutige Nutzer, sie zu teilen. Social Signals können sich positiv auf dein SEO-Ranking auswirken.

### 10. Technisches SEO

Überwache und behebe technische SEO-Probleme wie 404-Fehler, Redirects und Crawling-Fehler.

### 11. Lokales SEO (wenn zutreffend)

Wenn du ein lokales Unternehmen betreibst, optimiere deine Webseite für lokale Suchanfragen, indem du Google My Business nutzt und lokale Keywords einfügst.

### 12. Sicherheit

Stelle sicher, dass deine Webseite sicher ist und ein SSL-Zertifikat verwendet, um die Privatsphäre der Nutzer zu schützen.

### 13. Analytics und Monitoring

Implementiere ein Analysetool wie Google Analytics, um den Datenverkehr auf deiner Webseite zu überwachen und Einblicke in das Nutzerverhalten zu erhalten.

### 14. Aktualisierung und Pflege

Halte deine Webseite aktuell, indem du regelmäßig neuen Content hinzufügst und veralteten Content aktualisierst.

### 15. Benutzerfreundlichkeit und UX

Bemühe dich um eine gute Benutzererfahrung auf deiner Webseite, da dies auch das SEO-Ranking beeinflussen kann.

### 16. Überwachung und Anpassung

Regelmäßige Überwachung und Anpassung deiner SEO-Strategie basierend auf den Leistungsdaten und den neuesten Entwicklungen in der SEO-Branche.



#### Hinweis zu SEO

Insgesamt ist die SEO-Optimierung einer Homepage ein unverzichtbarer Schritt, um deine Online-Sichtbarkeit zu steigern und mehr organischen Traffic (Besucher) auf deine Website zu lenken. Es ist ein kontinuierlicher Prozess, der Geduld erfordert, aber langfristig zu positiven Ergebnissen führen kann.

## Sichtbarkeit #4: Baue dir ein Netzwerk in deiner Branche auf!

Das Schreiben von Gastbeiträgen auf anderen Homepages und das Eingehen von Kooperationen sind effektive Strategien, um deine Online-Sichtbarkeit zu erhöhen. Indem du Gastbeiträge für Websites oder Blogs in deiner Branche verfasst, kannst du nicht nur dein Fachwissen zeigen, sondern auch neue Zielgruppen erreichen. Die Leser dieser Seiten können dadurch auf dich und dein Unternehmen aufmerksam werden.

Kooperationen mit anderen Unternehmen eröffnen ebenfalls spannende Möglichkeiten. Gemeinsame Projekte oder Veranstaltungen können eine größere Reichweite generieren, da du Zugang zu deren bestehender Community erhältst. Dies fördert nicht nur die Sichtbarkeit, sondern kann auch zu neuen Geschäftschancen führen und deine Glaubwürdigkeit steigern.

### Netzwerkaufbau in 10 Schritten umsetzen

#### 1. Zielgruppenidentifikation

Identifiziere die Zielgruppen, die du erreichen möchtest, und recherchiere Websites und Unternehmen, die diese Zielgruppen ansprechen.

#### 2. Website-Recherche

Suche nach Websites, Blogs oder Online-Publikationen in deiner Branche oder Nische, auf denen du Gastbeiträge veröffentlichen möchtest.

#### 3. Unternehmen identifizieren

Identifiziere Unternehmen, die zu deiner Marke passen und mit denen du Kooperationen eingehen möchtest.

#### 4. Einführung und Pitch

Schreibe eine überzeugende E-Mail oder kontaktiere die möglichen Partner per Anruf bzw. Online-Meeting, wo du dich vorstellst, deine Absichten erläuterst und den Nutzen einer Zusammenarbeit oder eines Gastbeitrags hervorhebst.

#### 5. Folgekommunikation

Pflege die Beziehung zu den kontaktierten Websites oder Unternehmen. Halte den Kontakt aufrecht, indem du regelmäßig kommunizierst und Interesse zeigst.

## 6. Themenideen für Gastbeiträge entwickeln

Entwickle relevante und ansprechende Themenideen für deine Gastbeiträge, die auf die Zielgruppen der Zielseite zugeschnitten sind.

## 7. Qualitativ hochwertigen Inhalt erstellen

Schreibe informative, gut recherchierte und gut geschriebene Gastbeiträge, die Mehrwert bieten und die Zielgruppe der Zielseite ansprechen.

## 8. Keyword-Optimierung

Berücksichtige die relevanten Keywords in deinen Gastbeiträgen, um die Sichtbarkeit in Suchmaschinen zu erhöhen.

## 9. Kooperationsvorschläge entwickeln

Erstelle Vorschläge für Kooperationen, die einen gegenseitigen Nutzen für beide Parteien bieten, sei es gemeinsame Marketingaktionen, Veranstaltungen oder Co-Branding.

## 10. Verhandlungen und Vereinbarungen

Verhandle die Details der Kooperation, einschließlich Ziele, Ressourcen und Zeitrahmen. Stelle sicher, dass alle Vereinbarungen schriftlich festgehalten werden.



### Hinweis zum Netzwerkaufbau

Insgesamt ist Netzwerkaufbau ein wirksamer Weg, um deine Präsenz im Internet zu stärken. Es ist ratsam, strategisch vorzugehen und Partner auszuwählen, die zu deinem Unternehmen passen und ähnliche Zielgruppen ansprechen, um die besten Ergebnisse zu erzielen. Bleibe dauerhaft am Ball!

## Sichtbarkeit #5: Schalte gezielte Google Werbung!

Das Schalten von gezielter Google-Werbung ist eine äußerst effektive Methode, um deine Sichtbarkeit im Internet zu erhöhen und gezielt deine ausgewählte Zielgruppe anzusprechen. Mit Google Ads kannst du Anzeigen schalten, die aufgrund von Suchanfragen, demografischen Merkmalen, Standorten und anderen Faktoren gezielt ausgespielt werden.

Dies ermöglicht es, deine Botschaft genau an diejenigen zu richten, die höchstwahrscheinlich an deinen Produkten oder Dienstleistungen interessiert sind. Es ermöglicht auch eine präzise Budgetkontrolle und die Möglichkeit, den Erfolg deiner Kampagnen zu verfolgen und anzupassen.

Die Verwendung von gezielter Google-Werbung kann die Effizienz deiner Marketingbemühungen steigern, da du deine Ressourcen auf diejenigen konzentrierst, die am wahrscheinlichsten zu zahlenden Kunden werden. Es ist jedoch wichtig, eine klare Strategie zu entwickeln, relevante Keywords auszuwählen und ansprechende Anzeigen zu erstellen, um die besten Ergebnisse zu erzielen.

### Anleitung zur Umsetzung einer SEA-Kampagne

Die Umsetzung einer SEA (Search Engine Advertising) Kampagne erfordert eine sorgfältige Planung und Durchführung. Hier sind alle Schritte zur Umsetzung einer SEA-Kampagne.

#### 1. Ziele festlegen

Definiere klare und messbare Ziele für deine SEA-Kampagne. Dies könnten Ziele wie die Steigerung des Website-Traffics, die Erhöhung der Conversions oder die Steigerung des Umsatzes sein.

#### 2. Keyword-Recherche

Identifiziere relevante Keywords und Phrasen, die Nutzer bei Suchanfragen verwenden, um deine Produkte oder Dienstleistungen zu finden. Nutze Keyword-Recherche-Tools, um die besten Keywords für deine Kampagne zu ermitteln.

#### 3. Wettbewerbsanalyse

Untersuche die SEA-Aktivitäten deiner Mitbewerber, um Einblicke in deren Strategien zu gewinnen und mögliche Chancen zu identifizieren.

#### 4. Budget festlegen

Lege ein Budget für deine SEA-Kampagne fest. Dies umfasst die Kosten pro Klick (CPC), das Tages- oder Monatsbudget und die maximale Gebotshöhe.

#### 5. Kampagnenstruktur erstellen

Strukturiere deine Kampagne in sinnvolle Gruppen und Anzeigengruppen, basierend auf den Keywords und den Zielen deiner Kampagne.

#### 6. Anzeigenerstellung

Erstelle ansprechende Anzeigen, die die ausgewählten Keywords enthalten und relevante Informationen über deine Produkte oder Dienstleistungen bieten. Achte auf eine klare Call-to-Action (Handlungsaufforderung).

#### 7. Zielseiten optimieren

Sorge dafür, dass die Landing Pages, auf die deine Anzeigen verweisen, relevante und benutzerfreundliche Informationen bieten. Optimierte sie für Conversions.

#### 8. Conversion-Tracking einrichten

Implementiere Conversion-Tracking-Codes auf deiner Website, um den Erfolg deiner Kampagne zu messen und Conversions zu verfolgen.

#### 9. Gebote festlegen

Leg die Gebote für deine Keywords und Anzeigengruppen fest. Du kannst manuelle Gebote verwenden oder automatische Gebotsstrategien wie Maximalen Klickpreis oder Conversion-Optimierung verwenden.

#### 10. Anzeigenplanung

Lege fest, wann und wo deine Anzeigen geschaltet werden sollen. Du kannst Tageszeiten, Wochentage und geografische Standorte auswählen.

#### 11. Anzeigenerweiterungen

Nutze Anzeigenerweiterungen, um zusätzliche Informationen wie Standorterweiterungen, Sitelinks und Bewertungserweiterungen hinzuzufügen.

## 12. Testen und Optimieren

Starte deine Kampagne und überwache die Leistung. Führe A/B-Tests durch, um Anzeigen, Keywords und Zielseiten zu optimieren.

## 13. Budgetkontrolle

Verfolge dein Budget und passe es bei Bedarf an, um sicherzustellen, dass du deine Ziele erreichst.

## 14. Berichterstattung und Analyse

Analysiere regelmäßig die Leistung deiner Kampagne anhand von Metriken wie Klicks, Impressionen, Conversion-Raten und ROI (Return on Investment).

## 15. Optimierung

Basierend auf den Ergebnissen deiner Analyse optimiere deine Kampagne kontinuierlich, indem du Gebote anpasst, Keywords hinzufügst oder entfernst und Anzeigen verbesserst.

## 16. Skalierung

Wenn deine Kampagne erfolgreich ist, erwäge, sie zu skalieren, indem du das Budget erhöhst oder neue Keywords und Anzeigengruppen hinzufügst.

## 17. Qualitätsbewertung

Achte auf die Qualitätsbewertung deiner Anzeigen und Landing Pages, da dies die Kosten pro Klick und die Anzeigenplatzierung beeinflussen kann.

## 18. Kontinuierliche Überwachung

Setze die Überwachung und Optimierung deiner Kampagne fort, um sicherzustellen, dass sie effektiv bleibt und deine Ziele erreicht.



### Hinweis zu SEA

Die Umsetzung einer erfolgreichen SEA-Kampagne erfordert viel Zeit und vor allem Fachwissen. Wir empfehlen dir eine SEA-Kampagne lieber von Experten durchführen zu lassen, da Anfänger hier sehr viel falsch machen können und am Ende womöglich viel Geld „verbrennen“.



## Bist du noch nicht überzeugt?

Dann haben wir für dich einige spannende Statistiken zusammengefasst, die dir aufzeigen, wie wichtig heute digitale Sichtbarkeit ist und welche positiven Auswirkungen es für die Zukunft deines Unternehmens haben kann.

### Lokales SEO

- Das durchschnittliche Google-Suchvolumen nach Shops „in der Nähe“ ist seit 2017 um 90 Prozent gestiegen.  
Quelle: [Think with Google, 2021](#)
- 60 % aller Smartphone-Nutzer haben schon einmal ein Unternehmen direkt über die Suchergebnisse kontaktiert, zum Beispiel über die Option „Anrufen“.  
Quelle: [Think with Google, 2019](#)
- 80% ist die durchschnittliche Konversionsrate bei lokalen Suchen.  
Quelle: <https://www.webfx.com/seo/statistics/>
- 28% der lokalen Suchen führen zu einem Kauf.  
Quelle: [https://support.google.com/google-ads/answer/6190135?visit\\_id=638309761600068872-2378116058&rd=1](https://support.google.com/google-ads/answer/6190135?visit_id=638309761600068872-2378116058&rd=1)

### SEO

- 49 % der Nutzer verwenden Google, um einen neuen Artikel oder ein neues Produkt zu finden.  
Quelle: [Think with Google, 2019](#)
- 95% des Suchtraffics geht auf die erste Seite der Suchergebnisse.  
Quelle: <https://digitalsynopsis.com/tools/google-serp-design/>
- 40% des Umsatzes wird durch organischen Traffic erzielt.  
Quelle: <https://semgeeks.com/blog/seo-why-your-organic-traffic-probably-higher-you-think>
- 6% ist die durchschnittliche Abschlussquote bei SEO – das ist achtmal höher als beim traditionellen Marketing.  
Quelle: <https://www.webfx.com/blog/seo/google-search-statistics/>
- SEO generiert 1000% mehr Traffic als Social Media.  
Quelle: [https://videos.brightedge.com/research-report/BrightEdge\\_ChannelReport2019\\_FINAL.pdf](https://videos.brightedge.com/research-report/BrightEdge_ChannelReport2019_FINAL.pdf)
- Über 70 % der Menschen recherchieren im Internet über Unternehmen, bevor sie sich für einen Kauf oder Besuch entscheiden.  
Quelle: <https://www.webfx.com/blog/web-design/need-a-website/>



## Suchst du einen starken Partner, der dich bei der Umsetzung unterstützt?

Dann melde dich gerne bei unserem Team aus erfahrenen Online-Marketing-Experten. Wir verstehen, dass der Aufbau einer starken Online-Präsenz und die Steigerung der Sichtbarkeit im Internet eine Herausforderung sein kann und vor allem sollst du dich als Unternehmer auf deine eigentlichen Stärken konzentrieren. Aus diesem Grund sind wir hier, um dich zu unterstützen!

Unsere Experten können dich bei den folgenden Themen beraten, um dich auf deinem Weg zum Online-Erfolg zu unterstützen.

- ✓ Homepage oder One Pager (Webdesign)
- ✓ Google My Business (Local SEO)
- ✓ Suchmaschinenoptimierung (SEO)
- ✓ Google Werbung (SEA)

Lass uns zusammenarbeiten, um deine Ziele zu erreichen. Kontaktiere uns noch heute, und wir werden gemeinsam an deinem digitalen Erfolg arbeiten. Deine Online-Sichtbarkeit und der Erfolg deines Unternehmens sind uns wichtig!

**Jetzt kostenloses und unverbindliches Erstgespräch vereinbaren!**