

SEO-STARTERGUIDE

Be better! Be SEO! Besserer Content. Erreiche deine Zielgruppe.
Erziele Top-Suchmaschinen-Platzierungen.

- Mit kostenloser Keywordrecherche

BIZ-Digital-Marketing



Inhaltsverzeichnis

<i>Was bedeutet SEO? – Der Begriff einfach erklärt</i>	4
<i>Der Weg zu den richtigen Keywords</i>	4
Grenze deine Nische richtig ein und definiere sie	4
Suche nach dem Hauptkeyword der Nische	5
Fragen Probleme und Fehler mit dem Hauptkeyword klären	5
<i>Werde Experte in deiner Nische</i>	5
<i>Von der Theorie zur Praxis – erstelle dein SEO-Mindset</i>	6
Der User sucht einen Ort, ein Geschäft oder Ähnliches	6
Kunden möchten etwas kaufen	6
Deine Leser möchten etwas Bestimmtes wissen.....	7

Ich habe keine Ahnung von SEO? Wie und wo soll ich da anfangen? Was hat es mit den Keywords auf sich und wie schaffe ich es, passende Keywords zu finden, die User*innen auf meine Seite führen?

Geht es dir so? Dann bist du nicht allein. Für viele erscheint SEO anfangs überwältigend und hoch komplex. Dieser SEO Guide hilft dir, ein gewisses Grundverständnis von SEO zu erhalten und deine ersten Schritte in der Suchmaschinenoptimierung zu gehen.

Wo wird gestartet? Wir klären zuerst, um was es sich bei SEO überhaupt handelt und wie du zu den richtigen Keywords gelangst. Was macht Keywords so wichtig? Sie bilden eine Brücke zwischen den Inhalten deiner Seite zu den Usern, die genau danach suchen. Sie sorgen dafür, dass deine Seite sichtbar wird. Keywords sind ein wichtiger Teil deiner SEO-Strategie und bilden das Fundament.

Dieser Guide zeigt dir, wie du SEO angeht und wichtige potenzielle Keywords findest.

Das erwartet dich in diesem Guide:

- Was bedeutet SEO? – Der Begriff einfach erklärt
- Der Weg zu den Keywords
- Werde Experte in deiner Nische
- Von der Theorie zur Praxis – erstelle dein SEO-Mindset

Was bedeutet SEO? – Der Begriff einfach erklärt

Eine hübsche Website allein lockt keine Besucher an. Erst mit der Suchmaschinenoptimierung, im englischen **Search Engine Optimization (SEO)**, kann deine Website bei den gängigen Suchmaschinen wie Bing oder Google gefunden werden.

Das Ziel ist dabei, im Ranking so weit oben wie möglich zu erscheinen. Schließlich sind für viele Nutzer lediglich die ersten sechs Beiträge relevant. Um unter diese ersten sechs Platzierungen zu kommen, sind deshalb verschiedene Maßnahmen nötig.

SEO agiert in drei Ebenen:

- Strategische Ebene
- Taktische Ebene
- Operative Ebene

Strategische Ebene	Taktische Ebene	Operative Eben
Bei der strategischen Ebene wird die Unternehmensstrategie bereits stark mit einbezogen. Hier werden Fragen zur Zielgruppe geklärt, wie die Antwort auf deren Fragen und Probleme gefunden und präsentiert werden und mit wem dafür zusammengearbeitet wird. Dies in Zusammenhang mit analytischen Auswertungen.	In der taktischen Ebene geht es um die Optimierung der Websiteinhalte sowie um technische Verbesserungen wie einer besseren Indexierung.	Die operative Ebene wird in drei Teile aufgespalten, dem <i>OnPage SEO</i> , <i>OffPage SEO</i> und <i>technischen SEO</i> . Hier dreht es sich um die inhaltlichen, strukturellen und technischen Anpassungen der Seite, die Erwähnung auf den Seiten Dritter sowie um die Informationsarchitektur und Kommunikation vom Webserver, um nur ein paar Bereiche anzusprechen.

Der Weg zu den richtigen Keywords

Im Endeffekt basiert SEO auf dem Prinzip der Problemlösung. Die Suchanfrage deiner User ist gleichzeitig das Problem, das du löst. Und hier kommen Keywords ins Spiel.

Die Gleichung:

Deine Lösung = die Suchanfrage der User = deine Keywords

Um die richtigen Keywords zu erhalten, sind vorab einige Überlegungen nötig zusammen mit einer effektiven Vorgehensstrategie.

Grenze deine Nische richtig ein und definiere sie

Was du brauchst, ist die richtige Nische. In dieser gibt es im Idealfall bisher nur wenig Produkte und wenig Konkurrenz. Im Großen und Ganzen handelt es sich bei einer Nische um ein Bedürfnis.

Hast du dieses Bedürfnis der zukünftigen User herausgearbeitet, wird es dir einfacher fallen, auch dein Nischenprodukt zu finden oder die richtige Lösung zu bieten. Triffst du den Nerv der Nutzer, garantierst du Besucher, die auch gewillt sind, für deine Lösung Geld auszugeben.

Damit du eine profitable Nische herausarbeiten kannst, sind die folgenden Fragen hilfreich.

- Besteht ein Bedürfnis für die Menschen, das befriedigt werden muss?
- Sind Emotionen mit im Spiel?
- Veranlasst das Bedürfnis zum Handeln?
- Besteht die Bereitschaft für die Lösung Geld auszugeben?

Zudem spielen deine Leidenschaft und deine Berufung eine wichtige Rolle bei der Nischenfindung. Schließlich sollst auch du den Wunsch haben, lange dabeizubleiben und langfristig zu denken.

Mithilfe von Google und dem Google Keyword Planner kannst du ebenfalls deine Nische finden und eingrenzen. Du erhältst zudem einen Überblick, wie viel Interesse bereits vorliegt.

Suche nach dem Hauptkeyword der Nische

Dies gestaltet sich relativ easy. Hast du bereits deine Zielgruppe und Nische ausgemacht, sind nun die Keywords interessant, die für deine Zielgruppe am relevantesten sind. Hier kannst du sogar bei der Konkurrenz spicken.

Um dein Hauptkeyword zu ermitteln, suchst du nach den relevantesten Keywords und dem dazugehörigen Suchvolumen.

Fragen, Probleme und Fehler mit dem Hauptkeyword klären

Hast du dein Hauptkeyword gefunden, baust du es in deine Texte und deine Seite ein. So sollten bspw. die URL, der Meta-Titel und die Meta-Description das Wort enthalten. Lass zudem dein Hauptkeyword und weitere relevante Keywords, Synonyme oder Variationen mit einfließen. Eine semantische Verknüpfung ist dabei von Vorteil.

Werde Experte in deiner Nische

Mach dir die Nische zum Steckenpferd. So garantierst du nicht nur Lösungen für deine Leser, sondern motivierst dich selbst, dabeizubleiben. Zudem solltest du dir das nötige Wissen zum Thema angeeignet haben, um professionell helfen zu können. Hast du keine Ahnung, werden deine Leser es merken.

Setze das Erlernte anschließend effektiv für deine Nische um:

1. **Löse das Problem:** Stelle verschiedene praktische Lösungen, Wege und Hilfsmittel parat, welche User bei ihrem Problem helfen können.
2. **Beantworte die Fragen:** Themenrelevante Fragen gilt es zufriedenstellend zu beantworten. Es ist für deine Seite und dem gewünschten Traffic wichtig, die Fragen zu beantworten, die den Leser am meisten interessieren.
3. **Spüre Fehler auf:** Gibt es Irrlehren oder falsche Informationen? Dann stelle sie richtig, mache deine Leser darauf aufmerksam und liefere die richtige Erklärung, sofern möglich.
4. **Vergleiche Dienstleister oder Produkte:** Es ist immer von Vorteil, die Konkurrenz im Auge zu behalten. Das hilft dir, herauszufinden, wo deine Vorteile bzw. die Vorteile deines Produktes liegen. Lass das auch deine Kunden wissen. Zudem behältst du so einen Überblick darüber, wie sich der Trend gerade entwickelt.

Von der Theorie zur Praxis – erstelle dein SEO-Mindset

Dieses wendest du passend zu deiner Strategie an. Um den richtigen Weg einzuschlagen, solltest du im Vorfeld deine Zielgruppe festlegen und anhand dieser deine Problemlösung definieren.

Warum werden Suchanfragen gestellt? Kurz gesagt, liegen lediglich drei Hauptgründe vor:

1. Der User sucht einen Ort, ein Geschäft oder Ähnliches
2. Kunden möchten etwas kaufen
3. Leser möchten etwas Bestimmtes wissen

Der User sucht einen Ort, ein Geschäft oder Ähnliches

Betreibst du ein lokales Business wie ein Café im Herzen der Stadt oder eine Arztpraxis, solltest du dich auf diese Suchanfrage konzentrieren. Für dieses Mindset sind die folgenden Fragen entscheidend:

- An welchem Ort oder Orten möchtest du gefunden werden?

- Welche Keyword-Kombination hat in diesem Zusammenhang am meisten Sinn? (Keyword+Ort)

- Welche Produkte und/oder Dienstleistungen bietest du an?

Kunden möchten etwas kaufen

Produkte und Dienstleistungen werden in der Regel nur noch von wenigen Nutzern direkt gesucht. Ist dies der Fall, ist auch das Interesse am Kauf eines solchen Produktes oder dieser Dienstleistung vorhanden. Dementsprechend sind die folgenden Fragen für dich und deine Zielgruppe wichtig:

- Welche Produkte verkaufst du und von welchen Marken?

- Welche Dienstleistungen bietest du an?

- Fallen dir Synonyme zu den Produktnamen ein?

- Welche Keywords lassen sich aus diesen Informationen ableiten?

Deine Leser möchten etwas Bestimmtes wissen

Dies ist eines der Hauptgründe, warum sich Nutzer den Suchmaschinen zuwenden. Rund 80 Prozent machen Suchanfragen in dieser Kategorie aus. Aufgrund dessen sind die nächsten Fragen für deinen Erfolg interessant.

- Was müssen potenzielle Kunden wissen, um dein Angebot verstehen zu können?

- Welche Fragen könnten Nutzer im Erstgespräch stellen?

- Falls sich jemand nicht mit dem Thema auskennt, was würde dieser suchen?

- Welches Problem kannst du lösen?

- Welche Themen schneiden deine Wettbewerber auf ihren Blogs an?

Jetzt hast du die wichtigsten Keywords zusammengetragen oder neue Ideen dazugewonnen. Nun geht es zum nächsten Schritt.

30 profitable Keywords geschenkt!

- Sorge für besseren Content.
- Hole deine Zielgruppe ab.
- Erreiche ein besseres Suchmaschinen-Ranking.

Wir recherchieren passende Keywords für dein SEO-Erfolg.

Jetzt 30 kostenlose Keywords sichern!

