

# Neukunden gewinnen

## Praktische Tipps für die Suchmaschinenoptimierung

Für ein erfolgreiches Marketing sind heute, neben einer Topleistung, zwei Dinge unverzichtbar. Erstens: Eine aussagekräftige Webseite, die bei der Suche im Netz von ihren Zielkunden gut gefunden wird. Und zweitens: Eine gepflegte Adressdatenbank. Alles andere ist schmückendes Beiwerk. Sorgen Sie also dafür, dass Ihre Webseite bei der Netzsuche mit Google Et Co gut gefunden wird. Hier einige praktische Tipps.



**SEO-Tipp 1:** Überlegen Sie vor Beginn Ihrer Optimierungsarbeiten, wer Ihre Zielkunden sind. Definieren Sie diese mehrdimensional. Also zum Beispiel: „an Finanzdienstleistungen interessiert“, „im Großraum Frankfurt ansässig“ oder „hohe Qualitätsansprüche“.

**SEO-Tipp 2:** Angenommen Sie sind ein Newcomer im Markt – noch ohne eigene Webseite. Wählen Sie den Domainnamen Ihrer Webseite so, dass er bereits einen für Sie zentralen Begriff enthält. Also nicht [www.hans-mayer.de](http://www.hans-mayer.de), sondern zum Beispiel: [www.mayer-finanzberatung.de](http://www.mayer-finanzberatung.de).

**SEO-Tipp 3:** Definieren Sie ausgehend von Ihren Leistungen und Zielkunden eine Liste aller möglichen Begriffe und Wortkombinationen, mit denen Ihre Kunden nach Ihren Leistungen suchen könnten.

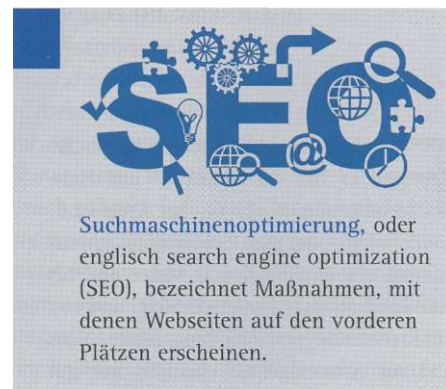
**SEO-Tipp 4:** Analysieren Sie, ob es genügt, wenn Ihre Webseite von Personen und Organisationen in Ihrer Region gut gefunden wird. Falls ja, sollten Sie Ihre Webseite auf Wortkombis mit örtlichem Bezug optimieren. Das ist wichtig, denn die Webseiten vieler klein- und mittelständischer Betriebe haben zu wenig Reichweite, um bei stark umkämpften Suchbegriffen bundesweit auf Seite eins der Google-Trefferlisten zu landen.

**SEO-Tipp 5:** Jede Webseite lässt sich nur für eine begrenzte Anzahl von Begriffen optimieren. Priorisieren Sie deshalb die Begriffe und Wortkombis in Ihrer Liste der Suchbegriffe.

- **Priorität 1:** die drei, vier Begriffe, bei denen Ihre Webseite mittelfristig bei Google-Suchabfragen auf Seite eins stehen muss, weil sie Kernleistungen Ihrer Unternehmung umfassen.
- **Priorität 2:** zirka ein Dutzend Begriffe, mit denen Sie mittelfristig bei Google-Suchabfragen auf den Trefferseiten eins oder zwei stehen möchten.
- **Priorität 3:** alle Begriffe, die für Ihren Businesserfolg eher von untergeordneter Bedeutung sind.

**SEO-Tipp 6:** Ordnen Sie die Suchbegriffe der Kategorie eins und zwei den Bereichen Ihrer Webseite zu, auf denen diese Schlüsselwörter bereits mehrfach verwendet werden. Gibt es wichtige Suchbegriffe, für die keine korrespondierenden Seiten existieren? In diesem Fall kann es sinnvoll sein, welche zu integrieren.

**SEO-Tipp 7:** Formulieren Sie im CMS-System (also zum Beispiel in Drupal, Typo3 oder Wordpress) die URLs, „titles“ und „descrip-



tions“ der einzelnen Seiten Ihrer Webseite so, dass sie mindestens einmal das für Sie wichtige Keyword enthalten.

**SEO-Tipp 8:** Gestalten Sie die Texte so, dass die Begriffe, für die Sie die betreffende Seite optimieren möchten, möglichst zwei- bis dreimal in Überschriften stehen. Zum Beispiel: „Kunden unseres Betriebs“, „Leistungen unseres Betriebs“, „Service unseres Betriebs“.

**SEO-Tipp 9:** Um Top-Ergebnisse zu erzielen, ist es nötig, Links aufzubauen. Betreiben Sie deshalb zum Beispiel Online-Pressearbeit, damit durch im Netz erschienene Artikel und Pressemitteilungen wertige Links auf Ihre Webseite entstehen.

**SEO-Tipp 10:** Betreiben Sie ein gezieltes Monitoring, wie sich Ihre Webseite nach Ihren SEO-Arbeiten bei der Websuche entwickelt. Überlegen Sie, wie Sie den Text auf Ihrer Webseite und deren Quelltext weiter optimieren können.

**SEO-Tipp 11:** Häufig lohnt es sich, die SEO-Optimierung einem Profi zu übertragen. Dann können Sie sich auf die Aufgaben konzentrieren, bei denen Sie Spitze sind.

Bernhard Kuntz,  
[www.die-profilberater.de](http://www.die-profilberater.de)