

SEO Auswertungen: die wichtigsten Indikatoren und Ideen zur Optimierung

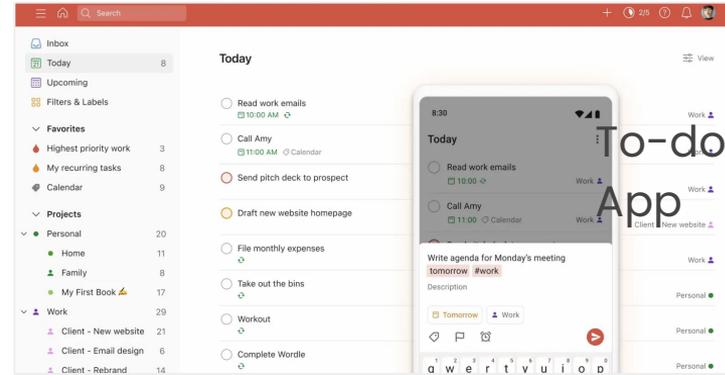
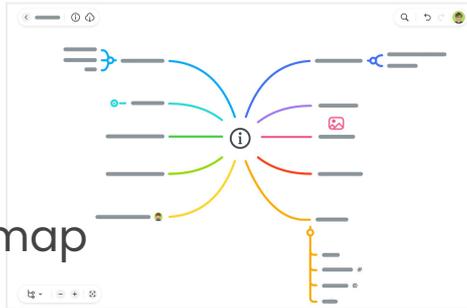
Präsentiert von Matthias Hänni und
Mireille van Reenen

17

Tipps zur strukturierten Umsetzung

Es gibt unendlich viele Möglichkeiten, Ihre Arbeit zu strukturieren

Mindmap



To-do-Liste
App

Projektmanagement Tools,
wie Kanban Boards



Altmodisch,
jedoch effektiv:
Stift und Papier



Eine Mindmap ist ein gutes Tool zum Brainstorming von Themen, Blickwinkeln und Keywords



Wenn Ihre SEO-Maßnahmen nicht zu umfangreich sind, wird eine Aufgabenliste auf Papier gut funktionieren

*Aufgabenliste für
die nächste Woche*

*Notiz mit Ziel und
Gesamtplan*

Ziel: Ranking auf Seite 1 von Google mit meinen 2 wichtigsten Themen, in 6 Monaten

- 1) Jeden Di & Do min. 2 Stunden arbeiten: Keyword-Recherche, Schreiben von Inhalten, Aktualisieren Website
- 2) Thema 1: mindestens 5 gute Keywords dafür finden und 1 neue Unterseite einrichten
- 3) Thema 2: herausfinden, was der beste Inhalt dafür sein kann (Konkurrenzdetailanalyse)
- 4) Rankings wöchentlich verfolgen



Thema 1:

- Keyword Analyse*
- Texte schreiben*
- Bilder auswählen*
- Unterseite einrichten*

Thema 2:

- Konkurrenz analysieren*
-*

Rankings:

- Tracking einrichten*

Während Sie Inhalte erstellen und Unterseiten verbessern, hilft Ihnen ein Dokument wie diese Vorlage



Ideen generieren <i>(Kreativität laufen lassen, Blickwinkel gruppieren, Pro Blickwinkel eigene Keywords und Texte erstellen)</i>						
Blickwinkel	Keywords	Gliederung	Text / erster Absatz	Ideen für Bilder	Links Dokumenten	Link zu Unterseite
	Facebook Werbung schalten; Facebook Ads schalten, wie funktioniert Facebook Werbung?	Globale Beschreibung Kurs Inhalte im Detail Zielgruppe Ziele Referenzen Referenzen FAQ	Sie möchten Neukunden gewinnen? Sie haben ein Budget zur Verfügung und möchten schnell Resultaten erreichen? Dann ist Facebook Werbung die richtige Strategie für Sie. In dieser Serie zeigen wir Ihnen Schritt für Schritt wie Sie Ihr Facebook Konto einrichten, Ihr Budget festlegen, Ihre Zielgruppe auswählen, Ihre Anzeigen erstellen und Ihre Kampagne einrichten und aktivieren. Außerdem zeigen wir, auf welche Werte Sie beim Monitoring der Kampagne achten sollen. So wissen Sie, wann Ihre Anzeigen erfolgreich sind, wann Sie eingreifen müssen und wie. Denn wir verstehen, dass Sie jeden Euro nur einmal ausgeben können und maximale Wirkung erzielen wollen.	Meist wichtige Folien von Webinare	Konzept Karte: https://docs.google.com/document/d/11y2z3d16a74qz3zv2p_BzG05AKPmxc-G9qT5arQdFowdtd?usp=sharing	https://wiswismademarking.com/de/online-academy/facebook-werbung/
Instagram & Facebook Werbung: in 8 Schritten haben Sie Ihre Kampagne live!	Facebook Werbung schalten, Instagram Werbung schalten		Sie möchten Neukunden gewinnen? Sie haben ein Budget zur Verfügung und möchten schnell Resultaten erreichen? Dann ist Instagram und Facebook Werbung die richtige Strategie für Sie. In dieser Serie zeigen wir Ihnen Schritt für Schritt wie Sie Facebook und Instagram Werbung schalten. Wir zeigen wie Sie Ihr Facebook und Instagram Konto einrichten, Ihr Budget festlegen, Ihre Zielgruppe auswählen, Ihre Anzeigen erstellen und Ihre Kampagne einrichten und aktivieren. Außerdem zeigen wir, auf welche Werte Sie beim Monitoring der Kampagne achten sollen. So wissen Sie, wann Ihre Anzeigen erfolgreich sind, wann Sie eingreifen müssen und wie. Denn wir verstehen, dass Sie jeden Euro nur einmal ausgeben können und maximale Wirkung erzielen wollen.	Meist wichtige Folien von Webinare		
	Facebook Werbung Kosten					
So erstellen Sie eine ansprechende Landing Page die konvertiert	Landing Page Aufbau Landing Page Landing Page Beispiel Landing Page Design Landing Page erstellen Landing Page Struktur Landing Page Vorlage	Globale Beschreibung Kurs Inhalte im Detail Zielgruppe Ziele Referenzen Referenzen FAQ	Wieso Sie eine ansprechende Landing Page benötigen Egal, ob Sie bezahlte Werbung schalten oder Katalogseite pflegen. In all diesen Fällen benötigen Sie einen sogenannten Sales-Funnel: einen Prozess, um Kunden von Werbung oder E-Mail auf eine Verkaufseite zu bringen und sie dann zum Handeln zu bewegen. Diese Verkaufseite oder Landing Page ist ein entscheidender Teil Ihrer Verkaufsstrategie.	Meist wichtige Folien von Webinare	-	https://wiswismademarking.com/de/online-academy/landing-page/

Wenn Sie an mehreren Unterseiten arbeiten, hilft ein Projektmanagement-Tool, den Überblick zu behalten

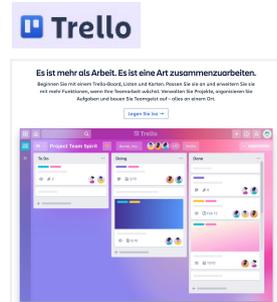
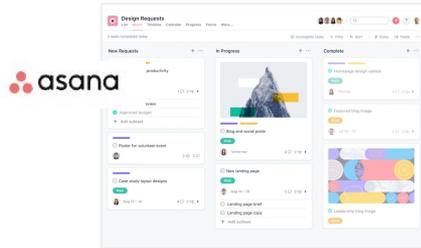


Boards KanbanFlow

SEO Maßnahmen Beispiel MVR +

Ideen generieren + In der Umsetzung + Wartet auf erste Ergebnis... + Erscheint vielversprechend... + Erscheint wenig zu bewegen... + Archiv: erfolgreich + Archiv: fehlgeschlagen +

Kaltakquise Google Ads Serie Facebook Werbung Serie Strategie (Business Model Canvas)



Facebook Werbung Serie

Erscheint vielversprechend

Color: Green

Description

Keywords:

- Facebook Werbung schalten
- Facebook Ads schalten
- Instagram Werbung schalten
- Facebook Werbung kosten
- Instagram Werbung kosten

Subtasks 6 / 6

- ✓ Ranktracking einrichten
- ✓ Texte schreiben
- ✓ Bilder auswählen
- ✓ Umsetzen in Webseite
- ✓ Überprüfen
- ✓ Live schalten

Add subtask...

Comments 1

Mirelle van Reenen Today 23:31

Datum Liveschaltung: 03.07.2022

Erste Auswertung: 01.08.2022

Erscheint vielversprechend. Ein wenig besseren Ranking auf die meisten Keywords. Etwas Traffic auf die Unterseite. Näher anschauen in September.

Add comment...

Das wichtigste? Dass die Tools zu Ihnen und der Komplexität Ihrer Aufgaben passen

Eine neue Unterseite erstellen

The screenshot shows a website page for a 'Language Proficiency Check Level 4 (LPC 4)'. The page has a blue header with the title. Below the header is a navigation bar with links: Home, Wer bin ich?, Wer profitiert von meinen Kursen, Kontakt. The main content area features the title 'Language Proficiency Check Level 4 (LPC 4)' and a sub-header 'Lieber LPC4 Interessent ... Interessiert ... Hast Du auch das Problem wie viele Piloten ...'. There are three images: an airplane, a pilot, and a helicopter. Below the images are captions: 'LPC 4 für Flugzeug Piloten' and 'LPC 4 für Helikopter Piloten'. A text block reads 'Bauchweh... wenn Du an LPC4 denkst ich verstehe Dich gut ...'. On the right side, there is a contact information box for Paul Hänel, including address, phone, mobile, and email, and a yellow button that says 'Jetzt kontaktieren'.



Eine Vielzahl neuer Unterseiten erstellen und optimieren

The screenshot shows a website page for 'Wir helfen Ihnen Online Marketing zu beherrschen'. The page has a dark green header with the title and a search bar. Below the header is a navigation bar with links: Blog, Online Marketing, Tools, Fallstudienverläufe. The main content area features a section titled 'Demächst' with a sub-header 'Unsere nächsten Live-Veranstaltungen auf Zoom'. There are five cards representing different dates and topics: 02. November, 04. November, 09. November, 10. November, and 11. November. Below this is a section titled 'Katalogkurse' with a sub-header '100 Stunden Seminare'. There are five cards representing different courses. Below this is a section titled 'Kostenloser Traffic von Google' with a sub-header '100 Stunden Seminare'. There are five cards representing different courses. Below this is a section titled 'SEO Mehrstufen Beispiel' with a sub-header '100 Stunden Seminare'. There are five cards representing different courses. Below this is a section titled 'Google Ads' with a sub-header '100 Stunden Seminare'. There are five cards representing different courses. Below this is a section titled 'Business Model Canvas' with a sub-header '100 Stunden Seminare'. There are five cards representing different courses.



Was hilft Ihnen am meisten, um die organische Maßnahmen zu ...

... standardisieren?

... vereinfachen?

... und den Überblick zu behalten?

Damit Sie auf effektive und effiziente Weise Neukunden gewinnen!

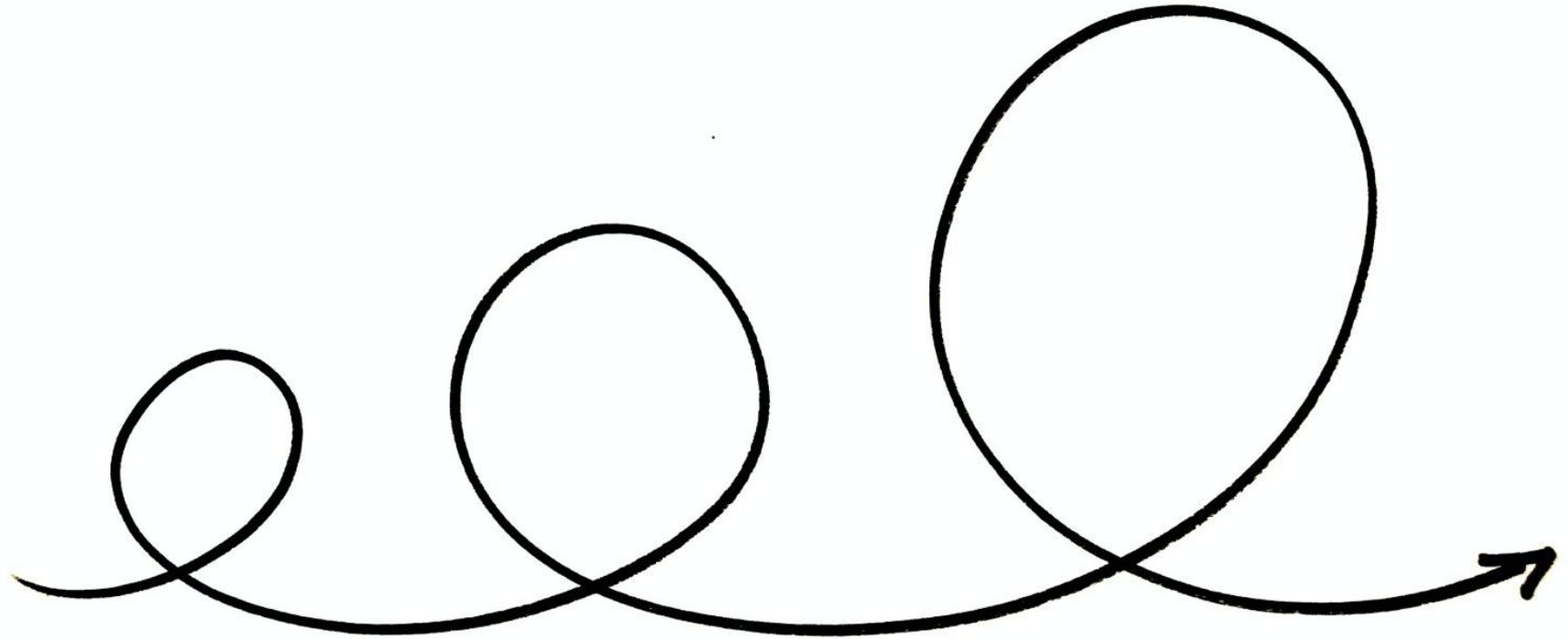
Achtung: Sie können endlos analysieren. Behalten Sie den Überblick, gehen Sie 'nur' gezielt in die Tiefe

Ziel ist ein erster Eindruck und groben Überblick zu haben



Verlieren Sie sich nicht in Details





Was ist zu tun, wenn Sie stecken bleiben?

- Es geht um Ihre **Leser**
- Produzieren Sie weiter und bleiben Sie **konsequent**
- Das Ziel ist es, ein **Publikum** zu erschaffen, nicht nur Inhalte
- **Vermarkten** Sie Ihre Inhalte
- Sie benötigen einen **Standpunkt**, um sich als Experte zu positionieren
- Planen Sie im Voraus & haben Sie einen **Prozess**
- Jedes Stück sollte einen **Call-to-Action** haben
- Holen Sie sich einen guten **Redakteur**

support@swissmademarketing.com