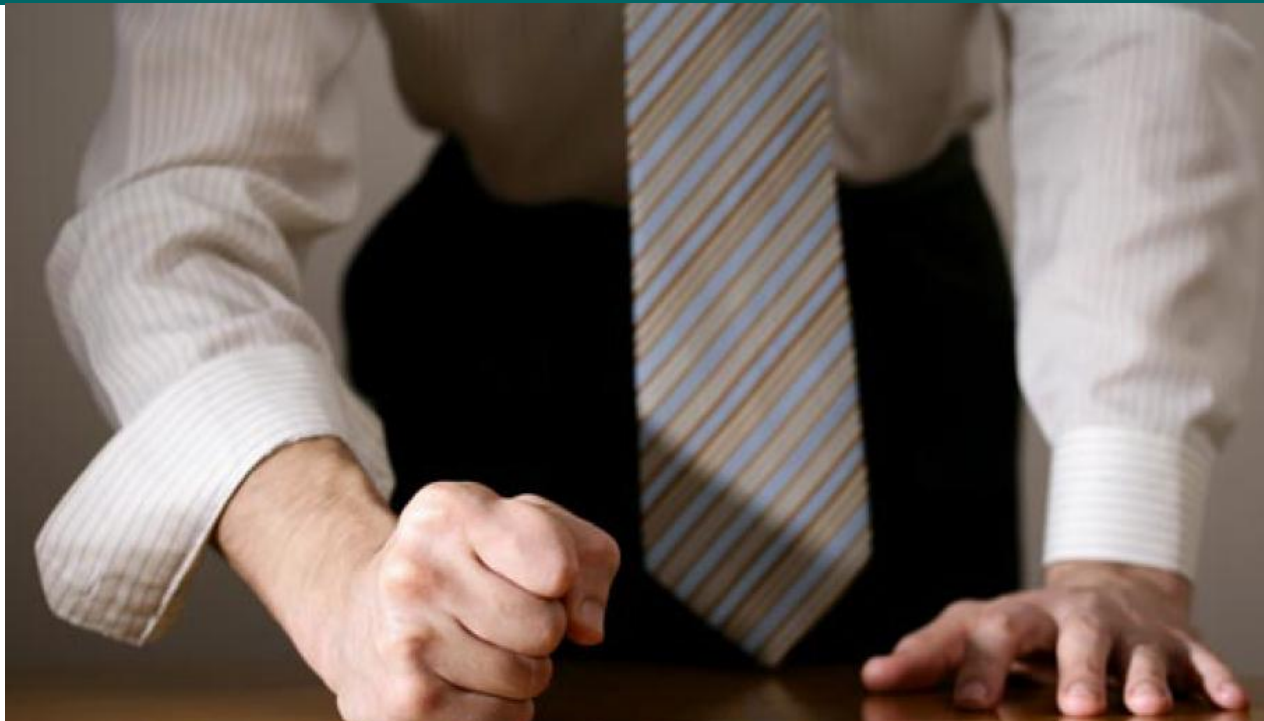




Wie auch eine kleine Unternehmensberatung eine gute Position bei Google erreichen kann

oder

„Wie ich den BDU toppe!“

Über den langwierigen Weg und die geheimnisvollen Mechanismen zur Suchmaschinenoptimierung bei Google



Executive Summary (1)

Mein Nutzen aus dem Inbound-Marketing



- wöchentlich eine Anfrage auf Beratung
- die Webseite spielt dabei immer die zentrale Rolle,
- „ich“ werde wahrgenommen, in der Region, in Deutschland und in der „Szene“ – man kennt mich
- weitere Elemente zur Steigerung meiner Wahrnehmung und zu meinem Inbound-Marketing:
 - Google muss mich mögen,
 - die Listung auf Beraterbörse
 - Empfehlungen, netzwerken und Vorträge,
- Jede 2. bis 3. Anfrage führt zu einem Auftrag
- Key-Success-Faktoren bei Google
 - Trafik, Trafik, Trafik
 - Content und SEO
 - regelmäßiges Bloggen



LAMBERT SCHUSTER
VERTRAUEN UND ERFOLG AN IHRER SEITE



Home

Unternehmensberatung

Marketing und Vertrieb

Blog

Über mich

Downloads

Executive Summary (2)

Mein Ziel: Gute Position bei Google



- **Meine Prämisse: Kundengewinnung Inbound über die eigene Webseite**
- **Das sind wichtige Elemente zum Inbound-Marketing über die Webseite:**
 - Das richtige CMS (die richtige Software) für Ihre Webseite
 - Die richtige Agentur für Ihre Webseite und die Suchmaschinenoptimierung SEO
 - **Auf den Inhalt (Content) Ihrer Webseite kommt es an**
 - Die richtige Keywords finden
 - Google verstehen – Wie Google Ihre Webseite checkt
 - Der gesunde Menschenverstand hilft immer weiter
 - Onpage- und/oder Offpage-Optimierung?
 - Wie Google tickt: 300 (?) Kriterien und die sind geheim
 - Trafik, Trafik, Trafik, auf den Trafik kommt es an
 - Tipps für die Onpage-Optimierung
 - Tipps für die Offpage-Optimierung
 - laufende Messungen und Kontinuität der Arbeit an der Suchmaschinenoptimierung
 - Bloggen, bloggen, bloggen – Google liebt Blogger

Executive Summary (3)

Mein Aufwand zum Inbound-Marketing



- Blog: monatlich 5 – 10 Artikel aus der Beratung für Unternehmer
- Webseite: Pflege, Redesign und Verbesserungen an der Technik und in den Inhalten der Seiten und Artikel, aktuell stehen an:
 - Einbau einer semantischen Suchmaschine -> heute erledigt
 - Responsives Webdesign (Reaktion auf die Eigenschaften des Endgerätes)
 - Einsatz eines komfortableren Newslettersystems
- alle 2 Wochen ein Newsletter, jetzt an über 950 Empfänger
- Pflege der Adressen in meinem CRM-System
- Präsenz in Gründerkreisen und Unternehmerkreisen
- Vorträge in Gründerkreisen, IHK, Wirtschaftsförderung, Uni, ...
- eigene Weiterbildung

Betreff: News aus der Beratung von Lambert Schuster vom 30. September 2013



Sehr [Title] [LastName]!

Zwei Schwerpunktthemen widmet sich dieser Newsletter:

- Ihrer Pressearbeit und
- den neuen Businessplanwettbewerben sowie der [Beratungsförderung](#)

Gliederung

Gute Position bei Google für den Unternehmensberater



- **Vorstellung S&P Unternehmensberatung**
- Inbound- und Outbound-Marketing – Vertrieb und/oder Marketing
- Wie das mit Google geht und wie Inbound-Marketing funktioniert
- Analysen zur Website lambertschuster.de
- Der Wettbewerb mit dem BDU



S&P Unternehmensberatung – Freiberufler

Vorstellung



- Gründung 2004 als Ausgründung aus einer Steuerberaterkanzlei
- 2008 bis 2009 wenig Aufträge
- 2010 Ziel: Wahrnehmung und Inbound-Marketing
- 2010 Neuauflage der Webseite
 - ↳ Grundlage Wordpress
 - ↳ Einführung Blog mit monatlich 5 ... 10 Beiträgen
 - ↳ SEO, SEO, SEO
- nach zehn Monaten erste Erfolge
- Steigerung der Besucher von 500₍₂₀₁₀₎ auf 8.000_(heute) / Monat
- 2012 Redesign der Website
- aktuell: wöchentlich eine Anfrage und monatlich 1 ... 2 Aufträge
- **14.10.13 Integration einer semantischen Suchmaschine**
- 2014 Einführung Mobile (Responsive Webdesign)





Runder Tisch Lambert Schuster

Informationen für Unternehmer und Erfahrungsaustausch zwischen Unternehmern

✚ ¼-jährliche Treffen der Unternehmer aus der Beratung von Lambert Schuster

✚ Ablauf

➤ Vortrag zu einem Fachthema: z.B. Vertrieb, Steuern, Unternehmertum, Personal, SEO, ...

➤ Kurzvorstellung von 2 Unternehmen

➤ Netzwerken

➤ Arbeiten in KG (Kleingruppen)

➤ Ausklang

✚ 30 ... 40 Teilnehmer





Blog mit Beiträgen zum Unternehmertum

-  aktuell 350 Beiträge
-  Themenbereiche
 -  [Businessplan](#)
 -  [Existenzgründer](#)
 -  [Finanzplanung](#)
 -  [Firmenbeiträge](#)
 -  [Fördermittel](#)
 -  [Marketing und Vertrieb](#)
 -  [Unternehmensführung](#)
 -  [Runder Tisch Is](#)
 -  [Vertrieb](#)
 -  [Videos zur Unternehmensberatung](#)

- 13.10.13 Wissensdatenbank zur Unternehmensberatung von Lambert Schuster – jetzt mit semantischer Suche**
 Die Website von Lambert Schuster ist eine Wissensdatenbank zur Unternehmensberatung. Mit der
- 13.10.13 6. Runder Tisch bei Lambert Schuster: “Mehr Zeit zum Netzwerken”**
 Runder Tisch Is: Kurzvorstellungen von ObjectCode und Finest & Fancy, Vortrag Situatives Führen und Gruppenarbeiten zum Elevator Pitch
- 09.10.13 So vermeiden Sie Scheinselbstständigkeit – als Freiberufler und als Unternehmer**
 Vermeiden Sie Scheinselbstständigkeit. Viele Kriterien sind Indizien für Scheinselbstständigkeit, z.B. Weisungsgebundenheit und fehlendes Unternehmerrisiko.
- 23.9.13 Fünf Tipps für Ihre erfolgreiche Pressearbeit**
 Pressearbeit ist Teil des Kommunikationsmixes und lohnt sich auch für kleine Unternehmen. Fünf Tipps für Ihre erfolgreiche Pressearbeit.
- 18.9.13 Fördermittel: Gründungsberatung, Gründercoaching, Turn-Around-Beratung**
 Ende 2013 und im Jahr 2014 ändern sich die Fördermittel zur Gründungsberatung, zum Gründercoaching und zur Turn-Around-Beratung. Erfahren Sie die Details.
- 07.9.13 Marktanalyse B2B ganz einfach: Führen Sie Partnerschaftsgespräche!**
 Wie komme ich an Daten zu einer Marktanalyse. Ein pragmatischer Weg über Partnerschaftsgespräche aus meiner Unternehmensberatung – immer wieder erfolgreich

Eine Wissensdatenbank für Unternehmer
Viel gelesen und gut gerankt bei Google

S&P Unternehmensberatung

Wissensdatenbank für Unternehmer (2)

Eine Wissensdatenbank für Unternehmer -
viel gelesen und gut gerankt bei Google

Intelligente Suche mit Sempria



Kann man Vertrieb lernen?

1
★★★

Ja.
"Vertrieb kann man lernen.

Vertrieb in KMU: Adressenqualifikation, Datum: 31.07.2013, Aufrufe: 2838

2
★★

Vertrieb und Verkaufen sind keine schwarze Kunst, das kann man lernen.

Vertrieb ganz leicht? - Handwerk oder Kunst?, Datum: 24.08.2013, Aufrufe: 1190

"Kalkulation des Stundensatzes" wurde gut verstanden.

Die Sterne zeigen an, wie gut ein Ergebnis zur Suchanfrage passt:

★★★ ideale Übereinstimmung

★★ gute Übereinstimmung

★ mögliche Übereinstimmung

1
★★★

Ich warne Sie nachdrücklich vor dieser selbstausbeuterischen Kalkulation des Stundensatzes und stelle folgende Fragen:

Ihr Stundensatz als Selbständiger oder Freiberufler für Dienstleistungen (2), Datum: 24.08.2013, Aufrufe: 1114

2
★★★

Bei der Kalkulation Ihres Stundensatzes als Freiberufler oder Selbständiger dürfen Sie diese aber dennoch nicht außer Acht lassen.

Ihr Stundensatz als Selbständiger oder Freiberufler für Dienstleistungen (1), Datum: 24.08.2013, Aufrufe: 4601

3
★

Sie sollten mit Stundensätzen zwischen 70,00 und 100,00 EUR rechnen, es sind aber auch viel höhere Sätze marktüblich.

GuV - Gewinn- und Verlustplan (Rentabilitätsplan) für KMU, Datum: 08.09.2013, Aufrufe: 12296

Intelligente Suche mit Sempria



Kalkulation des Stundensatzes

Gliederung

Gute Position bei Google für den Unternehmensberater



- Vorstellung S&P Unternehmensberatung
- Inbound- und Outbound-Marketing – Vertrieb und/oder Marketing
- Wie das mit Google geht und wie Inbound-Marketing funktioniert
- Analysen zur Website lambertschuster.de
- Der Wettbewerb mit dem BDU



Zwei Wege führen zum Auftrag ...



... der Kunde kommt auf uns zu
Inbound

Der Kunde findet uns genau dann, wenn er uns braucht.

Wir sind überall präsent und liefern dem interessierten Kunden genau im richtigen Moment hervorragenden „Content“

➡ Das ist Teil eines exzellenten Marketings



Inbound

... wir gehen auf den Kunden zu
Outbound

Wir gehen auf den Kunden zu und überzeugen ihn von seinen Vorteilen, die er mit dem Kauf unserer Produkte erzielt.

Wir begeistern den Kunden meist durch persönliche Gespräche.

➡ Das ist Teil eines exzellenten Vertriebes



Outbound

Inbound Marketing

Social Media (Web 2.0) ergänzt die traditionelle Marketing Welt



Aufmerksamkeit im Netz

Gewinnung von Besuchern



LAMBERT SCHUSTER

VERTRAUEN UND ERFOLG AN IHRER SEITE

HOME | BLOG

VERTRIEB – HANDWERK

“Kann ich Ihnen helfen?” – “Danke so um!” Wie oft läuft dieser Ku...

Diese Frage bekommt nur dann eine...

der Kunde mit einem Bedarf in da...

ist. Dabei wäre es gar nicht so schw...

Umwege in ein interessantes und z...

zu geleiten. Wir haben auf der Ver...

dass wir unsere Produkte und d...

Vorteile kennen. Was liegt also n...

Vorteile als Gesprächseinstieg zu n...

Ihre Sprache gestalten, um so leich...

gebotenen Nutzen nachvollziehen kö...

Keine Kommentare »



twitter Suchen Startseite Profil

LambertSchuster Lambert Schuster
Management by Kontostand versus fundierte Unternehmensführung - <http://su.pr/1ywJ7f>
12 Okt.

LambertSchuster Lambert Schuster
Vertrieb in kleinen und mittleren Unternehmen - <http://su.pr/3BDTpK> - lesenswert und gute Ansätze, wie der Vertrieb in der Praxis tickt
12 Okt.

LambertSchuster Lambert Schuster
@Elisabeth4711 Danke fürs folgen
11 Okt.

LambertSchuster Lambert Schuster
warum Unternehmensberatungen oft schief gehen: <http://bit.ly/9pqFfp> Ich denke, ein Berater benötigt eine breite Erfahrung und Kompetenz
10 Okt.

PatrickBernau Patrick Bernau 13 von LambertSchuster
Yuan gegen Dollar: Der Krieg der Währungen ist entbrannt. #FAS
<http://f.mp/bNHUtb>
10 Okt.



facebook Suche

Lambert Schuster

Pinnwand Info Fotos Felder Besuchte St... Links +

Was machst du gerade?

Anhängen: Teilen

Mein Profil bearbeiten

finden Sie die neuesten Artikel auf meinem Blog www.lambertschuster.de/Blog

Informationen

Webseite: <http://www.LambertSchuster.de>

Freunde 42 Freunde Alle anzeigen

Lars Stempel Anja Rautenbergr Johannes Wittig

Torsten Moerchen Elisabeth Ploenes Frank Dietzel

Gefällt mir 11 Seiten gefallen mir

Profilbanner erstellen

Lambert Schuster Guten Tag Herr Geilenkirchen, Danke für Ihre Nachrichten und vielen Dank für Ihre Hilfen. Ich betätige mich derzeit nur wenig mit LinkedIn...

Lambert Schuster Halte gerade einen Vortrag vor den Partner meines Netzwerkes über Social Media

Marek Hoffmann Na dann wünsche ich viel Erfolg dabei! Und Danke fuer die Genesungswünsche. Nach meinem Sohn hat es nun leider auch mich erwischt. :-(

Lambert Schuster <http://www.steadynews.de/2010/10/loht-sich-twitter-ein-beispiel-aus-eigener-erfahrung-von-eva-ihnenfeldt/> - das lohnt zu lesen

Lambert Schuster SOCIAL MEDIA MARKETING – nicht nur im B2C Geschäft <http://t.co/mCmLWyt> via @youtube

Lambert Schuster Vertrieb – Handwerk oder Kunst? – <http://su.pr/23FvCW> – eine Präsentation mit Maßnahmen zum Anfassn wie man Vertrieb machen

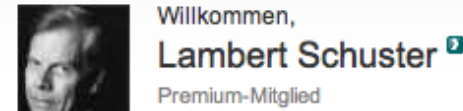
Lambert Schuster Management by Kontostand versus fundierte Unternehmensführung – <http://su.pr/1ywJ7f>

Lambert Schuster Vertrieb in kleinen und mittleren Unternehmen – <http://su.pr/3BDTpK> - lesenswert und gute Ansätze, wie der Vertrieb in der Praxis tickt

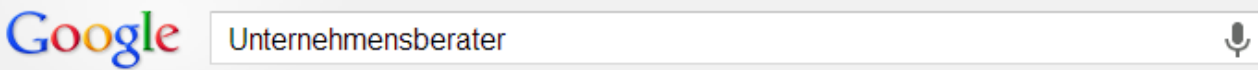


Der Vertrieb Ihrer Firma, ob jung oder alt, sollte besser funktionieren, erfolgreicher arbeiten. Es kommen nicht genug Aufträge. Ihr Unternehmen produziert Klasseprodukte, Dienstleistungen. Aber die Kasse stimmt nicht.

Heute beginne ich eine Artikelserie zum Vertrieb. Meine Leser erhalten Anregungen, den Vertrieb zu verbessern. Ich schreibe eine Geschichte, wie schrittweise der Vertrieb zum Erfolg geführt wird. Die Anregungen und Hinweise gelten für junge Unternehmen ebenso wie für gestandene Unternehmen.



Aufmerksamkeit bei Google mit dem Suchbegriff „Unternehmensberater“ vorn stehen



Web Bilder Maps Shopping News Mehr ▾ Suchoptionen

Ungefähr 2.260.000 Ergebnisse (0,17 Sekunden)

Anzeigen zu **Unternehmensberater** ⓘ

Unternehmensberater 0211 95589577

www.strategam-nord-west.de/ ▾

KMU-Coaching für die passende Unternehmensstrategie. Infos hier.

Wir beraten Unternehmen - vr.de

www.vr.de/Unternehmensberatung ▾

Genossenschaftliche Beratung: fair, aufrichtig, verständlich. Zur Bank.

Offizier Dienstleistungen - Offizier.de

www.offizier.de/ ▾

Büroservice - **Unternehmensberatung** für Handel/Handwerk/Freie Berufe

Unternehmensberater – Wikipedia

de.wikipedia.org/wiki/Unternehmensberater ▾

Unternehmensberater (oft auch als Managementberater bezeichnet) bieten anderen Unternehmen eine Beratung als Dienstleistung an. Oft ist das Management ...

McKinsey & Company - Kategorie:Unternehmensberater

Unternehmensberater Bonn in den Bonner Branchen

www.bonnbranchen.de/Unternehmensberater_Bonn.html ▾

Unternehmensberater Bonn - 222 Einträge. Einfach und schnell das richtige Unternehmen finden. Jetzt in den Bonner Branchen.

Unternehmensberater Köln, Bonn, Dortmund; S&P...

lambertschuster.de/ ▾

Der etwas andere **Unternehmensberater** mit erprobten und neuen Konzepten für Sie.
Unternehmensberatung zur Gründung, Festigung, Wachstum und ...



Position 3

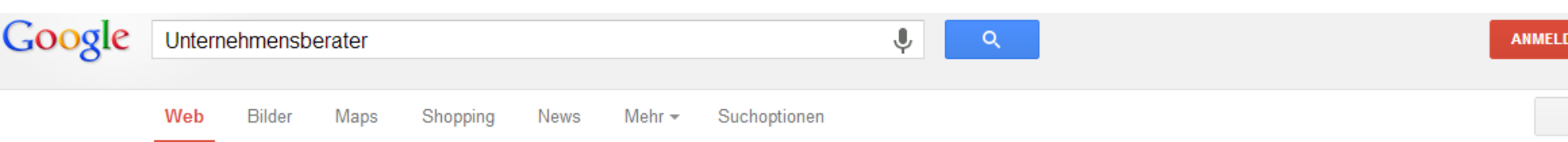
- Inkognito-Modus
- Standort Bonn
- Stand 13.10.2013

LAMBERT SCHUSTER
VERTRAUEN UND ERFOLG AN IHRER SEITE



Weitere Google Dienste – hier Google Maps

nicht vergessen: Bilder, Maps, Shopping, YouTube, ...



Ungefähr 2.210.000 Ergebnisse (0,18 Sekunden)

Anzeigen zu **Unternehmensberater**

[Unternehmensberater-Suche - UnternehmensberaterScout.de](#)

www.unternehmensberaterscout.de/

Hier kostenlos Anfrage stellen und passende Beraterangebote erhalten !

[Unternehmensberater](#) 0211 95589577

www.strategam-nord-west.de/

Prof. **Unternehmensberatung** für Ihr Geschäft. Wir helfen Ihnen gerne.

[IMIG-Unternehmensberatung - imig-ag.de](#)

www.imig-ag.de/Unternehmensberatung

Wir sind erst zufrieden, wenn Sie erfolgreich sind!

[Unternehmensberater – Wikipedia](#)

de.wikipedia.org/wiki/Unternehmensberater

Unternehmensberater (oft auch als Managementberater bezeichnet) bieten anderen Unternehmen eine Beratung als Dienstleistung an. Oft ist das Management ...

McKinsey & Company - Kategorie:Unternehmensberater

[Unternehmensberater Köln in den Kölner Branchen](#)

www.koelnerbranchen.de/Unternehmensberater_Koeln.html

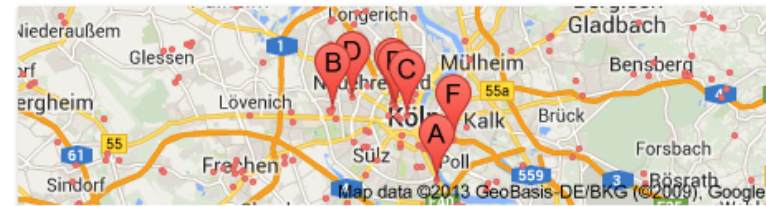
Unternehmensberater - 269 Einträge. Einfach und schnell das richtige Unternehmen finden. Jetzt in den Kölner Branchen.

[Unternehmensberater Köln, Bonn, Dortm...](#)

lambertschuster.de/

4,9 ★★★★★ 30 Google-Bewertungen

 Oberländer Ufer 154A
Köln
02236 375125



Karte für **Unternehmensberater**

Anzeigen

[Wir beraten Unternehmen](#)

www.vr.de/Unternehmensberatung

Genossenschaftliche B...
aufrichtig, verständlich.

[Unternehmensbe](#)

www.demandsolution

06105 91230

Effizientes Supply Cha...
leicht gemacht mit Der...

[Unternehmensberatung](#)

www.planorg.de/Leistungen

03641 56360

Unsere Berater kennen Ihren
Klinikalltag. Individuelle Lösungen

Position 3

- Inkognito-Modus
- Standort Köln
- Stand 13.10.2013

LAMBERT SCHUSTER
VERTRAUEN UND ERFOLG AN IHRER SEITE



Gliederung

Gute Position bei Google für den Unternehmensberater

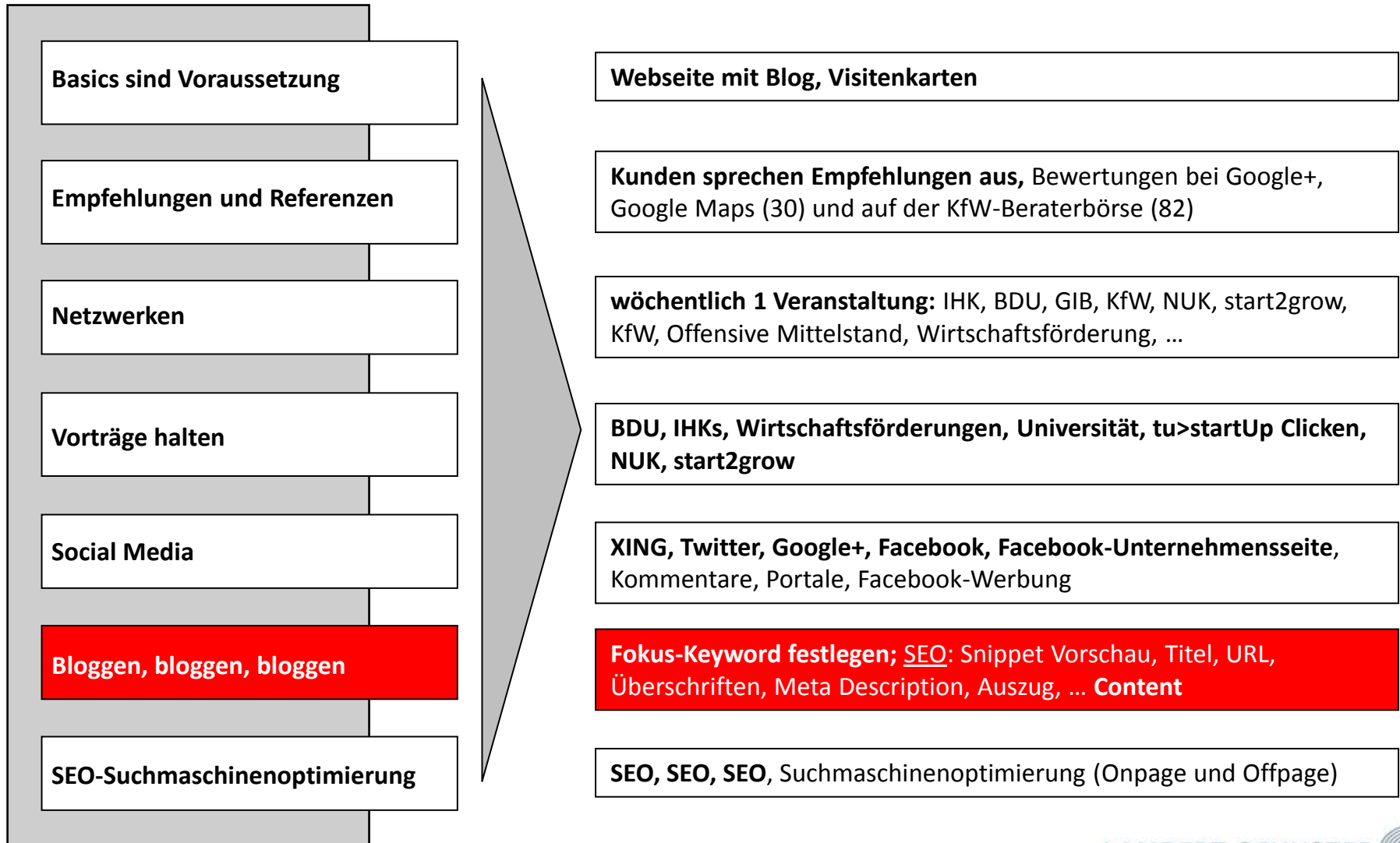


- Vorstellung S&P Unternehmensberatung
- Inbound- und Outbound-Marketing – Vertrieb und/oder Marketing
- **Wie das mit Google geht und wie Inbound-Marketing funktioniert**
- Analysen zur Website lambertschuster.de
- Der Wettbewerb mit dem BDU



Wie ich (Lambert Schuster) an Aufträge komme

Wahrnehmung erzeugen – der Marketing Mix bringt es



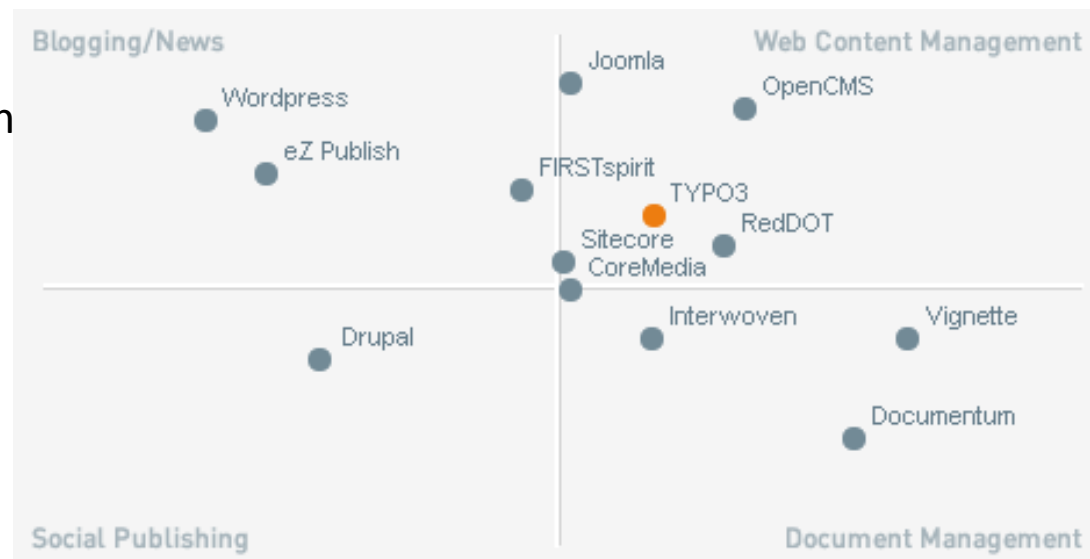
Basics einer Webseite

Wichtige Hinweise als Voraussetzung für ein gutes SEO



Viele Dinge gilt es bei der Neuinstallation einer Website zu beachten:

- Einsatz eines gebräuchlichen **CMS**
- der richtige **Hoster**
- Sie müssen die **Inhalte selber pflegen** und optimieren können
- vielfältige **SEO-Funktionen** und SEO Tools müssen **vorhanden** sein
- Anwendung **sprechender URL** (Adressen im Internet) – URL mit Keyword
- Navigation, Sidebar, Kategorien, Tags, Footer, Header, ...
- Einbindung von:
 - Google Webmaster Tools, Google Analytics, Google+
 - Social Media, wie Facebook, XING, Twitter, ...
 - ...
- **Usability**, Performance
- ... und im Hintergrund benötigen Sie:
 - einen IT-Fachmann
 - einen SEO-Fachmann



Schritte zu einem guten Ranking bei Google

besser: Wie ich über meine Webseite an Aufträge komme



laufende und konsequente Pflege
von Adressdaten im CRM-Systems

Webseite mit allen IT-Finessen zur
Suchmaschinenoptimierung

Beiträge (und Webseiten) Keyword-
optimiert erstellen

Regelmäßig bloggen

Blog-Beiträge bewerben

SEO: Onpage und Offpage

Sie brauchen ein CRM, newslettertauglich!! Bedingungslose Pflege
alle Kontaktdaten in das CRM

W o r d P r e s s , Joomla, Drupal, TYPO3: WordPress ist der
gute VW Golf, Typo3 eher der Mercedes mit Anhänger

Zuerst das Keyword festlegen; SEO: Snippet Vorschau, Fokus
Keyword, SEO Titel, URL, Überschriften, Meta Description, Auszug, ...

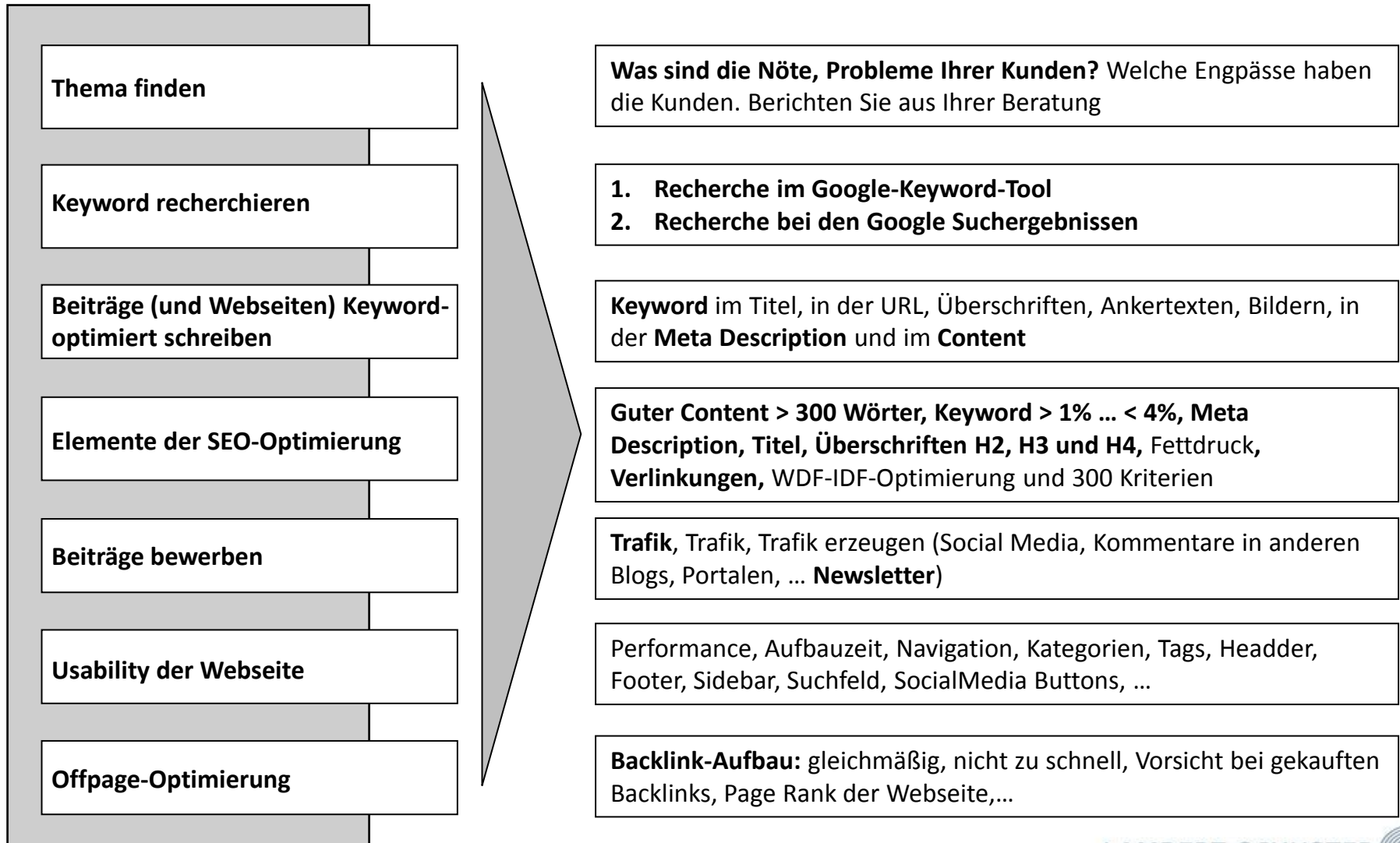
2 oder 4 oder ... oder 10 Artikel pro Monat mit wertvollem Content,
suchmaschinenoptimiert

**Newsletter, Verlinkung auf Social Media, Facebook-Werbung (evt
Adwords)**

**1. Onpage-Optimierung
2. Offpage-Optimierung**

Erstellung von Blog-Beiträgen (oder einer Webseite)?

Entwickeln Sie eine effiziente Systematik



Keyword-Recherche (1)

Wie finde ich das richtige Keyword für mein Inbound-Marketing?



Suchanfragen

Keywords suchen

Basiert auf mindestens einem der folgenden Werte:

Wort oder Wortgruppe
Unternehmensberater

Website
lambertschuster.de

Kategorie
Bekleidung

☐ Nur Ideen anzeigen, die meinen Suchbegriffen sehr ähnlich sind

☒ Erweiterte Optionen und Filter

Standorte: Deutschland

Sprachen: Deutsch

Geräte: Desktop-Computer und Laptops

Suchen

Melden Sie sich mit Ihren AdWords-Login-Daten an, um alle Vorschläge für diese Suche anzuzeigen.

Informationen zu Suchbegriffen

Herunterladen

Abs Text anzeigen

Sortiert nach Relevanz

☒ Alle speichern Suchbegriffe (1)

1 - 1 von 1

Keyword	Wettbewerb	Monatliche globale Suchanfragen	Monatliche lokale Suchanfragen
unternehmensberater	Mittel	165.000	135.000

☒ Alle speichern Keyword-Ideen (100)

1 - 50 von 100

Keyword	Wettbewerb	Monatliche globale Suchanfragen	Monatliche lokale Suchanfragen
unternehmensberatung	Mittel	201.000	201.000
unternehmensberatung köln	Hoch	2.400	2.400
unternehmensberatung münchen	Hoch	8.100	8.100
unternehmensberater ausbildung	Hoch	880	480

Keyword-Recherche (2) - Suchergebnisse

Wie finde ich das richtige Keyword für mein Inbound-Marketing?



S
u
c
h
e
r
g
e
b
n
i
s
s
e

Google

Web Bilder Maps Shopping News Mehr ▾ Suchoptionen

Ungefähr **2.360.000 Ergebnisse** (0,27 Sekunden)

Google

Web Bilder Maps Shopping Bücher Mehr ▾ Suchoptionen

Ungefähr **10.200.000 Ergebnisse** (0,25 Sekunden)

Google

Web Bilder Maps Shopping Mehr ▾ Suchoptionen

Ungefähr **2.180.000 Ergebnisse** (0,30 Sekunden)

Google

Web Bilder Maps Shopping Mehr ▾ Suchoptionen

Ungefähr **25.500 Ergebnisse** (0,28 Sekunden)



Blogartikel und Seiten

Hinweise bei der Erstellung von Beiträgen und Seiten



1. Auf den Inhalt kommt es an. Mindestens **300 Wörter** sollten den Inhalt Ihrer Webseite ausmachen.
2. **Knackige Titel** (Überschrift) finden. Der Titel ist als H1-Überschrift zu setzen und soll mindestens **40 und weniger als 70** Zeichen haben.
3. Sprechende **URL mit dem Keyword** (< 60 Zeichen, maximal 120 Zeichen)
4. Erstellung einer kurzen Beschreibung für die Vorschau bei Google mit bis zu 156 Zeichen (**Meta Description**).
5. **Überschriften** (H2, H3, ...) im Text zur Auflockerung sind erwünscht. **Keywords** in den Überschriften wertet Google höher.
6. Auf den Inhalt (**Content**) kommt es an! Keyword im Text: mehr als **1 % und weniger als 4 %** aller Wörter.
7. Das Keyword auch mal hervorheben mit **Fettschrift, Unterstreichen** oder Kursivschrift.
8. **Bilder** sagen mehr als Worte. Das ist angenehm für den Leser und wird von Google geschätzt. Bilder mit dem Keyword hinterlegen.
9. **Links** auf andere Seiten ihrer Domain sind erwünscht. Jeder Seite sollte mindestens einen **Link auf eine externe** Webseite bekommen.
10. **Ankertexte** hinter Links und Bilder legen, natürlich mit dem Keyword

... und dann gibt es noch an die 300 weitere Kriterien, nach welchen Google Ihre Webseite und deren Keywords bewertet ...

Erstellung von Blogartikeln und Seiten

Hinweise zur Erstellung von Beiträgen und Seiten



neuer Beitrag zum Blog

Wissensdatenbank zur Unternehmensberatung von Lambert Schuster – jetzt mit semantischer Suche

Es ist inzwischen mehr eine [Wissensdatenbank](#) als eine bloße Sammlung von Artikeln zur [Unternehmensberatung](#) – Der [Blog von Unternehmensberater Lambert Schuster](#) hat sich zu einem begehrten Nachschlagewerk entwickelt. Unternehmer und Existenzgründer ...

➤ URL: www.lambertschuster.de/seo-google/wissensdatenbank-zur-unternehmensberatung

➤ Keyword: **Wissensdatenbank**

➤ Meta Description:

Die Website von Lambert Schuster ist eine **Wissensdatenbank** zur Unternehmensberatung. Mit der semantischen Suchmaschine findet der Nutzer sich gut zurecht.

➤ Auszug:

Die **Wissensdatenbank** zur Unternehmensberatung der Website von Lambert Schuster ist zu einem Nachschlagewerk für Unternehmer und StartUps geworden. Dazu wurde eine semantische Suchmaschine der SEMPRIA GmbH eingesetzt. Dieses Suchwerkzeug erkennt die Bedeutung ...

Systematik zur Keyword-Optimierung bei der Erstellung eines neuen Beitrages

SEO-Tool im Dashboard (1)

So werden wichtige SEO-Elemente direkt gecheckt



WordPress SEO von Yoast

Generell **Seiten Analyse** Erweitert

Snippet Vorschau: [Wissensdatenbank zur Unternehmensberatung mit semantischer Suche](https://lambertschuster.de/seo-google/wissensdatenbank-zur-unternehmensberatung/)
lambertschuster.de/seo-google/wissensdatenbank-zur-unternehmensberatung/
Die Website von Lambert Schuster ist eine Wissensdatenbank zur Unternehmensberatung. Mit der semantischen Suchmaschine findet der Nutzer sich gut zurecht.

Fokus Keyword: ⓘ

Your focus keyword was found in:
Article Heading: **Yes (1)**
Page title: **Yes (1)**
Page URL: **Yes (1)**
Content: **Yes (19)**
Meta description: **Yes (1)**

SEO-Titel: ⓘ

Der Seitentitel ist in Suchmaschinen auf 70 Zeichen begrenzt; noch **6** Zeichen verbleiben.

Meta Description: ⓘ

Die **Meta**-Beschreibung wird auf 156 Zeichen begrenzt; noch **2** Zeichen verbleiben.

Keyword-Tool von Yoast – eine Hilfe für den schnellen Check der Keyword-Optimierung

SEO-Tool im Dashboard (2)

So werden wichtige SEO-Elemente direkt gecheckt



- Die Titelform dieser Seite ist ein wenig lang, bitte ein wenig kürzen.
- Das Schlüsselwort erscheint in der URL dieser Seite.
- Keyword / Phrase erscheint in 5 (insgesamt 7 mal) Unterüberschriften in Kopie. Obgleich es kein Muss ist, hat das eine positive Auswirkung auf dein Ranking.
- Die Bilder auf dieser Seite enthalten alt-Attribute mit dem Ziel-Schlüsselwort.
- Diese Seite hat 6 ausgehende Link(s).
- Das Schlüsselwort taucht im ersten Absatz auf.
- Die Keyword-Dichte beträgt 2.65%, was toll ist. Das Keyword wurde 21 mal gefunden.
- Der Seitentitel enthält am Anfang das Schlüsselwort / die Phrase, um das Ranking zu verbessern.
- Der Seitentitel hat mehr als 40 Zeichen und weniger als die empfohlenen 70 Zeichen.
- Bedenken Sie bei der angegebenen Meta-Beschreibung: Wie steht sie im Vergleich zu Mitbewerbern? Könnte sie vielleicht noch attraktiver erscheinen?
- Die Meta-Beschreibung enthält hauptsächlich das Schlüsselwort.
- There are 791 words contained in the body copy, this is more than the 300 word recommended minimum.
- Toll gemacht: dieses Haupt-Keyword hast Du noch nie zuvor benutzt!

**Keyword-Tool von Yoast – eine Hilfe für den schnellen Check der
Keyword-Optimierung**

Onpage-Optimierung

Onpage Analyse der Website lambertschuster.de Stand Mai 2013



Die onPage Analyse

zum Projekt

lambertschuster.de

Analyse des Serverbereichs 90 %

- Statuscodes 63 %
- Redirect Ziele 99 %
- Antwortzeit 100 %
- Verfügbarkeit 99 %

Analyse der Metadaten 67 %

- Der Title-Tag 77 %
- Die Meta-Description 1 %
- Die Meta-Robots 91 %
- Die Canonicals 100 %

Analyse der Inhalte 62 %

- Texteinzigartigkeit 0 %
- Überschriften 55 %
- Autorenverknüpfungen 100 %
- Dateigröße 94 %

Analyse der Links 82 %

- Status Codes der links 94 %
- Linkanzahl 99 %
- Linktexte 45 %
- No-Follow-Links 87 %
- Verwaiste und schlecht verlinkte Inhalte 86 %

Analyse der Bilder 93 %

- Beschriftungen der Bilder 78 %
- Status Codes 100 %
- Extern gelagerte Bilder 100 %

Analyse der Architektur 82 %

- Der Klickpfad 100 %
- Die Verzeichnis-Strukturen 65 %
- Blockierte Inhalte 98 %
- URL-Länge 65 %
- GET-Parameter 100 %
- Ungültige Dateinamen 86 %
- Sitemaps.xml 58 %

Partnerangebot für kostenlose Website-Optimierung von SENSational Marketing

O n p a g e - A n a l y s e mit dem Tool von Onpage.org:
... es ist noch viel zu tun

LAMBERT SCHUSTER
VERTRAUEN UND ERFOLG AN IHRER SEITE

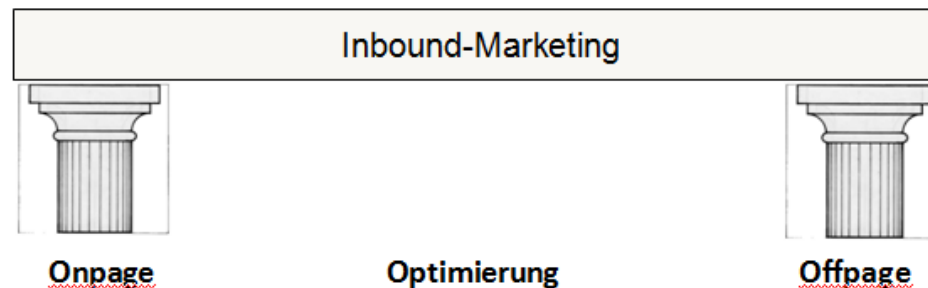


Offpage-Optimierung

Backlinks auf Ihre Webseite fördern das Inbound-Marketing



1. Ein **natürlicher Linkaufbau** ist immer vorzuziehen. Andere Webseitenbetreiber finden Ihre Webseite besonders gut und setzen von sich aus von ihrer Webseite einen Link auf Ihre Webseite.
2. Link-Akquise ist der klassische Weg beim Linkaufbau. Befreundete Webseitenbetreiber verlinken sich.
3. Kommentare liefern Backlinks. Schreiben Sie Kommentare auf Blogs, die Beiträge mit ähnlichen Themen bringen.
4. Beiträge in Foren mit werthaltiger Beteiligung an Diskussionen bringen weitere Backlinks.
5. Pressemitteilungen auf online Presseportalen sind zwar arbeitsintensiv bedeuten aber werthaltige Backlinks.
6. **Linkkauf** – ich warne ausdrücklich davor. Google sanktioniert den Linkkauf, sofern er erkannt wird.
7. **SoMe-Links**: Immer stärker im Kommen sind Backlinks von Social Media Seiten wie Facebook, Xing oder Twitter. Haben Sie schon SoMe-Accounts?





- Vorstellung S&P Unternehmensberatung
- Inbound- und Outbound-Marketing – Vertrieb und/oder Marketing
- Wie das mit Google geht und wie Inbound-Marketing funktioniert
- **Analysen zur Website lambertschuster.de**
- Der Wettbewerb mit dem BDU

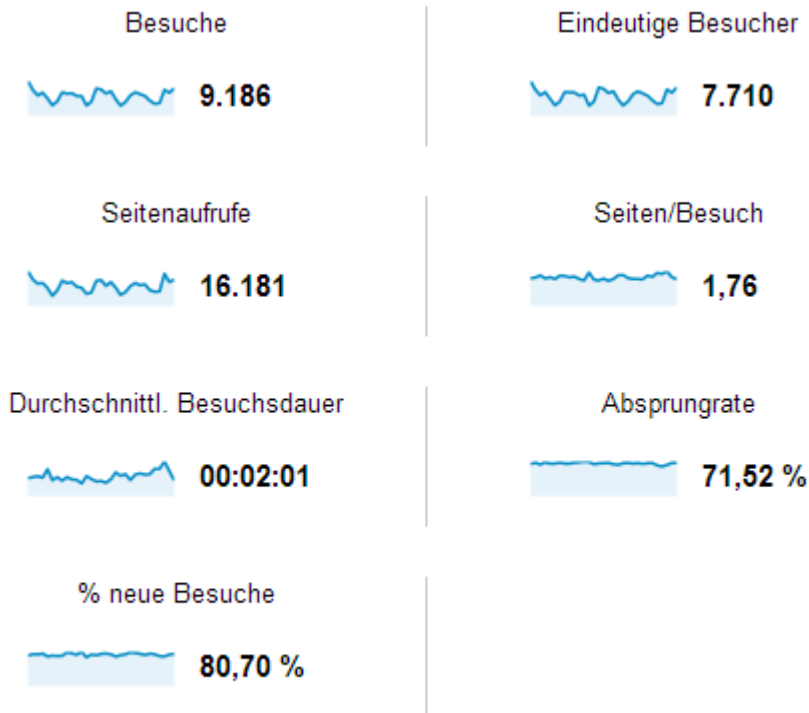


Kundengewinnung und ...

Besucher der Website (Betrachtungszeitraum 1 Monat)



Seiten 568	 Impressionen 90.000 75.000 werden angezeigt	 Klicks 5.500  22 % 5.500 werden angezeigt
----------------------	--	---

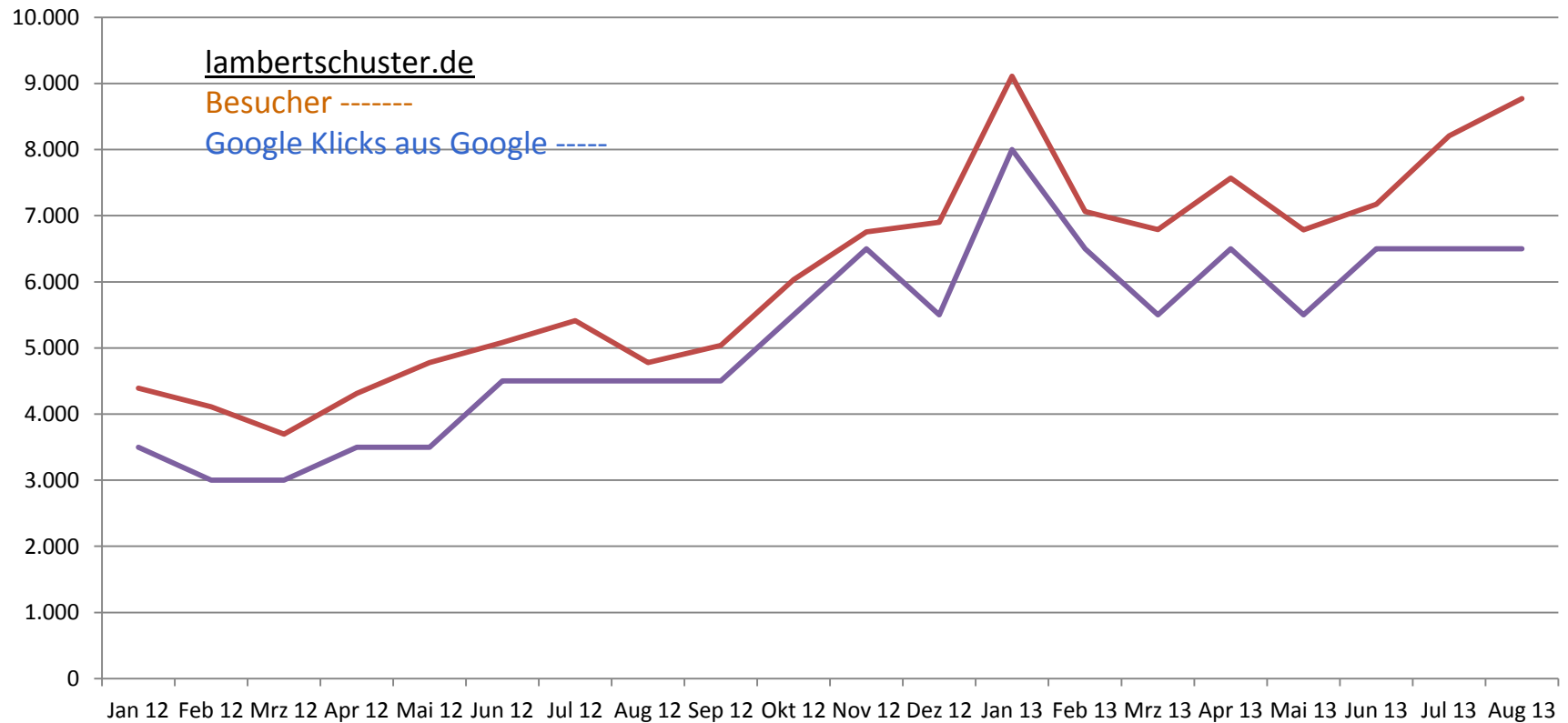


Betrachtungsraum 1 Monat
(September)

<https://www.google.com/analytics/>

Google Analytics



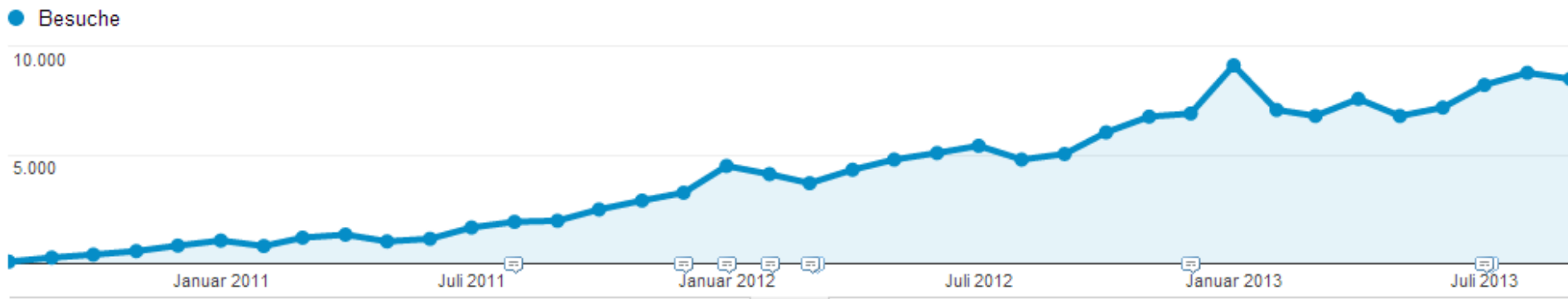


Kundengewinnung und Kundenorientierung...

Besucher der Website (Betrachtungszeitraum 1 Jahr)



Google Analytics



Betrachtungsraum
01.08.2010 – 30.09.2013

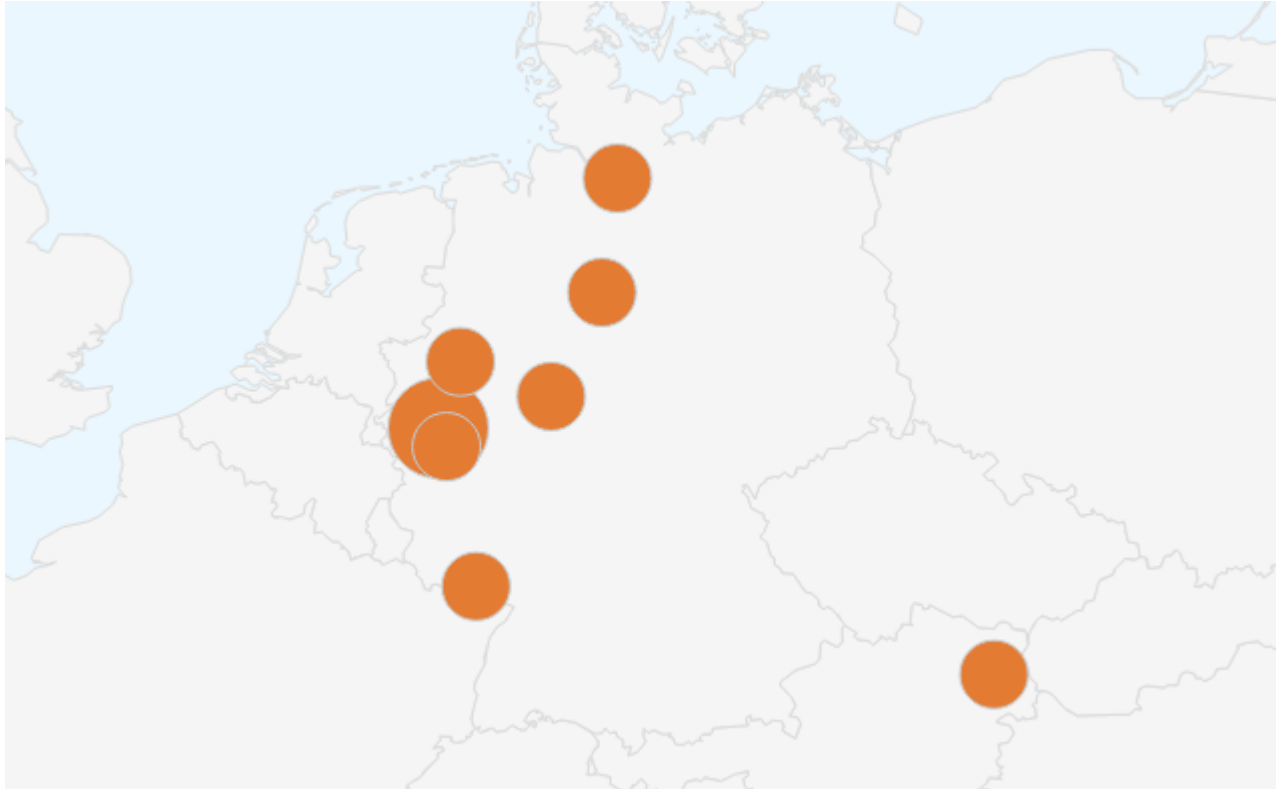


LAMBERT SCHUSTER
VERTRAUEN UND ERFOLG AN IHRER SEITE



Kundengewinnung und Kundenorientierung...

Besucher der Website - Momentaufnahme



Google Analytics

14.10.2013 um 9:30 Uhr



LAMBERT SCHUSTER
VERTRAUEN UND ERFOLG AN IHRER SEITE



Seitwert.de – Bewertung (1)



lambertschuster.de ↔ BDU.de im Vergleich

URL: **lambertschuster.de**

Empfehlen

Twitttern

Daten vom 21.09.2013 21:54

(Neuer Test in 12:14 Stunden möglich)

Seitwert	Ranking (Top 100)
33,01 von 100 Punkten	23889 von 990768 Seiten



URL: **www.bdu.de**

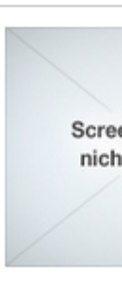
Empfehlen

Twitttern

Daten vom 22.09.2013 09:42

(Neuer Test in 15:29 Stunden möglich)

Seitwert	Ranking (Top 100)
35,84 von 100 Punkten	15678 von 990824 Seiten



Seitwert-Berechnung

Gewichtung bei Google:	7,15 / 29		25%
Backlinks und Yahoo:	4,86 / 17		29%
Externe Wertungen:	2,23 / 10		22%
Technische Details:	8,5 / 13		65%
Social Media:	5,27 / 22		24%
... Sonstiges:	5 / 9		56%

Seitwert-Berechnung

Gewichtung bei Google:	13,24 / 29		46%
Backlinks und Yahoo:	5,09 / 17		30%
Externe Wertungen:	3,11 / 10		31%
Technische Details:	3,5 / 13		27%
Social Media:	2,9 / 22		13%
... Sonstiges:	8 / 9		89%

Seitwert.de – Bewertung (2)

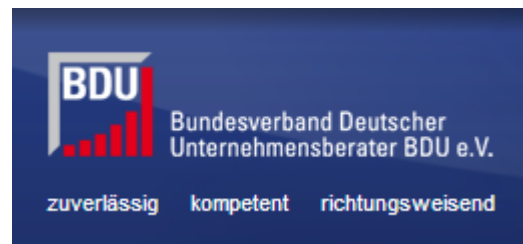
Wikipedia.de, BDU.de, lambertschuster.de im Vergleich



	Wikipedia Homepage	BDU Homepage	LS Homepage	Bemerkung
Google Pagerank	8	6	3	Bewertung von Webseiten
Alexa Rank	6	557.756	508.851	Ermittlung der 1.000.000 meistbesuchten Domains weltweit.
Blekko Hostrank	2.192	47	7	Autorität der Webseite
Ahrefs Backlinks	332.340	21.708	7.552	Zählung Backlinks – wie oft wird auf die Homepage verlinkt
Facebook Shares	11.017	40	40	Zählung der Shares
Tweets	2.086	5	24	Zählung der Tweets
Google + Shares	2.018	4	40	Zählung der Shares



WIKIPEDIA
Die freie Enzyklopädie



LAMBERT SCHUSTER
VERTRAUEN UND ERFOLG AN IHRER SEITE



... eine Menge an Kennzahlen ...

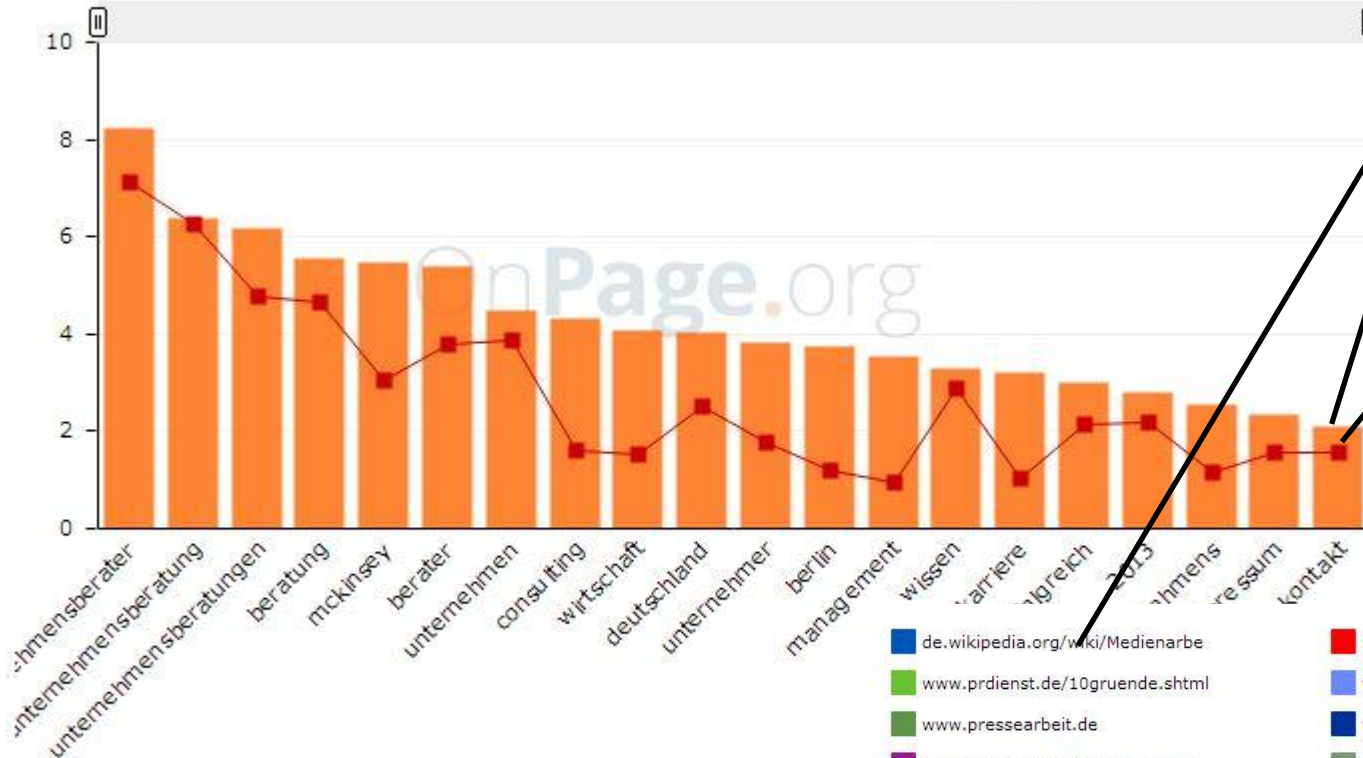
WDF * IDF-Analyse „Unternehmensberater“

Die TOP 10 Ergebnisse verglichen mit lambertschuster.de



Analyse: Top 10 Ergebnisse für unternehmensberater

Proof Keyword Filter:



Top 15

lambertschuster.de

- de.wikipedia.org/wiki/Medienarbe
- www.prdienst.de/10gruende.shtml
- www.pressearbeit.de
- www.berliner-journalisten-schule
- www.journalistenakademie.de/inde
- www.dlr.de/pt/desktopdefault.asp
- www.business-wissen.de/handbuch/
- www.pressearbeit-bockow.de
- www.gruenderszene.de/marketing/p
- www.pressearbeit-praktisch.de
- www.kimeta.de/Jobs?q=pressearbei
- www.amazon.de/Professionelle-Pre
- www.scheidtweiler-pr.de/public-r
- www.sympra.de/pr-agentur/pressea
- www.rbsonline.de/11

WDF*IDF-Analyse

Bestimmung, in welchem Verhältnis bestimmte Wörter innerhalb eines Textdokuments oder einer Website im Verhältnis zu allen potentiell möglichen Dokumenten gewichtet werden.

WDF * IDF-Analyse „Unternehmensberatung“

Die TOP 15 Ergebnisse verglichen mit lambertschuster.de



OnPage.org

Lambert Schuster

Konto

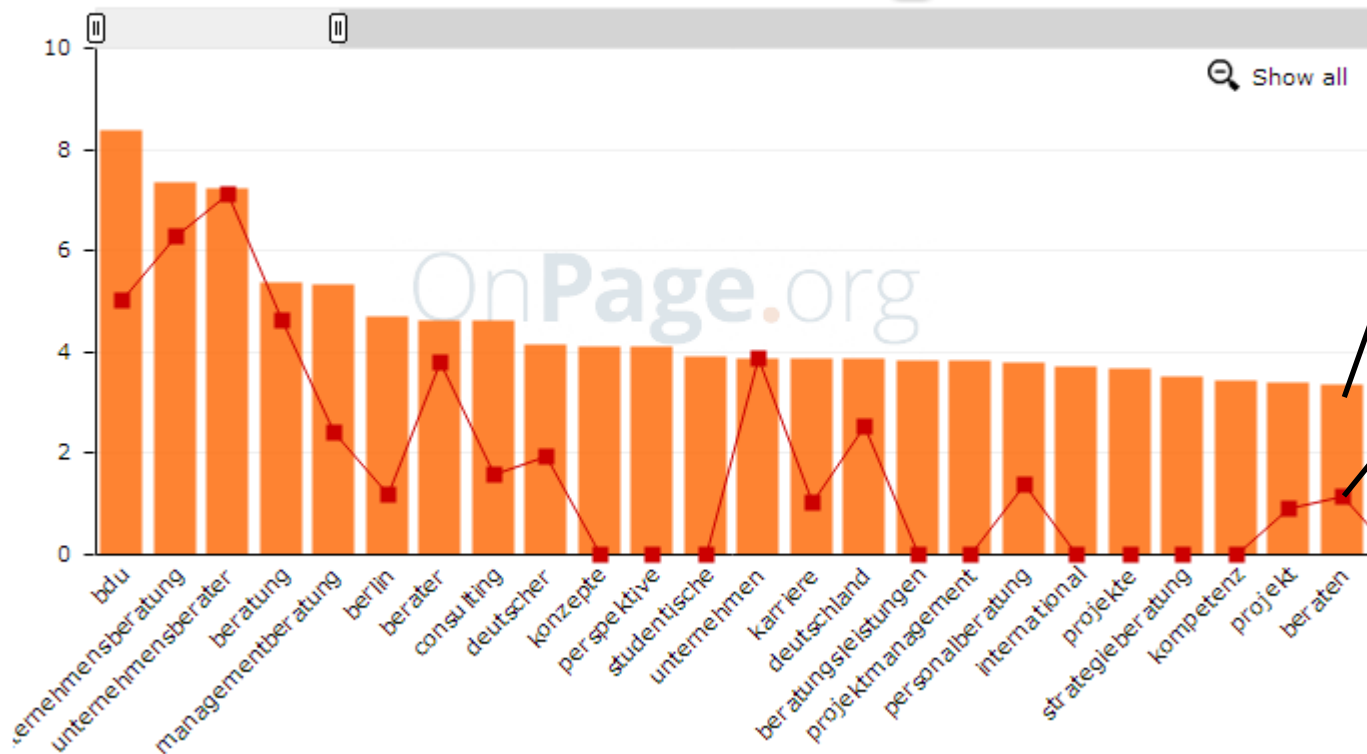
Ausloggen

lambertschuster.de ▼



Analyse: Top 10 Ergebnisse für unternehmensberatung

Proof Keyword Filter: ☐



Top 15

lambert
schuster.de

... hier kann ich noch besser werden !!

WDF * IDF - Analyse

Signale der Website BDU: <http://www.bdu.de/>



OnPage.org

Lambert Schuster

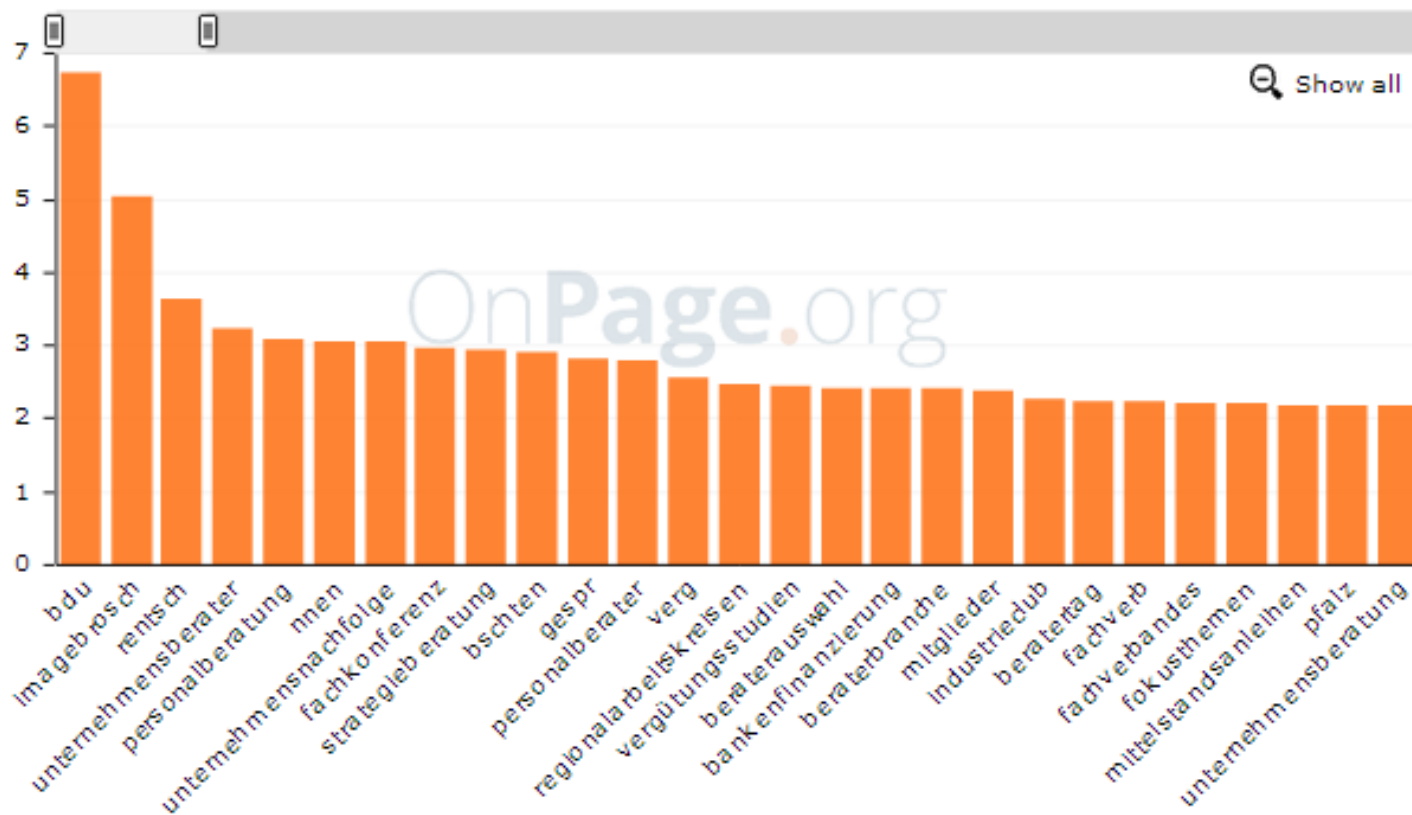
Konto

Ausloggen

lambertschuster.de ▼



Analyse: Signale von www.bdu.de/



LAMBERT SCHUSTER

Da gibt's noch ne Menge Potential

Die Top 10 Titel im Blog von lambertschuster.de

1.9. bis
30.9.13



☐	Seitentitel	Seitenaufrufe ?	Eindeutige Seitenaufrufe ?	Durchschn. Besuchszeit auf Seite ?	Einstiege ?	Absprungrate ?	% Ausstiege ?
		15.014 % des Gesamtwerts: 100,00 % (15.014)	12.227 % des Gesamtwerts: 100,00 % (12.227)	00:02:48 Website- Durchschnitt: 00:02:48 (0,00 %)	8.472 % des Gesamtwerts: 100,00 % (8.472)	71,46 % Website- Durchschnitt: 71,46 % (0,00 %)	56,43 % Website- Durchschnitt: 56,43 % (0,00 %)
☐	1. Stundensatz als Selbständiger oder Freiberufler bei Dienstleistungen 1	1.425	1.255	00:09:06	1.200	78,75 %	76,42 %
☐	2. Geschäftsessen: Bewirtungsbeleg korrekt abrechnen	1.046	977	00:05:12	959	93,64 %	91,49 %
☐	3. Vertriebshandbuch - kurz und bündig zum kostenlosen Download	974	787	00:02:46	657	78,39 %	70,02 %
☐	4. Unternehmensberater in Köln,Bonn,Düsseldorf für KMU S&P Unternehmensberatung	577	450	00:01:32	368	51,90 %	48,01 %
☐	5. Angebotserstellung - Wie erstelle ich ein Angebot?	558	436	00:03:34	401	63,84 %	65,77 %
☐	6. Marketingplan und Vertriebsplan - Anleitung zur Erstellung	542	480	00:04:01	436	78,21 %	74,54 %
☐	7. Unternehmensberater Köln, Bonn, Dortmund; S&P Unternehmensberatung	435	324	00:01:56	274	51,82 %	45,75 %
☐	8. Erstellung Gewinn- und Verlustplan GuV, auch Rentabilitätsplan genannt	395	286	00:02:19	226	61,95 %	54,18 %
☐	9. Wie erstelle ich einen Liquiditätsplan für KMU und Existenzgründer?	271	175	00:02:08	132	46,97 %	48,71 %
☐	10. Stundensatz als Selbständiger oder Freiberufler bei Dienstleistungen 2	263	214	00:04:05	70	45,71 %	46,01 %

Technologie der Suchenden

Mobile und Tablet bestimmen die Zukunft

Vergleichsraum: 1 Jahr



Gerätekatgorie	Besuche ? ↓	Seiten/Besuch ?	Durchschnittl. Besuchsdauer ?	% neue Besuche ?	Absprungrate ?
	83,10 % ↑ 93.627 vs. 51.135	9,18 % ↓ 1,89 vs. 2,08	9,05 % ↓ 00:02:08 vs. 00:02:21	5,42 % ↑ 80,38 % vs. 76,25 %	5,84 % ↓ 68,48 % vs. 64,71 %
1. desktop					
19.08.2012 - 18.09.2013	83.426	1,93	00:02:11	81,01 %	67,51 %
19.08.2011 - 18.09.2012	48.048	2,10	00:02:23	76,69 %	64,38 %
Änderung in %	73,63 %	-7,94 %	-8,39 %	5,63 %	4,87 %
2. mobile					
19.08.2012 - 18.09.2013	5.961	1,35	00:01:05	78,59 %	81,60 %
19.08.2011 - 18.09.2012	1.868	1,66	00:01:25	75,37 %	75,21 %
Änderung in %	219,11 %	-18,63 %	-23,46 %	4,27 %	8,49 %
3. tablet					
19.08.2012 - 18.09.2013	4.240	1,87	00:02:35	70,40 %	69,10 %
19.08.2011 - 18.09.2012	1.219	2,14	00:02:12	59,97 %	61,53 %
Änderung in %	247,83 %	-12,37 %	17,90 %	17,40 %	12,32 %

Ist Ihre Webseite „Responsive“?



Gliederung

Gute Position bei Google für den Unternehmensberater



- Vorstellung S&P Unternehmensberatung
- Inbound- und Outbound-Marketing – Vertrieb und/oder Marketing
- Wie das mit Google geht und wie Inbound-Marketing funktioniert
- Analysen zur Website lambertschuster.de
- **Der Wettbewerb mit dem BDU**

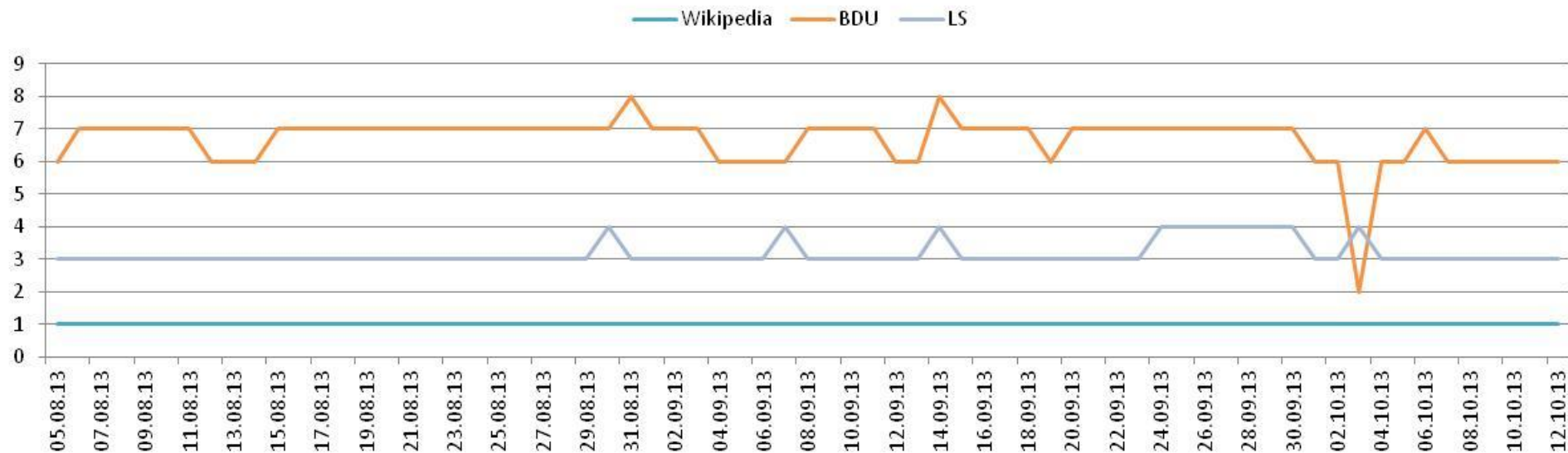


Keyword-Ranking bei Google

Unternehmensberater (Köln)



Google-Positionierungen Keyword „Unternehmensberater“
Einstellung Inkognito „Köln“ [ca. 3.000.000 Suchergebnisse]



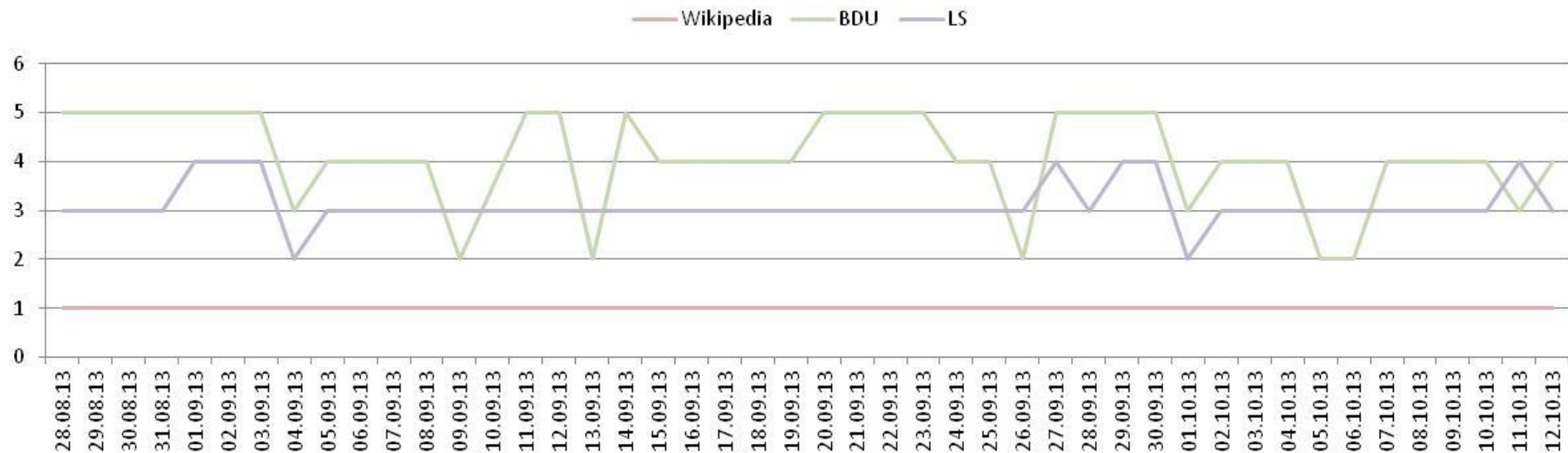
Wie toppe ich den BDU?
Wer hat das Rennen gewonnen?

Keyword-Ranking bei Google

Unternehmensberater (Bonn)



Google-Positionierungen Keyword „Unternehmensberater“
Einstellung Inkognito „Bonn“ [ca. 3.000.000 Suchergebnisse]



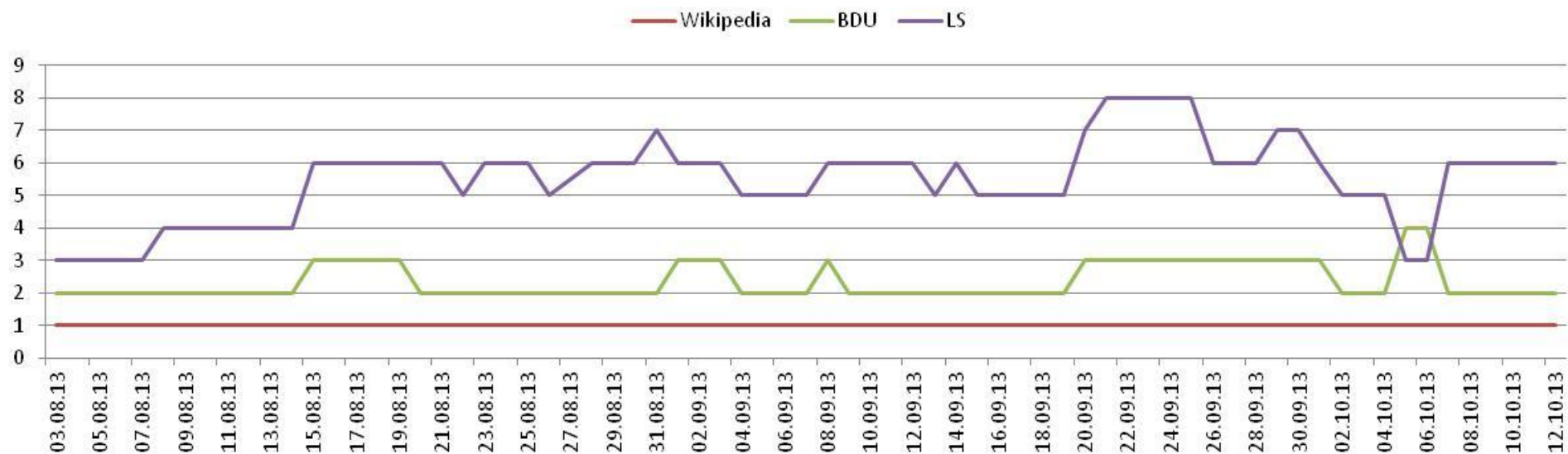
Wie toppe ich den BDU?
Wer hat das Rennen gewonnen?

Keyword-Ranking bei Google

Unternehmensberater (Deutschland)



Google-Positionierungen Keyword „Unternehmensberater“
Einstellung Inkognito „Deutschland“ [ca. 3.000.000 Suchergebnisse]



Wie toppe ich den BDU?
Wer hat das Rennen gewonnen?

Zusammenfassung

10 wichtige Elemente zum Inbound-Marketing

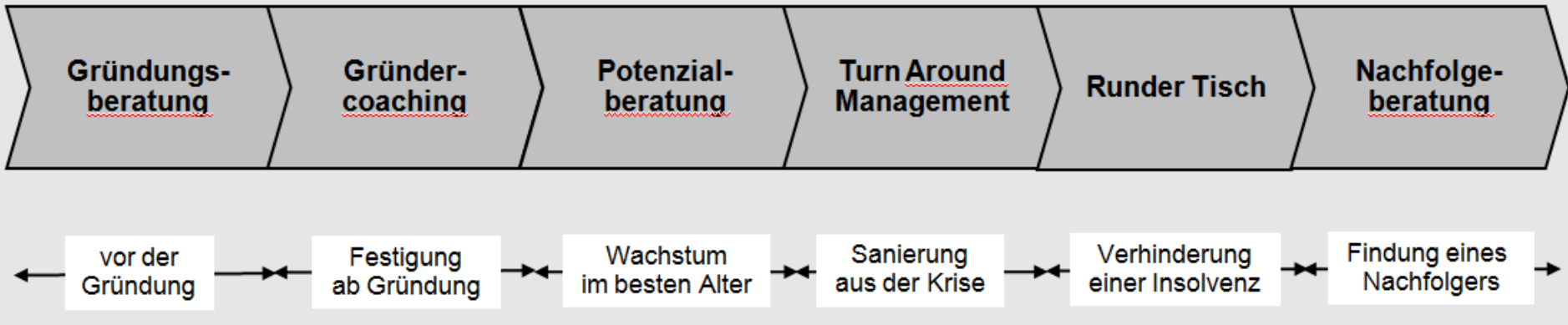


1. Das richtige CMS (die richtige Software) für die Webseite
2. Vorsicht mit guten Bekannten bei der Erstellung Ihrer Webseite
3. Auf den Inhalt (Content) Ihrer Webseite kommt es beim Inbound-Marketing an
4. Wie Google tickt und wie Sie Google zum Inbound-Marketing über Ihre Webseite nutzen können
5. Zwei Säulen führen zur Suchmaschinenoptimierung (SEO) bei Google
6. Google ist ein Monopolist – Inbound-Marketing heißt bei Google ganz vorn stehen
7. Wie finde ich das richtige Keyword für mein Inbound-Marketing?
8. Kochrezept der Onpage-Optimierung Ihrer Webseite für Ihr Inbound-Marketing
9. Offpage-Optimierung für Ihre Webseite fördert Inbound-Marketing
10. Onpage-Optimierung und Offpage-Optimierung zum Inbound-Marketing – Sie müssen es tun

... und dann gibt es noch an die 200 weitere Kriterien, nach welchen Google Ihre Webseite und deren Keywords bewertet ...

S&P Unternehmensberatung

Lambert Schuster



<http://lambertschuster.de/>



Bilder:

Fotolia.de
Studte Cartoons
onpage.org
avatter
Lambert Schuster
Pixelio.de
i-stock.de

