Sie möchten bei Google gefunden werden?

Bei Google gefunden zu werden ist das A und O um online erfolgreich zu sein und über das heute so wichtige Medium Internet Ihre potenziellen Kunden abzuholen.

Die Suchmaschine Google hat verschiedene Kriterien nach denen der Algorithmus Websites bewertet. Ein entscheidender Faktor ist ständig aktueller Content. Die Suchmaschine versucht den Nutzern möglichst relevante Inhalte anzuzeigen. Ideal um in den Suchergebnissen Ihrer Interessenten weit oben – möglichst auf der ersten Seite – angezeigt zu werden, ist einen Blog zu betreiben.

Sie möchten bei Google gefunden werden? Bloggen Sie!

Unsere 9 besten Tipps für einen erfolgreichen und gewinnbringenden Unternehmens-Blog haben wir hier für Sie zusammengestellt:

1. Keine komplizierte Technik

Natürlich ist eine vernünftige Infrastruktur wichtig. Das bedeutet: Der Leser, der den Blog kommentiert, darf nicht am Kommentarfeld verzweifeln. Im Endeffekt reicht ein Name und eine E-Mail Adresse – verzichten Sie auf komplizierte Eingaben und unübersichtliche Layouts.

Kommentare bedeutet weiteren Content für Ihre Website! Deshalb sollten Sie diese fördern und zur Diskussion anregen. Gleichzeitig können Sie sich hier als Experte positionieren.

2. Das Kommentarfeld in den Mittelpunkt stellen

Wer das Kommentarfeld versteckt oder dieses nicht direkt in das Geschehen einbaut, darf sich nicht wundern, wenn niemand kommentiert. Das bedeutet: Das Kommentar-Feld direkt platzieren und in den Vordergrund stellen. Es sollte als Einladung dienen.

3. Bloggen für den Leser

Ein Blog sollte menschlich geschrieben sein - denn schlussendlich lesen ihn auch Menschen. Sie schreiben nicht nur für die Suchmaschinen – auch wenn dies ebenso wichtig ist, sollte man sich nicht nur auf Keywords fokussieren. Ein zielgruppengerechter Schreibstil, nicht allzu trocken, hilft, dass sich der Leser angesprochen fühlt.

4. Etwas Neues

Natürlich gibt es immer wieder Ideen für einen Blog, die sich überschneiden. Doch immer nur dasselbe schreiben? Das ist mit der Zeit langweilig. Wer Auffallen möchte, braucht kreative Ideen. Machen Sie immer mal wieder ein Brainstorming vielleicht auch mit Ihren Mitarbeitern und überlegen Sie sich neue, spannende Blog-Inhalte. Wie wäre mal mit einem kurzen Video? Oder einer kleinen Umfrage.

Überlegen Sie, wer Ihr Zielkunde ist und was ihn interessiert. Dann werden Ihnen sicher einige Ideen für neue Blog-Inhalte einfallen um auf Google gefunden zu werden.

5. Anregende Einleitung

Beginnen Sie mit einem anregenden Teaser-Text und verfassen Sie eine einladende Meta-Description, um über die Google-Suche neue Interessenten auf Ihre Website zu locken. Die MEta-Description ist das, was dem Nutzer in den Google-Ergebnissen als Text-Vorschau angezeigt wird und extrem wichtig, wenn es darum geht bei Google gefunden werden zu wollen. Hier sollte auch Ihr Keyword integriert werden.

6. Die Erwartungen erfüllen

Fakt ist: Erwartung und Versprechen sind zwei Dinge, die unbedingt berücksichtigt werden müssen. Wenn Sie in Ihrem Titel etwas ankündigen, sollte der Text dies auch halten! Sonst ist der Leser enttäuscht und wird bestimmt nicht zum Neukunden.

7. Ihre Meinung ist gefragt

Sie müssen nicht immer der Mehrheit entsprechen. Blogs dürfen kritisch und auch provokant sein. Wichtig: Sie sollten Ihrer Linie treu bleiben und eine klare Unternehmens-Positionierung nach außen tragen.

8. Kommentare

Fordern Sie Ihre Leser zum Kommentieren auf. Das klingt vielleicht etwas stumpf, hilft aber. Ein Call-to-Action hat noch nie geschandet.

9. Die Diskussion führen

Eine Diskussion gehört geleitet - das macht Spaß und sorgt dafür, dass der Diskussionsstoff nicht nach wenigen Kommentaren ausgegangen ist.

Über die Autoren

Elisabeth & René Penselin

Elisabeth und René Penselin sind Gründer und Begleiter zahlreicher Unternehmensprojekte, die sie in den letzten 15 Jahren in unterschiedlichen Funktionen, ob als Geschäftsführer, Marketingleiter, Trainer, Unternehmensberater oder Vertriebsmanager erfolgreich unterstützt haben.

Ursprünglich kommt René Penselin aus der Betriebswirtschaft und dem klassischen Verkauf, wo er lange Jahre als Manager in Handel und Industrie tätig und für 24 Millionen Euro Umsatz verantwortlich war. Elisabeth Penselin kommt aus der Kommunikationspsychologie und spezialisierte sich schnell für das Onlinemarketing.

Sie selbst haben 2009 das Unternehmen WiPeC gegründet und von heute auf morgen komplett über das Internet aufgebaut. Mittlerweile gewinnen sie 80% Ihrer Kunden online, besitzen mehrere florierende Internet-Projekte, ein erfolgreiches Mitgliederprojekt sowie ein fünfköpfiges Mitarbeiter-Team.

Als Unternehmensberater, Trainer und Coaches unterstützen sie heute kleine und mittelständische Unternehmen sowie Freiberufler bei der Kundengewinnung im Internet – deutschlandweit, sowie in der Schweiz und Österreich.

Ihre Kunden schätzen zum einen ihren großen Erfahrungsschatz im Online Marketing und Verkauf, als auch ihre herausragenden und professionell ausgebildeten Beraterfähigkeiten, mit Kunden gemeinsam die passende Onlinestrategie zu entwickeln und dann auch in die Praxis umzusetzen.

Mit ihrem Team aus Social Media und Content Managern, IT-Experten und Webdesignern bieten sie die optimale strategische Beratung sowie deren professionelle Umsetzung für mehr neue Kunden über das Internet.

Elisabeth und René Penselin führen ihr Unternehmen nach dem Motto „nicht fragen, geht das, sondern: wie geht das?“.

Kontaktieren Sie das WiPeC-Team!

Eine detailliertere Beschreibung der WiPeC-Dienstleistungen finden Sie auf ihrer Website www.kundengewinnung-im-internet.com.

Wenn Sie Fragen zu ihren Dienstleistung haben, dann rufen Sie das WiPeC-Team an unter 0351. 843 58 41 an oder schicken Sie ihnen eine E-Mail an info@wipec.de

Das Team freut sich, wenn sie auch Ihre Unternehmensentwicklung positiv stärken kann!

Impressum

WiPeC – Experten für Vertrieb & Marketing 2.0
Elisabeth & René Penselin

Kronenstraße 61
D-01129 Dresden

Fon: +49 (0) 351. 843 58 41
info@wipec.de

www.kundengewinnung-im-internet.com
www.wipec.de
www.facebook.com/wipec