

## Sie wollen den Google Platz 1? Wie Ihre Website zum Hit wird!



Sie möchten endlich mehr über Ihre Internetseite verkaufen? Ihre Website zum effektiven Akquise-Instrument machen? Dafür ist der erste Schritt, in der Google Suche für Ihre wichtigen Suchbegriffe möglichst weit vorn zu erscheinen, am besten auf dem Google Platz 1.

Google bewertet Websites anhand vieler Faktoren – Ziel der Roboter, die die Websites analysieren ist es, dem Nutzer das beste Ergebnis für seine Suche anzuzeigen. Über 90 % der Nutzer klickt nur Ergebnisse auf der ersten Google-Seite an! Hier müssen Sie also präsent sein, wenn Sie effektiv über Ihre Website verkaufen wollen.

Die 5 wichtigsten Tipps, wie Sie Ihre Website zum Hit machen und vielleicht sogar auf dem Google Platz 1 landen:

### **Tipp Nr. 1: Machen Sie Ihre Website bekannt und sorgen Sie für viele Klicks**

Ein wichtiger Indikator für Google ist das Nutzer-Verhalten. Wird Ihre Website oft angeklickt und wird sich hier auch relativ lange aufgehalten, ist das für Google ein Indiz dafür, dass die Website interessant für die Nutzer ist. Deshalb integrieren Sie Ihre Website in allen Ihren Online- und Offline-Unterlagen. Binden Sie sie z.B. in Ihre eMail-Signatur ein und in Ihr Briefpapier, auf Ihre Visitenkarten usw.

### **Tipp Nr. 2: Verlinken Sie sich mit anderen Websites**

Links von anderen Internetseiten sind ebenfalls ein Indiz dafür, dass Ihre Website etwas zu bieten hat und besonders spannend für den Nutzer ist. Zudem sind sie eine tolle Traffic-Quelle. Links zu kaufen, ist nicht mehr legitim und wird mittlerweile von Google bestraft. Das Backlinkprofil Ihrer Website sollte möglichst natürlich wirken. Unsere Empfehlung ist dafür die Gastartikelstrategie:

- Websites mit der gleichen Zielgruppe und einem höheren Pagerank als Ihrer identifizieren und anschreiben
- Bieten Sie in Ihren Artikeln echte Mehrwerte
- Verlinkungen auf Ihre Website sind meist im Autorenprofil üblich



Weitere Tipps zum natürlichen Linkaufbau, um Ihre Website bekannter zu machen, finden Sie hier: <http://www.kundengewinnung-im-internet.com/homepage-bei-google-bekannt-machen/>

### **Tipp Nr. 3: Die richtigen Worte nutzen**

Was sind die Suchbegriffe unter denen Ihre Kunden Sie im World Wide Web suchen? Wie hoch ist Nachfrage und die Konkurrenz, der danach optimierten Seiten? Um bei Ihren potenziellen Kunden auf dem Google Platz 1 zu erscheinen, müssen Sie Ihre Seite nach Keywords optimieren. Nutzen Sie dazu den [Google Keyword Planner](#) von Google AdWords. Sie können dieses Tool völlig kostenlos nutzen, nachdem Sie sich hier angemeldet haben. Das Tool zeigt Ihnen die monatlichen Nachfragewerte an. So erhalten Sie einen ersten Überblick, was Sinn macht, zu optimieren.

**Ein Tipp dazu:** Nutzer „googeln“ vor allem nach Problemen und nicht nach Lösungen. Fragen Sie sich also:

- Wer ist mein Zielkunde?
- Welches Problem hat er?
- Und wie kann ich es lösen?

Ausführliche Tipps für eine strategische Keyword-Recherche finden Sie hier: <http://www.kundengewinnung-im-internet.com/keyword-analyse/>

### **Content is King!**

Füllen Sie Ihre Seite mit guten Inhalten, die interessant für Ihre Zielgruppe sind. Wir empfehlen dafür einen Blog. Sie können diesen in Ihre Website integrieren und ganz einfach selbst pflegen. Gute Inhalte sind heute eines der wichtigsten Faktoren, um eine Website auf den Google Platz 1 zu befördern, mehr Besucher hier abzuholen und die eigene Website zum gewinnbringenden Akquise-Instrument zu machen.

### **Tipp Nr. 4: Seien Sie aktuell**

Google belohnt Seiten, die Ihre Inhalte regelmäßig aktualisieren mit besseren Ranking-Positionen. Möchten Sie mit Ihrer Website auf den Google Platz 1 ist aktueller Content ein Muss. Je mehr relevante, aktuelle Inhalte, desto besser! Achten Sie bei Ihrem Content aber nicht nur auf Masse – auch die Qualität muss stimmen.

### **Tipp Nr. 5: Registrieren Sie Ihre Website**

Viele Suchmaschinen greifen auf das internationale Webverzeichnis Open Directory Project zu. Sie können Ihre Ranking-Position verbessern, indem Sie sich hier eintragen: <http://www.dmoz.de/>

### **Tipp Nr. 6: Seien Sie „Social“**

Für Google ist es wichtig, dass Ihre Inhalte relevant für den Nutzer sind. Ein Indiz dafür sind u.a. auch die Social Signals, die Menschen in sozialen Netzwerken aussenden. Sie sollten in den wichtigsten Ihrer Zielgruppe aktiv sein und Ihre Website mit Ihren Unternehmensseiten auf Facebook, Google+ oder Xing verknüpfen und diese hier auch immer wieder in Beiträgen verlinken – so kann Google eine Beziehung zwischen Ihren sozialen Profilen und Ihrer Website herstellen.

Social Signals sind Reaktionen von Menschen auf Ihre Aktivitäten in den Social Networks. Das können Gefällt-Mir-Angaben, Kommentare usw. sein. All das registriert die Suchmaschine Nr. 1.



## 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](http://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](mailto: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](mailto:info@wipec.de)

[www.kundengewinnung-im-internet.com](http://www.kundengewinnung-im-internet.com)  
[www.wipec.de](http://www.wipec.de)  
[www.facebook.com/wipec](https://www.facebook.com/wipec)



© ... / pixelio.de

