

Ing. Schönberg Christian

Einzelpreis: kostenlos

Softwareentwicklung


<http://schoenberg.company>

Ing. SCHÖNBERG Christian \*  
Softwareentwicklung

Schallermühle 6/5,

A-4844 Regau

christian@schoenberg.co.at

\*) Einzelunternehmen  
SCHÖNBERG gegründet 2002  
© 2002 - 2014

[Impressum hier klicken](#)



Ing. Schönberg Christian

<http://schoenberg.co.at/blog-software>

## Suchmaschinen-optimierung Teil IV:

Content in der Onpage- und Offpage-Optimierung

Themenrelevanter Content ist nicht nur ein wichtiger Faktor in der **Onpage-Optimierung**, sondern das **Content Marketing** ist gleichzeitig auch in der **Offpage-Optimierung** von großer Bedeutung.

### themenrelevanter Content in der Onpage-Optimierung:

Der **Informationengehalt** einer Website zählt zu einer der wichtigsten Faktoren in der Onpage-Optimierung. Sowohl korrekte **Keywords**, der Lesefluss, die **Keyword-Dichte**, das Verhältnis von Content und Quellcode, Textlänge und **Textformatierung** spielen betreffend Suchmaschinen-Ranking eine wichtige Rolle.

Neben den Textinhalten sind auch noch **Fotos**, **Videos** und andere Informationen ein wesentlicher Faktor. Eine wichtige Betonung liegt dabei auf der **Relevanz** Ihrer Seite. Umso höher die Relevanz der Inhalte ist, umso besser stehen die Chancen auf ein **gutes Ranking**. Gleichzeitig wird eine hohe Relevanz zumeist auch von den Webseitenbesuchern als positiv gewertet.

Den Suchmaschinen wie z.B. Google muss es möglich sein, einen Zusammenhang zwischen den betreffenden **Suchanfragen** und den **Inhalten** Ihrer Website zu finden. Aber nicht nur thematisch müssen die Inhalte passen, sondern auch die **Textqualität** ist dabei maßgeblich.

Tipps zu Textgestaltung:

- **die Website aus der Sicht des Nutzers sehen:** welchen Mehrwert und Nutzen bietet Ihre Website.
- **Überschriften sollen neugierig machen:** dies lädt den Besucher dazu ein, den gesamten Text zu lesen.
- **in der Sprache der Kunden und Interessenten schreiben:** dabei werden fast automatisch die Keywords verwendet, die Kunden bei der Google Suche eingeben
- **kurze Sätze und kleine Absätze verwenden:** lange Sätze hingegen schrecken den Besucher oftmals ab.



### Content Marketing in der Offpage-Optimierung:

Ein wesentliches Ziel des **Content Marketings** liegt darin, durch Inhalte, wie Texte, Videos, Bilder und Grafiken, das **Interesse** des Besuchers zu wecken und gleichzeitig einen **Mehrwert** zu bieten.

Im Gegensatz zu früher können Unternehmen heute auch selbst als **Nachrichtendienst** auftreten, wie etwa auf Twitter, Blogs, Facebook, Youtube und dabei bestimmten **Content** anderen zugänglich machen.

## OnPage-Optimierung

Ing. Schönberg Christian

Weitere tolle und kostenlose  
Softwaretools unter:

<http://schoenberg.co.at/blog-software>

## OffPage-Optimierung

## Content Marketing

Ing. Schönberg Christian

Weitere tolle und kostenlose  
Softwaretools unter:

<http://schoenberg.co.at/blog-software>

->

### Vorteile von Content Marketing:

- **Linkbuilding:** gute Inhalte und nützliche Informationen werden in der Regel auch gerne verlinkt, sowie über Social Media Plattformen geteilt, z.B. durch Likes, Shares. Besonders dankbar in dieser Hinsicht sind sogenannte Allzeitklassiker, also Inhalte, die auch noch in vielen Jahren aktuell sind.

- **Brand Loyalty:** beim Lesen von Inhalten Ihrer Website beschäftigen sich Interessenten und Kunden nicht nur mit dem betreffenden Artikel, sondern diese machen sich aufgrund dessen auch zumeist einige Gedanken über Ihr Unternehmen. Sie können also durch Ihren Content eine sogenannte Brand Loyalty erzeugen und durch das so gewonnene Vertrauensverhältnis Interessenten zu Kunden machen.

- **Zielgruppenansprache:** mit Content Marketing können Sie Ihre Zielgruppe vor allem dann konkret ansprechen, wenn Sie sich in Ihren Kernkompetenzen klar von anderen Anbietern abgrenzen. Durch das genau abgegrenzte Markenbild können Sie Ihre Zielgruppe noch stärker an sich binden.

### Varianten des Content Marketings:

- **Textinhalte:** diese werden am einfachsten durch Blogging über Themen, die die Kernkompetenzen Ihres Unternehmens widerspiegeln, umgesetzt. Diese Textinhalte können dabei der Zielgruppe nützliche Tipps und Informationen zugänglich machen.

- **Pressemeldungen:** dabei können neue Meldungen Ihres Unternehmens oder nützliche Informationen z.B. an Online-Presseportale zur Verbreitung übermittelt werden.

- **Newsletter:** diese sollten vor allem einen Mehrwert darstellen und nicht zu offensichtlich Werbung anpreisen.

- **E-Books:** diese lassen sich relativ einfach versenden und im Internet verbreiten. Auch können diese zum Leadaufbau als sogenannte Freebies (auf Deutsch: kostenloses Werbegeschenk) für einen Newslettereintrag verschenkt werden.

- **Videos:** mit Videos können z.B. komplexe Sachverhalte einfacher erklärt werden, sowie Informationen schneller vermitteln. Zu beachten ist, dass bei Videos von Konsumenten oft auch ein gewisser Unterhaltungswert erwartet wird.

- **Grafiken und Bilder:** Bilder und Grafiken können sowohl einen unterhaltenden, als auch einen informativen Charakter haben. Außerdem werden Bilder gerne in sozialen Medien geteilt, wodurch sich diese schnell verbreiten können.

- **Mikroblogging:** Dazu gehört das Teilen von Kurznachrichten auf Facebook, Twitter, LinkedIn und XING.

- **Games:** das Anbieten von Games besitzt ein sehr hohes Potential. Wichtig dabei ist, dass das Spiel einen thematischen Zusammenhang mit Ihrem Unternehmen haben sollte.

**FAZIT:** der Content spielt sowohl in der **Onpage-Optimierung** (themenrelevanter Inhalt) und in der **Offpage-Optimierung** (Content Marketing) eine wichtige Rolle. Daher sollte auf den Content ein besonderes Augenmerk gesetzt werden.

SCHÖNBERG  
Softwareentwicklung



<http://schoenberg.company>