



Die richtigen Keywords finden - Grundlage für die Webseitenoptimierung

Carmen Lehner bietet Kunden und Kundinnen die Keyword Analyse an

Frau Lehner wurde in der Vergangenheit firmenintern mit der Verwaltung der AdWords-Kampagnen betraut. Aufgrund der Kostenintensität dieser Werbeform entschied sie sich, ihr Fachwissen aus dem Marketing-Bereich zu vertiefen und spezialisierte sich zunehmend auf die Keywords Analyse und auch auf die Keywordsuche, insbesondere der Analyse von sogenannten Longtail-Keywords, die sich vor allem durch Ihre starke Zielgruppengenauigkeit auszeichnen. Longtailkeywords sind schlicht solche, die aus mehreren Wörtern bestehen. Oft enthalten sie regionalisierende Angaben. Wer mit seinem neuen Unternehmen durchstarten will oder schlicht die Sichtbarkeit seiner bestehenden Webseite in den Suchergebnissen der großen Suchmaschinen optimieren will, kann bereits ab 50 Euro ein Basis-Angebot nutzen. Das Serviceangebot der Dienstleisterin erstreckt sich jedoch auch auf Premium-Leistungen, die möglichst genaue Ergebnisse erzielen und sich auch auf andere Bereiche wie Bing, Amazon und Youtube ausweiten lassen.

In den Zeiten des Internets sind die Werbemöglichkeiten vielfältig geworden. Nahezu jeder Haushalt in Deutschland und zahlreiche Haushalte weltweit nutzen das Internet für die Suche nach Dienstleistern und Produkten. Sie vergleichen online Preise, buchen Reisen und lesen Erfahrungsberichte. Daher ist es für Unternehmer aller Art sehr lukrativ zu wissen, nach welchen konkreten Schlüsselwörtern, den Keywords also, ihre Kunden und Kundinnen suchen. Frau Lehner prüft bestehende Texte auf den Webseiten von Unternehmen oder führt erstmalige Keywordrecherchen aus. Sie gibt Auskunft darüber, welche Begriffe wirklich relevant für Unternehmen sind und bietet so jedem Interessierten die Möglichkeit, sein Vermarktungspotenzial im Internet bestmöglich auszunutzen. Die richtigen Keywords finden, das ist Kerngeschäft der Unternehmerin.

Der Blog der Unternehmerin bietet darüber hinaus zahlreiche Informationen rund um die Suchmaschinenoptimierung und die Keywords Analyse. Für Fragen und besondere Wünsche steht Frau Lehner telefonisch und per E-Mail zur Verfügung. Tiefere Informationen über das Serviceangebot finden sich auf den Unterseiten von my-keywords.de

Pressekontakt

INTRAG Internet Regional AG

Herr Tobias Gleue
Sophienblatt 82-86
24114 Kiel

intrag.de/
presse-stelle@intrag.de

Firmenkontakt

Marketing Vertrieb Service

Frau Carmen Lehner
Germanenstrasse 15
93107 Thalmassing

my-keywords.de
info@my-keywords.de

Mein Name ist Carmen Lehner. Ich möchte Ihnen hier erzählen, wie ich zu den Keywordanalysen gekommen bin. Ich habe in einem Fortbildungsstudium Fachkauffrau für Marketing erlernt, allerdings noch auf die alte eingesessene Variante wie man Marketing noch vor 10 Jahren oder mehr gehandhabt hat. In meiner vorherigen Firma war ich unter anderem mit an der Verwaltung der Google Adwords Anzeigen und der Keywordoptimierung beteiligt. Gestärkt hat mich daran immer, dass hier nur durch immer höherer Gebote Platz eins beim Google Ranking erreicht werden konnte. In Zeiten des Internets und Social Media, wusste ich es geht einfacher. Allerdings sind die Deutschen im Bezug auf Social Media und auch die großen Firmen noch nicht dazu bereit, diese zusätzliche Promotion mit anzuwenden. Zugegeben, es ist schon zeitaufwendig, allerdings auch gut ausbaufähig und im Laufe der Zeit und Regelmäßigkeit durchaus rentabel. Nun, wer das nicht will, muss nicht, jedoch sollte man bedenken, dass in Zeiten unserer Spezialisierung immer neue Nischenmärkte aufpoppen, in denen sich die eigentliche Zielgruppe mehr und mehr aufhält. So das versteht jetzt nicht wirklich jemand, oder? Also um das Ganze zu verdeutlichen ein Beispiel. Vor hundert Jahren gab es Ärzte, die alles behandelten. Heute gibt es Hautärzte, Augenärzte, Internisten, Physiologen, Orthopäden, usw. Bei den Hautärzten gibt es wieder welche, die sich spezialisiert haben auf Allergien, Hautkrebs, Flechten, Neurodermitis und was sonst noch alles. Diese Patienten sind alle vom Arzt in die Nischenmärkte abgewandert und es sind bestimmt auch einige dabei, die ursprünglich nur einen Arzt gebraucht hätten. Und diese Spezialisierung ist noch lange nicht zu Ende das glauben Sie nicht? Dann vergleichen sie die letzten 10 Jahre der Entwicklung, denn der Trend dafür hält nach wie vor an. Das heißt also, wenn bereits bestehende und große Firmen ihre Netz nicht tiefer ins Gewässer werfen wo sich der wirklich große Fang aufhält, werden diese nach und nach immer weniger und immer kleinere Fische an Land ziehen. Das Andere ist, dass ich durch mein Surfen im Internet und ausprobieren hier und da bekannte und weniger bekannte Internetmarketer kennengelernt. (z.B bekannte internetmarketer wie Jürgen Wermke, Matthias Brandmüller, Torsten Jäger, Uwe Glomb, Hanshans, und noch viele viele andere.) Neueinsteiger bauen sich ein zweites Standbein in einer Nische auf was der Trend ist und durchaus erfolgversprechend ist. Diese Newcomer haben aber nicht viel Geld um teure Adwords Anzeigen zu schalten und vielleicht auch nicht das Wissen über SEO und einarbeiten dauert lange und kostet viel Zeit und Service ist teuer und und und. Also wie Traffic generieren, ohne viel Geld und Wissen? Da habe ich angefangen zu analysieren, ob sich eine Nische überhaupt rentiert und wenn ja welche Keywords wenig Mitbewerber haben und trotzdem viele Besucher generieren. Fakt ist ja, dass kaum jemand im Internet nur noch mit einem Begriff sucht, sondern mindestens mit zwei oder sogar mit einem ganzen Satz das Longtailkeyword ist geboren!!! Dies herauszufinden mit dem Google Keywordtool geht zwar sehr gut, aber die Relevanz für sich und die Rentabilität für sich herauszufiltern ist schwer, vor allem, wenn man ein paar Tausend Longtailkeywords zur Verfügung hat. Und so kam ich zu meiner Longtailkeyword-Nische. Ich suche Sie die passenden Longtailkeywords für Ihre spezifische Seite, schnell und zuverlässig. Egal, ob sie schon ein bestehendes Geschäft besitzen und ihre Netz tiefer auswerfen wollen, oder ob Sie neu anfangen und gleich von Beginn an die richtigen Keywords benutzen wollen. Google unterstutzt benutzte Longtailkeywords im Ranking. Schlagen Sie also zwei Fliegen mit einer Klappe, gezielte Besucher mit einer statistisch nachgewiesenen höheren Konversionsrate zu einem geringeren Preis mit weniger Mitbewerbern. Fragen sie mich.