

DIE RICHTIGEN KEYWORDS FÜR DEIN BUSINESS – LEITFADEN & TABELLE

1. Warum sind Keywords wichtig?

- Keywords definieren Ihre unternehmerische Identität.
- Sie helfen Kunden, Sie online zu finden (SEO, Social Media).
- Sie lenken Ihre Kommunikation in die richtige Richtung.

2. Wo finde ich meine Keywords?

- Google-Suche: Die führende Suchmaschine bleibt „Google“. Geben Sie einfach ein Thema ein und lassen Sie sich von den automatischen Vorschlägen inspirieren. Überlegen Sie dabei auch: Was würden Sie selbst eingeben, wenn Sie nach jemandem wie Ihnen suchen würden?
- Tools wie Übersuggest, AnswerThePublic: Kostenlose Optionen für Keyword-Ideen.
- Kundenfeedback: Welche Begriffe verwenden Ihre Kunden?
- Eigene Spezialisierung: Schreiben Sie auf, was Ihr Angebot besonders macht.

Beispiel:

Thema: Coaching für Selbstständige

Hauptkeyword: „Selbstständigkeit Coaching“

Nebenkeywords: „Business-Coach“, „Unternehmensaufbau“, „Zeitmanagement“

3. Wie viele Keywords benötige ich?

Eine kurze Übersicht:

- Webseite: Pro Unterseite 3-5 Hauptkeywords.
- Blogartikel: 1 Hauptkeyword + 2-3 Nebenkeywords.
- Social Media: 5-10 passende Keywords oder Hashtags.

4. Welche Keywörter haben Sie gefunden?

5. Tabelle zur Keyword-Recherche

- Thema/Angebot: Ihr Business-Thema? (z.B. *Coaching für Gründer*)
- Hauptkeyword: Das wichtigste Keyword, das du hervorheben möchtest. (z.B. *Business-Coaching*)
- Nebenkeywords: Verwandte Begriffe, die das Thema ergänzen. (z.B. *Gründungsberatung, Zeitmanagement*)
- Zielgruppe: Für wen ist das relevant? (z.B. *Neugründer, Start-Ups*)
- Verwendungszweck: Webseite, Blog, Social Media, etc. (z.B. *Webseite, Blog*)

Thema / Angebot	Hauptkey- wort	Nebenkey- wörter	Zielgruppe	Verwendungs- zweck