

Wie die Kombination von SEO und Social Media die Sichtbarkeit steigern kann

Google gab an, dass soziale Medien kein direkter Rankingfaktor für Websites seien.

Und die meisten Social-Media-Plattformen ordnen Beiträge nicht anhand von Schlüsselwörtern.

Wie kann also eine Kombination aus SEO und Social Media die Sichtbarkeit Ihrer Marke steigern?

[SEO Agentur top SEO Service für kleines Geld hier klicken](#)

Werfen wir einen Blick auf einige Fakten und Forschungsergebnisse.

Untersuchungen von Cognitive SEO ergaben, dass Websites, die in der Google-Suche ganz oben stehen, im Vergleich zu Websites mit niedrigerem Ranking die höchsten sozialen Signale – Kommentare, Shares und Likes – aufweisen.

Sogar die Webmaster-Richtlinien von Bing besagen, dass Bing Seiten mit mehr Social Shares höher einordnet als andere.

Führungskräfte im ehrlichen Marketing sind sich einig, dass man herausfinden kann, wonach die Leute suchen, und diese Informationen dann auf sozialen Plattformen nutzen kann, um sie mit SEO zu bewerben.

SEO und soziale Medien stehen möglicherweise nicht in direktem Zusammenhang, können aber indirekt genutzt werden, um die gewünschten Geschäftsergebnisse zu erzielen.

Erfahren Sie, wie sich SEO und Social Media indirekt ergänzen und wie Sie sie kombinieren können, um die Sichtbarkeit Ihrer Marke zu erhöhen.



Gründe, warum SEO dem Social-Media-Marketing zugute kommt

1. Eine Keyword-Recherche kann Ihnen helfen zu verstehen, was Ihre Zielgruppe will

Inhalte sind die Grundlage jeder effektiven Social-Media-Marketingstrategie. Aber das Posten von Inhalten in sozialen Medien ohne gründliche Recherche ist, als würde man im Dunkeln tappen.

Wenn Sie sich die Anforderungen Ihrer Zielgruppe ansehen und herausfinden, was Ihre Zielgruppe will, können Sie den Aufwand für die Planung und Veröffentlichung von Inhalten maximieren.

Die Keyword-Recherche ist eine der besten Möglichkeiten, um herauszufinden, wonach Ihre Zielgruppe sucht, und um Dinge zu finden, die mit ihrer Suche in Zusammenhang stehen. Erfahren Sie, wie Sie eine Keyword-Recherche durchführen und verwenden Sie ein professionelles Keyword-Recherche-Tool für Ihre Analyse. Sie werden von den Ergebnissen überrascht sein,

Anschließend können Sie auf der Grundlage Ihrer Erkenntnisse Social-Media-Beiträge erstellen.

Wenn Sie beispielsweise SE Ranking für die Keyword-Recherche für eine Drohnenkamera verwenden, finden Sie heraus, warum Menschen an diesem Thema interessiert sind. Mithilfe der aufgeführten Schlüsselwörter können Sie Artikel wie „Die beste Drohnenkamera der Branche“ oder „X beste Drohnen mit Kameras“ erstellen.

Und es gibt noch mehr. Ihre Keyword-Recherche wird Ihnen auch dabei helfen, in sozialen Suchergebnissen besser zu ranken. Mal sehen, wie.

2. SEO verbessert Ihre Sichtbarkeit in sozialen Suchergebnissen

Social-Media-Plattformen haben sich in den letzten Jahren weiterentwickelt und Menschen nutzen soziale Medien zur Kommunikation und Informationsgewinnung.

Das Hinzufügen von Schlüsselwörtern zu den Inhalten Ihrer Website kann Ihnen dabei helfen, in den SERPs einen höheren Rang zu erreichen. Wenn Sie den gleichen Prozess für Ihre spezifischen Social-Media-Plattformprofile anwenden, können Sie großartige Ergebnisse erzielen.

[SEO Agentur top SEO Service für kleines Geld hier klicken](#)

Warum Social-Media-Plattformen?

Denn viele Social-Media-Plattformen gestatten Google oder anderen Suchmaschinen keinen Zugriff auf ihre Daten, Plattformen wie Twitter und YouTube hingegen schon.

Sie können Schlüsselwörter in Ihre Tweets oder YouTube-Videotitel oder -beschreibungen einfügen, um Ihr Ranking und Ihre Sichtbarkeit auf diesen sozialen Kanälen zu verbessern.

Aber denken Sie daran: Konzentrieren Sie sich bei Ihren Social-Media-Profilen nicht nur auf SEO. Achten Sie bei Tweets und Videobeschreibungen darauf, dass die Lesbarkeit oberste Priorität hat.



3. SEO-Praktiken verbessern Ihre soziale Leistung

Tracking-Codes

Die Nutzung der Leistungsfähigkeit von Facebook Pixel, LinkedIn-Tracking-Codes und Twitter-Tracking-Codes auf Ihrer Website kann sich bei der Überwachung und Nachverfolgung von Social-Media-Followern als äußerst nützlich erweisen.

Mithilfe dieser Codes können Sie Ihre benutzerdefinierte Zielgruppe auf sozialen Plattformen aufbauen und Lookalike Audiences ansprechen.

Was ist also eine benutzerdefinierte Zielgruppe und wie hilft sie? Eine benutzerdefinierte Zielgruppe ist eine Werbeausrichtungsoption auf Facebook, mit der Sie eine bestehende Zielgruppe unter Facebook-Nutzern finden können. Es personalisiert Ihre benutzerdefinierte Zielgruppe über Ihren App- oder Website-Traffic, Ihr Social-Media-Engagement usw. Auf diese Weise erreichen Sie eine völlig relevante Zielgruppe, die Ihre Marke bereits kennengelernt hat. Der Code verfolgt das Nutzerverhalten auf Ihrer Website und speichert Informationen für eine optimierte Anzeigenausrichtung und -ergebnisse. Wenn beispielsweise eine Person beim Besuch Ihrer Website über eine Facebook-Werbeanzeige eine bestimmte Aktion ausführt, wird das Pixel ausgelöst und meldet die Besucheraktivität.

Mit diesem Auslöser können Sie denselben Kunden über eine benutzerdefinierte Zielgruppe erreichen. Und mit der Leistungsfähigkeit der Facebook-Werbeplattform können Sie eine Lookalike Audience für Ihre benutzerdefinierte Zielgruppe erstellen, um die Reichweite Ihrer Werbekampagne zu erhöhen und so Besucher anzulocken.

Strukturierte Daten

Eine weitere leistungsstarke SEO-Praxis, mit der Sie die Leistung Ihres Unternehmens im Internet steigern können, ist die Implementierung von Schema-Markup – sei es Javascript/JSON, RDFa oder Mikrodaten. Da Google Schwierigkeiten hat, zu verstehen, worum es auf Ihrer Webseite geht, hilft das Schema-Markup den Suchmaschinen dabei, die Informationen auf der Webseite zu finden und sie zu kategorisieren.

Sie können Tools verwenden, um Schema-Markup zu erstellen und zu validieren: JSON-LD Schema Generator von Merkle, Google Structured Data Markup Helper und Google Data Highlighter.

Google Analytics-Funktionen

Sie können auch Google Analytics verwenden und die URLs verfolgen, um eine optimierte soziale Leistung sicherzustellen. Richten Sie ein Google Analytics-Konto ein und verfolgen Sie den Traffic von Links auf mehreren Kommunikationsplattformen. Von E-Mails bis hin zu Website-Seiten kann Google Analytics Ihnen dabei helfen, getaggte Links zu generieren, die Sie zur Überwachung Ihres Datenverkehrs über soziale Netzwerke und Webpräsenzen verwenden können.

Verwenden Sie verschiedene Parameter, um Ihre Kampagnen zu verfolgen. Mit dem Parameter `utm_source` können Sie beispielsweise überwachen, um welchen Marketingkanal es sich handelt.

Wir haben gerade erläutert, wie SEO Sie bei Ihrer sozialen Präsenz unterstützen kann. Schauen wir uns nun an, wie die Dinge umgekehrt funktionieren.

Gründe, warum soziale Medien das Suchmaschinenranking verbessern

Sowohl soziale Medien als auch SEO können sich gegenseitig beeinflussen. Die folgenden Gründe beweisen, dass einige Social-Media-Praktiken Websites auf höhere Keyword-Positionen bringen können:

1. Möglichkeit, Links zu gewinnen

Sie wissen vielleicht, dass hochwertige Backlinks entscheidende Komponenten für die Steigerung Ihrer Domain-Autorität und Ihres Rankings sind.

Und soziale Medien bieten eine hervorragende Plattform für den Linkaufbau und die Gewinnung eingehender Links. Soziale Medien tragen dazu bei, die Anzahl eingehender

Links zu erhöhen, was die Popularität und Glaubwürdigkeit Ihrer Website-Inhalte steigert.

Wenn Sie also einen veröffentlichten Artikel auf mehreren Social-Media-Plattformen teilen, können Sie Ihre Sichtbarkeit steigern und die Wahrscheinlichkeit erhöhen, dass Ihre Inhalte im Internet gefunden werden. Je hochwertiger Ihre Inhalte sind, desto größer sind die Chancen, dass Menschen sie auf Social-Media-Plattformen teilen, und desto besser ist die Engagement-Rate.

[SEO Agentur top SEO Service für kleines Geld hier klicken](#)

2. Soziale Medien tragen zum Aufbau von Partnerschaften und zur Steigerung der Markenbekanntheit bei

Ein wesentlicher Vorteil des Social-Media-Marketings ist das Influencer-Marketing. Als Marke können Sie mit bezahlten und organischen Influencern zusammenarbeiten, die in Ihrer Branche über Autorität, Fachwissen und Vertrauenswürdigkeit verfügen.

Mit einem Anstieg des Traffics können Sie Ihr Ranking verbessern. Der Aufbau strategischer Partnerschaften und eines starken Influencer-Netzwerks in den sozialen Medien ist der Schlüssel zur Kanalisierung des sozialen Traffics auf Ihre Website. Adidas arbeitet beispielsweise mit Sportlern zusammen, um der Welt zu zeigen, wofür ihre Marke steht.

3. Es hilft, Autorität aufzubauen

Die Bewertung Ihrer Vertrauenswürdigkeit und Autorität durch Google spielt eine entscheidende Rolle für Ihr Ranking. Wenn Sie Content-Marketing und soziale Medien kombinieren können, wird sich dies positiv auf Ihre SEO-Ergebnisse auswirken. Wie genau? Laut Google analysieren ihre „Algorithmen den Inhalt von Webseiten, um zu beurteilen, ob die Seite Informationen enthält, die für das, was Sie suchen, relevant sein könnten.“ Hier erhalten Sie ein besseres Verständnis dafür, wie Google die Relevanz von Webseiten analysiert.

Das Teilen umsetzbarer und wertvoller Inhalte in sozialen Medien kann Ihnen dabei helfen, Glaubwürdigkeit und Autorität in Ihrer Nische aufzubauen.

Die Stärkung der Autorität in sozialen Medien trägt dazu bei, Engagements und sozialen Verkehr zu steigern, was wiederum das Potenzial hat, Follower auf Ihre Seiten zu locken und den Website-Verkehr zu steigern.

4. Die Verbesserung Ihrer Social-Media-Präsenz kann Ihren Website-Traffic steigern

SEO und soziale Medien können Ihnen dabei helfen, eine ordentliche Menge Traffic auf Ihre Website zu lenken, insbesondere in den frühen Tagen des Starts Ihrer Website.

Wenn Google noch dabei ist, herauszufinden, was Sie tun, und Ihre Seiten indiziert, können Sie Ihre Social-Media-Präsenz nutzen, um erste Interaktionen und Traffic anzulocken.

Erstellen Sie verlockende Social-Media-Beiträge, die Zuschauer zum Besuch Ihrer Website verleiten können.

Soziale Medien können der Treibstoff sein, der Ihre Website durch die anfängliche Durststrecke bringt, in der SEO einige Zeit braucht, um anständige Ergebnisse zu zeigen. Es kann Sie bei der Indexierung unterstützen und Ihnen dabei helfen, Ihre neuen Seiten schneller in Suchmaschinen zu platzieren. Eine Kundenfallstudie von Migman Media zeigt, wie wirkungsvoll Content-Marketing und soziale Medien Traffic generieren können: Die Website verzeichnete 37 % mehr Besuche, davon kamen 10 % über soziale Medien.

Nachdem wir nun besprochen haben, wie SEO und soziale Medien einander ergänzen können, um Ihre Sichtbarkeit zu verbessern, gehen wir zum Ende dieses Artikels.

Wir geben Ihnen vier Tipps, mit denen Sie SEO und soziale Medien kombinieren können, um Ihre Online-Geschäftsziele zu erreichen. Mal sehen, wie.

So kombinieren Sie SEO und soziale Medien für eine bessere Sichtbarkeit in der Suche

Da Sie nun wissen, dass ein ganzheitlicher SEO- und Social-Media-Ansatz die Sichtbarkeit Ihrer Marke steigern kann, schauen wir uns an, wie Sie beides in der Praxis kombinieren können.



1. Seien Sie einheitlich mit der Markenpräsenz

Bei den meisten Marken sind Social Media- und SEO-Aktivitäten nicht synchron, da sie von verschiedenen Teams mit unterschiedlichen Strategien verwaltet werden.

Aber das kann man vermeiden.

Abgesehen davon, dass Sie Ihre Blog-Artikel nur auf Facebook, Instagram oder Twitter teilen, sollten Sie auf allen Kanälen eine einheitliche Markenstimme und einen einheitlichen Ton schaffen.

Stärken Sie Ihre SEO-Bemühungen durch konsistente und regelmäßige Social-Media-Werbung. Eine Omnichannel-Marketingstrategie trägt zu Ihrer gesamten Markenpräsenz bei, und ein Kanal ergänzt den anderen, um die gewünschten Ergebnisse zu erzielen.

2. Cross-Promotion auf beiden Marketingkanälen

Neben der Werbung für Ihre Social-Media-Adressen auf Ihrer Website und Ihren Blog-Artikeln auf allen Social-Media-Kanälen können Sie noch etwas anderes tun.

Fügen Sie Ihren Blogbeiträgen verschiedene Social-Media-Sharing-Links hinzu und verwenden Sie Social-Media-Symbole auf den Bildern auf Ihrer Website. Es kann dabei helfen, das Publikum auf Ihre Präsenz auf verschiedenen Social-Media-Plattformen aufmerksam zu machen.

3. Optimieren Sie Bilder sowohl für soziale Netzwerke als auch für das Web

In der heutigen digitalen Welt sind visuelle Elemente ein wesentliches Element effektiver Marketingkommunikation. Unser menschliches Gehirn kann 80 % visuelle und 20 % Textinhalte behalten.

Nutzen Sie also die Möglichkeiten der Bildoptimierung für soziale Netzwerke und das Web.

Stellen Sie neben der Einstellung der richtigen Abmessungen auch Folgendes sicher:

- Komprimieren Sie Ihre Bilder ohne Qualitätsverlust und stellen Sie sicher, dass sie auf verschiedenen Geräten und Plattformen korrekt angezeigt werden

- Schreiben Sie informativen und relevanten Alternativtext für Bilder und fügen Sie ihnen Schlüsselwörter hinzu

- Erstellen Sie ansprechende Untertitel mithilfe von Schlüsselwörtern

- Behalten Sie Einfachheit, Branding und Einheitlichkeit bei allen Bildern bei

4. Konzentrieren Sie sich auf qualitativ hochwertige Inhalte

Qualität ist der wichtigste Faktor beim Content-Marketing im Web oder in sozialen Medien. Sie müssen Premium-Inhalte pflegen, um sich als Profi in Ihrer Branche zu etablieren.

Durch die Veröffentlichung hilfreicher und ansprechender Inhalte können Sie die Engagement-Rate und den Social-Traffic steigern. Während Google Ihr Social-Media-Engagement für die Verbreitung von Rankings nicht bewertet, legt es Wert auf qualitativ hochwertige Inhalte.

Bedenken Sie: Die Qualität von Website-Inhalten unterscheidet sich von der Qualität von Social-Media-Inhalten. Bei sozialen Medien müssen Sie sich darauf konzentrieren,

die Aufmerksamkeit Ihrer Benutzer zu erregen und sie zur Interaktion zu ermutigen. Daher muss die Kommunikation kurz und attraktiv sein, um die Aufmerksamkeit Ihres Publikums schnell zu erregen. Bei Website-Inhalten müssen Sie jedoch die Glaubwürdigkeit und Authentizität Ihrer Marke durch Originalrecherchen, Links, Zitate, Testimonials und Rezensionen präsentieren, da das Publikum eine Website mit einer größeren Absicht besucht.

Wenn Sie verstehen, was für jede Art von Social-Media-Inhalten am vorteilhaftesten ist, können Sie die gewünschten Geschäftsergebnisse erzielen und über Online-Kanäle und Touchpoints eine intensive Verbindung zu Ihrer Zielgruppe aufbauen.

Dies sind die wichtigsten ergebnisorientierten Tipps, mit denen Sie Ihre SEO- und Social-Media-Bemühungen kombinieren können, um Ihre Markenpräsenz und Sichtbarkeit im Internet zu steigern.

Abschluss

Es ist eine Herausforderung, als Inhaber eines mittelständischen oder kleinen Unternehmens einen wesentlichen Einfluss auf die eigene Branche zu nehmen, wenn die großen Geschütze die Regeln diktieren.

Aber mit den richtigen Tools und Strategien können Sie Ihre SEO- und Social-Media-Marketing-Bemühungen verbessern.

Jetzt kennen Sie die Strategien zur Stärkung Ihrer SEO- und Social-Media-Leistung, aber was ist mit den Tools?

[SEO Agentur top SEO Service für kleines Geld hier klicken](#)

SEO SUCHMASCHINEN
OPTIMIERUNG