

tripuls

internet.einfach.erfolgreich



Online Marketing



E-Commerce & Payment

Content Marketing

Websites

B2B

SEO
Google

E-Mail



Die verschiedenen Verkaufskanäle des Online-Vertriebs

Janine Dönges
Projektmanagerin

Inhalt

I. Ist eine Annäherung zwischen Vertrieb & Marketing in der digitalen Welt sinnvoll?

II. Online-Vertriebskanäle

- Überblick Online-Vertriebskanäle
- B2B-Chancen Amazon
- Special Interest B2B-Marktplätze

II. Digitale Auffindbarkeit

- SEO (Beispiel: Google)
- SEA (Beispiel: Google Ads)
- Marketplace Optimization (Beispiel: Amazon)
- Social Media Advertising
- Tracking & Targeting

III. Vom Website-Besucher zum Kunden

- Customer Journey = Beziehungsmanagement
- Marketing Automation
- Landing Page Optimization



Ist eine Annäherung zwischen Vertrieb & Marketing in der digitalen Welt sinnvoll?

Ist eine Annäherung zwischen Vertrieb & Marketing in der digitalen Welt sinnvoll?

<https://www.takeoffpr.com> › blog › zusammenarbeit-m... ⋮

So klappt die Zusammenarbeit von Marketing und Vertrieb

06.05.2022 — Ein Revenue Team besteht aus den wichtigsten Akteuren Ihrer **Vertriebs**-, Kunden- und Marketingabteilungen innerhalb des Unternehmens. Anstelle ...

<https://blog.mark-lotse.com> › vertrieb-vs-marketing-5-s... ⋮

Vertrieb vs Marketing: So wird's ein Team

Eine verbesserte Zusammenarbeit zwischen **Marketing**- und Vertriebsabteilungen steht bei vielen b2b Unternehmen ganz oben auf der Agenda.

<https://dennis-anttjen.de> › Agilität ⋮

Konflikt zwischen Marketing und Vertrieb - Dennis Arntjen

Er ist so alt, wie Unternehmen alt sind. Der Konflikt zwischen **Marketing** und **Vertrieb**. Heute ist er der Erfolgskiller Nummer 1. Und deshalb solltest du ihn ...

<https://www.salesjob.de> › Mag › SalesTipps ⋮

Marketing und Vertrieb - so geht die optimale Zusammenarbeit

Vor allem die Bereiche **Marketing** und **Vertrieb** müssen heute enger zusammenarbeiten. Warum das so wichtig und gleichzeitig in vielen Unternehmen auch ...

<https://www.caron.company> › Blog ⋮

Marketing vs. Vertrieb als Problemstellung

14.12.2020 — **Marketing** und **Vertrieb** als zwei Abteilungen, die eng zusammenarbeiten müssen, um nachhaltig und zielführend Ergebnisse zu erzielen.

Ist eine Annäherung zwischen Vertrieb & Marketing in der digitalen Welt sinnvoll?

Ratgeber



B2B-Online-Marketing und -Vertrieb in der Krise – Ideen und Ansätze für die nächsten Monate

Egal, was in deiner Marketing-Planung für 2020 stand – die Vorbereitung auf eine globale Pandemie war vermutlich kein Bestandteil des Plans.

Von Robin Heintze

29.03.2020, 09:17 Uhr • 7 Min. Lesezeit

<https://t3n.de/news/b2b-online-marketing-vertrieb-1265821/>

Ist eine Annäherung zwischen Vertrieb & Marketing in der digitalen Welt sinnvoll?

Der analoge Vertrieb konnte von heute auf morgen nicht mehr wie früher stattfinden,

- Abgesagte Messen, Kongresse, Geschäftsreisen, Außendiensttermine ...

Aber der digitale Vertrieb bietet neue Chancen!

Ist eine Annäherung zwischen Vertrieb & Marketing in der digitalen Welt sinnvoll?

Der digitale Wandel erfordert einen engeren Austausch zwischen Marketing & Vertrieb

Zusammenarbeit zwischen Marketing & Vertrieb gerade in B2B-Unternehmen oft nicht eng genug.

„Durch die zunehmende Digitalisierung befinden sich Vertriebsprozesse und Customer Journeys im Wandel. Kunden informieren sich auf anderen Wegen und suchen oft erst bei konkretem Interesse den Kontakt zum Vertrieb.

Damit bekommt das Marketing einen ganz neuen Aufgabenbereich. Neben der Generierung von neuen Leads muss es sich auch um deren Entwicklung kümmern, bis ein Lead ggf. soweit ist, vom Vertrieb direkt angesprochen zu werden.

Dafür bedarf es dem Austausch mit dem Vertrieb.“

Ist eine Annäherung zwischen Vertrieb & Marketing in der digitalen Welt sinnvoll?

Vertriebsunterstützung durch Marketing

Der B2B-Vertrieb der Zukunft holt **Kunden dort ab, wo Sie abgeholt werden wollen**. Aufgrund des sich ändernden Informations- und Kaufverhaltens von B2B—Kunden beginnt deren Entscheidungsprozess häufig lange bevor der Vertrieb diesen überhaupt realisiert.

Das Marketing hilft dabei, den Sales Funnel zu füllen und die Leads vorab zu qualifizieren, um dem Vertrieb entsprechende Leads übergeben zu können.

Ist eine Annäherung zwischen Vertrieb & Marketing in der digitalen Welt sinnvoll?

Wie kann die Annäherung gelingen?

- Verständnis und Wissen für Arbeitsprozesse schaffen
- Kommunikation & kollaboratives Denken fördern
- Gemeinsame Ziele definieren & monitoren
- Austausch über Zielgruppen und deren Bedürfnisse
- Vertrieb stärker in Marketing-Kampagnen einbinden
- Rückinformation vom Vertrieb ans Marketing über Lead-Qualität aus verschiedenen Quellen



Ca. 90% ALLER Onlinekäufe werden vom Käufer vor dem eigentlichen Kauf, z.B. auf Amazon bzgl. Preis, Lieferzeit und weiteren Produktinformationen kontrolliert. (BloomReach)

Customer-Journey

Touchpoints





Online-Vertriebskanäle

Online-Vertriebskanäle

B2C: Warum Online-Vertriebskanäle?

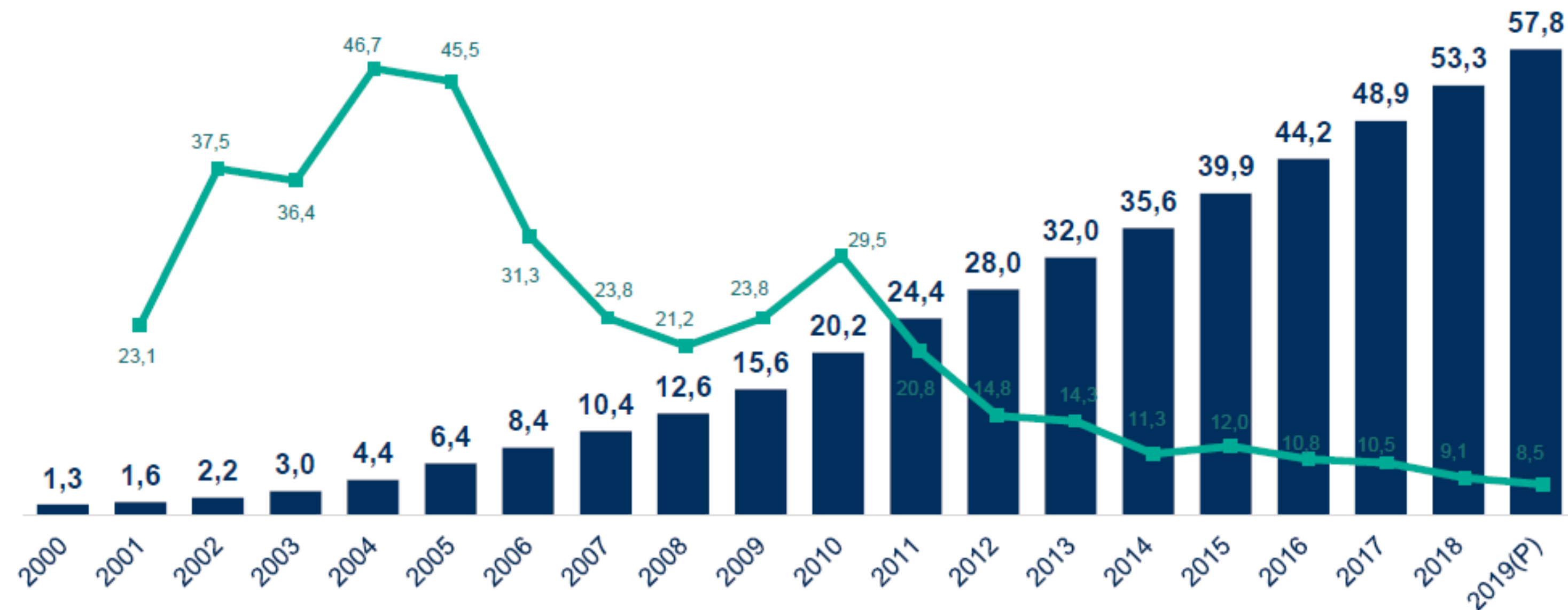
Umsatz im Online-Handel wächst weiter
B2C-E-Commerce in Mrd. Euro

 **HDE**
Handelsverband
Deutschland



Umsatz in Mrd. Euro

Veränderung zu Vorjahr in %



Quelle: HDE-Prognose; IFH, ohne Umsatzsteuer

<https://einzelhandel.de/presse/zahlenfaktengrafiken/861-online-handel/1889-e-commerce-umsaetze>

Online-Vertriebskanäle

B2B: Warum Online-Vertriebskanäle?

B2B-E-Commerce-Umsatz 2018



Quelle: IFH Köln, B2B-E-Commerce 2019

Online-Vertriebskanäle

- Jedes Unternehmen **SOLLTE** sich heutzutage mit digitalen Vertriebsstrategien auseinandersetzen
- Online-Handel wächst stetig an und ist mittlerweile die größte Konkurrenz zum direkten Geschäft
 - Doch: Ist der Online-Handel tatsächlich Konkurrenz?
- Bestehende Marktplätze bieten **die Chance bestehenden Traffic** zu nutzen
- Online-Kanäle bieten Möglichkeiten, Daten über die Zielgruppen zu erheben
- Mix an Online-Vertriebskanälen bietet größere Sicherheit und geringere Abhängigkeit von einzelnen Online-Marktplätzen bzw. deren Restriktionen

Online-Vertriebskanäle

Eigener Online-Shop / Website

- Digitaler Direktvertrieb = eigene Website / Online-Shop
- Unmittelbarer Verkauf oder Kontakt an / mit Endkunde (B2B oder B2C)
- Sämtliche Handelsfunktionen liegen in eigener Verantwortung
- Notwendigkeit von Lagerhaltung (bei größerem Sortiment Warenwirtschaft sinnvoll und unumgänglich)



Online-Vertriebskanäle

Eigener Online-Shop / Website

- Platzierung der eigenen Produkte / Dienstleistung ohne direkte Konkurrenz
- Aufbau von eigenem, relevanten Traffic
- Errichtung eines eigenen Online-Shops / Website auf Basis von
 - Wordpress / WooCommerce
 - Magento
 - Shopify
 - TYPO3
 - ...

The screenshot shows the homepage of the online store ab-in-die-BOX.de. At the top, a yellow banner reads "ab-in-die-BOX.de feiert Jubiläum • 10 Jahre – 10 Aktionen • Jetzt Newsletter abonnieren und keine Aktion verpassen!". Below this is a dark navigation bar with the company logo, a search bar, and links for "Blog", "Konto", "Merkmale", and "Anmelden". A "Firmenkunden-Shop" dropdown menu is also visible. The main content area features a large promotional banner for a 10-year anniversary sale: "AKTION ZUM AUFTAKT DER ERNTESAISON 8 % Rabatt auf Obst- und Gemüsekästen! Stapelbar und luftdurchlässig – für sichere Lagerung und schonenden Transport von Obst und Gemüse." The banner includes a coupon code "#10Jahre04" and a deadline of "Nur bis zum 18.08.2020". To the left of the banner is a vertical menu of product categories: Sichtlagerboxen, Industrieboxen / Regalkästen, Euroboxen NextGen NEU, Großbehälter NEU, Transportroller, Lebensmittelkästen, Regal-, Schrank- & Wandsysteme, Raumsparbehälter, VDA - KLT NEU, Kleinteilsortierung, Metallkästen, Hygieneartikel, Angebote, and Themen. Below the banner is a section titled "KUNSTSTOFFBOXEN - GÜNSTIG DIREKT VOM HERSTELLER" with six product tiles: Sichtlagerboxen, Industrieboxen / Regalkästen, Euroboxen NextGen NEU, Transportroller, and two other types of storage boxes. At the bottom left, a red box contains the text "WIR SIND FÜR SIE DA" and contact information: "Hotline 0 56 95 / 99 100 38" and "E-Mail".

Online-Vertriebskanäle

Suchmaschinen (organische & bezahlte Suche)

- Google, Bing, Yahoo, DuckDuckGo ...
- Voraussetzung: eigene Website oder Online-Shop
- Platzierung des eigenen Online-Shops / Website in den Suchmaschinen-Rankings
- Bezahlte Suche vs. Organische Suche (oder auch in Kombination?)
- Search Engine Optimization (SEO) des eigenen Shops als Basis für ein gutes Ranking
- Länderspezifische Suchmaschinen sind bei einer internationalen Strategie nicht zu vernachlässigen

Online-Vertriebskanäle

Eigener Online-Shop / Website

Vorteile:

- Möglichkeit größere Gewinnspanne
- Direkte Verkaufsverbindung mit dem Endkunden
- Möglichkeit zur individuellen Gestaltung der Leadgenerierung / Verkaufsoptimierung
- Kein direkter Preisvergleich innerhalb der Direktplattform möglich

Nachteile:

- Hoher Investitionsbedarf (zeitlich & monetär)
 - Erstellung eigener Shop und dessen Platzierung von Null → sehr aufwändig
- Gesamte Bestellabwicklung bindet Personal-, Lager- und Versandkosten

Online-Vertriebskanäle

Social-Selling & Social Commerce

- Facebook, Instagram, Pinterest, TikTok, LinkedIn ...
- Beziehungsaufbau als Beginn eines Vertriebskanals
- Waren oder Dienstleistungen direkt in der Community anbieten
- Möglichkeiten zum exakten Zielgruppen-Targeting
- Marketing-Strategie & Marketing-Ziele sind je nach Kanal festzulegen

Online-Vertriebskanäle

Online-Marktplätze

- Amazon, Ebay, Rakuten, Real, Conrad ...
- Passende Online-Marktplätze variieren je nach Produktgruppe / Warenangebot
- Dienen i.d.R. als Suchmaschinen für gezielte Produktsuche
- Verschiedene Geschäftsmodelle der Anbieter
- Richtlinien der jeweiligen Marktplätze teils sehr unterschiedlich
- Positionierung der Marktplätze in den Suchmaschinen kann genutzt werden
- Bestehende Bekanntheit bietet bestehenden Traffic
- Bezahlte Werbung mittlerweile auf allen Online-Marktplätzen vorhanden

Online-Vertriebskanäle

Online-Vergleichsportale

- Check24l, idealo, b2b.de ...
- i.d.R. Pay-per-Klick Modelle bei Weiterleitung auf Händler
- Produkt sollte vergleichbar sein und online erwerbbar
- Marge muss sich trotz Klickkosten lohnen (teilweise kann Google Shopping günstiger sein)
- Performance der Zusatzleistungen kann günstigste Preis überwiegen

Online-Vertriebskanäle

Vor- und Nachteile Digitaler-Kanäle gegenüber Nicht-Digitalen-Vertriebskanälen

Vorteile:

- Zugang zu überregionalen bzw. internationalen Märkten
- Bestellmöglichkeiten & Informationsbeschaffung rund um die Uhr
- Größere Auswahl für Kunde an Bezahl- und Versandmöglichkeiten
- Messbarkeit von Kundenaktionen und deren Interaktion mit den digitalen Vertriebskanälen
- Gewinnung von Kundendaten
- Datenbasiertes Marketing
- Geringere finanzielle Kosten im Vergleich zur Eröffnung eines Ladenlokals
- Markttransparenz

Nachteile:

- Höherer Wettbewerb auch mit „fremden“ Marktanbietern
- Kein persönlicher Kundenkontakt / keine persönliche Beratung
- Fehlende haptische Berührung mit den Produkten
- Höheres Retourenmanagement
- Geringeres Vertrauen
- Zeitverzögerung durch Versand

Online-Vertriebskanäle

- Voraussetzung für die Entscheidung des richtigen Online-Vertriebskanal seine Vertriebsgruppe zu kennen und mit den Zielgruppen des Kanals abzugleichen und eine Strategie zu entwickeln
- Die gleichzeitige Nutzung verschiedener Vertriebskanäle setzt am Ende eine optimierte Prozesskette innerhalb des Unternehmens (z.B. Warenwirtschaftsstruktur) voraus
- Bestehende und zukünftige Möglichkeiten der Vertriebsinfrastruktur müssen eine Basis für den jeweiligen Kanal bilden
 - Transport und Logistik: Zentrale Übernahme oder Auslagerung an einen Logistikdienstleister oder einen Online-Händler
 - Versanddienstleister
 - Verbindung mit lokalen Verkaufsstellen

Multi-Channel Strategie

Bosch Power Tools für Handwerker:

„Das Informations- und Kaufverhalten unserer Verwender hat sich rasant geändert – dementsprechend haben wir sowohl unser digitales Informations- und Interaktionsangebot als auch die Zusammenarbeit mit Multi-Channel- sowie Online-Händlern erweitert.“ - Henk Becker, Vorsitzender des Bereichsvorstands von Bosch Power Tools

- Umsatzsteigerung um neun Prozent auf 5,1 Milliarden Euro
- Bosch Power Tools wächst durch Innovationen und konsequente Multi-Channel-Strategie stärker als der Markt
- Auszeichnung mit Best Brands Award für erfolgreiche Markenführung
- Prognose für 2021 optimistisch, Nachhaltigkeit als übergeordneter Schwerpunkt



**Amazon:
Online-Marktplatz oder
Informationsbeschaffungskanal?**

Amazon

Der Online-Riese wächst unaufhörlich

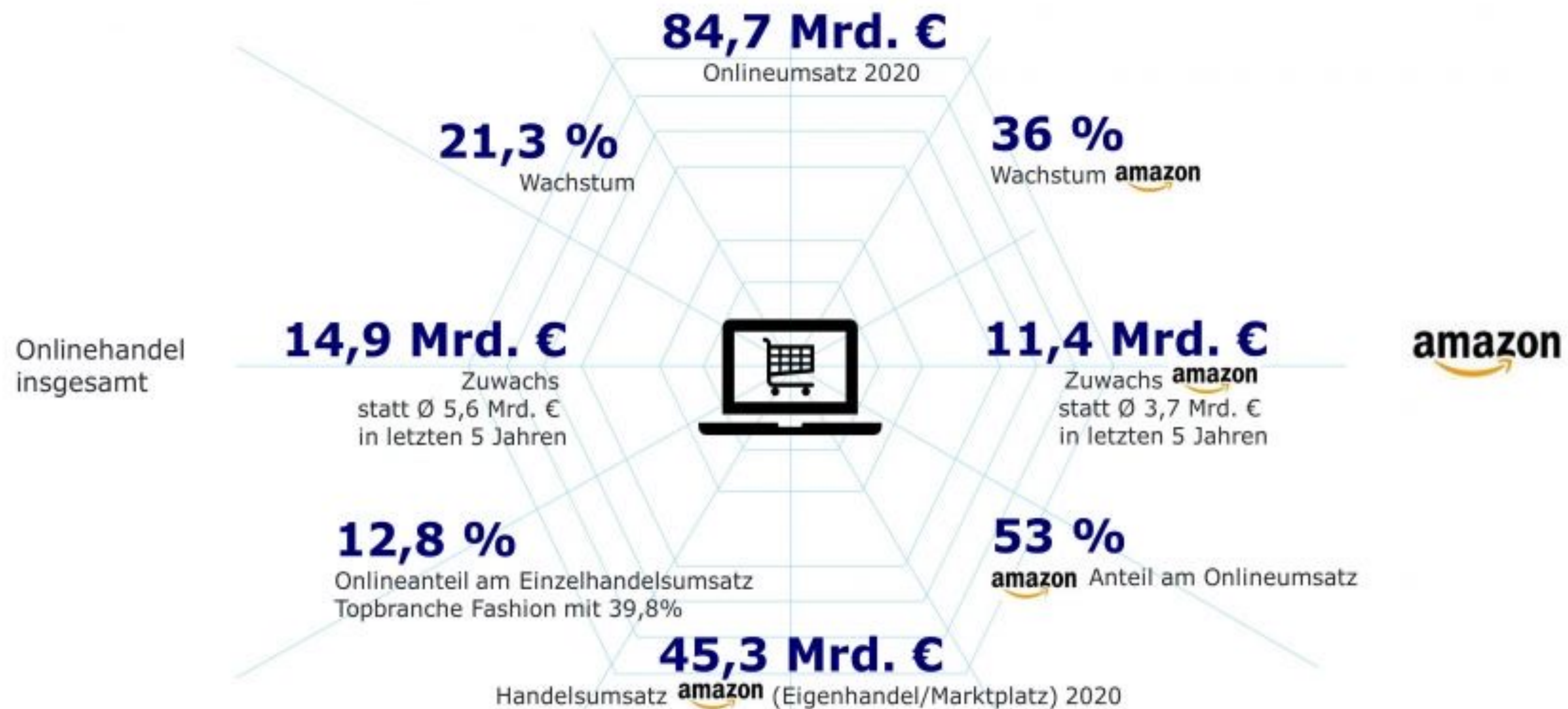


Amazon

Der Online-Riese wächst unaufhörlich

CORONA-TURBO: AMAZONISIERUNG IN DEUTSCHLAND

IFH KÖLN



INFO Basis für die Onlinezahlen ist der [HDE Online-Monitor 2021](#). Dargestellt sind die vom IFH KÖLN umgerechneten Bruttowerte zum Onlinehandel.

Amazon

Nicht nur B2C – Amazon Business

amazonbusiness

Für Ihr Unternehmen ▾

Funktionen entdecken ▾

Mehr erfahren ▾

Blog ▾

Verkaufen

Kostenloses Konto erstellen

Vereinfachen Sie Ihren Unternehmenseinkauf

Bei Amazon Business finden Sie die Auswahl und den Komfort, den Kunden an Amazon schätzen – mit besonderen Vorteilen für Unternehmen, um Ihre Geschäftsprozesse zu optimieren

Mehr erfahren



Amazon Business

Vor- und Nachteile Amazon Business für B2B-Kunden

Vorteile:

- Einfacher Preisvergleich: Netto
- Ordentliche Rechnungen
- Überbestände, Restposten
- Angebote für Geschäftskunden
- Staffelpreise / Mengenrabatt
- Mehrere Bankkonten / Zahlweisen hinterlegen
- Benutzer / Einkaufsgruppen
- Zugriff auf Millionen Produkte

Nachteile:

- Widerrufsrecht gilt auf Basis der rechtlichen Geschäftskundenregelung



Ausgewählte Kategorien

Computer

Computer-Zubehör
Notebooks
PC-Komponenten
Monitore
Desktop-PCs
Mehr entdecken >



Bürobedarf & Schreibwaren

Büroelektronik
Drucker & Zubehör
Büromaterial
Papierprodukte
Präsentationszubehör
Mehr entdecken >



Elektronik & Foto

Festnetztelefone & Zubehör
Handys & Zubehör
Kamera & Foto
Tragbare Geräte
Funkgeräte & Zubehör
Mehr entdecken >



Bau- & Heimwerkerbedarf

Sicherheitstechnik
Elektrowerkzeuge
Elektroinstallation
Gartenwerkzeug & Generatoren
Küche, Bad & Sanitär
Mehr entdecken >



Sanitärbedarf

Reinigungswerkzeuge
Papierprodukte
Körperpflegeprodukte
Bodenpflege
Abfallbehälter & Einsätze
Mehr entdecken >



Industrie

3-D Druck
Klebebänder
Test & Messung
Elektrowerkzeuge
Rohstoffe
Mehr entdecken >



Arbeitsschutz

Arbeitsschutzausrüstung
Notfall-Ausrüstung
Anlagensicherheit
Sicherheitszeichen
Umgang mit Gefahrgut
Mehr entdecken >



Labor & Medizin

Glaswaren & Laborwaren
Laborbedarf
Laboreinrichtung
Laborinstrumente
Prof-Medizinbedarf
Mehr entdecken >



Bücher

Fachbücher
Ingenieurwissenschaften
Medizin
Recht
Schule & Lernen
Mehr entdecken >



Küche & Haushalt

Aufbewahren & Ordnen
Beleuchtung
Büromöbel
Deko & Kunst
Küchengeräte
Mehr entdecken >



Auto & Motorrad

Autozubehör
Ersatzteile
Reinigung & Pflege
Werkzeug & Wartung
Motorrad
Mehr entdecken >



Lebensmittel & Getränke

Getränke
Süßigkeiten
Kaffee
Pasta & Nudeln
Fertiggerichte
Mehr entdecken >



Amazon

B2B-Unternehmen auf Amazon

← Zurück zu den Ergebnissen

← Zur



Für größere Ansicht Maus über das Bild ziehen



4 VIDEOS

Bosch Professional BITURBO Akku-Gehrungssäge GCM 18V-305 GDC (inkl. Sägeblatt, Connectivity-Modul, Staubbeutel, ohne Akkus und Ladegerät, im Karton)

Besuchen Sie den [Bosch Professional-Store](#)

★★★★★ 23 Sternebewertungen

-3% **830¹² €**

Statt: 859,98 €

Preisangaben inkl. USt. Abhängig von der Lieferadresse kann die USt. an der Kasse variieren. [Weitere Informationen.](#)

30 € Amazon.de Gutschein und keine Jahresgebühr: die GenialCard Kreditkarte der Hanseatic Bank. [Mehr erfahren.](#)

Aktuelle Angebote Prämie kostenlos erhalten! 1 Werbeaktion

Neu (20) ab **830,12 €** Kostenlose Lieferung.

Stil:

solo im Karton (mit Connectivity-Modul)

Verpackung: **im Karton**

Marke	Bosch Professional
Artikelmaße L x B x H	78.3 x 58.5 x 57.2 cm
Antriebsart	Batteriebetrieben
Anzahl der Zähne	80
Anzahl der Batterien	1 Lithium-Ionen Batterien erforderlich.

Info zu diesem Artikel

- Der neue bürstenlose Hochleistungsmotor in Verbindung mit den ProCORE18V-Akkus (mind. 5.5 Ah für max. Leistung) bietet eine vergleichbare Leistung wie ein kabelgebundenes Gerät mit 2.000 Watt
- User Interface und Bluetooth-Konnektivität für Überprüfung des Ladestands und Drehzahlvorwahl inkl. ECO-Modus

830¹² €

KOSTENLOSE Lieferung
Dienstag, 8. März. Bestellung innerhalb **23 Stdn. 45 Min.**

📍 [Lieferadresse wählen](#)

Auf Lager.

Menge: **1**

In den Einkaufswagen

Jetzt kaufen

🔒 **Sichere Transaktion**

Verkauf und Versand durch Amazon.

Support: **Kostenloser Amazon-Produktsupport** inbegriffen [amazon prime](#)

Hier klicken und **GRATIS Premiumversand** mit Prime bekommen. 30-Tage Gratiszeitraum.

Extra Schutz? Prüfen Sie, ob die Abdeckung Ihre Bedürfnisse deckt:

- 2 Jahre Geräteschutz** von ERGO für **60,99 €**
- 3 Jahre Geräteschutz** von ERGO für **90,99 €**

en 2.0 - rot

en. [Weitere](#)

Bank. [Mehr](#)

Amazon

Unterschiedliche Herangehensweisen im B2B auf Amazon: als Hersteller

„Gucci“ erzeugt auf Amazon über 30.000 Suchtreffer – und das obwohl, die Luxusmarke Ihre Produkte gar nicht auf Amazon verkauft. Aber Händler & Produktfälscher tun dies.

Amazon

Unterschiedliche Herangehensweisen im B2B auf Amazon: als Hersteller

Als Hersteller:

Will ich, dass jeder X-Beliebige Händler falsche oder schlechte Bilder / Markeninformationen meiner Produkte auf Amazon darstellen kann?

- Durch Markenregistrierung Hoheit über die Darstellung meiner Marke gewinnen (z.b: A+ Content oder Brand-Store)
- Schutz der eigenen Marke



Amazon

Unterschiedliche Herangehensweisen im B2B auf Amazon: als Hersteller



Bosch Professional Power Tools

Wir entwickeln Werkzeuge mit maximaler Leistung und Intelligenz für hervorragende Ergebnisse und kompromisslose Arbeitseffizienz. Ultimate Performance trifft auf maximale Freiheit.



Unsere Top-Seller-Kategorien:

[Shop besuchen](#)



Was ist Ihr Ziel?

Wir machen den Profis glauben, dass jeder Profi meistern kann.

Amazon

Unterschiedliche Herangehensweisen im B2B auf Amazon: als Hersteller

TORK
Think ahead.

Gesundheitswesen

Tork > Segmentlösungen > Gesundheitswesen

STARTSEITE LETZTE ANGEBOTE SEGMENTLÖSUNGEN - PAPIERHANDTÜCHER - SEIFEN UND HAUTPFLEGE - TOILETTPAPIER - MEHR -

Schützen Sie Patienten und Personal durch ein **hygienisches** Arbeitsumfeld in Pflegeeinrichtungen

Einhaltung aller **Hygiene-standards**
mit **Einzelblattentnahme** oder **berührungslosem Sensor**

Mehr **Wohlbefinden für Patienten**
mit **Hygienelösungen**, die **leise, optisch ansprechend** und **einfach** zu bedienen sind

Lösungen für **Krankenhäuser**

Patienten- & Behandlungszimmer

Verbessern Sie das Patientenerlebnis und unterstützen Sie die **Handhygiene** sowie **Infektionsprävention** mit **benutzerfreundlichen Systemen von Tork**

[Produkte ansehen](#)

Amazon

Unterschiedliche Herangehensweisen im B2B auf Amazon: B2B-Standardprodukte

B2B-Standardprodukte:

Bestellt nicht auch der kleine KFZ-Betrieb seine Sichtlagerboxen auf Amazon, weil er gerade auch für das Büro andere Produkte benötigt und alles bündelt?

- Fast jeder kauft regelmäßig auf Amazon → Verlagerung der Kaufsaktivitäten erfolgt dann auch im B2B-Bereich

← Zurück zu den Ergebnissen



Teilen

Für größere Ansicht Maus über das Bild ziehen



40 stck. Box mit Deckel + Wandregal 80 x 80 cm, Stapelboxen Schüttenregal Sichtlagerkästen Lagersystem (SCHWARZ)

[Besuche den bottle-Store](#)

★★★★☆ 268 Sternebewertungen

69⁹⁹ €

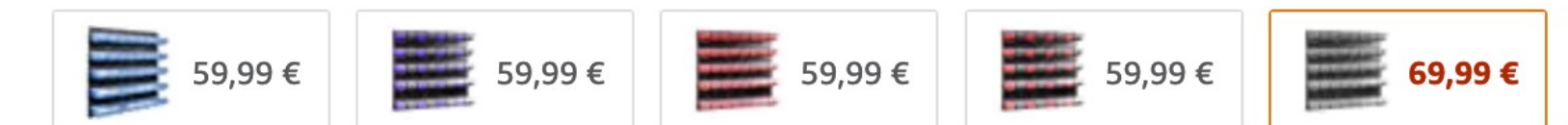
Preisangaben inkl. USt. Abhängig von der Lieferadresse kann die USt. an der Kasse variieren.

[Weitere Informationen.](#)

Nutzen Sie Kauf auf Rechnung und bezahlen Sie erst im nächsten Monat

Zu einem niedrigeren Preis bei [anderen Verkäufern](#) erhältlich, die eventuell keinen kostenlosen Premiumversand anbieten.

Farbe: **Schwarz**



Material

Polypropylen

Steckerprofil

Wandmontage

Amazon

Unterschiedliche Herangehensweisen im B2B auf Amazon: B2B-Standardprodukte

The screenshot shows the Amazon.de website interface. At the top, there is a navigation bar with the Amazon logo, a search bar, and links for account management and shopping cart. Below the navigation bar, a banner features the aidB logo and a collection of various plastic storage boxes in different colors and sizes. The aidB logo includes the text "LAGERSYSTEME AUS KUNSTSTOFF". Below the banner, a secondary navigation bar lists product categories: STARTSEITE, SICHTLAGERBOXEN, INDUSTRIEBOXEN, EUROBOXEN NEXTGEN, EUROBOX TRANSLUZENT, and TRANSPORTROLLER. A search bar on the right of this bar contains the text "aidB Brandstore durchsuchen".

Sichtlagerboxen



Industrieboxen



Amazon

Unterschiedliche Herangehensweisen im B2B auf Amazon: B2B-Standardprodukte

BioHY
innovativ, sauber & gründlich

nachhaltig und
kennzeichnungsfrei

100%
VEGAN

BIOHY Reinigungsmittel

STARTSEITE PRODUKTE ANWENDUNGSBEREICHE BIOHY SPARPACKS 10 LITER KANISTER NEU! BIOHY SETS BIOHY - B2B

Q BioHY Reinigungsmittel Bra...

Sauberkeit mit reinem Gewissen



BIOHY Industriereiniger (1l Flasche) |
niedrigschäumender Industriereiniger |...

★★★★★ 55

17¹¹ € (17,11 €/l)
Statt: 17,98 € (5 % Rabatt)
Nur noch 15 auf Lager



BIOHY Industriereiniger (1l Flasche) +
Dosierer | niedrigschäumender...

★★★★★ 2

25²⁶ € (25,26 €/l)
Nur noch 5 auf Lager



BIOHY Industriereiniger (2x1l Flasche) |
niedrigschäumender Industriereiniger |...

★★★★★ 55

28⁵¹ € (14,26 €/l)
Nur noch 7 auf Lager



BIOHY Industriereiniger (2x1l Flasche) +
Dosierer | niedrigschäumender...

32¹⁰ € (16,05 €/l)
Nur noch 6 auf Lager

BIOHY Industriereiniger (1l Flasche) |
niedrigschäumender Industriereiniger |
Schmutzbrecher entfernt Fette...

★★★★★ 55

17¹¹ € (17,11 €/l)
Statt: 17,98 € (5 % Rabatt)
Nur noch 15 auf Lager

Erhalten Sie es bis zum Mittwoch, 9. November.

- NATÜRLICH SAUBER: Unser Industriereiniger ist ein hochalkalischer Schmutzlöser für die effektive Reinigung aller alkalibeständigen Materialien, Oberflächen und Bodenbelägen im

Mehr anzeigen

Alle Details ansehen

Verkauf von bioreiniger24com. Versand durch Amazon.

AOLISHENG
Schubladenschiene
Machen Sie das Zuhause anders

AOLISHENG

Q AOLISHENG Brandstore dur...

AOLISHENG
Schubladenführungen
Make the home different

Soft Closing
Schubladenführungen

AOLISHENG Drücken zum Öffnen Schubladenschiene
Drücken oder drücken Sie einfach, um das Gehäuse zu öffnen

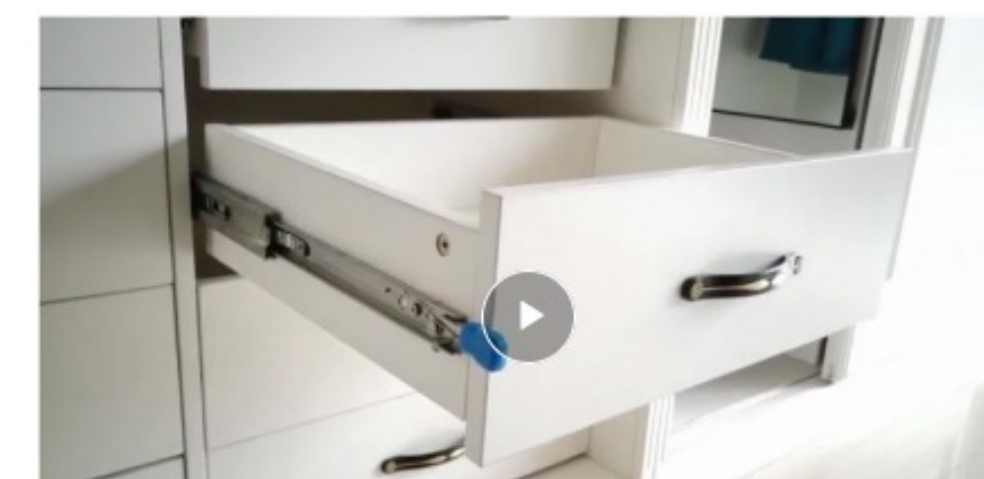
Bestseller von AOLISHENG



AOLISHENG
Schubladenführungen

Mit Schloss Design. Die Verriegelung ist verfügbar, wenn sie vollständig geöffnet und geschlossen ist.

64⁴⁴ €



AOLISHENG Schwere
Schubladenführung



Amazon

Unterschiedliche Herangehensweisen im B2B auf Amazon: B2C-Möglichkeiten

B2C-Möglichkeiten:

Was, wenn mir meine B2B-Produkte auch einen B2C-Markt eröffnen können?

- Industrietücher können auch von B2C-Endkunden in höheren Stückzahlen einfach gekauft werden

Tork Wisch- und Reinigungstücher entdecken

Smarter, sauberer, schneller, leistungsfähiger

Die industriellen Reinigungs- und Wischprodukte von Tork sind für Profis konzipiert. Sie entfernen Öle, Fette, Schmierstoffe und Schmutz schneller als herkömmliche Produkte und Lappen.

Produkt	Artikelnummer	Preis
Industrial Heavy-Duty Wiping Paper (5x100)	13 00 82	90.74 €
Low-Lint Cleaning Cloth (4x120)	52 06 79	107.84 €
Heavy-Duty Cleaning Cloth (180 Sheets)	53 01 72	35.32 €
Wiping Paper Plus (47 32 52)	47 32 52	28.09 €
Wiper Paper Plus (13 00 52)	13 00 52	35.04 €
Heavy-Duty Wiping Paper (13 00 62)	13 00 62	63.06 €
Industrial Heavy-Duty Wiping Paper (13 00 81)	13 00 81	57.42 €

Amazon

Unterschiedliche Herangehensweisen im B2B auf Amazon: B2C-Möglichkeiten

The screenshot shows the Amazon.de website interface. At the top, there is a navigation bar with the Amazon logo, location information (Lieferr nach Österreich), a search bar, and user account options (Halo, anmelden Konto und Listen, Warenrücksendungen und Bestellungen, Einkaufswagen). Below the navigation bar, there is a horizontal menu with categories like Alle, Bestseller, Amazon Basics, Angebote, Neuerscheinungen, Prime Video, Kundenservice, Musik, Prime, Audible, Kindle Bücher, Bücher, Games, and Geschenkgutscheine für jeden Anlass. The main content area features a large banner image of a welder in a protective mask and gloves, with the Stahlwerk logo and brand name overlaid. Below the banner, there is a breadcrumb trail (STHLWERK > Plasmaschneider) and a navigation menu with links for STARTSEITE, SCHWEISSGERÄTE, PLASMASCHNEIDER, KOMPRESSOREN, HELME, WERKZEUGE, ZUBEHÖR, and MEHR. A search bar on the right contains the text "STHLWERK Brandstore dur...".



Amazon

Unterscheidung der Verkaufsmodelle



- Third-Party-Seller (Drittanbieter)
- Marketplace-Händler = Seller
- Jeder kann sich registrieren
- Händler (= Verkäufer) ist verantwortlich für Verkauf, Versand, Listing & Support
 - Händler listet und verkauft seine Produkte im eigenen Namen über den Marktplatz
 - Händler steht in direktem Vertragsverhältnis mit möglichen Käufern
- Basiskonto: 0,99 € (pro Artikel) + prozentuale Verkaufsgebühren
- Professionelles Verkäuferkonto: Monatl. Kosten: 39 € (exkl. Umsatzsteuer) + prozentuale Verkaufsgebühr an Amazon (abhängig von Kategorie etc.)



- First-Party-Seller (Amazon-Lieferant)
- Nur für Hersteller auf Einladung
- Amazon ist verantwortlich für Verkauf, Versand & Support
 - Händler (=Hersteller) verkauft seine Produkte an Amazon
 - Amazon bietet die Artikel unter eigenem Namen auf der Plattform an
 - Händler hat keine direkte Beziehung zum Endverbraucher
- Händler ist verantwortlich für Listing
- Zugang zu speziellen Amazon Marketingprogrammen

Amazon Seller-Central



Vor- und Nachteile

Vorteile:

- Deutlich mehr Entscheidungsfreiheit
- Freie Preisgestaltung
- Geringere Abgaben an Amazon
- Keine Konditionsverhandlungen mit Amazon notwendig
- Support wird von Amazon übernommen

Nachteile:

- Niedrigeres Absatzpotenzial
- Geringerer Trust, wenn Verkauf nicht durch Amazon erfolgt
- Höherer Supportaufwand
- Retouren müssen selbst abgewickelt werden

Amazon Vendor-Central



Vor- und Nachteile

Vorteile:

- Höheres Absatzpotenzial
- Höherer Kunden-Trust durch Verkauf & Versand über Amazon
- Zugriff auf exklusive Amazon Marketingprogramme
- Logistik läuft komplett über Amazon
- Support wird von Amazon übernommen
- Retouren werden von Amazon übernommen

Nachteile:

- Amazon bestimmt die Verkaufspreise
- Entscheidungsgewalt liegt bei Amazon - wenig Mitspracherecht
→ extreme Abhängigkeit von Amazon
- Harte Konditionsverhandlungen mit Amazon

FBA – Fulfillment by Amazon

Auslagerung der gesamten logistischen Auftragsabwicklung für Amazon Seller



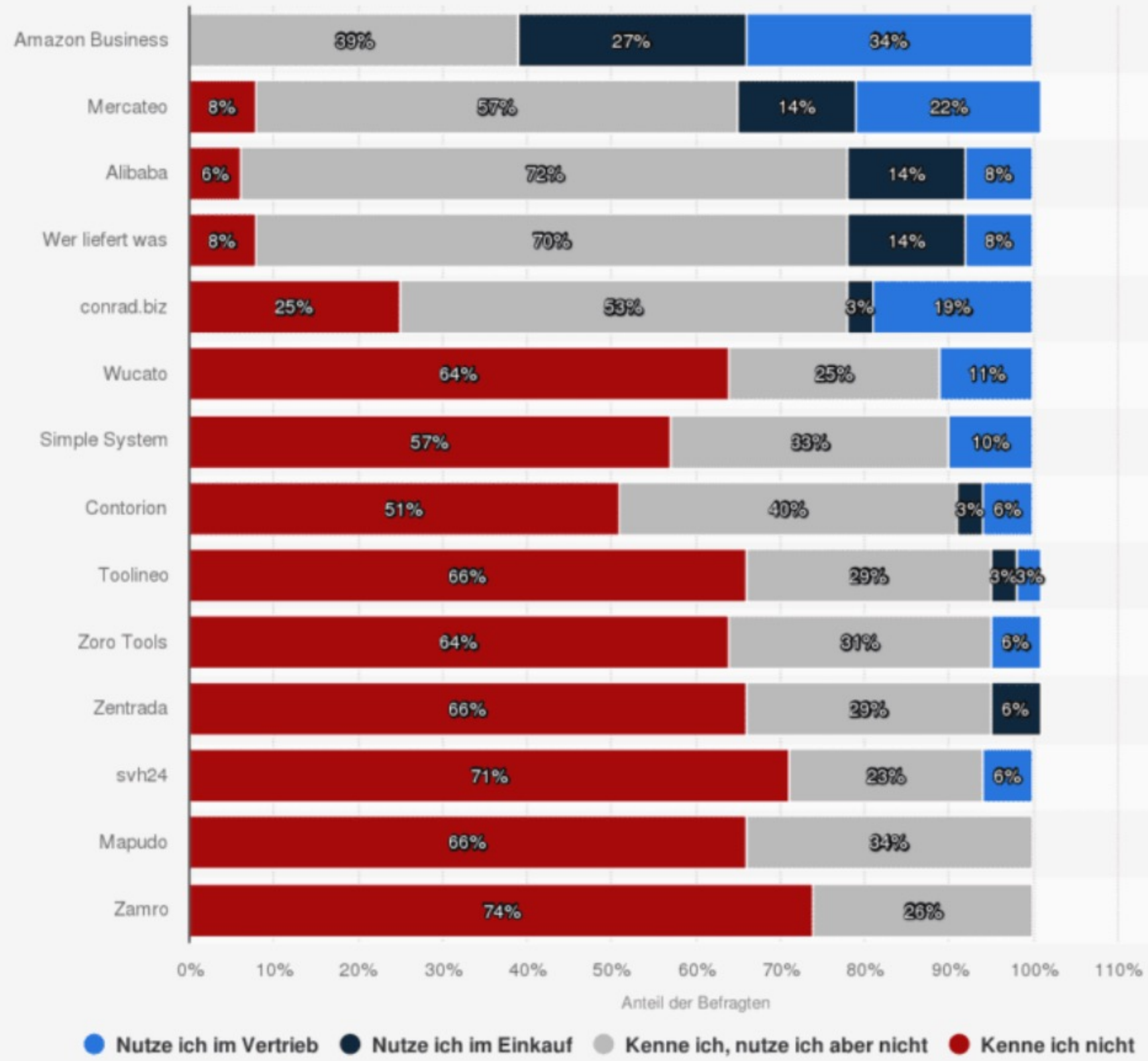
FBA Gebühren:

- Lagergebühr: Berechnung pro Kubikmeter / Monat
- Versandgebühr: pauschale Gebühr pro Einheit (abhängig von Lagerort, Produkttyp, Abmessung, Gewicht)



B2B-Marktplätze

Welche der aufgelisteten B2B-Marktplätze kennen Sie und welche nutzen Sie im Vertrieb oder Einkauf?



Mercateo

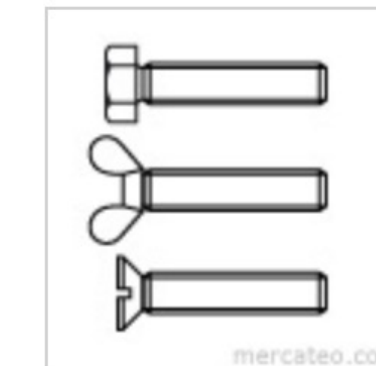
- Führende B2B-Beschaffungsplattform
- Nutzer Hersteller, Lieferanten, Einkaufsmanager, Shopkunden
- Bereiche:
 - Betriebsausstattung/ Lagerausstattung
 - Haustechnik/ Gebäudetechnik
 - Hardware/ Software/ Telekommunikation
 - Arbeitsschutz
 - Versand/ Verpackung
 - Werkzeugtechnik
 - Technischer Handel
 - Elektronik/ Elektrotechnik
 - Medizinbedarf/ Therapie/ Labor
 - Reinigung
 - uvm.

Technischer Handel

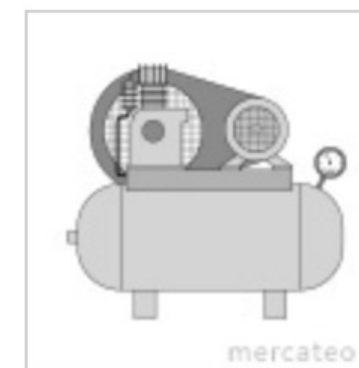
Wählen Sie aus folgendem Sortiment



Fördertechnik
L [Förderband](#)
L [Rollenbahn](#)
L [Gleitbandförderer](#)
L [Kugelrollentisch](#)
L [Röllchenbahn](#)
[Alle anzeigen](#)



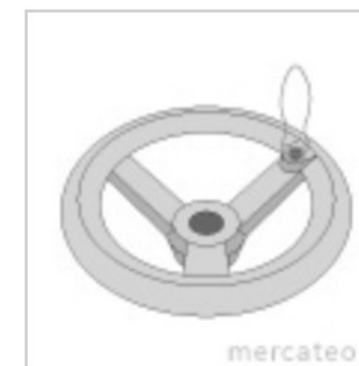
Eisenwaren
L [Schrauben](#)
L [Muttern](#)
L [Scheiben](#)
L [Nieten](#)
L [Schellen](#)
[Alle anzeigen](#)



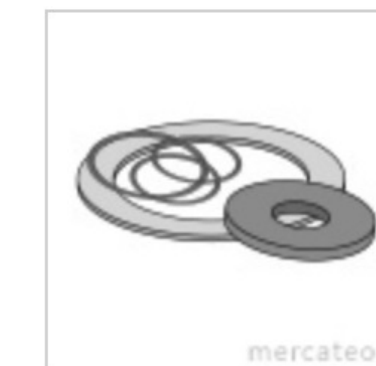
Fluidtechnik
L [Rückschlagventil](#)
L [Hydrauliköl](#)
L [Druckminderer](#)
L [Magnetventil](#)
L [Zahnradpumpe](#)
[Alle anzeigen](#)



Gummitechnik, Kunststofftechnik
L [Schwingungsdämpfer](#)
L [Gummiklemmprofil](#)
L [Gummidämpfer](#)
L [Dämpfungsbolzen](#)
L [Einfaltenbalg](#)
[Alle anzeigen](#)



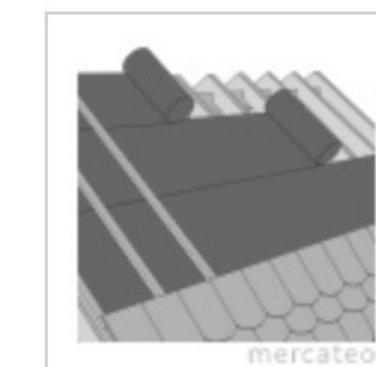
Normalien
L [Basiselemente](#)
L [Bedienteile](#)
L [Maschinenelemente](#)
L [Mechanische Spannelemente](#)
L [Vorrichtungsteile](#)
[Alle anzeigen](#)



Dichtungstechnik
L [O-Ring](#)
L [Wellendichtring](#)
L [Halbrunddichtprofil](#)
L [Nutring](#)
L [Türdichtung](#)
[Alle anzeigen](#)



Chemisch-technische Produkte
L [Schmiermittel](#)
L [Technische Reiniger](#)
L [Klebertechnik](#)
L [Farben, Lacke](#)
L [Füll- und Dichtungsmittel](#)
[Alle anzeigen](#)



Technische Textilien
L [Armierungsgewebe](#)
L [Unterspannbahn](#)
L [Geotextilien](#)
L [Isoliergewebe](#)
L [Seile](#)
[Alle anzeigen](#)

Wucato

■ Marktplatz für Betriebsmittel und C-Teile

Willkommen bei Wucato Deutschland | Nur für Gewerbetreibende Deutsch ▾

WUCATO Ihr Suchbegriff (Artikel, Artikelnummer, EAN, Marke, Merkmale, ...) WARENKORB 0

PLATTFORM **EINKÄUFER** LIEFERANTEN INFOTHEK KONTAKT LOGIN **REGISTRIEREN** >

Arbeitskleidung & Arbeitsschutz	Garten & Natur	Lebensmittel & Gastrobedarf	Messen & Prüfen
Beschlagtechnik	Heizung & Sanitär	Löten & Schweißen	Reinigung & Instandhaltung
Bürobedarf	Hydraulik & Pneumatik	Maschinen	Verbindungstechnik
Chemisch-technische Produkte	Kfz	Materialbearbeitung	Werkzeug
Elektronik	Lager- & Betriebsausrüstung	Medizin- & Laborbedarf	

Aktionen - jede Woche neu!
 Zu den Angeboten

SONDERAKTION
Produkt des Monats

Lindt Santa - Box
• Der Klassiker aus Alpenmilch
• 27 Stück pro Box
• Einzeln verpackt
• Perfekt zum Verschenken!
67,53 €
gültig bis 30.11.2022

BESTSELLER
Produkt der Woche

Geschenkpapier ahlsen Weihnachts-Mix
• 6 verschiedene Weihnachtsmotive
• 2 Meter Rollen
• Kraftpapier aus 100% Recyclingpapier
1,61 €
gültig bis 13.11.2022

0€ Versandkosten
Registrieren und bis zum Jahresende **VERSANDKOSTENFREI** bestellen!*

Jetzt kostenlos registrieren

*Gültig auf alle „Verkauf durch Wucato“-Artikel

Contorion

- Special-Interest Marktplatz für Handwerk & Industrie

STIER Geburtstag - Top-Tools im Angebot [Jetzt sparen](#)

CONTORION Suchen nach Produktname, EAN/GTIN, Artikelnummer, Kategorie [Suchen](#) [Anmelden](#) [Merkzettel](#) [Warenstapler](#) 0

[Unser Sortiment](#) [Marken](#) [% Angebote](#) [Magazin](#) [inkl. MwSt.](#)

- Befestigungstechnik
- Handwerkzeug
- Elektrowerkzeug
- Materialbearbeitung
- Arbeitskleidung & Arbeitsschutz
- Betriebsausstattung & Baustellenbedarf
- Drucklufttechnik
- Chemisch-Technische Produkte
- Beschläge & Sicherheitstechnik
- Messen & Prüfen
- Reinigen
- Garten- & Landschaftsbau
- Schweißen & Löten

OPTIMIERE MIT UNS DEINEN EINKAUF
Der smarte Shop fürs Handwerk

[Feedback](#)

Aera

■ Special-Interest Marktplatz Dentalprodukte

Die Preisvergleichs- und Bestellplattform für Dentalprodukte.

AERA Alle Produkte ▼ Produkt finden 🔍 ☰ KATEGORIEN 👤 🛒

Abformung	>	Glas-, Kunststoff-, Edelstahlartikel	>	Verschiedenes	>
Anästhetika	>	Hygiene	>	Verwaltungsmaterial/Büroorganisation	>
Arbeitskleidung - Arbeitsschutz	>	Instrumente	>	Wurzelbehandlung	>
CAD/CAM	>	Geräte	>	Zahnschmuck	>
Einrichtungsgegenstände und -Zubehör	>	Implantologie	>	Kieferorthopädie	>
Einwegartikel	>	Medikamente	>	Zahntechnikartikel	>
Füllungsmaterial	>	Prophylaxe, Patienteninfo, Bleaching	>	Software, Dienstleistungen, Schulungen	>
Hilfsmittel für Füllungen	>	Provisorische Versorgung	>	Service	>
Hilfsmittel für Prothetik	>	Röntgen	>	Gebrauchtes	>
Hilfsmittel für Chirurgie	>	Rotierende Instrumente	>	Nicht kategorisiertes Produkt	>

✕

wir Ihnen das Prinzip von AERA-Online.

Mehr erfahren

Regeln beim Einkauf und holen das Beste heraus.

Hier informieren

Wareneingangskontrolle haben Sie immer den Überblick über Ihre

Jetzt starten





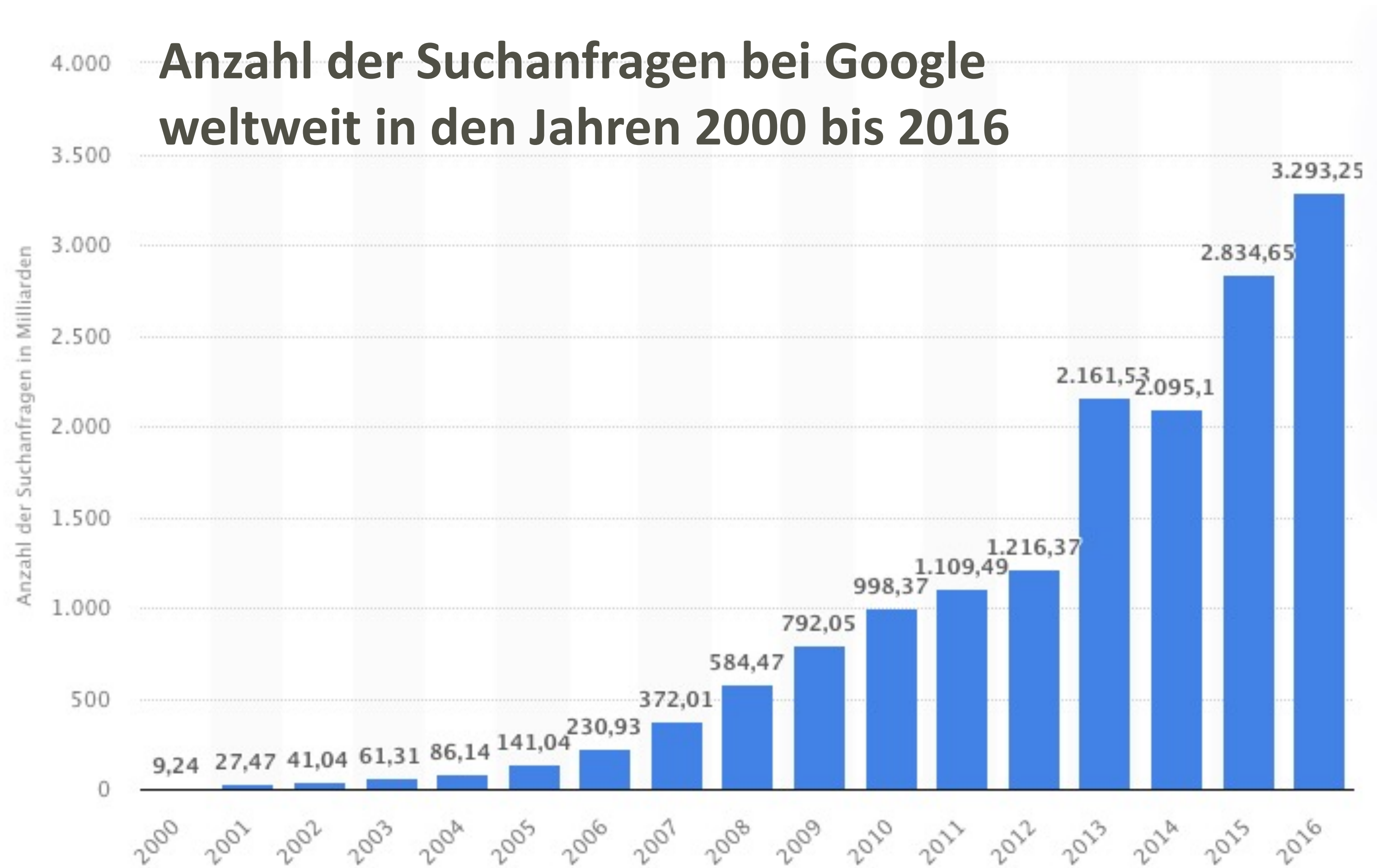
Digitale Auffindbarkeit



Online-Vertriebskanal: Google

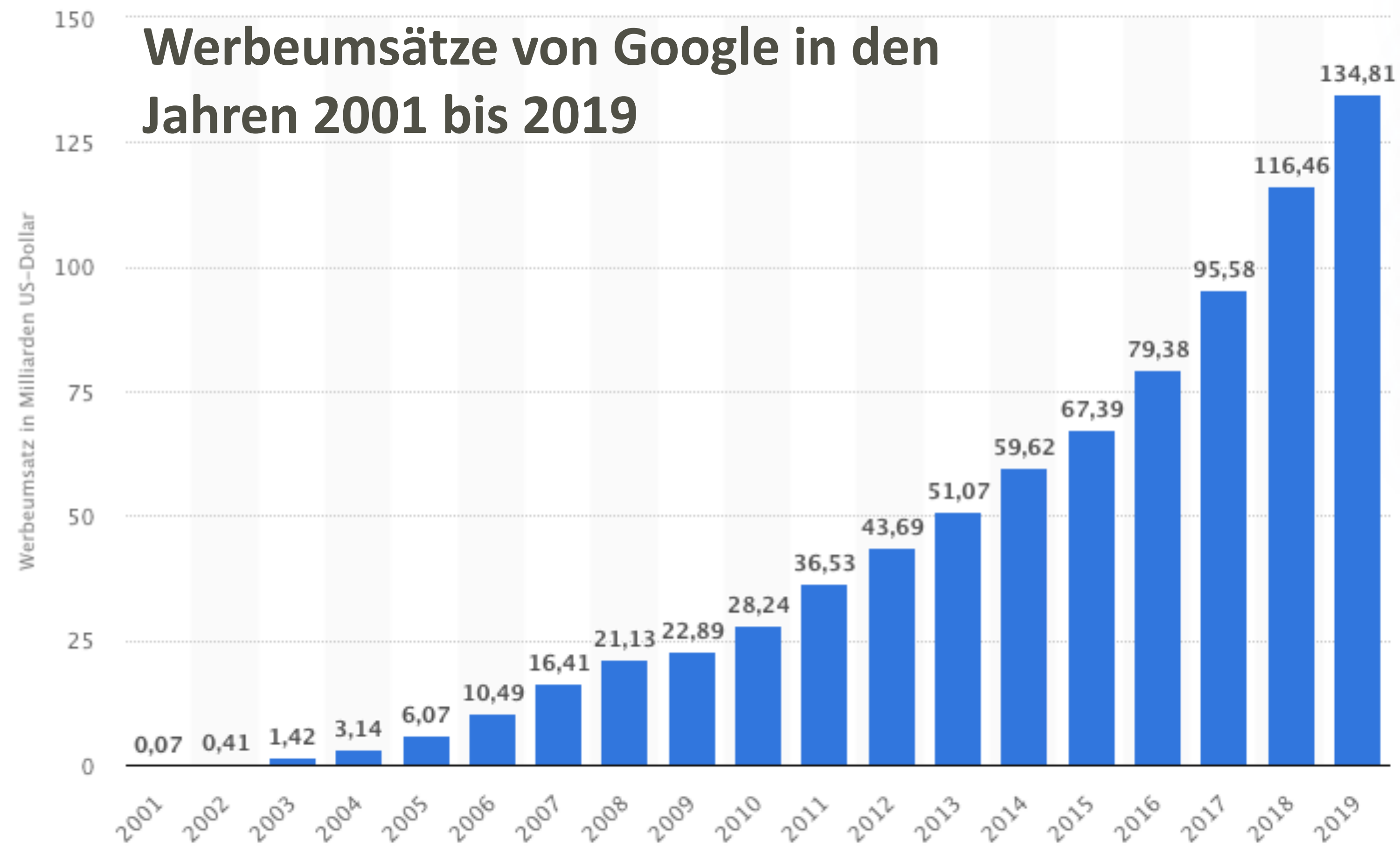
Online-Vertriebskanal: Google

Stetiges Wachstum der Suchanfragen



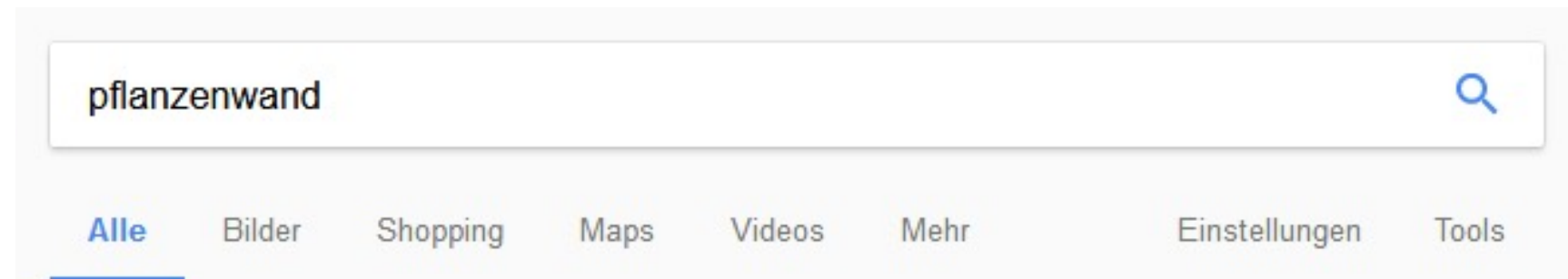
Online-Vertriebskanal: Google

Stetiges Wachstum Werbeumsätze



Online-Vertriebskanal: Google

Organische Suche versus bezahlte Werbeanzeigen über Google Ads



Ungefähr 119.000 Ergebnisse (0,66 Sekunden)

Google Shopping-Ergebnisse für pflanzenwa... Anzeigen ⓘ

 <p>Vertikaler Indoor-oder ... 74,95 € design-3000.de Versand gratis</p>	 <p>Moosbild, konserviert, 35 x 149,00 € Pro-Idee + 5,95 € Versand</p>	 <p>Nature® - Nature® ... 14,95 € Bakker.com + 5,95 € Versand</p>	 <p>72 Taschen Pflanzenwand ... 16,94 € eBay + 2,99 € Versand</p>	 <p>Raumteiler DELUXE ... 89,00 € Eastwest-trading Versand gratis</p>
--	--	---	--	---

hydroflora Pflanzenwände - Wandbegrünung mit Stil - hydroflora.de
[\[Anzeige\] www.hydroflora.de/Pflanzenwand](#) ▼ 06102 250000
Pflanzenwände von hydroflora - modular, variabel, individuell. Jetzt anfragen!
Pflanzenwand Standard - ab 900,00 € - Pflanzenwände bis 10 m² - Mehr ▼

Pflanzenwand - Ein Stück ursprüngliche Natur - stylegreen.de
[\[Anzeige\] www.stylegreen.de/pflanzenwand](#) ▼
Dichte Moose oder exotische Gewächse; Finden Sie Ihren persönlichen Garten Eden.

Bezahlte Werbeanzeigen

Suchergebnis auf Amazon.de für: pflanzenwand
<https://www.amazon.de/pflanzenwand/s?ie...1...i%3Aaps%2Ck%3Apflanzenwand> ▼
Ergebnissen 1 - 16 von 65 - Vertikale / Horizontale Pflanztasche mit 4 oder 7 oder 9 oder 12 oder 16 oder 72 Fächern für Garten-, Balkon- und Hauspflanzen ...

Pflanzenwände von hydroflora - Modular. Variabel. Individuell ...
<https://www.hydroflora.de/produkte/vertikale-begrueung/pflanzenwaende-innen/> ▼
Unsere Pflanzenwände sind echte Multitalente und verbinden eine ganze Reihe positiver Eigenschaften – von der Lärmreduktion bis zur Verbesserung des ...

Organische Suche



Wie wird meine Website gef



wie wird meine website gefunden

wie wird meine **homepage** gefunden

wie **gut** wird meine website gefunden

wie wird meine **webseite besser** gefunden

wie wird meine website **bei google** gefunden

wie wird meine website **besser** gefunden

wie wird meine **homepage besser** gefunden

wie wird meine **homepage schneller** gefunden



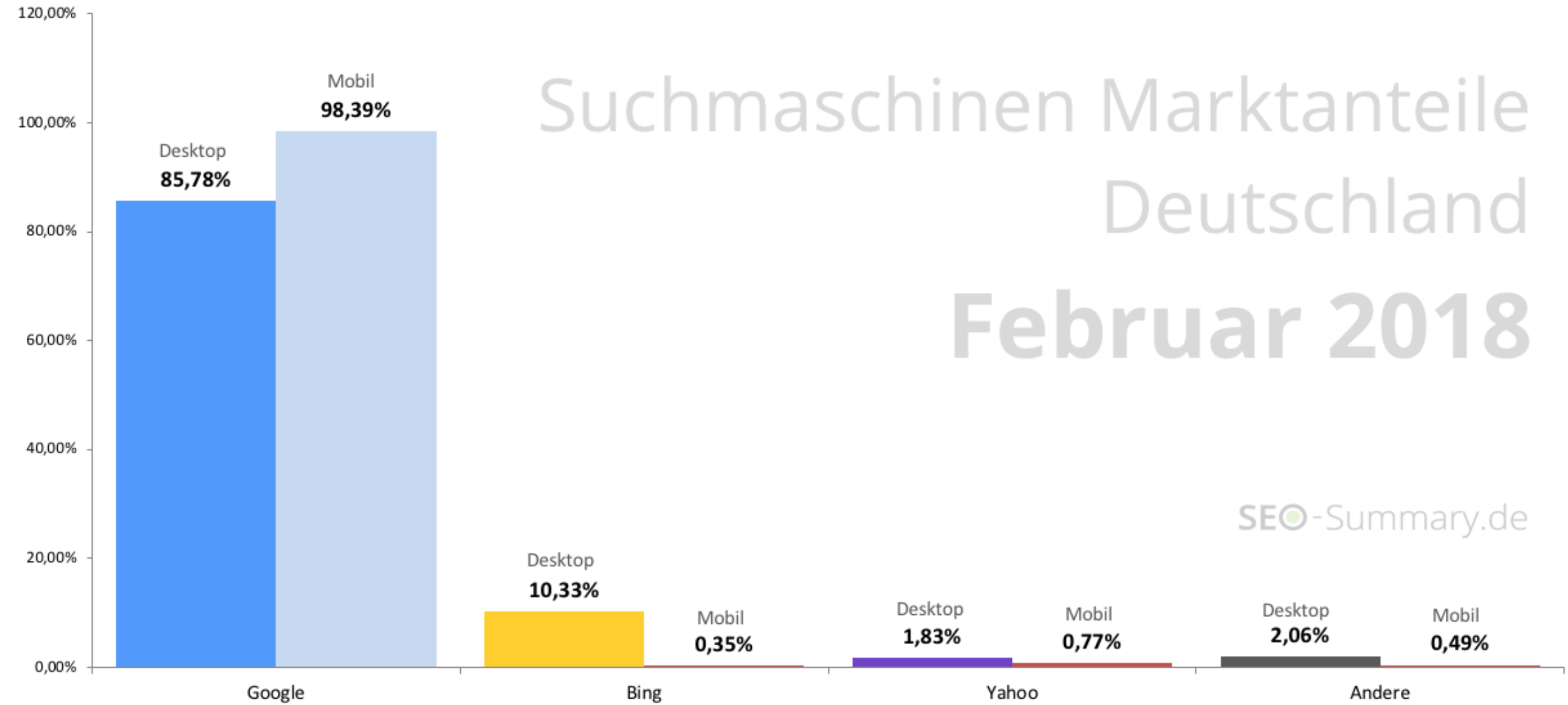
Search Engine Optimization (Beispiel: Google)

Warum SEO?

Warum ist SEO wichtig?



Hmm, wird Google nicht überschätzt?



Warum SEO?

Sprachassistenten - SEO von Morgen



	Alexa	Siri	Cortana	Google Assistant
Allgemein	BING	BING (Google)	BING	Google
Lokale Suche	Yelp	Yelp, Tripadvisor ++	Yelp	Google MyBusiness
Einkaufen	Amazon	Yelp	BING, Yelp	Google / Shopping

Alternativen Suchsysteme und Subsysteme (wie Yelp, Jameda, TripAdvisor, 11880.com usw.) könnten in Zukunft eine noch bedeutendere Rolle spielen – und das durchaus auch unabhängig von der weiteren Entwicklung der Sprachassistenten.

Digitale Findbarkeit verbessern
Mehr Diversifizierung ist gefragt. Unsere Anstrengungen sollten sich daher nicht ausschließlich auf den Google-Kosmos konzentrieren

Warum SEO?

Warum sind alle scharf auf die Pole-Position?



Bilder zu gartenzwerg



→ Weitere Bilder zu gartenzwerg

Unangemessene Bilder melden

Gartenzwerg – Wikipedia

<https://de.wikipedia.org/wiki/Gartenzwerg> ▼

Ein Gartenzwerg, ursprünglich Gnomen-Figur, ist eine ursprünglich aus Marmor, Sandstein, gebranntem Ton, heute aber auch aus Kunststoff gefertigte Figur ...

[Geschichte](#) · [Bedeutung](#) · [Trivia](#)

Gartenzwerge | Amazon.de

<https://www.amazon.de/Gartenzwerge/b?ie=UTF8&node=4339566031> ▼

Online-Einkauf von Gartenzwerge - Figuren & Statuen mit großartigem Angebot im Garten Shop.

Suchergebnis auf Amazon.de für: Gartenzwerge

<https://www.amazon.de/Gartenzwerge/s?ie...1...i%3Aaps%2Ck%3AGartenzwerge> ▼

Suchergebnis auf Amazon.de für: Gartenzwerge. ... Design Zwerg mit Igel 37 cm Hoch Deko Garten Gartenzwerg Figuren Dekoration 7 Verschiedene Design.

Gartenzwerge kaufen

<https://zwerge24.de/Gartenzwerge> ▼

Artikel 1 - 9 von 9 - Lustige, ausgefallene, klassische, makabere, süße, dekorative Gartenzwerge günstig kaufen im Figurenonlineshop.

[Gartenzwerge bis 100 cm](#) · [Gartenzwerge bis 33 cm](#) · [Gartenzwerge bis 20 cm](#)

Gartenzwerge günstig online kaufen | LadenZeile - Gartenartikel

<https://garten.ladenzeile.de> › [Gartenartikel](#) › [Gartendeko](#) › [Gartenfiguren](#) ▼

Gartenzwerg auf LadenZeile.de kaufen - Entdecken Sie unsere riesige Auswahl an reduzierten Produkten aus den Bereichen Garten und Balkon. Bei uns finden ...

Gartenzwerge günstig online kaufen | real.de

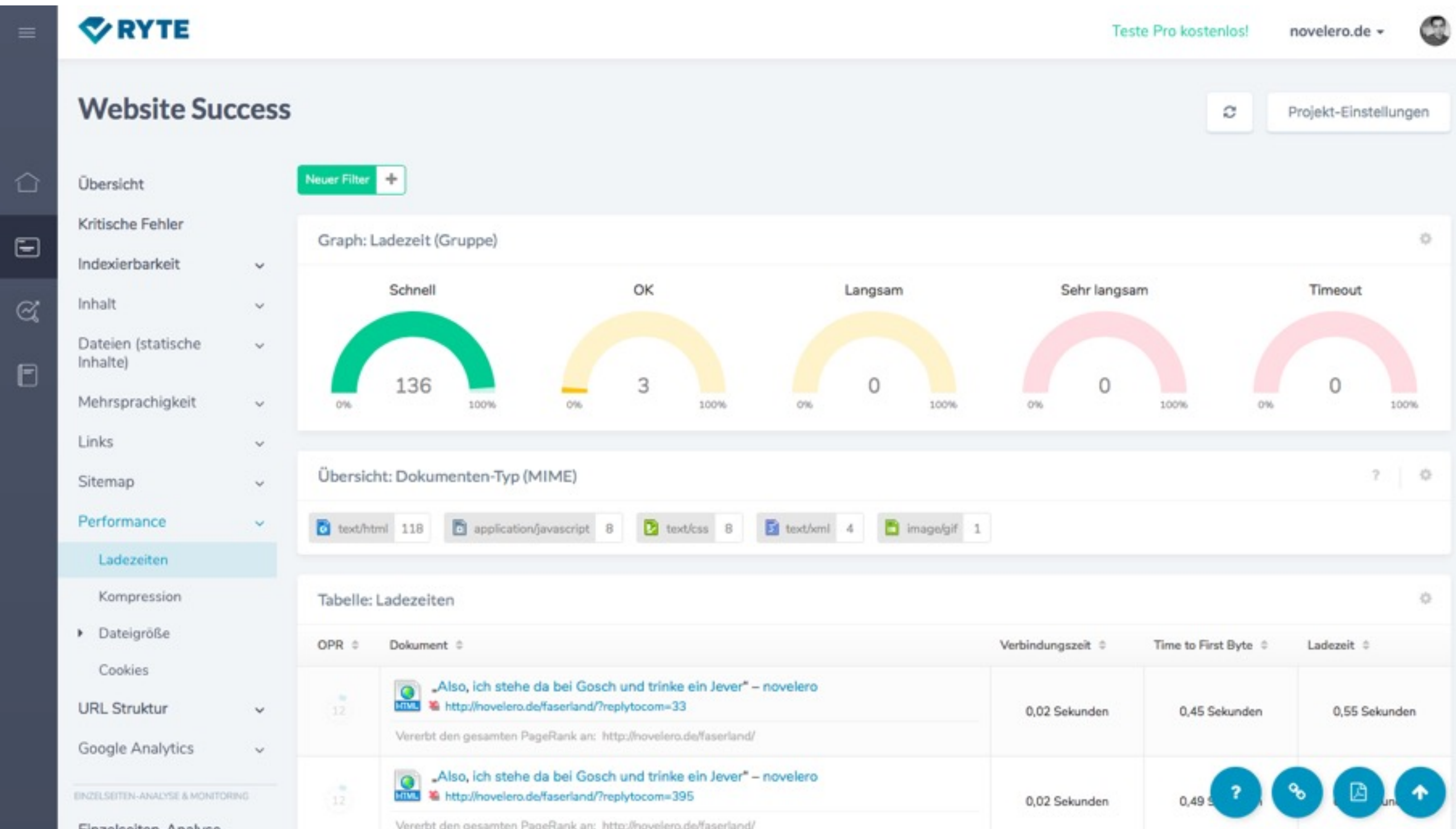
<https://www.real.de> › ... › [Garten](#) › [Gartendekoration](#) › [Gartenfiguren](#) ▼

183 Produkte - Der Gartenzwerg gilt als Klassiker unter den Gartenfiguren. Bereits seit Mitte des 19. Jahrhunderts zieren die lustigen Zwerge deutsche Vorgärten, ...

50 % aller Klicks entfallen auf die ersten 3 Positionen der ersten Google Suchergebnisseite!

SEO Ranking-Faktoren

Technische & Inhaltliche SEO



- **Technische SEO:**

- Websiteperformance (Geschwindigkeit, Struktur ...)
- Usability
- Sicherheit

- **Inhaltliche SEO:**

- Content (keywordoptimierte Texte)
- Qualität des Inhalts (Relevanz)
- Metadaten (Bsp. Tags und Alt-Texts)

SEO Ranking-Faktoren

Top 10 Ranking-Faktoren

Top 10 Ranking-Kriterien, bei denen sich (fast) alle SEOs einig sind:

- 1. Mobile First**
- 2. Die Suchintention der User**
- 3. Voice Search**
- 4. SERP-Snippet-Optimierung**
- 5. Strukturierte Daten (Schema.org)**
- 6. UX – User Experience**
- 7. Ladegeschwindigkeit – Page Speed**
- 8. Die Seitenstruktur**
- 9. Internes Link-Building**
- 10. Backlinks**

- Google bewertet eine Website nach **mehr als 200 Faktoren**
- Technische und inhaltliche Aspekte spielen hierbei eine Rolle
- Wie genau der Algorithmus funktioniert weiß nur Google
- Sprachsysteme erschüttern unser bisheriges SEO-Wissen

SEO Ranking-Faktoren

Top 10 Ranking-Faktoren

Top 10 Ranking-Kriterien, bei denen sich (fast) alle SEOs einig sind:

1. Mobile First



SEO Ranking-Faktoren

Top 10 Ranking-Faktoren

Top 10 Ranking-Kriterien, bei denen sich (fast) alle SEOs einig sind:

1. Mobile First

2. Die Suchintention der User

Suchintentionen:

Informational

Navigational

Informational

Brand

- Long-Tail Keywords lassen oftmals die Suchabsicht besser erkennen und haben weniger Wettbewerb
- Den User auf seiner Customer Journey begleiten und wo möglich bereits mit der Bewusstwerdung seines Bedürfnisses abholen

→ „Rasen mähen ist lästig. Kann man das vereinfachen? Vielleicht durch einen Roboter?“

SEO Ranking-Faktoren

Top 10 Ranking-Faktoren

Top 10 Ranking-Kriterien, bei denen sich (fast) alle SEOs einig sind:

1. Mobile First
2. Die Suchintention der User
3. Voice Search

Alternativen Suchsysteme und Subsysteme (wie Yelp, Jameda, TripAdvisor, 11880.com usw.) könnten in Zukunft eine noch bedeutendere Rolle spielen – und das durchaus auch unabhängig von der weiteren Entwicklung der Sprachassistenten.



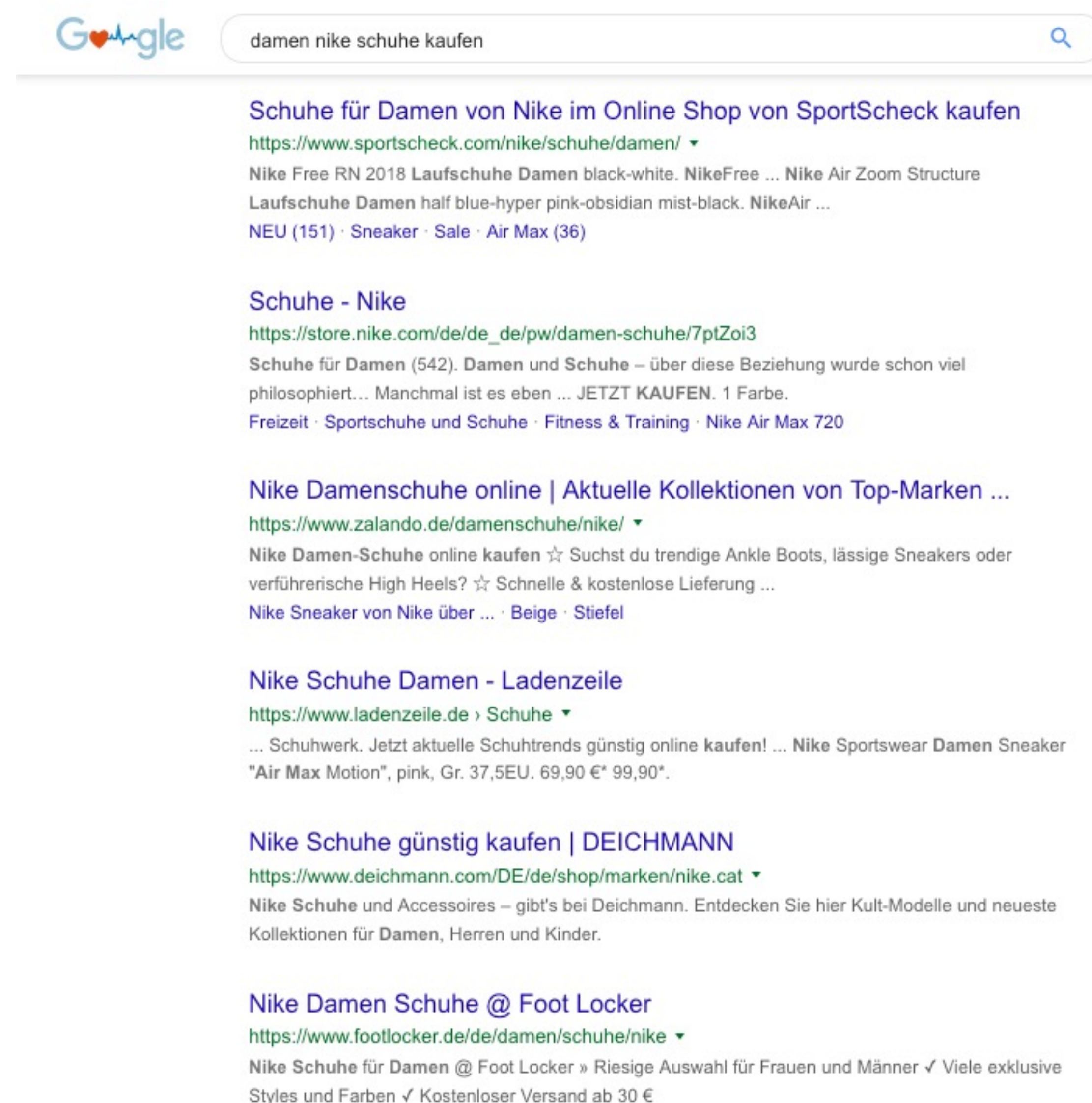
	Alexa	Siri	Cortana	Google Assistant
Allgemein	BING	BING (Google)	BING	Google
Lokale Suche	Yelp	Yelp, Tripadvisor ++	Yelp	Google MyBusiness
Einkaufen	Amazon	Yelp	BING, Yelp	Google / Shopping

SEO Ranking-Faktoren

Top 10 Ranking-Faktoren

Top 10 Ranking-Kriterien, bei denen sich (fast) alle SEOs einig sind:

1. Mobile First
2. Die Suchintention der User
3. Voice Search
4. SERP-Snippet-Optimierung



The image shows a Google search interface with the query "damen nike schuhe kaufen". The search results are as follows:

- Schuhe für Damen von Nike im Online Shop von SportScheck kaufen**
<https://www.sportscheck.com/nike/schuhe/damen/>
Nike Free RN 2018 Laufschuhe Damen black-white. NikeFree ... Nike Air Zoom Structure Laufschuhe Damen half blue-hyper pink-obsidian mist-black. NikeAir ...
NEU (151) · Sneaker · Sale · Air Max (36)
- Schuhe - Nike**
https://store.nike.com/de/de_de/pw/damen-schuhe/7ptZoi3
Schuhe für Damen (542). Damen und Schuhe – über diese Beziehung wurde schon viel philosophiert... Manchmal ist es eben ... JETZT KAUFEN. 1 Farbe.
Freizeit · Sportschuhe und Schuhe · Fitness & Training · Nike Air Max 720
- Nike Damenschuhe online | Aktuelle Kollektionen von Top-Marken ...**
<https://www.zalando.de/damenschuhe/nike/>
Nike Damen-Schuhe online kaufen ☆ Suchst du trendige Ankle Boots, lässige Sneakers oder verführerische High Heels? ☆ Schnelle & kostenlose Lieferung ...
Nike Sneaker von Nike über ... · Beige · Stiefel
- Nike Schuhe Damen - Ladenzeile**
<https://www.ladenzeile.de/Schuhe>
... Schuhwerk. Jetzt aktuelle Schuhtrends günstig online kaufen! ... Nike Sportswear Damen Sneaker "Air Max Motion", pink, Gr. 37,5EU. 69,90 €* 99,90*.
- Nike Schuhe günstig kaufen | DEICHMANN**
<https://www.deichmann.com/DE/de/shop/marken/nike.cat>
Nike Schuhe und Accessoires – gib'ts bei Deichmann. Entdecken Sie hier Kult-Modelle und neueste Kollektionen für Damen, Herren und Kinder.
- Nike Damen Schuhe @ Foot Locker**
<https://www.footlocker.de/de/damen/schuhe/nike>
Nike Schuhe für Damen @ Foot Locker » Riesige Auswahl für Frauen und Männer ✓ Viele exklusive Styles und Farben ✓ Kostenloser Versand ab 30 €

SEO Ranking-Faktoren

Top 10 Ranking-Faktoren

Top 10 Ranking-Kriterien, bei denen sich (fast) alle SEOs einig sind:

1. Mobile First
2. Die Suchintention der User
3. Voice Search
4. SERP-Snippet-Optimierung
5. Strukturierte Daten (Schema.org)

All Over the Place: Adventures in Travel, True Love, and ... - Goodreads
<https://www.goodreads.com/book/show/31934609-all-over-the-place> **star rating**
★★★★★ Rating: 4.2 - 380 votes
All Over the Place has 380 ratings and 69 reviews. ... However, I do love a good travel book, and I've been an Everywhereist reader ever since I saw Geraldine ...

All Over the Place: Adventures in Travel, True Love ... - Barnes & Noble
<https://www.barnesandnoble.com/w/all-over-the-place-geraldine-/1124564367?iv=...> **product markup**
\$14.99
May 2, 2017 - The NOOK Book (eBook) of the All Over the Place: Adventures in Travel, True ... Readers of her blog the Everywhereist will be familiar with the ...

Geraldine DeRuiter with Deanna Duff: All Over the Place - YouTube
<https://www.youtube.com/watch?v=y0933YEaTBE> **video markup**
May 4, 2017 - Uploaded by Town Hall Seattle
Geraldine DeRuiter with Deanna Duff: All Over the Place ... ner blog, everywhereist.com, and now in her book ...

SEO Ranking-Faktoren

Top 10 Ranking-Faktoren

Top 10 Ranking-Kriterien, bei denen sich (fast) alle SEOs einig sind:

- 1. Mobile First**
- 2. Die Suchintention der User**
- 3. Voice Search**
- 4. SERP-Snippet-Optimierung**
- 5. Strukturierte Daten (Schema.org)**
- 6. UX – User Experience**

- Intuitive Navigation, durch die sich Nutzer leicht auf der Website bewegen können
- Relevante und wertvolle Informationen, die zur Suchanfrage passen
- Responsives Design
- Optimierung für mobile Endgeräte
- Zugänglichkeit für moderne Browser
- Content für User UND Suchmaschine, nicht ausschließlich

SEO Ranking-Faktoren

Top 10 Ranking-Faktoren

Top 10 Ranking-Kriterien, bei denen sich (fast) alle SEOs einig sind:

1. **Mobile First**
2. **Die Suchintention der User**
3. **Voice Search**
4. **SERP-Snippet-Optimierung**
5. **Strukturierte Daten (Schema.org)**
6. **UX – User Experience**
7. **Ladegeschwindigkeit – Page Speed**

<https://developers.google.com/speed/pagespeed/insights/?hl=de>



SEO Ranking-Faktoren

Top 10 Ranking-Faktoren

Top 10 Ranking-Kriterien, bei denen sich (fast) alle SEOs einig sind:

- 1. Mobile First**
- 2. Die Suchintention der User**
- 3. Voice Search**
- 4. SERP-Snippet-Optimierung**
- 5. Strukturierte Daten (Schema.org)**
- 6. UX – User Experience**
- 7. Ladegeschwindigkeit – Page Speed**
- 8. Die Seitenstruktur**

- Nicht mehr als 4 / 5 Verzeichnisse tief
- Sprechende URLs
- Wichtige Landingpages sollten im Seitenbaum weit oben aufgehängt sein
- Interne Verlinkungen navigieren User und Suchmaschine

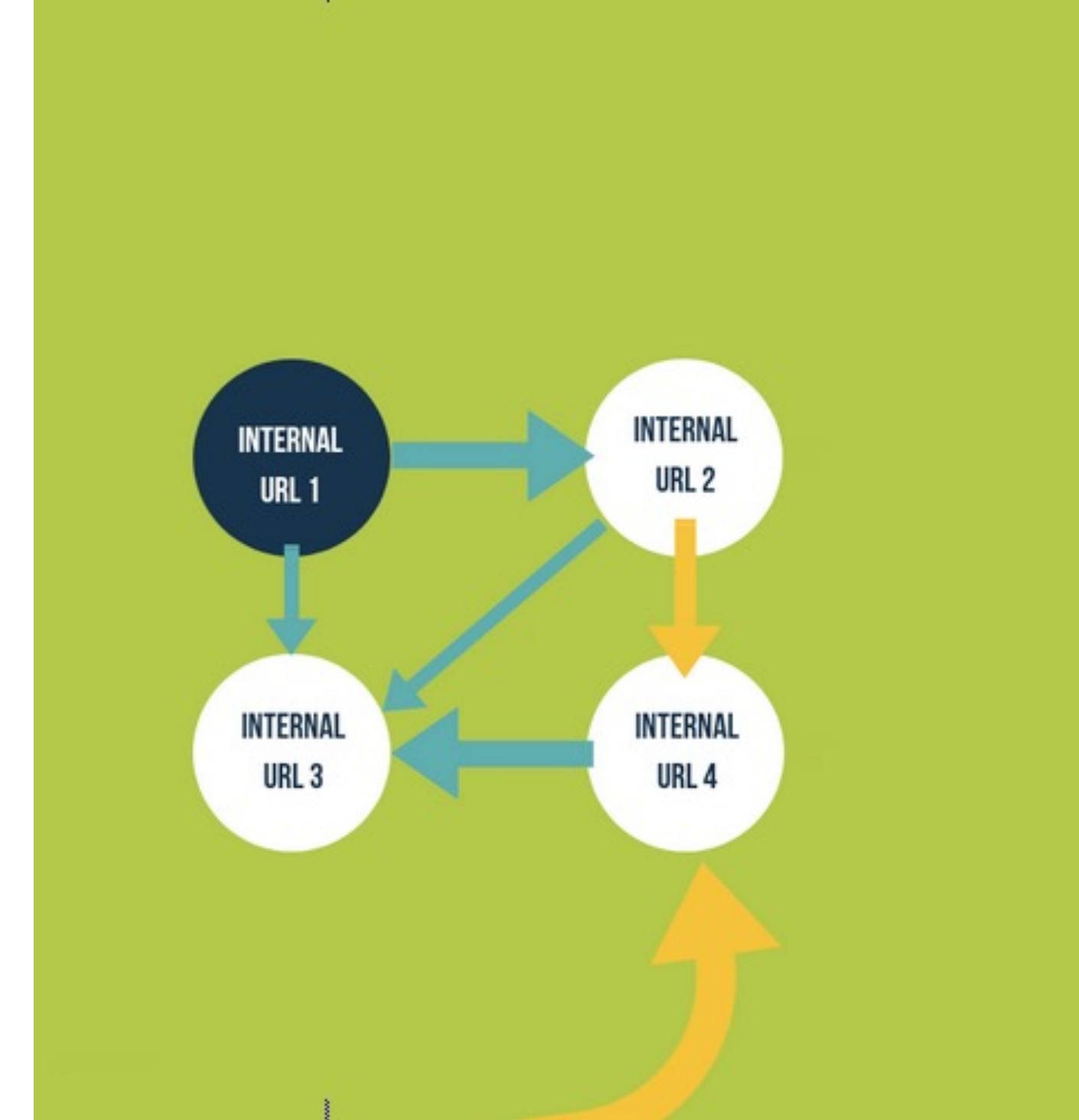
SEO Ranking-Faktoren

Top 10 Ranking-Faktoren

Top 10 Ranking-Kriterien, bei denen sich (fast) alle SEOs einig sind:

1. Mobile First
2. Die Suchintention der User
3. Voice Search
4. SERP-Snippet-Optimierung
5. Strukturierte Daten (Schema.org)
6. UX – User Experience
7. Ladegeschwindigkeit – Page Speed
8. Die Seitenstruktur
9. Internes Link-Building

- Kein SPAMMING!
- Gelöschte Inhalte mit Status 410 Gone kennzeichnen
- Verschobene Inhalte mit Status 301 kennzeichnen
- Für User und Suchmaschine relevante Inhalte quer verlinken



SEO Ranking-Faktoren

Top 10 Ranking-Faktoren

Top 10 Ranking-Kriterien, bei denen sich (fast) alle SEOs einig sind:

- 1. Mobile First**
- 2. Die Suchintention der User**
- 3. Voice Search**
- 4. SERP-Snippet-Optimierung**
- 5. Strukturierte Daten (Schema.org)**
- 6. UX – User Experience**
- 7. Ladegeschwindigkeit – Page Speed**
- 8. Die Seitenstruktur**
- 9. Internes Link-Building**
- 10. Backlinks**

- Königsdisziplin im SEO
- Hochwertige Links von anderen Websites mit hohem Google-Trust auf meine Website einsammeln
- Thematisch passende Backlinks generieren
- Qualitativ schlechte Backlinks meiden

SEO Ranking-Faktoren

Content is KING

5 Empfehlungen für gelungene Inhalte:

1. Ansprechende Aufbereitung (auch Webdesign)
2. Fehlerfrei geschrieben
3. Gut lesbar (lesefreundlich)
4. Ihr Unternehmen wird als kompetenter Partner präsentiert
5. Die Inhalte sollten informieren, beraten und gleichzeitig unterhalten