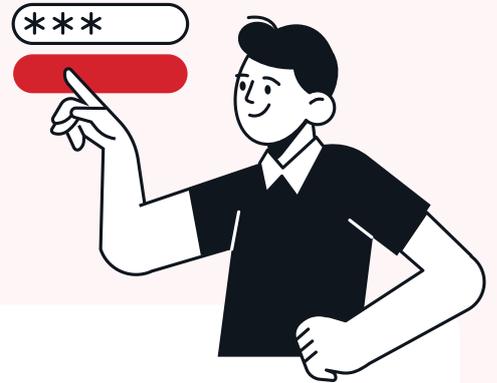


Vorauswahl passender SEO-Agenturen: **So treffen Sie die richtige Wahl**

Den passenden Partner für Ihr SEO-Projekt zu finden, ist entscheidend für den späteren Erfolg. Um die optimale Agentur zu finden, helfen Ihnen diese Leitfragen:



Erfahrung und Expertise

Referenzen sind nicht alles! Fragen Sie nach konkreten Projektergebnissen und Erfolgsbeispielen, um die Erfahrung der Agentur realistisch einzuschätzen.



Reputation und Bewertungen

Suchen Sie online nach Bewertungen „Agenturname Erfahrung“. Achten Sie auf unabhängige Rezensionen und nehmen Sie positive wie auch negative Kommentare ernst.



Empfehlungen zufriedener Kunden

Kontaktieren Sie Testimonials der Agentur und fragen Sie nach deren Erfahrungen zur Zusammenarbeit und den erzielten Ergebnissen.



Ganzheitliche Beratung

SEO allein reicht nicht aus. Klären Sie, ob die Agentur auch andere Disziplinen abdeckt - SEA (z.B. Google Ads), Content-Marketing, Social-Media und E-Mail-Marketing können hier wichtig sein.



Realistische Zielsetzung

Meiden Sie SEO-Agenturen, die vollmundig unrealistische Versprechungen machen. Fordern Sie ehrliche Einschätzungen und nachvollziehbare Strategien, die nicht zu gut klingen, um wahr zu sein.



Vertrauen und Unabhängigkeit

Fragen Sie nach vertraglichen Bindungen an Tools oder Plattformen. Auch wichtig: Arbeitet die Agentur für Ihre Wettbewerber? Transparenz und Flexibilität sind für den Projekterfolg entscheidend.



Erfolgsverständnis und Reporting

Lassen Sie sich erklären, welche Kennzahlen gemessen werden, was als Erfolg im Projekt verstanden wird und wie oft dies überprüft und in Berichten an Sie gemeldet wird.



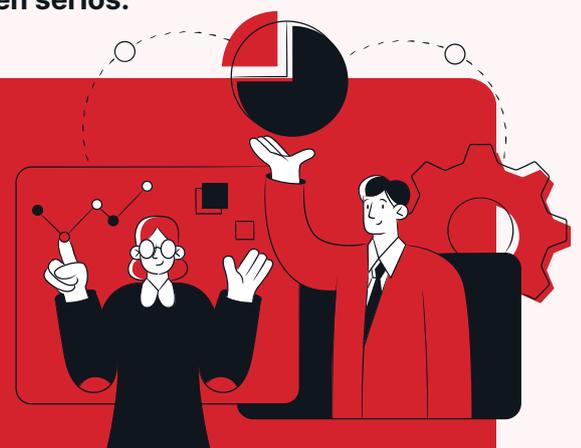
Achtung!

Angebote ohne detailliertes Vorgespräch sind selten seriös.

IHR NÄCHSTER SCHRITT

Ein persönliches Gespräch

Führen Sie ein Kennenlerngespräch, idealerweise als **Workshop**. Solche Termine können kostenpflichtig sein, lohnen sich aber, um kreative Ideen und eine **maßgeschneiderte Strategie** zu entwickeln. **Kostenfreie Erstgespräche** können auch ein Weg sein, sind aber oft nicht so tiefgehend.



030 4990 7084

www.dskom.de/seo

Erkennung unseriöser SEO-Agentur-Praktiken: Von falschen Verspre- chungen bis Preisdumping



Wenn Sie auf den Websites potenzieller SEO-Agenturen oder in Gesprächen mit ihnen auf eine der folgenden Aussagen stoßen, sollten Sie ernsthaft erwägen, diese Anbieter aus der Vorauswahl zu streichen. Solche Aussagen sind Warnsignale für unseriöses Arbeiten:

„Nennen Sie uns Ihre 10 wichtigsten Keywords. Wir optimieren sie dann für ein besseres Ergebnis!“



Warum problematisch:

Die Keyword-Recherche ist Aufgabe der SEO-Agentur, nicht des Kunden.



Warum problematisch:

Frage: Wie lange arbeitet jemand in Ihrem Unternehmen für 199 EUR?
Genau so viel Zeit wird die Agentur für Ihr Projekt aufwenden – und das reicht für qualitativ hochwertige SEO-Arbeit meistens nicht aus.

„Wir haben da ein SEO-Einsteiger-Paket für 199 EUR pro Monat!“



Warum problematisch:

Nur wenige SEO-Aufgaben lassen sich vollständig automatisieren. SEO erfordert sowohl Kreativität als auch Fleißarbeit.

„Das können wir so preiswert anbieten, weil wir sehr viel automatisieren!“

„Nein, an Ihrer Website ändern wir nichts. Das machen wir alles im Hintergrund!“



Warum problematisch:

Die Optimierung der Website ist ein zentraler Bestandteil der SEO-Arbeit. Ohne Anpassungen auf der Website bleibt der Erfolg aus.



Warum problematisch:

Ein Blog allein bringt keine Ergebnisse, wenn nicht eine umfassende Strategie dahintersteht.

„Nein. Das kann alles so bleiben, wie es ist. Wir brauchen nur einen Blog, dann läuft's!“



Warum problematisch:

Erfolgskontrolle ist wichtig. Wer auf umfassende Website-Analyse verzichtet, kann Erfolge nicht messen und hat vermutlich etwas zu verbergen.

„Sowas wie Google Analytics ist nicht nötig. Wir benutzen spezielle SEO-Tools!“



Warum problematisch:

Regelmäßiges Reporting ist unerlässlich, um Fortschritte zu überprüfen, Erfolge sichtbar zu machen und weiteres Vorgehen abzuklären. Außerdem ist es die Dokumentation.

„Ein monatliche Reporting ersparen wir Ihnen. Das kostet doch nur Zeit und ihr kostbares Geld!“

Fazit:

Wenn Sie solche Aussagen hören oder lesen, meiden Sie diese Anbieter. Seriöse SEO-Agenturen arbeiten transparent, bieten fundierte Strategien und vermeiden nicht haltbare Versprechungen. Vertrauen Sie auf Expertise und Qualität – und nicht auf schnell erstellte und unrealistisch wirkende Angebote.

Themen für SEO-Workshops: Brainstorming-Termin mit der SEO-Agentur

Ein Workshop mit Ihrer SEO-Agentur bietet die ideale Grundlage für eine erfolgreiche Online-Marketing-Strategie. Diese Themen sollten Sie besprechen:



Unternehmensziele

- **Qualitativ:** Wie steigern Sie die Markenbekanntheit?
- **Quantitativ:** Welche Umsatz- oder Besucherzahlen sind geplant?

Zielgruppen

Wer sind Ihre **Hauptzielgruppen** oder **Bedarfsgruppen**?

Mitbewerber

- Wer sind Ihre direkten **Mitbewerber**?
- Gibt es branchenweite **Vorbilder**?

Positionierung

- Wo möchten Sie sich **im Markt platzieren**?
- Was ist Ihr **USP** - die Unterscheidung zur Konkurrenz?

Jetzt die richtige SEO-Agentur wählen. Darauf kommt es an!

Die Wahl der passenden SEO-Agentur ist eine strategische Entscheidung, die den Erfolg Ihres Online-Marketings nachhaltig beeinflusst. Damit Sie die richtige Wahl treffen, sind fundierte Vorbereitungen und klare Kriterien entscheidend. Hier sind die drei wichtigsten Fragen, die Sie bei Ihrer Entscheidung leiten sollten.



1.

Passt das Angebot auf die Inhalte der geführten Vorgespräche?



- Spiegeln die vorgeschlagenen Maßnahmen Ihre Unternehmensziele und Bedürfnisse wider?
- Enthält das Angebot alle relevanten Punkte, die Sie zuvor mit der SEO-Agentur besprochen haben?



2.

Sind die Preise nachvollziehbar?



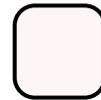
- Verstehen Sie die einzelnen Posten des Angebots bzw. die Bestandteile der vorgeschlagenen Service-Pakete?
- Ist verständlich, warum diese Maßnahmen vorgeschlagen und weshalb sie - wie angeboten - bepreist werden?



3.

Passt die Zusammenarbeit auf menschlicher Ebene?

- Fragen Sie sich bitte: Können Sie sich vorstellen, langfristig mit dieser Agentur zusammenzuarbeiten?
- Stimmen Chemie und Kommunikation schon in der Angebotsphase?
- Wissen Sie, wer ihr Ansprechpartner werden wird und kommen Sie auch mit dieser Person klar?



Der Schlüssel zum Erfolg: Die Balance zwischen Strategie, Vertrauen und Preis

Eine gelungene Zusammenarbeit basiert nicht nur auf Fachkompetenz, sondern auch auf Vertrauen und gegenseitigem Verständnis. Der Preis allein sollte ebenso wenig ausschlaggebend sein wie reine Sympathie. Nur, wenn alle Kriterien zusammenspielen, entsteht eine partnerschaftliche Basis zwischen Ihnen und der Agentur, die langfristige SEO-Erfolge zur Folge haben wird.

IHR NÄCHSTER SCHRITT

Lassen Sie sich beraten!

Treffen Sie eine fundierte Entscheidung und holen Sie sich die Expertise, die Ihr Unternehmen voranbringt. Vereinbaren Sie noch heute ein unverbindliches Erstgespräch oder einen Workshop mit uns.



030 4990 7084

www.dskom.de/seo