## HANSER



## **Inhaltsverzeichnis**

zu

## "Professionelle Webtexte & Content Marketing"

(2. Auflage)

von Michael Firnkes

ISBN (Buch): 978-3-446-43909-2

ISBN (E-Book): 978-3-446-43954-2

Weitere Informationen und Bestellungen unter <a href="http://www.hanser-fachbuch.de/978-3-446-43909-2">http://www.hanser-fachbuch.de/978-3-446-43909-2</a> sowie im Buchhandel

© Carl Hanser Verlag München

## Inhalt

Übe	er den	Autor	ΧI
1	Profe	ssionelle Webtexte und Content Marketing: Warum?	1
1.1	Vom Geheimwissen zur Eigendisziplin – oder was Google damit zu tun hat		
1.2		st eigentlich ein "professioneller" Webtext?	4
1.3		ann professionell für das Internet texten?	6
1.4		en eignet sich dieses Buch?	8
2	Webt	exte schreiben I – Theorie	11
2.1	Wirku	Wirkungsvolle Texte	
	2.1.1	Emotionen	12
	2.1.2	Bilder erzeugen	14
	2.1.3	Authentizität und Persönlichkeit	17
	2.1.4	Mehrwert, Mehrwert und nochmals Mehrwert	25
	2.1.5	Verständlichkeit	32
	2.1.6	Die Zielgruppe	34
	2.1.7	Der richtige Spannungsbogen	38
	2.1.8	Aktualität	39
	2.1.9	Aktive Sprache	41
	2.1.10	Einzigartigkeit	42
2.2	Die Vorbereitung		43
	2.2.1	Die Selbstanalyse	43
	2.2.2	Die sieben Ws	45
	2.2.3	Lassen Sie sich inspirieren!	47
	2.2.4	Trends aufspüren und wahrnehmen	48
	2.2.5	Was gibt es schon und was noch nicht?	59
	2.2.6	Allgemeines Interesse versus Spezialinteressen	60
3	Webt	exte schreiben II – Praxis	63
3.1	Wirkungsvolle Texte schreiben		
	3.1.1	Die Überschrift	63

	3.1.2	Der Teaser	82
	3.1.3	Der eigentliche Beitrag	85
	3.1.4	Weitere Textbestandteile	93
	3.1.5	Metainformationen: Title, Meta-Tags und URL	101
3.2	Produ	ktbeschreibungen und E-Shop-Texte	105
	3.2.1	Welche Informationen benötigt der Kunde?	105
	3.2.2	Wo präsentiere ich welche Informationen?	110
	3.2.3	Nichtssagende Informationen vermeiden	112
	3.2.4	Alleinstellungsmerkmale herausarbeiten	113
	3.2.5	Mehrwert und "Shopping-Erlebnis" für den Kaufinteressenten	
	3.2.6	Bewertungen und Testberichte	
	3.2.7	Zusätzliche Hinweise für Shop-Texte	119
3.3		derheiten für einige Seitentypen	
	3.3.1	Die Start- oder Hauptseite	
	3.3.2	Archiv- und Übersichtsseiten	
	3.3.3	Landingpages und Produktseiten	132
4	Toyto	gestalten	1/11
Ī.,			144
4.1		tur, Struktur und nochmals Struktur	144
	4.1.1 4.1.2	Zwischenüberschriften	140
	4.1.2	Aufzählungen und Verweise	
	4.1.3	Grafisch abgesetzte Textblöcke	
	4.1.4	Fotografien, Grafiken & Co.	
	4.1.6	Vorsicht vor dem Ladezeiten-Killer	
4.2		native Content-Formen	165
4.2	4.2.1	Das Interview	166
	4.2.2	Der Gastartikel	168
	4.2.3	Interaktive Beitragsformen	170
	4.2.4	Fachlexika & Co.	171
	4.2.5	Onlineratgeber	
	4.2.6	Nutzen Sie Ihr Netzwerk	
4.3		rform: Texte für den mobilen Zugriff	
1.5	4.3.1	Kommen Sie zum Punkt	
	4.3.2	Auch bei der Gestaltung gilt: Weniger ist mehr	
		Trennung von Funktionalität und Inhalten	182
4.4		rint zu Web	183
4.5		organisieren	184
	4.5.1	Organisation für den Leser	184
	4.5.2	Organisation für den Autor und Webseitenbetreiber	186
E			
5	Text(er)-Strategien für Onlinemarketing und SEO		
5.1		asierte Strategien	192
	5.1.1	Mehr Sein als Schein: Onlineauftritt versus Werhenrospekt	192

	5.1.2	Virales & Social Textmarketing	194
	5.1.3	Die Keyword-Auswahl und -Dichte	196
	5.1.4	Regionalisierung	207
	5.1.5	Das Google-Deutsch	208
	5.1.6	Mit den Augen der Suchmaschinen	210
	5.1.7	Gegen den Strom	212
	5.1.8	Die richtige Nische finden	215
5.2	Sonsti	ge Strategien	216
	5.2.1	Wider den Linkgeiz	216
	5.2.2	Tu Gutes und rede darüber	218
	5.2.3	Teilen Sie Ihre Informationen	219
	5.2.4	Content-Sponsoring	220
5.3	Autore	eninformationen und Author Rank	222
5.4	Die Er	folgsmessung	224
	5.4.1	Beispielfaktoren anhand von Google Analytics	224
	5.4.2	Nicht vergessen: die Offline-Erfolgsmessung	230
	5.4.3	A/B-Tests	231
5.5	Die Zu	ısammenarbeit mit SEO-Dienstleistern	233
	5.5.1	Die zugrunde liegende Philosophie	234
	5.5.2	Das Netzwerk	235
	5.5.3	Die Google-Qualitätsrichtlinien	235
	5.5.4	Onpage- versus Offpage-SEO	237
5.6	Beispi	ele aus der Praxis	239
	5.6.1	Handwerk	239
	5.6.2	Finanzdienstleistungen	241
	5.6.3	Industrie und Handel	243
	5.6.4	Kreative Berufe	245
	5.6.5	Gesundheitswesen	247
	5.6.6	Einzelhandel	248
	5.6.7	(Spezial-)Technik	250
	5.6.8	Selbstständige & Freelancer	251
6	Texte	rstellung effizient und kostengünstig outsourcen	255
6.1	Die fir	meninterne Lösung	257
	6.1.1	The state of the s	
	6.1.2	Suche nach Fachkräften zur festen Anstellung	
6.2		ne Ressourcen und Möglichkeiten	259
٠	6.2.1	Freie Mitarbeiter	259
	6.2.2	Agenturen	268
6.3		rführende Hinweise	269
3.0	6.3.1	Beiträge revidieren und ergänzen	269
6.4		os und Don'ts der Webkommunikation	271
J.T	6.4.1	Die Dos	271
		Die Don'ts	271

7	Content Marketing 2		275
7.1	Was is	st und wie wirkt Content Marketing?	276
	7.1.1	Einführung und Ziele	276
	7.1.2	Strategiewechsel bei Google: Der Durchbruch für Content Marketing	284
	7.1.3	Mehr Philosophie als Technik: Warum Content Marketing	
		ein Umdenken erfordert	286
	7.1.4	Die Kosten von Content Marketing	288
7.2	Beispi	ele aus der Praxis	292
	7.2.1	Aufmerksamkeit und Markenbildung	292
	7.2.2	Expertenstatus	295
	7.2.3	Content Marketing und CRM	298
	7.2.4	Mehrwert-Informationen	300
	7.2.5	Content Marketing für weitere Unternehmensbereiche	302
7.3		den für Ihre Content Marketing Strategie	306
	7.3.1	Den richtigen Ort schaffen	306
	7.3.2	Themen und Inhalte finden	310
	7.3.3	Die Texterstellung	315
	7.3.4	Content Curation	316
	7.3.5 7.3.6	Analyse und fortlaufende Optimierung	320 322
	7.3.7	Inhalte streuen – Content Seeding	326
7.4			
7.4	Zukun	nftige Entwicklungen	327
8	Praxis	sbeispiele zur Textoptimierung	331
8.1	Der Tr	rainer und Berater	331
8.2	Der Or	nlineshop	333
8.3	Das St	euerbüro	337
8.4	Aus de	em Baumarkt	338
8.5		anufaktur	340
8.6		festyle-Versand	341
8.7		artUp	343
8.8		eferservice	345
8.9		Online-)Dienstleister	346
,	•	pezialhändler	348
		inte-Emma-Laden 2.0	349
		ktion & fertigende Industrie	351
			358
		ittelständische Betrieb	360
			364
	(Einzel-)Handel		
		onomie	371
8.18	Gesun	dheitswesen	377

8.19 Kreative Selbstständige	383
8.20 Aus der Dienstleistungsbranche	385
8.21 Tourismus	389
Zu guter Letzt	397
Index	399