MARKETING TROTZ KI: 9 PRINZIPIEN, DIE AUCH 2025 ZÄHLEN

Veröffentlicht am 5. September 2025 von Jana

Die Einführung von KI-Systemen wie Google AI Overviews, ChatGPT, Perplexity oder Gemini hat die Art und Weise, wie Menschen suchen und Informationen finden, grundlegend verändert. Immer häufiger liefern diese Tools **direkte Antworten** – oft, ohne dass der Nutzer überhaupt noch auf eine Website klickt.

Das Ergebnis: klassische SEO-Strategien geraten unter Druck. Rankings allein sind kein Garant mehr für Sichtbarkeit. Klicks brechen ein, Customer Journeys werden fragmentierter, und es wird schwieriger nachzuvollziehen, welche Kanäle wirklich zur Conversion führen.

Und doch gibt es Prinzipien, die über alle Veränderungen hinweg Bestand haben. Sie sind die **Grundlage jeder Marketingstrategie**, unabhängig davon, ob wir mit zehn blauen Links oder KI-generierten Antworten arbeiten.

In diesem Artikel zeigen wir Dir die 9 Prinzipien, die Dein Marketing 2025 und darüber hinaus tragen – und erklären, wie Du sie konkret umsetzten kannst.

1. SUCHINTENTION VERSTEHEN: WARUM SUCHEN MENSCHEN?

Das „Wo" der Suche verändert sich rasant. Mal ist es Google, mal TikTok, mal eine Answer Engine wie Perplexity. Doch das „Warum" bleibt konstant: Menschen suchen, weil sie eine **klare Absicht** verfolgen.

Typische Intentionen:

- **Informational**: etwas lernen („Wie funktioniert eine Wärmepumpe?")
- **Navigational**: bekannte Marke finden („Webweisend Blog")
- **Transactional**: Kaufabsicht („Social Media Agentur Düsseldorf buchen")
- **Commercial**: Optionen vergleichen („beste SEO-Tools 2025")

Wenn Dein Content diese Absicht nicht trifft, bleibst Du unsichtbar – selbst mit Platz 1 im Ranking. KI erkennt Inhalte, die Antworten liefern, und bevorzugt diese.

Praxis-Tipp: Plane Content nach dem Modell **Know – Do – Go – Buy**. Starte mit einer direkten Antwort auf die Kernfrage, liefere Kontext, gehe auf Unterfragen ein und biete den nächsten Handlungsschritt an. So passt Dein Content in klassische SERPs **und** in KI-Generierungen.

2. MARKENBEKANNTHEIT UND LOYALITÄT AUFBAUEN

In einer Welt voller KI-Zusammenfassungen entscheidet oft die **Marke**, ob Nutzer auf Dich klicken oder Dir vertrauen. Bekannte Namen haben einen klaren Vorteil: Sie wirken seriöser, glaubwürdiger und werden von KI-Systemen häufiger genannt. Und: **Menschen vertrauen Marken, die sie kennen.**

Wer loyal ist, sucht nicht nur allgemein nach einem Produkt – sondern gezielt nach **Dir**. Loyalität entsteht nicht automatisch. Sie ist das Ergebnis von **konsequentem Storytelling, konsistenter Markenbotschaft und echten Mehrwerten**. Wer kontinuierlich in seine Marke investiert, wird nicht nur wiedererkannt, sondern auch aktiv weiterempfohlen.

- **Brand Recognition**: Wiedererkennbarkeit durch konsistente Botschaften, klare Positionierung und starke visuelle Identität.

- **Brand Loyalty**: Bindung durch echte Mehrwerte, verlässliche Kommunikation und Community-Nähe.

Praxis-Tipp: Investiere in Brand Content. Positioniere dich klar, kommuniziere deine Werte und halte die Botschaften über alle Kanäle hinweg konsistent. So wird deine Marke zur vertrauenswürdigen Referenz, die auch in KI-Antworten berücksichtigt wird.

3. DEIN PUBLIKUM WIRKLICH KENNEN

Viele Unternehmen erstellen Content nach dem Motto: „Wir platzieren mal ein paar Keywords und hoffen auf Reichweite." Das Ergebnis: Inhalte ohne tiefes Verständnis für die Zielgruppe, die oberflächlich bleiben und nicht wirken.

Die Zukunft gehört Marken, die ihr Publikum **wirklich verstehen**:

- **Werte & Einstellungen**: Welche Themen sind der Zielgruppe wichtig?
- **Pain Points**: Welche Probleme wollen sie gelöst haben?
- **Motivation**: Warum suchen sie nach deiner Lösung?
- **Kanäle**: Wo halten sie sich auf – LinkedIn, Reddit, TikTok?

Praxis-Tipp: Nutze **Personas** nicht nur als Marketing-Dekoration. Sie sind Dein Werkzeug, um echte Sprache, echte Fragen und echte Erwartungen abzubilden – und damit Inhalte zu schaffen, die Resonanz erzeugen. Arbeite dafür mit **Sales-Daten und Kundenfragen**. Nutze Mails, Support-Tickets oder Gespräche. Diese Insights sind Gold wert.

4. VERTRAUEN ALS WÄHRUNG

In einer Welt, in der KI Inhalte zusammenfasst, wird Vertrauen zum wichtigsten Asset.

Suchmaschinen und Answer Engines priorisieren **vertrauenswürdige Quellen**. Um Inhalte einzustufen, setzen sie auf **E-E-A-T** (Experience, Expertise, Authoritativeness, Trust). Nutzer

verlassen sich auf Marken, die zuverlässig und transparent sind.

Die wichtigsten Trust-Signale sind:

- **Expertise** (z. B. durch namentliche Autoren und Fachartikel),
- **Transparenz** (klare Quellenangaben, belegte Aussagen),
- **Konsistenz** (über alle Kanäle hinweg gleiche Botschaften).

Praxis-Tipp: Sorge dafür, dass Deine Inhalte **prüfbar** sind und mach Expertise sichtbar. Zitiere Studien, nenne Autoren, baue Erfahrungsberichte ein. KI erkennt diese Signale – und Nutzer vertrauen Dir eher.

5. KUNDENERLEBNISSE PRÄGEN DIE WAHRNEHMUNG

Content allein reicht nicht. **Jede Interaktion** zählt: Support-Tickets, Social-Media-Kommentare, Bewertungen.

Warum das so wichtig ist?

- Nutzer vertrauen Reviews oft mehr als Werbebotschaften.
- User-Generated Content (UGC) prägt das Bild Deiner Marke – und wird von KI-Systemen bei Antworten berücksichtigt.
- Positive Erfahrungen verbreiten sich schnell in Communities wie Reddit oder Quora.

All das wird zur **öffentlichen Referenz**. Positive Erlebnisse erzeugen Vertrauen – negative verbreiten sich schneller, als Dir lieb ist. Dein Ruf im Netz entscheidet, ob Du in einer AI-Antwort genannt wirst oder nicht.

Praxis-Tipp: Implementiere aktives **Review-Management**. Bitte Kunden um ehrliches Feedback, antworte auf Bewertungen (positiv wie negativ) und nutze Social Listening, um Stimmungslagen früh

zu erkennen. So steuerst Du die Wahrnehmung über Dein Unternehmen proaktiv.

6. NUTZERERFAHRUNG OPTIMIEREN

Wenn ein Besucher Deine Seite aufruft, darf es keine Hürden geben. Ladezeiten, Navigation, Formulare – jeder Klick entscheidet, ob aus einem Interessenten ein Kunde wird.

Fakt ist:

- **Sekunden entscheiden.** Schon kleine Verzögerungen führen zu Abbrüchen.
- **Struktur zählt.** Klare Wege und logische Conversion-Pfade erhöhen die Erfolgsquote.
- **Vertrauen entsteht durch Einfachheit.** Je reibungsloser der Prozess, desto positiver das Erlebnis.

Praxis-Tipp: Teste regelmäßig Deine Website wie ein Neukunde. Analysiere mit Heatmaps oder Session Recordings, wo Nutzer abbrechen. Führe A/B-Tests durch, um Conversion-Hürden zu reduzieren. Finde heraus, an welchen Stellen Nutzer stocken – und beseitige diese Barrieren. Denk daran: Jede Sekunde Ladezeit weniger steigert nicht nur Conversions, sondern auch dein Ranking.

7. „MOBILE FIRST“ UMSETZEN

Die Mehrheit aller Erstkontakte passiert heute mobil. Doch noch immer vernachlässigen viele Marken ihre Mobile Experience.

Die häufigsten Fehler:

- Langsame Ladezeiten,
- unübersichtliche Layouts,
- schwer bedienbare Buttons,

- zu lange oder schlecht angepasste Formulare.

Das Ergebnis: Abbrüche, Vertrauensverlust – und Ranking-Nachteile. Mobile First ist kein Extra, sondern die Basis, denn Google hat längst auf **Mobile-First Indexing** umgestellt. Jede Seite, jeder Funnel, jede Conversion muss mobil optimiert sein.

Praxis-Tipp: Optimiere gezielt für Core Web Vitals:

- **LCP** (Largest Contentful Paint): Ladegeschwindigkeit,
- **FID** (First Input Delay): Interaktionsgeschwindigkeit,
- **CLS** (Cumulative Layout Shift): Stabilität des Layouts.

So stellst du sicher, dass Nutzer mobil ein reibungsloses Erlebnis haben – und du im Ranking vorne bleibst.

8. BARRIEREFREIHEIT SICHERSTELLEN

Barrierefreiheit ist längst kein „Nice to have" mehr. Sie ist rechtlich relevant (z. B. ADA in den USA, Barrierefreiheitsstärkungsgesetz in der EU) – und sie ist ein **Business Case**. Denn sie entscheidet, ob Deine Marke wirklich **alle** erreicht.

Wichtige Maßnahmen:

- Alt-Texte für Bilder,
- Screenreader-Kompatibilität,
- klare Farbkontraste,
- Tastaturnavigation.

Praxis-Tipp: Inklusive Websites erreichen nicht nur mehr Menschen, sie senden auch ein starkes

Signal von Professionalität und Verantwortungsbewusstsein – Faktoren, die sowohl Kundenvertrauen als auch KI-Rankings stärken.

9. QUALITÄT UND AUTORITÄT BLEIBEN ZENTRAL

Die vielleicht wichtigste Konstante: **Content-Qualität.**

Egal, ob ein Algorithmus Inhalte ausspielt oder eine KI Antworten zusammenfasst – nur Content, der wirklich Mehrwert bietet, bleibt sichtbar.

So baust du Autorität auf:

- Publiziere regelmäßig originelle, hochwertige Inhalte.
- Sorge für Zitate und Verlinkungen durch andere vertrauenswürdige Quellen.
- Nutze Case Studies, Praxisbeispiele und echte Daten, um Kompetenz zu zeigen.

Wenn Du es schaffst, regelmäßig in Fachmedien, Communities und anderen vertrauenswürdigen Kontexten erwähnt zu werden, steigt Deine Chance, auch in KI-Antworten aufzutauchen.

Praxis-Tipp: Setze auf eine Kombination aus **Evergreen Content (zeitlos relevant)** und **Deep Dives (detaillierte Analysen)**. So bleibst Du langfristig relevant – für Nutzer und für KI-Systeme.

FAZIT: PRINZIPIEN STATT PLATTFORMEN

KI verändert die Mechanik der Suche, aber nicht die Psychologie dahinter. Nutzer wollen Antworten, Vertrauen und gute Erlebnisse.

Die Marken, die sich auf diese **zeitlosen Prinzipien** konzentrieren, sichern sich langfristig Sichtbarkeit – unabhängig davon, welche Plattform morgen dominiert.

Du willst wissen, wie Du Deine Strategie fit für das KI-Zeitalter machst? Dann sprich mit uns bei **Webweisend**. Wir entwickeln Konzepte, die heute wirken und morgen Bestand haben.