SEO: AUCH IM WEBSHOP NICHT VERNACHLÄSSIGEN

Veröffentlicht am 13. August 2013 von Isabella

Gut geplante Suchmaschinenoptimierung verbessert Ihren Kundenzuwachs

Eine gut durchdachte Suchmaschinenoptimierung leistet einen maßgeblichen Beitrag für die Kundengewinnung in Ihrem Online-Shop, wie eine Studie des Unternehmens Custora bestätigt. Laut deren Analysen führt die **organische Suche** über Google zu den besten Ergebnissen im Bereich Konversion. Der Fokus der Studie lag dabei vor allem auf der Gewinnung **langfristiger Kunden**.

SEO sogar noch effektiver als Social Media und E-Mail Marketing

Verglichen mit **E-Mail-Marketing,** bei dem die E-Mail-Adressen gesammelt werden und mögliche Kunden über Newsletter mit Informationen versorgt werden, Adwords Anzeigen und Social Media führt die organische Suche mit mehr als **15% der Gesamtkunden**, die akquiriert und konvertiert wurden.

Der sogenannte **Customer Lifetime Value** beschreibt den Gewinn, den die Firma von einem Kunden über längere Zeit hinweg erwarten kann. Dieser Wert liegt bei in organischer Suche konvertierten Kunden bei **54% mehr als in anderen Bereichen**. Twitter liegt hier **fast 25 % unter dem Durchschnitt** liegt, was anscheinend damit zusammenhängt, dass dort sehr oft Rabatte gepostet werden, die allerdings nur ein sehr kurzes Geschäftsverhältnis zur Folge haben.

Kunden verlangen relevante Inhalte und Informationen

Im Endeffekt bestätigt die Studie, dass man seine Produkte unbedingt mit **relevanten und informativen Inhalten** versehen sollte und den Fokus auf die **Suchmaschinenoptimierung** legen sollte.
Die Planung einer erfolgreichen SEO ist sehr komplex - die Meinung von Experten ist für eine ganzheitliche Optimierung mit Sicherheit zu empfehlen. Selbstverständlich unterstützen wir von der Media Company Sie bei Bedarf gerne bei diesem Vorhaben.