

LINKBUILDING CASE STUDY


Linkbuilding für ein internationales
Software Unternehmen

ÜBER DEN KUNDEN

Der Kunde ist international agierendes Software-Unternehmen mit Sitz in UK. Es wird eine Cloud-basierte Lösung für Onboarding und Schulung von Mitarbeitern angeboten. Die Kunden stammen somit aus dem B2B-Umfeld.

ECKDATEN

- Langfristiges Linkbuilding ohne festes Enddatum
- Rankings vor Linkbuilding nicht in den Top 20
- Budget pro Monat 2.500 €



Das Unternehmen hat in UK, Frankreich und den USA eine gute Marktstellung. Im Rahmen der Expansion in Deutschland wurde eine Content-Strategie entwickelt. Die wichtigsten Content-Seiten sollen mit professionellem Linkbuilding unterstützt werden. Hierfür wurde ich vom deutschen Content Lead hinzugezogen.





ERGEBNISSE

- Das wichtigste Keyword mit einem Suchvolumen von 22.200 konnte sich innerhalb von 4 Monaten von Platz 30 auf Platz 8 bewegen
- Für ein wichtiges Long-Tail-Keyword wurde bereits nach 3 Monaten bei Google ein "featured snippet" angezeigt
- 2 Keywords, die zuvor nicht in den Top 100 zu finden waren, befanden sich nach 6 Monaten auf den Plätzen 8 und 20

STRATEGIE




Da der internationalen Geschäftsführung zeitnahe Ergebnisse präsentiert werden sollten, war ein natürlicher Linkaufbau via Gastartikel die naheliegende Strategie. Das Budget wurde anfangs nicht aufgebraucht, um ein organisches Linkprofil zu erzeugen.

Kommunikation mit dem Kunden

Der Kunde wählte monatlich aus einer Vorauswahl, die ich ihm samt relevanter Kennzahlen vorlegte. Für die ausgewählten Links erstellte ich ansprechende Gastartikel. Auch die Veröffentlichung der Links wurde von mir übernommen.

Der Kunde erhielt eine Übersicht der veröffentlichten Artikel samt Datum und URL.

SCHÄFER SEO

-  Peter Schäfer
-  [schaefer-seo.de](https://www.schaefer-seo.de)
-  peter@schaefer-seo.de