

Keyword-Wert: lohnt sich eine Seite für diesen Suchbegriff?

Im B2B zählt nicht das Suchvolumen, sondern was eine Anfrage wert ist. Rechne für jeden Suchbegriff den erwarteten Wert im Jahr und ordne ihm die passende Seite zu.

1 · ANFRAGEWERT DEINER LEISTUNG

€

Deckungsbeitrag je Auftrag

×

%

Abschlussquote (Anfrage wird Auftrag)

=

€

Wert einer Anfrage

2 · SUCHBEGRIFFE BEWERTEN

Erwarteter Wert im Jahr = Suchen im Monat × Klickanteil × 12 × Anfragequote × Wert einer Anfrage. Für den ersten Durchgang mit dem vorsichtigen Szenario rechnen: 5 % Klickanteil, 1,5 % Anfragequote.

Suchbegriff	Suchen im Monat	Anfragen im Jahr	Erwarteter Wert im Jahr	Wer sucht so?	Seitentyp, vorhanden?

3 · BEISPIEL: DREI SZENARIEN FÜR EINEN FACHBEGRIFF MIT 90 SUCHEN

Szenario	Klickanteil	Anfragequote	Anfragen im Jahr	Erwarteter Wert im Jahr
Vorsichtig	5 %	1,5 %	0,81	2.430 €
Mittel	10 %	3 %	3,24	9.720 €
Gut	20 %	4 %	8,64	25.920 €

Annahmen: Wert einer Anfrage 3.000 € (12.000 € Deckungsbeitrag × 25 % Abschlussquote). Zum Vergleich ein B2C-Begriff mit 5.000 Suchen, 10 % Klickanteil, 2 % Bestellquote und 15 € Deckungsbeitrag je Bestellung: 1.800 € im Jahr.

4 · HAT JEDE ROLLE IHRE SEITE?

Technik, Fachabteilung
Anwendungsseite mit Datenblatt und technischer FAQ
☐ vorhanden ☐ fehlt

Einkauf
Leistungs- oder Produktseite mit Konditionen, Kostenratgeber
☐ vorhanden ☐ fehlt

Geschäftsführung
Referenzen, Fallbeispiele, Seite zum Unternehmen
☐ vorhanden ☐ fehlt

Arbeitsblatt ausgefüllt?

Schick es mir per Mail. Ich ordne das Potenzial ein und sage dir, wo ich anfangen würde.

hallo@inventivo.de