



**Schritt für Schritt Anleitung:
die Konkurrenz im
Online-Marketing abhängen.**

Über den Autor Tim Brettschneider:

Meine Mission ist es Marketing anzubieten, das sich unterscheidet. Dabei konzentriere ich mich auf Unternehmen mit sehr schwer zu vermarktenden Produkten und Marketing in Bereichen mit starkem Wettbewerb.

Ich bin überzeugt das Unternehmen in diesen Bereichen am meisten von meinen Lösungsansätzen profitieren.

Mit diesem Worksheet will ich meinen Lesern kurz und knapp zeigen wie man Schritt für Schritt seine Konkurrenz im Marketing abhängt.

Ich wünsche viel Spaß beim Ausprobieren!



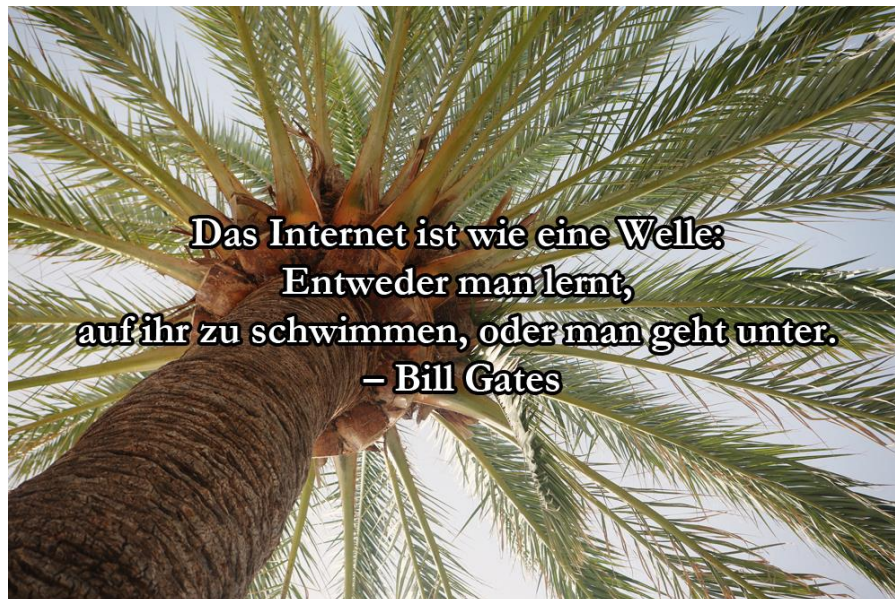
Kontakt:

Web: <https://www.tim-brettschneider.com/>

Mail: Tim@Tim-Brettschneider.com

Xing: [Tim Brettschneider](#)

Firma: [VOLL-GmbH.de](#)



Inhalt

Worksheet zum E-Mail Kurs.....	2
Wie kann ich meine Konkurrenten für mich nutzen?.....	2
Was sind die Schritte beim Ausspähen der Konkurrenten?.....	2
1. Betrachtung deiner Angebote und Zielgruppe.....	3
2. Ermittlung der Konkurrenten auf allen Ebenen	4
3. Daten von Konkurrenten erheben	5
4. Vergleich mit eigenen Daten.....	6
5. SEO Chancen ermitteln und nutzen.....	7

Worksheet zum E-Mail Kurs

Wie kann ich meine Konkurrenten für mich nutzen?

Deine Konkurrenz hat vermutlich schon viel Geld und Zeit in die Zielgruppenfindung, die richtigen Marketingkanäle und die Entwicklung neuer Angebote gesteckt.

Dank einfacher Techniken kannst du genau davon profitieren und ausspähen was deine Konkurrenz erfolgreich macht und diese Faktoren auch für dich nutzen. Dafür musst du nur einen Bruchteil der Zeit und des Budgets aufwenden und lernst direkt von den erfolgreichsten Wettbewerbern.

Außerdem ist es simpel zu erkennen wo es im Marketing noch Chancen gibt, die von keinem Konkurrenten genutzt werden. So kannst du deine Konkurrenz ganz schnell abhängen.

Was sind die Schritte beim Ausspähen der Konkurrenten?

1. Betrachtung deiner Angebote und Zielgruppe
2. Ermittlung aller Konkurrenten auf allen Ebenen
3. Daten zu Konkurrenten erheben
4. Vergleich mit eigenen Daten
5. SEO Chancen ermitteln und besetzen

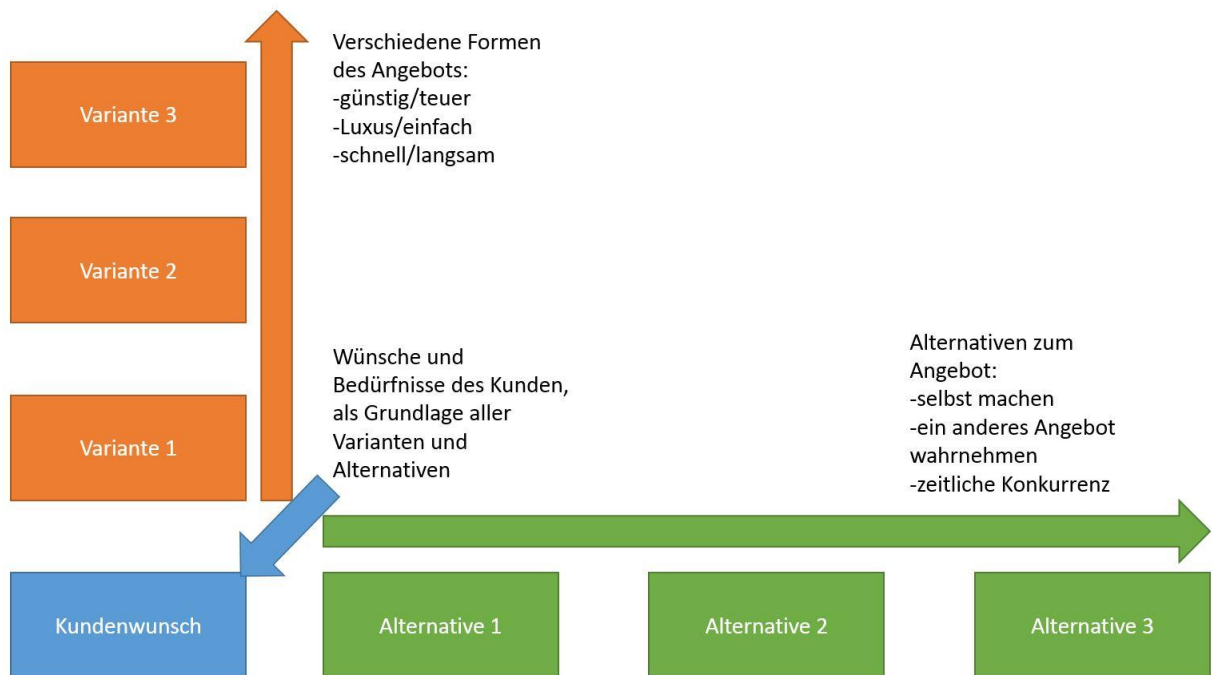
Dieses Vorgehen stellt einen groben Leitfaden da und jedes Thema für sich kann natürlich noch vertieft werden.

1. Betrachtung deiner Angebote und Zielgruppe

Nur wenn du weißt wer deine Kunden sind und was diese eigentlich wollen, kannst du auch herausfinden wer deine wahren Konkurrenten sind.

Gehe dabei weg von der reinen Angebots- und Produkteben und lenke den Fokus mehr auf die Bedürfnisse die deine Kunden haben.

1. Erstellung von 3-5 Personas
2. Ermitteln der zugrunde liegenden Bedürfnisse
3. Ermitteln von Keywords, welche deine Wunschkunden suchen könnten
4. Überprüfung der Keywords mit dem Google Keywordplaner



2. Ermittlung der Konkurrenten auf allen Ebenen

Erstelle dir eine Liste mit Bedürfnissen und Keywords basierend auf deinen erstellten Personas. Nun fertige eine zweite Liste an mit Konkurrenten und schau wie genau diese auf die Bedürfnisse des Kunden eingehen und welche Bedürfnisse vielleicht noch gar nicht angesprochen werden.

- Google Suche zu Keywords
- Benennung von Konkurrenten nach Erfahrung
- Branchenbücher verwenden
- In Foren recherchieren
- Webseite und Angebot des Konkurrenten notieren



3. Daten von Konkurrenten erheben

Dein Konkurrent hinterlässt sehr viele Daten im Netz die du ausspähen kannst, hierzu gibt es verschiedene Tools und Techniken.

Daten die du erheben solltest:

- SEO Optimierung
- Backlinks
- Technologie
- Aktivität in sozialen Netzwerken
- Blog? Newsletter?
- Trafficanalyse (Expertenanalyse)
- Werbeanalyse
- Keywordanalyse

Tools die du dabei verwenden kannst:

- [Google Keywordplanner](#) um aus der Webseite Keywords zu ziehen
- [Builtwith](#) um Technologie zu ermitteln
- [Seorch](#) für SEO check
- [Backlinktester](#) für Backlinkermittlung

Diese Daten dienen als Grundlage um im Marketing gleich zu ziehen und später um Lücken im Marketing zu erkennen die du besetzen kannst.

4. Vergleich mit eigenen Daten

Erst der Vergleich der Daten macht die Auswertung sinnvoll, betrachte deine Seite genau wie die der Konkurrenten und stelle dir ein paar Fragen:

- Bin ich besser SEO Optimiert?
- Spreche ich die Sprache der Zielgruppe besser?
- Wer hat passendere Angebote?
- Wie viele Inhalte habe ich im Vergleich zur Konkurrenz?
- Welche Keywords spreche ich an, die durch die Konkurrenz vernachlässigt werden?
- Welche Webseite lässt sich leichter benutzen und navigieren?
- Mit welchen Argumenten will ich überzeugen? Mit welchen mein Konkurrent?
- Bei wem ist die Buchung/ Kauf des Angebots einfacher zu vollführen?



5. SEO Chancen ermitteln und nutzen

Nun wollen wir die Daten nutzen und der Konkurrenz einen Schritt voraus sein, dies machen wir mit SEO Chancen. Wir suchen Keywords die durch unsere Kunden gesucht werden aber von der Konkurrenz noch nicht besetzt sind.

1. Ermittlung von Keywords ([Keywordtool](#) nutzen)
2. Keywords filtern und segmentieren
3. Check der TOP 10 Ergebnisse bei Google
4. SEO Check der Top 10 Konkurrenten
5. SEO Prüfen, Meta-Daten Prüfen, Seite genau passend zu Suchbegriff?
6. Vermerken der SEO Chancen
7. Ordnen der SEO Chancen nach Traffic
8. Erstellung von optimiertem Content für die Keywords

Natürlich ist die Aufgabe sehr mühsam und umfangreich wenn man gründlich vorgeht. Doch es gibt Tools und Lösungen die dir dabei helfen.

Ich habe eine Software entwickelt mit der du diese Aufgabe automatisieren kannst und so richtig viel Zeit sparst und eine wesentlich umfangreichere Auswertung erhältst. Du willst es ausprobieren? Es ist günstiger und schneller als du denkst.



Ich danke dir fürs Lesen und wünsche Dir viel Erfolg beim Umsetzen der hier vorgestellten Methode!

Mit Besten Grüßen, Tim Brettschneider.

Tim@Tim-Brettschneider.com