

# Textbeiträge optimieren

## Die Checkliste

www.kundennutzen.ch

### Die Rechtschreibung

- Professionelle Textverarbeitung**  
Word verwenden für die Rechtschreibprüfung und die rudimentäre Grammatik.
- Gegenlesen lassen**  
sofern möglich.
- Ein klare Linie**  
Wörter immer gleich schreiben (PKW - Pkw)
- Online-Tools verwenden**  
Ein Online-Werkzeug wie z. B. <https://www.languagetool.org> hilft bei der Prüfung der Texte.  
Vermeiden Sie Wortwiederholungen. Bei der Suche nach Synonymen hilft z. B. <https://www.openthesaurus.de>
- Zu viele Fachwörter vermeiden**  
Fachwörter besser deutsch als englisch verwenden.
- Werbesprache vermeiden**  
Schreiben Sie wie zu einem guten alten Freund.

### Die Optik und der Inhalt

- Bleiwüsten vermeiden**  
Kurze Textabschnitte und Textmarkierungen anstatt langer Sätze verwenden.  
Nicht unterstreichen, nutzen Sie Farben.
- Knalliger Titel erfinden**  
Nur was gefällt, wird angeklickt.
- Anreissertexte integrieren**  
und ggf. fett setzen.
- Untertitel**  
die eine Geschichte erzählen, aufnehmen.
- Beitrag illustrieren**  
mit Fotos, Grafiken, Skizzen, Infografiken, Mindmaps, Comics, Landkarten, Quize, Zeitleisten (z. B. <http://timeline.knightlab.com>), Zitate, Videos und Slideshares (z. B. <http://de.slideshare.net>)
- Nützliche Downloads anbieten**  
wie z. B. Audios oder PDF-Dokumente.

- ☑ **Querverweise**  
Verlinken Sie die einzelnen Texte sofern sinnvoll. Übertreiben Sie es aber nicht mit zu vielen Hyperlinks.
- ☑ **Zum Dialog einladen**  
Z. B. via E-Mail, Kontaktformular, Umfragen, Kommentarfeld, Chat, Forum und auf Kommentare dankend antworten.
- ☑ **P.S.**  
Das P.S. bietet eine zusätzliche Chance zur Aktivität aufzufordern und nochmals das stärkste Verkaufsargument zu nennen.
- ☑ **Call-to-Action**  
Eine Handlungsaufforderung fordert zu einer Aktivität auf (Bestellen Sie jetzt, ...)
- ☑ **Browsercheck**  
Webseite in verschiedenen Browsern testen.

## Vermarktung des Beitrages

- ☑ **Suchmaschinenoptimierung (SEO)**  
siehe z. B. <http://www.kundennutzen.ch/suchmaschinenoptimierung.php>
- ☑ **Keyworddichte**  
Beitrag auf nicht zu hohe Keyworddichte prüfen, z. B. via <http://www.keyword-analyse.com>
- ☑ **RSS-Feed**  
Den RSS-Feed füttern.
- ☑ **Newsletter**  
Einen eigenen Newsletter herausgeben und den Beitrag den Lesern „verkaufen“.
- ☑ **Social-Media-Kanäle**  
Nutzen Sie Twitter, Google+ und Co.
- ☑ **E-Mail-Signaturen**  
In E-Mails auf den Beitrag hinweisen.

## Kontrolle

- ☑ **Wie ist der Beitrag angekommen?**  
Eine gute Websitestatistik wie Piwik oder Google Analytics hilft weiter. Details unter <http://www.kundennutzen.ch/sitestatistik.php>