

SEO-ERFOLGE IM GESUNDHEITSWESEN: 5 CASE STUDIES

© 2024 WOXOW / APEXMEDIA



INHALTSVERZEICHNIS

3	VORWORT
5	CASE STUDY AUGENHEILKUNDE
7	CASE STUDY SUPPLEMENTS
9	CASE STUDY GESUNDHEITSSHOP
11	CASE STUDY LOKALES SPA
13	CASE STUDY CBD-SHOP
15	FAZIT UND AUSBLICK

VORWORT

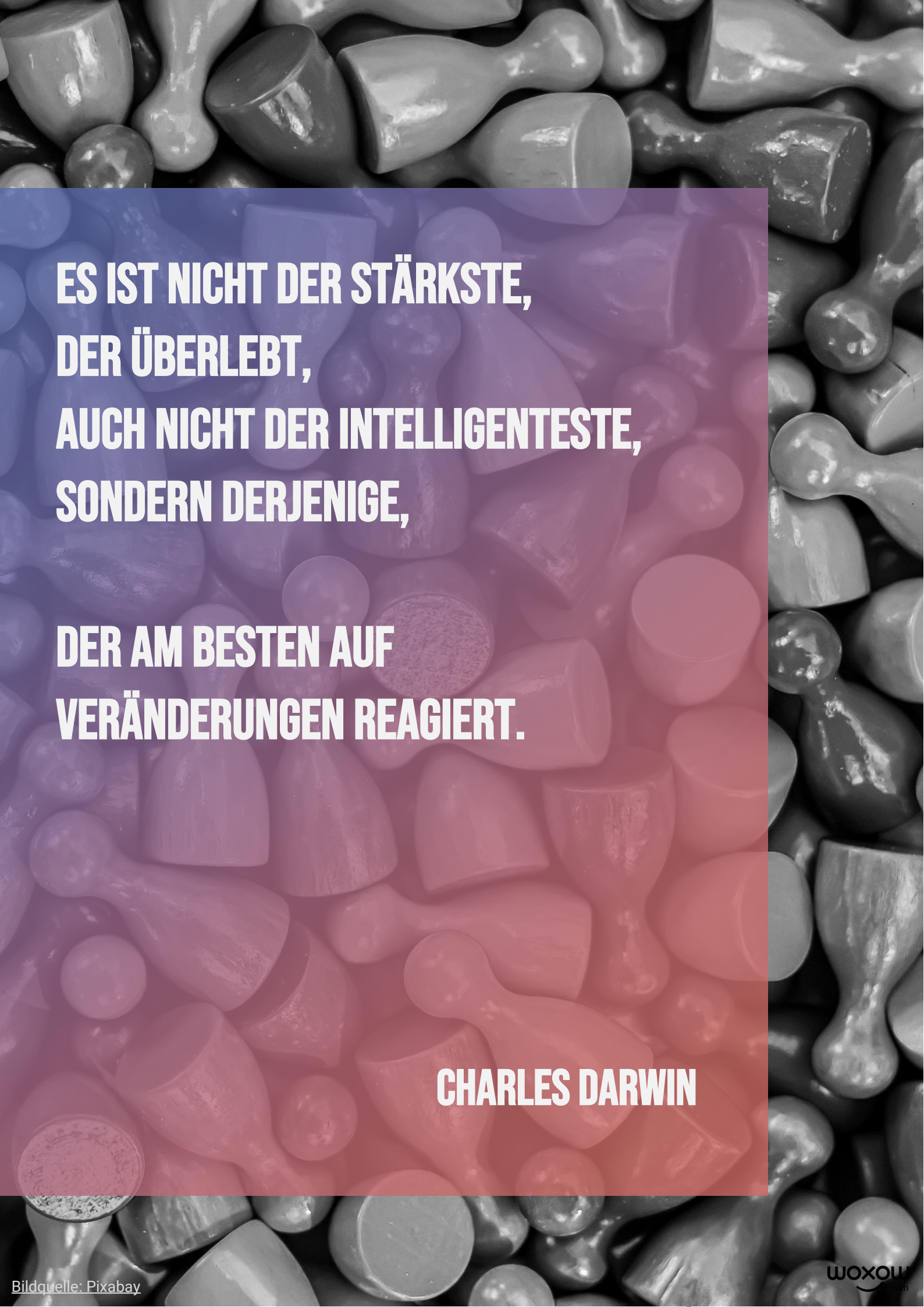
Liebe Leserin, lieber Leser,

im Gesundheitswesen stehen Unternehmen oft vor einzigartigen Herausforderungen, wenn es darum geht, online sichtbar zu sein und die richtigen Patienten oder Klienten zu erreichen. Doch mit den richtigen SEO-Strategien lassen sich auch die schwierigsten Hürden meistern.

In diesem Whitepaper präsentieren wir Ihnen **fünf spannende Case Studies von fünf verschiedenen Kunden aus dem Gesundheitsbereich**. Jedes dieser Unternehmen stand vor spezifischen Herausforderungen – von der Steigerung des Traffics bis zur Rückeroberung verlorener Sichtbarkeit. Als SEO-Agentur haben wir uns diesen Aufgaben gestellt und maßgeschneiderte Lösungen entwickelt, um unsere Kunden zum Erfolg zu führen.

Erfahren Sie, wie wir durch den Einsatz innovativer Techniken und bewährter SEO-Methoden die Sichtbarkeit und den Erfolg unserer Kunden nachhaltig steigern konnten. In den folgenden Fallstudien zeigen wir Ihnen, welche Strategien und Maßnahmen wir ergriffen haben, um die individuellen Ziele unserer Kunden zu erreichen – und wie auch Sie davon profitieren können.

JOHANNA HARTUNG | TIMON HARTUNG



**ES IST NICHT DER STÄRKSTE,
DER ÜBERLEBT,
AUCH NICHT DER INTELLIGENTESTE,
SONDERN DERJENIGE,**

**DER AM BESTEN AUF
VERÄNDERUNGEN REAGIERT.**

CHARLES DARWIN

CASE STUDY AUGENHEILKUNDE

Sichtbarkeit für die Augenheilkunde

Die erste Case Study zeigt ein in Deutschland ansässiges, innovatives, inhabergeführtes pharmazeutisches Familienunternehmen, welches sich auf das Themengebiet der Augenheilkunde spezialisiert hat.

Wir konnten der international agierenden Firma zu einem starken organischen Wachstum rund um das Thema Augenheilkunde verhelfen – trotz des starken Wettbewerbsumfeldes und den hohen redaktionellen Ansprüchen, wie sie im Gesundheitswesen üblich sind.

Die Ausgangssituation

Start der Zusammenarbeit war März/April 2022. Das Unternehmen befand sich in einer Phase **stagnierender SEO-Sichtbarkeit** und wünschte sich mehr Präsenz in den organischen Suchergebnissen. Bei diesem Kunden galt es insbesondere den inhaltlich strengen Vorgaben des Gesundheitswesens sowie den hohen Ansprüchen der Fachabteilungen bezüglich fachlich korrekter Texte zu entsprechen – und trotzdem skalierbaren Content zu generieren.

Die Herausforderungen waren groß und dennoch konnten wir eine deutliche Steigerung der organischen Sichtbarkeit und des Traffics erzielen.



CASE STUDY AUGENHEILKUNDE

Die Onpage-SEO-Wende

In der ersten Phase der Zusammenarbeit haben wir einen **Technical Audit** durchgeführt und eine **umfassende SEO- und Content-Marketing-Strategie** entwickelt, die wir dann in den Folgemonaten umgesetzt haben.



Dazu gehörten technische Fixes, eine Relevanz-Steigerung des gesamten Contents, eine Optimierung und Indexierung der Produktdetailseiten, eine Überarbeitung der Kategorieweiten als auch die Erstellung von neuen Inhalten. Der inhaltliche Ansatz sowohl **problemorientiert** („trockene Augen“) als auch **lösungsorientiert** („Augentropfen“) zu arbeiten, hat sich hier als äußerst erfolgreich erwiesen. Zwar dauert es durch das 360°-Onpage-SEO etwas länger, bis sichtbare Erfolge eingetreten sind, diese wurden im Frühjahr 2023 jedoch umso stärker sichtbar.

Leider wurde aufgrund einer Umstrukturierung die Kooperation im Mai 2023 beendet – und der erneute Kurswechsel mit sinkender Sichtbarkeit bezahlt.

CASE STUDY SUPPLEMENTS

Nahrungsergänzungsmittel auf Erfolgskurs

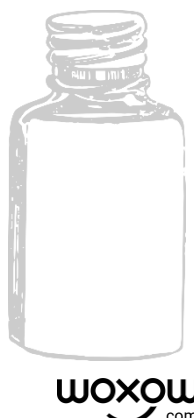
Die zweite Case Study zeigt ein in den USA ansässiges Unternehmen, das sich auf *dietary supplements* spezialisiert hat, welche das Immunsystem stärken und die Leistungsfähigkeit steigern sollen.

Das Unternehmen erkannte schnell die Möglichkeiten des Zukunftsthemas der maßgeschneiderten Gesundheitsoptimierung und wurde in der Fachpresse, aber auch von Medienportalen wie CNN, Forbes und der New York Post gefeatured.

Die Ausgangssituation

Trotz der guten Ausgangslage sah sich das Pharmazie-Unternehmen mit der Herausforderung konfrontiert, dass der organische Traffic trotz der Medienpräsenz nicht mitwuchs. Um der **festgefahrenen SEO-Sichtbarkeit und dem stagnierenden Traffic** entgegenzuwirken, wurden wir gebeten, zu einer Trendumkehr beizutragen.

Der Kunde, für den wir immer noch tätig sind, kann sich nach unserem Maßnahmenpaket über eine anhaltende Steigerung der organischen Sichtbarkeit und ein deutliches Traffic-Wachstum freuen.



CASE STUDY SUPPLEMENTS

Ein erfolgreiches Wachstumspaket

In unserem Maßnahmenpaket enthalten war die **technische Optimierung** der Seite, ein Fokus auf **Schwellenkeywords** („Low Hanging Fruits“), kontinuierliche **Snippet-Optimierung**, Ausbau und Pflege der **internen Verlinkung**, **inhaltliche Optimierung** der wichtigsten Seiten und eine **Trust-Steigerung**, die besonders im Gesundheitswesen und im internationalen Kontext sehr wichtig ist.

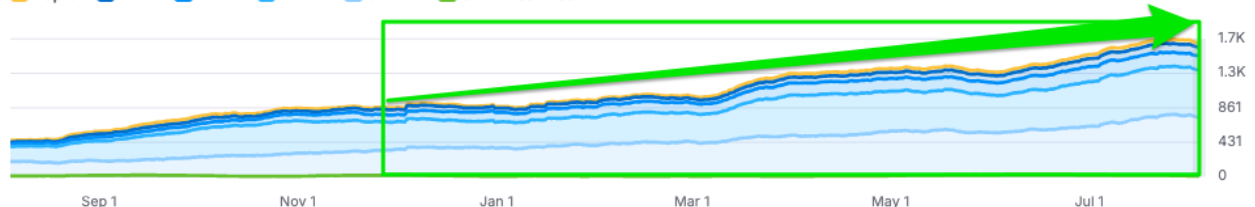
Organic Traffic 1,552/month

☒ Organic Traffic ☐ Paid Traffic | ☐ Notes ▾



Organic Keywords 1,673

☒ Top 3 ☒ 4-10 ☒ 11-20 ☒ 21-50 ☒ 51-100 ☒ SERP Features



Hierzu haben wir durch den **Einbau von Autoren-Profilen** die Urheber des Contents sichtbar gemacht und die Seite somit hinsichtlich Googles Qualitätsmaxime **EEAT** (Experience, Expertise, Authoritativeness, Trustworthiness) weiter optimiert.

CASE STUDY GESUNDHEITSSHOP

Ein Gesundheitsshop mit starker Marke

Die dritte Case Study betrifft einen Online-Shop, der sowohl Sportgeräte, Nahrungsergänzungsmittel als auch ganzheitliche Kosmetik anbietet.

Die Marke war bestens etabliert und der Shop konnte auf eine treue Kundschaft aufbauen – und hatte dennoch einen ganz **speziellen Pain Point**.

Die Ausgangssituation

Der Kunde stand vor der Herausforderung, dass seine Website zwar eine hohe Anzahl an Besuchern verzeichnete, diese jedoch **überwiegend durch Brand-Traffic** – also durch gezielte Suchanfragen nach dem Markennamen – generiert wurden.

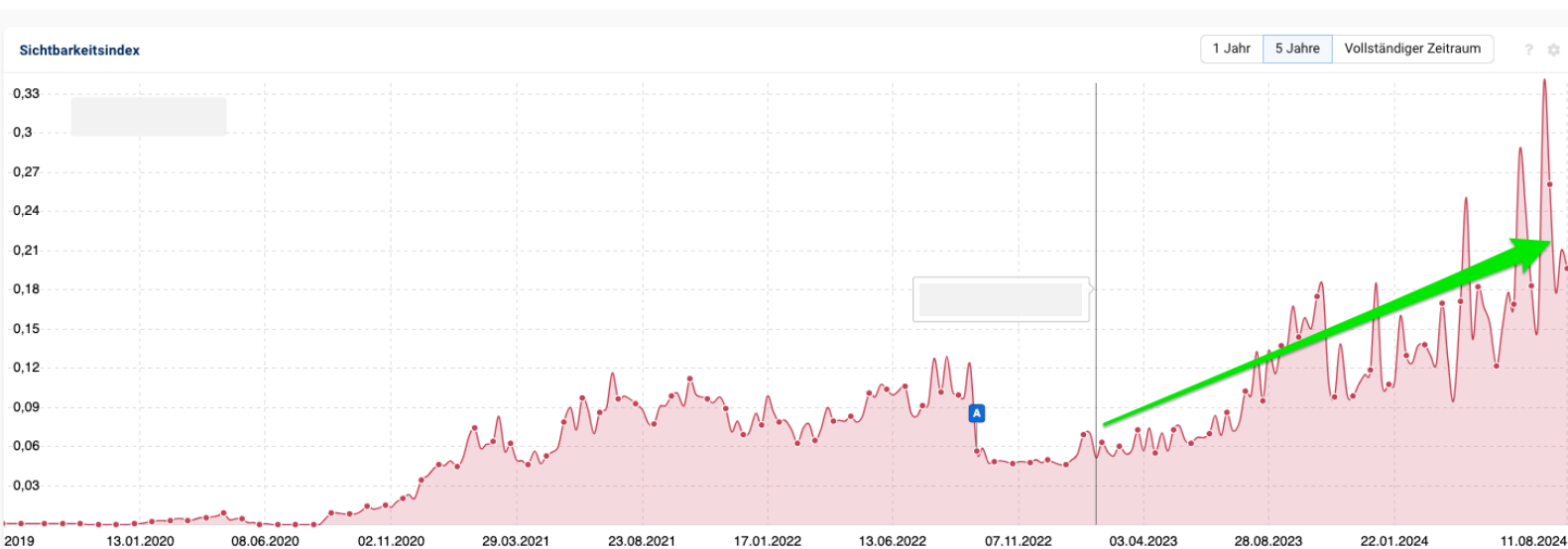
Trotz der starken Markenbekanntheit war der generische Suchtraffic, also die Besucher, die über allgemeine und nicht markenspezifische Suchanfragen auf die Seite gelangen, äußerst gering. Dies führte zu einer begrenzten Reichweite und einer verpassten Chance, potenzielle Kunden anzusprechen, die nach relevanten Gesundheitsprodukten suchten, ohne bereits die Marke zu kennen.



CASE STUDY GESUNDHEITSSHOP

Durch technisches SEO zum Erfolg

Trotz immer wiederkehrender, teils **erheblicher technischer Herausforderungen** konnten wir die SEO-Sichtbarkeit der Seite innerhalb des Jahres 2023 nachhaltig deutlich steigern.



Hierfür haben wir zunächst die zahlreichen **technischen Probleme gelöst** (z.B. fehlende Canonical-Tags und Indexierungsprobleme), **Snippets optimiert**, die **relevantesten Unterseiten** bearbeitet, die Website mit **qualitativ hochwertigen Texten** bereichert, die **interne Verlinkung** verbessert und uns besonders um das Thema **User Experience** gekümmert.

Durch die **UX- und Funnel-Optimierung** einzelner Seiten und gezieltem Support bei der UX-Optimierung des gesamten Shops konnten wir zusätzlich zur **Steigerung der Quantität** auch eine **deutliche Steigerung der Traffic-Qualität** erreichen.

CASE STUDY LOKALES SPA

Wellness-Oase in Miami Beach

WOXOW hilft Kunden weltweit weiter.

In der vierten Case Study präsentieren wir einen Kunden aus Florida in den USA. Dieser besitzt einen Massage-Salon mit angeschlossenem Spa-Bereich, der sich inmitten von Miami Beach auf Lymphdrainage-Massagen spezialisiert hat, um Patienten postoperativ zu begleiten.

Die Wellness-Einrichtung konnte auf das ausgezeichnete Renommee ihrer Spezialistin und sehr gute Bewertungen aufbauen. Alleinstellungsmerkmale, die behutsam durch persönliche Kundenbetreuung und einen professionellen Auftritt aufgebaut wurden.

Die Ausgangssituation

Dennoch war der Konkurrenzdruck vor Ort enorm, da Miami Beach als Hotspot für Beauty, Wellness und Gesundheitsangebote gilt.

Daher bat die Spa-Praxis um Unterstützung, um mehr Kunden vor Ort akquirieren zu können – organisch über die eigene Webseite.



CASE STUDY LOKALES SPA

Ein Paradebeispiel für Local SEO

Die Herausforderungen lagen wortwörtlich vor der Haustür – und konnten mit einer umfangreichen **Local-SEO-Strategie** gemeistert werden.

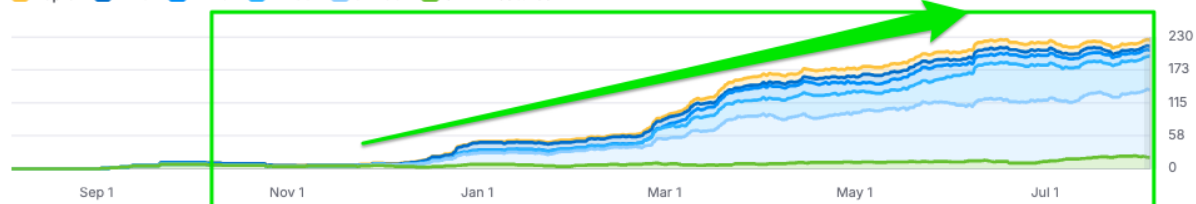
Organic Traffic 594/month

☒ Organic Traffic ☐ Paid Traffic ☐ Notes



Organic Keywords 225

☒ Top 3 ☒ 4-10 ☒ 11-20 ☒ 21-50 ☒ 51-100 ☒ SERP Features



Um den deutlichen Anstieg der SEO-Sichtbarkeit und vor allem den deutlichen Anstieg des relevanten Traffics lokal in Miami zu erreichen, haben wir uns zunächst um das „**Google My Business**“-Profil gekümmert, dann den Content hinsichtlich ausgewählter, **hoch-spezifischer, lokaler Keywords optimiert** und zu guter Letzt die Seite auch auf **technischer Ebene** und hinsichtlich der **User Experience** optimiert.

CASE STUDY CBD-SHOP

Trend-Thema CBD im Gesundheitsbereich

Das Cannabidiol (CBD) aus der Hanf-Pflanze wird als Mittel gegen Stress, Schmerzen und Entzündungen im Körper angesehen und galt schon vor der Legalisierung von Cannabis im Juli 2024 als gesundheitliches Zukunftsthema.

Die fünfte Case-Study dieses Whitepapers handelt von einem CBD-Shop, der sich auf natürliche Gesundheitsthemen spezialisiert hat und eine ganze Reihe an Hanfprodukten anbietet – von CBD-Öl bis Cannabis-Samen. Der Gesundheitsaspekt steht dabei stets im Vordergrund.

Die Ausgangssituation

Der Kunde hatte **nach dem Google-Core-Update** im März 2023 mit einem deutlichen **Verlust der SEO-Sichtbarkeit** zu kämpfen. Infolgedessen trat er an uns heran, um wieder Trust durch nachhaltiges Linkbuilding zu gewinnen.



CASE STUDY CBD-SHOP

Wachstum durch Linkbuilding

Wie in der Grafik zu sehen ist, war der Einbruch der Sichtbarkeit enorm und erfolgte quasi über Nacht. Dennoch konnten wir innerhalb von nur vier Monaten ein deutliches Wachstum generieren und die Entwicklung umkehren.



Dieses natürliche, nachhaltige, lineare Wachstum haben wir durch einen konsequenten **Link-Aufbau aus sehr vertrauenswürdigen, starken Quellen** erreicht. Hierbei standen eine **hohe Qualität, Themenrelevanz und Keyword-Optimierung** des verlinkenden Artikels im Fokus.

Auch haben wir zudem auf gute **Co-Citations** und **Content-Elemente** geachtet. Als wichtiger Faktor hat sich auch die **prominent platzierte, variantenreiche Anchor-Verlinkung** bewiesen, mit der wir sichergestellt haben, dass nicht nur Linkjuice, sondern auch Traffic auf die Seite des Kunden geflossen ist.

FAZIT UND AUSBLICK



FAZIT UND AUSBLICK

SEO wirkt – auf allen Ebenen

Egal ob anspruchsvolle Content-Erstellung, konsequenter Trust-Aufbau, technisches SEO, Local SEO oder klassisches Linkbuilding – diese fünf Case Studies haben gezeigt, dass maßgeschneiderte und zielgerichtete **Suchmaschinenoptimierung sehr gute und nachhaltige Erfolge** erzielt.

Dieses Whitepaper zeigt aber auch, wie riskant es ist den organischen Channel ohne fachkundige Hilfe laufen zu lassen. Besonders der Traffic-Einbruch des CBD-Shops durch ein Google-Update als auch der schleichende Sichtbarkeitsverlust des Unternehmens für Augenheilkunde bezeugen, dass ausbleibende Suchmaschinenoptimierung ein Risikofaktor ist.

Hier liegt der **entscheidende Vorteil von SEO**: Zwar braucht es naturgemäß seine Zeit, bis die umgesetzten Maßnahmen wirken, doch keine Form des Marketings ist so nachhaltig und solide wie eine beständige, zielgerichtete und maßgeschneiderte Suchmaschinenoptimierung. Sowohl im Gesundheitswesen als auch in jedem anderen Business-Bereich.



**SIE WOLLEN AUCH SOLCHE ERGEBNISSE
ERZIELEN? DANN KONTAKTIEREN SIE UNS!
WIR BRINGEN IHRE SEO-STRATEGIE AUF DAS
NÄCHSTE LEVEL.**

**JOHANNA & TIMON HARTUNG
E-MAIL: CONTACT@WOXOW.COM**

REFERENZEN

**„Proaktiv, kompetent, engagiert,
integrativ und kommunikativ –
absolut empfehlenswert.“**

NICO WINKELHAUS, PAYBACK

**„Die Umsetzung aller Themen erfolgt
immer termingerecht und äußerst
professionell.“**

NINA MOCK

**„Ihr umfassendes Audit und die
darauffolgende Umsetzung sowie SEO-
Begleitung bei der Umsetzung der neuen
Webseite haben uns neue Perspektiven
eröffnet und zu spürbaren Verbesserungen
in unserer Online-Präsenz geführt.“**

KESCH MARKETING

**„Top Qualität, sehr professionell und zu
einem fairen Preis. Jederzeit wieder.“**

INGMAR ALBERT

