

MEHR CONVERSIONS DURCH AI-BASIERTES PROGRAMMATIC SEO

EINE WOXOW CASE STUDY

© 2024 WOXOW / APEXMEDIA

INHALTSVERZEICHNIS

3	VORWORT
5	AUSGANGSLAGE
6	DIE WENDE
7	DIE STRATEGIE
14	DAS ERGEBNIS
18	KONTAKT
19	TESTIMONIALS

VORWORT

Liebe Leserin, lieber Leser,

es gibt eine Handvoll Fragen, die früher oder später jedes Online-Business umtreiben. Wie schafft man es, nicht nur Traffic, sondern auch Conversions zu generieren? Wie lässt sich künstliche Intelligenz mit Mehrwert nutzen? Wie lassen sich klassische SEO-Erfolgsrezepte mit den heutigen Anforderungen kombinieren?

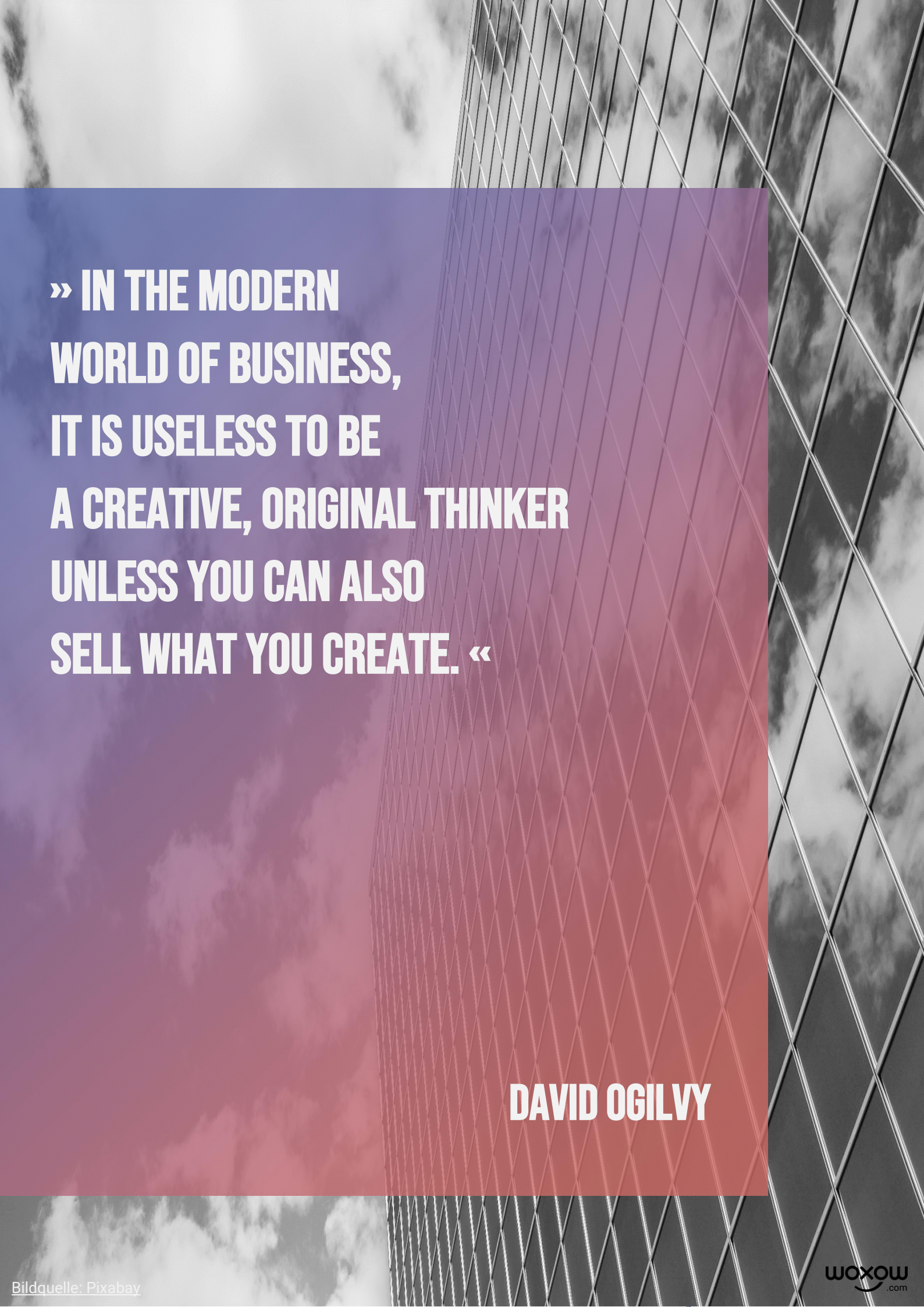
Die fortlaufende Herausforderung, die richtigen User zu erreichen, die disruptive Kraft der künstlichen Intelligenz und die dynamische Entwicklung des Suchverhaltens treiben uns als SEO-Experten an, unsere Strategien stetig zu hinterfragen und zu optimieren. Es ist ein ständiger Prozess des Lernens und Anpassens, um in der sich schnell verändernden digitalen Landschaft erfolgreich zu sein.

Bei WOXOW sind wir diesen Aufgaben gewachsen: Aus ihnen haben wir wertvolle Erkenntnisse gewonnen, die unsere Herangehensweise revolutioniert haben. Dank unserer eigens entwickelten **AI-basierten, programmatischen SEO-Strategie** finden wir innovative Lösungen für unsere Kunden.

Diese Case Study demonstriert, wie die **von uns entwickelte Creative Blog AI (CBAi)** einem Kunden umfassend weiterhelfen konnte. Durch innovative Techniken und die Kombination bewährter Methoden mit modernen Ansätzen konnten wir Sichtbarkeit, Reichweite und Conversion-Rate erheblich steigern.

Erfahren Sie hier, wie unsere Herangehensweise wertvolle Erkenntnisse liefert, die auch Ihrem Business zugutekommen kann.

JOHANNA HARTUNG | TIMON HARTUNG



**» IN THE MODERN
WORLD OF BUSINESS,
IT IS USELESS TO BE
A CREATIVE, ORIGINAL THINKER
UNLESS YOU CAN ALSO
SELL WHAT YOU CREATE. «**

DAVID OGILVY

AUSGANGSLAGE

Stagnierende Sichtbarkeit

Zu Beginn zeigte sich eine stagnierende bis sinkende SEO-Sichtbarkeit auf der Webseite unseres Kunden. Trotz einer stabilen Basis und qualitativ hochwertiger Inhalte fehlte der Durchbruch in den Rankings der großen Suchmaschinen.



Als wir das Projekt übernommen haben, war aufgrund der langanhaltenden Problematik klar, dass nur ein Kurswechsel der SEO-Strategie die Entwicklung nachhaltig verbessern würde.

DIE WENDE

Point-of-Return: AI-gestütztes Programmatic SEO

Trotz vorheriger Marketing-Bemühungen konnte der Kunde die Sichtbarkeit nicht erhöhen. Die Wende kam mit der Einführung unserer AI-basierten Programmatic-SEO-Strategie, die innerhalb kürzester Zeit eine Trendumkehr bewirken und zu einer immensen Steigerung führen konnte.



In den Folgemonaten zeigte sich, dass unser Strategiewechsel den Kunden zurück auf die Erfolgsspur bringen konnte. Nachhaltig und ertragreich – bis heute.

DIE STRATEGIE

Die Spitze des Eisbergs – und die Arbeit dahinter

Basierend auf der Arbeit der drei unten aufgeführten Punkte entstand mehrwertiger, auf passende Longtail-Keywords optimierter AI-Content
– sichtbar sowohl für den Kunden und den User, als auch für Google.

Interne Verlinkung

Um die Sichtbarkeit und Auffindbarkeit der neu erstellen Inhalte zu gewährleisten, haben wir die Seiten entsprechend im Footer der Website über eine Hub-Page verlinkt.

Prompt Engineering

Wir haben eine performante Technologie entwickelt, mit der wir Texte nicht nur erstellen, sondern auch über die API direkt in das CMS des Kunden einspeisen können.

Keyword-Recherche

Wir haben passende Keywords hinsichtlich des Suchvolumens, der Keyword Difficulty, der Relevanz bezüglich des Unternehmens und der Suchintention selektiert:
Ausgewählt wurden vorrangig Conversion-orientierte Keywords, die auch Umsatz – und nicht nur Traffic – mit sich bringen.

DIE STRATEGIE

Themen-Definition und Keyword-Recherche

Die transaktional-orientierte Keyword-Recherche basiert auf drei konsekutiven Schritten:

- 1. Warenverfügbarkeit prüfen**
- 2. Search Intent analysieren**
- 3. Wettbewerbssituation einschätzen**

Am Anfang des Selektionsprozesses stand demnach die Frage, welche Produkte des Kunden hohe Margen erzielen und regelmäßig verfügbar sind.

Zu diesen Produkten haben wir anschließend Keyword-Kombinationen gesucht, die genug Suchvolumen und die passende Suchintentionen haben. Also Keywords, bei denen das Kaufinteresse im Vordergrund steht.

Wichtig war zudem die Wettbewerbssituation: Um möglichst schnell gute Erfolge erzielen zu können, haben wir Keywords mit wenig Wettbewerb bzw. einer geringeren Keyword Difficulty in den Fokus genommen.

DIE STRATEGIE

Effizientes Prompt Engineering

Ein weiterer, entscheidender Faktor war das erfolgreiche **Prompt-Engineering**.

Die Entwicklung einer performanten Technologie ermöglichte die automatische Erstellung hochwertiger Texte, die **über eine API direkt in das CMS** (WordPress) eingefügt wurden.

In der sich ständig weiterentwickelnden Welt des digitalen Marketings spielt das Prompt-Engineering eine zentrale Rolle bei der Erstellung von Inhalten, die nicht nur gut ranken, sondern auch die Zielgruppe ansprechen, qualitativ hochwertig sind und sich von klassischem AI-generierten Content abheben.

Folgende **4 Punkte** haben wir beim effektiven Prompt-Engineering zur Optimierung der Webinhalte berücksichtigt:

1. Zielgruppenanalyse und Suchintention

Der erste Schritt im Prompt-Engineering bestand darin, die Interessen und die Suchintention der Zielgruppe genau zu verstehen. Hierzu haben wir die Suchergebnisseiten (SERPs) analysiert, um herauszufinden, welche Inhalte Google auf der ersten Seite rankt. Diese Analyse lieferte wertvolle Einblicke darüber, was die Zielgruppe wirklich interessiert und welche Fragen sie beantwortet haben möchte. Basierend auf diesen Erkenntnissen konnten wir maßgeschneiderte Inhalte erstellen, die **exakt auf die Bedürfnisse der Nutzer abgestimmt** waren.

DIE STRATEGIE

2. Notwendige Inhalte identifizieren

Auf Basis der Zielgruppenanalyse haben wir festgelegt, welche Inhalte unbedingt auf der Seite verfügbar sein mussten. Diese grundlegenden Informationen bildeten das Rückgrat unserer Content-Strategie und stellten sicher, dass wir die Suchintention der Nutzer vollumfänglich abdeckten. Hierbei achteten wir darauf, dass alle relevanten Themenbereiche umfassend behandelt wurden und dem Nutzer einen **klaren Mehrwert** boten.

3. Darstellung der Inhalte

Ein weiterer wichtiger Aspekt des Prompt-Engineerings war die Überlegung, wie die identifizierten Inhalte optimal dargestellt werden konnten. Dies umfasste die **Auswahl geeigneter Content- und Design-Elemente**, die teilweise **automatisiert** eingefügt werden konnten. Durch den gezielten Einsatz von visuellen Elementen und einer benutzerfreundlichen Struktur stellten wir sicher, dass die Inhalte nicht nur informativ, sondern auch ansprechend und leicht konsumierbar waren.

4. Mehrwert gegenüber klassischem AI-Content schaffen

Um einen deutlichen Mehrwert gegenüber klassischem AI-generierten Content zu bieten, reicherten wir unsere Prompts mit externen Informationen an, die nicht unmittelbar für AI verfügbar waren. Diese **einzigartigen Daten und Erkenntnisse verliehen unseren Inhalten eine besondere Tiefe und Exklusivität**, die sie von der Konkurrenz abhoben und einen erheblichen Nutzen für die User darstellten.

CREATIVE BLOG AI

Entwicklung einer performanten Technologie

Die **CBAi-Technologie** ("Creative Blog AI") stellte einen bedeutenden Meilenstein in diesem Projekt dar. Diese eigens entwickelte Technologie ermöglichte es uns, hochwertige Texte zu erstellen, die mit externen Informationen angereichert wurden. Dies führte zu einem klaren Mehrwert und einer herausragenden Qualität, die unsere Inhalte von der Konkurrenz abhoben.

Nachdem der Text erstellt wurde, kam ein **Skript** zum Einsatz, das festlegte, wo Design-Elemente und Call-to-Actions (CTAs) integriert werden sollten. Diese Elemente wurden zudem auch mit einem Tracking versehen, um deren Performance zu überwachen.

Ein weiterer wichtiger Aspekt war der **API-Anschluss** für die automatisierte Integration im Content-Management-System. Über die AI wurden die Texte erstellt und automatisiert als Entwürfe im WordPress-CMS gespeichert. Dieser Prozess erforderte lediglich eine manuelle Überprüfung, die beispielsweise das Entfernen übermäßiger Keywords oder die Optimierung der URLs beinhaltete. Zudem wurden die Inhalte nicht alle auf einmal veröffentlicht, sondern in Chargen von 5 bis 10 Seiten pro Tag.

Abschließend wurden die Seiten über eine weitere Technologie automatisiert an den Google-Index übertragen. Diese **nahtlose Integration und Automatisierung** gewährleisteten eine effiziente und effektive Veröffentlichung und Indexierung der Inhalte.

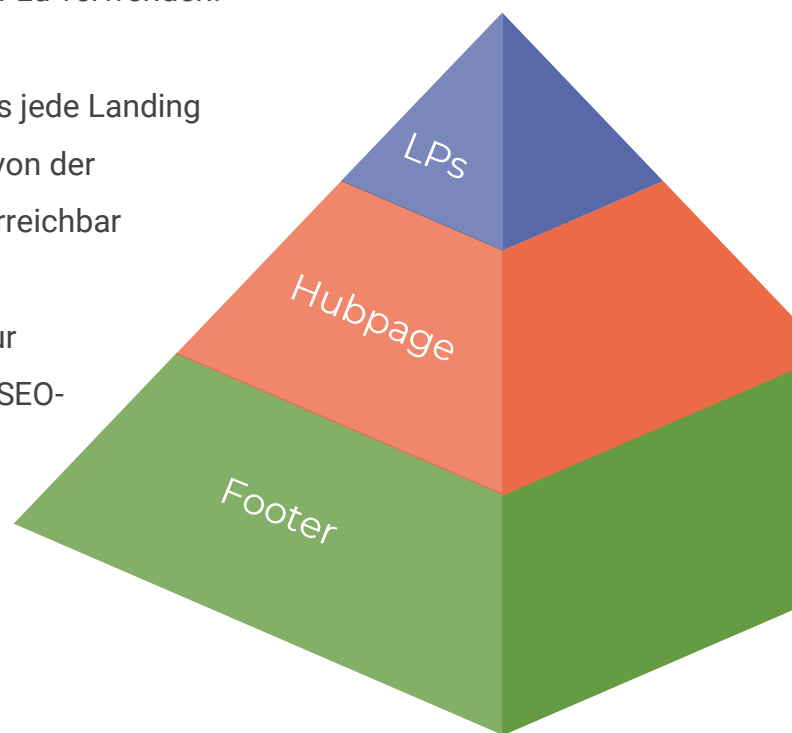
DIE STRATEGIE

Interne Verlinkung

Ein weiterer zentraler Bestandteil unserer Strategie war die Verlinkung einer **Hubpage im Footer**. Diese Maßnahme basierte auf bewährten SEO-Praktiken, wurde jedoch durch automatisierte Verlinkungen zu den Pages mit den entsprechenden Keyword-Anchortexten erweitert.

Durch die Verlinkung der Kategorien in den Landing-Pages stärkten wir gezielt die Sichtbarkeit und Relevanz der Kategorie-Seiten auf der Webseite. Dabei achteten wir besonders darauf, relevante Keyword-Anchor zu verwenden.

Ein weiterer Vorteil dieser Strategie war, dass jede Landing Page über die Hubpage mit **nur zwei Klicks** von der Startseite und von jeder anderen Seite aus erreichbar war. Dies verbesserte nicht nur die Benutzerfreundlichkeit, sondern trug auch zur besseren internen Verlinkung und somit zur SEO-Performance der Seite des Kunden bei.



DIE STRATEGIE

Content mit Mehrwert

Um mehrwertigen Content zu erstellen, der auf passende Longtail-Keywords optimiert war, konzentrierten wir uns zunächst darauf, die **Suchintentionen** der Nutzer genau zu verstehen. Diese Analyse war entscheidend, um Inhalte zu entwickeln, die den Bedürfnissen und Erwartungen der Zielgruppe entsprachen.

Unsere Inhalte wurden sorgfältig **strukturiert** und mit Zwischenüberschriften, Listen und anderen formatierenden Elementen versehen, um die Lesbarkeit und Benutzerfreundlichkeit zu erhöhen. Diese klar gegliederten Texte halfen den Nutzern, die gesuchten Informationen schnell und effizient zu finden.

Zusätzlich bereicherten wir unsere Seiten mit **visuellen Content-Elementen** wie Bildern, die den Text ergänzten und die Attraktivität der Seite steigerten. Diese visuellen Elemente wurden gezielt eingesetzt, um die Botschaft zu verstärken und das Nutzererlebnis zu verbessern.

Wesentlich war auch die Integration von **Call-to-Actions** (CTAs) an strategischen Stellen. Diese CTAs wurden so platziert, dass sie die Conversion Rate erhöhten und damit die Umsätze steigerten. Durch diese gezielte Optimierung konnten wir sicherstellen, dass unsere Inhalte nicht nur informativ und ansprechend waren, sondern auch einen direkten geschäftlichen Nutzen brachten.

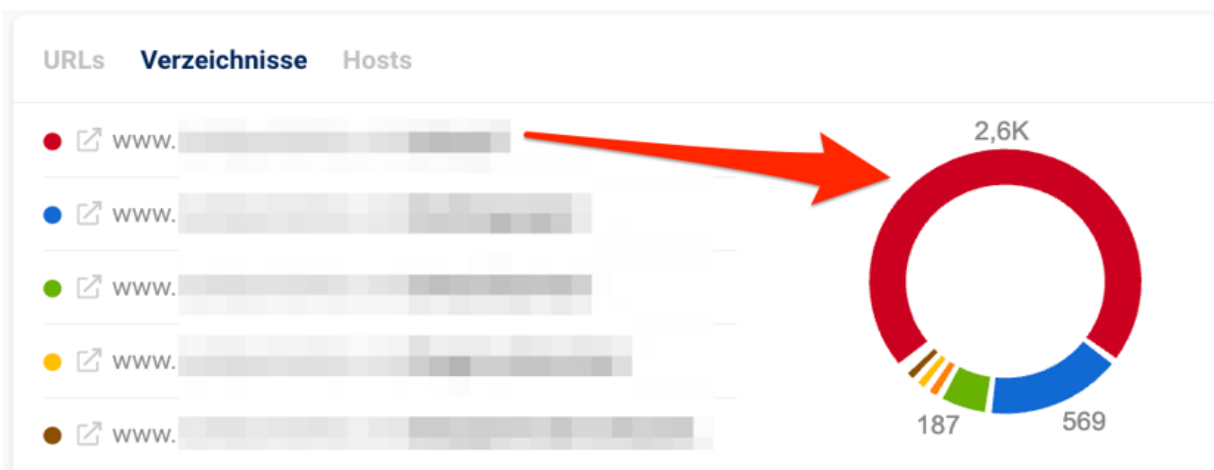
DAS ERGEBNIS?



DAS ERGEBNIS

Gesteigerte Sichtbarkeit

Das Ergebnis unserer Bemühungen war beeindruckend. Das Verzeichnis entwickelte sich zum größten der Domain und bestärkte unsere Herangehensweise: Der größte Anteil an Sichtbarkeit stammt von unserem AI-basierten Programmatic SEO.



Die Sichtbarkeit des Verzeichnisses stieg stark an und erreichte kontinuierlich neue Höhen. Diese positive Entwicklung zeigte, dass unsere Strategien und Technologien nicht nur effektiv waren, sondern auch **nachhaltig Erfolg** brachten.



DAS ERGEBNIS

Sehr gute Rankings

Unsere Optimierungsstrategien führten zu hervorragenden Rankings bei starken Money Keywords, die eine klare Kaufintention aufwiesen und direkt zu Umsatzsteigerungen beitrugen.

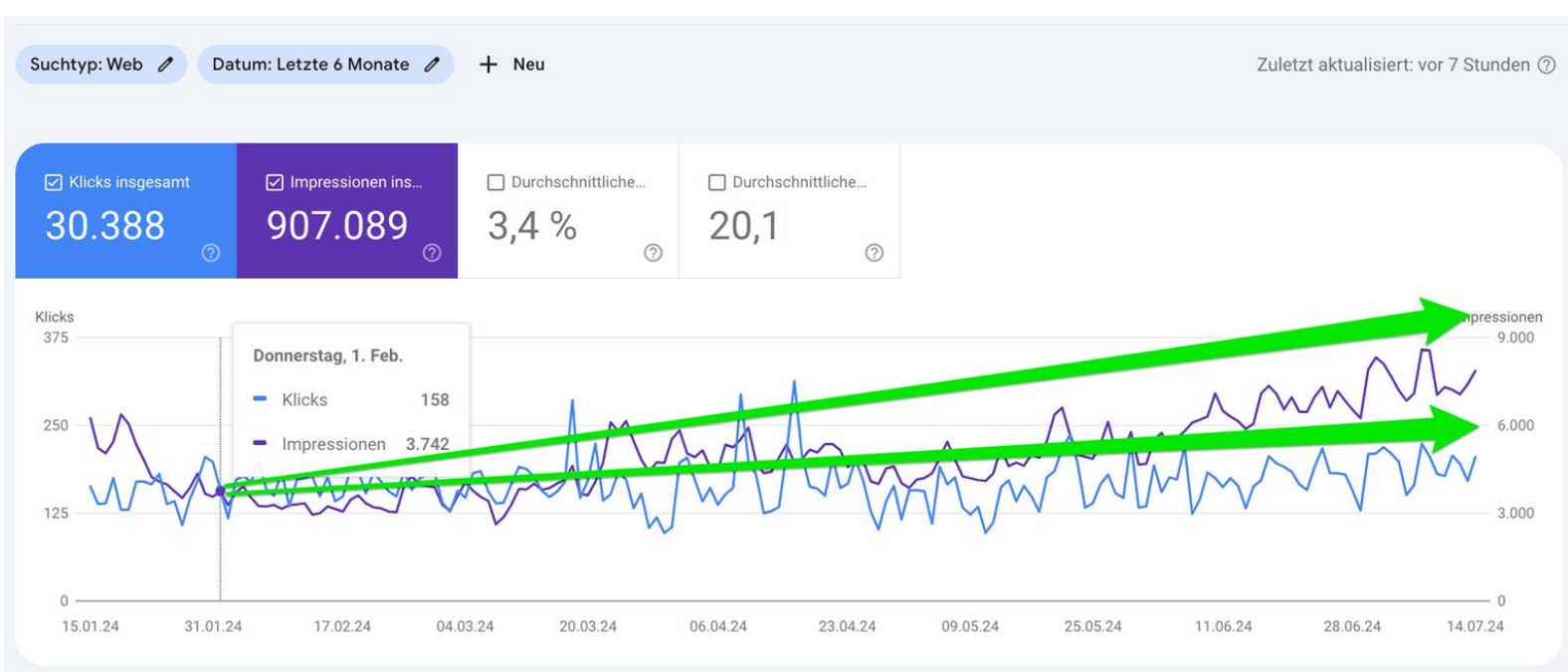
Durch diese guten Rankings konnten wir zudem die Werbekosten des Kunden senken: Anstatt teure Ads zu schalten, klickten die Nutzer organisch auf die Seiten – und das bei signifikanten Kosten pro Klick (CPC) von bis zu 2,80€.

Keyword ?	Ranking ?	Klicks ?	Such... ?	Wettbewerb ?	CPC ?	URL ?
verkaufen +1 ^	4 +27	57	250	36%	1,60 €	www
verkaufen +1 ^	1 +3	46	200	40%	2,80 €	www
verkaufen +1 ^	1 +2	35	100	32%	1,50 €	www
verkaufen +1 ^	2	31	150	32%	1,90 €	www
verkaufen	1	24	70	38%	2,70 €	www
verkaufen +1 ^	1	22	60	29%	1,40 €	www
verkaufen	5 +2	20	70	36%	2,80 €	www
verkaufen +1 ^	11	18	1.900	45%	1,40 €	www
verkaufen +1 ^	2 +3	17	80	28%	2,30 €	www
verkaufen +1 ^	5 +2	15	200	40%	0,80 €	www
	5	14	200	34%	0,80 €	www
verkaufen +1 ^	2	14	90	30%	0,90 €	www
+1 ^	15 +2	14	2.250	49%	0,50 €	www
	3 +3	12	100	29%	1,20 €	www
	13 +15	11	1.450	52%	0,80 €	www

DAS ERGEBNIS

2x mehr Klicks, 3x mehr Impressions

In einem Zeitraum von nur fünf Monaten konnten wir die **Klicks auf den Seiten des Kunden verdoppeln** und die **Impressionen sogar verdreifachen**. Diese beeindruckende Steigerung zeigte den Erfolg unserer Maßnahmen und die Wirksamkeit unserer Strategien.



Zudem deuten die kontinuierlich steigenden Klick- und Impressionenzahlen darauf hin, dass unser Ansatz nachhaltig war und weiterhin positive Ergebnisse liefern wird.



**IHR WOLLT AUCH SOLCHE ERGEBNISSE
ERZIELEN? DANN KONTAKTIERT UNS!
WIR BRINGEN EURE SEO-STRATEGIE AUF DAS
NÄCHSTE LEVEL.**

**JOHANNA & TIMON HARTUNG
CONTACT@WOXOW.COM**

EURE MEINUNG ZÄHLT

„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

