

## Skyscraper-Technique oder auch Wolkenkratzer-Technik

### Wolkenkratzer-Technik und der Bezug zum SEO:

Ja, ich weiß, Ihr fragt euch jetzt bestimmt „Was hat das mit Linkmarketing oder generell mit SEO zu tun“?

Der Bezug zum Linkmarketing ist eigentlich ganz einfach.

Was macht einen Wolkenkratzer so besonders? Genau: Seine Höhe. Er ist groß, sticht aus der Masse hervor und wird dadurch von allen bestaunt.



Das ist genau, dass was man im Bereich SEO mit seiner Webseite oder auch einzelnen Keywords erreichen möchte. Man möchte groß und bekannt sein, so dass man von anderen als erstes wahrgenommen wird. Sprich, bei Google auf Platz 1 steht.

Jetzt möchtet Ihr bestimmt wissen, wie man es schaffen soll, so groß zu werden wie ein Wolkenkratzer.

Dazu komme ich gleich, vorher möchte ich noch erläutern, wer diese Technik entdeckt hat.

## Skyscraper-Technique (Wolkenkratzer-Technik)

Content-Marketing-Experte Brian Dean beschreibt auf seinem Blog (<https://backlinko.com/>) eine Strategie, die es ihm ermöglicht hat, innerhalb von zwei Wochen seinen Traffic zu verdoppelt. Diese Strategie nennt sich Skyscraper-Technique (deutsch=Wolkenkratzer-Technik).

Die Idee dahinter ist ganz einfach und simpel. Alle interessieren sich für das höchste Gebäude der Welt, aber keiner interessiert sich für das zweithöchste Gebäude. Das bedeutet, mach das, was deine Konkurrenten machen, aber mach es besser!

## Wie funktioniert die Wolkenkratzer-Technik?

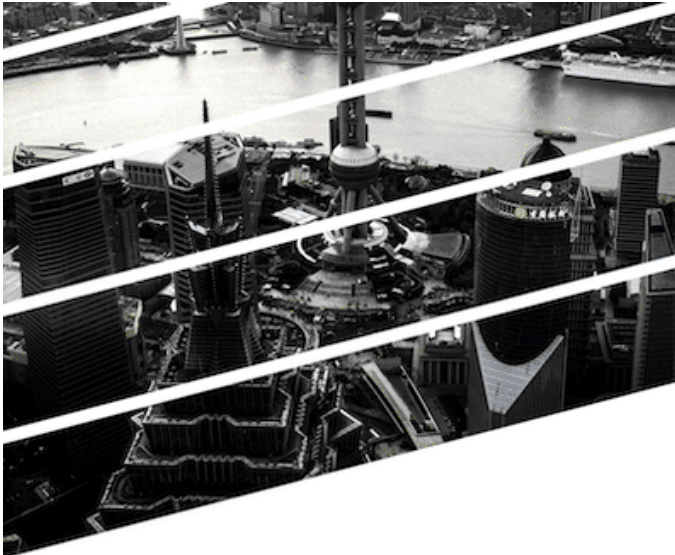
Ich möchte, dass meine Webseite mit einem bestimmten Keyword vor meiner Konkurrenz gefunden wird. Als erstes muss ich mir also überlegen, mit welchem Keyword ich ganz weit oben ranken möchte.

Wenn ich nach diesem bestimmten Keyword bei Google suche, dann weiß ich, wer meine Konkurrenten sind und bekomme schon mal einen ersten Eindruck davon, mit wem ich es eigentlich zutun habe. Nachdem ich mir den dazugehörigen Content der jeweiligen Mitbewerber genau durchgelesen habe, muss ich mir überlegen -“Wie kann ich es besser machen“? Gibt es vielleicht Informationen, die fehlen und ergänzt werden können oder kann man eine Infografik einbauen, gibt es ein passendes Video dazu? Das alles kann einen Text besser machen.

Natürlich darf ich jetzt nicht einfach fremde Texte kopieren und nur noch zusätzliche Informationen beifügen. Ich muss mir die Zeit nehmen und einen komplett eigenen Text, mit zusätzlichen Informationen und Grafiken, selbst erstellen.

Meinen fertigen Text, muss ich jetzt nur noch dort verbreiten, wo er auch gefragt ist. Durch die verschiedenen Verfahren am Anfang, weiß ich genau, an welche Personen ich mich wenden muss.

## Schritt-für-Schritt Anleitung



Mit der Wolkenkratzer Technik kannst du gezielt den eigenen Content verbessern, Konkurrenten überholen und Links generieren. Das ganze geht ganz einfach in nur 3 Schritten!

1

Finde Ressourcen die bereits ein gutes Ranking haben!

2

Entwickle eigenen Content der viel besser und aktueller ist!

3

Verbreite deinen verbesserten Content bei deiner Zielgruppe!

### Inhalt

- Alte Informationen aktualisieren
- ausführlich schreiben, und keine Fragen mehr offen lassen
- weiter ins Detail gehen
- Bilder, Videos und Infografiken verwenden

### Ausbau

- Inhaltsverzeichnis mit Sprungmarken
- Überschriften richtig gliedern
- Wichtige Informationen Optisch hervorheben
- Ausführlich schreiben (Verweildauer wird länger und die Absprungrate sinkt)

## Schritt 1: Finde Content der zu deinem Keyword gut rankt.

Wo und wie finde ich passenden Content, der schon gut rankt und von der Suchmaschine gut wahrgenommen wird? Dazu gibt es verschiedene Möglichkeiten.

**Google News:** (<https://news.google.com>)

Gib einfach dein Keyword ein und sieh dir an, welches Thema gerade aktuell diskutiert wird.

**Visually:** (<https://visual.ly/>)

Auf dieser Webseite hast du die Möglichkeit Infografiken anhand der Aufrufe zu sortieren. Das bedeutet,

ganz einfach Infografiken zu deinem Thema anzeigen und sortieren lassen und die Infografik mit den meisten Aufrufen wählen.

**Buzzsumo:** (<http://buzzsumo.com/>)

Hier findest du sehr viele Ideen für richtig guten Content. (Nicht nur für Artikel sondern auch Infografiken)

**Google-Suche:** (<https://www.google.de>)

Einfach dein Keyword eingeben und schauen, wer damit auf der ersten Seite platziert ist. Du musst dich jetzt nicht nur auf den ersten Platz konzentrieren, such dir ruhig alle Beiträge raus, die du auf der ersten Seite zu deinem Keyword findest.

**Answerthepublic:** (<https://answerthepublic.com/>)

Hier kannst du dir alle Suchanfragen anzeigen lassen, die zu einem bestimmten Suchbegriff bei Google eingegeben wurden.

**Und weitere....**

## **Schritt 2: Verbessere den gefunden Content!**

Im ersten Schritt hast du herausgefunden, wer deine Mitbewerber sind und welchen Content sie anbieten. Es reicht nicht, nur zu wissen wer dein Konkurrent ist. Jetzt musst du dir ganz viel Zeit nehmen und jeden einzelnen Beitrag genau durchlesen.

Jetzt geht es daran, den Content (Inhalt) besser zu machen als dein Konkurrent.

- Alte Informationen aktualisieren
- weiter in die Tiefe gehen und Informationen ausbauen
- wenn möglich Bilder, Videos und Infografiken einbauen
- ausführlich schreiben, ins Detail gehen und keine Fragen mehr offen lassen

Handelt der Content zum Beispiel über „10 Tipps für den perfekten.....“ such dir alle Tipps aus den einzelnen Beiträgen heraus und erstelle einen Artikel über „20 Tipps für den perfekten.....“.

Wichtig: Bitte nicht einfach die einzelnen Sachen kopieren und zu einem Artikel zusammenfügen. Es muss ein komplett neuer Artikel ohne Duplicate Content entstehen. Die Recherche zu den einzelnen Artikel dient nur als Leitfaden.

## 2.1 Aufbau des Artikels:

Ein Artikel muss natürlich auch ordentlich aufgebaut werden, damit sich die Leser sofort zurecht finden.

Auf was muss ich beim Aufbau achten?

- Inhaltsverzeichnis mit Sprungmarken (falls es sich z.B um einen Ratgeber handelt)
- Ordentlich gegliederte Überschriften
- je Länger der Artikel, desto besser (Verweildauer verlängert sich und die Absprungrate sinkt)
- Wichtige Informationen hervorheben

Wichtig: Nicht einfach 3000 Wörter schreiben und dabei nichts aussagen! Inhalt, Details und die Substanz eines Artikels sind entscheidend! Haltet Euch am besten an das AIDA Prinzip.

## 2.2 AIDA-Prizip

- **A**ttention (Aufmerksamkeit erregen)
- **I**nterest (Interesse wecken)
- **D**esire (Verlangen wird geweckt – z.B nach einem bestimmten Produkt)
- **A**ction (Handlung, Das gewünschte Produkt wird gekauft)

## Schritt 3: Verbreite deinen Content in der passenden Zielgruppe!

Brian Dean hat seinen neuen Content allen angeboten, die auf den ursprünglichen Text verwiesen haben. Seine Erfolgsrate lag bei 11% und entsprach 17 neuen Backlinks.

Deine Zielgruppe kennst du durch deine Recherche am Anfang. Jetzt musst du nur noch herausfinden, wer alles auf den ursprünglichen Content verlinkt. In einer freundlichen E-Mail verweist du dann auf den neu erstellten Content.

## Beispieltext :



*Sehr geehrte/r ....., (Ansprache Du oder Sie möglich)*

*beim stöbern auf Ihrer Webseite ist mir dieser Artikel aufgefallen NAME (URL einfügen).*

*Dabei habe ich bemerkt, dass Sie auf ein sehr Interessantes Thema verlinken. (Name des Artikels)*

*Zu diesem Thema habe ich, vor kurzem selbst einen Beitrag verfasst und veröffentlicht. (URL und Namen einfügen)*

*Dort habe ich veraltete Informationen aktualisiert und bin weiter ins Detail gegangen. Des weiteren habe ich zu dem Thema eine Infografik beigefügt.*

*Sie dürfen bei Interesse gerne auf meinen Artikel verlinken.*

*Mit freundlichen Grüßen*

*NAME*

*Jetzt musst du nur noch auf die Rückmeldungen warten und prüfen ob eine Verlinkung erfolgt ist.*

*Beitragsbild © chuck / Fotolia*