

# SEO oder SEA zuerst: zehn Fragen für deine Entscheidung

Geh die Fragen der Reihe nach durch. Unter jeder Frage steht, was aus der Antwort folgt. Die ersten fünf klären, ob deine Website schon Anfragen bringen kann. Solange sie das nicht kann, lohnt sich keine Anzeige.

- ☐ **1. Lädt deine Website auf dem Handy schnell?**  
Wenn nein: zuerst die Website. Sonst zahlst du für Besucher, die gleich wieder gehen.

---

- ☐ **2. Sagt jede Leistungsseite in den ersten Zeilen, was du für wen und wo machst?**  
Lies deine Seiten wie ein Kunde. Wenn nein: zuerst die Texte. Das ist der Kern von SEO und hilft jeder Anzeige.

---

- ☐ **3. Geht Anrufen oder Anfragen auf jeder Seite mit einem Fingertipp?**  
Probier es auf dem Handy aus. Wenn nein: Das kommt vor jeder Anzeige.

---

- ☐ **4. Wird gemessen, welche Anfragen woher kommen, auch Anrufe?**  
Wenn nein: zuerst die Messung. Sonst weißt du nicht, ob eine Anzeige Aufträge bringt.

---

- ☐ **5. Fragst du bei jeder Anfrage, wie der Kunde auf dich gekommen ist?**  
Eine kurze Frage am Telefon genügt: Anzeige, Google oder Empfehlung? Wenn nein: heute einführen, auch bei deinem Team.

---

- ☐ **6. Brauchst du in den nächsten Wochen Aufträge, etwa nach einer Gründung?**  
Wenn ja: Anzeigen, sobald eine Seite für die Anzeige steht. Die übrige Website wächst parallel.

---

- ☐ **7. Gibt es eine Saison oder Aktion mit festem Datum?**  
Wenn ja: Anzeigen für genau diese Wochen, mit einer eigenen Seite zur Aktion.

---

- ☐ **8. Weißt du, was ein Klick für deine wichtigste Suche kostet?**  
Lass es für deine Leistung und deinen Ort ausrechnen. In Freiburg reicht die Spanne von 36 Cent bis über 10 €.

---

- ☐ **9. Weißt du, was dir eine Anfrage wert ist?**  
Beispiel: Ein Auftrag bringt dir 2.000 €, jede vierte Anfrage wird ein Auftrag. Dann ist dir eine Anfrage 500 € wert. Kostet dich die Anfrage über Anzeigen weniger, lohnen sie sich.

---

- ☐ **10. Steht deine Website für deine wichtigsten Suchen schon von selbst oben?**  
Wenn ja: Anzeigen dafür schrittweise zurückfahren und das Geld dort einsetzen, wo du noch fehlst.