



Deine kostenlose SEO-Checkliste für deinen Kfz-Betrieb

(Stand: 03/2025)



Inhaltsverzeichnis

1. Keyword-Recherche & Strategie	3
<i>Warum ist das wichtig?</i>	<i>3</i>
<i>Schritte zur Keyword-Recherche:</i>	<i>3</i>
2. OnPage-SEO: Website-Optimierung	4
<i>Warum ist das wichtig?</i>	<i>4</i>
<i>Technische SEO</i>	<i>4</i>
<i>Meta-Tags & Struktur</i>	<i>4</i>
<i>Content-Optimierung</i>	<i>5</i>
3. Lokale SEO (Google & Co.)	6
<i>Warum ist das wichtig?</i>	<i>6</i>
<i>Schritte zur Optimierung:</i>	<i>6</i>
4. OffPage-SEO (Backlinks & Social Signals)	6
<i>Warum ist das wichtig?</i>	<i>6</i>
5. Content-Marketing & Blog-Strategie	7
6. Performance-Messung & Optimierung	7



Hier erhältst du eine **detaillierte SEO-Checkliste für deinen Kfz-Betrieb**.

Sie soll dir helfen, deine Website für Suchmaschinen wie z.B. Google zu optimieren, mehr Kunden zu gewinnen und langfristig online erfolgreich zu sein.

1. Keyword-Recherche & Strategie

Warum ist das wichtig?

Die richtige Auswahl von Keywords auf deiner Website sorgt dafür, dass potenzielle Kunden deine Webseite finden, wenn sie nach Dienstleistungen suchen.

Schritte zur Keyword-Recherche:

1. Hauptkeywords identifizieren

- Was bietet dein Betrieb an? (z. B. „Smart Repair München“, „Autoglas Reparatur Stuttgart“)
- Welche Begriffe nutzen Kunden? (z. B. „Felgenaufbereitung Kosten“, „Kratzer ausbessern Auto“)

2. Long-Tail-Keywords nutzen

- Diese bestehen aus mehreren Wörtern und haben oft weniger Wettbewerb
 - Beispiel: „Wie teuer ist eine Dellenentfernung ohne Lackieren?“

3. Lokale Keywords gezielt einsetzen

- Ergänze deine Stadt oder Region in Suchbegriffen („Lackierung Hamburg“, „Dellentechnik Köln“)

4. Google Suggest & „Ähnliche Suchanfragen“ prüfen

- Einfach in Google Suchbegriffe eingeben und auf automatische Vorschläge achten
- Am Ende der Suchergebnisseite findest du weitere verwandte Suchanfragen

5. Wettbewerbsanalyse durchführen

- Welche Keywords nutzen deine Konkurrenten? (Tools wie Ubersuggest, Ahrefs oder SEMrush helfen)
- Welche Inhalte ranken gut in den Suchergebnissen?

Nach einer ausführlichen Recherche baust du deine relevanten Keywords in deine Website ein. Wichtig ist hierbei, dass du relevante Keywords in den Überschriften (H1, H2,..), Alt-Texten, der URL, in den Meta Titeln und Meta Beschreibungen, sowie in den Fließtexten verwendest.

Achte aber darauf, dass du kein „Keyword-Stuffing“ betreibst. Also bitte nicht unnötig oft die Keywords wiederholen, da dies zu Abstrafungen führt und dein Ranking nicht verbessern wird.

Automotive Online Marketing

Louisa Silberg

Web: <https://www.automotive-online-marketing.com/>

E-Mail: ls@automotive-online-marketing.com

Tel.: [0151 463 053 71](tel:015146305371)

2. OnPage-SEO: Website-Optimierung

Warum ist das wichtig?

OnPage-SEO verbessert die technische und inhaltliche Qualität deiner Website, damit sie in den Suchergebnissen besser rankt.

Technische SEO

- 1. Mobile-Friendly-Check durchführen**
 - Google bevorzugt mobilfreundliche Websites (Teste mit: [Google Mobile Test](#))
- 2. Ladezeiten optimieren**
 - Bilder komprimieren (z. B. mit TinyPNG) → Achte darauf, dass deine Bilder nicht größer als 100KB sind
 - Caching aktivieren (z. B. mit WP Rocket für WordPress)
 - Server-Performance verbessern (z. B. schnelles Hosting wählen, damit deine Website schnell lädt)
 - Hier kannst du prüfen, wie schnell deine Website lädt: <https://pagespeed.web.dev/>
- 3. HTTPS-Verschlüsselung sicherstellen**
 - SSL-Zertifikat aktivieren (Erkennbar am „https://“ in der URL)
- 4. Fehlerseiten vermeiden (404-Fehler prüfen)**
 - Mit [Google Search Console](#) defekte Links analysieren
- 5. Interne Verlinkung verbessern**
 - Wichtige Seiten untereinander verlinken (z. B. „Unsere Leistungen“ mit den einzelnen Service-Seiten oder Blogbeiträgen)

Meta-Tags & Struktur

Beispiel:



Lackstore

<https://www.lackstore.de> › Auto-lackieren_1 :

Auto lackieren

Hier findest du alle Informationen, um dein Auto selber zu lackieren ✓ Video ✓

Gratis + Beratung ➔ Starte jetzt deine Autolackierung!



„Auto lackieren“ ist der Titel Tag oder Meta Titel und der Text darunter stellt die Meta-Description oder Beschreibung dar.



6. **Title-Tag optimieren** → Maximal 460px, damit diese nicht auf mobilen Geräten abgeschnitten wird (Beachte ein „m“ verbraucht mehr px als z.B. ein „a“)
 - Sollte Hauptkeyword + Stadt enthalten
 - Beispiel: „Smart Repair München – Kratzer, Dellen & Lackschäden entfernen“
7. **Meta-Description ansprechend schreiben** → Maximal 780px, damit diese nicht auf mobilen Geräten abgeschnitten wird (Beachte ein „m“ verbraucht mehr px als z.B. ein „a“)
 - Kurz, informativ, mit Call-to-Action (CTA)
 - Beispiel: „Smart Repair in München – Kratzer, Dellen & Beulen entfernen lassen. Jetzt Termin buchen!“

Tipp: Titel-Tag und Meta-Description überprüfst du auf die maximale Pixel-Anzahl (px) am besten mit einem „SERP Snippet Generator“. Diese gibt es meist kostenlos im Internet zu finden.

8. Einfügen von **Alt-Beschriftungen**
 - Füge Bildern Alt-Texte hinzu, damit Suchmaschinen die Bilder lesen können.
9. **Überschriftenstruktur einhalten (H1, H2, H3)**
 - H1: Hauptüberschrift mit Fokus-Keyword
 - H2/H3: Unterüberschriften mit ergänzenden Keywords
10. **Strukturierte Daten (Schema.org) hinzufügen**
 - Markiere deine Unternehmensinformationen für bessere Suchergebnisse ([Schema Markup Generator](#))

Content-Optimierung

11. Jede **Dienstleistung** (Smart Repair, Lackierung, Autoglas etc.) auf einer eigenen Unterseite vorstellen
12. Hochwertige **Texte mit Mehrwert** schreiben (mind. 500-1000 Wörter) → z.B. Was ist das?, Was sind die Vorteile/Nachteile?, Wofür geeignet?, Was kostet es?
13. **FAQs einbauen** (Häufige Kundenfragen direkt beantworten)
14. **Google Bewertungen einbauen** → Schaffen Vertrauen
15. **Lokale Inhalte nutzen** (z. B. „Kratzer entfernen in Hamburg – Welche Methoden gibt es?“)



3. Lokale SEO (Google & Co.)

Warum ist das wichtig?

Google My Business & lokale Verzeichnisse helfen, deine Sichtbarkeit in deiner Region zu verbessern.

Schritte zur Optimierung:

- 1. Google My Business optimieren**
 - **Alle Informationen** ausfüllen (Adresse, Öffnungszeiten, Telefonnummer, Website)
 - **Hochwertige Bilder hochladen** (Werkstatt, Team, Vorher-nachher-Bilder)
 - **Regelmäßige Beiträge & Angebote posten**
- 2. NAP-Konsistenz sicherstellen**
 - Name, Adresse, Telefonnummer sollten überall **identisch** sein (Website, Google My Business, Verzeichnisse)
- 3. Kundenbewertungen aktiv sammeln**
 - Zufriedene Kunden bitten, eine **Google-Bewertung** zu hinterlassen
 - Bewertungen professionell beantworten (egal ob positiv & negativ)
- 4. In lokalen Branchenverzeichnissen eintragen → generiert auch einen Backlink für deine Website**
 - Beispiele:
 - Yelp, 11880, werkenndenbesten.de oder autobutler.de

4. OffPage-SEO (Backlinks & Social Signals)

Warum ist das wichtig?

Backlinks sind Empfehlungen anderer Webseiten und verbessern dein Google-Ranking.

- 1. Backlinks von Partnern & Branchen-Websites erhalten**
 - Autohäuser, Werkstätten, Ersatzteilhändler, Partner fragen, ob sie deine Website auf ihrer Website verlinken können. → Desto mehr qualifizierte Backlinks, umso mehr wirst du von Suchmaschinen als Profi auf deinem Gebiet eingestuft. Dies ist ein Zeichen vor Vertrauenswürdigkeit.
- 2. Gastartikel schreiben & Kooperationen eingehen**
 - Fachartikel für Autowebseiten oder Blogs schreiben und sich mit der eigenen Website verlinken lassen
- 3. Social Media zur Verbreitung nutzen → Denn auch auf Social Media Beiträge können Suchmaschinen zugreifen und als Suchergebnis ausspielen.**
 - Facebook & Instagram für **Vorher-Nachher-Bilder**
 - YouTube-Videos zu Reparaturprozessen erstellen



- TikTok für kurze, unterhaltsame Autopflege-Tipps nutzen

5. Content-Marketing & Blog-Strategie

1. **SEO-optimierte Blog-Artikel** mit Mehrwert veröffentlichen
 - Beispiel: „Wie funktioniert Dellentechnik?“, „Auto folieren oder lackieren?“
2. **Hochwertige Bilder & Videos einbinden**
 - Vorher-Nachher-Vergleiche
 - 360° Werkstatt-Rundgang
 - Teamvorstellung / Ansprechpartner
3. **Anleitungen & Ratgeber schreiben**
 - Beispiel: „Wann lohnt sich eine Smart Repair Reparatur?“

6. Performance-Messung & Optimierung

1. **Google Search Console nutzen** (Fehler & Indexierung deiner Seiten prüfen)
2. **Google Analytics nutzen zur Besucheranalyse**
3. **SEO-Tools nutzen** (Google Search Console, Ahrefs, Ubersuggest, Sistrix)
4. **Regelmäßige Wettbewerbsanalysen durchführen**

Diese **SEO-Checkliste für deinen Kfz-Betrieb** bietet dir eine klare Strategie, um deine Online-Sichtbarkeit zu verbessern. Konzentriere dich auf lokale SEO, hochwertige Inhalte, technische Optimierungen und Social Media, um **mehr Kunden zu gewinnen und deine Werkstatt online sichtbar zu machen!** 🚗

Hast du Fragen? Ich freue mich auf deine Nachricht.

AdvancedStudios – Online Marketing für Kfz-Betriebe
Louisa Silberg
Web: <https://www.advanced-studios.de/>
E-Mail: louisa@advanced-studios.de
Tel.: [0151 463 053 71](tel:015146305371)



Automotive Online Marketing
Louisa Silberg
Web: <https://www.automotive-online-marketing.com/>
E-Mail: ls@automotive-online-marketing.com
Tel.: 0151 463 053 71



- Bitte beachte, dass es im Bereich SEO immer zu Änderungen und aktuelleren Best Practices kommen kann.

Informationen zum Datenschutz findest du hier: <https://www.automotive-online-marketing.com/agb>

Es gelten die AGB: <https://www.automotive-online-marketing.com/impressum>