

Teknisk SEO

Virksomhed:

[Micky Creative](#)

Micky Creatives ApS er et kreativt bureau specialiseret i TikTok-markedsføring og influencer-samarbejder, hvor de har skabt sig en position som en af Danmarks førende inden for TikTok-indhold. Virksomheden hjælper brands og andre virksomheder med at skabe engagerende og innovativt indhold, primært rettet mod yngre målgrupper, ofte gennem samarbejder med en eller flere af deres +300 content creators.

SEO-venligt CMS system:

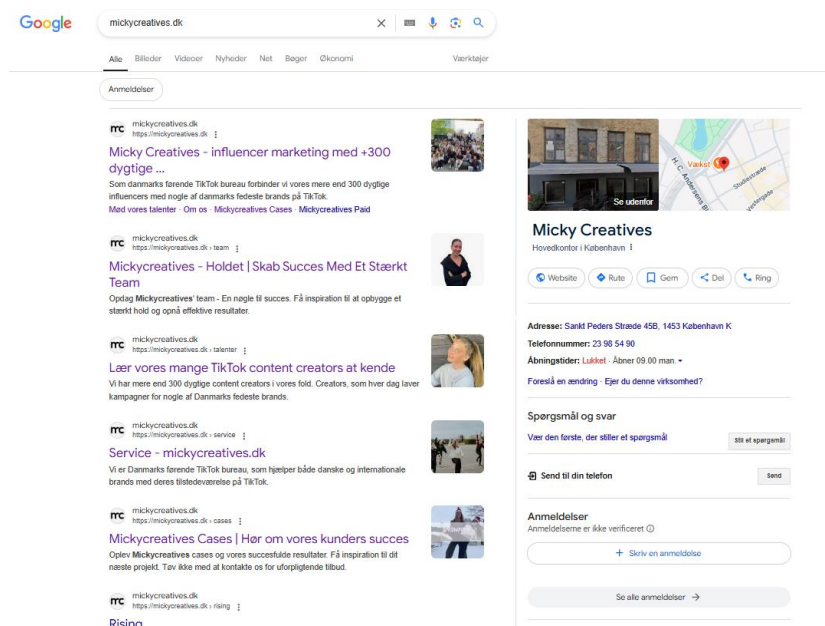
Ud fra en vurdering af hjemmesiden, vurderes den som et SEO-venligt CMS system. Dette vurderes ud fra syntakten i hjemmesiden og at der er et logo i venstre side af toptilen.

Sikker side (SSL-certifikat):

Hjemmesiden er en sikker side.

Sitemap og Indeksering:

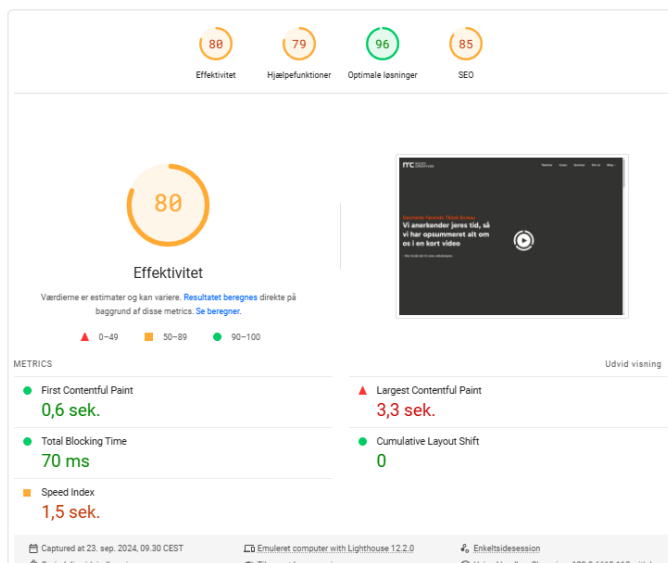
Ved en googlesøgning "site: mickycreatives.dk" kommer både hjemmesidens frontpage frem og dens undersider. Virksomhedens hjemmeside er derfor blevet crawlet.



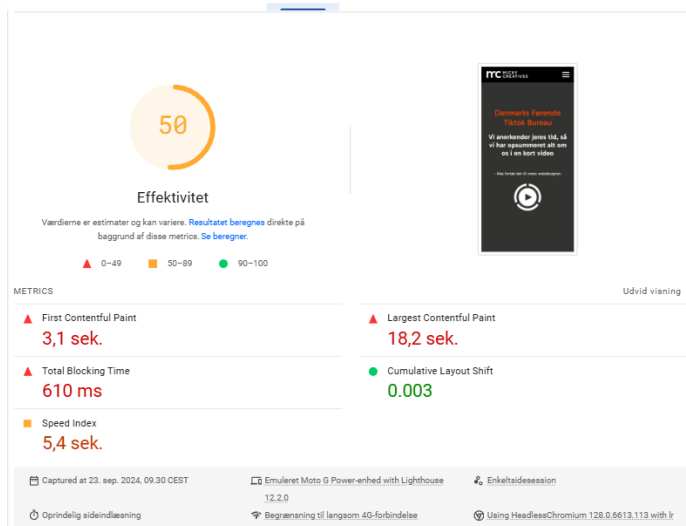
Loadtid/sidens hastighed:

Hjemmesidens hastighed er blevet tjekket på [PageSpeed Insights \(web.dev\)](#). Testen viser en effektivitet på 80.

Dette vil sige at der er plads til forbedringer på deres hjemmeside.

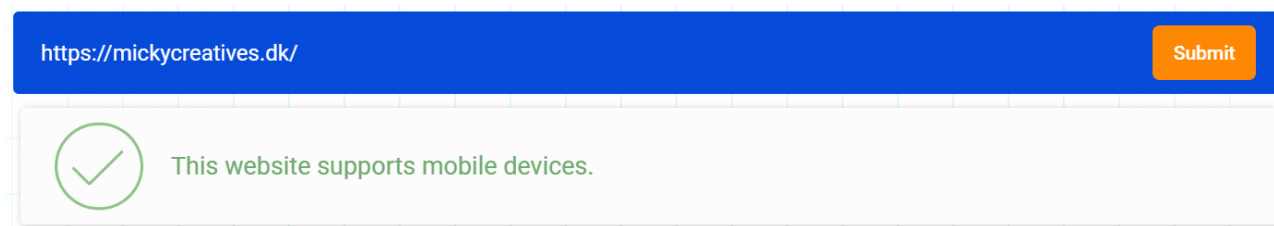


Testen er også lavet ud fra at hjemmesiden besøges fra en mobiltelefon. Her ses der en effektivitet på kun 50.



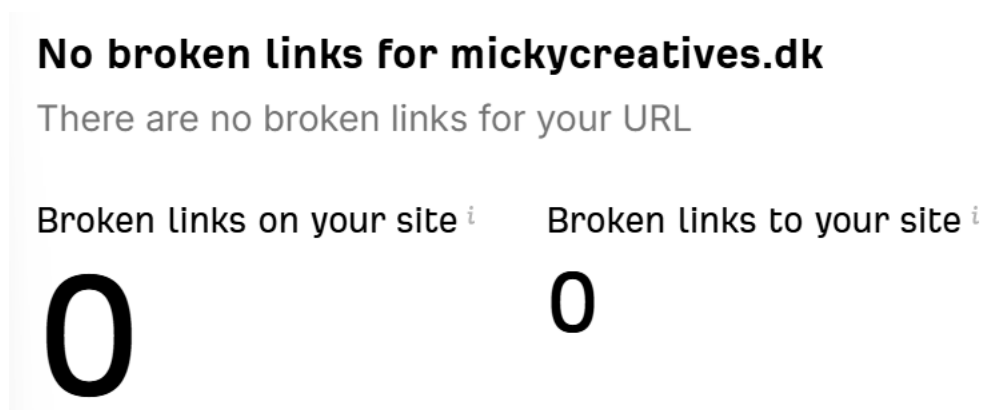
Hjemmesiden indeholder store JPG-filer som øger loadingshastigheden. Derfor vil virksomheden gøre sig klog i at kigge på deres billedfiler, formater og størrelse for at kunne reducere loadingshastigheden.

Hjemmesiden er også blevet testet om den er mobil venlig på <https://seomator.com/mobile-friendly-test>. Testen viser at hjemmesiden er mobil venlig.



Check hjemmesiden for 404-sider:

I følge testen på [Ahrefs Broken Link Checker](#) har hjemmesiden ingen 404-sider.



UX (user experience) og Bounce Rate

Opsummering:

Baseret på de forskellige tests bør virksomhedens første fokus i forhold til deres hjemmeside være at optimere dens indlæsningshastighed. Dette indebærer blandt andet at se nærmere på de store JPG-filer og billedformater, som hjemmesiden anvender. Derudover viser testene også, at hjemmesiden er bygget på et SEO-venligt CMS-system, og at sikkerheden på siden er i orden.

Step 2

Søgeordsanalyse

Brainstorming:

Brainstorm af søgeord

- **Branding for B2B virksomheder**
- **Digital marketing løsninger**
- **B2B kampagneudvikling**
- **Kreative marketingstrategier**
- **Visuel identitet for B2B**
- **Content marketing til virksomheder**
- **Digital strategi B2B**
- **B2B branding ekspert**
- **Online markedsføring til virksomheder**
- **Kundeoplevelse for B2B**
- **B2B marketingbureau**
- **Marketing automation for B2B**
- **Lead generering til virksomheder**
- **Brandopbygning for B2B**
- **Marketingløsninger**
- **Digital markedsføring**
- **Branding**
- **Kampagneidéer**
- **Grafisk design**
- **Reklamebureau**
- **Marketingstrategi**
- **Social media marketing**
- **SEO tjenester**
- **Webdesign**
- **Online annoncering**

- **Content creation**
- **Virksomhedsbranding**
- **Kundeoplevelse**
- **Reklamestrategi**
- **Tiktok marketing**
- **Tiktok bureau**
- **Tiktok reklame**
- **TikTok kampagne**
- **Markedsføringstrategi tiktok**

Målgruppeanalyse:

Målgruppe:

Mickeycreative's målgruppe består primært af B2B-virksomheder. Disse virksomheder søger kreative løsninger inden for marketing, branding og digital kommunikation. Disse virksomheder er på udkig efter måder at forbedre deres online tilstedeværelse, styrke deres brandidentitet og skabe målrettet kampagner.

Produkter/Tjenester:

Mickeycreative tilbyder mange forskellige B2B-marketingløsninger, bl.a.:

- Branding og visuel identitet
- Digital marketingstrategi
- Kreativ kampagneudvikling
- Content marketing

Deres selling point er individuelle løsninger, der hjælper B2B-virksomheder med at kommunikere budskaber på en kreativ og målrettet måde.

Søgeord	Type af søgeord	Søgevolumen	Konkurrence organis.	Konkurrence bet.	CPC
Tiktok Strategi:					
branding Tiktok	Short tail				
SOME marketing	Short tail				
Online markedsføring	Short tail	480	28	39	45,31
Marketing					
Digital strategi til B2B virksomheder					
Effektive brandingsstrategier for virksomheder					
Hvordan laver man effektiv branding på tiktok?	Long tail				
Hvorfor er tiktok godt for min virksomheds branding?	Long tail				
Hvorfor er branding vigtigt for min virksomhed?	Long tail				
Influencermarketing:					
Influencer marketing	Short tail				
SOME marketing	Short tail	170	31	40	22,41 kr
Digital markedsføring	Short tail				
Influencer samarbejde					
Markedsføring med influencer					
Hvordan virker influencermarketing?	long tail				
Hvad koster influencer marketing?	long tail				
Hvordan arbejder man med SOME?	long tail				
Annoncering:					
Annoncering	Short tail				
Sponsoreret opslag	Short tail				
Tiktok Annonce	Short tail	10	24	18	0,00kr
Annoncering til virksomhedsreklame					
mere synlighed med annoncer					
Betalte annoncer på SOME					
Hvordan laver man annoncer på tiktok?	long tail				
Hvordan markedsfører man på tiktok?	long tail				
Hvad betyder sponsoreret indhold?	long tail				

Step 4:

Vurdering af Mickeycreatives nuværende brug af off-page optimering:

Det vurderes at de ikke gør særlig meget brug af off-page SEO.

Forslag til fremtidig off-site optimering:

For at styrke Mickeycreative's off-page optimering og dermed deres overordnede SEO-arbejde, vil jeg komme med tre konkrete forslag til, hvordan virksomheden kan arbejde med ekstern linkbuilding.

1. Sponsoring og partnerskaber

Mickeycreatives kan overveje at sponsorere events, konferencer, podcasts eller webinars inden for flere forskellige områder bl.a. marketing og kreativ kommunikation, eller hos nogen af deres tidligere eller fremtidige kunder. Sponsoring af events vil typisk give mulighed for at få et backlink fra eventets hjemmeside eller program. Sponsorerede events eller partnerskaber giver virksomheden mulighed for at få højt profilerede og relevante backlinks fra eventsider, som ofte har høj troværdighed og tiltrækker opmærksomhed fra relevante målgrupper. Dette hjælper ikke kun med SEO, men også med en højere brand kendskabsgrad og netværksopbygning i branchen.

2. Skabelse af unikt og værdifuldt content som kan deles og linkes til

Mickeycreatives kan skabe værdifuldt og informativt indhold, såsom whitepapers, e-bøger eller undersøgelser, der er designet til at blive delt og brugt som reference af andre i branchen. For eksempel: Udarbejdelse af en årlig rapport om trends inden for B2B marketing, som er så værdifuld, at andre aktører og blogs vil linke til den.

Dette giver brugbart indhold, som skaber naturlige muligheder for organisk linkbuilding, hvor andre virksomheder eller blogs frivilligt linker til indholdet, fordi det er relevant og værdifuldt for deres eget publikum. Jo flere naturlige links, Mickeycreatives kan tiltrække, desto bedre vil virksomhedens autoritet og søgeplacering blive.

3. Samarbejde med influencers og deltagelse i brancheevents

Ved at indgå i samarbejder med influencers og eksperter i B2B- og marketingsektoren kan Mickeycreatives få eksponering og links fra højtprofilerede kilder. Links fra influencers og eventsider kan have stor værdi og give et tydeligt løft i Mickeycreatives synlighed på Google. Samtidig vil det forbedre virksomhedens troværdighed og omdømme, hvilket også kan tiltrække flere naturlige links fra andre sider.

Dette kunne inkludere:

- Invitere brancheeksperter til at kommentere eller medvirke i podcasts eller videoer, som derefter deles bredt på deres platforme og websider.
- Deltage i og være sponsor for relevante brancheevents, hvor virksomheden bliver omtalt og får backlinks fra eventets webside og medier.

Samlet vurdering af optimeringseffekten:

De 3 ovennævnte strategier for off-page optimering vil samlet set hjælpe Mickeycreativess med at:

- Øge deres domæneautoritet, hvilket er en vigtig faktor for at forbedre placeringen i søgeresultaterne.
- At opbygge en mere varieret linkprofil med links fra relevante og troværdige kilder kan hjælpe med at undgå risikoen for, at Google straffer siden. Det sker f.eks., hvis der kun er få eller mindre stærke links.
- Øge virksomhedens kendskab og tiltrække mere kvalificeret trafik fra eksterne kilder, som kan resultere i flere konverteringer.