

Backlinks ohne Bullshit

Die 3-Stufen-Strategie von PLAIN REBELS

Entwickelt von PLAIN REBELS

plainrebels.com – Klartext mit Wirkung

Strategische Kommunikationsberatung für Unternehmer, die verstanden werden wollen

„Der beste Link ist der, um den du nie gebeten hast.“

Inhaltsverzeichnis

1 Organische Links	4
1.1 Der 3-Stufen-Fahrplan für selbstbewusste Unternehmer	4
1.2 Für wen ist das?	4
1.3 Was du bekommst (in 6 Minuten Lesezeit)	4
1.4 Warum du das brauchst (auch wenn du auf Backlinks keinen Bock hast)	4
2 Stufe 1: Linkbait-Magnete (Die Köder-Strategie)	5
2.1 Das Prinzip	5
2.2 Tool 1: Der Bullshit-Detektor	5
2.3 Tool 2: Der Klartext-Simulator	6
2.4 Tool 3: Das Positionierungs-Canvas	6
3 Stufe 2: Zitatwürdiger Content (Die Autorität-Strategie)	6
3.1 Das Prinzip	6
3.2 Content-Format 1: Daten mit Haltung	6
3.3 Content-Format 2: Das Klartext-Lexikon	7
3.4 Content-Format 3: Kontroverse Thesen	7
4 Stufe 3: Authority Building (Die Netzwerk-Strategie)	7
4.1 Das Prinzip	7
4.2 Taktik 1: Ghost-Writing für Influencer	7
4.3 Taktik 2: Community-Infiltration	8
4.4 Taktik 3: Selective Newsletter Outreach	8
5 90-Tage-Roadmap: So setzt du es um	9
5.1 Monat 1: Foundation (Tage 1–30)	9
5.2 Monat 2: Deployment (Tage 31–60)	9
5.3 Monat 3: Optimization (Tage 61–90)	9
6 Quick-Win Templates	10
6.1 E-Mail-Template: Newsletter Outreach	10
6.2 LinkedIn-Post-Template: Tool-Launch	10
7 Erfolgsmessung: Diese KPIs zählen	10
7.1 Quantitative Metriken (monatlich)	10
7.2 Qualitative Indikatoren	11
8 Mini-Use-Cases: Anpassung für deine Branche	11
8.1 Du bist Unternehmensberater?	11

8.2 Du führst eine Marketing-Agentur?	11
8.3 Du bist Coach oder Trainer?	12
8.4 Du betreibst E-Commerce/SaaS?	12
9 Die Wahrheit über organische Links	12
10 Nächste Schritte	12
11 Du willst sowas auch für deine Marke?	13
12 Kontakt	13

1 Organische Links

1.1 Der 3-Stufen-Fahrplan für selbstbewusste Unternehmer

Backlinks ohne Betteln, ohne Kaufen, ohne Growth-Hack-Bullshit

1.2 Für wen ist das?

Du bist hier richtig, wenn du:

- Eine Beratung, Agentur oder ein eigenes Business führst
- Auf gekaufte Links keinen Bock hast
- Glaubst, dass Qualität sich durchsetzt (aber weißt, dass sie dabei Hilfe braucht)
- Lieber ein Jahr strategisch arbeitest als zehn Jahre rumzudoktern

Du bist hier falsch, wenn du:

- Quick Wins und Abkürzungen suchst
- Denkst, dass SEO-Tricks langfristig funktionieren
- Keine Lust hast, echten Wert zu schaffen

1.3 Was du bekommst (in 6 Minuten Lesezeit)

- **3 konkrete Strategien**, die andere dazu bringen, dich freiwillig zu verlinken
- **Tool-Konzepte zum Nachbauen** – von simpel bis anspruchsvoll
- **Praxis-Beispiele** aus dem echten Business-Leben
- **90-Tage-Roadmap** mit Meilensteinen
- **Templates und Frameworks** für sofortigen Start

Keine Theorie. Keine Buzzwords. Nur Strategien, die funktionieren.

1.4 Warum du das brauchst (auch wenn du auf Backlinks keinen Bock hast)

Erst mal Klartext: Backlinks sind Empfehlungen im Internet. Wenn andere Websites auf dich verlinken, sagt das Google: „Diese Seite ist relevant.“ Je mehr relevante Seiten auf dich zeigen, desto sichtbarer wirst du.

Das Problem: Die meisten kaufen Links oder betteln darum. Das funktioniert – bis es nicht mehr funktioniert. Dann stehst du mit leeren Händen da.

Die Alternative: Menschen dazu bringen, dass sie dich gerne verlinken. Weil du ihnen hilfst. Weil du schlauer bist. Weil sie dich zitieren wollen.

Backlinks sind nicht das Ziel. **Sichtbarkeit ist das Ziel.** Während alle anderen Links kaufen, tauschen und betteln, baust du dir eine Strategie auf, die arbeitet, während du schläfst.

„Der beste Link ist der, um den du nie gebeten hast.“

2 Stufe 1: Linkbait-Magnete (Die Köder-Strategie)

2.1 Das Prinzip

Statt zu fragen „Könnt ihr mich verlinken?“ fragst du „Wie kann ich euch helfen?“

Die Antwort: **Tools, die andere erfolgreicher machen.**

2.2 Tool 1: Der Bullshit-Detektor

Was es ist: Online-Tool, das Marketing-Texte auf Floskeln scannt

User Input: LinkedIn-Bio oder Website-Text → **Output:** „Floskeln-Score“ + konkrete Verbesserungen

Warum es Links bringt:

- Jeder will testen, ob sein Text zu schwammig ist
- Marketingberater empfehlen es Kunden
- LinkedIn-Coaches nutzen es als Content-Aufhänger
- Newsletter-Betreiber wie OMR oder t3n feiern solche Tools

Technisch: Simple Datenbank mit Buzzwords + Scoring-Algorithmus

Entwicklungszeit: 2–4 Wochen

Kosten: 2.000–5.000€

Mini-Use-Case:

Du bist Coach? Nutze den Bullshit-Detektor für Kunden-Audits. Zeig ihnen vorher/nachher. Das wird zum Gesprächsthema.

2.3 Tool 2: Der Klartext-Simulator

Was es ist: Buzzword-Input → Klartext-Output in Echtzeit

Beispiel-Transformation:

- „Wir optimieren die Customer Journey“ → „Wir machen den Kauf einfacher“
- „Ganzheitlicher Lösungsansatz“ → „Wir kümmern uns um alles“

Viral-Faktor: Menschen lieben Before/After. Erst recht, wenn es ihre eigenen Texte betrifft.

Mini-Use-Case:

Du führst eine Agentur? Nutze den Simulator in Pitches. Live-Demo schlägt jede PowerPoint.

2.4 Tool 3: Das Positionierungs-Canvas

Was es ist: Kostenloses PDF + Online-Tool für klare Markenpositionierung

Inhalt: „In 7 Schritten zur unverwechselbaren Position“

Link-Potenzial: Wird in Fachartikeln referenziert, von Beratern genutzt, in Business-Gruppen geteilt.

3 Stufe 2: Zitatwürdiger Content (Die Autorität-Strategie)

3.1 Das Prinzip

Erstelle Inhalte, die andere gerne zitieren. Nicht, weil sie nett sind, sondern weil sie Recht haben.

3.2 Content-Format 1: Daten mit Haltung

Beispiel-Studie: „500 deutsche B2B-Websites analysiert: Warum 73% wie ChatGPT ohne Persönlichkeit klingen“

Was macht es zitatwürdig:

- Konkrete Zahl (73%)
- Provokante These
- Unerwarteter Vergleich (ChatGPT)
- Lässt sich in einem Satz zusammenfassen

Distribution:

- LinkedIn-Posts mit Daten-Teasern
- PR-Aussendung an Fachmedien
- Podcast-Interviews über Ergebnisse

3.3 Content-Format 2: Das Klartext-Lexikon

Was es ist: Alphabetisches Verzeichnis mit PLAIN REBELS-Definitionen von Buzzwords

Beispiele:

- „Agil“ – „Bedeutete mal schnell reagieren. Heute: Buzzword für planlos.“
- „Customer Centricity“ – „Kunde im Mittelpunkt. Meist nur im Marketing-Deck.“
- „Innovation“ – „Neues ausprobieren. Wird inflationär für alles verwendet.“

SEO-Power: Jeder Begriff = eigene URL = Linkziel für spezifische Themen

3.4 Content-Format 3: Kontroverse Thesen

Artikel-Serie: „Unbequeme Wahrheiten über...“

- „Warum Empathie in der Führung überbewertet ist“
- „Customer Journey ist Marketing-Masturbation“
- „Agile Methoden machen Teams langsamer“

Backlink-Effekt: Kontroverse erzeugt Diskussion = mehr Links, Shares, Zitate

„Wer allen gefallen will, ist für niemanden relevant.“

4 Stufe 3: Authority Building (Die Netzwerk-Strategie)

4.1 Das Prinzip

Werde zur Quelle, die andere Experten gerne zitieren.

4.2 Taktik 1: Ghost-Writing für Influencer

So geht's:

1. **Identifiziere** 10–15 LinkedIn-Influencer mit großer Reichweite, aber schwachem Content
2. **Analysiere** ihre Content-Schwächen (oft: viel Reichweite, wenig Substanz)
3. **Kontaktiere** sie diskret mit Lösungsvorschlag
4. **Schreibe** 2–3 Posts/Artikel als Pilotprojekt
5. **Etabliere** langfristige Partnerschaften mit den Besten

Dein Vorteil:

- Zugang zu etablierten Audiences
- Backlinks als „Quelle“ oder „Inspiration“
- Reputation durch Qualität statt Lautstärke

4.3 Taktik 2: Community-Infiltration

Ziel: Etablierung als „der anonyme Experte, der immer die besten Antworten hat“

Vorgehen:

1. **Beobachtungsphase** (2–4 Wochen): Tonalität verstehen
2. **Hilfsmodus aktivieren:** Echte Probleme lösen, nicht verkaufen
3. **Signature Move:** Klartext-Lösungen für komplexe Fragen
4. **Diskrete Verlinkung:** „Hier ist ein Framework: [Link]“

Target-Communities:

- XING Fachgruppen (Kommunikation, Marketing)
- LinkedIn Business Groups
- Slack-Communities von Branchenverbänden
- Discord Server für Selbstständige

4.4 Taktik 3: Selective Newsletter Outreach

Ansatz: „Hier ist etwas, das Ihre Leser interessieren könnte“

Content: Deine Tools, Frameworks, Insights

Tonalität: Zurückhaltend, serviceorientiert

Zielgruppe: Kuratierte B2B-Newsletter (OMR, Gründerszene, Haufe, etc.)

5 90-Tage-Roadmap: So setzt du es um

5.1 Monat 1: Foundation (Tage 1–30)

Woche 1–2: Konzeption

- Bullshit-Detektor technisch konzipieren
- Erste 20 Begriffe für Klartext-Lexikon sammeln
- 10 LinkedIn-Influencer für Ghost-Writing identifizieren

Woche 3–4: Erstellung

- Bullshit-Detektor MVP entwickeln (lassen)
- Positionierungs-Canvas als PDF erstellen
- Erste kontroverse These ausarbeiten

5.2 Monat 2: Deployment (Tage 31–60)

Woche 5–6: Launch

- Bullshit-Detektor soft launch in eigenen Netzwerken
- Klartext-Lexikon mit ersten 50 Begriffen online
- Ghost-Writing Gespräche mit 3 potentiellen Partnern

Woche 7–8: Distribution

- Tool-Features in LinkedIn-Posts teasern
- Erste Daten-Studie durchführen und veröffentlichen
- Community-Infiltration in 5 relevanten Gruppen beginnen

5.3 Monat 3: Optimization (Tage 61–90)

Woche 9–10: Skalierung

- Erfolgreiche Tools basierend auf Nutzerdaten erweitern
- Ghost-Writing Partnerschaften institutionalisieren
- Newsletter-Outreach an 20 relevante Publikationen

Woche 11–12: Institutionalisierung

- Workflow für kontinuierliche Content-Produktion etablieren
- Link-Building Erfolge messen und dokumentieren

- Langfristige Strategie basierend auf ersten Ergebnissen entwickeln

6 Quick-Win Templates

6.1 E-Mail-Template: Newsletter Outreach

Betreff: Kurzer Tipp für [Newsletter-Name] Leser

Hallo [Name],

ich verfolge [Newsletter-Name] schon länger und schätze [spezifisches Detail].

Wir haben kürzlich [Tool/Studie] veröffentlicht, das gut zu Ihren Lesern passen könnte: [kurze Beschreibung + Link]

Falls interessant: Gerne stelle ich detailliertere Daten oder ein Interview zur Verfügung.

Beste Grüße
Name

6.2 LinkedIn-Post-Template: Tool-Launch

Wir haben ein Problem mit [Branche/Thema].

[Konkretes Problem in 1–2 Sätzen]

Deshalb haben wir [Tool-Name] entwickelt: [Link]

Das Ding macht [konkrete Funktionalität].

Nicht perfekt, aber besser als [Status Quo].

Testen? Feedback? Her damit.

7 Erfolgsmessung: Diese KPIs zählen

7.1 Quantitative Metriken (monatlich)

Domain Authority Entwicklung

- Ahrefs DR-Score
- Anzahl verlinkende Domains
- Qualität der verlinkenden Seiten (DR 30+)

Referral Traffic

- Traffic von Backlinks
- Verweildauer von Referral-Besuchern
- Conversion-Rate aus Referral-Traffic

Tool-Performance

- Unique Users pro Tool
- Sharing-Rate in sozialen Medien
- Erwähnungen in Newsletter/Blogs

7.2 Qualitative Indikatoren

„Wer ist das?“-Anfragen in Fachgruppen

- Zeigt steigende Bekanntheit
- Indikator für Mundpropaganda

Diskrete Weiterempfehlungen

- Werden Sie in Expertennetzwerken zitiert?
- Empfehlen andere Ihre Tools?

Organische Kooperationsanfragen

- Podcast-Einladungen
- Gastbeitrag-Anfragen
- Beratungsanfragen

8 Mini-Use-Cases: Anpassung für deine Branche

8.1 Du bist Unternehmensberater?

- **Nutze** den Bullshit-Detektor für Kunden-Audits
- **Entwickle** branchenspezifische Versionen (HR, IT, Vertrieb)
- **Position** dich als „Klartext-Berater“

8.2 Du führst eine Marketing-Agentur?

- **Integriere** Tools in deine Pitch-Präsentationen
- **Biete** Klartext-Audits als Zusatzservice

- **Nutze** kontroverse Thesen für Thought Leadership

8.3 Du bist Coach oder Trainer?

- **Verwende** Tools für Workshop-Inhalte
- **Erstelle** Vorher/Nachher-Cases mit echten Teilnehmern
- **Baue** Tool-Demos in deine Keynotes ein

8.4 Du betreibst E-Commerce/SaaS?

- **Adaptiere** die Tool-Logik für deine Branche
- **Entwickle** „X-Detektor“ für deine Zielgruppe
- **Nutze** die Community-Strategie in relevanten Fachgruppen

9 Die Wahrheit über organische Links

95% aller „Link-Building-Strategien“ sind Bullshit.

Warum? Weil sie auf Tricks basieren, nicht auf Wert.

Die anderen 5% verstehen: Links sind nicht das Ziel. Sie sind das Nebenprodukt von Relevanz.

Du bekommst Links, wenn andere dich für wichtig halten. Punkt.

Alles andere ist Zeitverschwendung.

Diese Strategie macht dich wichtig. Die Links kommen dann von alleine.

„Wer Wert schafft, braucht keine Link-Building-Agentur.“

10 Nächste Schritte

1. Sofort (heute):

- Such dir das Tool aus, das am besten zu dir passt
- Skizziere die ersten Features in 30 Minuten
- Identifiziere 5 Communities, wo deine Zielgruppe abhängt

2. Diese Woche:

- Erste Version deines Tools konzipieren (lassen)
- 3 kontroverse Thesen für deine Branche sammeln

- 10 potentielle Ghost-Writing-Partner recherchieren

3. Nächsten Monat:

- Tool live schalten (auch wenn es noch nicht perfekt ist)
- Erste Community-Infiltration starten
- Erste Daten sammeln und als „Studie“ veröffentlichen

11 Du willst sowas auch für deine Marke?

Drei Möglichkeiten:

1. **Du machst es selbst** – mit diesem Fahrplan hast du alles, was du brauchst.
2. **Du willst es schneller** – wir bauen dir die Strategie maßgeschneidert in 4 Wochen.
3. **Du willst es perfekt** – wir übernehmen komplette Umsetzung und Betreuung.

Sag einfach Hallo: kontakt@plainrebels.com

12 Kontakt

Entwickelt von PLAIN REBELS

plainrebels.com – Klartext mit Wirkung

Strategische Kommunikationsberatung für Unternehmer, die verstanden werden wollen

Kontaktiere uns: kontakt@plainrebels.com

„Der beste Link ist der, um den du nie gebeten hast.“