

DC: Sehr geehrter Herr ABC,  
gestatten Sie, dass ich mich vorstelle. Mein Name ist Content, Duplicate Content!  
Meine Aufgabe ist es, bessere Platzierungen in Suchmaschinen zu verhindern. Ich  
komme sehr häufig vor. Am liebsten ist es mir, wenn ich als Produktinformation der  
Hersteller auftrete. Dann tauche ich nämlich auf Hunderten Seiten auf. Im Fall des  
Produktes ABC, in Ihrem Shop zu finden unter [www.abc.de](http://www.abc.de), zum Beispiel findet man  
mich 123 Mal. Und wenn ein potentieller Käufer Produkt ABC sucht, dann findet er  
Ihren Shop erst relativ weit hinten. Warum? Nun ja, unter anderem, weil eine  
Suchmaschine, nennen wir sie mal Google, mich ziemlich langweilig findet und  
behauptet, ich wäre von der Herstellerseite abgeschrieben und die Herstellerseite  
ganz vorn und Ihre Seite nicht ganz so vorn auflistet. Die mag mich halt nicht, die  
Suchmaschine. Doof, aber nicht zu ändern.

UC: Entschuldigen Sie, dass ich mich einmische, ich heiße auch Content, allerdings  
Unique Content. Mich mag die Suchmaschine, sie liebt mich förmlich. Und weil sie  
mich wirklich gern hat, listet sie mich auch viel weiter vorn als meinen langweiligen  
Fast-Namensvetter. Ich bin allerdings etwas unbequemer, ich erfordere  
professionelles Wissen und ich mache viel Arbeit.

XY: Lassen Sie uns da mal einhaken! Wir von der xy GmbH haben das Wissen und  
können Ihnen die Arbeit abnehmen. Das kostet Sie etwas Geld, bringt Ihnen aber im  
Gegenzug Rankingvorteile in der Suchmaschine und mehr Besucher. Ihre  
Mitbewerber vertrauen nämlich viel zu oft auf Duplicate Content, Sie können hier  
einen Vorsprung herstellen.

Fordern Sie einfach ein unverbindliches Angebot an, per E-Mail an [xy@xy.de](mailto:xy@xy.de) oder  
telefonisch unter 0000/11111111 – der erste Schritt auf dem Weg zum besseren  
Ranking.

Mit freundlichen Grüßen

Klaus Müllermeierschulze

- xy GmbH -