

UPPGIFT 4 – TESTA DIN KUNSKAP

SEO-kluster i praktiken – en avancerad struktur i din SEO-utbildning som skapar styrka.

[\[Gå till SEO-kurser\]](#)

Uppgift 1: Trafik eller affär?

Välj **10 sökfraser** som är relevanta för din tjänst, ditt företag eller ditt erbjudande.

Dela upp dem i två listor:

- Trafik-sökord (räckvidd)
- Affärsdrivande sökord (leads/försäljning)

Skriv en kort motivering till varje sökord:

- Varför du anser att sökordet hör till just den kategorin
- Vad användaren troligen vill uppnå i sökningen

Uppgift 2: 2-minuters-testet

Välj **5 sökord** från uppgift 1 och gör “2-minuters-testet”.

Svara skriftligt på frågan:

Om någon söker detta – är de nära att välja en lösning eller leverantör?

Markera sedan varje sökord som:

- Ja → affärssökord
- Nej → trafik / utbildning

Motivera kort varför.

Uppgift 3: Hitta konverteringssignaler

Välj 8 nya sökfraser (eller använd egna om du vill).

Markera om sökfrasen innehåller någon av följande signaler:

- pris / kostnad / offert
- bäst / recension / vs / jämförelse
- boka / köp / beställ / anlita
- byrå / konsult / hjälp / tjänst
- ort / ”nära mig”

Skriv kort:

- Vilka fraser som känns heta (nära affär)
- Vilka fraser som känns kalla (tidig research)

Uppgift 4: Klusterlogik i praktiken

Välj ett huvudämne, till exempel:

sökordsanalys, SEO konsult eller SEO kurs.

Bygg ett SEO-kluster med:

- 1 primärt sökord (pillar)
- 3–6 sekundära sökord
- 3–6 AI-frågor (frågor användaren eller AI kan ställa)
- 1 tydlig sidtyp (guide, jämförelse, landningssida, FAQ)

Tips:

Du ska skapa 1 sida per intention, inte 1 sida per sökord.

Uppgift 5: Prioritera utan att gissa

Välj 5 kluster eller sökfraser och ge dem poäng 1–5 inom varje kategori:

- Affärsvärde (hur nära köp?)
- Möjlighet (hur rimlig konkurrens?)
- Resurs (hur snabbt kan sidan skapas?)
- Synergi (passar den in i ett kluster?)

Skriv därefter:

- Vad du ska göra först
- Varför just detta prioriteras

Facit – praktiska uppgifter

SEO-kluster i praktiken – från struktur till styrka

Uppgift 1: Trafik eller affär?

✓ Godkänt om deltagaren:

- förstår att trafik ≠ affär
- kan skilja tidiga frågor från köpnära sökningar
- motiverar logiskt och konsekvent

Facit-exempel

Trafik-sökord:

- vad är seo
- hur fungerar google
- sökordsanalys tips

Affärsdrivande sökord:

- seo konsult Växjö pris
- seo utbildning företag
- boka seo hjälp

Extra poäng:

Om deltagaren beskriver hur trafik-sökord används för förtroende och affärs-sökord för leads.

Uppgift 2: 2-minuters-testet

✓ Godkänt om deltagaren:

- kan avgöra om användaren är nära beslut
- förstår skillnaden mellan informations- och affärsintention

Facit-logik:

- Ja = nära att välja lösning / leverantör → affärssökord
- Nej = vill förstå först → trafik / utbildning

Extra poäng:

Om deltagaren nämner CTA för trafik-sökord utan hård försäljning.

Uppgift 3: Hitta konverteringssignaler

✓ Godkänt om deltagaren:

- identifierar tydliga köp- och jämförelsesignaler
- kan skilja heta från kalla fraser

Facit – signalord:

- pris / kostnad / offert → hög konverteringssignal
- vs / bäst / recension → kommersiell (jämförande)
- boka / köp / beställ / anlita → transaktionell
- konsult / byrå / tjänst → tjänsteintention
- ort / nära mig → lokal + affärsnära

✗ Ej godkänt: *Om deltagaren listar sökord utan analys.*

Uppgift 4: Klusterlogik i praktiken

✓ Godkänt om deltagaren:

- bygger ett kluster med tydlig struktur
- väljer sidtyp som matchar intention
- inkluderar AI-frågor, inte bara nyckelord

Facit-exempel (kluster):

Primärt sökord: sökordsanalys

Sekundära: keyword research seo, sökordsstrategi, sökord som konverterar

AI-frågor:

- hur hittar man rätt sökord
- vad är affärsdrivande sökord
- hur grupperar man sökord
- Sidtyp: guide + mall + FAQ

Extra poäng:

Om deltagaren föreslår internlänkar mellan pillar och money-pages.

Uppgift 5: Prioritera utan att gissa

✓ Godkänt om deltagaren:

- prioriterar efter affärsvärde och möjlighet
- identifierar "low-hanging fruit"
- kan motivera sina val

Facit – generell prioritering:

Börja med:

- lokala sökord
- long-tail med tydlig köpintention
- befintliga sidor som kan förbättras

✗ Ej godkänt:

Om hög volym prioriteras utan affärskoppling.

Poängsättning

Maxpoäng: 15 poäng

- 5 uppgifter × 3 poäng = 15 poäng

Självskattningsmodell – vad betyder ditt resultat?

0–5 poäng – Nybörjare

Du fokuserar fortfarande för mycket på volym. Träna på intention, signalord och affärsnytta.

6–10 poäng – Grundnivå (godkänd)

Du identifierar affärssökord men behöver stärka klusterlogik och prioritering.

11–13 poäng – Stark grund

Du tänker strategiskt och kan bygga en genomförbar SEO-struktur.

14–15 poäng – Avancerad grund

Du arbetar som en SEO-strateg: system, struktur och affär i balans.