

Online-Schulung in Zusammenarbeit  
mit Thuncity / Innenstadt-Genossenschaft Thun (IGT)

# Google My Business optimal einrichten und nutzen: so geht's

Februar 2021

Ihre Kontaktperson  
**Martino Casciaro**

[www.mehr.digital](http://www.mehr.digital)  
+41 33 535 69 53  
[info@mehr.digital](mailto:info@mehr.digital)  
Brucheggweg 4 | 3612 Steffisburg



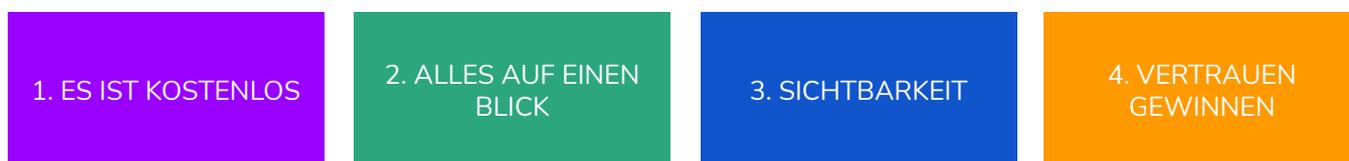
# Google My Business optimal einrichten & nutzen: so geht's

Jetzt wissen Sie es auch: Wer heute noch auf einen eigenen Google My Business Eintrag verzichtet, ist selbst schuld. Er verzichtet schliesslich auf eine effiziente Marketingmassnahme, mit der er - gut optimiert - organisch an Reichweite gewinnen könnte.

Um Ihnen die Optimierung Ihres Google My Business-Eintrags zu erleichtern, finden Sie nachfolgend deshalb unsere 6 besten Tipps inklusive **smarter Checkliste** zur sofortigen Umsetzung. Mit diesen sorgen Sie garantiert im Handumdrehen für ein besseres Ranking und eine höhere Conversion Rate!

## Diese Gründe sprechen für einen Google My Business Eintrag

Bevor es aber an die Umsetzung geht, hier noch einmal die wichtigsten Vorteile eines eigenen Google My Business-Eintrags auf einen Blick:



### 1. Kostenfreie Marketingergänzung: Werden Sie sichtbar

Sie wägen oft ab, ob Sie in diese oder jene Werbemassnahme Geld investieren sollten? Diese Frage stellt sich hier zum Glück nicht! Denn dank der Bereitstellung durch Google, ist der My Business Eintrag komplett kostenlos und für nahezu jedes Unternehmen einfach anzumelden. Ausgeschlossen sind lediglich reine Online Shops. Als Ladeninhaber oder Unternehmer sollten Sie sich diese Chance daher nicht entgehen lassen.

### 2. Google My Business Dashboard: Alles auf einen Blick

Im sogenannten „Dashboard“ finden Sie sämtliche Funktionen und Statistiken an einem zentralen Ort. Diese Angaben werden zudem in der Google My Business App bereitgestellt, welche ebenfalls kostenfrei zum Download für iOS und Android verfügbar ist. So sind Sie immer up to date und können verfolgen, welche Massnahmen welche Auswirkungen auf Ihre Reichweite haben. Und da wären wir auch schon beim nächsten grossen Vorteil:

### 3. Sichtbarkeit

Gerade für lokale Unternehmer ist ein Google My Business Eintrag der ideale Weg, um an Reichweite zu gewinnen. In den lokalen Suchergebnissen zu ranken ist zudem oft einfacher, besonders wenn auch Ihre Website und der gesamte Eintrag auf einheitliche Keywords ausgerichtet ist.

## 4. Vertrauen gewinnen: Seien Sie transparent und organisiert

Ewig lange nach den Öffnungszeiten des Zahnarztes oder der Adresse des Steuerberaters suchen müssen? Wirkt nicht gerade seriös, modern und kompetent. Oder?

Kurz gesagt bedeutet das für Sie im Umkehrschluss: Stellen Sie potenziellen Kunden am besten direkt an einem Ort alle wichtigen Informationen zur Verfügung. Hierzu zählen u. a. Ihre Öffnungszeiten, Ihre Adresse, die Domain Ihrer Website sowie ein paar Sätze zu Ihrem Unternehmen.

Diese digitale Visitenkarte präsentiert Ihren Kunden also alle Informationen auf einen Blick und verbessert so die allgemeine Sichtbarkeit Ihres Unternehmens. Dank möglicher Rezensionen ehemaliger Kunden innerhalb Ihres Eintrags steigern Sie zudem das Vertrauen in Ihre Marke und machen es Neukunden leichter, sich für Sie zu entscheiden.

## Online sichtbar werden: 6 Tipps zur Optimierung Ihres Google My Business Eintrags

### 1. Nutzen Sie das volle Potential von Google My Business

Damit Sie in den organischen Suchergebnissen besser gefunden werden, sollte Ihr My Business Eintrag sämtlichen Kriterien und Wünschen von Google entsprechen. Anfangs ist es deshalb ratsam, die Tipps zur Vervollständigung im Dashboard zu befolgen, um zeitnah erste Erfolge zu erzielen.

#### 1.1 Name, Kategorie und Standort eintragen

Das Wichtigste vorab: Hinterlegen Sie Ihre Daten, um es Interessenten so einfach wie möglich zu machen. Klar definierte Kategorien und eine genaue Adresse helfen dabei, Besucher über die Marke oder das Unternehmen hinter Ihrem Eintrag zu informieren. Wählen Sie dabei klar definierte Kategorien und eine genaue Adresse. So vermeiden Sie Verwirrung sowie Unklarheiten und einen möglicherweise unseriösen Eindruck.

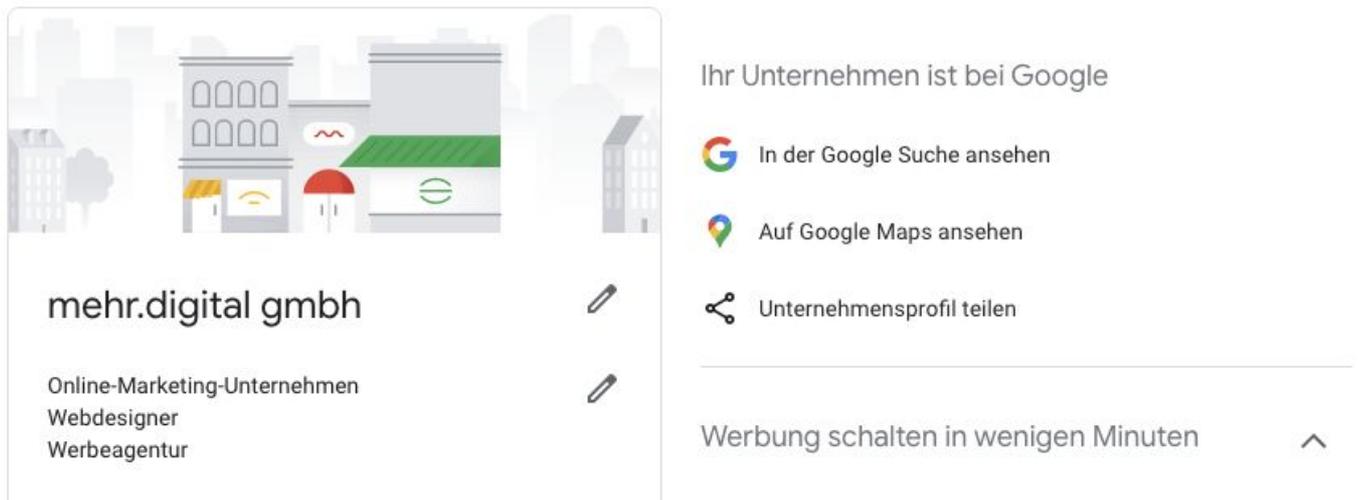
#### 1.2 Erreichbarkeit und Öffnungszeiten für mehr Zulauf

Sobald Ihre Kunden einmal wissen, wann Sie erreichbar sind, kommt es in der Regel zu einer erhöhten Nachfrage. Interessenten wissen also, dass sie Sie direkt erreichen und greifen deshalb häufiger zum Hörer in den Öffnungszeiten oder versenden eine E-Mail-Anfrage. Also bitte ja nicht auf transparente Öffnungszeiten und innerhalb dieser eine durchgehende Erreichbarkeit verzichten!

#### 1.3 Fügen Sie zu Beginn bereits Bilder Ihres Geschäfts hinzu

Neben Ihrem Unternehmensnamen und den Bewertungen, befindet sich die Galerie. Diese ist wichtig, um Ihren Interessenten einen soliden Eindruck Ihres Geschäfts oder Ihrer Produkte zu verschaffen. Auf diese Art und Weise stärken Sie das Vertrauen in Ihr Unternehmen und können Ihren Wiedererkennungswert zeitgleich steigern.

## 2. Vervollständigen Sie Ihre Daten



Der wohl wichtigste Aspekt für einen glaubhaften Internetauftritt ist die Vollständigkeit Ihrer Daten. Hierzu gehören neben Ihren Stammdaten wie Adresse, Name, Branche und Öffnungszeiten auch weitere Angaben. Unter anderem lassen sich zudem ebenso Produkte und Dienstleistungen bestens mit Google My Business hervorheben, so dass Sie verschiedenste Möglichkeiten haben, sich zu präsentieren.

### 2.1 Angaben zu Dienstleistungen wirken sich auf Ihr Ranking aus

Selbst wenn ein Interessent nicht direkt nach Ihrem Unternehmen sucht, wird er oft spätestens unter dem Suchbegriff Ihrer jeweiligen Dienstleistung fündig. Diese Umschreibungen und Tätigkeiten Ihres Berufs, werden von Google in vollem Umfang berücksichtigt und sollten daher vorab gut recherchiert werden.

### 2.2 Richten Sie Ihr Sortiment digital ein

Da sich auch der Einzelhandel immer mehr digitalisiert, bietet sich die Aufnahme Ihres Sortiments in Google My Business an. Selbst ohne eingerichteten Online Shop können Ihre Kunden hier die Produktdetails, Preise sowie Bilder anschauen und Anfragen versenden.

### 2.3 Restaurantbetreiber aufgepasst: Ihre Speisekarte online

Viele Google My Business Einträge werden nach wie vor von Restaurants betrieben. So wichtig wie nirgends sonst ist hier die Bereitstellung von Informationen zur Produktauswahl. Eigens dafür, finden Sie unter „Speisekarte“ im Dashboard eine überschaubare Variante für das Eingeben Ihrer Gerichte und Speisen.

Stellen Sie Ihre Leistungen und Produkte deshalb mit einem Google My Business Eintrag in den Mittelpunkt und erhalten Sie zukünftig mit unseren Tipps (mehr) digitale Anfragen.

### 3. Erlangen Sie positive Google Bewertungen

Sicherlich wissen Sie es auch: Positive Bewertungen sind so wichtig wie nie zuvor. Das liegt daran, dass Interessenten immer lieber auf die Meinungen und Aussagen anderer Käufer vertrauen, als auf die Angaben des Inhabers. Aus diesem Grund finden sich in jedem Google My Business Eintrag Bewertungsmöglichkeiten, die unbedingt zur Vertrauensbildung genutzt werden sollten.

#### 3.1 Interagieren Sie mit jeder Bewertung als Inhaber

Ob fünf Sterne oder ein Stern: Damit Sie Ihren Kunden Wertschätzung entgegenbringen, sollten Sie auf jede Bewertung konstruktiv antworten. Dies kann ein kurzes „Dankeschön“ für fünf Sterne sein, oder Rückfragen und Lösungsvorschläge bei schlechten Bewertungen.

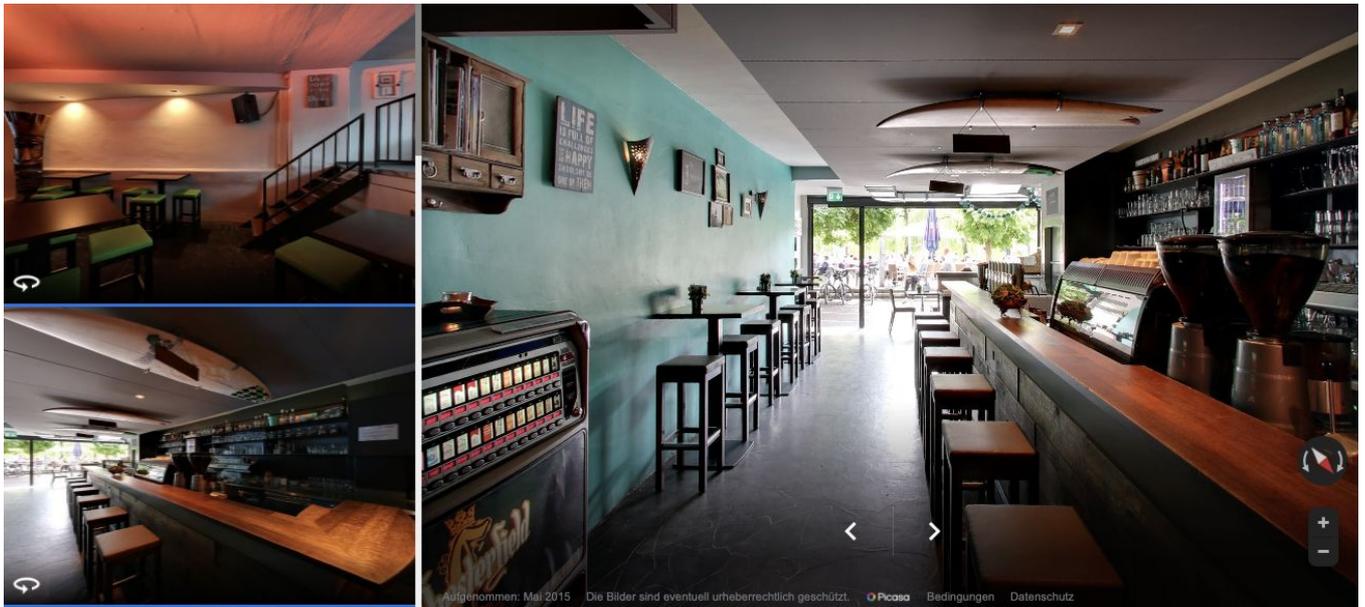
#### 3.2 Fragen Sie Kunden nach Erfahrungsberichten

Die wenigsten Kunden kommen eigenständig auf die Idee, eine positive Bewertung zu hinterlassen. Machen Sie Ihre Kundschaft daher darauf aufmerksam, dass Ihnen eine Bewertung wichtig ist. Achten Sie auf Diskretion und seien Sie dabei nicht zu aufdringlich.

#### 3.3 Nutzen Sie die Google My Business App zur schnellen Interaktion

Nicht jeder Unternehmer ist durchgehend am Computer, um auf das Dashboard zugreifen zu können. Daher bietet sich die ebenfalls kostenfreie Google My Business App für Android und iOS bestens an, um immer auf dem neuesten Stand zu sein.

## 4. Eine 360 Grad virtuelle Tour für Ihre Kunden



Einen genauen Einblick in Ihre Geschäftsräume können Sie mit einer 360 Grad Tour realisieren. Dabei können Sie - ähnlich StreetView - ein digitales Abbild Ihres Geschäfts veröffentlichen, damit sich Besucher daraufhin durch die Bilder klicken können und so einen Eindruck Ihrer Räumlichkeiten erhalten.

### 4.1 Nutzen Sie hochauflösende Bilder für Ihre Tour

Für einen professionellen Eindruck sollten Ihre Bilder möglichst hochauflösend und gut erkennbar sein. Gut zu wissen an dieser Stelle: Dazu benötigen Sie nicht zwingend teures Equipment, denn oftmals reichen eine gute Belichtung und eine ruhige Hand aus.

### 4.2 Veröffentlichen Sie Ihre Tour in Google My Business

Achten Sie beim Hochladen Ihrer Bilder darauf, dass diese korrekt abgelegt und als 360 Grad Aufnahmen erkannt werden. Nur so können Sie eine Tour erstellen, welche logisch verknüpft für Ihre Besucher nutzbar ist.

### 4.3 Präsentieren Sie Produkte ansprechend in Ihrem Geschäft

In Verbindung mit „Produkten“ im Google My Business Dashboard lassen sich Ihre Artikel mit einer 360 Grad Tour Ihres Geschäfts bestens in Szene setzen. Mode, Technik und Schmuck können beispielsweise ansprechend durch Fotos präsentiert werden.

## 5. Google Beiträge für Angebote und Neuigkeiten

Angebote, Gutscheine und kurze Informationen über diverse Neuigkeiten lassen sich mit der Funktion „Beiträge“ bestens verwirklichen. Hier haben Sie also die Möglichkeit, das Interesse von potenziellen Kunden zu wecken und Besucher auf anstehende Ereignisse aufmerksam machen.

### 5.1 Werben Sie mit Gutscheinen für Ihre Produkte

Durch das Erstellen befristeter Angebote und Gutscheine steigt in der Regel der Absatz in der eigenen Zielgruppe. Dies hat den einfachen Grund, dass Menschen Angst haben, ein etwas zu verpassen; in diesem Fall das Schnäppchen oder ein einmaliges Angebot. Hinzu kommt, dass Gutscheincodes vergeben werden können, welche statistisch auf Ihre Google My Business Eintrag zurückzuführen sind.

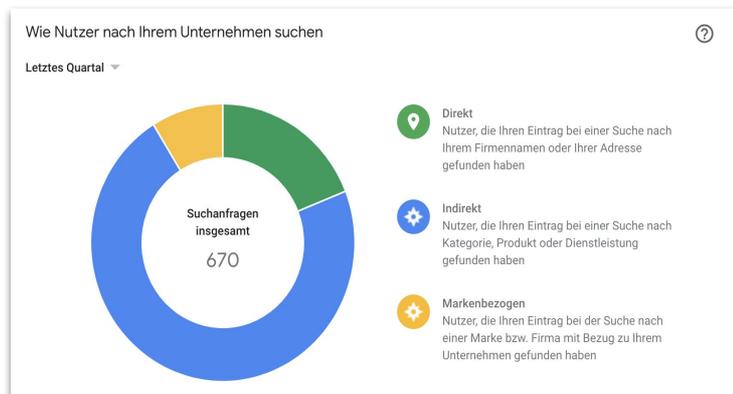
### 5.2 Informationen zu Events veröffentlichen

Steht in Ihrem Geschäft ein Jubiläum oder ein Ereignis an, an welchen Ihre Kunden teilhaben sollen? Dann können Sie dies mit einem Beitrag verkünden, ähnlich wie dem auf einer Pinnwand. Der Post kann hierbei sogar zeitlich begrenzt sein, um später automatisch zu verschwinden.

### 5.3 Grosse Reichweite dank optimaler Platzierung Ihrer Beiträge

In Ihrem Google My Business Eintrag werden Beiträge klar erkennbar zwischen Ihren Stammdaten ausgespielt. So können Sie sicher sein, dass eine grosse Leserschaft an potenziellen Kunden auf Sie aufmerksam wird, die ohnehin bereits nach Ihren Produkten und Leistungen sucht.

## 6. Auswertungen mit Google Statistik



Suchanfragen aufschlüsseln

1	Google Ads	77
2	Webseite Online Marketing	< 15
3	Webseiten Suchmaschinenoptimierung	< 15
4	digital marketing	< 15
5	google	< 15
6	online marketing	< 15
7	Social Media Marketing	< 15
8	martino casciaro	< 15
9	mehr digital	< 15

Mit den gesammelten Daten Ihres neuen Google My Business Eintrags lassen sich wertvolle Informationen über das Suchverhalten Ihrer Nutzer sammeln. Neben der Interaktionsrate und Besucheranzahl, lassen sich ebenso Aussagen über die Klickrate auf Ihre Bilder und Beiträge treffen. Dies ermöglicht Ihnen, dauerhaft an den richtigen Stellen zu optimieren. Werden Videos und Fotos beispielsweise häufiger geklickt als reine Textbeiträgen oder welche Art von Beiträgen leitet den meisten Traffic auf Ihre Website?

### 6.1 Behalten Sie Ihre Statistiken stets im Blick

Gibt es Veränderungen im Kaufverhalten Ihrer Kunden, die Sie sich nicht erklären können? Die Statistiken helfen Ihnen dabei, Klarheit über Suchanfragen zu erhalten und mögliche Auslöser für das veränderte Verkaufsverhalten ausfindig zu machen.

Schauen Sie daher regelmässig bei Ihren „Statistiken“ im Dashboard nach.

### 6.2 KPI ableiten durch Google Kennzahlen

Ein „Key-Performance-Indicator“ kann je nach Branche und Grösse für jedes Unternehmen etwas anderes sein. Generell hilft Ihnen aber die Google Statistik dabei, weitere Daten zur Berechnung Ihrer Faktoren zu erhalten. Legen Sie also klare Ziele fest und tracken Sie Ihre Erfolge regelmässig.

### 6.3 Regelmässige Publikation führt zu besseren Statistiken

Sie können Ihre Statistiken vor und nach der Veröffentlichung von Beiträgen einsehen. Was Sie dabei schnell erkennen werden: Die Besucherzahlen steigen stark, sobald Sie neue Informationen und Bilder veröffentlicht haben. Schaffen Sie also regelmässig Mehrwert für bessere Ergebnisse und veröffentlichen Sie beispielsweise Ihren wöchentlichen Blogbeitrag oder eine interessante Grafik, passend zu Ihrer Branche.

# Ihre Checkliste für eine erfolgreiche Optimierung

Nachdem Sie nun alle notwendigen Informationen haben, möchten wir Ihnen die wichtigsten Punkte noch einmal innerhalb einer kompakten Checkliste mit auf den Weg geben. Sie können also Schritt für Schritt vorgehen und werden Ihre Sichtbarkeit merklich in kurzer Zeit erhöhen!

## 1. Daten Vervollständigen

- Unternehmensname, Kategorien, Profilbild oder Logo ergänzen
- Öffnungszeiten und Kontaktinformationen bereitstellen
- Produkte und Dienstleistungen hinterlegen
- Attribute hinzufügen und bestimmen
- Bilder und 360 Grad Tour hochladen

## 2. Bewertungen erhalten

- Kunden auf den My Business Eintrag aufmerksam machen
- Jede offene Bewertung beantworten
- Interaktion mit Kunden erhöhen

## 3. Beiträge und Statistiken

- Beiträge vorbereiten und veröffentlichen
- Angebote online ankündigen, um Neukunden zu gewinnen
- Events und das eigene Jubiläum teilen

## 4. Statistiken

- Statistiken monatlich analysieren
- Veränderungen bewerten und verfolgen
- Anpassungen anhand von Kennzahlen vornehmen

Herzlichen Glückwunsch: Jetzt steht dem Erfolg durch Ihren Google My Business Eintrag nichts mehr im Weg. Durch Ihre Arbeit an der digitalen Sichtbarkeit, können nun aus Klicks Kunden werden.

# mehr.digital

digital marketing agentur

## Ihre Digital Marketing Agentur

Die mehr.digital gmbh ist eine junge Digital Marketing Agentur aus Thun, die sich auf die Beratung und Umsetzung von High-Performance Online-Marketing spezialisiert hat.



### Martino Casciaro

Online Marketer und Teilhaber

Mein Erfolgsrezept lautet: Mache das, was Du am besten kannst, und investiere alle Kraft in die Dinge, die Dir am meisten Freude bereiten. Deshalb habe ich die mehr.digital gmbh gegründet. Ich liebe digitales Marketing und bin von den unendlichen Möglichkeiten begeistert, wie wir als Digital und Online Marketing Agentur anderen Unternehmen bei Ihrer Webpräsenz unterstützen können.



### Gessica Casciaro

Backoffice und Teilhaberin

Ein professioneller Marketingauftritt ist in der heutigen Zeit unumgänglich. Aus diesem Grund ist es wichtig, sich vom Durchschnitt abzuheben und seine Dienstleistungen und Angebote attraktiv zu präsentieren. Mit einer Prise Ästhetik im Design kann da eigentlich nichts mehr schiefgehen!

# Damit aus Klicks Kunden werden.

Ihre Kontaktperson  
Martino Casciaro

[www.mehr.digital](http://www.mehr.digital)  
+41 33 535 69 53  
[info@mehr.digital](mailto:info@mehr.digital)  
Brucheggweg 4 | 3612 Steffisburg

