

Whitepaper

Google My Business für Unternehmen



Google für Unternehmen: Kunden gewinnen mit Google My Business & Co.

Es soll sie immer noch geben: Menschen, die ihr Leben ohne Suchmaschinen meistern. Die große Mehrheit nutzt jedoch regelmäßig Suchmaschinen, vor allem Google, um sich Informationen im Internet zu beschaffen. Und wenn jemand eine Finanzberatung, einen Schuster oder einen Arzt in seiner Nähe sucht? Auch dann wird immer öfter die Google-Suche bemüht. Schließlich liefert die Suchmaschine im Idealfall nicht nur Kontaktdaten, Adresse und den Anfahrtsweg über Google Maps, sondern sogar Bewertungen und Erfahrungsberichte, die andere Nutzer abgegeben haben.

Das Gute daran: Sie haben es zu einem großen Teil selbst in der Hand, ob Sie als Unternehmen gefunden werden oder nicht. Denn Sie können sich in Google selbst mit Ihrem Unternehmen präsentieren. Im Prinzip wie früher bei einem Eintrag im Branchenbuch. Nur mit zahlreichen zusätzlichen Präsentations- und Bewertungsmöglichkeiten und außerdem kostenlos! Lesen Sie im folgenden Beitrag sowie in unserer Schritt-für-Schritt-Anleitung, wie Sie diese so genannten Google Dienste richtig für Ihr Unternehmen nutzen. Sie steigern damit Ihre Chancen um ein Vielfaches, dass potenzielle Kunden Ihr Unternehmen im Internet finden und sich mit Ihnen in Verbindung setzen, um Ihre Produkte und / oder Services in Anspruch zu nehmen.



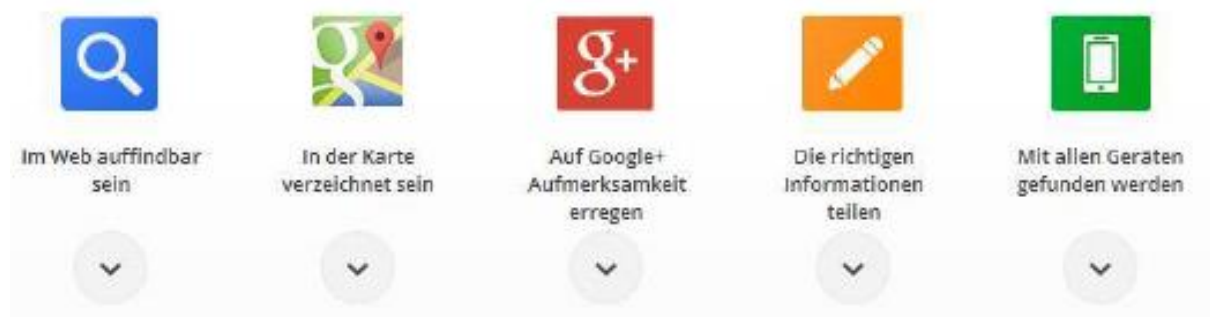
„**Google My Business**“ heißt das Instrument, mit dessen Hilfe Sie Ihrem Unternehmen in der Google Suche, auf Google+ und auf Google Maps zu mehr Auffindbarkeit bei Ihren Kunden und potentiellen Neukunden verhelfen können. Mit Google My Business wird eine plattformübergreifende und gebündelte Administration Ihrer Unternehmensinformationen in der Online-Welt ermöglicht.

Ab sofort müssen Sie nicht mehr nach Kunden Ausschau halten, sondern werden vielmehr von Ihren Kunden gefunden. Alles was Sie dafür machen müssen ist, einmalig ein paar Minuten für die Einrichtung Ihres Google-Kontos zu investieren (was Sie dafür genau tun

müssen, lesen Sie in unserer Schritt-für-Schritt Anleitung, die Sie hier kostenlos downloaden können).

Warum sollten Sie Google My Business für Ihre Kundengewinnung nutzen?

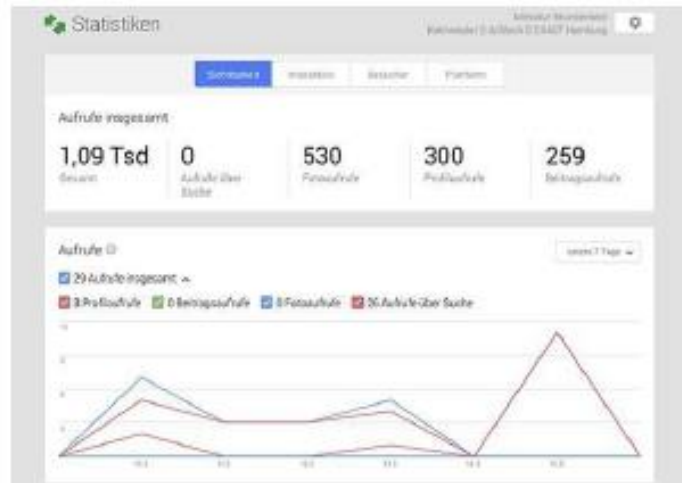
- Ständige Sichtbarkeit: Ihr Unternehmen erscheint auf sämtlichen Google-Kanälen wie der Google Suche, Google+ und Google Maps – immer dann, wenn jemand in Ihrer Nähe nach einem von Ihnen angebotenen Dienst oder Produkt sucht, sieht er Ihren Unternehmensbeitrag mit Ihren Kontaktdaten, Öffnungszeiten etc.
- Geringer Pflegeaufwand: Ihr Profil muss nur einmal vollständig angelegt werden, danach erfolgt die Auslieferung der von Ihnen eingegebenen Informationen quasi automatisch
- Geräteunabhängige Präsenz: Ihre Kunden finden Sie über den Rechner von zuhause aus, können aber auch jederzeit von unterwegs aus mit Ihnen in Kontakt treten
- Individuelle Steuerung von Informationen: Sie bestimmen, was Sie veröffentlichen möchten, z.B. der Anfahrtsweg zu Ihrem Unternehmen auf Google Maps, Ihre Öffnungszeiten in der Google Suche oder Ihre Telefonnummer, auf die Ihre Kunden nur klicken müssen, um Sie vom Mobiltelefon aus direkt anzurufen
- Empfehlungsmarketing 2.0: Über Ihre Google-Seite können Ihre Kunden ihre Wertschätzung und Erfahrungsberichte abgeben, Inhalte empfehlen oder Ihre Google+ Beiträge erneut weiterempfehlen



Google My Business vereint Ihre Online-Präsenz auf sämtlichen Google-Kanälen

Tipp: Wertvolle Daten über Ihre potenzielle Kunden

Ein weiteres Feature erreichen Sie über die Statistiken der Google My Business Oberfläche. Verstehen Sie, wie Kunden zu Ihrem Unternehmen finden und auf Ihre geteilten Inhalte reagieren. Und nutzen Sie diese wertvollen Einblicke zur Kundenakquise. Erfahren Sie weiterhin, wie viele Kunden über Google zu Ihren Dienstleistungen und Produkten finden und sehen Sie die Entwicklung der Zahlen im zeitlichen Verlauf. Behalten Sie im Blick, wie oft auf Ihre Unternehmensseite geklickt wird, eine Wegbeschreibung abgerufen und sogar, wie oft Ihre Website besucht wurde.



Fazit: Google My Business ist deshalb so interessant für Sie, weil Sie Ihre Unternehmensinformationen nur einmal auf Ihrem Google+-Profil zur Verfügung stellen müssen und auf Grundlage Ihrer Angaben plattformübergreifend bei sämtlichen relevanten Suchanfragen in der Google Suche, auf Google Maps, auf Google+ etc. sowohl mobil als auch stationär erscheinen. Durch ein +1 kann Ihr Unternehmen mit nur einem Klick weiterempfohlen werden – das gilt sowohl für Ihre Seite als auch für einzelne Beiträge, die Sie teilen. Diese ständige Präsenz kann Ihnen helfen, Ihren Kundenstamm weiter auszubauen, ohne ständig Werbemaßnahmen zu planen, auszuführen und überwachen zu müssen. Alles was Sie tun müssen, ist nur ein paar Minuten Zeit zu investieren!

Mehr Kunden über Google gewinnen – in 6 einfachen Schritten

Google bietet für Sie als Unternehmen die optimale Plattform zur Kundengewinnung. Wie Sie diesen Kanal optimal für Ihr Unternehmensmarketing einsetzen können, lesen Sie in der folgenden Schritt-für-Schritt Anleitung.

So richten Sie Ihr kostenloses Profil bei Google My Business für Ihre Kundengewinnung Schritt für Schritt ein:

1. Erstellen Sie ein Google Konto

Bevor Sie sich zu Google My Business anmelden können, müssen Sie zunächst ein Google Konto einrichten (wenn Sie bereits ein Google Konto haben, können Sie dieses auch für Google My Business verwenden). [Hier](#) gelangen Sie direkt zur Anmeldung.

ACHTUNG: Es ist notwendig, dass Sie sich zunächst ein persönliches Profil erstellen, bevor Sie ein Unternehmens-Profil anlegen können.

In wenigen Minuten ist ein Google-Konto erstellt

Google-Konto erstellen

The image shows a two-part interface for creating a Google account. On the left, a promotional page titled 'Sie brauchen nur ein Konto' (You only need one account) lists benefits: 'ein einziger Nutzername und ein Passwort reichen für alle Google-Dienste.' (one username and password are enough for all Google services), 'Alle Google-Dienste nutzen' (Use all Google services) with the instruction 'Richten Sie Ihr Profil und Ihre Einstellungen so ein, wie Sie möchten.' (Set up your profile and settings as you wish), and 'Immer verfügbar' (Always available) with the note 'Sie können zwischen Geräten hin- und herwechseln und direkt dort weitermachen, wo Sie aufgehört haben.' (You can switch between devices and continue directly where you left off). The right side shows a registration form with fields for: Name (Alexander Muster), Nutzernamen wählen (steuerkanzlei.muster@gmail.com), Passwort erstellen and bestätigen, Geburtsdatum (15.01.1982), Geschlecht (Männlich), Mobiltelefon (+49), and Aktuelle E-Mail-Adresse.

2. Melden Sie sich bei Google My Business an

Mit Klick auf [diesen Link](#) gelangen Sie direkt zu Google My Business. Melden Sie sich jetzt hier mit Ihren Google-Zugangsdaten an.

3. Erstellen Sie eine Google+ Seite für Ihre geschäftlichen Informationen

Wählen Sie nun aus den drei Unternehmenstyp-Kategorien die für Sie passende aus:

- a. Schaufenster (Unternehmen mit Ladenlokal, z.B. Restaurant, Geschäft, Hotel usw.)
- b. Einzugsgebiet (Steuerberater, Klempner, Pizzaservice)
- c. Marke (Produkt, Sportmannschaft, Band, Anliegen usw.)



Wählen Sie Ihren Unternehmens-Typ aus

(Sollten Sie mehrere Standorte mit einem Profil anlegen wollen, können Sie mit Hilfe von [Google My Business Locations](#) direkt mehrere Standorte auf einmal hochladen, indem Sie auf den Link klicken).

Geben Sie nun den Namen oder die Anschrift Ihres Unternehmens ein und wählen Sie diese aus dem Dropdown-Menü aus. Sollte Ihr Unternehmen nicht erscheinen, können Sie dieses hinzufügen, indem Sie auf „Nein, das sind nicht meine Unternehmen“ oder „Ich habe den Unternehmensnamen korrekt eingegeben“ klicken.

Fügen Sie Ihr Unternehmen bei Google My Business hinzu

4. Bestätigen Sie Ihr Unternehmen

Um die Richtigkeit Ihrer Daten sicherzustellen, werden Sie nun gebeten, Ihre Daten zu bestätigen. Dazu müssen Sie einen Code eingeben, der entweder per Postkarte an Ihre Unternehmensadresse oder an Ihre eingegebene Mobiltelefonnummer gesendet wird (das können Sie sich aussuchen).

Nachdem Sie Ihr Unternehmen bestätigt haben, werden Sie erneut aufgefordert, Ihre Angaben zu überprüfen um ggf. letzte Änderungen durchzuführen.



Willkommen bei Google My Business

5. Vervollständigen Sie Ihr Profil

Damit Sie von Ihren Kunden gefunden werden können, ist es wichtig, dass Sie so viele Unternehmensinformationen wie möglich zur Verfügung stellen. Je mehr Sie preisgeben, desto besser kann Sie Google einordnen und als Ergebnis von relevanten Suchanfragen in der Google Suche, auf Google+, in Google Maps oder anderen Google-Produkten ausliefern.



Profilinformationen sind wichtig für die spätere Auffindbarkeit

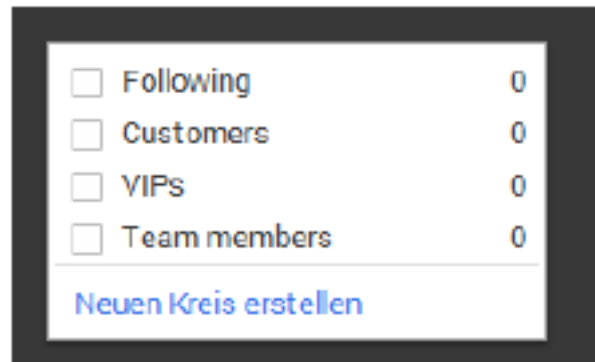
- **Unternehmensname:** Geben Sie hier Ihren Unternehmensnamen ein, so wie er bei Ihren Kunden bekannt ist.
- **Adresse:** Die Angabe der genauen Adresse ist wichtig, damit Ihr Unternehmen auf Google am richtigen Ort erscheint.
- **Kontakt Daten:** Kunden versuchen oft die Telefonnummer, E-Mail- Adresse und Website eines Unternehmens auf Google ausfindig zu machen. Durch die Angabe Ihrer Kontaktdaten erleichtern Sie potentiellen Kunden die Kontaktaufnahme mit Ihrem Unternehmen.
- **Kategorie:** Mit Hilfe von Kategorien werden Sie auf Google leichter gefunden. Machen Sie hier Angaben über die Art Ihres Unternehmens (zum Beispiel „Einzelhandel“).
- **Öffnungszeiten:** Durch die Angabe Ihrer Öffnungszeiten können Ihre Kunden auf Google herausfinden, wann Ihr Unternehmen geöffnet ist.
- **Fotos in Google Maps & Google Suche:** Fotos Ihres Unternehmens machen Ihren Eintrag attraktiver. Fügen Sie ein paar professionelle Fotos hinzu und verschönern Sie so Ihren Eintrag.
- **Einführung:** Heißen Sie Ihre Kunden mit einer kurzen Vorstellung Ihres Unternehmens auf Ihrer Website willkommen. An dieser Stelle sollten Sie im Text unbedingt relevante Suchbegriffe verwenden, wie zum Beispiel „Friseursalon Köln“.

6. Vernetzen Sie sich

Die sogenannten „Kreise“ sind bei Google+ ein simples Werkzeug, um Kontakte innerhalb dieses sozialen Netzwerks zu strukturieren. Ähnlich wie im echten Leben können Sie verschiedene „Freundes -, Themen- oder Interessenskreise“ bilden.

Als Unternehmensseite haben Sie anfangs folgende „Standardkreise“ zur Verfügung:

- Nur folgen
- Kunden
- Teammitglieder
- VIPs



Selbstverständlich können Sie auch weitere Kreise erstellen und Ihre Kreise somit so einteilen, wie es für Sie am sinnvollsten erscheint. Die Einteilung in Kreise hat den Sinn, dass Sie beispielsweise Informationen nur mit bestimmten Kreisen teilen können. Planen Sie zum Beispiel eine Firmenfeier für Ihre Kunden können Sie diese Veranstaltung zum Beispiel mit Ihrem Kreis „Kunden“ teilen.

Google+ Nutzer können Ihr Unternehmen in ihre Kreise aufnehmen und „folgen“ Ihnen somit. D.h. Ihre „Verfolger“ können sehen, wenn Sie etwas auf Ihrer Google+ Seite veröffentlichen. Je größer Sie Ihr Netzwerk aufbauen, desto mehr werden Sie von quasi kostenlosem Empfehlungsmarketing profitieren!



Sie möchten mehr erfahren?



Petra Hotter

petra@morefiremedia.de

+49 221 47 45 86 13

Kontakt:

morefiremedia GmbH
Friesenplatz 25, 50672 Köln

Telefon: +49 221 47 45 86 13

Mail: info@morefiremedia.de

<http://www.morefiremedia.de>

<http://www.facebook.com/morefiremedia>

<http://www.marketingfire.de>

