

So optimieren Sie Ihren Google My Business-Eintrag

28.09.2018, 09:34 | Werbung, Consulting, Marktforschung

Pressemitteilung von: *Online Marketing Factory AG*



Wir sind uns der enormen Bedeutung der lokalen Suche bewusst. Ziel ist es hierbei die SERPs für Suchanfragen zu dominieren, welche eng mit dem Standort des Benutzers verknüpft sind. Auf diese Weise werden Kunden mit einer sehr konkreten und sehr unmittelbaren Benutzerabsicht zu Ihrem Unternehmen geführt.

Im Hinblick auf lokale Suchanfragen prüft Google Ihr Unternehmen bezüglich Relevanz, Lokalität und Bekanntheit. Ihr Google My Business-Eintrag spielt indes eine wichtige Rolle bei der Steigerung Ihres Rankings sowie bei der Festigung Ihrer Online-Präsenz ausserhalb der unternehmens- bzw. markeneigenen Website.

Obwohl Sie sehr hilfreich sein können, werden Google My Business-Angebote im Allgemeinen nicht ausreichend genutzt. Viele erstellen zwar einen Eintrag, vergessen diesen jedoch nur kurze Zeit später. Trotz allem existieren viele Gründe, um sicherzustellen, dass Sie über einen vollständig optimierten Google My Business-Eintrag verfügen und diesen regelmässig aktualisieren. Denn in erster Linie, bilden immer noch die Google My Business-Profile den einflussreichsten Faktoren für lokale Suchergebnisse.

Mit einem sorgfältig verwalteten Google My Business-Eintrag können Sie lokal hoch ranken, was Ihre Sichtbarkeit und damit die Interaktion erheblich steigert. Zudem wird der Eintrag dazu beitragen, Ihre Position innerhalb von Google Maps zu stärken sowie die Google-Bewertungen zu Ihren Gunsten zu nutzen.

Ausserdem: Der Service ist komplett kostenlos. In Anbetracht dessen, dass viele Marketing-Tools, die genauso leistungsstark sind wie Google My Business, kostenpflichtig sind, ist ein My Business Profil noch attraktiver. Ergreifen Sie also die Chance!

Was Sie bei der Errichtung eines My Business-Eintrags beachten müssen, erfahren Sie in den folgenden Abschnitten. Einrichtung und Grundlagen von Google My Business

Lassen Sie uns in einem ersten Schritt die Grundlagen behandeln. Einige davon mögen vielleicht selbstverständlich klingen – gleichwohl wären Sie erstaunt, wie oft genau diese einfachen Fehler immer wieder auftreten. Verifizieren Sie Ihren Eintrag

In einem ersten Schritt gilt es herauszufinden, ob Sie bereits einen Google My Business Eintrag besitzen oder nicht. Doppelte Einträge können auftreten und verwirren alle Beteiligten. Womöglich haben nicht Sie selbst einen Eintrag erstellt, dafür aber ein treuer Kunde? Checken Sie deshalb zur Sicherheit kurz die Google-Ergebnisse für Ihr Unternehmen (auch in Google Maps). Sollte tatsächlich ein Eintrag existieren, müssen Sie diesen für sich beanspruchen. Ist dies nicht der Fall, sollten Sie sogleich einen neuen Google My Business-Eintrag erstellen.

Google wird im Anschluss eine freundliche Postkarte mit einem Code an Ihre Geschäftsadresse senden. Diesen Code geben Sie daraufhin an der entsprechenden Stelle ein, wobei dieser geprüft wird.
Relevante Informationen angeben

Sobald Ihr Eintrag verifiziert ist, geht es weiter: Geben Sie alle relevanten Informationen hinsichtlich Ihres Geschäfts oder Ihrer Marke an und stellen Sie zwingend sicher, dass diese korrekt sowie aktuell sind. Es gibt nichts Frustrierenderes als einen Google My Business-Eintrag mit den falschen Öffnungszeiten zu besitzen. Inkorrekte Angaben verärgern lediglich Ihre Kundschaft.

Achten Sie darauf, dass der Firmenname als Unternehmensname beibehalten wird. Berücksichtigen Sie dabei die Google-Richtlinien. Verfassen Sie demnach eine genaue wie gleichermassen ansprechende Beschreibung gemäss den Richtlinien von Google und wählen Sie eine relevante Kategorie aus.

Berücksichtigen Sie bei den verwendeten Begriffen eine gewisse Konstanz. Oder anders gesagt: Ihr Name, Ihre Adresse und Telefonnummer sowie alle anderen Informationen im gesamten Internet sollten konsistent sein. Überprüfen Sie hierfür andere Verzeichnisse und auch Ihre eigene Website.
Verwenden Sie Fotos

Auch hierbei handelt es sich um einen oft übersehenen Aspekt Ihres Google My Business-Eintrags sowie einen grossen Einfluss auf die Klickrate. Menschen schätzen Visualisierungen, weshalb einige Fotos dabei helfen, das positive Gesamtbild Ihres Unternehmens zu fördern. Fügen Sie gegebenenfalls ein Logo, eine Aufnahme Ihrer Räumlichkeiten und andere Fotos hinzu. Stellen Sie im Zuge dessen sicher, dass sämtliche Bilder professionell, ansprechend und auf dem neuesten Stand sind.

Empfohlen wird bei den Fotos:

Format: JPG oder PNG

Größe: Zwischen 10 KB und 5 MB

Minimale Auflösung: 720 Pixel groß, 720 Pixel breit

Qualität: Das Foto sollte scharf sowie gut ausgeleuchtet sein und keine wesentlichen Veränderungen oder übermässigen Gebrauch von Filtern aufweisen. Mit anderen Worten: Das Bild sollte die Realität repräsentieren.

Seit Januar 2018 können Sie jetzt auch Videos zu einem Eintrag hinzufügen. Zwar nutzen noch nicht viele Unternehmen diese Option, jedoch ist bekannt, dass User Videoinhalte besonders schätzen. Binden Sie also Videos ein und profitieren Sie von deren Beliebtheit. Befolgen Sie dabei jedoch unbedingt die Video-Richtlinien von Google.

Google Rezensionen

Google-Rezensionen sind sehr einflussreich. Positive Bewertungen sorgen gemäss Studien dafür, dass 68% der Verbraucher einem lokalen Geschäft mehr vertrauen. Ermutigen Sie Ihre Kunden demnach dazu Bewertungen zu verfassen. Konsumenten ergreifen meist nicht von selbst die Initiative.

Nehmen Sie sich auch die Zeit, auf Rezensionen zu antworten. Insbesondere wenn es sich dabei um negative Feedbacks handelt! Reagieren Sie aber nicht zu emotional, sondern bleiben Sie höflich und vor allem sachlich.

Google-Posts

Eine oft vernachlässigte Funktion von Google My Business-Profilen sind Google Posts. Wie bei einem Standard-Social-

Media-Post können Sie dabei Medien, eine Kopie und einen Link zu einer Website hinzufügen. Es ist zudem immer eine gute Idee, ein Bild hinzuzufügen. Es lohnt sich diesbezüglich zu überprüfen, wie die Bildformate sowohl auf dem Desktop als auch auf Mobilgeräten aussehen.

Sie können Google Posts für eine Reihe verschiedener Funktionen verwenden. Es kann jedoch besonders hilfreich sein, die vier offiziellen Beitragstypen als Leitfaden zu verwenden: Neuigkeiten, Veranstaltungen, Angebote und Produkte. Machen Sie spannende Ankündigungen, informieren Sie Benutzer über allgemeine Updates und werben Sie für die neuesten Artikel. Binden Sie bei sämtlichen Google My Business-Posts zwingend auch Call-To-Actions ein, um das Engagement und die Conversions zu fördern.

Posts sind innerhalb der Google-Suche sehr beliebt – nutzen Sie die Beiträge für Ihre Zwecke!
Überwachen Sie Ihren Google My Business-Eintrag

Wussten Sie, dass jemand eine Änderung an Ihrem Profil vorschlagen kann? Tatsächlich besteht diese Option. Es ist daher wichtig, dass Sie Ihr Profil genau im Auge behalten und alle vorgeschlagenen Änderungen überwachen.

Benutzer können auch selbst Fragen zu Ihrem Unternehmen beantworten. Dies liegt daran, dass Google benutzergenerierte Inhalte besonders schätzt. Seien Sie also wachsam!

Insights in Ihren Eintrag

Es gehört zur gängigen Praxis, alle wichtigen Ereignisse und Conversions auf einer Website selbst zu verfolgen. Conversions, welche durch Google My Business-Einträge generiert werden, übersehen jedoch viele Unternehmen. Nichtsdestotrotz ist Ihr My Business-Eintrag oft die erste Anlaufstelle für Kunden, die nach einer Telefonnummer oder Adresse suchen.

Informieren Sie sich daneben regelmässig darüber, ob Ihr Google My Business-Profil in der Google Suche wie auch in Google Maps korrekt angezeigt wird. Prüfen Sie Kundenaktionen wie Website-Besuche und Telefonanrufe. Sehen Sie sich an, wie erfolgreich Ihre Fotos im Vergleich zu Bildern anderer Unternehmen sind.

All diese Überprüfungsmöglichkeiten eignen sich hervorragend, um sich gegen Mitbewerber zu positionieren und zu erkennen, wo Optimierungen möglich sind. Die Insights-Sektion ist eine Fundgrube an Informationen, also schenken Sie ihr viel Aufmerksamkeit.

Pflegen Sie Ihren Google My Business-Eintrag

Die Optimierung Ihres Google My Business-Eintrags ist kein Hexenwerk. Insgesamt handelt es sich dabei um sehr einfache Massnahmen und Änderungen, die einen sehr positiven Effekt auf Ihre SEO-Bemühungen haben können. Nutzen Sie im Gegensatz zu vielen anderen Unternehmen die Funktionen die Ihnen Google My Business bietet! Es lohnt sich hier ein wenig Zeit zu investieren, um längerfristig erfolgreicher zu sein.

Portrait

Unser Credo, als Online Marketing Factory AG, ist es komplexes, soweit es geht, zu vereinfachen.

Online Marketing, mit all seinen Facetten, von Suchmaschinenoptimierung (SEO), Google Adwords (SEA), Social

Media Marketing und Inbound-Marketing, sollte Ihr Business nicht verkomplizieren oder sogar belasten. Online Marketing soll ein weiterer Kanal für Sie sein, in dem Sie Ihre Produkte und Dienstleistung vermehrt Ihren Kunden näher bringen können.

Sie finden unsere Herangehensweise, die auf Partnerschaft zwischen Kunden und Dienstleister basiert, als das richtig für die Online-Vermarktung Ihrer Dienstleistung und/oder Ihres Produkts? Sie wünschen sich eine massgeschneiderte Online Marketing Lösung?

Dann nehmen Sie doch bitte den Hörer in die Hand oder schreiben uns eine E-Mail und vereinbaren Sie mit uns einen Termin, damit wir alsbald Ihre Ziele erreichen können.

News-ID: 1020313 • Views: 582 (Stand: 28.09.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/1020313/So-optimieren-Sie-Ihren-Google-My-Business-Eintrag.html>