

GOOGLE BUSINESS PROFIL CHECKLISTE

Ein vollständiger Google Business-Eintrag ist das einzige Social Conversion Tool auf der grössten Suchmaschine der Welt und verbessert dein SEO. Verwende diese Checkliste, um Resultate zu erzielen.

Beanspruche dein Google Business Profil:

Melde dich unter google.com/intl/de_ch/business/ an. Gib den Code ein, den du per Post erhältst, um deinen Eintrag und deine Adresse zu bestätigen.

Lösche Duplikate:

Überprüfe alle anderen Einträge und beantrage die Löschung der Duplikate.

Business Info: Name

Der Name sollte mit dem Namen übereinstimmen, der im Schaufenster, auf der Website, in den sozialen Medien usw. verwendet wird (keine zusätzlichen Begriffe).

Business Info: Adresse

Die Geschäftsadresse sollte mit der Adresse auf deiner Website, in den sozialen Medien usw. übereinstimmen.

Business Info: Telefon & Öffnungszeiten

Die Telefonnummer des Unternehmens sollte mit der Nummer auf den Visitenkarten, der Website, den sozialen Medien und den Verzeichnissen übereinstimmen. Die Öffnungszeiten sollten korrekt sein, damit die Kunden wissen, wann das Geschäft geöffnet ist.



Business Info: Beschreibung

Verwende Keywords in der Beschreibung, damit die Leute das Unternehmen finden. Nenne die wichtigsten Bereiche des Unternehmens und die angebotenen Dienstleistungen.



Primäre Unternehmenskategorie

Achte darauf, dass du die Option auswählst, die für deine Hauptbranche am aussagekräftigsten ist.



Wähle Sub-Kategorien:

Wähle die anderen Kategorien aus, die du hinzufügen möchtest. Verwende nur Kategorien, die sich auf dein Unternehmen beziehen.



Terminplanung einrichten:

Diese Funktion ist für gewisse Geschäftskategorien verfügbar. Du kannst einen Link zu einem Terminplaner einrichten, um Kunden zur Terminvereinbarung oder Reservierung zu ermutigen.



Füge deine Website URL hinzu:

Stelle sicher, dass der Link zur Website oder zur Local Landingpage zum Google Business Profil hinzugefügt wird. Wenn es mehrere Standorte gibt, stelle sicher, dass der / die Link(s) zu allen Einträgen hinzugefügt wird..



Business-Attribute festlegen:

Gib an, was die Kunden erwarten können: Sitzplätze im Freien, kinderfreundlich, Kinderspielplatz, kostenloses WLAN, etc.



Füge professionelle Fotos hinzu:

Verwende 6-10 professionelle Fotos von deinem Unternehmen, die aktuell sind und die Aufmerksamkeit der Kunden auf sich ziehen. Lege ein Cover-Foto fest.



Das Hauptfoto festlegen:

wähle das Hauptfoto aus, das in den Suchergebnissen neben dem Google Business Listing zu sehen sein wird. (Das Logo ist eine sehr populäre Option))



Google Street View Tour hinzufügen:

Lade die 360-Panoramen auf Google Street View hoch, um einen virtuellen Rundgang durch das Unternehmen zu schaffen.



Zusätzliche 360° Aufnahmen hinzufügen:

Aktualisiere die 360°-Außenaufnahmen des Unternehmens. Die anderen Street View-Aufnahmen sind möglicherweise veraltet.



GBP Messenger einrichten:

Unternehmen können Nachrichten von Kunden in Echtzeit über ihr Handy beantworten. Schnellere Reaktionszeit = mehr Umsatz.



Erhalte mehr Reviews:

Entwickle eine Strategie, um mehr Kundenrezensionen zu erhalten. Mehr gute Bewertungen = höheres Ranking, mehr Leads, mehr Verkäufe.



Einen Plan für Postings anlegen:

Regelmäßiges Posten = besseres Ranking. Veröffentliche Informationen über Dienstleistungen, Preise, Veranstaltungen, Neuigkeiten und Updates.