

Google Unternehmensprofil optimieren

Schritt-für-Schritt Anleitung für lokale Dienstleister

Einleitung

Viele lokale Dienstleister haben ein Google Unternehmensprofil, nutzen aber nur einen kleinen Teil der Möglichkeiten.

Ein optimiertes und aktiv gepflegtes Profil sorgt dafür, dass du:

- häufiger gefunden wirst
- mehr Vertrauen aufbaust
- mehr Anfragen bekommst

Diese Checkliste zeigt dir Schritt für Schritt, wie du dein Profil richtig aufsetzt und pflegst.

Wichtig:

Einmal einrichten reicht nicht. Entscheidend ist die konstante Pflege.

1. Basisdaten vollständig ausfüllen

- Firmenname korrekt und einheitlich (wie auf der Webseite)
- Telefonnummer korrekt hinterlegt
- Webseite verlinkt
- Öffnungszeiten vollständig eingetragen
- Einsatzgebiet definiert (Städte/Regionen)
- Adresse korrekt hinterlegt

Wichtig:

Alle Daten müssen überall identisch sein (Webseite, Google, Branchenverzeichnisse).

2. Kategorien richtig einstellen (entscheidend für die Sichtbarkeit)

Die Kategorie ist einer der wichtigsten Rankingfaktoren.

Hauptkategorie festlegen

- wichtigste Dienstleistung als Hauptkategorie gewählt

Beispiele:

- Hausmeisterservice
- Garten- und Landschaftsbau

- Gebäudereinigung
- Winterdienst

Faustregel:

Die Hauptleistung, mit der du den meisten Umsatz machst.

Unterkategorien hinzufügen

alle relevanten Zusatzleistungen ergänzt

Beispiele für Hausmeisterservice:

- Entrümpelung
- Gartenpflege
- Treppenhausreinigung
- Kleinreparaturen
- Winterdienst

Beispiele für Gartenpflege:

- Heckenschnitt
- Rasenpflege
- Baumpflege
- Unkrautentfernung

Ziel:

Google versteht exakt, welche Leistungen du anbietest.

3. Dienstleistungen sauber anlegen

- jede Dienstleistung einzeln angelegt
- jede Dienstleistung mit Beschreibung versehen
- relevante Keywords natürlich eingebaut

Aufbau einer guten Beschreibung:

- Was wird gemacht?
- Für wen?
- In welcher Region?

Beispiel:

„Wir bieten professionellen Heckenschnitt in Borken und Umgebung für Privat- und Gewerbetunden an.“

Wichtig:

Keine Stichwörter, sondern vollständige und verständliche Sätze.

4. Produkte anlegen (wird oft unterschätzt)

- Leistungen als Produkte angelegt
- kurze Beschreibung ergänzt
- Preis oder Richtwert angegeben

Beispiele:

- Heckenschnitt ab 120 €
- Gartenpflege monatlich
- Winterdienst für Privatkunden

Vorteil:

- mehr Aufmerksamkeit
 - höhere Klickrate
 - bessere Conversion
-

5. Beiträge posten (wöchentlich Pflicht)

- mindestens 1 Beitrag pro Woche
- Bild oder Video eingefügt
- kurzer, verständlicher Text geschrieben
- klare Handlungsaufforderung integriert

Beispiele für Inhalte:

- Vorher-Nachher Projekte
- abgeschlossene Arbeiten
- Tipps
- Angebote

Beispiel für Call-to-Action:

„Jetzt Termin anfragen“

6. Bewertungen aktiv aufbauen

- jeden Kunden aktiv nach einer Bewertung fragen
- direkten Bewertungslink versenden
- kontinuierlich neue Bewertungen sammeln

Ziel:

Regelmäßig neue Bewertungen, nicht alles auf einmal.

Tipp:

Direkt nach erledigtem Auftrag fragen, nicht erst Wochen später.

7. Bilder regelmäßig hochladen

- 1 bis 3 Bilder pro Woche hochladen
- echte Arbeiten zeigen
- keine Stockbilder verwenden

Geeignete Inhalte:

- Projekte
- Ergebnisse
- Team
- Maschinen

Hinweis:

Google erkennt aktive Profile und belohnt diese mit besserer Sichtbarkeit.

8. Fragen und Antworten nutzen

- typische Fragen selbst einstellen
- passende Antworten hinterlegen

Beispiele:

- Was kostet Gartenpflege?
- Wie schnell bekomme ich einen Termin?

Vorteil:

- mehr Vertrauen
 - zusätzliche Sichtbarkeit
 - bessere Conversion
-

9. Profil regelmäßig aktualisieren

- Öffnungszeiten prüfen und anpassen
- neue Leistungen ergänzen
- Inhalte regelmäßig aktualisieren

Ziel:

Das Profil bleibt aktuell und relevant.

Wichtigster Punkt

Die meisten richten ihr Profil einmal ein und kümmern sich danach nicht mehr darum.

Genau dann bringt es keine konstanten Anfragen.

Dieses System funktioniert nur, wenn du:

- jede Woche aktiv bist
 - regelmäßig Inhalte veröffentlichst
 - kontinuierlich Bewertungen sammelst
-

Wenn du keine Zeit hast

Wenn du merkst, dass dir die Pflege zu aufwendig ist oder du es nicht regelmäßig umsetzt:

Genau an diesem Punkt scheitern die meisten.

Ein Google Unternehmensprofil funktioniert nur durch konsequente und langfristige Pflege.

Wenn du möchtest, übernehme ich das für dich, damit dein Profil dauerhaft aktiv bleibt und regelmäßig Anfragen bringt.

Link zu WhatsApp findest du hier: <https://localworker.de/>