

Leitfaden für Brancheneintrag bei Google

- Ausgangslage** Gedankenlos verwenden wir die Dienste von Google, Facebook und Co in der Vorstellung, wir seien ihre Kunden! Aber wir sind das Produkt, deshalb erhalten wir auch keine Rechnung. > Aus diesem Grund gibt es einen Kundendienst nur für Firmen, die Werbung schalten und ihre Daten kaufen.
- Empfehlung** Für einen erfolgreichen Auftritt empfiehlt der Verein (Standortentwicklung Murtenseeregion) SEM allen Detaillisten und Dienstleistungsanbietern, den **kostenlosen** Brancheneintrag bei Google Maps **selber zu bewirtschaften**.
- Ihre Vorteile** Mit dem ‚Brancheneintrag‘ bei Google Maps entscheiden Sie, welche Informationen im Netz verfügbar sind. Mit detaillierten Angaben zu Standort, Öffnungszeiten, Link zur Homepage, Fotos von Produkten und Dienstleistungen sind Sie einfacher auffindbar für ihre Kunden.

Versetzen Sie sich in die Lage eines potenziellen Kunden (Auszug aus Google-Hilfe)



Der Kunde ist in der Nähe Ihres Geschäfts unterwegs und sucht genau das, was Sie im Viertel anbieten. Vielleicht hat er Ihr Firmenschild gesehen oder durch Freunde von Ihrem Geschäft erfahren. Angenommen dieser Kunde sucht jetzt auf Google nach Ihnen, was findet er dann?



Ihre Onlinepräsenz mithilfe von Google My Business zu verwalten, bedeutet dass potentielle Kunden Ihre Öffnungszeiten, Produkte und Dienstleistungen ganz unkompliziert entdecken, Sie kontaktieren und Ihr Geschäft finden können.

Die Verwaltung des Brancheneintrags von Google ist komplett kostenlos.
[Link für weitere Informationen](http://www.google.com/intl/de_ch/business) (www.google.com/intl/de_ch/business)

- 1. Informationen aktuell halten (Kostenlos)**
 - Geben Sie auf Google Ihre Geschäftszeiten, Website, Telefonnummer und Ihren Standort an (je nach Unternehmen Adresse, Einzugsgebiet oder Kartenmarkierung).
 - Nutzen Sie die mobile App, um jederzeit genau zu wissen, wie es um Ihre Onlinepräsenz steht.
- 2. Interaktion mit Kunden (Kostenlos)**
 - Posten Sie Fotos von Ihrem Unternehmen sowie Ihren Produkten und Dienstleistungen.
 - Sammeln und beantworten Sie Bewertungen von Kunden.
- 3. Neukundengewinnung (Kostenlos)**
 - Optimieren Sie die Onlinepräsentation Ihres Unternehmens, damit potenzielle Neukunden sie finden können.
 - Verweisen Sie Kunden auf Ihre Website.
- 4. Neukundengewinnung (Kostenpflichtig)**
 - Ziehen Sie zu gegebener Zeit in Betracht, mit AdWords Express standortbezogene Anzeigen einzuführen, um einen noch größeren Kundenkreis anzusprechen.