

Diese Angaben sind essenziell, um Ihr Google Unternehmensprofil optimal zu optimieren. Je detaillierter die Informationen, desto effektiver können die Anpassungen vorgenommen werden. Nehmen Sie sich daher genügend Zeit für die Beantwortung. Vielen Dank für Ihre Unterstützung!

1. Name des Unternehmens

2. Ansprechpartner für das Google Unternehmensprofil

3. Welche Zielgruppe möchten Sie am stärksten ansprechen?

z.B. Privatkunden, die XY Probleme haben, Unternehmen in der Branche XY, bestimmte Altersgruppen, Hausbesitzer etc. Bitte nennen Sie wenn möglich Beispiele.

4. Dienstleistungen, Produkte, Services

Welche Dienstleistungen, Produkte oder Services bieten Sie an? Welche sind die wichtigsten Einnahmequellen? Gibt es welche, die Sie fördern / nicht bewerben möchten? (z. B. weil diese die besten / schlechte Kunden bringen)

5. In welchen Nischen / Branchen / Spezialisierungen arbeiten Sie (bevorzugt)?

Beispiele:

als Finanzberater: Altersvorsorge, Immobilienkredite, etc. als Elektriker: Installation von Solaranlagen, ...

als Physiotherapeut: Schmerztherapie und Sporttherapeut, ...

Bitte nennen Sie alle relevanten.

6. Kundenperspektive: Unter welchen Suchbegriffen könnten Ihre Kunden Sie suchen?

Oft googeln Kunden nach ähnliche Leistungen oder suchen nach speziellen Begriffen z.B. Versicherungsmakler, Renovierung, etc.

Oder sie nennen bestimmte Schlagworte, wenn sie anfragen: z.B. Hauskredit, Schmerztherapie, etc.

7. Welche Schwächen sehen Sie bei Ihren Mitbewerbern, die Sie besser machen?



Wichtig: Der Wettbewerb wird nicht schlecht geredet. Es bietet jedoch eine Chance Ideen zu sammeln, was bei Ihnen besonders gut ist und hervorgehoben werden kann.

8. Gibt es Wettbewerber oder Unternehmen aus anderen Branchen, die Sie besonders positiv wahrnehmen?

z.B. positive Online-Präsenz, inspirierende Instagram-Seite, etc. Diese Beispiele helfen zu verstehen, was Ihnen bei der eigenen Online-Präsenz wichtig ist und können als Orientierung helfen.

Fügen Sie hier gerne Beispiele und Links ein. Je mehr Informationen, desto besser. Gerne können Sie auch kurz erwähnen, was Ihnen jeweils besonders gefällt.

9. Wie sammeln Sie Bewertungen?

Kommen diese zufällig? Fragen Sie aktiv nach Bewertungen? (z.B. im Gespräch, per Mail, eine Anleitung mitgeben, es gibt ein QR-Code auf einem Flyer am Eingang, etc.)

10. Wie gehen Sie derzeit mit Kundenbewertungen um?

Werden diese (zeitnah) gesichtet und beantwortet? Die Beantwortung der Rezensionen können wir auch gerne übernehmen. Wenn Sie das wünschen, können Sie einfach kurz hier Bescheid geben.

11. Hilfsmittel für das Sammeln von Bewertungen

Ist ein Flyer / eine Visitenkarte für das einfache Sammeln von Bewertungen gewünscht? Oder eine Mailvorlage zur individuellen Anpassung?

12. Häufig gestellte Fragen & Antworten

Welche Fragen haben potenzielle Kunden oder könnten Interesse wecken, wenn sie überlegen anzufragen? z.B. Informationen über eine spezielle Methodik / besonders beliebte Leistungen. Informationen über den Ablauf der Zusammenarbeit mit Kunden, etc. Gerne so viele Fragen und Antworten wie möglich teilen. Diese können auch jederzeit zukünftig erweitert werden. Zu diesen Fragen können informative Beiträge erstellt werden, die potenzielle Kunden sehen und überzeugen anzufragen.

