



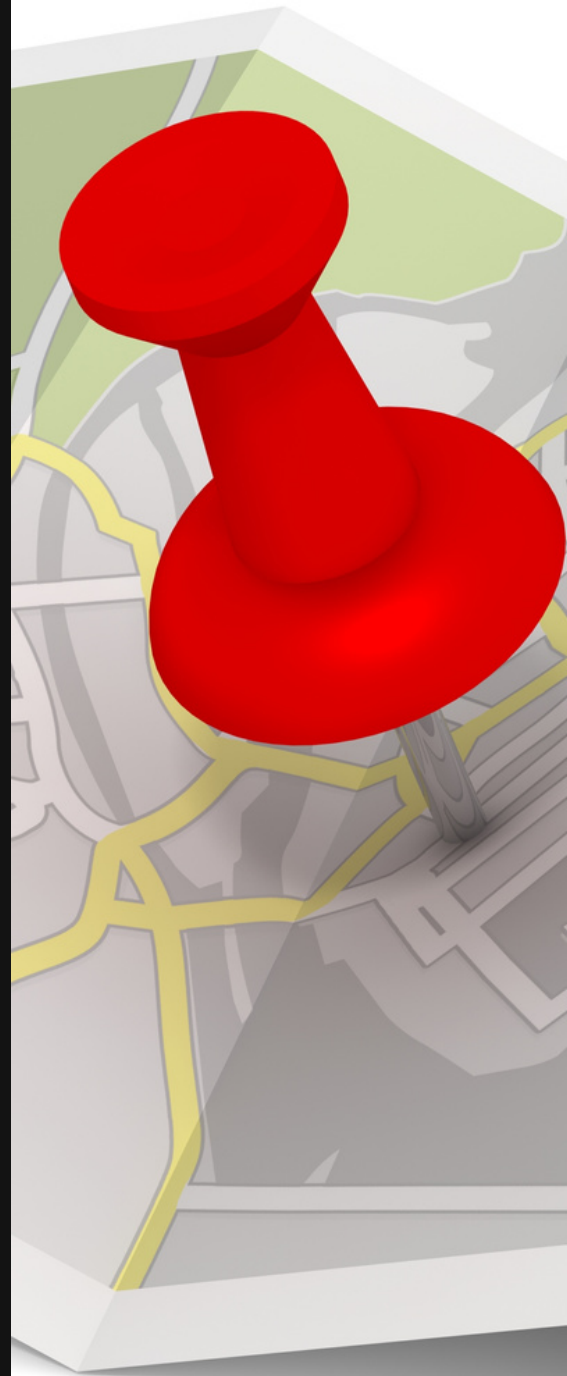
Sichtbar sein, wo gesucht wird
– dein digitaler Standortvorteil

WARUM DEIN GOOGLE MAPS- EINTRAG SO WICHTIG IST

STEFAN MUTTER

Einleitung:

DIE NEUE FUSSGÄN- GERZONE HEISST GOOGLE MAPS



DIE NEUE FUSSGÄNGERZONE HEISST GOOGLE MAPS

Früher war Sichtbarkeit eine Frage des Schaufensters. Heute entscheidet Google Maps darüber, ob ein Unternehmen gefunden – oder übersehen – wird. Denn egal ob Restaurant, Friseur, Werkstatt oder Dienstleister:

Über 90 % aller lokalen Suchanfragen starten bei Google – und landen direkt in Maps.

Ein Eintrag in Google Maps ist mehr als nur ein Punkt auf der Karte. Er ist dein digitaler Ladeneingang, deine Visitenkarte und dein erstes Verkaufsgespräch – alles in einem.



PRAXISBEISPIEL: ZWEI CAFÉS, EIN GROSSER UNTERSCHIED

Stell dir zwei Cafés in einer Kleinstadt vor:

- Café A hat einen gepflegten Google-Eintrag mit Fotos, Öffnungszeiten, Bewertungen, Telefonnummer und Verlinkung zur Website.
- Café B taucht nur mit dem Namen auf, ohne Bild, ohne Öffnungszeiten, mit der Bemerkung „Informationen fehlen“.

Jetzt suchst du als Kunde auf dem Handy: „Café in der Nähe“
Wohin gehst du?

Genau. Und genau deshalb entscheidet der Google Maps-Eintrag heute oft über Umsatz oder Leerlauf.

SO GEWINNST DU MIT EINEM OPTIMISIERTEN GOOGLE MAPS-EINTRAG NEUE KUNDEN

SO GEWINNST DU MIT EINEM OPTIMISIERTEN GOOGLE MAPS- EINTRAG NEUE KUNDEN

Viele kleine Unternehmen glauben, sie bräuchten zuerst eine teure Website. Doch in der Realität ist es oft der Google Maps-Eintrag, der zuerst gesehen wird – lange bevor jemand auf eine Webseite klickt.

Google Maps ist damit wie dein digitaler Marktplatz. Und du bestimmst, wie dein Stand aussieht.

AUCH OHNE WEBSITE - ABER MIT WIRKUNG!

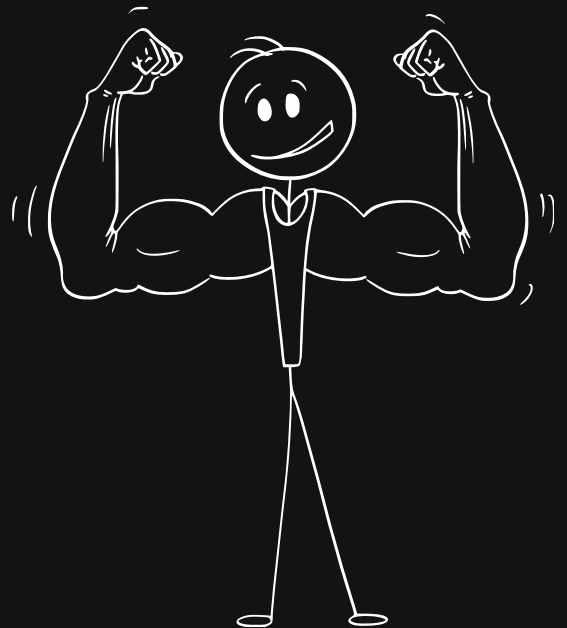
■ Beispiel aus der Praxis

Eine kleine Tierheilpraxis ohne eigene Webseite hat mit einem optimierten Google Maps-Profil 80 % ihrer Neukunden über lokale Suche gewonnen.

Wie? Durch:

- einen guten Beschreibungstext:
„Tierheilpraktikerin für Hunde und Katzen in XY – natürlich & nah“
- 6 echte Fotos aus der Praxis
- aktuelle Öffnungszeiten
- 5-Sterne-Bewertungen mit sympathischen Antworten

So entsteht Vertrauen – noch bevor jemand anruft.



GOOGLE MAPS IST DAMIT WIE DEIN DIGITALER MARKTPLATZ. UND DU BESTIMMST, WIE DEIN STAND AUSSIEHT.

SO GEWINNST DU MIT EINEM OPTIMISIERTEN GOOGLE MAPS-EINTRAG NEUE KUNDEN

IN VOLLSTÄNDIGER UND GEPFLEGTER EINTRAG ENTHÄLT:

AUCH OHNE WEBSITE - ABER MIT WIRKUNG!



- ☒ Firmenname – exakt wie auf dem Schild
- ☒ Branche / Kategorie – z.B. „Autowerkstatt“ oder „Blumenladen“
- ☒ Öffnungszeiten – aktuell und verlässlich
- ☒ Adresse + Standortmarkierung
- ☒ Telefonnummer + Kontaktmöglichkeiten
- ☒ Webseite oder Social-Media-Link (optional, aber hilfreich)
- ☒ Fotos von außen, innen und deinem Angebot
- ☒ Kurzbeschreibung mit Stichwörtern, nach denen Kunden suchen
- ☒ Aktuelle Beiträge, Angebote oder Events
- ☒ Bewertungen (und wie du darauf reagierst!)

GOOGLE MAPS IST DAMIT WIE DEIN DIGITALER MARKTPLATZ. UND DU BESTIMMST, WIE DEIN STAND AUSSIEHT.

★ WARUM BEWERTUNGEN DEIN GOOGLE MAPS-PROFIL NACH OBEN BRINGEN - UND KUNDEN ÜBERZEUGEN



FÜR GOOGLE ZÄHLEN DREI DINGE, UM DICH IN DER LOKALEN
SUCHE ANZUZEIGEN:

- ✓ RELEVANZ: PASST DEIN PROFIL ZUR SUCHANFRAGE?
- ✓ ENTFERNUNG: WIE NAH BIST DU ZUM STANDORT DES
SUCHENDEN?
- ✓ BEKANNTHEIT & VERTRAUEN: WIE OFT WURDEST DU BEWERTET
– UND WIE GUT?

DIE BEWERTUNGEN SPIELEN ALSO EINE ZENTRALE ROLLE – FÜR
GOOGLE UND FÜR DIE MENSCHEN, DIE DICH FINDEN.

KUNDEN GLAUBEN KUNDEN - NICHT WERBETEXTEN

EINE EHRliche BEWERTUNG
IST OFT MEHR WERT ALS JEDE
ANZEIGE.

MENSCHEN LESEN NICHT NUR
STERNE, SIE LESEN, WAS
ANDERE ERLEBT HABEN.

BEISPIEL:



EIN BLUMENLADEN MIT 4,8
STERNEN UND 87
BEWERTUNGEN STEHT BEI
GOOGLE MAPS DEUTLICH
WEITER OBEN ALS EIN LADEN
MIT 5 STERNEN, ABER NUR 4
BEWERTUNGEN.
WARUM?
WEIL GOOGLE AKTIVITÄT UND
ECHTHEIT BEVORZUGT.

★ WARUM BEWERTUNGEN DEIN GOOGLE MAPS- PROFIL NACH OBEN BRINGEN - UND KUNDEN ÜBERZEUGEN

🧠 So denkt Google – und der Kunde

Für Google zählen drei Dinge, um dich in der lokalen Suche anzuzeigen:

1. Relevanz: Passt dein Profil zur Suchanfrage?
2. Entfernung: Wie nah bist du zum Standort des Suchenden?
3. Bekanntheit & Vertrauen: Wie oft wurdest du bewertet – und wie gut?

Die Bewertungen spielen also eine zentrale Rolle – für Google und für die Menschen, die dich finden.

💬 Kunden glauben Kunden – nicht Werbetexten

Eine ehrliche Bewertung ist oft mehr wert als jede Anzeige.

Menschen lesen nicht nur Sterne, sie lesen, was andere erlebt haben.



Beispiel:

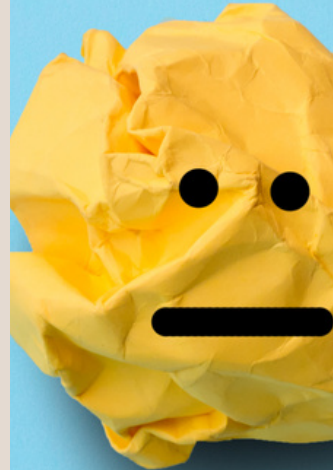
Ein Blumenladen mit 4,8 Sternen und 87 Bewertungen steht bei Google Maps deutlich weiter oben als ein Laden mit 5 Sternen, aber nur 4 Bewertungen.

Warum? Weil Google Aktivität und Echtheit bevorzugt.

**SO BEKOMMST DU
(GUTE)
BEWERTUNGEN -
OHNE ZU BETTELN**



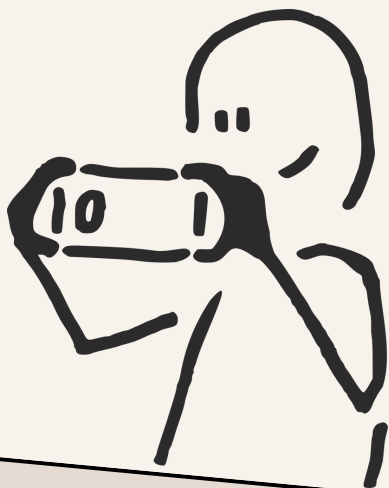
- Bitte nach dem Kauf oder Besuch persönlich um eine Bewertung.
- („Wenn du zufrieden warst, würde ich mich über eine Google-Bewertung sehr freuen – das hilft mir enorm.“)
- Sende den direkten Bewertungslink per WhatsApp, E-Mail oder QR-Code auf dem Tresen.
- (Tipp: Erstelle den Link unter: support.google.com/business)



BEITRÄGE, BILDER & AKTIONEN - WIE DU BEI GOOGLE MAPS SICHTBAR BLEIBST

Ein Google Maps-Eintrag ist kein einmaliger Eintrag wie in den Gelben Seiten – sondern eine lebendige Plattform, auf der du regelmäßig zeigen kannst, dass du aktiv bist.

Google belohnt aktuelle Inhalte mit mehr Reichweite, weil es erkennt: „Dieses Unternehmen kümmert sich – das ist relevant für Suchende.“



GOOGLE BELOHNT AKTUELLE INHALTE MIT MEHR REICHWEITE
FOTOS SAGEN MEHR ALS JEDES LOGO
GOOGLE BELOHNT AKTUELLE INHALTE MIT MEHR REICHWEITE
FOTOS SAGEN MEHR ALS JEDES LOGO



FOTOS SAGEN MEHR ALS JEDES LOGO

- Zeige dein Geschäft von außen, damit Kunden dich wiedererkennen.
- Zeige Innenräume, damit Vertrauen entsteht.
- Zeige dein Produkt oder deine Dienstleistung in Aktion.

Beispiel:

Ein Kosmetikstudio postet Bilder vom neuen Behandlungsraum. Dadurch steigen die Profilaufrufe und Kunden wissen: Hier hat sich was getan – das ist aktuell.

GOOGLE ERKENNT, OB EIN PROFIL GEPFLEGT WIRD. JE AKTIVER DU BIST (BILDER, BEITRÄGE, ÖFFNUNGSZEITEN AKTUELL HALTEN), DESTO EHER WIRST DU VOR DEINEN MITBEWERBERN ANGEZEIGT.

BEITRÄGE NUTZEN - WIE KLEINE SOCIAL-MEDIA-POSTS

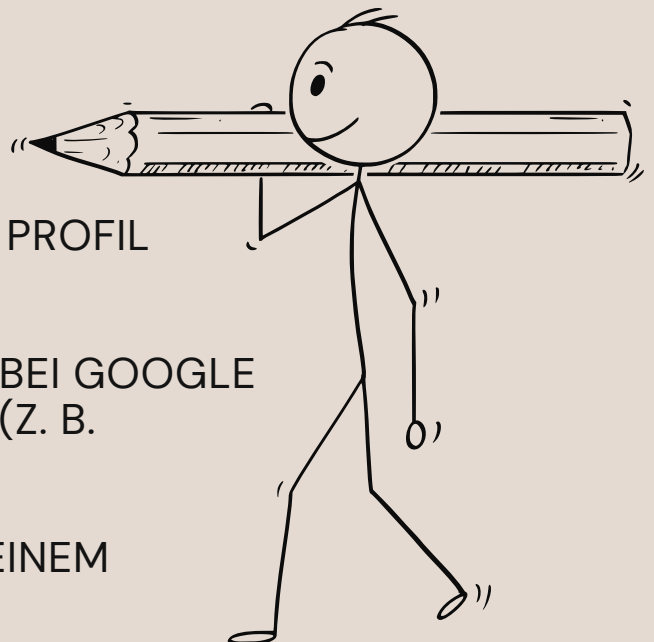
- Du kannst direkt in deinem Google-Profil kleine Beiträge posten – z. B.:
- 💡 "Jetzt neu: Fußpflege mit Lavendelöl – nur im September"
- 📅 "Am 3. Oktober geschlossen – wir freuen uns auf euch ab 4.10."
- 🎉 "5 Jahre Jubiläum – danke für euer Vertrauen"
- Solche Beiträge erscheinen direkt im Google Maps-Eintrag – kostenlos.

WIE DU DIE LEISTUNG DEINES GOOGLE MAPS-EINTRAGS MISST - UND WAS DU DARAUS LERNST

GOOGLE BIETET DIR KOSTENLOSE STATISTIKEN DIREKT IM UNTERNEHMENSPROFIL. DAMIT SIEHST DU GENAU, WIE OFT DU GEFUNDEN WURDEST – UND WIE INTERESSENTEN MIT DEINEM EINTRAG INTERAGIEREN.

DIESE DATEN HELFEN DIR ZU VERSTEHEN, WAS FUNKTIONIERT – UND WAS NICHT.

WICHTIGE KENNZAHLEN IM ÜBERBLICK



👁️ PROFILAUFRUFE

WIE VIELE MENSCHEN HABEN DEIN PROFIL ANGESEHEN?

🌐 SUCHBEGRIFFE

WELCHE BEGRIFFE HABEN NUTZER BEI GOOGLE EINGEGEBEN, UM DICH ZU FINDEN? (Z. B. „FRISEUR ERDING“)

📍 WEGBESCHREIBUNGEN

WIE OFT WURDE EINE ROUTE ZU DEINEM STANDORT ANGEFORDERT?

☎️ ANRUFE

WIE VIELE ANRUFE WURDEN DIREKT ÜBER DEINEN EINTRAG AUSGELÖST?

🖼️ BILDAUFRUFE

WELCHE BILDER WERDEN AM HÄUFIGSTEN ANGESEHEN?

BEISPIEL AUS DER PRAXIS

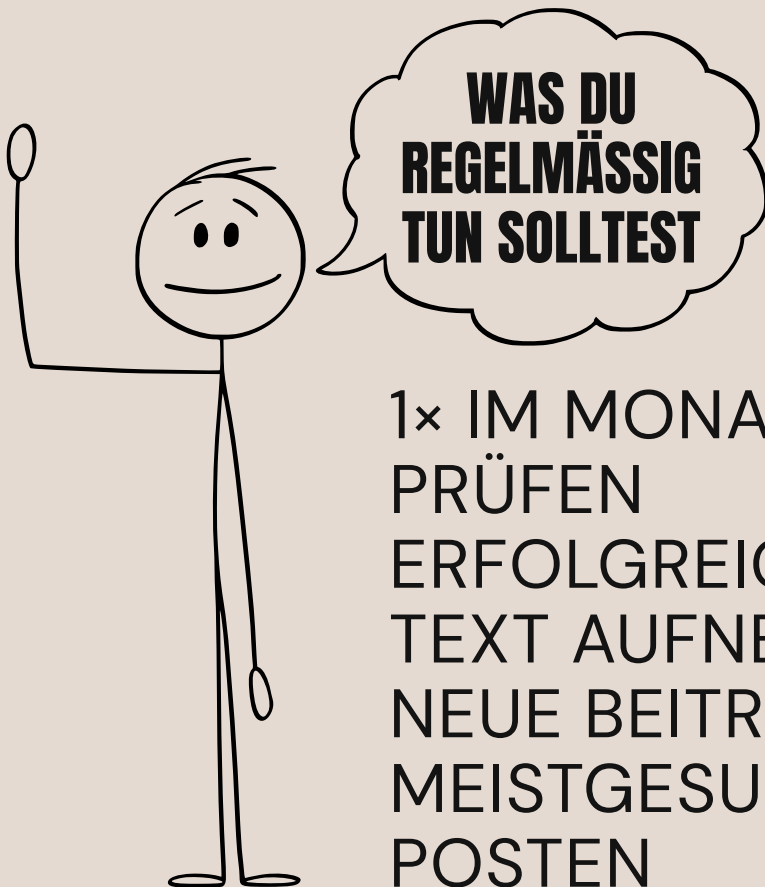
EIN KLEINER FAHRRADLADEN ENTDECKT, DASS DER BEGRIFF „E-BIKE REPARATUR“ BESONDERS OFT ZUM EINTRAG FÜHRT.

WAS MACHT ER?

➡ ERGÄNZT DEN BESCHREIBUNGSTEXT UM GENAU DIESEN BEGRIFF

➡ POSTET EIN BILD MIT DEM TITEL „UNSERE NEUE E-BIKE WERKSTATT“

🔄 ERGEBNIS: MEHR SICHTBARKEIT – UND MEHR ANFRAGEN.



1× IM MONAT DIE STATISTIKEN
PRÜFEN

ERFOLGREICHE BEGRIFFE IM
TEXT AUFNEHMEN

NEUE BEITRÄGE ZU DEN
MEISTGESUCHTEN THEMEN
POSTEN

BILDER AKTUALISIEREN, WENN
SICH IM LADEN ETWAS
VERÄNDERT



**FAZIT: DEIN GOOGLE
MAPS-EINTRAG IST
KEIN EXTRA - SONDERN
PFLICHTPROGRAMM**

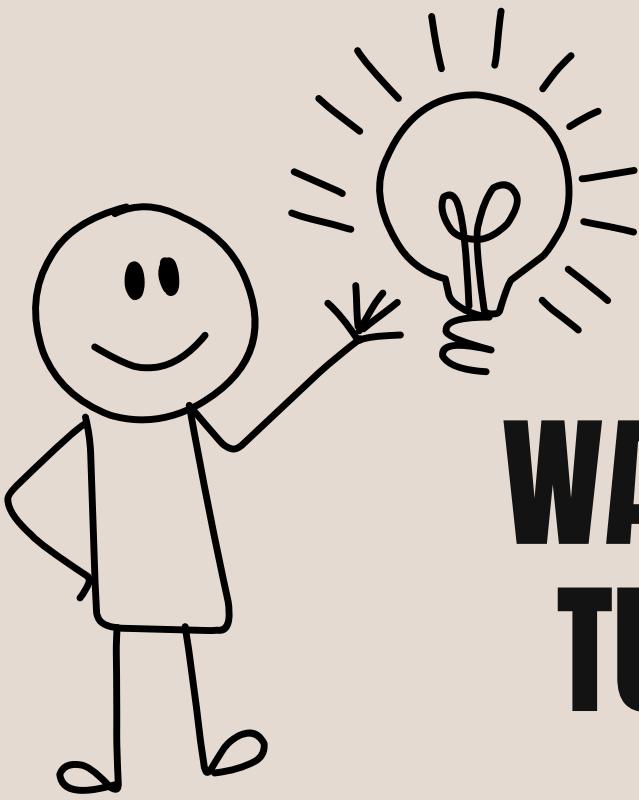
WENN DU LOKAL ARBEITEST – ALSO FÜR ECHTE
MENSCHEN AN EINEM ECHTEN ORT – DANN IST DEIN
GOOGLE MAPS-EINTRAG HEUTE SO WICHTIG WIE
FRÜHER DAS TÜRSCHILD UND DIE EMPFEHLUNG VOM
NACHBARN. NUR EBEN DIGITAL.

GOOGLE MAPS ENTSCHEIDET OFT DARÜBER, OB DU
GEFUNDEN WIRST – ODER NICHT.

OB DU ANGERUFEN WIRST – ODER IGNORIERT.
OB DU WÄCHST – ODER WARTEST.



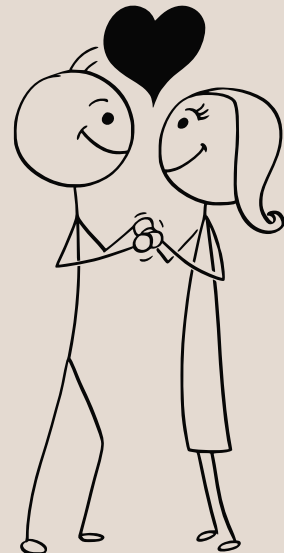
✅ DIE 5 WICHTIGSTEN PUNKTE AUF EINEN
BLICK
EIN VOLLSTÄNDIGER, AKTUELLER EINTRAG
BRINGT SICHTBARKEIT UND VERTRAUEN.
BEWERTUNGEN BEEINFLUSSEN DEINE
PLATZIERUNG – BITTE AKTIV DARUM.
REGELMÄSSIGE BILDER & BEITRÄGE
SIGNALISIEREN AKTIVITÄT.
STATISTIKEN HELFEN DIR, KUNDENVERHALTEN
ZU VERSTEHEN UND GEZIELT ZU OPTIMIEREN.
DU BRAUCHST KEINE WEBSEITE – ABER EINEN
GUTEN MAPS-AUFTRITT.



WAS DU JETZT TUN KANNST

- ÖFFNE DEIN GOOGLE UNTERNEHMENSPROFIL: [BUSINESS.GOOGLE.COM](https://business.google.com)
- KONTROLLIERE ALLE ANGABEN – AKTUALISIERE SIE, WENN NÖTIG
- LADE 3–5 AUSSAGEKRÄFTIGE FOTOS HOCH
- BITTE ZWEI ZUFRIEDENE KUNDEN UM EINE BEWERTUNG
- POSTE EINEN KURZEN BEITRAG MIT EINEM AKTUELLEN HINWEIS ODER ANGEBOT

DU MUSST NICHT PERFEKT SEIN. DU MUSST NUR DA SEIN – DORT, WO GESUCHT WIRD. UND DAS IST BEI GOOGLE MAPS.



Vielen Dank für dein Vertrauen

Ich freue mich, dass du dieses E-Book bis zum Ende gelesen hast. Damit hast du bereits einen wichtigen Schritt gemacht, um dein Unternehmen online sichtbar zu machen.

 **Mein Tipp:** Wende direkt die ersten Schritte an. So merkst du schnell, wie kraftvoll die richtige Google- und Social-Media-Strategie für dich arbeitet.

Über mich

Mein Name ist Stefan Mutter.

Ich helfe Gründerinnen und Gründern dabei, sich mit einfachen, praxisnahen Schritten in der digitalen Welt zu positionieren – sei es über Google Maps, Social Media oder erste Marketing – Aktivitäten.

Lass uns in Kontakt bleiben

 Website [Flow-Spark.de](https://flow-spark.de)

 TikTok [@stefanmutter](https://www.tiktok.com/@stefanmutter)

 Instagram [@flow-spark](https://www.instagram.com/flow-spark)

 LinkedIn [Stefan Mutter](https://www.linkedin.com/in/stefanmutter)

 YouTube [Flow-Spark](https://www.youtube.com/flow-spark)

Dein nächster Schritt

Wenn dir dieses E-Book gefallen hat, dann schau dir unbedingt meine weiteren E-Books an – dort gehen wir noch tiefer in die Themen Google, Social Media und Marketing für Gründer.

