

# Google My Business

So werden Sie lokal besser gefunden.

**BOTTIMMO**

Wir bringen Makler mit Eigentümern ins Gespräch.



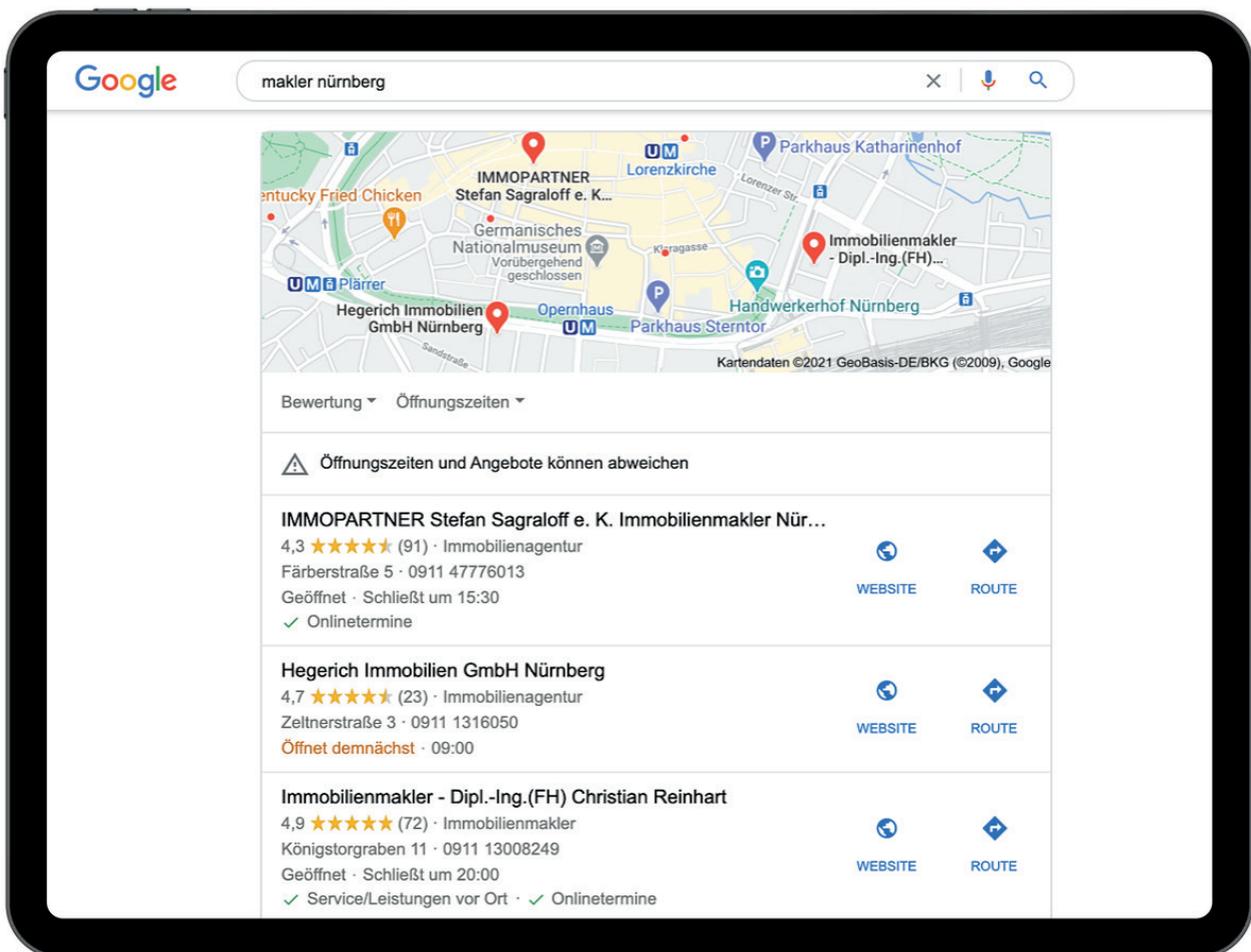
## **BOTTIMMO**

Wir bringen Makler mit Eigentümern ins Gespräch.

## Was ist Google My Business?

**Google My Business** bietet jedem Inhaber eines lokalen Angebots die Möglichkeit, seine Geschäftsadresse zu verorten, zu beschreiben und zu bebildern.

Kostenfrei und mit relativ wenig Aufwand ergeben sich so tolle Möglichkeiten für ein Gewerbe und die angebotenen Dienstleistungen. Hier werden Sie im sogenannten „Local Pack“ direkt unter den bezahlten Suchanzeigen angezeigt. Google wählt für die Suchergebnisseite drei Einträge aus – nämlich Ihre direkten Wettbewerber.



Die Online Suche nach ortsbezogenen Angeboten hat in den letzten Jahren massiv zugenommen. Kein Wunder, denn wir recherchieren inzwischen viel häufiger mit unserem Smartphone von unterwegs. Lokale Angebote wie Restaurants, Hotels oder auch Behörden sowie Dienstleister wie Makler werden regelmäßig gegoogelt.

# Wann wird mein Google My Business Eintrag angezeigt?

1

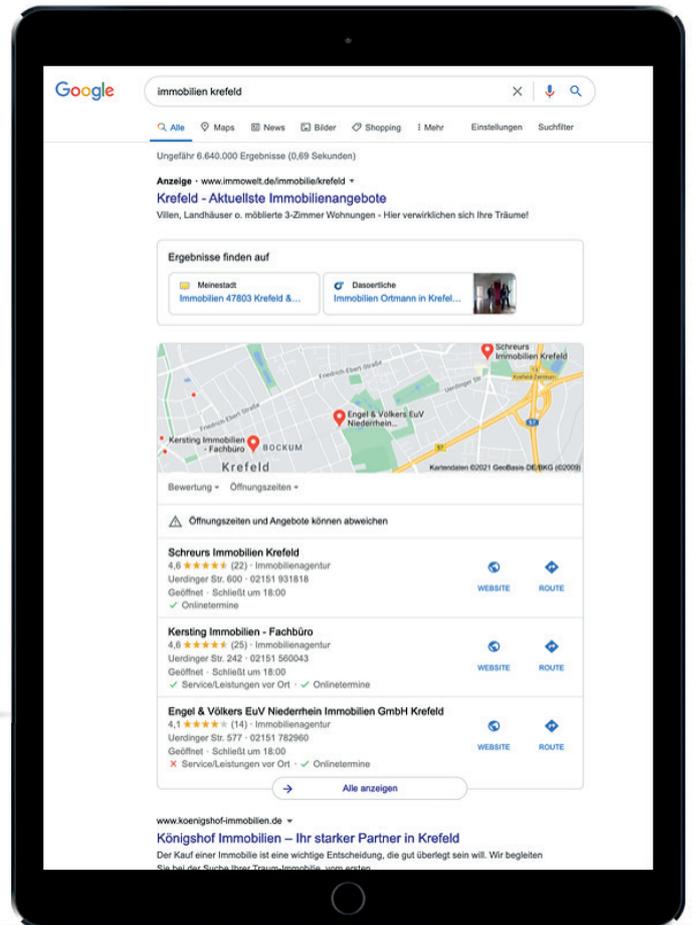
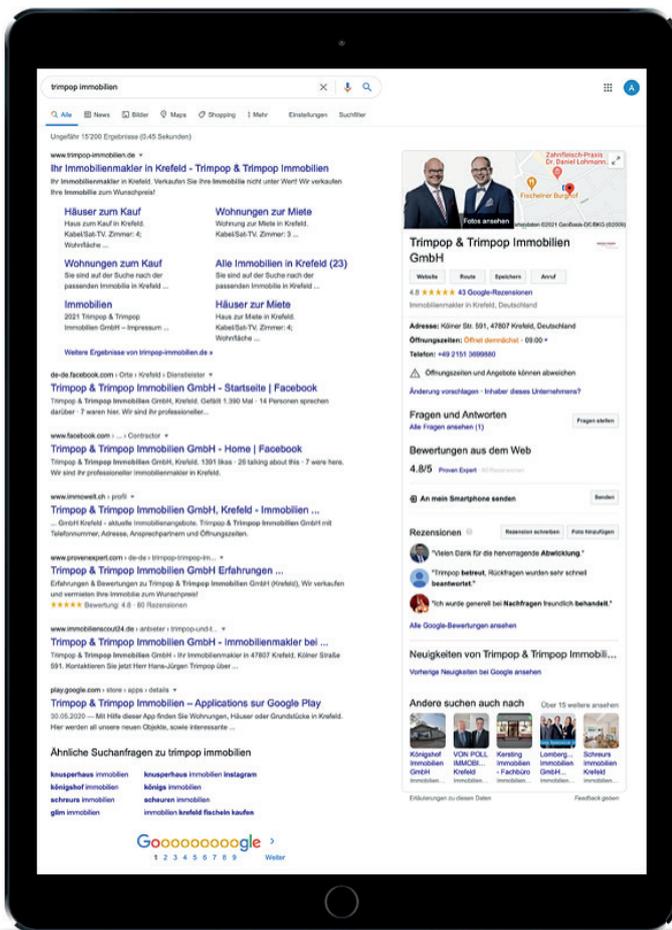
## Die Suche nach dem Firmennamen.

Bei der Suche nach Ihrem Firmennamen, also z.B. „Immobilien Müller“. Hier zeigt Google Ihren Eintrag sehr auffällig rechts am Rand an.

2

## Die Suche nach Dienstleistung.

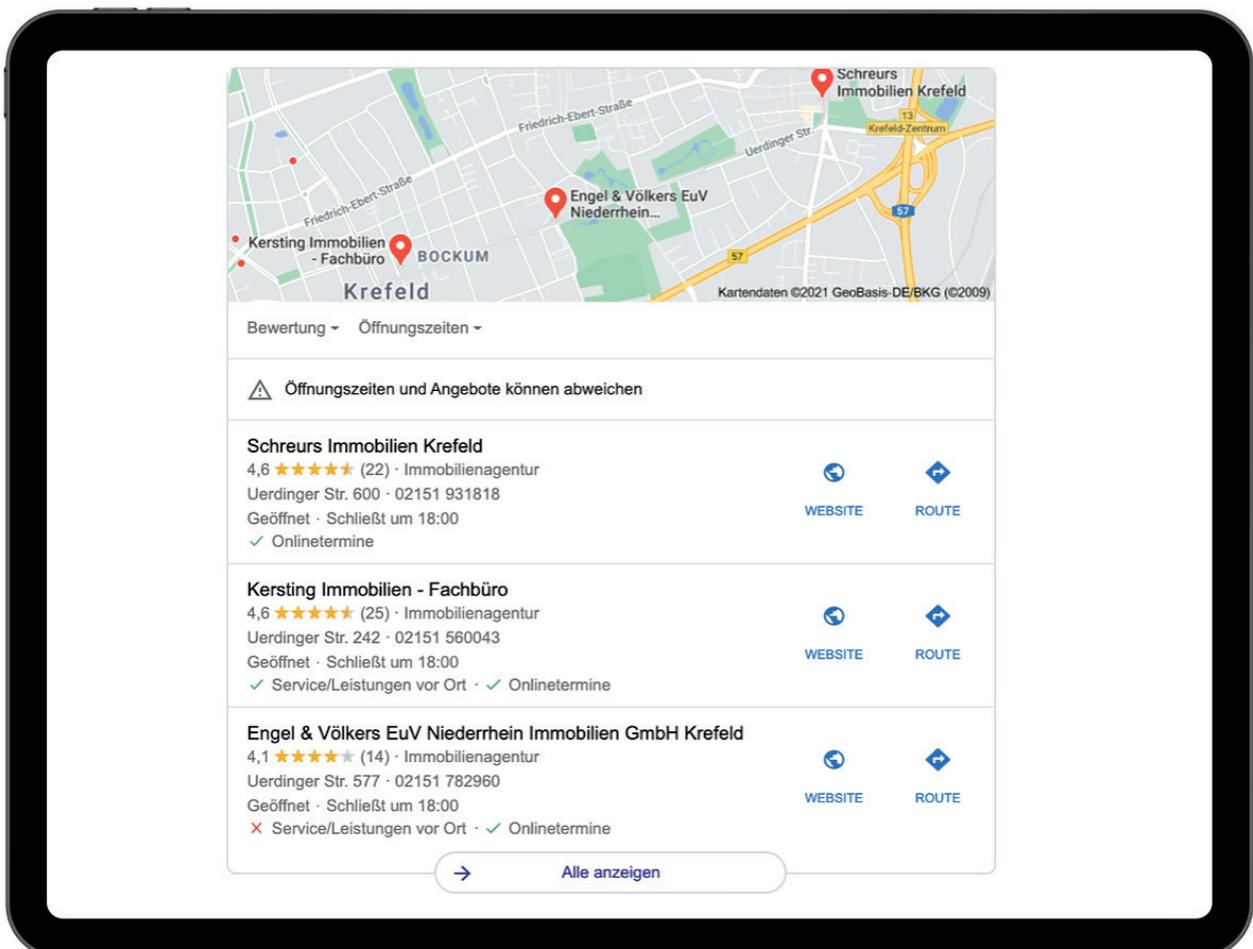
Bei der Suche nach Ihrer Dienstleistung, egal ob mit oder ohne Kombination mit dem Ort, in dem Sie Ihr Büro haben: „Immobilienmakler“ oder „Makler München“. Hier werden Sie im sogenannten „Local Pack“ direkt unter den bezahlten Suchanzeigen angezeigt. Google wählt für die Suchergebnisseite drei Einträge aus – nämlich Ihre direkten Wettbewerber.



## Wie komme ich unter die ersten drei?

Wie üblich legt Google den Algorithmus, der zu der Auswahl der ersten drei Einträge des Local Packs führt, nicht offen. Sicher ist aber, dass folgende Faktoren eine Rolle spielen:

- Entfernung des Anfragenden zu Ihrem Standort.
- Aktualität und Pflegeintensität Ihres Eintrags.
- Nutzung aller Möglichkeiten von GmB.
- Anzahl und Sternedurchschnitt der Bewertungen.
- Interaktion von Nutzern mit Ihrem Eintrag.



## Wie erhalte ich Zugriff zu GmB?

### Sie sind Immobilienmakler und möchten die Möglichkeiten nutzen?

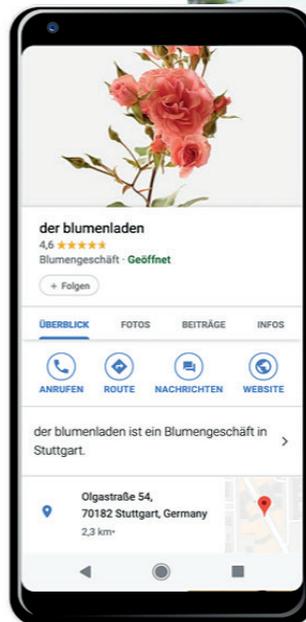
Dann müssen Sie in einem ersten Schritt die Geschäftsadresse mit Ihrem Angebot verknüpfen und Google Bescheid geben, dass Sie der Inhaber dieses Geschäftes an dieser Adresse sind. Google wird Ihnen dann postalisch einen Bestätigungscode zusenden.

Ab diesem Zeitpunkt sind Sie startklar!

### Neue Kunden auf Google ansprechen – einfach und kostenlos

Ihr Google My Business-Konto ist viel mehr als nur ein Brancheneintrag. Mit Ihrem kostenlosen Unternehmensprofil erreichen Sie neue Kunden ganz einfach über Google Maps und die Google-Suche.

Jetzt loslegen



## Diese 5 Inhalte sind essenziell für den Erfolg in der lokalen Suche:

### 1 Kontaktdaten einpflegen.

Name, Logo, Adresse (Achtung: Es ist extrem wichtig, dass egal wo (eigene Website, Google, Yelp, Apple Maps, Bing Places, Gelbe Seiten usw.) Ihre Adresse immer genau dieselbe Schreibweise hat. Wer auf der Webseite „Musterstr.“ abkürzt, sollte das auch bei jedem anderen Eintrag machen. Das gilt auch für Telefonnummern und Namen.

### 2 Öffnungszeiten eintragen.

Öffnungszeiten (Achtung: Feiertage unbedingt manuell einpflegen, das zeigt Google, dass Sie aktiv sind).

### 3 Bewertungen sammeln.

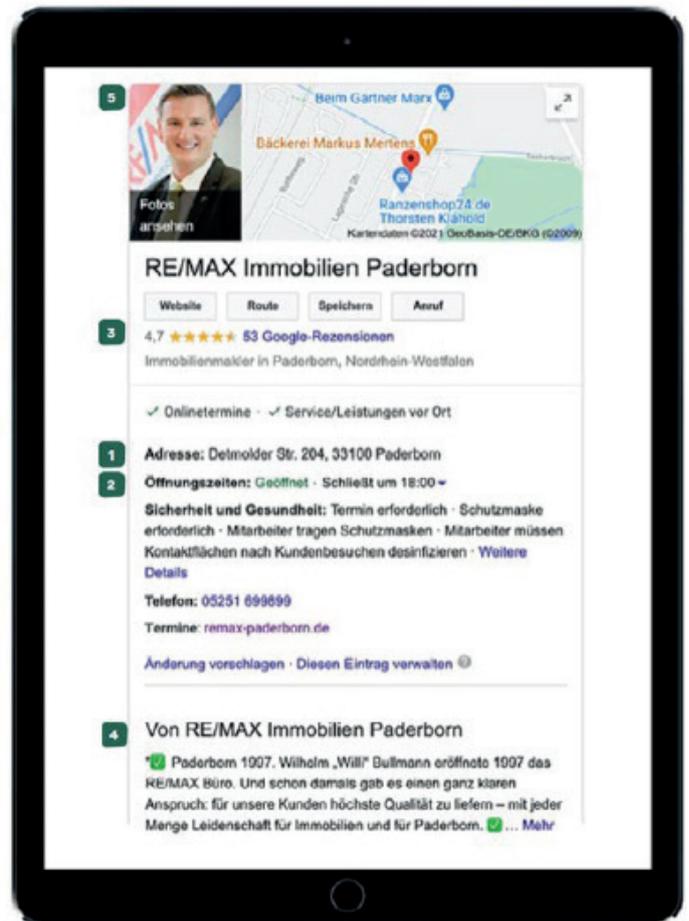
Orientieren Sie sich an der Anzahl der von Ihren Wettbewerbern gesammelten Bewertungen. Streben Sie einen Schnitt von mindestens 4,3 Sternen an.

### 4 Beschreibung erstellen.

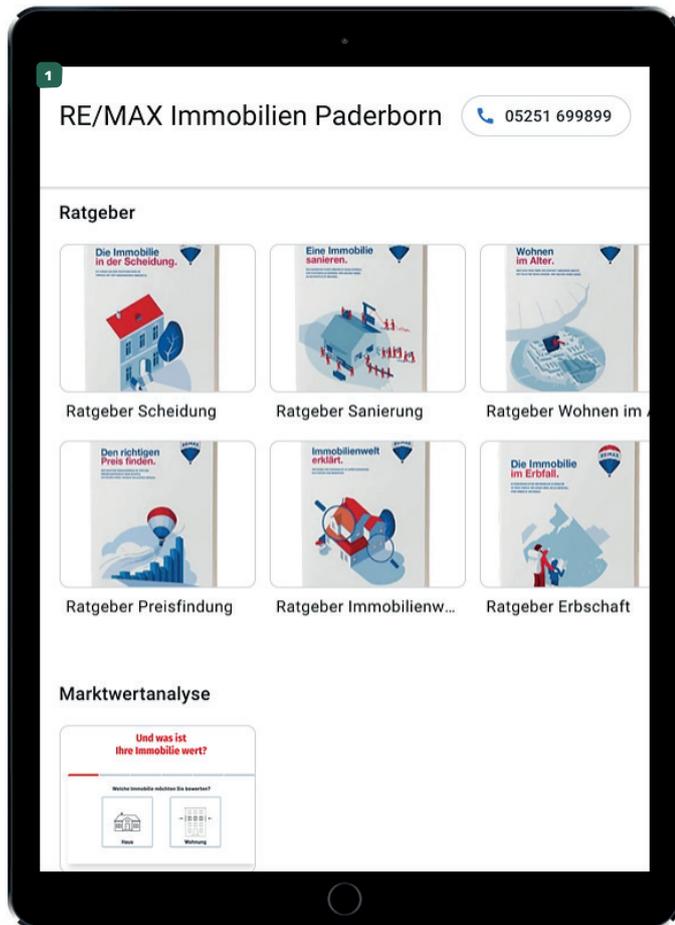
Eine knackige Beschreibung Ihres Angebots, das passende und von Nutzern gesuchte Keywords (Immobilie, Verkauf, Immobilienbewertung, Immobilienmakler...) verwendet.

### 5 Fotos verwenden.

Fotos von Ihnen, Ihrem Team und Ihrem Büro – authentisch, aber hochwertig.



## 5 My Business Hacks für maximalen Erfolg:



### 1 Nutzen Sie das Feature „Produkte“.

Legen Sie Ratgeber (z.B. die von BOTTIMMO) als Produkte an. So zeigen Sie Ihren Kunden, wie breit Ihre Expertise ist und erweitern Ihre Visitenkarte um „Wissensgeschenke“ an Interessenten. Auch eine Online-Marktwert-Analyse (z.B. die von BOTTIMMO) lässt sich als Produkt anlegen und entsprechend verlinken.

Objekte, die neu in der Vermarktung sind, können ebenfalls als Produkte angelegt werden.

[Screencast öffnen](#)

## 2 Maximieren Sie die Anzahl der Bewertungen.

Machen Sie es für Ihre Kunden so einfach wie möglich, Sie zu bewerten. Sprechen Sie gerne auch andere Unternehmer oder Menschen aus Ihrem Netzwerk an. Jede Bewertung zählt.

## 3 Verfassen Sie persönliche Antworten auf jede Bewertung.

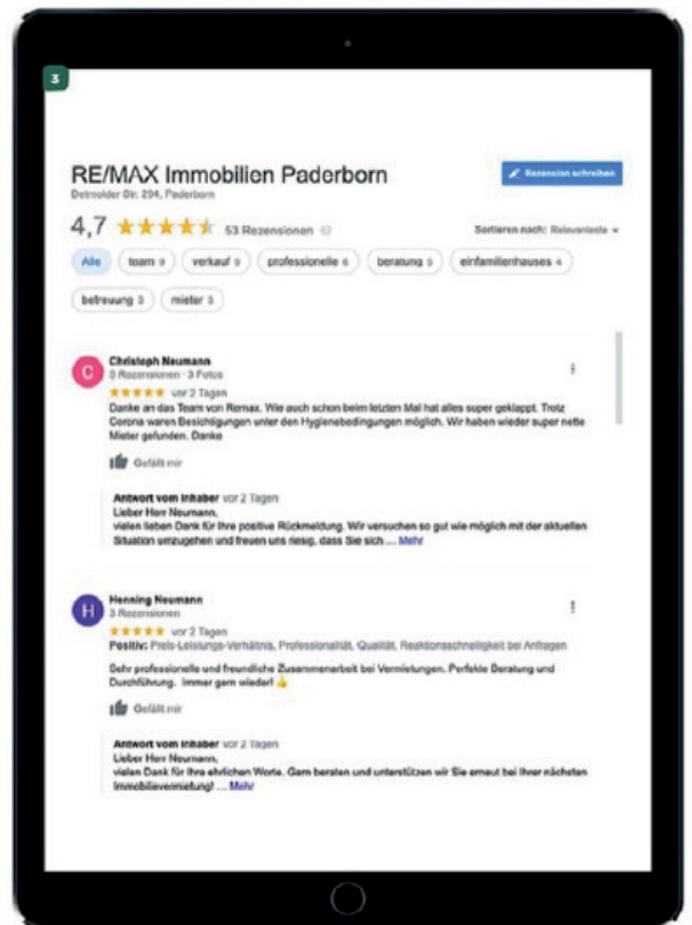
Verfassen Sie auf jede Bewertung eine ausführliche und persönliche Antwort und verwenden Sie dabei relevante Keywords (Immobilie, Verkauf, Immobilienbewertung, Immobilienmakler...).

## 4 Ergänzen Sie die Beschreibung Ihres Angebots.

Ergänzen Sie die Beschreibung Ihres Angebots, um Verlinkungen und Empfehlungen auf anderen Seiten, z.B. auf lokale Kooperationspartner wie Anwälte, Notare, Steuerberater und Handwerker.

## 5 Arbeiten Sie mit kurzen authentischen Videoclips.

Bilder sind gut, Videos sind besser – nicht nur Google, sondern auch Ihre Kunden lassen sich gerne visuell unterhalten.

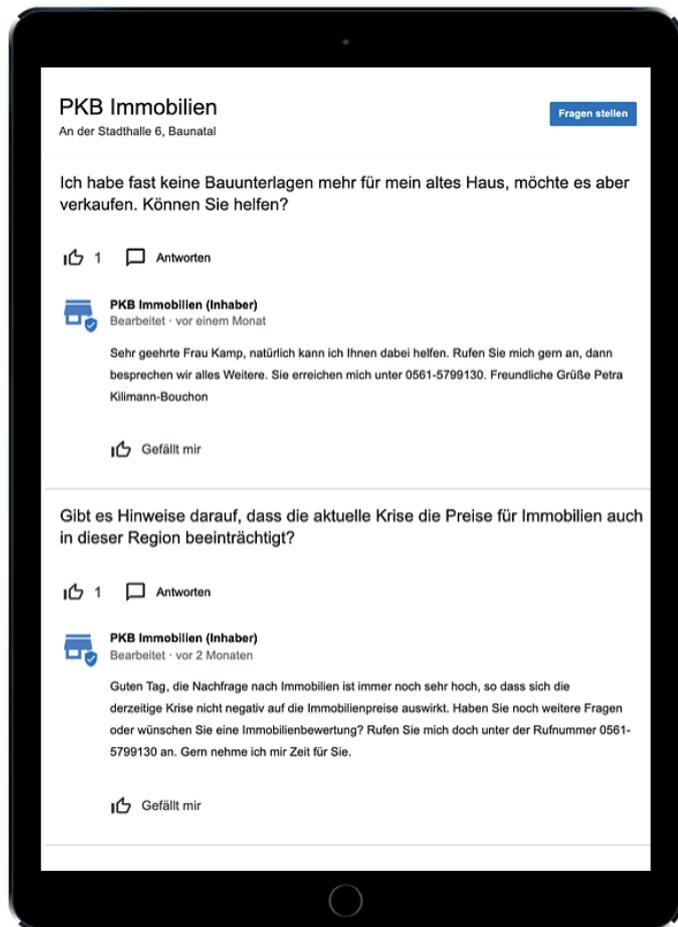


## Tipps für alle, die noch mehr machen wollen.

1

### **Kennen Sie schon die Möglichkeit, dass Kunden Ihnen bei My Business Fragen stellen können?**

Mit solchen Fragen, vor allem aber mit kompetenten Antworten kann man Einiges bewirken.



---

### **Unser Tipp:**

Machen Sie den Anfang und lassen Sie Bekannte erste Fragen (mit entsprechend passenden Keywords) stellen.

---

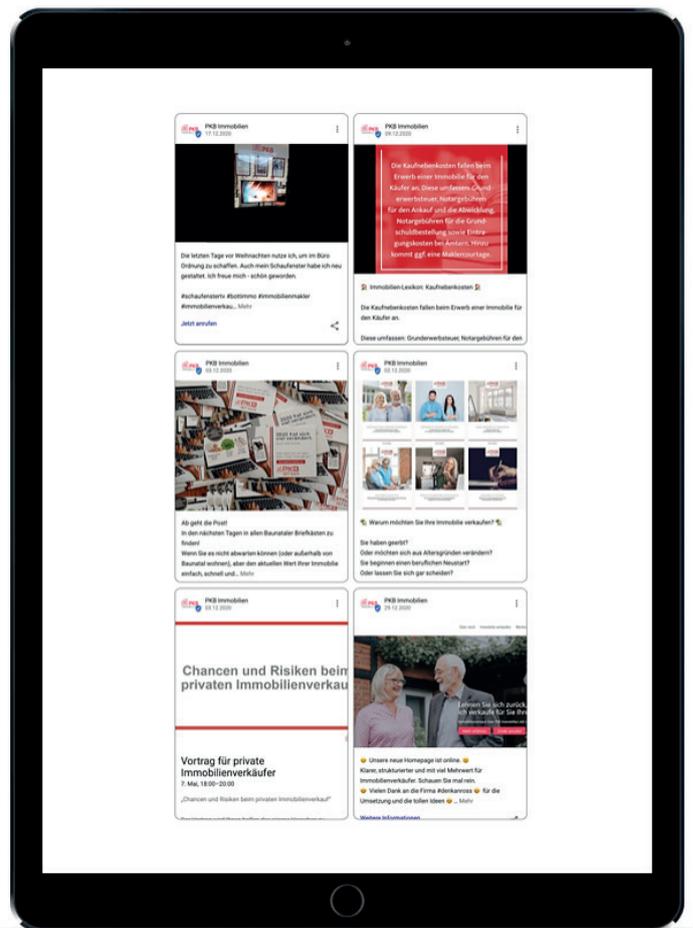
2

## Innerhalb des My Business Eintrags lassen sich Posts platzieren.

Diese kleinen Mitteilungen sollten unbedingt kurz und prägnant gehalten sein. Sie bestehen aus einem Titel (58 Zeichen) sowie einem Bild (750x750 Pixel) und einem Call to Action.

### Solche Posts eignen sich, um...

- Events oder Veranstaltungen wie Informationsabende oder offene Sprechstunden anzukündigen.
- Produkt-Updates (z.B. Umzugsservice, neuer Ratgeber, neue Immobilie in der Vermarktung...) zu zeigen.
- generelle Ankündigungen (z.B. Betriebsferien, Umzug, Stellenanzeigen, gesetzliche Veränderungen) zu veröffentlichen.



**Grundsätzlich gilt:** Google schätzt es, wenn Sie aktiv sind. Daher ist es wichtig, regelmäßig frische Inhalte zu liefern, Öffnungszeiten zu pflegen (an Feiertagen oder auch Betriebsferien), neue Bilder hochzuladen, Events zu posten usw.

### Google kommt ins Auto.

Wer schon mal in einem Tesla saß, der kennt die sehr praktische Integration von Google Maps als Navigationswerkzeug: Einfach ein Ziel suchen, drauf klicken und losfahren.

Ob BMW, AUDI, Mercedes oder VW - inzwischen bieten die meisten Autohersteller bei neuen Modellen eine Schnittstelle zum Smartphone an.

### Alexa, suche mir einen Makler.

Tippen war gestern, Sprechen ist morgen.

Je jünger die Menschen sind, desto selbstverständlicher wird die Steuerung eines Computers über Sprache.

Egal ob Siri, Alexa oder Google Home: Der My Business Eintrag sollte so getextet sein wie man auch sprechen würde.

---

### Fazit:

**Google My Business** bietet viele attraktive Möglichkeiten, ganz oben in der lokalen Suche aufzutauchen. Das ist viel einfacher und effektiver als ständig die eigene Website zu optimieren. Werden Sie aktiv. Heute noch!

---

### Vertiefende Tipps:

[Hilfe direkt von Google](#)

[Tipps zu Apple Maps & Bing Places finden Sie hier:](#)

[Hilfe zu Apple Maps](#)

[Hilfe zu Bing Places](#)

### 30 Minuten, die sich lohnen:

**BOTTIMMO** kann Sie dabei unterstützen für Ihre Zielgruppe noch sichtbarer zu werden:

[www.botti.click](http://www.botti.click)

### Unser Tipp:

Kennen Sie schon unsere offene Schulungsreihe „**Marketing Monday**“? Bleiben Sie am Ball mit den heißesten Themen im Akquise-Marketing:

[www.makler.training](http://www.makler.training)

**BOTTIMMO** liefert Ihnen alle Werkzeuge, alle Inhalte und alles an Wissen für ein besseres Marketing.

**Alles in einem Paket:**

- Lead Management App mit Kontakthistorie
- Immobilienbewertung zum Einbau in Ihre eigene Website
- Ratgeber zu diversen Themen angepasst an Ihr Design und mit Ihrem Namen
- Download-Formulare als Elemente zum Einbau in Ihre eigene Website
- Conversion-optimierte Landingpages (Downloads und Immobilienbewertungen) als Zielseiten für Ihre Werbeaktivitäten
- Mailabfolgen nach Ratgeber-Downloads und nach der Immobilienbewertung
- Grundausstattung mit Werbemitteln für Print und Online
- fertig ausgearbeitete Kampagnen für Sie zum Einsatz (ebenfalls für Print und Online)
- Ideen und Schulungen zur Optimierung Ihrer bestehenden Website
- Ideen und Schulungen für Facebook und Google
- Tipps und Schulungen für bessere Werbung und mehr Marke

**Optional zubuchbar:**

- eine komplette Verkäufer-orientierte Website
- Google Ads Betreuung
- Facebook Ads Betreuung

[www.bottimmo.com](http://www.bottimmo.com)



**BOTTIMMO**

Wir bringen Makler mit Eigentümern ins Gespräch.