



leitfaden zur
**optimierung ihres
google business
profils**: der
schlüssel zu mehr
sichtbarkeit und
erfolg



Die Schritt für Schritt Anleitung
So optimieren Sie Ihr Google Business Profil
und nutzen es zum Anwerben von Kunden.



zum autor

Hi! Ich bin Bjoern, schön, dass Sie hier sind!

Ich bin Björn Riecks, professioneller Fotograf, Social Media Berater und Unternehmer. Die Mission, also meine Mission ist ganz simpel, ich möchte unsere Gesellschaft etwas mehr digitalisieren, damit wir es alle leichter haben bei der Auswahl von Restaurants, Hotels, Cafés und so weiter. Ich finde, das ist der Zeit angemessen. Dazu berate ich Unternehmen zu ihrer Präsenz in der digitalen Welt, helfe ihnen mit Social Media, indem ich ihnen Strategien an die Hand gebe und erstelle dann zielgerichtet ihren digitalen Content.

Dieser Guide ist genau aus diesem Grund entstanden. Ich möchte Ihnen helfen, Ihre digitale Präsenz aufzubauen und da starten wir natürlich ganz vorne, an Ihrer digitalen Visitenkarte: dem Google Business Profil.

Ich wünsche Ihnen viel Erfolg und jetzt viel Spaß mit dem Guide! Sollten Sie Fragen haben, schreiben Sie mir gerne eine E-Mail. Ich helfe Ihnen gerne weiter!

Falls Sie möchten, können Sie gerne im Anschluss ein Feedback hinterlassen. Sagen Sie mir, wie der Guide Ihnen und Ihrem Unternehmen geholfen hat. Vielen Dank!

inhalt des guides

einleitung

ihr weg zu einer **stärkeren online-präsenz**

4

Wie ein optimiertes Google Business Profil Ihr Unternehmen voranbringen kann | Der Nutzen dieses Leitfadens: Schnelle und praktische Umsetzung

kapitel 1

der erste schritt – ihr **google business profil**

7

einrichten

Anmeldung und Verifizierung | Ausfüllen & Vervollständigen Ihrer Unternehmensdaten | Konsistenz ist der Schlüssel

kapitel 2

ihr unternehmen **im besten licht präsentieren**

15

Eine überzeugende Beschreibung erstellen | Die richtige Kategorie wählen | Visuelle Inhalte – Bilder und Videos | Konsistenz und Aktualität

kapitel 3

kundenbewertungen als **schlüssel zum**

20

vertrauen

Die Bedeutung von Bewertungen | Wie Sie Bewertungen fördern | Professioneller Umgang mit Feedback | Kontinuität zählt

kapitel 4

bleiben sie im gespräch – beiträge und updates

25

Relevante Inhalte teilen | Visuelle Inhalte für mehr Aufmerksamkeit | Kontinuität durch regelmäßige Updates | Aktiv bleiben, Relevanz sichern

kapitel 5

sichtbar bleiben – **lokale seo für ihr business**

28

Keywords gezielt einsetzen | Verknüpfung mit Webseite und sozialen Medien | Lokale Signale stärken | Relevanz und Aktualität sichern

kapitel 6

nutzen sie die macht der daten – **google insights**

32

verstehen

Die wichtigsten Kennzahlen | Datenbasierte Entscheidungen treffen | Kontinuierliche Verbesserung

inhalt des guides

kapitel 7

typische fehler vermeiden – **so machen sie alles richtig** 36

Häufige Fehler vermeiden | Langfristige Optimierung | Engagement mit Kunden fördern | Langfristig relevant bleiben

schlusswort

gemeinsam wachsen 40

Danke für Ihre Zeit / Motivierende Worte

bonus

nützliche tools für die tägliche optimierung 42

Tools für die Verwaltung Ihres Profils | Ressourcen zur Weiterbildung | Exklusives Dankeschön für Sie

nachwort

updates und **feedback** 45

Updates | Feedback

einleitung

ihr weg zu einer **stärkeren online- präsenz**



Sie sind soweit! Jetzt können Sie sich alle
Techniken anschauen, wie Sie Ihr persönliches
Google Business Profil erstellen und optimieren,

ihr weg zu einer **stärkeren** **online-präsenz**

einleitung

In der heutigen digitalen Welt, gehört ein strukturierter, sinnvoller Online-Auftritt zum Inventar eines jeden erfolgreichen Unternehmens. Setzen wir also heute den Startpunkt für Ihre Laufbahn und schauen uns einen der wichtigsten Einstiegspunkte an, Ihr Google Business Profil.

Da die meisten Kunden heutzutage (noch*) über Google suchen, sollte Ihr erster Eindruck dort ein guter, qualitativ hochwertiger und vor allem stimmiger Eindruck sein. Das klingt vielleicht erstmal kompliziert, ist es aber wirklich nicht. Sie investieren vielleicht eine halbe Stunde Ihrer Zeit, aber haben dafür langanhaltende Vorteile durch diesen kleinen Zeitaufwand. Dieser Leitfaden begleitet Sie von A nach B und zeigt Ihnen dabei noch einige Tricks auf, wie Sie Ihren Auftritt optimieren. Achja, und das Profil ist komplett kostenlos, also auf!

0.1 Wie ein optimiertes Google Business Profil Ihr Unternehmen voranbringen kann

Warum aber die Zeit in Google Business investieren?

Gerade für die Gastronomie und Hotellerie ist ein gezielter Auftritt auf Google unvermeidbar. Kunden suchen Ihr Unternehmen auf Google und Google Maps, daher verschenken Sie aktiv Kunden, wenn Sie sich nicht darum kümmern. Jetzt sagen Sie vielleicht: "Meine Kunden kennen mich ja sowieso schon." oder "Ich halte von diesem neumodischen Kram nichts." - Das mag alles sein, aber das ist Ihren Kunden egal. Die Welt bewegt sich und entwickelt sich weiter, so auch dieser der Trend, gerade in der jüngeren Bevölkerung, schon lange in diese Richtung und sogar darüber hinaus geht. Da lohnt es sich einfach am Ball zu bleiben, damit Sie nicht plötzlich verpasst haben, Ihre neue Zielgruppe anzusprechen.

Ihre digitale Visitenkarte

Ihr Google Business Profil ist sozusagen das digitale Schaufenster Ihres Unternehmens. Darüber kriegen Kunden den (meist) ersten Eindruck von Ihnen und Ihrem Unternehmen, sehen, wo sich Ihr Unternehmen befindet und wie es aussieht. Daher lohnt es sich, diese Angaben einmal richtig zu machen und zu aktualisieren. Das Beste ist, Sie haben Zugang zu Analytics und können so genau sehen, wer die neuen Kunden sind und können sie dann z.B. über Social Media direkt ansprechen.

einleitung

ihr weg zu einer **stärkeren** **online-präsenz**

Direkte Kundeninteraktion & Rezensionen

Ihr Profil gibt Ihnen außerdem die Möglichkeit, direkt mit Ihren Kunden zu interagieren, sie können Ihnen Fragen stellen, Rezensionen hinterlassen (die sind besonders wichtig für alle neuen Kunden) und Ihren Service bewerten. Sind diese Rezensionen gut, haben Sie es sehr viel leichter, neue Kundschaft zu gewinnen. Schaffen Sie also direkt ein vertrauliches Verhältnis zu Ihren Kunden und lernen Sie sie kennen!

Bessere Auffindbarkeit

Ein optimiertes Google Business Profil bedeutet dazu, dass Sie nicht nur weiter oben, sondern auch häufiger in der Google Suche erscheinen. Das bedeutet im Klartext: eine bessere Sichtbarkeit, mehr Aufrufe und neue Kunden / Mitarbeiter.

0.2 Der Nutzen dieses Leitfadens: Die schnelle und praktische Umsetzung

Zeit ist bekanntlich Geld, das gilt natürlich auch für Sie und Ihr Unternehmen. Daher ist dieser Leitfaden so konzipiert, dass Sie, Schritt für Schritt, ohne großen Zeitaufwand, innerhalb kürzester Zeit in die Umsetzung und zu schnellen Ergebnissen kommen. Das ist, denke ich, weitaus besser, als sich durch Foren, YouTube-Videos oder sonst was zu graben.

Also, nehmen Sie sich die paar Minuten und schauen Sie sich diesen Guide genau an, ich führe Sie durch alle Schritte, um Ihr Profil in ca. einer halben Stunde auf einen optimierten Stand zu bringen, damit Sie den Grundstein für Ihre digitale Präsenz selbst setzen können.

Jetzt viel Spaß und Erfolg mit dem Guide!

Erklärung zu "noch" - Aktuell bewegt sich der Trend, mit dem Wachsen von AI-Technologien (also künstlicher Intelligenz), langsam weg von Google, da viele Menschen schon eher die KI fragen. Das bedeutet, dass es umso mehr eine Rolle spielt, dass sie oben in der Suche auftauchen, damit die AI Sie und Ihr Unternehmen, vor anderen vorschlägt!

kapitel 1

der erste schritt – Ihr google business profil einrichten



Dieses Kapitel zeigt Ihnen Schritt für Schritt, wie Sie sich ein neues Unternehmenskonto, E-Mail und Domain einrichten.

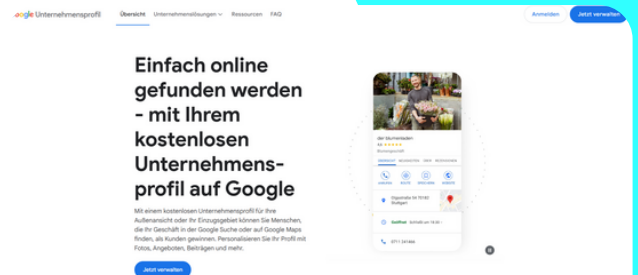
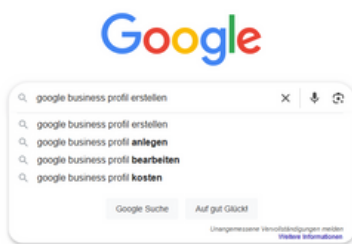
kapitel 1

der erste schritt – Ihr google business profil einrichten

1.1 Anmeldung und Verifizierung

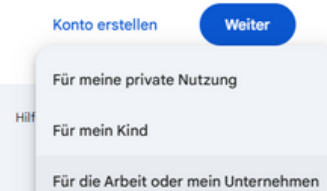
Gehen Sie auf die Google Business Website

- 1 Suchen Sie auf google.com nach "Google Business Profil erstellen" oder schauen Sie direkt unter diesem Link nach: [Google Unternehmensprofil – bei Google gelistet werden](#). Klicken Sie auf "Jetzt verwalten".



Mit Ihrem Google-Firmenkonto anmelden oder Firmenkonto erstellen

- 2 Melden Sie sich mit Ihrem Google-Firmenkonto an oder erstellen Sie ein neues. Ich würde empfehlen, das direkt mit Ihrer Firmen-Mailadresse zu machen, sollten Sie eine haben, ansonsten erstellen Sie sich direkt hier eine (das kostet ein paar Euro im Monat und sorgt für mehr Vertrauen und Professionalität gegenüber Ihren Kunden.). Das können Sie tun, indem Sie hier auf "Konto erstellen" und dann auf "Für die Arbeit oder mein Unternehmen" auswählen.



kapitel 1

der erste schritt – Ihr google business profil einrichten

1.1 Anmeldung und Verifizierung

Google Workspace oder Gmail

Der Unterschied hier zwischen den beiden Varianten ist folgender: Google Workspace bietet viele Tools für Ihr Unternehmen, wie Analytics, Firmen-E-Mail, Mitarbeiterkonten, eine eigene Domain und viel mehr.

3 Gmail, ist die kostenlose "private" und eher unprofessionelle Variante. Sollten Sie aber ein striktes Budget haben, reicht die für den Anfang aus, könnte aber später bei der Verifizierung Ihres Unternehmens für Probleme sorgen. Daher ist meine Empfehlung immer, sich für die Variante mit dem Google Workspace zu entscheiden. Alternativ, können Sie auch eine eigene Domain verbinden, sollten Sie schon eine haben. Wählen Sie also am besten "Google Workspace". Sie brauchen um fortzufahren eine Domain, diese können Sie direkt über Google beziehen, dann bleibt alles an einem Ort.



Wählen Sie die E-Mail-Adresse aus, die am besten zu Ihrem Unternehmen passt

Geschäftliche E-Mail-Adresse wie **IhrName@IhrUnternehmen.de**

14 Tage lang kostenlos, nach Ablauf des Testzeitraums monatliche Gebühr

Bis zu **5 TB** Speicherplatz pro Nutzer in Google Drive. Außerdem profitieren Sie von **Premium-Funktionen** wie längeren Videokonferenzen und erweiterter Terminplanung.

[Google Workspace testen](#)

Eine individuelle **@gmail**-Adresse für Sie

Kostenlos

15 GB Speicherplatz in Google Drive

[Gmail-Adresse anfordern](#)

kapitel 1

der erste schritt – Ihr google business profil einrichten

1.1 Anmeldung und Verifizierung

Geben Sie alle Ihre Daten an

Geben Sie Name, Standort, Telefonnummer und alle anderen Daten Ihres Unternehmens an, damit Google es eintragen kann.

Einfach starten

Name des Unternehmens
Blumenladen Franz

Anzahl der Mitarbeiter, einschließlich Sie selbst

Nur ich

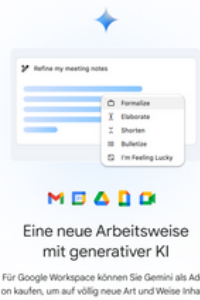
2-9

10-99

100-299

300 und mehr

Region
Deutschland



Eine neue Arbeitsweise mit generativer KI

Für Google Workspace können Sie Gemini als Add-on kaufen, um auf völlig neue Art und Weise Inhalte

Kontaktdaten angeben

Sie werden Administrator des Google Workspace-Kontos, da Sie das Konto erstellen. ⓘ

Vorname
Franz

Nachname
Blumenmann

Aktuelle E-Mail-Adresse
franz.blumenmann@gmx.de

4

Sollten Sie die Google Workspace Variante genommen haben, können Sie jetzt Ihre bestehende Domain verbinden, oder eine neue kaufen. (Auf jeden Fall empfohlen, wenn Sie noch keine haben!)

Wie möchten Sie Ihr Konto einrichten?

Sie benötigen eine Domain wie beispiel.de, um den E-Mail-Dienst und ein Google Workspace-Konto für Ihr Unternehmen einzurichten.



Mit dieser Methode fortfahren

Einen Domainnamen für Ihr Unternehmen finden

Suchen Sie nach einer Domain, die den Namen Ihres Unternehmens oder Ihrer Marke widerspiegelt. So können Sie Ihre Onlinepräsenz besser auf- und ausbauen.

Nach Domainnamen suchen
blumenladenfranz

Suchen Sie nach dem Namen Ihres Unternehmens

Domain auswählen	Preis
blumenladenfranz.com	12,00 € EUR/Jahr >
purpleblumenladenfranz.com	12,00 € EUR/Jahr >
blumenladenfranz.de	1,00 € EUR/Jahr >
blumenladenfranz.net	12,00 € EUR/Jahr >
blumenladenfranz.org	12,00 € EUR/Jahr >

Folgen Sie dem Setup bis zum Ende. Sie werden, sollten Sie sich für den Workspace und eine Domain entschieden haben, auch noch aufgefordert, Ihre Zahlungsinformationen anzugeben.

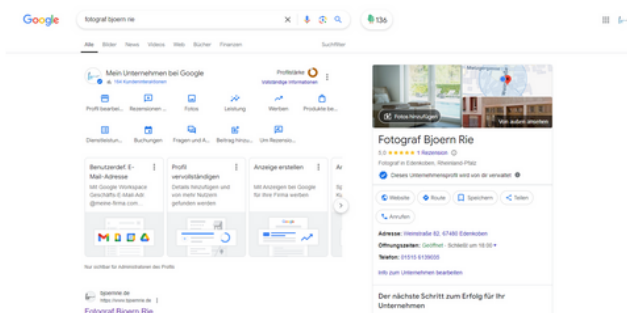
kapitel 1

der erste schritt – Ihr google business profil einrichten

1.1 Anmeldung und Verifizierung

Checken Ihres Google Business Profils

Ab sofort, finden Sie Ihr Google Business Profil über den Google Workspace, aber auch, wenn Sie angemeldet sind und den Namen Ihres Unternehmens googeln, so geht es finde ich, immer am schnellsten. Sie werden im nächsten Schritt dazu aufgefordert, sich zu verifizieren.



Die Verifizierung Ihres Unternehmens

In diesem Schritt fordert Google Sie auf, Ihr Unternehmen zu verifizieren, dieser Schritt kann nervig sein, ist aber essenziell dafür, dass Ihr Unternehmen gelistet wird, also gerne ein bisschen Geduld mitbringen.

6 Am einfachsten ist die Methode über Video eine Verifizierung zu beantragen. Dafür klicken Sie auf die Verifizierung und werden dann aufgefordert ein Video von Ihrem Arbeitsplatz zu drehen, auf dem die Straße, Ihr Name und Ihre Arbeitsstätte klar zu erkennen sein müssen. Gehen Sie langsam und vermeiden Sie ruckartige Kamerabewegungen, dann sollte alles auf Anhieb klappen. Achten Sie auch darauf, keine zu privaten Dinge zu filmen. Es muss für den Google-Angestellten nur klar erkennbar sein, dass sich Ihr Unternehmen an dem Ort befindet, an dem es zuvor angegeben wurde und dass Kategorie und alles andere stimmen.

kapitel 1

der erste schritt – Ihr google business profil einrichten

1.1 Anmeldung und Verifizierung

Abwarten

7 Dieser Prozess dauert manchmal ein paar Tage, daher sein Sie etwas geduldig und achten Sie darauf, alles Notwendige zu filmen. Sollte die Verifizierung nicht angenommen werden, ist das aber gar kein Problem. Versuchen Sie es einfach nochmal. Manchmal braucht es dazu mehrere Anläufe.

Bonus - Auf Google Maps gelistet werden (Geht erst nach der ersten Verifizierung)

8 Das passiert nicht automatisch, daher müssen Sie die Maps Applikation entweder auf Ihrem Mobiltelefon oder auf Ihrem Computer öffnen und Ihr Unternehmen "beanspruchen". Daraufhin folgt noch eine kurze Verifizierung und Sie sind gelistet.

Solange Sie warten, können Sie sich aber schon mit den nächsten Punkten befassen, so sparen Sie Zeit und Ihr Profil ist sofort mit allen Informationen live, sobald die Verifizierung abgeschlossen ist.

kapitel 1

der erste schritt – Ihr google business profil einrichten

1.2 Ausfüllen & Vervollständigen Ihrer Unternehmensdaten

Sobald Sie Ihr Unternehmensprofil googeln, sehen Sie, dass Sie die Option „Profil bearbeiten“ haben. Diese wählen Sie aus und arbeiten sich nach und nach durch die Kategorien.

Öffnungszeiten hinzufügen

- 1 Kunden möchten wissen, wann Sie geöffnet haben. Geben Sie Ihre regulären Öffnungszeiten sowie Sonderzeiten (z. B. Feiertage) an.

Beschreibung des Unternehmens

- 2 Schreiben Sie eine prägnante und aussagekräftige Beschreibung, die Ihre Dienstleistungen und Ihre Alleinstellungsmerkmale hervorhebt. Halten Sie die Beschreibung klar und informativ. (Beispiele finden Sie zu einem späteren Punkt.)

Fotos hochladen

- 3 Laden Sie qualitativ hochwertige Fotos hoch, die Ihr Unternehmen und Ihre Dienstleistungen repräsentieren. Dazu gehören:
 - **Außen- und Innenansichten** Ihres Geschäfts
 - Bilder Ihrer **Produkte oder Dienstleistungen**
 - **Team**fotos
 - **Speisekarten** (!) (Sollten Sie ein Restaurant sein)

kapitel 1

der erste schritt – Ihr google business profil einrichten

1.2 Ausfüllen & Vervollständigen Ihrer Unternehmensdaten

Webseite und Social Media Kanäle verlinken

- 4 Schauen Sie, dass es Ihre Kunden so einfach, wie möglich haben, Sie online zu finden und vernetzen Sie immer alle Ihre Kanäle für effektives Cross-Plattform Marketing.

Hier gilt, umso mehr Sie hier eintragen, umso leichter haben Ihre Kunden es, Sie zu finden und sich ein Bild zu machen. Sollten Sie jetzt Wert auf Ihre anderen Kanäle gelegt haben, haben Sie einen positiven Ersteindruck sicher.

1.3 Konsistenz ist der Schlüssel

Aktualisieren Sie Ihre Angaben regelmäßig

Stellen Sie sicher, dass Ihre Unternehmensdaten immer aktuell und konsistent sind. Änderungen wie neue Öffnungszeiten oder Telefonnummern sollten sofort aktualisiert werden, um Verwirrung bei Ihren Kunden zu vermeiden. Schauen Sie außerdem, dass Sie Urlaubszeiten und andere Dinge sofort eintragen.

Platzhalter für Screenshot: Dashboard mit Unternehmensdaten

Diese Schritte schaffen Ihnen schon eine solide Grundpräsenz, die Ihnen ermöglicht, von potenziellen Kunden online gefunden zu werden. Super! Sie haben den ersten Schritt geschafft und können hier aufhören, falls Sie keine Zeit mehr haben und später zurückkommen, sollten Sie aber noch ein paar Minuten Zeit haben, zeige ich Ihnen noch, wie Sie Ihr Profil auch weitergehend optimieren.

kapitel 2

ihr unternehmen im **besten licht** präsentieren



Fotos, Videos und Bewertungen. Sie lernen jetzt, wie sie visuelle Medien einsetzen können, um Vertrauen zu schaffen und Kunden zu begeistern.

kapitel 2

ihr unternehmen im **besten licht** präsentieren

Ein gut gepflegtes Google Business Profil ist mehr als nur eine Ansammlung von Informationen – es ist, wie schon zuvor gesagt, sozusagen Ihre digitale Visitenkarte. Hier erfahren Sie, wie Sie Ihr Unternehmen durch eine ansprechende Beschreibung, die richtige Kategorie und hochwertige visuelle Inhalte optimal präsentieren.

2.1 Eine überzeugende Beschreibung erstellen

Die Unternehmensbeschreibung ist Ihre Chance, potenziellen Kunden zu zeigen, wer Sie sind und was Sie einzigartig macht.

Kurz und prägnant

Halten Sie Ihre Beschreibung auf den Punkt. Fassen Sie die wichtigsten Informationen in 1-2 Absätzen zusammen. Erwähnen Sie Ihre Kernleistungen und was Ihr Unternehmen besonders macht.

Beispiel 1: Café

„Willkommen im Café Morgenlicht, Ihrem gemütlichen Rückzugsort im Herzen der Stadt. Wir bieten Ihnen frisch gebrühten Kaffee aus regionalen Röstereien, hausgemachte Kuchen und ein Frühstücksangebot, das keine Wünsche offen lässt. Genießen Sie unsere entspannte Atmosphäre, ob für eine kleine Auszeit oder ein Treffen mit Freunden. Unser freundliches Team freut sich darauf, Sie zu verwöhnen.“

Authentisch und ansprechend

Schreiben Sie in einem Ton, der Ihre Markenpersönlichkeit widerspiegelt. Seien Sie freundlich, professionell und authentisch. Vermeiden Sie Umgangssprache und konzentrieren Sie sich auf das, was Ihre Kunden wissen möchten.

Beispiel 2: Immobilienbüro

„Die ImmoExperts GmbH ist Ihr vertrauensvoller Partner für den Kauf und Verkauf von Immobilien in der Region. Mit über 10 Jahren Erfahrung und einem umfangreichen Netzwerk bringen wir Käufer und Verkäufer schnell und effizient zusammen. Unser Ziel ist es, Ihnen einen stressfreien und erfolgreichen Immobilienprozess zu bieten – von der ersten Beratung bis zum Abschluss.“

kapitel 2

ihr unternehmen im **besten licht** präsentieren

2.1 Eine überzeugende Beschreibung erstellen

Hier haben Sie einen Aufbau, der funktioniert

"(UNTERNEHMENSNAME) ist die Anlaufstelle für (HIGHLIGHTS, DIENSTLEISTUNGEN) in (STADT). Seit (EINFÜHRUNGSJAHR) setzt (UNTERNEHMENSNAME) den Standard für (DIENSTART) durch (DETAILS ZUM SERVICE UND KUNDENUNTERSTÜTZUNG). Unser Ziel ist es, unseren (KUNDEN/KUNDEN) den besten (SERVICE) zu (GEBEN/HILFE/BIETEN) damit sie (NUTZEN) können."

2.2 Die richtige Kategorie wählen

Die Kategorie hilft Google, Ihr Unternehmen den richtigen Suchanfragen zuzuordnen. Wählen Sie eine Hauptkategorie, die Ihr Geschäft am besten beschreibt, und fügen Sie ggf. weitere relevante Unterkategorien hinzu.

Passende Hauptkategorie auswählen

Suchen Sie nach der Kategorie, die am ehesten zu Ihren Dienstleistungen passt. Wenn Sie z. B. ein Café führen, wählen Sie „Café“ als Hauptkategorie.

Zusätzliche Kategorien hinzufügen

Falls Ihr Unternehmen mehrere Dienstleistungen anbietet, können Sie zusätzliche Kategorien hinzufügen, um Ihre Reichweite zu erhöhen.

2.3 Visuelle Inhalte – Bilder und Videos

Sie können sich sicher denken, dass hochwertige Bilder und Videos entscheidend sind, um Ihr Unternehmen professionell und einladend zu präsentieren. Sie zeigen Ihren Kunden, dass Sie Wert auf Qualität und äußerliche Wahrnehmung legen, dazu zeigen Sie Ihnen, dass Sie ein moderner Arbeitgeber sind.

kapitel 2

ihr unternehmen im **besten licht** präsentieren

2.3 Visuelle Inhalte – Bilder und Videos

Außen- und Innenansichten

Zeigen Sie potenziellen Kunden, wie Ihr Geschäft aussieht. Hochauflösende Fotos der Außenansicht helfen Kunden, Ihr Unternehmen leicht zu finden. Innenansichten vermitteln eine Vorstellung von der Atmosphäre. Hier empfiehlt sich die Zusammenarbeit mit einem Profi, da dadurch gezielt Inhalte erstellt werden können, die Ihre Atmosphäre und Services gut darstellen.



Produkte und Dienstleistungen

Präsentieren Sie Ihre besten Produkte oder Dienstleistungen. Zeigen Sie, was Sie anbieten, und wecken Sie Interesse bei potenziellen Kunden und schaffen Sie Neugierde, damit Kunden Ihr Unternehmen persönlich anschauen wollen.



kapitel 2

ihr unternehmen im **besten licht** präsentieren

2.3 Visuelle Inhalte – Bilder und Videos

Teamfotos

Lassen Sie Ihre Kunden wissen, wer hinter Ihrem Unternehmen steht. Sympathische Teamfotos schaffen eine persönliche Verbindung und bauen Vertrauen auf.

Videos

Kurze Videos, die Ihr Unternehmen, Ihre Produkte oder Dienstleistungen in Aktion zeigen, können das Interesse und die Verweildauer auf Ihrem Profil erhöhen - das hängt ganz einfach mit der heutzutage meist-konsumierten Medienform zusammen und schafft mehr Aufmerksamkeit.

2.4 Konsistenz und Aktualität

Halten Sie Ihre visuellen Inhalte aktuell. Aktualisieren Sie Bilder und Videos regelmäßig, um sicherzustellen, dass sie immer ein authentisches Bild Ihres Unternehmens vermitteln.

Tipp: Kunden fühlen sich von authentischen und professionell präsentierten Inhalten angezogen. Setzen Sie auf Qualität und zeigen Sie Ihr Unternehmen im besten Licht!

Mit einer ansprechenden Beschreibung, den richtigen Kategorien und hochwertigen visuellen Inhalten schaffen Sie einen bleibenden Eindruck bei Ihren Kunden und steigern Ihre Sichtbarkeit in der Google-Suche.

weiterlesen sind sie motiviert, **weiter zu lernen?**

Stoppen Sie noch nicht hier und schöpfen Sie das volle Potenzial dieses eBooks aus.

Die Komplettversion dieses eBooks, sowie alle anderen kompletten Guides finden Sie auf Amazon in jeglicher Ausführung.

Dafür folgen Sie bitte diesem Link:

<https://amzn.to/3Zkb009>

Sie finden dort außerdem die **Leitfaden-Sammlung** zu den Themen "**Social Media**", "**Marketing**" und "**Business**" hier: [Zur Sammlung](#)

Die Preise sind **fair gestaltet**, so, dass Sie dafür auch sicher den Gegenwert bekommen, den Sie brauchen, zum loslegen.

Ich hoffe, Sie haben schon das ein oder andere in diesem kostenlosen Guide lernen können und freue mich natürlich immer über **Feedback!** Falls Sie bis hierhin schon etwas Wertvolles mitnehmen konnten, lohnt sich der gesamte Guide umso mehr und wird Ihnen dabei helfen eine **starke Social Media Präsenz** aufzubauen.

Sollten Sie zu diesem Inhalt noch Fragen haben, schreiben Sie mir gerne unter "info@bjoernrie.de"

Vielen Dank fürs Lesen!

Ihr Fotograf Bjoern Rie