

# Gefunden werden auf Google und der Optikersuche von ZEISS



**Mit Google My Business.**

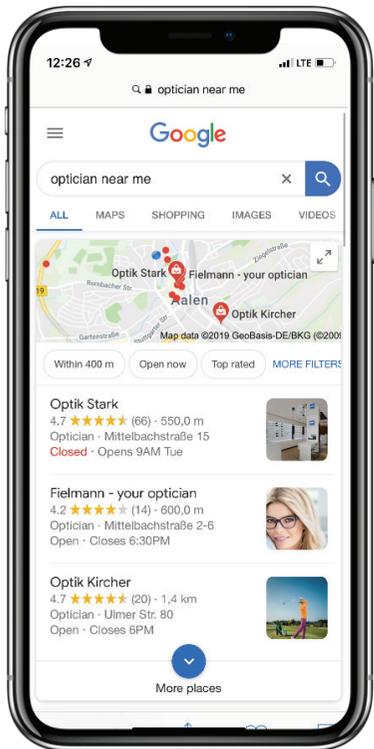
[www.zeiss.de/vision](http://www.zeiss.de/vision)



Seeing beyond

# Verbraucher nutzen zunehmend digitale Medien für Offline-Entscheidungen.<sup>1</sup>

Bevor Verbraucher eine Kaufentscheidung treffen, suchen sie zuerst online nach Informationen und Angeboten. Suchergebnisse auf Google beruhen auf drei Säulen: bezahlte Anzeigen, lokale Unternehmenseinträge (Google My Business) und Websites, die als Ergebnis organischer Suchen angezeigt werden.<sup>2</sup> ZEISS hat das Suchverhalten der Verbraucher analysiert und dabei herausgefunden, dass Verbraucher im Wesentlichen mit drei Suchbegriffen auf Google nach Optikern suchen.



**Verbraucher sucht nach:**  
„Optiker in meiner Nähe“



**Google-Suchergebnis:**  
Drei Optiker in der Nähe des Verbrauchers mit einem Unternehmenseintrag.



**Verbraucher sucht nach:**  
„Markenname des Optikers“



**Google-Suchergebnis:**  
Unternehmenseintrag eines Optikers mit Öffnungszeiten, Telefonnummer, Route zum Ladengeschäft und weiteren Unternehmensmerkmalen.



**Verbraucher sucht nach:**  
„Optiker und Stadt“



**Google-Suchergebnis:**  
Drei Optiker mit einem Unternehmenseintrag in der Nähe des Verbrauchers.

## Los geht's!

Um bei allen drei Suchanfragen gefunden zu werden, benötigt Ihr Unternehmen einen Eintrag bei Google My Business. Dieser Eintrag hilft den Verbrauchern Ihr Ladengeschäft zu finden und die Lücke zwischen der Online- und Offline-Welt zu schließen. Laut Google sind derzeit über 150 Millionen lokale Unternehmen auf Google.<sup>3</sup> Seien Sie eines davon.



1

2

3

# Was ist Google My Business?

Google My Business ist ein kostenloses Tool exklusiv für Unternehmen. Damit können Sie Ihre Onlinepräsenz sowohl bei der Google-Suche, als auch bei Google Maps ganz einfach verwalten und sich so optimal vermarkten. Ähnlich wie Gelbe Seiten hilft auch Google My Business dabei, dass bestehende und potenzielle Kunden bei der Online-Suche nach einem Augenoptiker Ihr Geschäft finden.<sup>4</sup> Studien haben ergeben, dass 76 % der Menschen, die nach einem Geschäft in ihrer Nähe suchen, eine lokale Suche auf Google durchführen. Davon besuchen durchschnittlich 28 % innerhalb von 24 Stunden ein Geschäft und tätigen einen Kauf.<sup>5</sup>

## Warum das für Ihr Geschäft wichtig ist

Ihre Ziele als Augenoptiker bleiben dieselben. Sie möchten Ihre Verkaufszahlen steigern, indem Sie sowohl bestehenden also auch potenziellen Kunden die besten Produkte und Lösungen anbieten. Google My Business hilft Ihnen dabei, für alle, die online suchen, sichtbar zu sein.

ZEISS ist ein starker Partner mit ganzheitlichen Online-Kampagnen, die ständig neue Kunden auf die ZEISS Website bringen. ZEISS verfolgt dabei das Ziel, dass diese Kunden über die Optikersuche den Weg in Ihr Geschäft finden. Um diesen Service weiter für Sie zu optimieren, gleicht ZEISS die Daten von Google ab und greift bei der ZEISS Optikersuche auf die Informationen aus Ihrem Google My Business Eintrag zurück. Wann immer Sie ein Bild Ihres Geschäfts hochladen oder Ihre Öffnungszeiten aktualisieren, sind diese Informationen auf der ZEISS Optikersuche verfügbar.

## Einfach und effizient: Google My Business ist jetzt mit der ZEISS Optikersuche verbunden



Google My Business stellt Verbrauchern, die nach einem Augenoptiker in ihrer Nähe suchen, erweiterte Informationen, Fotos und Details zu Ihrem Ladengeschäft zur Verfügung. Zudem können sie mit der ZEISS Optikersuche die Route zu Ihrem Geschäft planen.



Durch die regelmäßige Aktualisierung Ihres Eintrags bei Google My Business können Sie dafür sorgen, dass Ihr Geschäft für Verbraucher, die nach einem Augenoptiker suchen, noch attraktiver wird.



Google My Business ist ein wesentlicher Bestandteil Ihrer Online-Marketingstrategie und umfasst Online-Bewertungen, mit denen sie sich von ihren Mitbewerbern abheben können.

# Erste Schritte

## So erstellen Sie Ihren Google My Business Eintrag



### 1. Schritt

Erstellen Sie ein Google-Konto für Ihr Unternehmen.

1. Gehen Sie dazu auf <https://accounts.google.com>.
2. Erstellen Sie ein Google-Konto mit Ihrer geschäftlichen E-Mail-Adresse, indem Sie die Felder ausfüllen.
3. Geben Sie Ihre Telefonnummer ein und verifizieren Sie das Konto mit dem erhaltenen Bestätigungscode.



### 2. Schritt

Fordern Sie die Inhaberschaft an oder erheben Sie Anspruch darauf.

1. Gehen Sie auf <https://google.com/maps> und geben Sie in der Suchleiste Ihren Firmennamen ein.
2. Klicken Sie auf den Firmennamen und unter dem Unternehmensprofil auf „Als Inhaber eintragen“.
3. Klicken Sie auf „Zugriff beantragen“ und füllen Sie das Formular aus.



### 3. Schritt

Erstellen oder bestätigen Sie Ihren Eintrag bei Google My Business unter <https://google.com/business>.

1. Geben Sie den Namen Ihres Unternehmens/Geschäfts ein.
2. Geben Sie Ihre Unternehmensadresse ein und wählen Sie als Hauptkategorie „Augenoptikgeschäft“ aus.
3. Um Ihren Eintrag bei Google My Business zu verifizieren schickt Google Ihnen per Post einen Code zu.

**Wichtig:** Nehmen Sie an Ihrem Eintrag bei Google My Business bis zum Erhalt des Verifizierungscode keine Änderungen vor! Dies kann bis zu 14 Tage dauern. Gehen Sie dann auf [www.google.com/verifymybusiness](http://www.google.com/verifymybusiness) und geben Sie den erhaltenen Verifizierungscode ein.



### 4. Schritt

Die Daten aus Ihrem Google My Business-Eintrag werden innerhalb einer Woche automatisch mit der ZEISS Optikersuche verbunden.

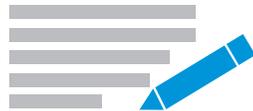
Halten Sie die Daten zu Ihrem Geschäft möglichst immer aktuell, damit sichergestellt werden kann, dass Besucher der ZEISS Website anschließend auch in Ihrem Geschäft landen.

**Hinweis:** Sollten Sie eine Seite sehen, auf der steht „Dieser Eintrag wurde bereits bestätigt“, klicken Sie auf „Zugriff beantragen“. Folgen Sie dann den Anweisungen, um die Inhaberschaft Ihres Unternehmens zu bestätigen.

# Optimieren Sie Ihren Google My Business Eintrag

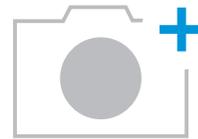


Fügen Sie Ihre Öffnungszeiten hinzu, damit die Verbraucher wissen, wann sie Ihr Geschäft aufsuchen können.

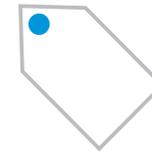


Erstellen Sie einen Beschreibungstext. Verwenden Sie gerne diese Vorlage:

Sind Sie auf der Suche nach einer neuen Brille? Unser kompetentes und freundliches Team unterstützt Sie bei der Auswahl Ihrer neuen Brille oder Sonnenbrille. Was immer Sie benötigen: eine modische Auswahl an Brillenfassungen der Marke **xy**, Marke **xy** und Marke **xy** wartet auf Sie. Als zertifizierter ZEISS Partner vermessen wir Ihre Augen entsprechend den neuesten Industriestandards, um Ihnen die beste, individuell angepasste Sehlösung anzubieten. Und das alles zu fairen Preisen. Vereinbaren Sie jetzt einen Termin mit uns.



Laden Sie Bilder von Ihrem Geschäft (Außenansicht, Innenansicht, Refraktionsraum, Fassungsregal, Team, etc.) hoch.



Definieren Sie Leistungen, um den Verbrauchern mehr Informationen über Ihr Geschäft bereitzustellen. Haben Sie einen rollstuhlgerechten Eingang? Akzeptieren Sie Kreditkarten?



# Verwalten Sie Ihr Profil

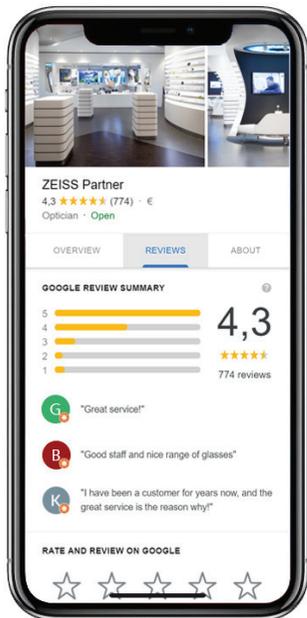
## Treten Sie mit Ihren Kunden in Kontakt und sorgen Sie dafür, dass sie wiederkommen

### Rezensionen



#### Warum sind Google-Bewertungen wichtig?

Die Verbraucher neigen dazu, sich aufgrund der Anzahl der Sterne und Bewertungen für die auf Google am besten beurteilten Unternehmen zu entscheiden.



#### Wie Sie mehr Google-Bewertungen für Ihr Unternehmen erhalten

Bitten Sie Ihre Kunden eine Bewertung für Ihr Geschäft abzugeben indem Sie ihnen einen Bewertungs-Link für Ihr Google My Business-Konto bereitstellen. Gehen Sie dazu in Ihrem Google My Business-Eintrag auf die Registerkarte „Info“ und erstellen Sie einen „Kurznamen“ in Ihrem Unternehmensprofil. Gehen Sie dann auf die Registerkarte „Startseite“ und klicken Sie auf „Mehr Bewertungen erhalten“. Google erstellt einen Link, der Ihre Kunden direkt auf die Bewertungsseite Ihres Geschäfts auf Google führt. Wir empfehlen Ihnen, einen QR-Code für diesen Link zu erstellen, damit Ihre Kunden noch einfacher eine Bewertung abgeben können. Verwenden Sie dazu den folgenden kostenlosen QR-Code-Generator: <https://www.qr-code-generator.com/>. Drucken Sie den QR-Code aus und platzieren Sie ihn in Ihrem Geschäft.

**Hinweis:** Antworten Sie auf jede Bewertung, selbst wenn sie positiv ist.

### Beiträge (Posts)

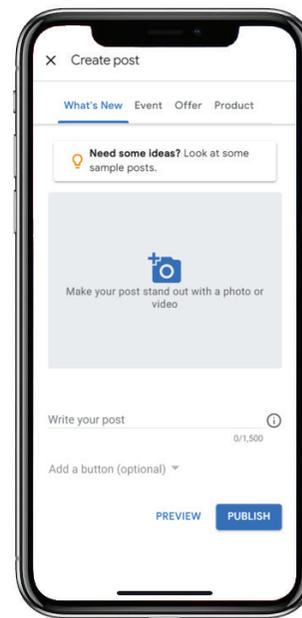


#### Warum sind Beiträge auf Google wichtig?

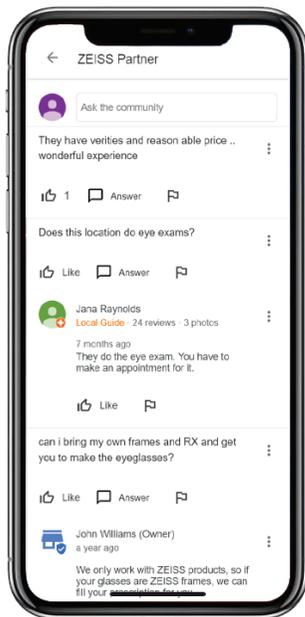
Google bietet Ihnen eine kostenlose Möglichkeit, Beiträge zu posten, die eine enorme Reichweite haben. Über Ihren Google My Business-Eintrag können Sie einen Beitrag mit einem Ein-Klick-Pfad erstellen, sodass Kunden z.B. Ihren Newsletter abonnieren, die Teilnahme an Ihrem Event bestätigen oder sogar ein Produkt auf Ihrer Website kaufen können. Wenn Kunden nach Ihrem Unternehmen suchen, können sie sofort Ihre neuesten Beiträge sehen.

#### So können Sie diese Funktion verwenden

Google bietet Ihnen eine Reihe von Optionen zur Erstellung von Beiträgen. Sie können ein Bild, ein Video, einen Text (max. 300 Wörter) oder einen Eventtitel hinzufügen. Außerdem können Sie Schaltflächen hinzufügen, die zu einer Handlung auffordern, wie „Mehr erfahren“, „Anmelden“, „Angebot erhalten“ oder „Kaufen“. Vereinfachen Sie die direkte Kommunikation mit Ihren lokalen Kunden und verbessern Sie die Kundenerfahrungen mit frühzeitigen Informationen. Mit Google Beiträgen können Sie sogar Werbung für Ihre neu eingetroffene Kollektion machen. Damit können Sie neue und bestehende Kunden zu einem Besuch in Ihrem Geschäft anregen.



## Fragen und Antworten



### Warum sind Fragen und Antworten wichtig (Q&A)?

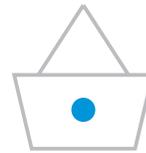
Mit der Fragen-und-Antworten-Funktion bietet Google den Kunden und Unternehmern eine neue Möglichkeit, Fragen zum Unternehmen zu stellen bzw. diese zu beantworten. Google-Q&A ist eine verbraucherorientierte Funktion und für alle sichtbar. Benutzer können Fragen und Antworten einen "Daumen nach oben" geben. Das beeinflusst ihre Reihenfolge.

### So können Sie diese Funktion verwenden

Google bevorzugt es, wenn die Fragen von der Community beantwortet werden und nicht vom Unternehmen selbst. Sie werden daher über eingegangene Fragen nur informiert, wenn Sie die Google Maps-App öffnen und sich mit Ihrem Google My Business-Konto anmelden.

**Hinweis:** Sie sollten darauf vorbereitet sein, diese Fragen zu beobachten und gegebenenfalls zu beantworten, bevor irgendeine andere Person antwortet. Schließlich möchten Sie sicherstellen, dass korrekte Informationen über Ihre Produkte und Dienstleistungen verbreitet werden.

## Produkte



### Warum sind Produkte wichtig?

Mit Google My Business können Sie Ihrem lokalen Sucheintrag Produkte hinzufügen. Um mehr über Ihre Produkte zu erfahren, können Kunden auf das entsprechende Produkt klicken und finden eine Produktbeschreibung, Preise (optional) oder können eine verlinkte Website besuchen. Der Produktkatalog wird derzeit nicht bei Google Maps angezeigt, sondern nur bei der Google-Suche.

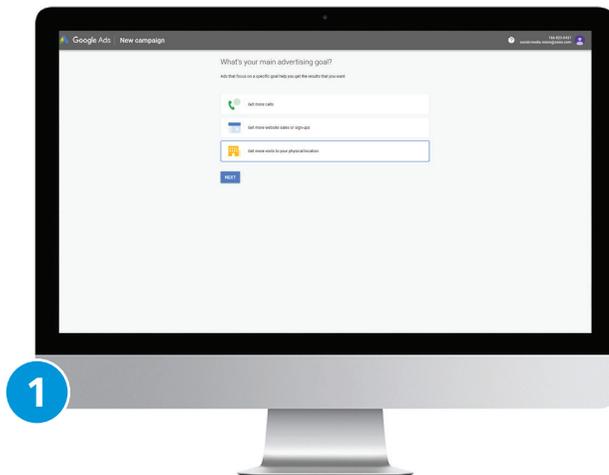
### So können Sie diese Funktion verwenden

Melden Sie sich in Ihrer Google My Business-Desktopanwendung an und gehen Sie auf die Registerkarte „Produkte“. Fügen Sie einen Produktnamen wie ZEISS DriveSafe-Brillengläser, eine Produktkategorie, einen beschreibenden Text oder eine Schaltfläche zur Handlungsaufforderung, die mit Ihrer Website verlinkt ist, hinzu. Die Angabe eines Preises ist optional.

**Hinweis:** Ihre Kunden sehen nur ein Produkt je Produktkategorie, daher empfehlen wir Ihnen jedes Produkt als Produktkategorie anzulegen.

# Steigern Sie die Anzahl Ihrer Ladenbesuche mit Smart Campaigns (Anzeigen) in Google Ads

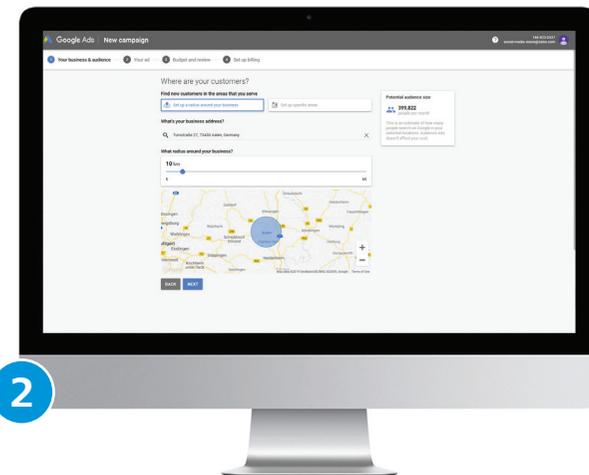
Wie Sie bereits wissen, ist Google die am häufigsten verwendete Suchmaschine der Welt<sup>6</sup>. Durch die Milliarden von Besuchern täglich sind die Google Ads (früher Google AdWords) zur Nummer Eins im Bereich der Online-Werbung geworden<sup>7</sup>. Seit 2018 können Sie über Ihr Google My Business-Konto einfach auf das Google Ads-Tool Smart Campaigns zugreifen, um eine Anzeige in wenigen Schritten einzurichten. Das neue Tool ermöglicht die einfache Bearbeitung, Pausierung, Löschung und Budgetanpassung für alle Ihre Anzeigen bei minimalem Verwaltungsaufwand. Smart Campaigns sorgt dafür, dass Menschen beim Suchen auf Sie aufmerksam werden. Das Beste daran ist, dass Sie nur bezahlen, wenn jemand auf Ihre Anzeige klickt.



## 1. Schritt

### Wählen Sie Ihr Ziel aus:

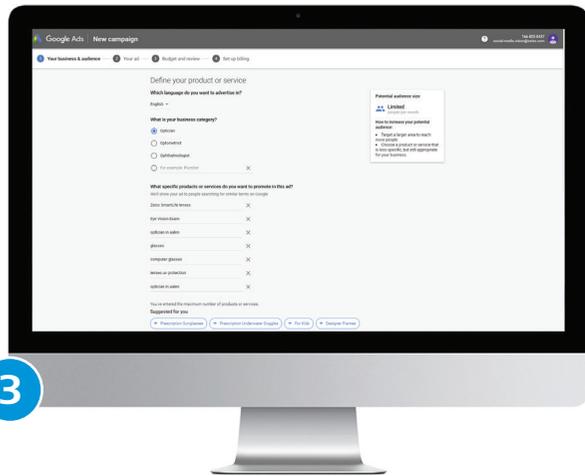
1. Gehen Sie in Ihrem Google My Business-Menü zu „Anzeige erstellen“.
2. Wählen Sie ein Ziel für Ihre Anzeige aus: Möchten Sie, dass Interessenten Sie für bestimmte Anfragen anrufen? Sollen Interessenten auf Ihrer Website einen Termin vereinbaren? Möchten Sie, dass Interessenten in Ihr Geschäft kommen, um ein neue Brille zu kaufen?



## 2. Schritt

### Legen Sie einen Radius für Ihre Kampagne fest:

Die Größe des Radius kann stark variieren, je nachdem, ob sich Ihr Geschäft im Zentrum einer Großstadt oder in ländlicher Region befindet. Falls Ihr ausgewählter Radius zu eng ist, um gute Ergebnisse zu liefern, erhalten Sie über den Kampagnenmanager eine automatische Warnmeldung.



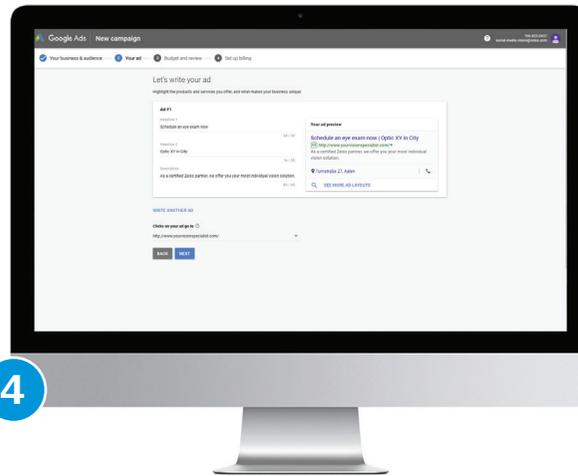
3

### 3. Schritt

#### Erstellen Sie Ihre Anzeige:

1. Wählen Sie die passende Sprache und Unternehmenskategorie (Optiker) aus.
2. Definieren Sie Schlüsselwörter (Google zeigt Ihre Anzeige Menschen, die nach ähnlichen Begriffen suchen) wie z.B. Brille, Optiker, Sehtest, ZEISS Brillengläser usw.
3. Jetzt ist es an der Zeit, den eigentlichen Inhalt Ihrer Anzeige zu erstellen. Dieser besteht aus zwei ggf. drei Überschriften (jeweils max. 30 Zeichen) und einer Beschreibung (max. 90 Zeichen). Wenn Sie eine zweite Anzeige erstellen, haben Sie die Option, eine zweite Beschreibung hinzuzufügen.

Auf der nächsten Seite finden Sie Empfehlungen von ZEISS für die Erstellung einer Anzeige.

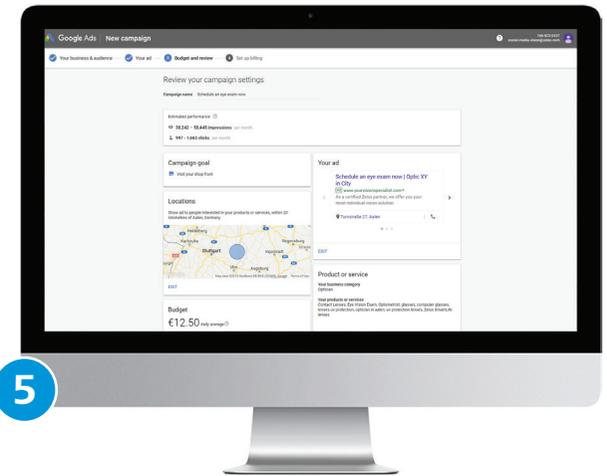


4

### 4. Schritt

#### Legen Sie Ihr Budget fest:

Sie bezahlen nur dann, wenn jemand auf Ihre Anzeige klickt, darüber anruft oder die Wegbeschreibung zu Ihrem Geschäft abrufen. Zudem können Sie Ihr Budget jederzeit ändern oder Ihre Anzeige kündigen. Die Kosten pro Klick können dabei variieren. Sie geben aber nie mehr als das festgelegte Monatsbudget aus. Die Bezahlung erfolgt per Kreditkarte. Die Rechnungen können an Ihre E-Mail-Adresse gesendet werden. Der Kampagnenmanager zeigt Ihnen außerdem den typischen Budgetbereich Ihrer Mitbewerber, der Ihnen als Richtlinie zur Planung Ihres Budgets dienen kann.



5

### 5. Schritt

#### Abschließende Schritte:

Führen Sie die abschließenden Schritte zur Überprüfung und Verifizierung durch. Ihre Anzeige ist jetzt fertig. Bald werden Ihre Angebote für bestehende und potenzielle Kunden sichtbar sein.

Beachten Sie, dass der Zeitraum bis Ihre Anzeige gute Ergebnissen erzielt, stark variieren kann. Wir empfehlen Ihnen daher, Ihre ersten Anzeigen einen Monat lang oder länger laufen zu lassen, damit Sie sich mit der Materie vertraut machen können.

# Erstellen Sie ansprechende Anzeigen erstellen und überprüfen Sie ihre Wirksamkeit

Ihre Anzeige wird bei der Google-Suche, auf Google Maps und auf Google-Partnerwebsites angezeigt. Daher ist es wichtig, hervorzuheben, wie sich Ihre Serviceleistungen, Brillenfassungen, Brillengläser und anderen Produkte von denen der Mitbewerber abheben. Wir empfehlen Ihnen daher, die folgenden Informationen als Anhaltspunkte zur Erstellung Ihrer ersten Anzeigen zu verwenden. Erwähnen Sie, falls relevant, auch Werbeaktionen und Sonderangebote.

## Überschrift 1 – Kernbotschaft

1. Vereinbaren Sie jetzt einen Termin für eine Augenuntersuchung.
2. Finden Sie einen Optiker in *Stadt*.
3. ZEISS DriveSafe-Brillengläser

## Überschrift 2 – Auslöser

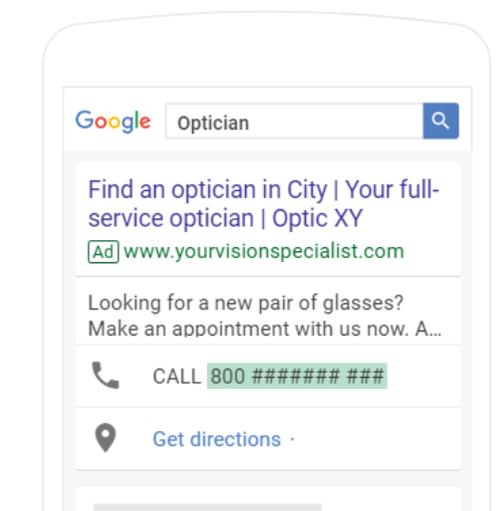
1. Optik XY in *Stadt*
2. Ihr Optiker für den kompletten optischen Service
3. Jetzt erhältlich bei Optik XY

## Beschreibung – Text mit Aufforderung zur Handlung

1. Als zertifizierter ZEISS Partner bieten wir Ihnen die individuellsten Sehlösungen.
2. Sie suchen nach einer neuen Brille? Vereinbaren Sie jetzt einen Termin mit uns.
3. Neu! Besseres Sehen in der Nacht und bei schwierigen Witterungsbedingungen. Mit ZEISS DriveSafe-Brillengläsern.

Im Vergleich zu Zeitungs- und Zeitschriftenanzeigen können Sie die Rentabilität von Smart Campaigns immer messen. Die nützlichsten Kennzahlen, um die Wirksamkeit Ihrer Anzeigen zu überwachen, sind:

- Anzahl der Aktionen in Google Maps (wenn z. B. ein potenzieller Kunde die Wegbeschreibung zur Ihrem Geschäft abrufen)
- Anzahl der Webseiten-Klicks
- Anzahl der Anrufe



Was bedeutet das? Nehmen wir Folgendes an: Ihre gesamten Werbeausgaben für einen Monat belaufen sich auf 100 € und Sie hatten folgende Aktionen: 65 Google Map-Aufrufe, 100 Website-Klicks und 10 Anrufe. Berechnen Sie Ihre Rentabilität mit folgender Formel:

Dividieren Sie die Werbeausgaben durch die Anzahl der Aktionen.

$$100 \text{ €} / 175 \text{ Aktionen} = 0,57 \text{ €}$$

Jede getätigte Aktion eines potenziellen Kunden hat Sie in diesem Fallbeispiel 0,57 € gekostet. Wie Sie sehen, bezahlen Sie nur für Ergebnisse! Also legen Sie gleich los und erstellen Sie Ihre erste Google-Anzeige.

#### Literatur

- 1 Forrester, Digital-Influenced Retail Sales Forecast 2018 & 2023, Dez. 2018.  
Abgerufen von: <https://www.forrester.com/report/Forrester+Analytics+DigitalInfluenced+Retail+Sales+Forecast+2018+To+2023+US/-/E-RES145455>
- 2 Google, Welcome to Google My Business, Google My Business Help, Aug. 2019.  
Abgerufen von: <https://support.google.com/business/answer/6300665?hl=en>
- 3 Google, Helping businesses capture their identity with Google My Business, Juni 2019.  
Abgerufen von: <https://www.blog.google/products/maps/helping-businesses-capture-their-identity-google-my-business/>
- 4 YouTube, What is Google My Business?, Juni 2019.  
Abgerufen von: <https://www.youtube.com/watch?v=-19QflV07uU>
- 5 Google, I-Want-To-Buy-It Moments: Mobile's Growing Role in a Shopper's Purchase Decision, Juli 2016  
Abgerufen von: <https://www.thinkwithgoogle.com/marketing-resources/micro-moments/purchase-decision-mobile-growth/>
- 6 ReliableSoft.net, Top 10 Search Engines In The World, Sep. 2019  
Abgerufen von: <https://www.reliablesoft.net/top-10-search-engines-in-the-world/>
- 7 Statista, Advertising revenue of Google from 2001 to 2018 (in billion U.S. dollars), Aug. 2019  
Abgerufen von: <https://www.statista.com/statistics/266249/advertising-revenue-of-google/>

#### Fragen zur ZEISS Optikersuche oder Google My Business?

Wenden Sie sich an Ihren ZEISS Außendienst oder  
senden Sie eine E-Mail an [info.vision.de@zeiss.com](mailto:info.vision.de@zeiss.com)

**Carl Zeiss Vision GmbH**  
[www.zeiss.de/vision](http://www.zeiss.de/vision)  
[www.zeiss.de/bessersehen](http://www.zeiss.de/bessersehen)  
[info.vision.de@zeiss.com](mailto:info.vision.de@zeiss.com)