

NEUE KUNDEN GEWINNEN: MIT GOOGLE ERFOLGREICH. 5 TIPPS FÜR UNTERNEHMER

Veröffentlicht am 18. Januar 2019 von Sandra

Neue Kunden gewinnen mit Google - das klingt kompliziert? Muss es nicht sein! In unserem Blog stellen wir Euch vor, wie ihr mit Eurem Unternehmen online punktet und die Gewinnung von Neukunden ordentlich ankurbelt. Dazu gibt's alle Informationen verständlich und als Basis Tipps für Einsteiger.



So gewinnst Du mit Google neue Kunden

Neue Kunden gewinnen mit Google - das klingt kompliziert? Muss es nicht sein! In unserem Blog stellen wir Euch vor, wie ihr mit Eurem Unternehmen online punktet und die Gewinnung von Neukunden ordentlich ankurbelt. Dazu gibt's alle Informationen verständlich und als Basis Tipps für Einsteiger.

ÜBERSICHT

[Warum zur Neukundengewinnung auf Google setzen?](#)

[Google Tipp 1: Die richtige Strategie](#)

[Google Tipp 2: Findet Eure Nische in der Google Suche und werdet Platzhirsch](#)

[Google Tipp 3: Baut Euren Google My Business Eintrag aus](#)

[Google Tipp 4: Eure Werbung auf Google Ads - schnell & effektiv](#)

[Google Tipp 5: Let's get social - YouTube für das Marketing nutzen](#)

WARUM ZUR NEUKUNDENGEWINNUNG AUF GOOGLE SETZEN?

Das Internet begleitet uns täglich. Und an wen richten wir uns, wenn wir eine Frage haben? Genau, eine Suchmaschine im Internet, die uns hilft, alle Informationen schnell und einfach zu finden. In 98% aller Suchanfragen in Deutschland heißt diese Suchmaschine **Google**. Schätzungsweise 140.000.000 - ja, ihr lest richtig - 140 Millionen Suchanfragen gehen am Tag bei Google Deutschland nach Klick ein. Ihr könnt Euch vorstellen, wie hoch der Anteil der Suchenden ist, die einen konkreten Bedarf an einem Produkt oder einer Dienstleistung haben und nur darauf warten, dass Euer Unternehmen ihr Problemlöser wird und das passende Angebot bereitstellt. Aber wie kommt Euer Unternehmen zu Euren Kunden auf Google? Wir haben die wichtigsten Tipps für Euch zusammengestellt, wie ihr Eure Online Kunden erfolgreich abholen könnt.

VORTEIL VON GOOGLE GEGENÜBER TRADITIONELLEM MARKETING & ANALOGER WERBUNG

Wir wissen jetzt, wie viele Suchanfragen es auf Google gibt. Warum solltet ihr als Unternehmer aber unbedingt auf Google setzen, um neue Kunden zu gewinnen anstatt Plakate zu drucken oder auf E-Mail Marketing Kampagnen zu setzen? Das Internet und im Besonderen Google bietet Euch eine revolutionäre Neuerung - ihr müsst nicht die Aufmerksamkeit eines Kunden durch einen Flyer oder einen Fernsehspot erregen und hoffen, dass er gerade in diesem einen Moment dafür empfänglich ist. Nicht falsch verstehen, ihr sollt Eure vertrauten Werbemaßnahmen beibehalten aber wäre es nicht toll einen Weg zu finden, noch ganz neue Kunden zu gewinnen und das, wenn Sie sie bereits nach Eurem Unternehmen suchen. Hier kommt Google ins Spiel und das Beste - ihr benötigt nicht das Werbebudget eines großen Unternehmens, um auf Google erfolgreich zu werden.

FÜR JEDE BRANCHE - WIR HABEN DIE PASSENDEN TIPPS!

Ihr wisst es selbst, das Internet ist voll von Ratgebern und selbsterklärten Marketing Experten. Deshalb bekommt ihr bei uns die **wichtigsten Tipps**, die ihr **sofort umsetzen** könnt. Ob ihr selbst an Eurem Online Marketing arbeiten wollt, Eure Positionierung im Internet verbessern wollt oder Euch einen Durchblick wünscht, um die Werbung und das Marketing Eurer Agentur zu verstehen und auf seine Qualität zu prüfen - wir unterstützen Unternehmer, ihre Ziele zu erreichen und das Netz erfolgreich für **Neukundengewinnung** einzusetzen.

<https://www.youtube.com/watch?v=Z5sAJVmt7lw>

So setzen deutsche Unternehmen Google bereits ein - Quelle: YouTube, Google Deutschland: Faktor Google: wie deutsche Unternehmen Google einsetzen (short version), Stand: 21.01.2019

GOOGLE TIPP 1 - DIE RICHTIGE STRATEGIE

Es gibt mehrere Möglichkeiten, wie ihr Google für Euer Marketing nutzen könnt. Am Anfang solltet ihr Euch die Frage stellen, ob ihr **genügend Zeit** habt, Euch selbst in die Thematik einzuarbeiten oder es für Euch effektiver ist, einen Profi, wie beispielsweise **einen Freiberufler oder eine Agentur** hinzuzuziehen. Wenn ihr glaubt, dass die Antwort davon abhängt, ob es um große oder kleine Unternehmen geht, habt ihr nur in Teilen Recht. Kleiner Wink: Wir können Euch versichern, dass es eine Vielzahl an wirksamen Leistungen und beratender Unterstützung gibt, die sich der Mittelstand sichern kann, um Erfolg mit seinem Unternehmen im Web zu erreichen. Wenn ihr dazu mehr erfahren möchtet, [sprecht uns jederzeit gerne an](#). Jetzt wollen wir erste Schritte vorstellen, wie ihr eine **Strategie** entwickelt, um **potenzielle Neukunden** zu erreichen.

Sammele alle **Informationen zu Deiner Zielgruppe** und Deinem Unternehmen. Nur wer seine bestehenden Kunden versteht, kann sich vorstellen, was einen Interessenten bewegt. Stelle Dir vor, was sein Bedarf ist. In welcher Situation könnte er Deine Dienstleistung oder Dein Produkt benötigen und wie könnte ein Kunde auf Dein Unternehmen stoßen? Bist Du eher überregional tätig und solltest vielleicht darauf setzen, mehr Besucher für einen Online-Shop zu generieren? Oder können Deine Leistungen nur vor Ort angeboten werden und Du solltest Dich besser auf ein lokales Marketing mit Google konzentrieren? Wie könnte es zum ersten Kontakt mit einem Nutzer kommen und wie neue Aufträge durch potentielle Kunden eingehen? Bietest Du eher Leistungen an, die ein Kunde in seiner Freizeit sucht, wenn er auf einer Plattform für Videos unterwegs ist oder arbeitest Du vielleicht im B2B-Bereich? Und letztlich, wie ist Deine Konkurrenz im Netz aufgestellt? Wo ist diese bereits gut platziert mit ihrer Werbung und wo bieten sich Nischen oder noch wenig besetzte Positionen, in denen Du Dich mit Deinem Unternehmen am schnellsten und erfolgreichsten platzieren kannst?

Hast Du alle diese Informationen zusammengetragen kannst Du aus unseren **folgenden Tipps** die Maßnahmen auswählen, mit denen Du bei Google starten solltest.

ÜBERSICHT CHECKLISTE FÜR EINE STRATEGIE:

- Wer ist Deine **Zielgruppe**?
- Wie ist das **Online-Verhalten** der Zielgruppe?
- Wann/Wo hat Die Zielgruppe den **passenden Bedarf** zu Deiner Dienstleistung?
- Wie löst Du **Probleme** der Zielgruppe?
- Kann Dein Unternehmen Dienstleistungen **lokal oder überregional** anbieten?
- Wie und Wo ist Deine **Konkurrenz** platziert?
- Gibt es noch **wenig besetzte Nischen** für Dein Marketing?

GOOGLE TIPP 2 – FINDET EURE NISCHE IN DER GOOGLE SUCHE UND WERDET PLATZHIRSCH

Die **Google Suche** eignet sich perfekt, um sich von neuen Kunden finden zu lassen. Wenn ihr Eure Website in der Google Suche platzieren wollt, ohne dafür gezielte Anzeigen zu schalten, spricht man von der Platzierung in der **organischen Suche**: SEO (Search Engine Optimization), also [Suchmaschinenoptimierung](#). Da wie bereits oben erwähnt diese Suchmaschine in 98% Google ist, bezieht sich diese Form von Markenbildung und Kundengewinnung in der Regel auch auf Google. Ob eine Website mit Erfolg positioniert werden kann entscheiden mehrere Faktoren, wie die **technische Qualität und Funktionalität** der Seite sowie die **Inhalte**. Einen großen Einfluss haben **Texte**, hier ist Euch vielleicht schon mal der Begriff [Content Marketing](#) begegnet.

Für den Einstieg sichert Euch die heute unerlässliche **mobile Version** Eurer Website, denn Google bevorzugt diese in der Auswertung ([Mobile First Index](#)) seit dem letzten Jahr und startet mit der Bearbeitung Eurer Texte.

FINDET DIE PASSENDE SUCHANFRAGE UND EUER KEYWORD

Zum Start solltet ihr sicherstellen, dass Euer Unternehmen mit seiner **wichtigsten Dienstleistung** in der Suche erscheint. Ihr seid zum Beispiel Friseur und möchtet von Neukunden auf Google gefunden werden? Ihr denkt Euch, wie soll ich aber mit der Suchanfrage "Frisör" in ganz Deutschland auf Seite 1 erscheinen? Werden Eure Kunden aber aus ganz Deutschland für den neuen Haarschnitt anreisen? Nein, wohl kaum. Also reicht in dem Fall Friseur Düsseldorf aus. Noch immer große Konkurrenz? Versucht doch eine Alternative wie "Friseursalon Düsseldorf". Noch gezielter: fokussiert Euch auf Euren Stadtteil! Hier sitzt Eure Zielgruppe - und schon kann es losgehen.

SO OPTIMIERT IHR EINEN TEXT FÜR EURE HAUPTDIENSTLEISTUNG

Sorgt dafür, dass der Text auf Eurer Startseite genau auf die **Beantwortung dieser Suchanfrage** ausgerichtet ist und achtet darauf, das Keyword "Friseursalon - Düsseldorf - Stadtteil" häufig unterzubringen. So kennt Google das Thema Eurer Unterseite. ACHTUNG: Google ist so weit fortgeschritten, dass es Tricks erkennt. Auf keinen Fall also einfach ganz oft das Keyword schreiben, sonst werdet ihr abgestraft und verschwindet aus der Suche. Das **Keyword** sollte über einen längeren Text einige Male eingebracht werden. Ihr könnt regelmäßig checken, ob Eure Website nun im Google Ranking gestiegen ist. Sollte sich nach Wochen noch kein Erfolg einstellen, packt den Text noch mal an. Wie erwähnt, Google kann die **Qualität von Texten** erkennen, das gilt auch für Inhalte. Versucht noch gezielter, alle Fragen zu beantworten, die Neukunden sich stellen können, geht auf sie ein und bringt vielleicht das Keyword noch mal ein. Bei größerer Konkurrenz kann es sein, dass reine Textoptimierung nicht ausreicht, um nur eine ausgewählte Seite Eurer Website zu optimieren. Da die Professionalisierung im Internet schnell voranschreitet, müsst ihr dazu auch **technische Optimierungen** und Maßnahmen außerhalb Eurer Website umsetzen, um erfolgreich zu sein.

Pro-Tipp: Die Sprachsuche kommt: Nutzt die Potenziale von [Voice Search](#) und optimiert in Nischen mit Suchanfragen, die auf natürlicher Sprache beruhen.

CHECKLISTE FÜR EINE GUTE GOOGLE-PLATZIERUNG Eurer WEBSITE

- Sorgt für die **technische Qualität** Eurer Website
- Verfügt über eine **mobile Version** (Responsives Design)
- Findet die **relevanten Suchanfragen** potenzieller Neukunden
- Findet Eure **Nische und passende Keywords** (Tipp: wichtigste Dienstleistung + Ort)
- Optimiert **Texte** (Content) für diese Keywords
- Nicht schummeln - Google wird es merken und greift hart durch
- Wichtiger Fact: 86% aller Nutzer gehen NIEMALS auf Google Seite 2

GOOGLE TIPP 3 – BAUT EUREN GOOGLE MYBUSINESS EINTRAG AUS

Was brauchen Neukunden, bevor sie Kontakt zu Euch aufnehmen? Richtig, **Vertrauen!** Euer Google My Business Eintrag ist die perfekte Ergänzung zur Webseite, um Nutzer zu überzeugen, noch bevor sie Besucher Eurer Website sind. Kunden bekommen im Google My Business Beitrag wichtige Infos zu Eurem Unternehmen angezeigt und können sich direkt mit Eurem Unternehmen interagieren. Der Google My Business Eintrag wird rechts neben der Google Suche angezeigt und stellt zum Beispiel Eure **Öffnungszeiten, Bilder von Eurem Unternehmen oder Angebote** dar.

Achtung heißer Tipp: Wie oben erwähnt, die Suche im Internet per Sprachbefehl oder Sprachsteuerung nimmt rasant an Fahrt auf. Also sorgt dafür, dass Google Eure wichtigsten Daten auch zur Verfügung hat und so vorgelesen werden kann.

ZEIGT EUCH EUREN KUNDEN

Potenzielle Kunden lieben es zu sehen, was sie erwartet. So können Sie voll Vertrauen und Vorfreude einen Besuch planen, zum Telefon greifen oder eine Bestellung online tätigen. Deshalb solltet ihr hier unbedingt **Bilder Eures Unternehmen** und Eurer Produkte bzw. Dienstleistungen auf Google My Business zeigen. Der Brancheneintrag kann aber noch weit mehr - Kunden können sich über Maps gleich **zu Eurer Adresse navigieren** lassen oder Eure **Öffnungszeiten** einsehen - achtet also unbedingt darauf, dass Euer **Standort in Maps** richtig eingetragen ist, **Kontakt Daten** stimmen, **Öffnungszeiten aktuell** sind (vor allem an Feiertagen oder Betriebsferien) und alle **Verlinkungen** funktionieren, zum Beispiel die Verlinkung zu Eurer Website. Ihr könnt auch eine **Chat-Funktion** einrichten, mit der Nutzer direkt Kontakt zu Euch aufnehmen. Diese könnt ihr aktivieren, wenn ihr

die App auf Euer Handy ladet.

Bonus: Ihr könnt **Veranstaltungen, Angebote oder Werbemaßnahmen** über Google My Business veröffentlichen. Diese verschwinden nach einer Woche, falls ihr sie nicht aktualisiert. Ihr benötigt dazu nur ein Bild und den passenden Text - und schon kann es los gehen.

KUNDENBEWERTUNGEN – DAS SALZ IN DER SUPPE DER NEUKUNDENGEWINNUNG

Im Google My Business Beitrag haben Nutzer zusätzlich die Möglichkeit, **Bewertungen über Euer Unternehmen** einzutragen. Ihr solltet also Eure bestehenden Kunden bitten, die Euch schon lange die Treue halten, Euren Mehrwert auch in Bewertungen zu fassen, damit potenzielle Neukunden von Eurer Qualität erfahren. Keine Angst vor schlechten Bewertungen! Jeder Selbstständige vom Freiberufler bis zum Konzernchef weiß, dass es immer mal den einen Kunden gibt, der nicht mit einer Dienstleistung zufrieden war. Wichtig ist für Euch: Antwortet auch auf schlechte Bewertungen, denn Neukunden wird Eure Reaktion mehr Wert beimessen, als der Bewertung an sich. Mehr Informationen haben wir für Euch in dem Blogartikel über das Vorgehen bei [schlechten Google Bewertungen](#) zusammengefasst.

ÜBERSICHT – DAS BRAUCHT EUER GOOGLE MY BUSINESS EINTRAG, UM KUNDEN SCHNELLEN MEHRWERT ZU BIETEN

- Standort Eures Unternehmens in Maps
- Korrekte Angaben: Adresse, Unternehmensbeschreibung, Kontakt, Öffnungszeiten
- Öffnungszeiten bei Feiertagen & Ferien aktualisieren
- Visuell: Logo, Bilder von Unternehmen, Produkt & Leistungen, 360°-Rundgang
- Chat-Funktion möglich
- Gute Bewertungen steigern
- PR-stark auf schlechte Bewertungen reagieren
- Google My Business für Werbepostings nutzen

GOOGLE TIPP 4: EURE WERBUNG AUF GOOGLE ADS – SCHNELL & EFFEKTIV

Google Ads - früher Google AdWords - Anzeigen geben Euch die perfekte Möglichkeit, die Neukundengewinnung schnell und zielgerichtet zu steigern, da ihr Erfolg direkt sichtbar wird. Hier handelt es sich um **SEA** (Search Engine Advertising). Bei Google Ads bezahlt ihr für Eure Anzeigen, die optisch kaum von den Google Suchergebnissen zu unterscheiden sind. Sie werden den Kunden jedoch immer über allen anderen Ergebnissen angezeigt. Ihr erkennt diese an der kleinen Kennzeichnung "Anzeige" vorweg. Durch die Einstellungen in Eurer Kampagne regelt ihr, zu welchen Suchbegriffen Eure Anzeige ausgespielt wird und wie viel ihr bereit seid zu bezahlen. Die Abrechnung erfolgt beim Klick des Nutzers. Ihr seht also, warum bei Google Ads eine besonders hohe Gefahr besteht Geld zu verbrennen, denn ein Klick ist nicht automatisch der gewünschte Abschluss - heißt: ein Kauf oder ein Kontakt.

<https://www.youtube.com/watch?v=zsCp7LuXeFo>

Wie funktioniert Werbung bei Google?

Quelle: YouTube, Google Deutschland: Wie funktioniert Werbung bei Google? | 'Frag doch Google' #10 , Stand: 21.01.2019

GEDULD UND STRATEGIE – SO KLAPPT ES MIT DEN GOOGLE ADS ANZEIGEN

Zur Kundengewinnung und um Euren Umsatz zu steigern bietet Google Ads richtig genutzt die besten Voraussetzungen. In Eurer Strategie habt ihr herausgefunden, was potenzielle Kunden suchen würden, wenn Sie Eure Leistungen oder Produkte benötigen. Der Vorteil gegenüber SEO ist, dass ihr Euch nicht auf ein Keyword festlegen müsst, zu dem ihr den Text gestaltet, sondern ihr **vielfältige Suchanfragen** gleichzeitig bedienen könnt. Nachdem ihr Euer Google Ads Konto eingerichtet habt, könnt ihr jetzt im **Keyword-Planner** schauen, wie häufig diese Suchanfragen im Schnitt getätigt werden und wie viel durchschnittlich geboten wird. Da in Google Ads Plätze nach dem besten Gebot pro Klick vergeben werden, gibt es hier nur Richtwerte für Euch. Nachdem ihr lukrative Suchbegriffe gefunden habt, erstellt ihr eine **Kampagne und passende Anzeigen** und Eure **Neukundengewinnung mit Google Ads** kann beginnen. Denkt unbedingt daran, **detaillierte Einstellungen** vorzunehmen, um die richtige Region, Uhrzeit oder auszuschließende Keywords festzulegen.

IMMER WEITER VERFEINERN

Durch **regelmäßige Auswertungen und Anpassungen** wird es Euch möglich werden, die Einstellungen immer zielgerichteter anzupassen. So werdet ihr bei gleichem Budgeteinsatz mit Euren Anzeigen immer mehr neue Kunden gewinnen und zusätzlich mehr Umsatz raus holen können, da ihr die Gebote zielführend einsetzen werdet. Habt ihr eine gewisse Erfahrung

gesammelt, solltet ihr Displaynetzwerk Anzeigen (Bildanzeigen) erstellen und diese für das erfolgreiche **Remarketing** einsetzen, um potenziellen Kunden zu folgen, die sich beim ersten Klick noch nicht entschieden haben und noch zu überzeugen sind.

<https://www.youtube.com/watch?v=jt5hNDOcyh8>

Das ist das Google Display Network

Quelle: YouTube, Google Deutschland:

Willkommen im Google Display Network , Stand: 21.01.2019

FINGER WEG VON ADWORDS EXPRESS

Mit Adwords Express wollte Google es Unternehmen möglich machen, Google Ads in einer vereinfachten Weise zu nutzen. Durch die **standardisierten Einstellungen** verbrennen Unternehmen jedoch häufig Geld. Es ist wie immer im Leben, **wer Arbeit rein steckt wird belohnt!** Wir könnten jetzt noch in epischer Länge ausführen, was ihr beachten müsst und wie ihr eure Kampagnen gestaltet, aber dafür gibt es selbstverständlich einen eigenen Artikel, der Euch bestens unterstützt mit der Hilfe bei der Erstellung von Google Anzeigen.

CHECKLISTE: SEA TIPPS

- Google Ads Kampagnen zu lukrativen Suchbegriffen ermitteln (denkt an die Nische!)
- Kampagnen und Anzeigen erstellen (nutzt Hilfe von Blogs oder Experten)
- Einstellungen gezielt ausrichten: Region, Zeiten, Zielgruppeneinstellungen, Ausschlusskeywords
- Auswerten und Optimieren nicht vergessen (Struktur, Anzeigen, Budget etc.)
- Remarketing Maßnahmen
- Rentabilität der Anzeigen im Auge behalten - wie ist mein ROI (Return on Invest) beim Verkauf / Abschluss

GOOGLE TIPP 5 – LET'S GET SOCIAL – YOUTUBE FÜR DAS MARKETING NUTZEN

Das Unternehmen Marketing in Sozialen Netzwerken betreiben ist nicht neu. **YouTube** vereint hier zwei Funktionen: Zum einen vernetzen sich die User privat über die Plattform, zum anderen bietet YouTube die **größte Video Suche im Netz**. Ob für Musik, DIY-Tipps oder als Unterhaltung, Millionen Nutzer verbringen ihre Freizeit auf YouTube. Da YouTube zu Google gehört, unterstützt eine gute

Platzierung natürlich ebenfalls die **gesamte Performance eines Unternehmens auf Google**. Im Folgenden widmen wir uns aber dem Thema, wie ihr als Unternehmen gezielt Kunden auf YouTube gewinnen könnt.

WAS INTERESSIERT EURE KUNDEN?

Ob es Tipps, erklärende Do-It-Yourself Videos sind oder ihr den Nutzern die Möglichkeit gebt, Euch bei Eurer Arbeit zu begleiten: durch den **Einblick und die Nähe** werdet ihr die Plattform effektiv zur **Kundengewinnung** nutzen. Zugegeben - es erfordert etwas Mut, sich vor die Kamera zu stellen. Aber keine Sorge, niemand erwartet in den Sozialen Netzwerken Profis vor der Kamera. Im Gegenteil: Sind Eure Videos zu perfekt, könnte sogar Eure Glaubwürdigkeit sinken, da man Euch nicht abnimmt, diese alleine erstellt zu haben.

HOLT EUCH INSPIRATION

Schaut Euch einfach um, was andere machen und **sammelt Ideen**. Ihr werdet sehen, wie erfolgreich Kanäle mit authentischen Charakteren sind. Wichtig ist es hier - nicht einfach nachmachen! **Findet Euren Stil** und richtet Euch genau an Eurer **Zielgruppe** aus. Dabei ist es nicht wichtig, direkt mit einem vollen Kanal zu starten. Baut Eure Videos nach und nach aus und ihr werdet feststellen, wie es ganz von alleine leichter wird. Überlegt Euch zusätzliche Aktionen, um Euren YouTube Kanal zu bewerben. Auch wenn ihr hier nicht nur den direkten Kunden anspricht, wird die gesteigerte Bekanntheit Euer Unternehmen und Eure Performance im Netz nachhaltig sichern und somit wieder Kunden an Land ziehen.

YOUTUBE TIPPS AUF EINEN BLICK:

- Was interessiert Eure Kunden?
- Welche Art von Videos könnt ihr machen (DIY, Tipps, Ratgeber, Unterhaltung etc.)?
- Startet mit Euren Videos - der Kanal muss nicht gleich komplett gefüllt werden
- Bewerbt Euren Kanal auf Euren anderen Plattformen wie Facebook oder Instagram

Jetzt haben wir Euch einen umfangreichen Überblick gegeben, warum jedes Unternehmen **Google zur Kundengewinnung** nutzen sollte. Dabei bietet Google für jede Branche und jede Unternehmensgröße passende Kanäle, die sich unterschiedlich einsetzen lassen, um Kunden zu gewinnen.

Du hast noch Fragen oder möchtest Dir professionelle Unterstützung sichern, um neue Kunden

zielführend über Google zu gewinnen?

Dann kontaktiere uns gerne. Unser Team Webweisend ist Dein starker Support.

[Kontakt aufnehmen](#)