



@digital\_done\_right  
Next-Level-Wachstum

Von der Website bis  
zur 5-Sterne-  
Bewertung

# DAS ONLINE- ERFOLGSREZEPTE



DIGITAL.DONE.RIGHT.

© digital-done-right.com

# Inhaltsverzeichnis

 <b>Das Online-Erfolgsrezept: Von der Website bis zur 5-Sterne-Bewertung.....</b>	<b>3</b>
Ihr einfacher Weg in die digitale Welt.....	3
Warum das Thema so wichtig ist.....	3
Wie es funktioniert – die vier Bausteine.....	4
1. Ihr Fundament – rechtlich sauber & einheitlich.....	4
2. Ihre Website – Ihr bester Mitarbeiter.....	4
3. Ihr Google-Profil – das digitale Schaufenster.....	5
4. Social Media – Ihr direkter Draht.....	5
5. Bewertungen – Ihre Vertrauensmaschine.....	6
Das Zusammenspiel.....	6
Praxisbeispiele – so sieht es in echt aus.....	6
Sabine – Fliesenlegermeisterin aus Mainz.....	7
Markus – Gartenbauer aus Wiesbaden-Nordenstadt.....	7
Praktische Schritte – Ihr 5-Punkte-Plan.....	7
Zusammenfassung & Motivation.....	8
Ihr nächster Schritt.....	9

© **Digital.Done.Right.** Alle Rechte vorbehalten. Erstellt und entwickelt von Andrew Maher. Veröffentlicht von Digital.Done.Right. Dritte Ausgabe, **September 2025**.

Dieses Handbuch ist eine sorgfältige Zusammenstellung und Weiterentwicklung von Ideen und Ressourcen, die zur Unterstützung lokaler Unternehmen gefunden und angewendet wurden.

Kein Teil dieser Veröffentlichung darf ohne vorherige schriftliche Zustimmung des Herausgebers in irgendeiner Form oder mit irgendwelchen Mitteln –elektronisch, mechanisch, durch Fotokopieren, Aufzeichnen oder auf andere Weise – reproduziert oder übermittelt werden.

Design: Digital.Done.Right. Für Anfragen und Genehmigungen wenden Sie sich bitte an: [contact@digital-done-right.com](mailto:contact@digital-done-right.com)



# Das Online-Erfolgsrezept: Von der Website bis zur 5-Sterne-Bewertung

## Ihr einfacher Weg in die digitale Welt

Viele Inhaber lokaler Dienstleistungsbetriebe wissen: „*Ich muss im Internet sichtbar sein.*“ Aber wo fängt man an? Eine Website hier, ein Facebook-Profil dort, irgendwo ein Eintrag bei Google – und trotzdem fragen sich Kunden: „*Warum finde ich Sie nicht online?*“

Genau hier setzt dieser Leitfaden an. Er ist Ihr Fahrplan durch das digitale Labyrinth – einfach, praxisnah und auf deutsche Verhältnisse zugeschnitten.

Um es anschaulich zu machen, begleiten uns zwei Beispiele:

- **Sabine**, Fliesenlegermeisterin aus Mainz, die zwar eine Website hat, aber kaum Anfragen darüber erhält.
- **Markus**, Gartenbauer aus Wiesbaden-Nordenstadt, der fast ausschließlich von Empfehlungen lebt und bisher kaum digitale Spuren hinterlassen hat.

Anhand dieser beiden werden Sie sehen, welche Fehler typisch sind – und wie man sie vermeiden kann. Am Ende haben Sie einen klaren Überblick, wie Website, Google-Profil, soziale Medien und Bewertungen zusammenspielen, damit Kunden Sie finden, Ihnen vertrauen und Kontakt aufnehmen.

## Warum das Thema so wichtig ist

Viele Betriebe unterschätzen, wie sehr sich Kunden heute **vorab online informieren**, bevor sie auch nur den Hörer in die Hand nehmen. In Deutschland gilt besonders: **Vertrauen ist die Grundlage für jede Geschäftsbeziehung.**

Wer online unvollständig, unprofessionell oder gar unsichtbar wirkt, verliert potenzielle Aufträge – oft, ohne es zu merken.

- **Sabine** erlebt es regelmäßig: Kunden sagen am Telefon, sie hätten „kaum Informationen“ auf ihrer Website gefunden und stattdessen einen Wettbewerber gewählt, dessen Auftritt überzeugender war.
- **Markus** hört von Stammkunden, dass er „gar nicht bei Google auftaucht“. Für Neukunden wirkt das, als gäbe es sein Unternehmen gar nicht.

Das Ergebnis? **Verpasste Chancen.** Nicht, weil die Arbeit schlecht wäre, sondern

weil der digitale erste Eindruck fehlt.

Darum ist es entscheidend, dass Ihre **Website, Ihr Google-Profil, Ihre Social-Media-Präsenz und Ihre Bewertungen wie Zahnräder ineinandergreifen**. Nur so entsteht ein konsistentes Bild: professionell, vertrauenswürdig und leicht auffindbar.

## Wie es funktioniert – die vier Bausteine

Ein erfolgreicher Online-Auftritt besteht aus vier Bausteinen, die wie Zahnräder ineinandergreifen. Nur wenn sie miteinander verbunden sind, entsteht das volle Bild von Professionalität und Vertrauen.

### 1. Ihr Fundament – rechtlich sauber & einheitlich

Impressum und Datenschutzerklärung sind nicht nur rechtlich verpflichtend, sondern bilden auch das Fundament für Vertrauen – überall dort, wo Kunden mit Ihnen in Kontakt kommen, sei es auf Ihrer Website, in Ihren Social-Media-Profilen oder auf Bewertungsplattformen.

- **Impressum & Datenschutzerklärung:** Pflicht, um Vertrauen aufzubauen und rechtlich abgesichert zu sein.

**NAP überprüfen (Name, Address, Phone):** Achten Sie darauf, dass Ihre Daten in allen Online-Präsenzen identisch sind – auf Ihrer Website, in Ihrem Google-Profil, in Branchenverzeichnissen und auf Social-Media-Plattformen.

- **NAP-Prinzip:** Ihr digitaler Fingerabdruck. Überall identisch – Website, Google, Social Media.

👉 Sabine wunderte sich, warum sie auf Google Maps nicht richtig angezeigt wurde. Der Grund: Auf der Website stand „Musterstraße“, im Google-Profil „Musterstr.“. Kleine Unterschiede, große Wirkung – für Google wie für Kunden.

### 2. Ihre Website – Ihr bester Mitarbeiter

Viele Besucher entscheiden in den ersten **3–5 Sekunden**, ob sie bleiben oder wieder gehen. Studien zeigen: Eine unübersichtliche oder langsame Website erhöht die Absprungrate massiv. Für lokale Dienstleister bedeutet das: Selbst wenn Sie bei Google gefunden werden, verlieren Sie Kunden, bevor diese überhaupt Ihre Leistungen lesen.

- Die Website ist Ihre **Zentrale**. Hier landen Interessenten, nachdem sie Sie bei Google oder auf Social Media gefunden haben.
- Ein professioneller erster Eindruck, schnelle Ladezeit und Mobiloptimierung entscheiden, ob Besucher bleiben oder abspringen.
- **Lokale Suchbegriffe** (z. B. „Fliesenleger Mainz“) in Texten und Überschriften

sorgen dafür, dass Kunden Sie finden.

👉 **Sabine** überarbeitete ihre Startseite: weniger Text, mehr Fotos, klare Call-to-Actions. Plötzlich stiegen die Anfragen, weil Besucher sofort verstanden: „Hier bin ich richtig.“

👉 **Ein Tipp:** Fragen Sie drei Personen aus Ihrem Umfeld, die nicht täglich mit Ihrer Website arbeiten, ob sie innerhalb von 10 Sekunden herausfinden können, was Sie anbieten und wie man Sie erreicht. Wenn nicht: Nachbessern.

### 3. Ihr Google-Profil – das digitale Schaufenster

Bilder sind oft das Erste, was Kunden im Google-Profil sehen. Ein Foto Ihrer Werkstatt, Ihres Teams oder eines Projekts vermittelt mehr Nähe als tausend Worte. In Deutschland legen Kunden besonders Wert auf Authentizität – keine Stockfotos, sondern echte Eindrücke.

- Für viele Kunden ist es der erste Kontaktpunkt – oft noch vor der Website.
- Vollständig ausfüllen: Öffnungszeiten, Adresse, Leistungen, Fotos.
- Aktiv nutzen: Beiträge und Updates signalisieren, dass Ihr Unternehmen lebt.
- **Verbindung zur Website:** Das Google-Profil ist die Tür, die ins Haus (Ihre Website) führt. Fehlt die Website, bleibt der Eindruck unvollständig.

👉 **Markus** beanspruchte sein Google-Profil, verlinkte auf seine neue Website und ergänzte aktuelle Gartenprojekte. Nun landen Interessenten nicht nur bei Google, sondern haben auch sofort Zugang zu detaillierten Infos.

👉 *Mehr dazu im Guide „Google und die Suche“*  
<https://digital-done-right.com/google-und-die-suche-meistern>

### 4. Social Media – Ihr direkter Draht

Nicht jeder Kanal ist für jeden Betrieb geeignet. Während Instagram und Facebook für visuelle Gewerke (Handwerk, Gastronomie, Fotografie) ideal sind, bietet LinkedIn Chancen für Coaches oder B2B-Dienstleister.

👉 Ein häufiger Fehler: überall gleichzeitig zu posten und sich zu verzetteln. Besser: **Eine Plattform richtig bespielen**, dann ggf. ausbauen.

- Social Media zeigt Persönlichkeit, Alltag und Fachwissen.
- Inhalte von der Website können Sie wiederverwenden (z. B. Blog-Artikel als kurzer Post).
- Social Media-Beiträge leiten Besucher zurück auf Ihre Website oder Ihr Google-Profil.
- Das Zusammenspiel: Social Media erzeugt Aufmerksamkeit, Website & Google verwandeln diese in Anfragen.

👉 Sabine postet Fotos von Projekten auf Instagram. Über den Link in ihrer Bio kommen Interessenten direkt auf ihre Website, wo sie Kontakt aufnehmen.

👉 Mehr dazu im Guide „Soziale Medien beherrschen, nicht beherrscht werden“  
<https://digital-done-right.com/social-media-beherrschen>

## 5. Bewertungen – Ihre Vertrauensmaschine

Der Zeitpunkt der Bewertungsanfrage entscheidet über die Rücklaufquote. Am besten fragen Sie **direkt nach Abschluss eines Projekts**, wenn der Kunde zufrieden ist und die positive Erfahrung noch frisch ist.

- Bewertungen erscheinen nicht nur auf Portalen, sondern direkt in Ihrem Google-Profil.
- Jede positive Bewertung verstärkt die Glaubwürdigkeit Ihrer Website und macht Social-Media-Posts authentischer.
- Reaktionen auf Bewertungen (auch negative!) zeigen: Sie nehmen Kunden ernst.

👉 Markus bittet nach jedem Projekt aktiv um Google-Bewertungen. Als er die ersten 5-Sterne-Bewertungen sammelt, steigt auch seine Sichtbarkeit bei Google – und Neukunden fühlen sich sicherer, ihn anzurufen.

👉 Mehr dazu im Guide „Mehr und bessere Bewertungen für lokale Betriebe“  
<https://digital-done-right.com/mehr-und-bessere-bewertungen>

## Das Zusammenspiel

Wer das System einmal verstanden hat, merkt: Es geht nicht um Einzelaktionen, sondern um einen Kreislauf, der immer stärker wird, je konsequenter man ihn pflegt.

Stellen Sie sich die vier Bausteine wie ein Orchester vor: Jeder spielt ein Instrument, aber erst das Zusammenspiel ergibt Musik.

- **Website-Inhalte** liefern Stoff für **Social Media Posts = Bühne**
- **Google-Profil** wiederum bringt mehr Besucher auf die Website = **Eingangstor**
- **Social Media** leitet Besucher zurück auf die Website = **Mikrofon**
- **Bewertungen** erscheinen automatisch im **Google-Profil = Applaus**

👉 Ohne Bühne gibt es keinen Auftritt. Ohne Eingang findet niemand hinein. Ohne Mikrofon hört Sie keiner. Und ohne Applaus fehlt der Beweis, dass Ihre Leistung ankommt.

## Praxisbeispiele – so sieht es in echt aus

Manchmal erklären Beispiele mehr als jede Theorie. Schauen wir uns an, wie es **Sabine** und **Markus** ergangen ist – und welche Schritte den Unterschied gemacht haben.

## Sabine – Fliesenlegermeisterin aus Mainz

### Vorher:

Eine kleine Website, die seit Jahren nicht mehr aktualisiert wurde. Auf Google nur mit falscher Telefonnummer sichtbar, Social Media gar nicht genutzt. Kunden sagten: „*Wir haben kaum Infos gefunden.*“

### Nachher:

- Website modernisiert: klare Startseite, Fotos abgeschlossener Projekte, schnelle Ladezeiten.
- **NAP-Prinzip** überall konsequent umgesetzt.
- Google-Profil vollständig ausgefüllt und mit der Website verknüpft.
- Aktive Bitte um Kundenbewertungen.

👉 Ergebnis: Nach drei Monaten regelmäßig **2–3 Anfragen pro Woche direkt über Google**.

## Markus – Gartenbauer aus Wiesbaden-Nordenstadt

### Vorher:

Fast ausschließlich von Empfehlungen gelebt. Kein Google-Profil, keine Website – nur eine kaum gepflegte Facebook-Seite. Neukunden fanden ihn schlichtweg nicht.

### Nachher:

- Google-Profil beansprucht, Fotos ergänzt, mit neuer Website verknüpft.
- Social Media genutzt, um Vorher-Nachher-Bilder zu posten.
- Stammkunden wurden um Bewertungen gebeten.

👉 Ergebnis: Heute erscheint Markus bei der Suche „Gartenbauer Wiesbaden“ **in den Top-Ergebnissen bei Google Maps**. Neukunden sagen: „*Wir haben Sie über Google gefunden und wegen der guten Bewertungen angerufen.*“

## Praktische Schritte – Ihr 5-Punkte-Plan

Nutzen Sie diese kleine Checkliste, um die ersten Schritte direkt umzusetzen:

### Schritt 1: Fundament sichern

- Impressum & Datenschutzerklärung prüfen
- NAP-Daten überall identisch

### **Schritt 2: Website auf Vordermann bringen**

- Startseite klar strukturieren
- Mobil optimieren & Ladegeschwindigkeit testen
- 2–3 lokale Suchbegriffe einbauen

### **Schritt 3: Google-Profil stärken**

- Profil beanspruchen oder aktualisieren
- Öffnungszeiten, Leistungen, Fotos ergänzen
- Website verlinken

### **Schritt 4: Sichtbarkeit erhöhen**

- Einen Social-Media-Kanal auswählen
- 1–2 Beiträge pro Woche posten
- Inhalte von der Website wiederverwenden

### **Schritt 5: Vertrauen aufbauen**

- Zufriedene Kunden um Bewertungen bitten
- Jede Bewertung beantworten

## **Zusammenfassung & Motivation**

Die digitale Welt mag anfangs wie ein Labyrinth wirken – viele Wege, viele Möglichkeiten, manchmal auch viele Stolperfallen. Doch wenn Sie sich auf die vier Bausteine konzentrieren, wird der Weg klar:

- Eine Website, die überzeugt.
- Ein Google-Profil, das gefunden wird.
- Social Media, das Nähe schafft.
- Bewertungen, die Vertrauen geben.

**Sabine** und **Markus** zeigen: Sie müssen kein Technikprofi sein, um sichtbar und erfolgreich zu werden. Kleine, gezielte Schritte reichen aus, um aus „unsichtbar“

ein „klar erkennbar“ zu machen.

👉 Denken Sie daran: Es geht nicht darum, perfekt zu sein. Es geht darum, **dranzubleiben** und die Bausteine Schritt für Schritt miteinander zu verbinden.

Wenn Sie die Checkliste aus diesem Leitfaden abarbeiten, haben Sie schon mehr getan als viele Ihrer Mitbewerber. Und genau das ist Ihr Vorteil.

## Ihr nächster Schritt

Wenn Sie tiefer einsteigen wollen: Jeder Baustein hat seinen eigenen Leitfaden. Beginnen Sie mit dem Thema, das für Sie gerade den größten Hebel hat:

- Google und die Suche meistern  
<https://digital-done-right.com/google-und-die-suche-meistern>
- Mehr und bessere Bewertungen für lokale Betriebe  
<https://digital-done-right.com/mehr-und-bessere-bewertungen>
- Soziale Medien beherrschen, nicht beherrscht werden  
<https://digital-done-right.com/social-media-beherrschen>
- KI und lokales Wachstum – 7 KI Workflows  
<https://digital-done-right.com/ki-fuer-lokales-wachstum>

So bauen Sie Schritt für Schritt Ihr eigenes Online-Erfolgsrezept – und schaffen die Grundlage für nachhaltiges Wachstum.

— Ende des Handbuchs —



Hallo, ich bin Andrew Maher von Digital.Done.Right.

Ich hoffe, Sie fanden diesen Leitfaden hilfreich. Wenn ja, wäre eine Bewertung eine hervorragende Möglichkeit, Ihre Unterstützung für solche Bemühungen zu zeigen.

<https://g.page/r/CRFIJQQYzfJ7EBM/review>

Ich aktualisiere und ergänze diese Leitfäden regelmäßig und halte Sie als Dankeschön auf dem Laufenden.

Wenn Sie mehr suchen, biete ich eine 30-Tage-Challenge an, bei der wir in Einzelgesprächen Ihre Online-Aktivitäten in nur einem Monat verbessern werden.

Außerdem biete ich einen 5-teiligen DIY-Kurs an, in dem Sie alles, was ich weiß, in Ihrem eigenen Tempo lernen und teilen können.



<https://digital-done-right.com/next-level-wachstum>

<https://digital-done-right.com/30-tage-challenge>