



@digital_done_right
Next-Level-Wachstum

Mehr Sichtbarkeit
für Ihren Betrieb

GOOGLE & DIE SUCHE MEISTERN



DIGITAL.DONE.RIGHT.

© digital-done-right.com

Inhaltsverzeichnis

 Google und die Suche meistern.....	3
Mehr Sichtbarkeit für Ihren Betrieb.....	3
Warum Google so wichtig ist.....	3
Wie es funktioniert – die Bausteine von Google.....	3
1. Das Local Pack – Ihr Platz auf der ersten Seite.....	3
2. Google Maps – gefunden werden, wo Kunden sind.....	4
3. Das Google-Unternehmensprofil – Ihr digitales Schaufenster.....	4
4. KI-Übersichten (AI Overviews) – Antworten direkt bei Google.....	5
5. Zero-Click-Suchen – wenn Kunden gar nicht mehr klicken.....	5
6. Mini-FAQs – Antworten sofort liefern.....	5
7. Strukturierte Daten – Google verstehen lassen.....	6
8. Fotos – Vertrauen in Bildern.....	6
Praxisbeispiele – Jens & Claudia.....	6
Jens – Malermeister aus Mainz.....	6
Claudia – Yogalehrerin aus Wiesbaden.....	7
Praktische Schritte – Ihr Google-Fahrplan.....	7
Zusammenfassung & Motivation.....	7

© 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

Google und die Suche meistern

Mehr Sichtbarkeit für Ihren Betrieb

Es ist 19:30 Uhr in Mainz. Jens, Malermeister, sitzt nach Feierabend am Küchentisch. Sein Handy vibriert. Eine neue Anfrage über Google: „Können Sie nächste Woche einen Kostenvoranschlag machen?“ – ohne dass Jens Werbung geschaltet hat.

Zur gleichen Zeit sucht Claudia, Yogalehrerin aus Wiesbaden, auf Google nach „Yoga Anfänger Kurs Nähe“. Ihr Google-Profil ist vollständig, mit Fotos vom Studio und 25 positiven Bewertungen. Noch am gleichen Abend meldet sich eine neue Teilnehmerin für den nächsten Kurs.

Zwei Geschichten, ein gemeinsamer Nenner: **Google ist heute der wichtigste Startpunkt für Kunden**. Ob Dienstleistung, Gastronomie oder Gesundheit – die Reise beginnt fast immer mit einer Suche.

Warum Google so wichtig ist

Über 90 % aller Suchen in Deutschland laufen über Google. Wer hier nicht sichtbar ist, existiert für viele Kunden praktisch nicht.

Doch die Suche verändert sich:

- **Lokale Ergebnisse (Local Pack, Maps)** rücken in den Vordergrund.
- **KI-Übersichten (AI Overviews)** liefern Antworten direkt – ohne dass Kunden auf Websites klicken.
- **Zero-Click-Suchen** nehmen zu: Kunden finden Telefonnummern, Öffnungszeiten oder Routen direkt bei Google.

👉 Das bedeutet: Es reicht nicht mehr, nur eine Website zu haben. **Sie brauchen einen starken Google-Auftritt, der Vertrauen weckt und Antworten liefert – sofort.**

Wie es funktioniert – die Bausteine von Google

Google ist kein einzelnes Werkzeug, sondern ein System. Jedes Element trägt dazu bei, dass Kunden Sie finden – oder eben nicht.

1. Das Local Pack – Ihr Platz auf der ersten Seite

Warum es wichtig ist:

Wenn jemand „Maler Mainz“ oder „Yoga Wiesbaden“ googelt, zeigt Google oft zuerst drei lokale Betriebe – das sogenannte Local Pack. Wer hier auftaucht, bekommt Klicks, Anrufe und Laufkundschaft.

Was zu tun ist:

- Ihr Google-Unternehmensprofil vollständig pflegen.
- Einheitliche NAP-Daten (Name, Adresse, Telefonnummer).
- Bewertungen sammeln und regelmäßig neue Fotos posten.

👉 *Beispiel Jens:* Nachdem er sein Profil gepflegt und 15 neue Bewertungen gesammelt hat, erscheint er regelmäßig im Local Pack für „Maler Mainz“.

2. Google Maps – gefunden werden, wo Kunden sind

Warum es wichtig ist:

Immer mehr Kunden suchen mobil. Google Maps zeigt sofort, wer in der Nähe verfügbar ist – mit Entfernung, Bewertungen und Öffnungszeiten.

Was zu tun ist:

- Standort korrekt eintragen.
- Kategorien auswählen („Malermeister“, „Yogastudio“).
- Routenlink aktivieren.

👉 *Beispiel Claudia:* Viele Teilnehmer sagen: „Wir haben Ihr Studio direkt über Google Maps gefunden.“

3. Das Google-Unternehmensprofil – Ihr digitales Schaufenster

Warum es wichtig ist:

Für viele Kunden ist Ihr Profil der erste Eindruck – noch vor Ihrer Website.

Was zu tun ist:

- Alle Felder ausfüllen: Leistungen, Öffnungszeiten, Website, Telefonnummer.
- Fotos hochladen: Team, Projekte, Innenräume.
- Beiträge und Events nutzen (z. B. „Neuer Kurs startet nächste Woche“).

👉 *Mehr dazu im <https://digital-done-right.com/das-online-erfolgsrezept>.*

4. KI-Übersichten (AI Overviews) – Antworten direkt bei Google

Warum es wichtig ist:

Google liefert zunehmend KI-generierte Antworten („Übersicht mit KI“). Diese ziehen Inhalte von Websites und Profilen – und geben sie direkt an den Suchenden weiter.

Was zu tun ist:

- Inhalte klar strukturieren (Absätze, Überschriften, Mini-FAQs).
- Lokale Relevanz einbauen (Ortsnamen, Beispiele).
- Klare, kurze Antworten auf häufige Fragen formulieren.

👉 *Beispiel Jens:* Er ergänzt auf seiner Website einen Abschnitt „Welche Farben sind für Allergiker geeignet?“ – und erscheint in der KI-Übersicht.

5. Zero-Click-Suchen – wenn Kunden gar nicht mehr klicken

Warum es wichtig ist:

Viele Nutzer finden alles direkt bei Google: Telefonnummern, Öffnungszeiten, Wegbeschreibung. Kein Klick mehr nötig.

Was zu tun ist:

- Alle Kontaktdaten im Google-Profil aktuell halten.
- Öffnungszeiten regelmäßig prüfen (Feiertage!).
- Call-to-Action klar setzen („Jetzt anrufen“, „Termin vereinbaren“).

👉 *Beispiel Claudia:* Ihre Telefonnummer im Profil sorgt für wöchentliche Direktanrufe – ohne Umweg über die Website.

6. Mini-FAQs – Antworten sofort liefern

Warum es wichtig ist:

Kunden stellen konkrete Fragen: „Wie lange dauert...?“, „Was kostet...?“ Wer sofort Antworten liefert, gewinnt Vertrauen – und Sichtbarkeit.

Was zu tun ist:

- Mini-FAQ auf Website und im Google-Profil anlegen.
- 3–5 häufigste Kundenfragen beantworten.

- Kurze, klare Sätze.

👉 *Beispiel Jens:* Mit einer Mini-FAQ „Wie schnell bekommen Sie einen Termin?“ schafft er Transparenz – und Kunden rufen häufiger an.

7. Strukturierte Daten – Google verstehen lassen

Warum es wichtig ist:

Google liest Websites maschinell. Strukturierte Daten ([Schema.org](#)) helfen, Infos korrekt darzustellen (Adresse, Öffnungszeiten, Bewertungen).

Was zu tun ist:

- NAP-Daten in strukturiertem Format hinterlegen.
- Events und Leistungen auszeichnen.
- Tools wie Google Rich Results Test nutzen.

👉 *Tipp:* Wenn Sie unsicher sind, lassen Sie dies von einem Webprofi einbauen – es lohnt sich.

8. Fotos – Vertrauen in Bildern

Warum es wichtig ist:

Menschen entscheiden visuell. Fotos zeigen, dass es Sie wirklich gibt – und was Sie können.

Was zu tun ist:

- Regelmäßig neue Bilder hochladen.
- Projekte dokumentieren (Vorher/Nachher).
- Teamfotos: Nähe schafft Vertrauen.

👉 *Mehr im <https://digital-done-right.com/mehr-und-bessere-bewertungen>.*

Praxisbeispiele – Jens & Claudia

Jens – Malermeister aus Mainz

Vorher: Website ohne Google-Profil, nur über Empfehlungen gefunden.

Nachher: Google-Profil gepflegt, Bewertungen gesammelt, lokale Keywords eingebaut. Er erscheint jetzt im Local Pack und erhält wöchentlich 2–3 neue

Anfragen.

Claudia – Yogalehrerin aus Wiesbaden

Vorher: Nur eine kleine Website, kaum gefunden.

Nachher: Google-Profil mit Fotos, Events und Mini-FAQs. Jetzt erscheinen ihre Kurse bei lokalen Suchen, und sie gewinnt kontinuierlich neue Teilnehmer.

Praktische Schritte – Ihr Google-Fahrplan

1. **Google-Profil beanspruchen** und vollständig ausfüllen.
2. **5 neue Fotos** hochladen (Projekte, Team, Innenräume).
3. **3 Mini-FAQs** anlegen und im Profil ergänzen.
4. **NAP-Daten prüfen** – überall gleich.
5. **5 Kunden um Bewertungen bitten** – heute starten.

Zusammenfassung & Motivation

Google ist kein Gegner, sondern Ihr **stärkster Partner für Sichtbarkeit**.

- Local Pack bringt Sie auf die erste Seite.
- Google Maps macht Sie mobil auffindbar.
- Ihr Unternehmensprofil ist das digitale Schaufenster.
- KI-Übersichten und Zero-Click-Suchen erfordern klare Antworten.
- Fotos und Bewertungen schaffen Vertrauen.

👉 Jens und Claudia zeigen: Mit wenigen, konsequenteren Schritten wird Google vom Zufall zum Kundenmagneten.

Und das Beste: Sie haben es selbst in der Hand. Beginnen Sie heute mit Ihrem Fahrplan – und machen Sie Google zu Ihrem besten Mitarbeiter.

– 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.

NEXT-LEVEL-WACHSTUM

DIY-Kurs gibt praxisnahe Anleitungen & Werkzeuge an die Hand

30-TAGE-CHALLENGE

1:1-Umsetzung für mehr Online-Sichtbarkeit

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

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