

Produkte einfach verfügbar machen – mittels digitaler Tools

Teil 1: Google Business und Messenger

Der Verkauf ist heute nicht mehr an einen bestimmten Ort gebunden. Längst finden Vertrieb und Verkauf an mehreren Orten statt. Online und offline unterstützen sich gegenseitig.¹ Die Möglichkeiten sind vielfältiger, als es scheint. Der Onlineshop ist nicht das einzige Mittel, um Produkte für die Kundschaft 24/7 bestellbar zu machen. Im folgenden Beitrag beleuchten wir die Möglichkeiten, die besonders für kleine Unternehmen im ländlichen Raum eine wertvolle Unterstützung sein können - für mehr Umsatz, Reichweite und Kundschaft.

In Teil 1 beschäftigen wir uns mit Google Business, einem Tool, das die meisten einmal vor langer Zeit eingerichtet haben und heute höchstens nutzen, um die Öffnungszeiten anzupassen. Doch Google Business kann mehr!

1. Google Business – verkannter Erfolgsfaktor

Etwa 50 Prozent aller Suchen im Internet sind near-me-Suchen, das heißt Suchanfragen im lokalen und regionalen Umfeld.² „Eine 'Near Me'-Suche ist eine Internet-Suchanfrage nach Produkten und Dienstleistungen in der unmittelbaren Umgebung des Verbrauchers. Sie sind in der Regel mit einer direkten Kaufabsicht verbunden, 50 Prozent aller lokalen Suchanfragen führen innerhalb von 24 Stunden zu einem Ladenbesuch“³, bei Restaurants sogar 75 Prozent.⁴ Ganz vorne liegen die Branchen:

- Einzelhandel
- Gesundheitswesen
- Gastronomie
- Dienstleistungen
- Tourismusgewerbe
- Tankstellen
- Finanzsektor

¹ <https://etailment.de/news/stories/social-commerce-kaufen-als-gruppenerlebnis-der-finale-brueckenschlag-zwischen-online-und-offline-24537> aufgerufen 30.10.2023

² <https://uberall.com/de/resources/blog/local-listing-management> aufgerufen am 01.11.2023

³ <https://uberall.com/de/resources/blog/fuer-near-me-suche-optimieren> aufgerufen 01.11.2023

⁴ <https://uberall.com/de/resources/reports/appetit-auf-mehr-so-lockst-du-kundinnen-in-deine-lokale> aufgerufen 01.11.2023

Zu den grundlegenden Informationen gehören Infos wie die NAP-Daten (Name, Adresse und Telefonnummer), außerdem Bilder und Bewertungen. Neben Google Business sind auch Beiträge auf anderen Plattformen sinnvoll, wie zum Beispiel Yelp oder Bing. Wichtig ist, dass die grundlegenden Informationen komplett, korrekt und identisch sind – auf allen Plattformen.⁵

Wer seinen Account bei Google Business gut und vollständig pflegt, hat beste Chancen, im „Google-Local-Pack“ zu erscheinen. Für die besten drei Ergebnisse inklusive Kartenansicht oder Öffnungszeiten ziehen Suchmaschinen die folgenden drei Faktoren heran:

- Relevanz (Wie gut passt das Unternehmen zur Suchanfrage?)
- Entfernung (geringe Entfernungen werden bevorzugt) und
- Bekanntheit (wie Anzahl Kundenbewertungen).⁶



A TotalEnergies Tankstelle
Tankstelle
Krakow am See · 038457 24645
Geöffnet · Schließt um 21:00
1,76 €/Super 95
Website Route

B TotalEnergies Tankstelle
Tankstelle
Malchow · 039932 12695
Geöffnet · Schließt um 21:00
1,77 €/Super 95
Website Route

C Sprint Tankstelle - Thomas Witt
Tankstelle
Malchow · 039932 82746
Geöffnet · Schließt um 21:00
Route

Google Local Pack am Beispiel der Umfeldsuche zu Tankstellen⁷

⁵ <https://uberall.com/de/resources/blog/fuer-near-me-suche-optimieren> aufgerufen am 01.11.2023

⁶ <https://uberall.com/de/resources/blog/lokale-suche-wichtigste-rankingfaktoren> aufgerufen am 01.11.2023

⁷ https://www.google.de/search?q=tankstelle&sca_esv=580785707&sxsrf=AM9HkKkBB4qyWOW-mPBDtjk2CCf0GI0wzqA%3A1699519301051&ei=RZtMZbPbAuLSxc8Pglm-2A0&ved=0ahUKewjzkenhwraCAxViafEDHYCED9sQ4dUDCA8&uact=5&oq=tankstelle&gs_lp=Egxnnd3Mtd2l6LXNlcnAiCnRhbmtdzGVsbGUyChAAGEcy1gQYsAMyChAA-

Abläufe im Restaurant „gestört“. ¹⁰



Google My Business Eintrag eines Restaurants in Italien mit der Funktion „Tisch reservieren“¹¹

„75 Prozent der Millennials und Generation Z vermeiden Anrufe bei Unternehmen um jeden Preis. Aber nicht einmal die Hälfte der befragten Lebensmittel- und Restaurantbetriebe (47 Prozent) bieten Kund:innen die Möglichkeit, online zu reservieren oder zu bestellen.“¹² Erste Friseure in Deutschland bieten diesen Service für die Terminvergabe ebenfalls an, oft auf der eigenen Homepage, dann mit anderen Softwaretools. Auch Winzer gesunde Schuhe in Waren (Müritz) bietet für Geh- und Laufanalysen einen Onlineservice zur Reservierung von Terminen an.¹³

¹⁰ <https://www.dish.co/DE/de/blog/tisch-reservieren-mit-google/> aufgerufen am 01.11.2023

¹¹ https://www.google.de/search?q=panpan+rstaurant+dormeletto&sca_esv=580785707&sxsrf=AM9HkKlwQt-BiAE_O0d9r4ae2dh1o6w5Zuw%3A1699519741639&ei=ZxMZfPJJoqTxc8P84G-2AU&ved=0ahUKEwizvPSzxLaCAxWKSfED-HfOAD1sQ4dUDCA8&uact=5&oq=panpan+rstaurant+dormeletto&gs_lp=Egxnd3Mtd2l6LXNlcnAiG3BhbnBhbi-Byc3RhdxJhbnQgZG9ybWVsZXR0bzIGEAAYFhgeSPcvUJwGWLlucAF4AZABAjgBqQGgAdAUqgEEMS4yMLgBA8gBAPgBAcIC-ChAAGEcY1gQYsAPCAgoQABiKBRIwAxdDwglOEAAAY5AIY1gQYsAPYAQHCAhAQLhikBRjiAxiwAxdD2AECwgITEC4YigUY1AIYyAMY-sAMYQ9gBAsICCAuGIAEGMcBGK8BwgIFEAAYgATCAgsQLhivARjHARIABMICGhAuGIAEGMcBGK8BGJcFGNwEGN4EGOAE2A-EDwgIHEAAAYExiABMICChAAGBYHhgTGArcAgoQABgWGB4YDxgTgwIFECEYoAHCAgcQIRigARgKwgIHEAAAYDRiAB-MICDRauGA0YgAQYxwEYrwHCAgYQABgeGA3CAhwQLhgNGIAEGMcBGK8BGJcFGNwEGN4EGOAE2AED4gMEGAAgQYgGAZAGE-boGBggBEAEYcBoGBggCEAEYCLoGBggDEAEYFA&scient=gws-wiz-serp#ip=1 aufgerufen 09.11.2023

¹² <https://uberall.com/de/resources/reports/appetit-auf-mehr-so-lockst-du-kundinnen-in-deine-lokale> aufgerufen am 01.11.2023

¹³ <https://www.winzer-fussgesundheit.de/> aufgerufen am 09.11.2023

Kund:innen können ganz bequem den Kalender und die verfügbaren Termine einsehen. Nach der Buchung erhält die Person eine Bestätigung per Mail. Damit kann auch der Termin umgelegt oder storniert werden. Kurz vor dem Termin folgt eine Erinnerung. Diese sorgt gleichzeitig dafür, dass die Kund:innen den gebuchten Termin nicht vergessen.

3. Messenger – neues Verkaufsinstrument

Nicht immer ist ein Onlineshop erforderlich, um Waren online zu verkaufen. Einige Anbieter mit einem überschaubaren Sortiment, beispielsweise in der Textilbranche, setzen auf den direkten Kontakt: Das Shoppen via Direktnachricht, in Instagram und Co. Die Aufträge werden nach Eingang bearbeitet, verpackt und versandt. Messengerdienste wie WhatsApp-Business bieten das Anlegen von Katalogen und Produkten an. Wer es schafft, seine Kundschaft hier hinzulocken und einen guten Funnel aufzubauen, der kann auch über diesen Weg seinen Absatz steigern.

4. Fazit

Wer kreativ wird und offen für individuelle Lösungen ist, der kann besonders für ein kleines Unternehmen passende Absatzkanäle entdecken. Kleinteiligkeit kann hier zum Vorteil werden, da Unternehmer:innen mit einem überschaubaren Sortiment und einer schlanken Struktur viel agiler und spontaner reagieren können. Sie sind flexibler. Es empfiehlt sich auch hier: Die Services/Kanäle, die man schon nutzt, voll auszureizen, bevor ein neuer Kanal erwogen wird.

Literatur

<https://www.dish.co/DE/de/blog/tisch-reservieren-mit-google/> aufgerufen am 01.11.2023

<https://etailment.de/news/stories/social-commerce-kaufen-als-gruppenerlebnis-der-finale-brueckenschlag-zwischen-online-und-offline-24537> aufgerufen 30.10.2023

Weiterführende Literatur

https://www.google.de/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahU-KEwjOw7aHpqKCAxXubPEDHb2HAr0QFnoECA8QAQ&url=https%3A%2F%2Fwww.lfl.bayern.de%2Fmam%2Fcms07%2Fpublikationen%2Fdaten%2Finformationen%2Fdirektvermarktung-auto-maten-vertrauenskassen-forum-diversifizierung_lfl-informa-tion.pdf&usg=AOvVaw17D3dXi_syKDlxzWWpan0&opi=89978449 aufgerufen 08.11.2023

Alternative, insbesondere digitale Vertriebswege sowie die Kombination von analog und digital sind auch für das Team des Digitalen Innovationszentrums Neubrandenburg ein Fokusthema. Besonders für die kleinteilige und ländliche Region Mecklenburgische Seenplatte können solche Instrumente zu langfristigen Absatzsteigerungen führen. Neben Sprechstunden und Impulsen bietet das Tandem mit der Digitallotsin für die Mecklenburgische Seenplatte & das südliche Vorpommern Greifswald auch Workshops an und unterstützt bei der Ideenfindung.

Kontakt

Judith Kenk
Digitalisierungs-Lotsin Mecklenburgische Seenplatte und Südliches Vorpommern Greifswald
Digitales Innovationszentrum Neubrandenburg
Friedrich–Engels–Ring 55
17033 Neubrandenburg
Telefon: 0177 71 68 499
Mail: judith@zone-einz.de
Website: <https://diznb.de/>

Das Projekt „Förderung der digitalen Kompetenzen und der digitalen Transformation in Mecklenburg-Vorpommern“ wird kofinanziert mit Mitteln des Europäischen Sozialfonds.