

Lokales Marketing

Lokale Kunden online gewinnen

A young woman with blonde hair, wearing a red and white striped headscarf and a plaid shirt, is shouting into a red and white megaphone. The megaphone has a black circular sign attached to it with the text 'LESE-PROBE' in white. The background is a solid teal color.

**LESE-
PROBE**

kostenfreie Online Marketing Webinare

Erfolgreich online

Wir zeigen Ihnen, wie Sie mit Online Marketing neue Kunden, Klienten oder Patienten gewinnen.

Profitieren Sie von unserem Expertenwissen!

www.heise-regioconcept.de/webinare

Alle Themen und aktuelle Termine finden Sie hier: heise-regioconcept.de/webinare

Erfolgreiches Marketing vor Ort.

„Mehr Sichtbarkeit und Kunden vor Ort gewinnen“



In einer Zeit, in der die Welt immer digitaler und globaler wird, mag es auf den ersten Blick seltsam erscheinen, sich auf lokale Aspekte zu konzentrieren. Doch genau hier liegt der Schlüssel zum Erfolg für viele Unternehmen, Selbstständige und Freiberufler.

Das Internet hat die Art und Weise verändert, wie wir Informationen erhalten, miteinander kommunizieren und Geschäfte tätigen. Wir haben viel mehr Möglichkeiten, Reichweite zu erzielen. Doch gerade für kleine und mittlere Unternehmen kann die Konkurrenz im digitalen Raum überwältigend sein. Hier setzt das lokale Marketing an, um eine Brücke zwischen der digitalen Welt und der physischen Realität vor Ort zu schlagen.

Lokales Marketing richtet sich an Ihre Kunden, Klienten oder Patienten vor Ort. Die Vorteile dieser Strategie liegen auf der Hand: Sie erreichen Ihre Zielgruppe ohne Streuverluste, bauen Ihre Markenbekanntheit aus und machen mehr Umsatz.

In diesem Magazin erfahren Sie, wie Sie das Potenzial des lokalen Marketings voll ausschöpfen. Sie lesen, wie Sie Ihre persönliche Online-Marketing-Strategie entwickeln, auf welche Bausteine es dabei ankommt und wie Sie Ihre Erfolge ausbauen. Mit den Anleitungen, Tipps und Praxisbeispielen profitieren Sie schon bald von mehr Sichtbarkeit und mehr Kunden, Patienten oder Klienten. Ob Sie ein lokales Geschäft, eine Dienstleistung oder ein Restaurant betreiben, ob Sie ein Handwerker, Arzt oder Berater sind – die vorgestellten Konzepte und Techniken lassen sich auf alle Branchen und Unternehmensgrößen anwenden.

Das Magazin bündelt das aktuelle Wissen aus dem Online-Marketing-Blog von **heise regioconcept**.

Ansgar Heise
Geschäftsführer

- So starten Sie mit dem lokalen Marketing durch 4
- Google Unternehmensprofil zum Erfolgsfaktor machen 6
- Optimieren Sie ihre Website mit Local SEO 8
- So überzeugen Sie Ihre Zielgruppen mit Verzeichnismedien 12
- Kundengewinnung durch lokale PR und TV-Präsenz 13
- Profitieren Sie von lokalem Social Media Marketing 14
- Tipps: So locken Sie Kunden in Ihr Geschäft 16
- Lokale Werbung bei Google..... 18
- Lokales Influencer-Marketing 19

Herausgeber

Unter der Marke **heise regioconcept** bietet Heise Media Service GmbH & Co. KG seit vielen Jahren Dienstleistungen für das lokale Marketing vor allem für kleine und mittlere Unternehmen an. Das Produktportfolio reicht von der Erstellung von Websites, Webshops, Apps, Fotos und Videos über den professionellen Social-Media-Auftritt bis zur erstklassigen Platzierung bei Google. Hinzu kommt die Schaltung von Online-Anzeigen sowie Werbung in Das Telefonbuch, Gelbe Seiten und Das Örtliche – gedruckt und auch digital.

Heise Media Service GmbH & Co. KG
Karl-Wiechert-Allee 10
30625 Hannover

service-hrc@heise.de
0511 53 52 203
www.heise-regioconcept.de



Heise RegioConcept

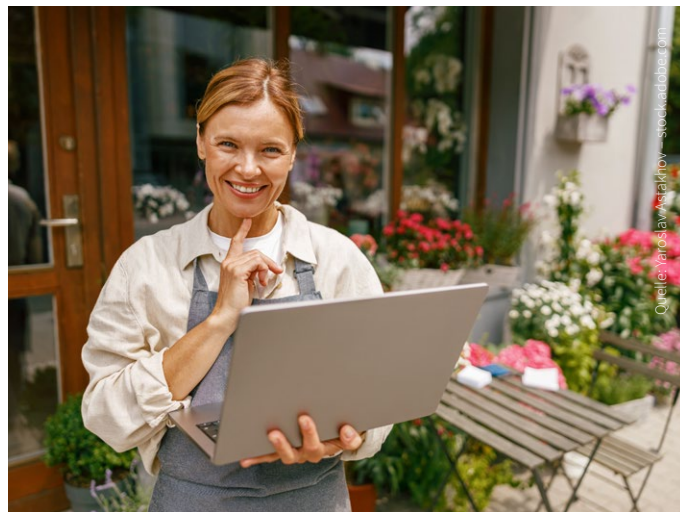
So starten Sie mit dem lokalen Marketing durch

Gerade wenn Sie ein ortsansässiges Geschäft, eine Praxis, eine Kanzlei oder eine Niederlassung vor Ort betreiben, ist Ihre Sichtbarkeit in der näheren Umgebung das A und O – und dafür brauchen Sie lokal ausgerichtetes Online-Marketing. Hier erfahren Sie, wie Sie mit lokalem Marketing effektiv Kunden, Klienten und Patienten aus der Region für sich gewinnen.

Ob zu Hause am PC oder unterwegs mit dem Smartphone: Verbraucher suchen im Internet immer häufiger nach Produkten und Dienstleistungen in ihrer Umgebung. Mit lokalem Marketing stellen Sie sicher, dass potenzielle Kunden in der Nähe Ihres Standorts auf Sie aufmerksam werden. So steigen Ihre Gewinne und nicht die Ihrer Wettbewerber.

Kunden in der Nähe überzeugen

Lokales Marketing ist eine ausgesprochen wirksame Marketingstrategie auf lokaler Ebene, die sich an Interessenten in einem bestimmten Gebiet richtet. Dies kann zum Beispiel ein bestimmter Umkreis um ein Geschäft, ein Restaurant oder ein Studio sein. Sie generieren Ihren Umsatz automatisch, wenn ein Kunde auf der Suche nach Ihren Produkten und Leistungen ist. Im besten Fall erreichen Sie Ihre zukünftigen Kunden über Google bereits bei der ersten Recherche, weil Sie bei relevanten Suchbegriffen (Keywords)



prominent auf den ersten Plätzen erscheinen. Außerdem können Sie direkt mit schönen Bildern und positiven Bewertungen über Ihr Unternehmen überzeugen. Die Instrumente des lokalen Marketings bringen Ihnen aber auch Kunden, ohne dass Sie ein Ladengeschäft besitzen. Beispiel: Sie bieten spezielle ortsgebundene Dienstleistungen an.

Wie funktioniert lokales Marketing?

Mobile Geräte wie Smartphones, Tablets und Laptops sind standardmäßig ortbar. Auch die meisten Desktop-PCs sind zumindest über die IP-Adresse vom Provider, meist aber auch über entsprechende Betriebssystemeinstellungen gut lokalisiert. Suchmaschinen wie Google nutzen diese Standortdaten. Aus diesem Grund liefert etwa die Google Maps nach Zahnärzten in Osnabrück zuerst Ergebnisse in der näheren Umgebung und nicht aus dem Nachbarstadt. [Fast 50 Prozent aller Suchanfragen](#)

Google betreffen inzwischen. Lokales Marketing liefert lokale Informationen oder Kaufquellen – Tendenz stark steigend. Ein Großteil der standortbezogenen mobilen Suchanfragen führt letztlich zu einem Kauf oder einer vergleichbaren Konsumententscheidung.

Die passende Strategie

Auch bei Facebook, Instagram und in anderen sozialen Netzen sowie Apps, die vor allem von mobilen Nutzern als bevorzugte Informationsquelle genutzt werden, spielt der Standort eine wichtige Rolle. Um das Vertrauen der lokalen Kundschaft zu gewinnen, müssen Ihre Marke



Quelle: Robert Kneschke – stock.adobe.com



und Ihre Angebote bei möglichst vielen regionalen Suchanfragen ganz oben auftauchen. Der Schlüssel zum Erfolg ist eine gute lokale Marketingstrategie. Es gilt es, effiziente und zielgerichtete Schritte einzusetzen und dabei alle Kanäle zu nutzen. Das Ziel ist es, den Kunden frühzeitig an jedem Touchpoint in der Customer Journey abzuholen und zu lenken.

Wichtige Maßnahmen

1. Auf dem Internet überzeugen: Eine zielgruppengerechte, ansprechende und mit relevanten Inhalten gefüllte Webseite ist das Schaufenster zu Kunden und Google.

2. Optimieren Sie Ihr Google Unternehmensprofil: Es ist kostenlos und steuert, wie Ihre Marke in der Google-Suche und in Google Maps angezeigt wird.

3. Setzen Sie auf Local SEO: Mittels lokaler Suchmaschinenoptimierung beeinflussen Sie die zentralen Rankingfaktoren zum Vorteil Ihres Unternehmens.


4. Teilen Sie auf Social Media: Setzen Sie auf Facebook, Instagram und TikTok für Ihren lokalen Erfolg.

5. Lassen Sie sich eintragen: Branchenverzeichnisse sind oft genutzte Dienste bei der Suche nach Firmen.

6. Schalten Sie lokale Google Ads: Gewinnen Sie Kunden mit lokal ausgerichteten Google-Anzeigen.

7. Locken Sie Kunden in Ihr Geschäft: Schaffen Sie Nähe durch Events, Newsletter und Sonderangebote.

„Lokales Marketing ist für alle Unternehmen relevant, die eine regionale Zielgruppe ansprechen möchten. Die Arztpraxis oder der Handwerksbetrieb können ebenso von lokalem Marketing profitieren wie das Restaurant oder das Einzelhandelsgeschäft.“



Jessica Lumme
Spezialistin Online-Marketing
heise regioconcept