

LOKALE SUCHMASCHINENOPTIMIERUNG: SO WERDEN SIE REGIONAL GEFUNDEN

Veröffentlicht am 1. August 2012 von Annette

Sie sind ein regionales Unternehmen? Sorgen Sie dafür, dass Sie auch regional gefunden werden - durch lokale Suchmaschinenoptimierung. [...]

Sie sind ein regionales Unternehmen? Sorgen Sie dafür, dass Sie auch **regional gefunden** werden - durch [lokale Suchmaschinenoptimierung](#). Die Anpassung an die Bedürfnisse der Benutzer vor Ort wird bei Google zunehmend gefördert. Die letzten Updates der Suchmaschine, besonders das sogenannte **Google Venice**, haben massiv dafür gesorgt, dass die angezeigten Suchergebnisse auf den **Standort** des Suchenden zugeschnitten werden. Das bietet großes Potential für regionale Unternehmen.

Die rasante Verbreitung von [Smartphones](#) und [Tablet PCs](#) trägt in hohem Maß zur Wichtigkeit lokaler Suchmaschinenoptimierung bei. Benutzer, die auf Ihrem Mobiltelefon nach einem Restaurant, Dienstleister oder Fachhandel in der **unmittelbaren Umgebung** suchen, können kurze Zeit später schon Kunde sein und somit bares Geld bringen - man muss sich nur finden lassen. Aber wie stellt man das an?

Haben Sie schonmal bei Google nach einem Unternehmen gesucht? Angenommen, Sie wohnen in Köln und haben fürchterliche Zahnschmerzen, dann tippen Sie vermutlich: "Zahnarzt Köln" oder "Zahnarzt Köln Nachmittagssprechstunde" ein. Oder Sie befinden sich in Hamburg und wollen gerne chinesisch essen. Dann suchen Sie höchstwahrscheinlich nach "Hamburg chinesisches Restaurant". Sehen Sie, worauf ich hinauswill? Es ist unabdingbar, dass Sie Ihre Seite technisch und inhaltlich auf die lokale Suche ausrichten. Das heißt: **Metadaten und Texte** sollten mit **lokal relevanten, sorgfältig ausgewählten Schlüsselwörtern** versehen werden.

Auch die **Wichtigkeit von Kundenbewertungen** bei Diensten wie [Google+ Local](#) kann nicht oft genug betont werden. Nicht nur werden Local-Einträge sehr weit oben in den Suchergebnissen angezeigt, sie sorgen dank Bewertungen auch für Vertrauen und tragen so maßgeblich zu einer Kaufentscheidung des Benutzers bei.

Hier kommt auch **Social Media** ins Spiel. [Facebook](#) & Co. ist die neue Generation der **Mundpropaganda**. Es erweist sich als absolut lohnenswert, eine kommerzielle Facebook-Fanpage zu betreiben. Wo sonst ist es so einfach, sein Unternehmen im privaten Bekanntenkreis der Kunden weiterempfehlen zu lassen?

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass es in Sachen lokaler Suchmaschinenoptimierung bei

deutschen Unternehmen noch viel Luft nach oben und somit eine Menge Handlungsbedarf gibt. Aber eins ist sicher: In Zukunft wird sich kein regionales Unternehmen leisten können, darauf zu verzichten.