

Modul 1

Google-Sichtbarkeit für Kosmetikerinnen



Herzlich willkommen zu Modul 1 deines Digitalkurses!

In diesem Modul lernst du, wie du auf Google sichtbar wirst – und so täglich neue Kundinnen gewinnst, ohne Werbebudget.

In diesem Modul erfährst du:

- Warum Google so wichtig für dein Kosmetikstudio ist
- Wie du dein Google Unternehmensprofil (früher „Google My Business“) optimal einrichtest
- Welche Tricks deine Sichtbarkeit in der lokalen Suche erhöhen
- Wie du mit Bewertungen Vertrauen aufbaust
- Was du vermeiden solltest, um nicht unsichtbar zu bleiben





Inhaltsverzeichnis

Seite 2 - Lektion #1: Warum Google so mächtig ist

Seite 4 - Lektion #2: Dein Google-Unternehmensprofil – dein Schaufenster im Netz

Seite 6 - Lektion #3: Das perfekte Google-Profil – Schritt für Schritt zur Profi-Präsenz

Seite 9 - Lektion #4: Mit Keywords lokal sichtbar werden

Seite 11 - Lektion #5: Die richtigen Bilder für dein Google-Profil

Seite 13 - Lektion #6: Bewertungen – so wirst du zur ersten Wahl bei Google

Seite 15 - Lektion #7: Fehler, die dich bei Google unsichtbar machen

Seite 17 - Quiz & Übungsaufgabe: Jetzt bist du dran!

Seite 18 - Unser Geschenk für dich

Lektion #1: Warum Google so mächtig ist

🔍 Warum überhaupt Google?

Wenn Menschen nach einer Kosmetikerin suchen, dann starten sie meistens nicht auf Instagram oder Facebook, sondern auf Google.

Beispiel:

Eine potenzielle Kundin sucht:

„Kosmetikerin in [dein Ort]“

„Wimpernlifting Nähe [dein Stadtteil]“

„Microneedling Pickel [Ort]“

Was zeigt Google zuerst?

👉 Die Google-Maps-Ergebnisse – mit Einträgen von Kosmetikstudios, inklusive:

- Bewertungen
- Bildern
- Adresse & Öffnungszeiten
- Buttons für Anruf, Website oder Routenplanung

Wenn du kein oder ein schlecht gepflegtes Profil hast, wirst du nicht gefunden – oder ignoriert.

💡 So denken Kundinnen und Kunden bei der Google-Suche:

1. Sie geben den Suchbegriff ein – meist eine Kombination aus Behandlung + Ort.
2. Sie klicken auf eines der ersten 3 Ergebnisse (die sogenannten „Top 3“ in Google Maps)
3. Sie schauen auf einen Blick:
 - Wie sehen die Bilder aus?
 - Hat das Studio viele gute Bewertungen?
 - Ist die Beschreibung sympathisch und klar?
 - Wie erreiche ich die Person einfach?
4. Dann entscheiden sie in Sekunden, ob sie anrufen, schreiben oder weitersuchen.

Lektion #1: Warum Google so mächtig ist

Warum das für dich so wertvoll ist:

- Google-Anfragen sind sehr zielgerichtet:
- Wer auf Google nach einer Kosmetikbehandlung sucht, will meist sofort buchen.
- Die Konkurrenz ist oft schwach aufgestellt:
- Viele Kosmetikerinnen haben kein gepflegtes Google-Profil – das ist deine Chance.
- Du brauchst kein Werbebudget:
- Alles funktioniert kostenlos – du investierst nur etwas Zeit und Strategie.

Ein konkretes Beispiel:

Anna (29) sucht „Gesichtsbehandlung gegen Akne in Stuttgart West“.

Sie sieht drei Einträge:

◆ Studio A:

- 4,9 Sterne, 24 Bewertungen
- Vorher-Nachher-Bild + Kontaktbutton
- Öffnungszeiten heute bis 20 Uhr

◆ Studio B:

- Kein Profilbild, 3 Bewertungen, Infos fehlen

◆ Studio C:

- Alte Bilder, Öffnungszeiten fehlen, nur 2 Sterne

★ Anna klickt auf Studio A und schreibt sofort per WhatsApp.

Merke dir:

Google ist heute deine wichtigste digitale Visitenkarte.

Wenn du dort gut sichtbar und professionell erscheinst, kommen neue Kundinnen und Kunden fast von allein auf dich zu.

Lektion #2: Dein Google-Unternehmensprofil – dein Schaufenster im Netz

Was ist das Google-Unternehmensprofil überhaupt?

Das Google-Unternehmensprofil (früher „Google My Business“) ist dein kostenloser Firmeneintrag bei Google. Es sorgt dafür, dass dein Studio sichtbar wird, wenn jemand nach Kosmetikerinnen in deiner Nähe sucht.

 Dein Profil ist das Erste, was viele Kundinnen und Kunden jemals von dir sehen – noch vor deiner Website oder deinem Instagram.

Wofür brauchst du es konkret?

- Du wirst auf Google Maps und in der lokalen Suche angezeigt
- Interessierte sehen sofort Bewertungen, Bilder, Öffnungszeiten und Kontaktmöglichkeiten
- Du kannst Beiträge posten, wie kleine News oder Aktionen
- Du steuerst, wie du dich präsentierst – statt dem Zufall zu überlassen

So erstellst du dein Profil Schritt für Schritt:

1. Gehe auf <https://www.google.com/business/>
2. Melde dich mit deinem Google-Konto an (am besten ein geschäftliches Konto)
3. Suche nach deinem Studio – vielleicht existiert schon ein automatischer Eintrag
4. Falls nicht: **+** „Neues Unternehmen hinzufügen“
5. Gib alle Basisdaten ein:
 - Firmenname (z. B. Kosmetikstudio Hautzeit)
 - Kategorie (z. B. Kosmetikstudio, Hautpflegeklinik, etc.)
 - Adresse (wird auf Maps angezeigt)
 - Telefonnummer
 - Website (falls vorhanden)



Lektion #2: Dein Google-Unternehmensprofil – dein Schaufenster im Netz

Jetzt kommt: Die Verifizierung


Damit Google sicher ist, dass du wirklich die Inhaberin bist, musst du dein Studio verifizieren.

- ✓ Meistens bekommst du eine Postkarte mit einem Code
- ✓ Alternativ geht's manchmal auch per Telefon, E-Mail oder Video-Livetermin

Erst wenn du verifiziert bist, wird dein Profil öffentlich sichtbar und kann bearbeitet und gepflegt werden.

Wichtig: Richtig und einheitlich eintragen

Damit Google dir vertraut, achte auf:

- ✓ Immer dieselbe Schreibweise deiner Adresse – auch auf Instagram, Facebook & deiner Website
- ✓ Kein Fantasie-Name oder Emojis im Titel
- ✓ Öffnungszeiten müssen stimmen
- ✓ Telefonnummer erreichbar & korrekt
-  Google gleicht Daten aus dem Netz ab – je einheitlicher alles ist, desto besser dein Ranking.

•• Warum viele diesen Schritt unterschätzen

Viele Kosmetikerinnen machen ihr Profil halbherzig oder vergessen es komplett.

Du aber weißt jetzt: Das ist einer der wichtigsten Kanäle überhaupt.

Wenn du dich hier 1x richtig einträgst und regelmäßig pflegst, bekommst du langfristig neue Anfragen – ganz ohne Werbung.

Lektion #3: Das perfekte Google-Profil – Schritt für Schritt zur Profi-Präsenz

★ Warum ein vollständiges Profil so entscheidend ist

Google belohnt vollständig ausgefüllte und regelmäßig gepflegte Profile mit besserer Platzierung.

Ein gutes Profil sorgt dafür, dass:

- ✔ Mehr Menschen dich finden
- ✔ Du professionell und vertrauenswürdig wirkst
- ✔ Mehr Kundinnen und Kunden sich bei dir melden

✂ So richtest du dein Profil perfekt ein – Punkt für Punkt

1. Profilbild & Titelbild

Profilbild:

Am besten dein Logo oder ein sympathisches Porträt.

Titelbild:

Ein Bild von deinem Studio, deinem Behandlungsraum oder ein stimmungsvoller Blickfang.

- ♥ Beide Bilder sollten hell, freundlich und hochauflösend sein.

2. Name und Kategorie

Name:

Verwende deinen echten Geschäftsnamen – keine Hashtags, Emojis oder Zusätze wie „beste Kosmetik in Köln“.

Kategorie:

Wähle „Kosmetikstudio“ oder – je nach Schwerpunkt – z.B. „Hautpflegeklinik“ oder „Schönheitssalon“.

Lektion #3: Das perfekte Google-Profil – Schritt für Schritt zur Profi-Präsenz

3. Beschreibung (max. 750 Zeichen)

Hier erklärst du kurz und klar:

- Wer du bist
- Was dein Studio auszeichnet
- Welche Behandlungen du anbietest
- Für wen dein Angebot gedacht ist

Beispiel:


"Ich bin Kosmetikerin in Hamburg mit Spezialisierung auf Hautpflege & Anti-Aging. In meinem Studio erwartet dich eine ruhige Atmosphäre, hochwertige Produkte und individuelle Beratung – für strahlende, gesunde Haut."

Tipp: Verwende 2–3 Begriffe, nach denen deine Kundinnen und Kunden suchen (z.B. Microneedling, Wimpernlifting, Kosmetikerin [Ort]).

4. Öffnungszeiten & Kontakt

 Trage deine Öffnungszeiten korrekt ein.

 Füge eine erreichbare Telefonnummer hinzu.

 Verlinke deine Website oder dein Instagram-Profil.

 Achtung: Öffnungszeiten sollten auch auf Website & Instagram gleich sein!

5. Fotos hochladen (mind. 5–10)

- ◆ Studio-Innenraum
- ◆ Behandlungen in Aktion
- ◆ Produkte, mit denen du arbeitest
- ◆ Vorher-Nachher-Ergebnisse (mit Einverständnis!)
- ◆ Du selbst – freundlich & professionell

Google liebt aktuelle Bilder – lade regelmäßig neue hoch!

Lektion #3: Das perfekte Google-Profil – Schritt für Schritt zur Profi-Präsenz

6. Leistungen eintragen

Du kannst Behandlungen wie in einem Menü einfügen – inkl. Namen, kurzer Beschreibung und Preis (optional).

👉 Beispiel:

- Wimpernlifting – Für einen natürlichen Schwung ohne Wimpernzange
- Hydra Facial – Porentiefe Reinigung für frische Haut

7. Buchungslink / WhatsApp verknüpfen

Falls du ein Online-Buchungstool nutzt (z. B. Shore, Treatwell, Calendly), binde es ein.

Du kannst auch WhatsApp Business verknüpfen – viele Kundinnen lieben den schnellen Draht.

✅ Wenn du das alles eingerichtet hast, steht dein Profil auf einem starken Fundament.



🎁 Gratis 1.010 € Website-Gutschein – exklusiv über deine Kosmetikschule: Mehr Kunden. Mehr Umsatz. Kein Technik-Stress.



🚀 Was du bekommst (Wert: 1.010€, jetzt: 0€):

- ✓ Mehr Umsatz – durch eine Website, die dich bei Google sichtbar macht
- ✓ Mehr Neukunden – mit professionellem Look & klarer Buchungsstruktur
- ✓ Mehr Zeit – dank automatisierten Infos & weniger Rückfragen

📁 Was ist drin?

- Eine kostenlose fertige Website – keine Einrichtung, kein Technikaufwand
- Dein Design, deine Farben, deine Texte – alles für dich erstellt
- Keine Einrichtungskosten, keine versteckten Gebühren
- Nur eine faire Technikpauschale (vergleichbar mit einem Handyvertrag – alles drin)

⚡ Warum kostenlos?

Weil wir Kosmetikerinnen helfen wollen, sichtbarer & erfolgreicher zu werden.
Du bekommst deine Website gratis – wir bekommen dein Feedback & Sichtbarkeit.
Win-Win. Kein Risiko. Keine Verpflichtung.

🕒 Wichtig: Nur 7 Tage gültig – und dann ist Schluss.

Dieser Gutschein kann nur innerhalb von 7 Tagen nach deinem Kursende eingelöst werden.
Danach verfällt er unwiderruflich – kein Zugriff mehr, keine Ausnahme.

🚀 Starte jetzt – 1.010 € Gratis-Gutschein heute sichern & Website bekommen:

- ✓ Kein Technik-Stress
- ✓ Keine Erstellungskosten
- ✓ Kein Risiko

👉 Fülle jetzt das kurze Formular aus – wir melden uns persönlich bei dir:

www.machsn.eu/jsingutschein

Viele Grüße –

deine Kosmetikschule & www.machsn.eu

PS: Nur 7 Tage gültig – jetzt gratis Websitenerstellung im Wert von 1.010 € sichern.

Lektion #4: Mit Keywords lokal sichtbar werden

🔍 Was sind Keywords – und warum brauchst du sie?

Keywords sind die Begriffe, die Menschen bei Google eingeben, wenn sie nach einer Kosmetikerin oder bestimmten Behandlungen suchen.

Beispiele:

- „Kosmetikerin München Schwabing“
- „Wimpernlifting Stuttgart“
- „Microneedling gegen Akne Berlin“

Wenn diese Begriffe in deinem Google-Profil vorkommen, erhöht sich die Chance, dass du genau bei diesen Suchanfragen angezeigt wirst.

🔍 So funktioniert das Google-Prinzip:

Google scannt dein Profil – besonders die Beschreibung, Leistungen und Beiträge – und gleicht es mit Suchanfragen ab.

Wenn z.B. jemand „Gesichtsbehandlung für unreine Haut Köln“ sucht und du diesen Satz (oder ähnliche Formulierungen) in deinem Profil hast:

👉 Boom. Du erscheinst in den Suchergebnissen.

✂️ Wo du Keywords einbauen solltest:

1. In der Beschreibung deines Unternehmens. Beispiel: „Ich biete in Hamburg-Winterhude individuelle Gesichtsbehandlungen, Wimpernlifting und Anti-Aging-Treatments an.“
2. In den Leistungen. Beispiel: „HydraFacial – professionelle Tiefenreinigung der Haut in Köln.“
3. In Beiträgen (Google Posts) Wenn du z. B. über ein Angebot oder eine Aktion schreibst.
4. In Bewertungen deiner Kundinnen und Kunden 👉 Bitte sie, die Behandlung & Ort zu erwähnen: „Ich war zum Microneedling in München bei [Name] – super Ergebnis!“

Lektion #4: Mit Keywords lokal sichtbar werden

⋮ Aber Achtung: Kein Keyword-Spam!

- 🚫 Nicht einfach 10x „Kosmetikerin Berlin“ hintereinander schreiben.
- ✅ Lieber natürliche, echte Sätze, die sich gut lesen.
- 🌱 Lokale Keywords – Kombis, die funktionieren:

Nutze Kombinationen aus:

📍 Ort/Bezirk + Behandlung

- Kosmetikerin Stuttgart West
- Gesichtsbehandlung in Köln Ehrenfeld
- Aknebehandlung Hamburg Altona
- Wimpernlifting in München Schwabing
- 🔴 Tipp: Denk wie deine Kundin! Was würde sie googeln?

🔥 Vorlage für deine Beschreibung (mit Keywords):

„Ich bin ausgebildete Kosmetikerin in [dein Ort] und helfe meinen Kundinnen mit sanften Gesichtsbehandlungen, Microneedling und Wimpernlifting zu strahlender Haut. Mein Studio in [Stadtteil] ist auf Hautpflege für unreine Haut, Anti-Aging und Entspannung spezialisiert.“

🎯 Dein Ziel:

Sorge dafür, dass jede wichtige Behandlung + dein Standort irgendwo in deinem Profil vorkommt – aber auf natürliche Weise.

So erkennt Google: Du bist genau das, was gesucht wird.



Lektion #5: Die richtigen Bilder für dein Google-Profil

Warum Bilder so wichtig sind

Menschen entscheiden in Sekunden, ob dein Studio sympathisch und professionell wirkt. Bilder sind oft das Erste, was sie sehen – und das, was hängen bleibt.

Studien zeigen: Profile mit Bildern erhalten bis zu 42% mehr Klicks auf "Route planen" und 35% mehr Anfragen über Google.

Was Kundinnen und Kunden auf deinen Bildern sehen wollen:

- ✓ Wie sieht es im Studio aus?
- ✓ Ist es sauber, gepflegt, einladend?
- ✓ Arbeitet hier jemand, dem ich mich anvertrauen kann?
- ✓ Gibt es echte Ergebnisse?

Bilder helfen beim Aufbau von Vertrauen, bevor ein Wort gesprochen wurde.

Welche Bilder du unbedingt hochladen solltest

1. Dein Studio von innen
 - Empfangsbereich
 - Behandlungsraum
 - Details (Handtücher, Licht, Ambiente)
2. Dich selbst bei der Arbeit
 - Freundlich, konzentriert, sympathisch
 - Am besten mit einer echten Kundin (mit Einverständnis!)
3. Behandlungen / Vorher-Nachher (optional)
 - z. B. Ergebnisse nach Microneedling, Wimpernlifting
 - Zeige echte, ehrliche Resultate
4. Produkte, mit denen du arbeitest
 - Hochwertige Marken & Naturprodukte wirken vertrauensstiftend
5. Stimmungsbilder
 - Licht, Farben, Details, Einrichtung – Atmosphäre zählt!

Lektion #5: Die richtigen Bilder für dein Google-Profil

17 Wie oft solltest du neue Bilder hochladen?

📁 Ideal: 1–2 neue Bilder pro Monat

Warum?

- Google bevorzugt aktive Profile
- Neue Fotos zeigen, dass dein Studio offen, modern und gepflegt ist
- Stammkundinnen erkennen, dass sich bei dir etwas bewegt

♥ Format & Qualität – ein paar Tipps:

- Nutze helles, natürliches Licht
- Fotografiere mit dem Handy quer oder hoch – aber immer scharf und ruhig
- Kein Filter-Overload – lieber authentisch und professionell
- JPEG oder PNG, min. 1200 px Breite

🌱 Inspiration – so könnte dein Bilderpaket aussehen:

Studio-Überblick: Dein Behandlungsraum von vorn

Persönliches Porträt: Du in deinem Outfit, freundlich blickend

Behandlung: Du bei der Arbeit (z. B. Gesichtsmaske)

Produktaufnahme: Nahaufnahme eines Serums oder Geräts

Detailaufnahme Handtuch mit Logo, Deko, Lichtstimmung

🍷 Tipp: Räume vor dem Fotografieren auf, achte auf saubere Flächen & angenehmes Licht.



Lektion #6: Bewertungen – so wirst du zur ersten Wahl bei Google

★ Warum Bewertungen so mächtig sind

Kundinnen und Kunden vertrauen nicht zuerst dir – sie vertrauen anderen Menschen, die schon bei dir waren.

9 von 10 Personen lesen Bewertungen, bevor sie buchen.

Und: Studios mit 4,5 Sternen oder mehr werden deutlich häufiger kontaktiert.

🎯 Was eine Bewertung bringt:

- ✓ Höheres Google-Ranking
- ✓ Vertrauensaufbau in Sekunden
- ✓ Entscheidungshilfe für Neukundinnen
- ✓ Klarer Vorteil gegenüber Mitbewerbern

🍷 Was eine gute Bewertung enthalten sollte

Die besten Bewertungen sind:

- ✓ Ehrlich & persönlich
- ✓ Konkret zur Behandlung
- ✓ Emotional & positiv

Beispiel:

„Ich war zum Microneedling bei [Name] – super liebe Kosmetikerin, schönes Studio und meine Haut fühlt sich richtig sauber an. Ich komme definitiv wieder!“

👤 So bekommst du mehr Bewertungen – ganz ohne Druck

1. Nach dem Termin persönlich fragen: „Wenn du zufrieden warst, würde ich mich riesig über eine Google-Bewertung freuen.“
2. WhatsApp-Nachricht mit Link senden: „Danke für deinen Besuch! Hier ist der Link für eine kurze Bewertung – das hilft mir sehr: [Link]“
3. QR-Code im Studio aufstellen: Kleiner Aufsteller oder Aufkleber mit dem Bewertungslink
4. Feedback-Vorlage mitgeben (digital oder gedruckt) – mit einem Beispieltext für die Bewertung

Lektion #6: Bewertungen – so wirst du zur ersten Wahl bei Google

☰ Was tun bei negativen Bewertungen?

- Nie defensiv oder emotional reagieren
- Ruhig, freundlich, professionell bleiben
- Biete ggf. einen Lösungsvorschlag an (z. B. „Melden Sie sich gerne direkt, damit wir das klären können“)

Negatives Feedback gut beantwortet zeigt, dass du professionell mit Kritik umgehst.

✔ Ziel: 10-20 echte, gute Bewertungen

Das reicht oft schon, um:

- ✔ bei Google ganz oben zu landen
- ✔ deutlich mehr Anfragen zu erhalten
- ✔ deine Expertise zu zeigen – ohne Werbung

♥ Fazit: Bewertungen sind digitale Empfehlungen

Stell dir vor, 15 zufriedene Kundinnen sagen öffentlich:

„Sie ist top. Geh hin!“ – Genau das ist die Wirkung guter Google-Rezensionen.



Lektion #7: Fehler, die dich bei Google unsichtbar machen

⊘ Warum viele Kosmetikerinnen auf Google nicht gefunden werden

Oft liegt es nicht daran, dass Google „nicht funktioniert“ – sondern daran, dass das Profil falsch, unvollständig oder veraltet ist.

Gute Google-Sichtbarkeit ist keine Zauberei. Es geht darum, die Basics richtig zu machen – und die häufigsten Fehler zu vermeiden.

⊗ Die häufigsten Fehler (und wie du sie sofort behebst)

1. Falsche oder fehlende Adresse

- Adresse fehlt oder stimmt nicht mit Website/Insta überein
- Google kann dein Studio keiner Karte zuordnen
- Lösung: Trage deine vollständige, korrekte Adresse ein – und überall gleich (Website, Social Media, Profil)

2. Keine oder unpassende Kategorie

- Du hast z. B. „Dienstleister“ statt „Kosmetikstudio“ gewählt
- Lösung: Nutze „Kosmetikstudio“ als Hauptkategorie. Ggf. ergänzen mit „Hautpflegeklinik“, „Schönheitssalon“ oder „Wellnesszentrum“

3. Leeres Profil ohne Beschreibung oder Bilder

- Keine Info, keine Persönlichkeit, keine Ausstrahlung
- Lösung: Beschreibe dein Studio, lade 5–10 Bilder hoch, zeige dich & deine Arbeit

4. Keine Bewertungen

- Neue Kundinnen vertrauen dir nicht, weil sie keine Meinungen finden
- Lösung: Starte aktiv mit dem Einsammeln – z. B. per WhatsApp oder QR-Code

Lektion #7: Fehler, die dich bei Google unsichtbar machen

5. Alte Öffnungszeiten oder gar keine

- Google zeigt „möglicherweise geschlossen“ – und du verlierst Anfragen
- Lösung: Halte deine Zeiten aktuell – vor allem vor Feiertagen & Urlaub

6. Keine Reaktion auf Bewertungen

- Google sieht: Dieses Profil wird nicht gepflegt
- Lösung: Antworte immer – freundlich, klar, kurz. Auch ein „Danke, freut mich sehr!“ reicht

7. Unprofessioneller Name

- „Beauty_Queen👑_1990“ wirkt nicht vertrauenswürdig
- Lösung: Verwende deinen echten Studio-/Firmennamen – klar, seriös, lokal erkennbar

⚠ Was passiert, wenn du diese Fehler ignorierst?

- Du wirst bei Suchanfragen nicht angezeigt
- Deine Klickrate sinkt
- Google stuft dein Studio als „inaktiv“ ein
- Du verlierst potenzielle Kundinnen an andere Studios

So erkennst du, dass dein Profil stark aufgestellt ist:

- Du wirst bei Suche nach „Kosmetikerin + [Ort]“ angezeigt
- Du hast Bewertungen mit 4+ Sternen
- Du bekommst regelmäßig neue Anfragen über Google
- Dein Profil wirkt wie dein Studio: sauber, sympathisch, professionell

Quiz & Übungsaufgabe: Jetzt bist du dran!

Mini-Quiz: Teste dein Wissen

Frage 1: Was ist das Google-Unternehmensprofil – und warum ist es für dein Studio so wichtig?

 Siehe: Lektion #2

Frage 2: Welche konkreten Vorteile bringt dir ein vollständig gepflegtes Google-Profil?

 Siehe: Lektion #3

Frage 3: Wo genau solltest du Keywords in deinem Profil unterbringen, um lokal sichtbar zu werden?

 Siehe: Lektion #4

Frage 4: Welche Arten von Bildern wirken besonders vertrauensstärkend für neue Kundinnen und Kunden?

 Siehe: Lektion #5

Frage 5: Wie kannst du aktiv Google-Bewertungen sammeln – ohne aufdringlich zu sein?

 Siehe: Lektion #6

Frage 6: Welche typischen Fehler sorgen dafür, dass Google dein Studio gar nicht erst anzeigt?

 Siehe: Lektion #7

Deine Übungsaufgabe: Sichtbar in 60 Minuten

Setze in den nächsten Tagen die folgenden Punkte um – sie bringen dich sofort in die Sichtbarkeit:

- Erstelle oder übernehme dein Google-Unternehmensprofil
- Trage Adresse, Öffnungszeiten & Telefonnummer korrekt ein
- Verfasse eine Beschreibung mit 2–3 passenden Keywords
- Lade mindestens 5 aktuelle, ansprechende Bilder hoch
- Bitte 3 zufriedene Kundinnen oder Kunden um eine Bewertung
- Verknüpfe WhatsApp oder deinen Buchungslink
- Reagiere freundlich auf alle vorhandenen Bewertungen

 Zeitaufwand: ca. 60–90 Minuten

 Ziel: Du wirst gefunden – und machst einen professionellen ersten Eindruck!

🎁 Gratis 1.010 € Website-Gutschein – exklusiv über deine Kosmetikschule: Mehr Kunden. Mehr Umsatz. Kein Technik-Stress.



🚀 Was du bekommst (Wert: 1.010€, jetzt: 0€):

- ✓ Mehr Umsatz – durch eine Website, die dich bei Google sichtbar macht
- ✓ Mehr Neukunden – mit professionellem Look & klarer Buchungsstruktur
- ✓ Mehr Zeit – dank automatisierten Infos & weniger Rückfragen

📁 Was ist drin?

- Eine kostenlose fertige Website – keine Einrichtung, kein Technikaufwand
- Dein Design, deine Farben, deine Texte – alles für dich erstellt
- Keine Einrichtungskosten, keine versteckten Gebühren
- Nur eine faire Technikpauschale (vergleichbar mit einem Handyvertrag – alles drin)

⚡ Warum kostenlos?

Weil wir Kosmetikerinnen helfen wollen, sichtbarer & erfolgreicher zu werden.
Du bekommst deine Website gratis – wir bekommen dein Feedback & Sichtbarkeit.
Win-Win. Kein Risiko. Keine Verpflichtung.

🕒 Wichtig: Nur 7 Tage gültig – und dann ist Schluss.

Dieser Gutschein kann nur innerhalb von 7 Tagen nach deinem Kursende eingelöst werden.
Danach verfällt er unwiderruflich – kein Zugriff mehr, keine Ausnahme.

🚀 Starte jetzt – 1.010 € Gratis-Gutschein heute sichern & Website bekommen:

- ✓ Kein Technik-Stress
- ✓ Keine Erstellungskosten
- ✓ Kein Risiko

👉 Fülle jetzt das kurze Formular aus – wir melden uns persönlich bei dir:

www.machsn.eu/jsingutschein

Viele Grüße –

deine Kosmetikschule & www.machsn.eu

PS: Nur 7 Tage gültig – jetzt gratis Websitenerstellung im Wert von 1.010 € sichern.



Abschließender Hinweis

Die Inhalte dieses Modulbuchs wurden mit größter Sorgfalt und nach bestem Wissen erstellt.

Sie dienen ausschließlich zur allgemeinen Information, Inspiration und Weiterbildung im Rahmen deines Digitalkurses. Alle Beispiele, Tipps und Empfehlungen sind unverbindlich und erheben keinen Anspruch auf Vollständigkeit oder rechtliche Verbindlichkeit. Die beschriebenen Strategien und Vorschläge ersetzen keine individuelle Beratung durch Fachpersonen (z. B. juristisch, steuerlich oder technisch).

Wir übernehmen keine Haftung für etwaige Schäden, die direkt oder indirekt durch die Anwendung der in diesem Kurs vermittelten Inhalte entstehen. Jede Umsetzung erfolgt auf eigenes Risiko und in eigener Verantwortung. Markennamen, Plattformen oder Tools wie Google, WhatsApp oder Canva werden ausschließlich beispielhaft genannt. Es besteht keinerlei wirtschaftliche oder rechtliche Verbindung zu diesen Anbietern.