

DEN MOBILEN KUNDEN VERSTEHEN

Warum mobile Suchanfragen für Ihr Unternehmen wichtig sind

DER ANSTIEG MOBILER SUCHANFRAGEN

Einkaufen ist nicht mehr so wie früher, als man in einen Laden ging, stöberte und bezahlte. Inzwischen wird intensiv recherchiert – und zwar mobil.



80% der Konsumenten suchen online nach einem Geschäft vor Ort

"In meiner Nähe"-Suchanfragen sind um **146%** angestiegen im letzten Jahr

88% dieser Suchanfragen kommen von einem Mobilgerät

Das Smartphone ist mittlerweile das ultimative Verzeichnis für lokale Geschäfte und Dienstleistungen. Das schafft neue Möglichkeiten, Kunden "in der Nähe" anzusprechen und ihre Entscheidungen zu beeinflussen.

MOBILE NUTZUNG ZUR KAUFENTSCHEIDUNG

93%

der Leute, die mobil suchen, tätigen innerhalb von 30 Tagen einen Einkauf

83%

von ihnen möchten sofort kaufen (am selben Tag)

50%

der lokalen Suchen führen zu einem Ladenbesuch am selben Tag

38%

dieser Suchen führen zu einem Einkauf am selben Tag

Sobald Kunden mobil suchen, um eine Entscheidung zu treffen, sind ...



Nutzer suchen dann mobil, wenn sie bereit sind zu kaufen. Sie an diesem Punkt abzuholen ist notwendig für Ihr Geschäft - stellen Sie sicher, dass Sie online auffindbar sind, sobald Kunden nach Geschäften wie Ihnen suchen.

EINFLUSS AUF DAS EINKAUFsverhalten

69% vermuten ein Geschäft in einem Umkreis von 8 km

10% vermuten es in den nächsten 2 km



90% haben sich vor der Suche noch nicht definitiv auf eine Marke festgelegt

51% haben während der mobilen Suche neue Marken entdeckt

1 von 3

Smartphone-Nutzern hat Artikel von einem anderen Anbieter gekauft als ursprünglich geplant, weil er während der Suche an neue Informationen gelangt ist.



Die Zahlen lügen nicht: Suchmaschinen sind das bevorzugte Rechercheinstrument für Konsumenten mobil und am PC. Während der Suche sind Kunden noch nicht entschlossen, sondern beeinflussbar. Sie suchen zwar gezielt, sind aber auch offen für neue Produkte, Marken und Services – wie Ihre.

DER KUNDE TÄTIGT DEN KAUF!

Zusammenfassung

Kunden shoppen nicht mehr einfach: Sie recherchieren intensiv mit ihren Mobilgeräten bevor sie etwas kaufen. Sie suchen "in ihrer Nähe" und sind offen für neue Marken, Produkte und Services, die sie dabei online entdecken. Dies birgt enormes Potenzial für stationäre Unternehmen: Durch Optimierung Ihrer Standorte in der lokalen Suche kommen Sie mit potentiellen Kunden direkt in Kontakt, informieren diese und steigern Ihre Umsätze!



Mehr Informationen zu Lokalem Online Marketing erhalten Sie unter www.uberall.com/de

[@getuberallDE](https://twitter.com/getuberallDE)

[/getuberallDACH](https://facebook.com/getuberallDACH)

Quellen:

<https://www.thinkwithgoogle.com/articles/5-ways-consumers-connect-stores-mobile-shopping.html>
<https://www.thinkwithgoogle.com/articles/build-your-mobile-centric-search-strategy.html>
<https://www.thinkwithgoogle.com/articles/how-to-beat-consumer-tune-out-with-useful-content.html>
<https://www.thinkwithgoogle.com/articles/connecting-the-dots-measuring-your-micromoments-strategy.html>
https://ssl.gstatic.com/think/docs/mobile-path-to-purchase-5-key-findings_research-studies.pdf