

MarTech-Unternehmen Uberall launched neue Locator + Pages-Lösung

Optimierung der mobilen Suche hilft Unternehmen, Kundenfrequenz im stationären Handel zu erhöhen und Umsatz zu steigern

Berlin, 20. Juni 2018. Das Berliner Location Marketing-Unternehmen [Uberall](#) geht heute mit einer aktualisierten Version seines Produkts "*Locator + Pages*" live. *Locator + Pages* ist ein Teil von Uberalls Kernprodukt, der *Location Marketing Cloud*, mit der Unternehmen ihre digitale Markenpräsenz maximieren und eine konsistente Marke aufbauen können. Es kombiniert einen umfassenden Filialfinder ("Locator") mit individuellen, suchmaschinenoptimierten Standortseiten ("Pages"). *Locator + Pages* optimiert die Online-Präsenz von Unternehmen und ihre lokale Auffindbarkeit in Suchmaschinen. Dadurch werden die Kundenfrequenz erhöht und der Umsatz gesteigert. Das Produkt ist somit für Unternehmen und potenzielle Kunden ein wesentliches Element für ihre lokale und mobile Websuche.

"Wir helfen Unternehmen, mehr Kunden in ihre lokalen Geschäfte zu bringen", sagt Florian Hübner. "Für Unternehmen mit stationären Filialen ist es heute unverzichtbar, über die mobile Suche auffindbar zu sein. Wir freuen uns sehr, hier als Partner zu unterstützen. Mit unserer Location Marketing-Lösung können Kunden, die sich unterwegs über Standorte und Filialen in der Nähe informieren, zum Kauf im stationären Handel bewegt werden."

Etwa drei Viertel aller Smartphone-Nutzer suchen mobil nach Produkten und Dienstleistungen. Knapp 40 Prozent möchten das Produkt noch am gleichen Tag erwerben und suchen nach Geschäften in der näheren Umgebung. Im *Locator* können Unternehmen sämtliche Filialen auf einer übersichtlichen, benutzerfreundlichen und individuell anpassbaren Karte abbilden. Mit dem Update wurden die Kartenansicht für mobile Geräte optimiert und die Branding- und Personalisierungsmöglichkeiten erweitert. Zudem können durch die *Pages* suchmaschinenoptimierte Landingpages für jede einzelne Filiale erstellt werden.

Mit der Einbindung des *Locators* auf der Unternehmensseite haben Kunden über ihr Smartphone schnellen und einfachen Zugriff auf aktuellste Informationen zu Filialen in der Umgebung. Auf der filialspezifischen Standortseite, der *Page*, die entweder direkt über die Website oder über Suchmaschinen aufgerufen wird, können Details wie Öffnungszeiten, Kontakt und personalisierte Angebote der entsprechenden Filiale hinterlegt werden. Dadurch können Unternehmen die Interaktion mit Kunden um ein Siebenfaches steigern und Online-Käufer dazu animieren, ihre Käufe direkt in der lokalen Filiale in ihrer Umgebung zu tätigen.

Überalls *Locator + Pages* wird bereits von bekannten Einzelhandels-Unternehmen, Banken und Restaurants genutzt, z.B. der BIO COMPANY:

"Da immer mehr Kunden mobile Endgeräte nutzen, sehen wir in der standortbezogenen, mobilen Suche großes Potenzial", sagt Martin Kreimes, Online Marketing Lead bei BIO COMPANY. "Wir freuen uns sehr über die Partnerschaft mit Uberall, die uns ermöglicht, noch sichtbarer zu werden. Dank der besseren Auffindbarkeit unserer Filialen erleichtert uns Uberall potenzielle Neukunden zu gewinnen".

Mit Uberalls *Location Marketing Cloud* können Unternehmen ihre digitale Markenpräsenz maximieren und eine konsistente Marke aufbauen. Die Informationen zu Filialen und Landingpages können direkt über die Plattform veröffentlicht und verwaltet werden. Somit haben die Unternehmen eine allgemeingültige Quelle für ihre Standortdaten und können alle bestehenden Online-Präsenzen in einem Schritt aktualisieren, wodurch die Informationen zu Unternehmen und Filialen auf allen digitalen Kanälen aktuell ist. Gleichzeitig sparen Unternehmen Zeit und Ressourcen, reduzieren die Komplexität der Marketingaktivitäten und vergrößern ihren SEO-Wert.

Das Unternehmen Überall wurde 2013 gegründet, um die Brücke zwischen der Online-Suche von Produkten und Dienstleistungen und dem stationären Handel zu schlagen. 88 Prozent aller Kunden suchen zunächst online nach Händlern oder Dienstleistern in ihrer Nähe, bevor sie im Ladengeschäft kaufen. Nur wenn Unternehmen ein konsistentes, detailliertes und ansprechendes Bild von sich und ihrer Marke auf digitalen Kanälen vermitteln, erreichen sie die Aufmerksamkeit von Käufern und gewinnen deren Vertrauen in das Unternehmen und die Marke. Die Technologie von Überall hilft, diese Online-Präsenz aufzubauen, Neukunden zu gewinnen und das Umsatzwachstum zu steigern.

Zu den Kunden von Überall zählen Unternehmen wie die Deutsche Post DHL Group, McDonald's (DE), Douglas, Thyssenkrupp, InterContinental Hotels, HUK Coburg und Vertriebspartner wie 1&1 Internet, Sensis, Vendasta und OVH.

Über Überall

Überall ermöglicht es lokalen Unternehmen, online mit Konsumenten zu interagieren, um mehr Offline-Umsatz zu generieren. In der Location Marketing Cloud können Unternehmen alle Daten und Informationen ihrer Standorte einfach und zentral verwalten, anreichern und kontrolliert publizieren. Die Lösung optimiert die Auffindbarkeit bei der lokalen Suche in allen wichtigen globalen Verzeichnissen, sozialen Netzwerken sowie Karten- und Navigationsdiensten. Zudem analysiert die Software Nutzerfeedback wie Bewertungen und Kommentare zu einzelnen Standorten und erlaubt, direkt mit Konsumenten in Kontakt zu treten. Mit Hilfe der Produktmodule Control Center, Listings, Engage, Ads und Locator können diese Online-Interaktionen in Offline Sales konvertiert werden – überall auf der Welt.

Überall wurde 2013 von David Federhen, Florian Hübner und Josha Benner in Berlin gegründet und wird von namhaften Investoren wie HPE Growth Capital, United Internet und Project A unterstützt. Neben dem Hauptsitz in Berlin verfügt das Unternehmen über Standorte in San Francisco, Paris und Kapstadt.

Press Contact

Konstanze Pflüger

konstanze.pflueger@project-a.com

030 340 606 321

Weitere Informationen zu Überall's Locator + Pages-Lösung:

Locator – Über den Filialfinder bekommen Kunden einen schnellen Überblick über die nächste Filiale in ihrer Umgebung. Durch das Anklicken einzelner Filialen gelangt der Nutzer auf die entsprechende Standortseite. Der Filialfinder kann einfach implementiert und auf jeder Webseite direkt in die Domain eingebunden werden. Kunden können die Landingpages an ihre eigene CI anpassen und entsprechend personalisieren. Der Locator wird auch unabhängig von der Location Marketing-Cloud angeboten.

Pages – Mit Überalls Standortseiten können individuelle Landingpages für jede Filiale und jeden Standort einer Marke erstellt werden. Die Unternehmen können Informationen wie Öffnungszeiten, anstehende Veranstaltungen, Kontaktinformationen, Angebote, individuelle Produktangebote und viele weitere standortbezogene Details angeben. Mit angepassten Call-to-Action-Buttons können Unternehmen eine Transaktion bewirken, bevor ein Kunden überhaupt in die Filiale kommt - zum Beispiel über eine Terminbuchung bei Dienstleistungen. Jede Landingpage ist zudem bei Google indiziert, wodurch die Ergebnisse an die lokale Suche angepasst werden. Das erhöht die Wahrscheinlichkeit, dass Kunden, die die mobile Suche nutzen, auf die Filiale aufmerksam werden.