

Entwicklungs-Blueprint: Google Maps Health Check App

Ziel: Aufbau einer Abonnement-basierten Softwarelösung ("SaaS") zur monatlichen Performance-Analyse von Google Unternehmensprofilen (Maps/Suche), basierend auf der Level 8 Local Guide Expertise von ipsinternetmarketing.

Kern-USP (Unique Selling Proposition): Die App wandelt Rohdaten (Insights) in klare, priorisierte und KI-gestützte Handlungsanweisungen um – ohne komplizierte Grafiken oder Datenwüsten.

I. Strategische Eckpfeiler

Komponente	Beschreibung	Technische Anforderung
Datenzugriff	Der Kunde erteilt über OAuth 2.0 (Google Anmeldeprozess) autorisierten Zugriff auf seine privaten Insights (Leistungsdaten). Keine Kunden-API notwendig.	Anbindung an die Google Business Profile Performance API .
Intelligenz	Das Wissen des Level 8 Local Guide (ipsinternetmarketing) wird als Basis genutzt, um Kunden-Scores und Handlungsanweisungen zu kalibrieren.	Training der KI (Gemini Model) mit den proprietären Daten.
Produkt	Ein monatlicher, unkomplizierter Bericht, der sich auf 3 einfache Scores und maximal 3 klare Aktionen beschränkt.	Einfaches, schnelles Web-Frontend (z.B. React oder HTML/JS) zur Darstellung des Reports.

II. Struktur des Monats-Reports (Die 3 Scores)

Der Bericht konzentriert sich auf die wichtigsten Hebel zur Umsatzsteigerung und nutzt dafür nur drei leicht verständliche Kennzahlen.

Score	Zweck	Basis der Berechnung
1. Sichtbarkeits-Score	Misst, wie oft der Eintrag gesehen wurde, im Verhältnis zur Konkurrenz und den Top-Keywords .	Impressionen (Suchen/Maps), Aufrufe, direkte vs. indirekte Suchen.
2. Engagement-Score	Misst die Conversion von Aufruf zu Aktion (Anruf, Route, Website-Klick).	Clicks-Through-Rate (CTR) aller Kundenaktionen.
3. Content-Lücken-Score	Misst die Vollständigkeit, die Review-Antwort-Geschwindigkeit und die Nutzung aller GBP-Funktionen (Posts, Q&A).	Vollständigkeit der Attribute, Qualität der Fotos, Reaktionszeit auf Rezensionen.

III. Arbeitsplan & Entwicklungs-Roadmap

Dieser Plan gliedert die Entwicklung in vier logische Phasen, wobei Phase 1 (KI-Training) den höchsten Wertbeitrag liefert.

Phase 0: Setup & Technische Basis (1 Woche)

- **0.1 API-Zugang:** Beantragung und Freischaltung des Zugangs zur **Google Business Profile API** (Business Information, Reviews, Performance).
- **0.2 Infrastruktur:** Einrichtung eines Google Cloud Projekts und einer Firestore-Datenbank zur Speicherung der Kunden-Token und Insights.
- **0.3 Authentifizierung (OAuth 2.0):** Implementierung des Kunden-Onboarding-Flows, bei dem der Kunde den Zugriff auf sein Unternehmensprofil autorisiert.

Phase 1: KI Training & Kern-Intelligenz (2–3 Wochen)

- **1.1 Daten-Ingestion:** Aufbereitung der proprietären Daten von ipsinternetmarketing@gmail.com (750.000 Aufrufe, spezielle Keywords, erfolgreiche Optimierungen).
- **1.2 KI-Training (Modell-Feintuning):** Training des Gemini-Modells, um die korrekte Ableitung zu lernen: **[Kunden-Metrik] + [Konkurrenz-Metrik] => [Optimale Aktion]**.
- **1.3 Konkurrenz-Logik:** Entwicklung des Algorithmus zur automatischen Identifizierung der 3 Konkurrenz-Typen (Geografisch, Keyword-basiert, Redaktionell).
- **1.4 Score-Definition:** Finalisierung der Formeln für die Berechnung der 3 Kern-Scores (Sichtbarkeit, Engagement, Content-Lücken).

Phase 2: App-Entwicklung & Reporting-Frontend (2–3 Wochen)

- **2.1 UI/UX:** Entwicklung eines sauberen, ansprechenden und mobil-responsiven Dashboards (Frontend).
 - *Startansicht:* Login/Onboarding (OAuth 2.0 Button).
 - *Reportansicht:* Darstellung der 3 Scores, des Konkurrenz-Vergleichs und der monatlichen Handlungsanweisungen.
- **2.2 Daten-Pipeline:** Aufbau der monatlichen Datenabfrage: Einmal im Monat zieht die App automatisch die neuesten Insights über das gespeicherte Kunden-Token.
- **2.3 Report-Generator:** Implementierung des KI-gesteuerten Textgenerators, der die Scores in **kurze, klare und umsetzbare Aktionspunkte** umwandelt.

Phase 3: Integration, Monetarisierung & Launch (1 Woche)

- **3.1 Integration Landingpage:** Einbindung des OAuth-Buttons auf ipsinternetmarketing.com zur Überführung von Leads in zahlende Kunden.
- **3.2 Preismodell-Implementierung:** Einrichtung des Abonnementsystems für den monatlichen "Performance Audit".
- **3.3 Testing:** Umfassende Tests der Datenintegrität, des Authentifizierungsflusses und der KI-Ergebnisse.
- **3.4 Go-Live:** Freischaltung des **Google Maps Health Checks** für die ersten Kunden.

Nächste Schritte: Um mit Phase 1 zu beginnen, müssen wir die KI-Intelligenz für den **Sichtbarkeits-Score** definieren. Welche spezifischen GBP-Metriken (z.B. "Suchanfragen nach Kategorienname" vs. "Suchanfragen nach Geschäftsname") halten Sie für die wichtigsten Treiber Ihres **Sichtbarkeits-Scores**?