

Produktbeschreibung der advantago GmbH & Co. KG für Local SEO Direktkunden

(Stand 03/2022)

1.1 Standortmanager

advantago stellt ihren Kunden (nachfolgend „Kunde“) den Standortmanager zur Verfügung. Der Standortmanager ist Basis für alle weiteren, zusätzlichen Leistungen, die der Kunde bei advantago bezieht.

Je nach Produkthanforderung kann der Standortmanager auf der markee location service cloud (kurz „mlsc“) oder auf Yext beruhen.

advantago stellt dem Kunden unabhängig der Plattform einerseits eine Benutzeroberfläche zur Verfügung, andererseits auch die Möglichkeit über eine Rest-API automatisiert Daten anzuliefern.

Der Kunde erhält einen eigenen Arbeitsbereich basierend auf dem Rahmenvertrag und auf das Leistungsportfolio abgestimmt, der jederzeit durch Leistungen erweitert werden kann. Der Arbeitsbereich ist strikt getrennt von Arbeitsbereichen anderer Nutzer außerhalb des Kunden (Mandantentrennung), sodass eine Vermischung der im Arbeitsbereich des Kunden erhobenen und verarbeiteten Daten mit anderweitig erhobenen Daten nicht stattfinden und ein Zugriff auf die Daten des Kunden Arbeitsbereiches von Nutzern außerhalb des Kunden mit Ausnahme von Mitarbeitern der advantago und deren technischen Dienstleistern nicht erfolgen kann. Die advantago garantiert, dass ihre Mitarbeiter und/oder der technische Support keine Änderungen an den von dem Partner eingestellten Daten vornehmen, es sei denn, es liegt eine ausdrückliche schriftliche Zustimmung des Kunden vor. Der Kunde ist für alle Handlungen in seinem Arbeitsbereich grundsätzlich ausschließlich selbst verantwortlich.

Leistungsbestandteile der mlsc sind:

- POI CMS: Zentrales System zur Verwaltung der Standortdaten
- Benutzerverwaltung & Nutzerrollen nach Berechtigungsstufen
- markee Schnittstellen:
Bereitstellung von Anlieferungs- und Abrufungs-Methoden. advantago stellt eine Rest-API, einen Webservice sowie File-Anlieferungsmodelle zur Verfügung und unterstützt den Partner bei der Integration. Aktuelle Dokumentation unter:
<https://api.mark.ee>
- White Label Benutzeroberfläche:
- Das kundenspezifische Setup inkludiert Logo und Hauptfarben, Impressum, AGB, E-Mail-Footer und E-Mail-Templates (Standardtemplates sind inkludiert)
- Reporting & Alerts
- Abhängig vom gebuchten Produkt können automatisierte Reportings und Alerts im CI des Kunden verschickt werden.
- Statistiken
- Abhängig vom jeweiligen Produkt und Netzwerkpartner werden bestimmte Kennziffern erhoben und dem Kunden zur Verfügung gestellt.

Leistungsbestandteile von Yext sind.

- POI CMS: Zentrales System zur Verwaltung der Standortdaten
- Benutzerverwaltung & Nutzerrollen nach Berechtigungsstufen

- Yext Schnittstellen:
Aktuelle Dokumentation unter:
<https://hitchhikers.yext.com/docs/policiesandconventions/>
- Reporting & Notifications
- Statistiken
- Competitive Intelligence

1.2 Listing: Google Business Profile

advantago stellt dem Kunden die technische Möglichkeit, seine Google Business Profiles (im Folgenden GBP) über die mlsc Plattform zu verwalten, Statistiken kumuliert einzusehen und Bewertungen einzusehen und auch zu beantworten.

Im Zuge des Projektstarts gewährt der Kunde advantago Zugriff auf bestehende GBP, damit eine erfolgreiche Verbindung zwischen der mlsc eingerichtet werden kann und die Leistungserbringung gewährleistet werden kann.

1.3 Listing: Google Business Profile Verifizierung

advantago unterstützt den Kunden im Zuge des Projektverlaufs, neue oder noch nicht vorhandene GBP zu verifizieren. Je nach Voraussetzung bietet sich eine der folgenden Möglichkeiten an:

- Unternehmen mit weniger als 10 POI und einer Kategorie, die in das Google Whitelist fällt, bietet advantago die Möglichkeit, Einträge automatisch zu verifizieren. Der Kunde nennt advantago die E-Mailadresse seines Google-Kontos, damit diese zur primären Inhaberschaft des GBP eingeladen werden kann.
- Unternehmen mit weniger als 10 POI und keiner Kategorie, die in das Google Whitelist fällt, müssen eine manuelle Verifizierung durchlaufen. Google stellt zu diesem Zwecke mindestens eine der drei Möglichkeiten zur Verifizierung zur Verfügung:
 - Versand eines Codes per Postkarte
 - Versand eines Codes per E-Mailadresse
 - Nennung des Codes per automatisierten Telefonanruf an hinterlegter Telefonnummer
 advantago hat keinerlei Einfluss darauf, welche Möglichkeit angeboten wird
- Unternehmen mit mehr als 9 POI müssen eine von Google gesonderte Form der Verifizierung durchlaufen. Zu diesem Zweck legt der Kunde nach Rücksprache mit advantago eine Standortgruppe an. In dieser liegen alle Standorte des Unternehmens und die Bulk Verifizierung wird angefordert. Daraufhin prüft ein Google Mitarbeiter, ob alle Anforderungen erfüllt sind und das Konto zur Bulk Verifizierung geeignet ist. Alle künftigen Standorte werden nach erfolgreicher Freischaltung instant verifiziert.

Die aktuellen Richtlinien für die Google Bulk Bestätigung:

<https://support.google.com/business/answer/4490296?hl=de>

1.4 Listing: Reichweitenpartner

Unter dem Begriff „Listing“ bietet advantago dem Kunden/Partner die Möglichkeit Firmeneinträgen und -profilen in Onlineverzeichnissen, Plattformen für Bewertungen, mobilen Kartenanbietern, sozialen Netzwerken u. ä. (im Folgenden Portale genannt) zu erstellen, optimieren und zu pflegen. Durch die Anbindung der Plattformen an mlsc oder Yext erfolgt eine automatische Bespielung der Einträge, sofern dies technisch möglich ist.

- Aus technischen und anderen Gründen (z.B. Leistungsbeziehung direkt auf der Plattform) kann nicht bei allen im Internet existierenden Portalen die Eintragung und Pflege vorgenommen werden. Die Anzahl der an den Kunden-Account angeschlossenen Portale richtet nach dem vom Kunden gebuchten Paket. Ergänzend hierzu ergibt sich der Umfang der jeweiligen Leistung aus den in der jeweiligen Produktbeschreibung enthaltenen Aussagen. Die Portale, die an den Account des Kunden angeschlossen werden, hängen von der jeweiligen technischen Verfügbarkeit des Portals sowie von der Branche, in der der Kunde tätig ist, ab.
- advantago wird soweit technisch möglich, dafür Sorge tragen, dass auch bestehende Alt-Eintragungen aktualisiert werden. Hierfür kann im Einzelfall die Mitwirkung des Kunden dahingehend erforderlich sein, dass zur Bearbeitung bestehende Eintragungen existierende Zugangsdaten an advantago übermittelt werden müssen bzw. dass veraltete Eintragungen gelöscht werden, um einen Neueintrag technisch zu generieren. Der Kunde hat vor Projektstart advantago zu informieren, falls durch ein Rebranding oder durch einen Umzug Daten in abweichender Form vorliegen könnten, damit eine Übernahme der alten Einträge gewährleistet sein kann.
- advantago haftet weder für die verzögerte oder nur teilweise Annahme der Daten und Materialien, deren Ablehnung oder spätere Löschung seitens der Portale. advantago haftet nicht für die Veränderung der eingepflegten Daten und Materialien seitens der Portale und die Platzierung der Daten und Materialien auf der jeweiligen Portalseite. advantago haftet nicht für die Stilllegung von Portalen.
- advantago übermittelt die vom Kunden übermittelten Daten wie Firmenname, Anschrift, Kontaktmöglichkeiten, etc. an verschiedene Portale. advantago ist berechtigt, die vom Kunden zur Verfügung gestellten Inhalte und personenbezogenen Daten den Produktpartnern zu übertragen bzw. zugänglich zu machen. advantago ist auch berechtigt, um die Richtlinien dieser Portale einzuhalten, die Firmierung und sonstigen Daten und Materialien des Kunden Richtlinienkonform anzupassen. Der Kunde bevollmächtigt advantago und seinen Produktpartner zum Zwecke der Übermittlung und Veröffentlichung der Daten gegenüber den Portalen in seinem Namen aufzutreten.
- advantago ist berechtigt, aber nicht verpflichtet, das Angebot auf Basis der Auftragsdaten ohne inhaltliche Abstimmung und Freigabe durch den Kunden anzunehmen und zu erfüllen.
- Im Übrigen gelten die Mitwirkungspflichten gemäß diesen allgemeinen Geschäftsbedingungen.
- Zur Erfüllung dieser Leistungen bedienen wir uns derzeit folgender Produktpartner:

Yext Limited, 7th Floor, United Kingdom House, 2 Great Titchfield St, Fitzrovia, London W1D 1NN, Vereinigtes Königreich

Der Kunde akzeptiert die allgemeinen Geschäftsbedingungen der Yext Limited.

Excelsea GmbH & Co. KG, Pretzfelder Str. 7-11, 90425 Nürnberg

Der Kunde akzeptiert die allgemeinen Geschäftsbedingungen der Excelsea GmbH & Co. KG.

1.5 Listing: Dublettenunterdrückung

Duplikateinträge können Kunden des Partners und ggf. zur Unterdrückung an das betroffene Partnerportal gemeldet werden. Unberechtigte Duplikatsmeldungen können ignoriert werden.

advantago stellt dem Kunden die Funktion zur Verfügung bereits bestehende, nicht verwaltete oder veraltete Einträge von Kunden in Portalen, die dem Listing Netzwerk angehören, zu unterdrücken, damit diese solange die Lizenz aktiv ist nicht wieder auf den Portalen erscheinen.

Die Portale, die Duplikatsunterdrückung zum Stand 01.10.2021 unterstützen sind:

AroundMe, Auskunft.de, Branchenbuch Deutschland, Brunch-Lunch-Dinner, Cylex, Dialo, FindOpen, Golocal, Hotfrog, iGlobal, Koomio, Marktplatz Mittelstand, Meinestadt.de, Oeffnungszeiten.com, Ortsdienst.de, Stadtbranchenbuch, Superbranchen, Tupalo, VebidooBiz, Where to?, Wogibtswas.de, Yalwa, Yellowmap

Die potenziellen Duplikate werden automatisiert gesucht und im Standortmanager ausgespielt. Nach einer manuellen Prüfung durch den Kunden können die Einträge als Duplikat zur Unterdrückung eingereicht werden.

Sollte es sich bei einem der Einträge nicht um ein Duplikat des Kundeneintrags handeln, kann der Eintrag ignoriert werden.

Nach Einreichung der Duplikate prüfen die Portale, ob es sich um ein Duplikat handelt. Ist das Ergebnis der portalseitigen Prüfung positiv, wird vom Portal die Unterdrückung durchgeführt. Erfolgt eine Unterdrückung durch fehlerhafte Prüfung der jeweiligen Portale, bei denen Duplikatseinträge vorliegen, so übernimmt der Partner keine Haftung.

1.6 Listing: Nutzeränderungsvorschläge

Änderungsvorschläge (sog. Publisher-Vorschläge) sind Änderungen im Google Profil des Kunden, die durch Google Nutzer vorgeschlagen werden. advantago bietet dem Kunden folgendes an: Änderungsvorschläge, die Nutzer im Google Profil vorschlagen, können von dem Partner auf Google angenommen bzw. abgelehnt werden. (sog. Publisher-Vorschläge). Die Änderungsvorschläge werden von Google per E-Mail an die im Konto hinterlegte Email-Adresse gesendet und können dann von diesem eingesehen und angenommen oder abgelehnt werden.

1.7 Bewertungsmanagement: Monitoring

Der Standortmanager sammelt je nach gebuchten Paket Bewertungen über Unternehmen aus angebundenen Plattformen, die Bewertungen der Nutzer zulassen ab dem Zeitpunkt des hinterlegten Vertragsstarts. Die gesammelten Bewertungen können von dem Kunden über den Zugang eingesehen und zur besseren Übersicht entweder nach Portal oder nach Sternenzahl sortiert werden. Sind mehrere Standorte in einem Unternehmen hinterlegt können die Bewertungen auch nach den Standorten gefiltert werden.

1.8 Bewertungsmanagement: Generieren von Bewertungen

advantago stellt 3 Möglichkeiten zur Generierung von authentischen Bewertungen bereit. Mit dem Einsatz der Lösungen bestätigt der Kunde, dass die Lösungen zur Generierung von Bewertungen im Kundenstamm genutzt werden.

- Generierung durch QR-Codes
Über Markee können individuelle QR-Codes je Standort erstellt werden, mit dem Ziel der Bewertungsmaske des jeweiligen GBP. Die QR-Codes können farblich verändert und zur Nutzung heruntergeladen werden.

- Generierung durch Yext
Yext bietet die Möglichkeit, Bewertungsgenerierungslink per E-Mail oder SMS zu versenden. Alle erforderlichen Einstimmungen sind durch den Kunden vor Nutzung des Dienstes einzuholen.
- Generierung durch Meinungsmeister
Diese Leistung wird durch unseren Sub-Dienstleister GoLocal erbracht. Der Kunde akzeptiert die allgemeinen Geschäftsbedingungen der GoLocal GmbH & Co. KG, Landsberger Straße 94, 80339 München.

1.9 **Bewertungsmanagement: Stimmungsanalyse**

Über die Plattform Yext werden Bewertungen nach definierten oder automatisch erstellten Stichworten durchsucht, bewertet und kategorisiert. Ausgewertet werden alle Bewertungen, die durch das Listing unterstützt werden und über einen Text verfügen.

1.10 **Bewertungsmanagement: Beantworten von Bewertungen**

advantago bietet dem Partner und Kunden des Partners über den Standortmanager die Möglichkeit Bewertungen über das System zu beantworten, ohne sich manuell das jeweilige Portal einzuloggen. So kann die Antwort auf eine Bewertung eingetragen und über das System auf dem Portal veröffentlicht werden. Die Funktion setzt voraus, dass die Zielplattform eine Antwortfunktion unterstützt (Aktuell: GBP, FB, Golocal, Meinungsmeister, WhereTo?,). Sofern weitere Plattformen dies unterstützen, werden diese Plattformen um den Funktionsumfang erweitert.

1.11 **Bezahlte Anzeigen (Ads): Suchmaschinenwerbung (SEA)**

- a. Die advantago erbringt für den Kunden Suchmaschinenwerbung (SEA). Dies umfasst alle Maßnahmen zur Konzeption, Durchführung, Optimierung und Steuerung der Werbekampagne auf bekannten Suchmaschinen im Internet. Die advantago schaltet für den Zeitraum der vereinbarten Vertragsdauer Anzeigen in Suchmaschinen wie z. B. Google oder im Werbenetzwerk von Lokale Internetwerbung. Vor Beginn der Anzeigenschaltung erfolgt in Zusammenarbeit mit dem Kunden die Konzeption von Suchwörtern und Suchwortkombinationen. Für die Veröffentlichung der Anzeigentexte und die Verwendung der Suchwörter und Suchwortkombinationen ist die Freigabe des Kunden nicht erforderlich. Durch Eingabe dieser Suchwörter oder Suchwortkombinationen des Internetnutzers erscheint im Anzeigenbereich der Suchmaschinen die Werbeanzeige des Kunden. Wird die Anzeige des Kunden durch den Internetnutzer angeklickt, verringert sich dadurch das Werbebudget um den jeweiligen Klickpreis.

Für die Umsetzung und die Anbindung, sowie die Bid-Optimierung und das Budget-Management setzt die advantago folgende Produktpartner ein:

MatchCraft, LLC., 5630 Venice Blvd. Unit #700, Los Angeles, CA 90019, USA
Der Kunde akzeptiert die allgemeinen Geschäftsbedingungen von MatchCraft, LLC., 5630 Venice Blvd. Unit #700, Los Angeles, CA 90019, USA

Excelsea GmbH & Co. KG, Pretzfelder Str. 7-11, 90425 Nürnberg

Der Kunde akzeptiert die allgemeinen Geschäftsbedingungen der Excelsea GmbH & Co. KG, Pretzfelder Str. 7-11, Nürnberg

- b. advantago übernimmt keine Garantie, dass die Anzeige immer unter den ersten Treffern erscheint. Die advantago kann außerdem keinen konkreten Erfolg in Form von einer Steigerung der Kunden-Nachfrage und damit des Umsatzes für den Auftraggeber garantieren.
- c. advantago hat das Recht während der Vertragsdauer den Kunden zu kontaktieren, um Verbesserungspotenziale zu besprechen, Änderungen mitzuteilen und weitere Dienstleistungen anzubieten.
- d. advantago stellt ihre Leistung monatlich in Rechnung. Der Monatsbetrag umfasst das Werbebudget zzgl. Vertriebsprovision, Kosten für die Bereitstellung der Technik sowie Verwaltungs- und Personalkosten.
- e. advantago behält sich vor, solche Domains nicht zu bewerben, die z. B. technisch nicht gecrawlt werden können, übermäßig viele Dokumente enthalten, keine lokalen Inhalte haben, SPAM sind oder nicht in deutscher Sprache sind. advantago behält sich des Weiteren in diesem Zusammenhang das anonymisierte Sammeln, Speichern und interne Auswerten von Datenströmen zum Zwecke der Optimierung der angebotenen Dienstleistungen vor. Verlinkungen und Domains werden nicht in den Suchmaschinenindex aufgenommen, wenn sie z. B. pornographische, jugendgefährdende oder rassistische Inhalte haben oder einer Verarbeitung der Daten laut § 28 BDSG widersprochen wurde

1.12 Bezahlte Anzeigen (Ads): Social

advantago erstellt für den Kunden standardisierte Reichweitenkampagnen auf Facebook inklusive Buchung, Monitoring und Reporting.

Die Berechnung der Leistung erfolgt insbesondere auf Basis der Laufzeit und der Höhe des Media-Budgets. Der Kunde kann diese beiden Faktoren unter Berücksichtigung der Minimalbedingungen beliebig variieren.

Für die Umsetzung und die Anbindung, sowie die Bid-Optimierung und das Budget-Management setzt die advantago folgende Produktpartner ein:

MatchCraft, LLC., 5630 Venice Blvd. Unit #700, Los Angeles, CA 90019, USA
 Der Kunde akzeptiert die allgemeinen Geschäftsbedingungen von MatchCraft, LLC., 5630 Venice Blvd. Unit #700, Los Angeles, CA 90019, USA

Excelsea GmbH & Co. KG, Pretzfelder Str. 7-11, 90425 Nürnberg
 Der Kunde akzeptiert die allgemeinen Geschäftsbedingungen der Excelsea GmbH & Co. KG, Pretzfelder Str. 7-11, 90425 Nürnberg

Meta Platforms Ireland Limited, 4 Grand Canal Square, Dublin 2, Irland
 Der Kunde akzeptiert die allgemeinen Geschäftsbedingungen der Meta Platforms Ireland Limited, 4 Grand Canal Square, Dublin 2, Irland

1.13 Filialfinder – Standard

Anhand der Standortdaten in markee kann ein Wordpress Plugin zur Einbindung auf der Website des Kunden bereitgestellt werden. Dadurch sollen Besuchern der Kundenwebsite die wichtigsten Daten der Standorte zur Verfügung gestellt werden.

Das Plugin unterstützt ein standardisiertes Template, dass von advantago vorgegeben wird. Anpassung der Farbgebung und Schriftart werden durch die Wordpress Umgebung des Kunden festgelegt.

Alle Inhalte können jederzeit durch den Kunden in markee geändert werden, so dass zu jeder Zeit die Aktualität der Daten gewährleistet ist.

Die Daten werden als schema.org konforme Daten ausgegeben, um so eine Relevanz für Suchmaschinen zu bieten und jede Detailseite erhält eine eigene URL.

1.14 Filialfinder – Individuell

Diese Leistung wird durch unseren Sub-Dienstleister OMfire erbracht. Der Kunde akzeptiert die allgemeinen Geschäftsbedingungen der OMfire! GmbH, Falkstraße 73 – 77, 47058 Duisburg.

1.15 Bewertungswidget

advantago stellt ein Widget zur Verfügung, das Bewertungen aus der mlsc in einem Widget auf der Website des Kunden oder im Storelocator ausspielt. Die Bewertungen können je nach Wunsch des Kunden priorisiert oder fokussiert werden, so dass nur die für den Kunden relevanten Bewertungen im Widget erscheinen. Zu den Bewertungen werden die Links zur Ursprungsquelle hinterlegt, so dass Nutzer jederzeit die Validität der Bewertungen prüfen können.

1.16 Landingpages: Standard

a. Mit der Erstellung einer Landingpage Standard bietet die advantago dem Kunden einen zusätzlichen Service an. Dieser beinhaltet die Erstellung der Landingpage nach einem vordefinierten Standardtemplate und die Befüllung und Pflege der Landingpage mit den in der mlsc hinterlegten Standortdaten. Außerdem erfolgt die Registrierung der gewünschten Internetdomain (vorbehaltlich deren Verfügbarkeit) über die mlsc.

b. Bei der Verschaffung und/oder Pflege von Domains wird advantago im Verhältnis zwischen dem Kunden und der jeweiligen Organisation zur Domain-Vergabe lediglich als Vermittler tätig. advantago hat auf die Domain-Vergabe keinen Einfluss. advantago übernimmt keine Gewähr dafür, dass die für den Kunden beantragten Domains überhaupt zugeteilt werden und/oder zugeteilte Domains frei von Rechten Dritter sind oder auf Dauer Bestand haben.

c. Der Kunde ist verpflichtet, advantago einen etwaigen Verlust seiner Domain unverzüglich anzuzeigen. Beabsichtigt der Kunde den Rückerwerb seiner Domain von einem Dritten, so ist er verpflichtet, advantago unverzüglich über die Aufnahme von Verhandlungen mit dem Dritten zu unterrichten, Anfragen von advantago über den Stand der Verhandlungen mit dem Dritten zu beantworten und advantago das vorrangige Recht zum Rückerwerb für den Kunden einzuräumen, wenn und soweit dies die Interessen des Kunden nicht unbillig beeinträchtigt.

d. advantago ist berechtigt, die Domain des Kunden nach Beendigung des Vertrages freizugeben. Spätestens mit dieser Freigabe erlöschen alle Rechte des Kunden aus der Registrierung.

1.17 Landingpages: Individuell

Das Modul Landingpages individuell beinhaltet alle Bestandteile des Moduls Landingpages Standard. Das Modul bietet dem Kunden die Möglichkeit individuelle Anpassungen an dem Standardtemplate vorzunehmen.

1.18 Content (Text)

advantago erstellt in Absprache und nach Vorgabe seo-relevante Texte für den Einsatz im Listing, auf dem Storelocator, der Website o.a. Lösungen. Dazu werden im Vorfeld Ausrichtung und Gestaltung schriftlich festgehalten und nach der Erstellung durch den Kunden nach sorgfältiger Prüfung abgenommen.

advantago bietet hierzu das Modul Text 100 mit 100 Wörtern Umfang und Text 1200 mit entsprechend 1200 Wörtern Umfang.

1.19 Call Tracking

a. Im Rahmen des Abonnements „Call Tracking“ bietet advantago dem Kunden die Möglichkeit die Wirksamkeit der ergriffenen Werbemaßnahmen über ein Rückrufsystem zu überprüfen.

b. Zur Erfüllung dieser Leistungen bedienen wir uns derzeit folgender Produktpartner:

Excelsea GmbH & Co. KG, Pretzfelder Str. 7-11, 90425 Nürnberg

Der Kunde akzeptiert die allgemeinen Geschäftsbedingungen der Excelsea GmbH & Co. KG, Pretzfelder Str. 7-11, 90425 Nürnberg, das heißt insbesondere die dort getroffenen Regelungen hinsichtlich der vorübergehenden Unterbrechung der Bereitstellung der VoIP-Nummern.

c. Der Produktpartner schaltet im Auftrag der advantago eine oder mehrere VoIP-Nummern frei, die im Rahmen der verschiedenen, vom Kunden in Auftrag gegebenen bzw. verwendeten Werbemaßnahmen angegeben werden können. Ruft der Endkunde eine der freigeschalteten VoIP-Nummern an, erfolgt eine vom Endkunden nicht zu bemerkende Weiterleitung auf eine zentrale Rufnummer, die der Kunde als Endkundenkontakt Nummer angegeben hat. Der Endkunde wird somit immer auf die gleiche Endkundenkontakt Nummer des Kunden verbunden. Durch die verschiedenen zwischengeschalteten VoIP-Nummern kann jedoch getrackt werden, über welche Werbemaßnahme der Endkunde auf das Angebot des Kunden aufmerksam geworden ist. Der Kunde ist verpflichtet, Änderungen der Endkundenkontakt Nummer advantago unverzüglich mitzuteilen. Eine automatische Weiterleitung auf eine neue Endkundenkontakt Nummer findet nicht statt.

Auf Wunsch des Kunden kann eine Bandansage (ein sog. Whisperer) vorgeschaltet werden, die der anrufenden Person vor Rufannahme vorgespielt wird.

Sofern ein Standort eine zentrale Rufnummer in der Außendarstellung verwenden möchte, stellt advantago eine selektive Gesprächsannahme bereit. Diese ermöglicht dem Anrufenden, durch Auswahl per Nummerntaste, an die richtige Stelle verbunden zu werden.

d. Der Kunde wird nicht Anschlussinhaber. Endet das Abonnement „Call Tracking“ hat der Kunde keinen weiteren Anspruch auf die Nutzung der VoIP-Nummern. Die VoIP-Nummern können vom Produktpartner gelöscht werden.

e. Die Weiterleitung des Anrufs des Endkunden von der in der jeweiligen Werbemaßnahme angegebenen VoIP-Nummer auf die vom Kunden angegebene Endkundenkontakt Nummer ist für den Endkunden während des Anrufs nicht bemerkbar. Dieser Umstand darf vom Kunden nicht dazu genutzt werden, um beim Endkunden den Eindruck zu erwecken, der leistungserbringende Kunde wäre ortsansässig (Verwendung von Rufnummern aus Ortsnetzen, von denen aus der Kunde seine ortsbezogene Leistung tatsächlich nicht erbringt, bei gleichzeitiger Weiterleitung auf die zentrale Endkundenkontakt Nummer). In solchen Fällen verpflichtet sich der Kunde in sämtlichen Werbemaßnahmen, in denen eine VoIP-Nummer angegeben wird, auf die Weiterleitung auf die zentrale Endkundenkontakt Nummer hinzuweisen.

f. Das Inhalt des Reportings (sog. Detail-Messung), dass der Kunde im Rahmen des Call Trackings erhält, richtet sich nach den entsprechenden datenschutzrechtlichen Bestimmungen, das heißt, es werden nur solche Informationen weitergegeben, zu deren Weitergabe advantago sowie der Produktpartner datenschutzrechtlich befugt ist.

g. Die freigeschalteten VoIP-Nummern dürfen vom Kunden nur im Rahmen der Werbemaßnahmen angegeben werden, deren Wirksamkeit jeweils getrackt werden soll. Eine Weitergabe der VoIP-Nummern außerhalb der konkreten Werbemaßnahme, die getrackt werden soll, ist ausdrücklich untersagt.

h. Der Kunde wird advantago über ein zu erwartendes überdurchschnittliches Anrufaufkommen (z.B. aufgrund der Verwendung einer Rufnummer in einer Werbesendung) mindestens zwei Wochen vorher informieren.

i. Der Kunde hat die ihm obliegenden gesetzlichen und regulatorischen Pflichten für die Eigen- und Fremdnutzung sowie Vermarktung der Telekommunikationsdienste einzuhalten. Er hat erforderliche Genehmigungen einzuholen und erforderliche Anzeigen zu machen, insbesondere – soweit erforderlich - eine Registrierung als Sprachdiensteanbieter bei der Bundesnetzagentur vorzunehmen. Auch wird der Kunde die Empfehlungen wichtiger Schlüsselinstitutionen, soweit vorhanden, befolgen.

j. Der Kunde ist verpflichtet, advantago jeden Verdacht auf eine missbräuchliche Verwendung der Telekommunikationsdienste oder einen unberechtigten Zugriff Dritter auf vertrauliche Informationen unverzüglich mitzuteilen.

k. advantago ist berechtigt, das Call Tracking zu beenden, wenn der Kunde gegen seine Verpflichtungen verstößt und advantago eine weitere Erbringung des Call Trackings nicht zuzumuten ist. Im Falle einer vorzeitigen Beendigung des Call Trackings, die der Kunde zu vertreten hat, ist advantago berechtigt, Schadensersatzansprüche geltend zu machen.

l. Sollte der Kunde aus von ihm zu vertretenden Gründen die Zusammenarbeit vorzeitig beenden, stehen advantago Schadensersatzansprüche zu, insbesondere hinsichtlich der getätigten Anschlussinstallation.

1.20 ChatWerk – Business Message/Business Chat

Zur Erfüllung dieser Leistungen bedienen wir uns derzeit folgender Produktpartner:

Inbox Solutions GmbH, Pretzfelder Straße 7 – 11, 90425 Nürnberg

Der Kunde akzeptiert die allgemeinen Geschäftsbedingungen der Inbox Solutions GmbH.

1.21 Service Projektmanagement

advantago stellt dem Kunden eine*n dezidierten Projektmanager*in zur Erreichung der durch Lösungen von advantago gestellten Ziele.

Je nach Bedürfnis kann es regelmäßige Termine (z.B. in Form von Jourfixe) geben, um eine Zielerreichung möglichst zu gewährleisten.

Der Projektmanager/Die Projektmanagerin kann jederzeit zusätzliche Ressourcen zur Umsetzung des Kundenauftrags hinzuziehen.

1.22 Support

advantago stellt über ein Supportteam die Möglichkeit, Kunden bei Problemen oder umfassenden Änderungen zu unterstützen.

Die Kontaktdaten lauten

Enterprise-support@advantago.de

0911 34098500

1.23 Managed Service

Über das Modul managed service können Kunden die Verwaltung bestimmter Inhalte an advantago auslagern. Sofern nicht anders vertraglich vereinbart dient als Kontakt die Daten der Supportstelle.

Ebenfalls vertraglich vereinbart werden kann die Art und der Umfang des managed service, z.B. reine Datenänderung auf Zuruf des Kunden, eigenständiges Antworten auf Bewertungen nach einem definierten Antwortenkatalog, o.ä.

1.24 Social Media Posting-Service

advantago bietet im Rahmen eines Posting-Service die Möglichkeit, Beiträge auf Facebook zu posten. Dazu werden im Vorfeld durch den verantwortlichen Projektmanager und den Kunden ein Redaktionsplan erstellt, Inhalte abgestimmt und durch den Kunden entsprechende Medien zur Verfügung gestellt.

Der Kunde versichert zu jederzeit, die entsprechenden Rechte an den Medien zur Nutzung und Verbreitung zu besitzen. Für Verstöße haftet der Auftraggeber/Kunde.

1.25 Facebook Kundenservice

advantago unterstützt Kunden beim Management der Facebook Seiten. Eingehende Nachrichten werden durch Antworten aus einem mit dem Kunden entworfenen Antwortkatalog oder nach Rücksprache mit dem Kunden beantwortet, um (potenzielle) Kunden unseres Kunden zu bedienen.

Produktbeschreibung der advantago GmbH & Co. KG für Local SEO Partner

(Stand 03/2022)

1.26 Standortmanager

advantago stellt dem Partner (nachfolgend „Partner“) einen Standortmanager zur Verfügung. Der Standortmanager ist Basis für alle weiteren, zusätzlichen Leistungen, die der Partner bei advantago bezieht.

advantago stellt dem Partner einerseits eine Benutzeroberfläche zur Verfügung, andererseits auch die Möglichkeit über eine Rest-API automatisiert Daten anzuliefern.

Der Partner erhält einen eigenen Arbeitsbereich basierend auf dem Rahmenvertrag und auf das Leistungsportfolio abgestimmt, der jederzeit durch Leistungen erweitert werden kann. Der Arbeitsbereich ist strikt getrennt von Arbeitsbereichen anderer Nutzer außerhalb des Partners (Mandantentrennung), sodass eine Vermischung der im Arbeitsbereich des Partners erhobenen und verarbeiteten Daten mit anderweitig erhobenen Daten nicht stattfinden und ein Zugriff auf die Daten des Partnerarbeitsbereichs von Nutzern außerhalb des Partners mit Ausnahme von Mitarbeitern der advantago und deren technischen Dienstleistern nicht erfolgen kann. Die advantago garantiert, dass ihre Mitarbeiter und/oder der technische Support keine Änderungen an den von dem Partner eingestellten Daten vornehmen, es sei denn, es liegt eine ausdrückliche schriftliche Zustimmung des Partners vor. Der Partner ist für alle Handlungen in seinem Arbeitsbereich grundsätzlich ausschließlich selbst verantwortlich.

Leistungsbestandteile des Standortmanagers sind:

- POI CMS: Zentrales System zur Verwaltung der Standortdaten
- Benutzerverwaltung & Nutzerrollen nach Berechtigungsstufen
- Bereitstellung eines Partnerscans
- White Label Benutzeroberfläche:
- Das partnerspezifische Setup inkludiert Logo und Hauptfarben, Impressum, AGB, E-Mail-Footer und E-Mail-Templates (Standardtemplates sind inkludiert)
- Reporting & Alerts
Abhängig vom gebuchten Produkt können automatisierte Reportings und Alerts im CI des Partners verschickt werden.
- Statistiken
Abhängig vom jeweiligen Produkt und Netzwerkpartner werden bestimmte Kennziffern erhoben und dem Partner zur Verfügung gestellt.
- Schnittstellen:
Bereitstellung von Anlieferungs- und Abrufungs-Methoden. advantago stellt eine Rest-API, einen Webservice sowie File-Anlieferungsmodelle zur Verfügung und unterstützt den Partner bei der Integration. Aktuelle Dokumentation unter:
<https://api.mark.ee>
- SSO möglich

Zur Erfüllung dieser Leistungen bedienen wir uns derzeit folgender Produktpartner:

Yext Limited, 7th Floor, United Kingdom House, 2 Great Titchfield St, Fitzrovia, London W1D 1NN, Vereinigtes Königreich

Der Kunde akzeptiert die allgemeinen Geschäftsbedingungen der Yext Limited.

Excelsea GmbH & Co. KG, Pretzfelder Str. 7-11, 90425 Nürnberg

Der Kunde akzeptiert die allgemeinen Geschäftsbedingungen der Excelsea GmbH & Co. KG, Pretzfelder Str. 7-11, 90425 Nürnberg.

1.27 Partnerscan: Komplett

- advantago stellt dem Partner auf Basis der Silktide “all-in-oneMarketing suite” ein Such-/Analyseformular zur Verfügung, mit dem der Partner bzw. dessen Vertriebsmitarbeiterinnen die Analyse einer Onlinepräsenz auf Basis einer URL starten kann.
- Mit Absenden der Anfrage auf Analyse wird auf der definierten Website des Partners ein automatisierter Scan zur Analyse der Onlinepräsenz des gewünschten Unternehmens durchgeführt.
- Nach Abschluss des automatisierten Scans werden die Ergebnisse in einem Business Report angezeigt.
- Der Business Report wird in Silktide bzw. auf der vom Partner definierten Seite ausgespielt und enthält Daten, Visualisierungen und Erläuterungen zu folgenden Bereichen:
- Die SEO-Relevanz und Sichtbarkeit der Unternehmensseite in Form eines Punktesystems
- Die Barrierefreiheit der Unternehmenswebsite
- Die Qualität der Nutzer Erfahrungen von Besuchern der Website (z.B. Ladegeschwindigkeit)
- Sicherheitsbedenken bezüglich der Website, DSGVO-Themen und Cookie-Richtline
- Sowie eine Analyse wie das Unternehmen in Online-Branchenverzeichnissen und Social Media Plattformen aufgestellt und dargestellt ist
- Der Report kann mit möglichen Wettbewerbern der Partner Kunden durchgeführt werden, um einen Benchmark zu der eigenen Website bzw. der digitalen Unternehmensdarstellung zu erhalten
- Die Business Reports können dem Partner für ein Upsell- oder Servicegespräch dienen. Der Report ist nicht vollumfänglich und bietet keine Grundlage für rechtliche Beratung.
- Dem Partner wird die Möglichkeit eingeräumt die Ergebnisse des Business Reports zu teilen oder zu exportieren. Die Präsentation eines Business Reports kann so angepasst werden, dass sie sich an das Medium anpasst, auf dem es präsentiert wird. Die Möglichkeiten des Teilens oder Exportierens beinhalten:
- Einen Link der ohne Authentifizierung aufrufbar ist
- Download als PDF-Dokument und
- Versand per E-Mail (auf Basis einer der beiden oben genannten Möglichkeiten)
- Das Modul ermöglicht den Direktvergleich zweier Versionen des Business Reports zum selben Unternehmen um z.B. Verbesserungen durch den Einsatz eines Produkts des Partners kundengerecht darzustellen.

Zur Erfüllung dieser Leistungen bedienen wir uns derzeit folgender Produktpartner:

Silktide Ltd., Brunel Parkway, Pride Park, Derby DE24 8HR, UK

Der Kunde akzeptiert die allgemeinen Geschäftsbedingungen der Silktide Ltd.

Excelsea GmbH & Co. KG, Pretzfelder Str. 7-11, 90425 Nürnberg

Der Kunde akzeptiert die allgemeinen Geschäftsbedingungen der Excelsea GmbH & Co. KG, Pretzfelder Str. 7-11, 90425 Nürnberg.

1.28 Partnerscan: Local

- advantago stellt dem Partner auf Basis der Silktide “all-in-one Marketing suite” ein Such-/Analyseformular zur Verfügung, mit dem der Partner die Analyse eines Unternehmens auf Basis einer URL starten kann.

- Mit Absenden der Anfrage auf Analyse wird auf der definierten Website des Partners ein automatisierter Scan zur Analyse der Onlinepräsenz des gewünschten Unternehmens durchgeführt.
- Nach Abschluss des automatisierten Scans werden die Ergebnisse in einem Business Report angezeigt.
- Der Business Report wird in Silktide bzw. auf der vom Partner definierten Seite ausgespielt und enthält Daten, Visualisierungen und Erläuterungen zur lokalen Sichtbarkeit des gesuchten Unternehmens auf einer definierten Anzahl von Portalen, Onlineverzeichnissen, Plattformen für Bewertungen, mobilen Kartenanbietern und sozialen Netzwerken.

Zur Erfüllung dieser Leistungen bedienen wir uns derzeit folgender Produktpartner:
Silktide Ltd., Brunel Parkway, Pride Park, Derby DE24 8HR, UK
 Der Kunde akzeptiert die allgemeinen Geschäftsbedingungen der Silktide Ltd.

Excelsea GmbH & Co. KG, Pretzfelder Str. 7-11, 90425 Nürnberg

Der Kunde akzeptiert die allgemeinen Geschäftsbedingungen der Excelsea GmbH & Co. KG, Pretzfelder Str. 7-11, 90425 Nürnberg.

1.29 Listing: Google Business Profile

advantago stellt dem Partner die technische Möglichkeit zu Verfügung, seine Google Business Profiles (im Folgenden GBP) über zu verwalten, Statistiken kumuliert einzusehen und Bewertungen einzusehen und auch zu beantworten.

1.30 Listing: Google Business Profile Verifizierung

advantago bietet dem Partner die Möglichkeit noch nicht vorhandene GBP zu verifizieren. Je nach Voraussetzung bietet sich eine der folgenden Möglichkeiten an:

- Unternehmen mit weniger als 10 POI und einer Kategorie, die in die Google Whitelist fällt, bietet advantago die Möglichkeit, Einträge automatisch zu verifizieren.
- Unternehmen mit weniger als 10 POI und keiner Kategorie, die in die Google Whitelist fällt, müssen eine manuelle Verifizierung durchlaufen. Google stellt zu diesem Zwecke mindestens eine der drei Möglichkeiten zur Verifizierung zur Verfügung:
 - Versand eines Codes per Postkarte
 - Versand eines Codes per E-Mailadresse
 - Nennung des Codes per automatisierten Telefonanruf an hinterlegter Telefonnummer
 advantago hat keinerlei Einfluss darauf, welche Möglichkeit angeboten wird
- Unternehmen mit mehr als 9 POI müssen eine von Google gesonderte Form der Verifizierung durchlaufen. Die aktuellen Richtlinien für die Google Bulk Bestätigung:
<https://support.google.com/business/answer/4490296?hl=de>

1.31 Listing: Reichweitenpartner

advantago bietet dem Partner die Möglichkeit Firmeneinträgen und -profilen in Onlineverzeichnissen, Plattformen für Bewertungen, mobilen Kartenanbietern, sozialen Netzwerken u. ä. (im Folgenden Portale genannt) zu erstellen, optimieren und zu pflegen.

- Aus technischen und anderen Gründen (z.B. Leistungsbeziehung direkt auf der Plattform) kann nicht bei allen im Internet existierenden Portalen die Eintragung und Pflege vorgenommen werden.

- Die Anzahl der an den Partneraccount angeschlossenen Portale richtet sich nach den im Partnervertrag festgelegten Paketen. Ergänzend hierzu ergibt sich der Umfang der jeweiligen Leistung aus den in der jeweiligen Produktbeschreibung enthaltenen Aussagen. Die Portale, die an den Account des Partners angeschlossen werden, hängen von der jeweiligen technischen Verfügbarkeit des Portals sowie von der Branche, in der der Kunde tätig ist, ab.
- advantago haftet weder für die verzögerte oder nur teilweise Annahme der Daten und Materialien, deren Ablehnung oder spätere Löschung seitens der Portale. advantago haftet nicht für die Veränderung der eingepflegten Daten und Materialien seitens der Portale und die Platzierung der Daten und Materialien auf der jeweiligen Portalseite. advantago haftet nicht für die Stilllegung von Portalen.
- advantago übermittelt die Daten wie Firmenname, Anschrift, Kontaktmöglichkeiten, etc. an verschiedene Portale. advantago ist berechtigt, die vom Partner zur Verfügung gestellten Inhalte und personenbezogenen Daten den Produktpartnern zu übertragen bzw. zugänglich zu machen. advantago ist auch berechtigt, um die Richtlinien dieser Portale einzuhalten, die Firmierung und sonstigen Daten und Materialien Richtlinienkonform anzupassen. Der Partner bevollmächtigt advantago und seinen Produktpartner zum Zwecke der Übermittlung und Veröffentlichung der Daten gegenüber den Portalen in seinem Namen aufzutreten.
- advantago ist berechtigt, aber nicht verpflichtet, das Angebot auf Basis der Auftragsdaten ohne inhaltliche Abstimmung und Freigabe durch den Kunden anzunehmen und zu erfüllen.
- Im Übrigen gelten die Mitwirkungspflichten gemäß diesen allgemeinen Geschäftsbedingungen.
- Zur Erfüllung dieser Leistungen bedienen wir uns derzeit folgender Produktpartner:
Yext Limited, 7th Floor, United Kingdom House, 2 Great Titchfield St, Fitzrovia, London W1D 1NN, Vereinigtes Königreich
Der Kunde akzeptiert die allgemeinen Geschäftsbedingungen der Yext Limited.

Excelsea GmbH & Co. KG, Pretzfelder Str. 7-11, 90425 Nürnberg

Der Kunde akzeptiert die allgemeinen Geschäftsbedingungen der Excelsea GmbH & Co. KG, Pretzfelder Str. 7-11, 90425 Nürnberg.

1.32 Listing: Dubletten Unterdrückung

advantago stellt dem Partner die Funktion zur Verfügung bereits bestehende, nicht verwaltete oder veraltete Einträge von Kunden in Portalen (sofern diese Funktion unterstützt wird) zu unterdrücken, damit diese solange die Lizenz aktiv ist nicht wieder auf den Portalen erscheinen.

Die potenziellen Duplikate werden automatisiert gesucht und im Standortmanager ausgespielt. Nach einer manuellen Prüfung durch den Partner können die Einträge als Duplikat zur Unterdrückung eingereicht werden.

Sollte es sich bei einem der Einträge nicht um ein Duplikat des Kundeneintrags handeln, kann der Eintrag ignoriert werden.

Nach Einreichung der Duplikate prüfen die Portale, ob es sich um ein Duplikat handelt. Ist das Ergebnis der portalseitigen Prüfung positiv, wird vom Portal die Unterdrückung durchgeführt.

Erfolgt eine Unterdrückung durch fehlerhafte Prüfung der jeweiligen Portale, bei denen Duplikatseinträge vorliegen, so übernimmt der Partner keine Haftung.

1.33 Listing: Nutzeränderungsvorschläge

Änderungsvorschläge (sog. Publisher-Vorschläge) sind Änderungen im Google Profil des Kunden, die durch Google Nutzer vorgeschlagen werden. advantago bietet dem Partner folgendes an:

Änderungsvorschläge, die Nutzer im Google Profil vorschlagen, können von dem Partner auf Google angenommen bzw. abgelehnt werden. (sog. Publisher-Vorschläge). Die Änderungsvorschläge werden von Google per E-Mail an die im Konto hinterlegte Email-Adresse gesendet und können dann von diesem eingesehen und angenommen oder abgelehnt werden.

1.34 Bewertungsmanagement: Monitoring

Der Standortmanager sammelt je nach gebuchten Paket Bewertungen über Unternehmen aus angebundenen Plattformen, die Bewertungen der Nutzer zulassen ab dem Zeitpunkt des hinterlegten Vertragsstarts. Die gesammelten Bewertungen können von dem Kunden über den Zugang eingesehen und zur besseren Übersicht entweder nach Portal oder nach Sternenanzahl sortiert werden. Sind mehrere Standorte in einem Unternehmen hinterlegt können die Bewertungen auch nach den Standorten gefiltert werden.

1.35 Bewertungsmanagement: Generieren von Bewertungen

advantago bietet dem Partner über die Generierung von QR-Codes die Möglichkeit Bewertungen zu generieren. Es können individuelle QR-Codes je Kundenstandort erstellt und eine individuelle Ziel-Url hinterlegt werden, z.B. der Bewertungsmaske des jeweiligen GBP. Die QR-Codes können farblich verändert und zur Nutzung heruntergeladen werden.

1.36 Bewertungsmanagement: Beantworten von Bewertungen

advantago bietet dem Partner und Kunden des Partners über den Standortmanager die Möglichkeit Bewertungen über das System zu beantworten, ohne sich manuell in das jeweilige Portal einzuloggen. So kann die Antwort auf eine Bewertung eingetragen und über das System auf dem Portal veröffentlicht werden. Die Funktion setzt voraus, dass die Zielplattform eine Antwortfunktion unterstützt.

1.37 Bewertungsmanagement: Bewertungswidget

advantago stellt ein Widget zur Verfügung, dass Bewertungen aus der mlsc in einem Widget auf der Website des Kunden ausspielt. Die Bewertungen können je nach Wunsch des Kunden priorisiert oder fokussiert werden, so dass nur die für den Kunden relevanten Bewertungen im Widget erscheinen. Zu den Bewertungen werden die Links zur Ursprungsquelle hinterlegt, so dass Nutzer jederzeit die Validität der Bewertungen prüfen können.

1.38 Landingpages: Standard

a. Mit der Erstellung einer Landingpage Standard bietet die advantago dem Kunden einen zusätzlichen Service an. Dieser beinhaltet die Erstellung der Landingpage nach einem vordefinierten Standardtemplate und die Befüllung und Pflege der Landingpage mit den im Standortmanager hinterlegten Standortdaten. Außerdem erfolgt die Registrierung der gewünschten Internetdomain (vorbehaltlich deren Verfügbarkeit).

b. Bei der Verschaffung und/oder Pflege von Domains wird advantago im Verhältnis zwischen dem Kunden und der jeweiligen Organisation zur Domain-Vergabe lediglich als Vermittler tätig. advantago hat auf die Domain-Vergabe keinen Einfluss. advantago übernimmt keine Gewähr

dafür, dass die für den Kunden beantragten Domains überhaupt zugeteilt werden und/oder zugeteilte Domains frei von Rechten Dritter sind oder auf Dauer Bestand haben.

c. Der Kunde ist verpflichtet, advantago einen etwaigen Verlust seiner Domain unverzüglich anzuzeigen. Beabsichtigt der Kunde den Rückerwerb seiner Domain von einem Dritten, so ist er verpflichtet, advantago unverzüglich über die Aufnahme von Verhandlungen mit dem Dritten zu unterrichten, Anfragen von advantago über den Stand der Verhandlungen mit dem Dritten zu beantworten und advantago das vorrangige Recht zum Rückerwerb für den Kunden einzuräumen, wenn und soweit dies die Interessen des Kunden nicht unbillig beeinträchtigt.

d. advantago ist berechtigt, die Domain des Kunden nach Beendigung des Vertrages freizugeben. Spätestens mit dieser Freigabe erlöschen alle Rechte des Kunden aus der Registrierung.

1.39 Landingpages: Individuell

Das Modul Landingpages individuell beinhaltet alle Bestandteile des Moduls Landingpages Standard. Das Modul bietet dem Kunden die Möglichkeit individuelle Anpassungen an dem Standardtemplate vorzunehmen.

1.40 Content: Video

Das Modul Video Maker (automated Video) bietet Partnern die Möglichkeit, in wenigen Schritten ein automatisiertes, 30 sekündiges Firmenvideo zu erstellen. Dieses enthält neben standardisierten Elementen wie Übergängen, Texteinblendungen und der Hintergrundmusik auch individuelle Bestandteile: Firmendaten, Öffnungszeiten, WebsiteURL und Social-Media Profile, sowie ein Slogan personalisieren die Texteinblendungen im Video. Darüber hinaus erscheint ein vom Kunden ausgewähltes Foto und dessen Logo im Clip. Anhand des Logos wird auch die Farbgebung des Videos definiert. Die im Video veröffentlichten Informationen können vom Partner über eine Eingabemaske definiert werden. Liegen alle notwendigen Informationen und Daten des Kunden vor, stößt ein Klick die Generierung und anschließende Veröffentlichung des Videos im Firmenprofil an. Parallel dazu wird das Video auf einen vorher definierten Youtube Channel des Partners hochgeladen und auf ausgewählte Portale verteilt, die die Videocontentausgabe via Youtube zur Verfügung stellen. Das Video kann vom Kunden nach Erstellung heruntergeladen und bei Änderungswünschen über eine Updatefunktion aktualisiert werden.

Zur Erfüllung dieser Leistungen bedienen wir uns derzeit folgender Produktpartner:
Picture Framing GmbH, Eichenstr. 15, 87648 Aitrang
Der Kunde akzeptiert die allgemeinen Geschäftsbedingungen der Picture Framing GmbH, Eichenstr. 15, 87648 Aitrang.

Excelsea GmbH & Co. KG, Pretzfelder Str. 7-11, 90425 Nürnberg

Der Kunde akzeptiert die allgemeinen Geschäftsbedingungen der Excelsea GmbH & Co. KG, Pretzfelder Str. 7-11, 90425 Nürnberg.

1.41 Bezahlte Anzeigen (Ads): SEA

advantago stellt dem Partner die Möglichkeit zur Verfügung standardisierte Reichweiten-Kampagnen zu buchen, zu monitoren und zu reporten.

Die Berechnung der Leistung erfolgt insbesondere auf Basis der Laufzeit und der Höhe des Media-Budgets. Der Partner kann diese beiden Faktoren unter Berücksichtigung der Minimalbedingungen beliebig variieren.

Für die Umsetzung und die Anbindung, sowie die Bid-Optimierung und das Budget-Management setzt die advantago folgende Produktpartner ein:

MatchCraft, LLC., 5630 Venice Blvd. Unit #700, Los Angeles, CA 90019, USA

Der Kunde akzeptiert die allgemeinen Geschäftsbedingungen von MatchCraft, LLC., 5630 Venice Blvd. Unit #700, Los Angeles, CA 90019, USA

Excelsea GmbH & Co. KG, Pretzfelder Str. 7-11, 90425 Nürnberg

Der Kunde akzeptiert die allgemeinen Geschäftsbedingungen der Excelsea GmbH & Co. KG, Pretzfelder Str. 7-11, Nürnberg

Der Partner hat die Wahl in welchem Suchnetzwerk die Anzeigen ausgeliefert werden. Wird mehr als ein Suchnetzwerk ausgewählt, entscheidet das Bid-Management-System auf Basis von Performance-Daten in welchem Umfang bei welchem Partner das Budget platziert wird. Zur Auswahl stehen:

- Google Ads
- Bing Ads
- Google Ads + Bing Ads

Es wird immer das vollständige Partnersuchnetzwerk gebucht.

1.42 **Bezahlte Anzeigen (Ads): Social**

advantago stellt dem Partner die Möglichkeit zur Verfügung standardisierte Reichweitenkampagnen auf Facebook zu buchen, zu monitoren und zu reporten.

Die Berechnung der Leistung erfolgt insbesondere auf Basis der Laufzeit und der Höhe des Media-Budgets. Der Partner kann diese beiden Faktoren unter Berücksichtigung der Minimalbedingungen beliebig variieren.

Für die Umsetzung und die Anbindung, sowie die Bid-Optimierung und das Budget-Management setzt die advantago folgende Produktpartner ein:

MatchCraft, LLC., 5630 Venice Blvd. Unit #700, Los Angeles, CA 90019, USA

Der Kunde akzeptiert die allgemeinen Geschäftsbedingungen von MatchCraft, LLC., 5630 Venice Blvd. Unit #700, Los Angeles, CA 90019, USA

Excelsea GmbH & Co. KG, Pretzfelder Str. 7-11, 90425 Nürnberg

Der Kunde akzeptiert die allgemeinen Geschäftsbedingungen der Excelsea GmbH & Co. KG, Pretzfelder Str. 7-11, 90425 Nürnberg

1.43 **Calltracking: Detailmessung**

Im Rahmen des Produkts „Call Tracking“ bietet advantago dem Partner die Möglichkeit die Wirksamkeit ergriffener Werbemaßnahmen über ein Rückrufsystem zu überprüfen.

Zur Erfüllung dieser Leistungen bedienen wir uns derzeit folgender Produktpartner:

Excelsea GmbH & Co. KG, Pretzfelder Str. 7-11, 90425 Nürnberg

Der Kunde akzeptiert die allgemeinen Geschäftsbedingungen der Excelsea GmbH & Co. KG, Pretzfelder Str. 7-11, 90425 Nürnberg, das heißt insbesondere die dort getroffenen Regelungen hinsichtlich der vorübergehenden Unterbrechung der Bereitstellung der VoIP-Nummern.

- Der Produktpartner schaltet im Auftrag der advantago eine oder mehrere VoIP-Nummern frei, die im Rahmen der verschiedenen, vom Kunde in Auftrag gegebenen bzw. verwendeten Werbemaßnahmen angegeben werden können. Ruft der Endkunde eine der freigeschalteten

VoIP-Nummern an, erfolgt eine vom Endkunden nicht zu bemerkende Weiterleitung auf eine zentrale Rufnummer, die der Kunde als Endkundenkontaktnummer angegeben hat. Der Endkunde wird somit immer auf die gleiche Endkundenkontaktnummer des Kunden verbunden. Durch die verschiedenen zwischengeschalteten VoIP-Nummern kann jedoch getrackt werden, über welche Werbemaßnahme der Endkunde auf das Angebot des Kunden aufmerksam geworden ist. Der Kunde ist verpflichtet, Änderungen der Endkundenkontaktnummer advantago unverzüglich mitzuteilen. Eine automatische Weiterleitung auf eine neue Endkundenkontaktnummer findet nicht statt.

- Der Kunde wird nicht Anschlussinhaber. Endet die Lizenz hat der Kunde keinen weiteren Anspruch auf die Nutzung der VoIP-Nummern. Die VoIP-Nummern können vom Produktpartner gelöscht werden.
- Die Weiterleitung des Anrufs des Endkunden von der in der jeweiligen Werbemaßnahme angegebenen VoIP-Nummer auf die vom Kunden angegebene Endkundenkontaktnummer ist für den Endkunden während des Anrufs nicht bemerkbar. Dieser Umstand darf vom Kunden nicht dazu genutzt werden, um beim Endkunden den Eindruck zu erwecken, der leistungserbringende Kunde wäre ortsansässig (Verwendung von Rufnummern aus Ortsnetzen, von denen aus der Kunde seine ortsbezogene Leistung tatsächlich nicht erbringt, bei gleichzeitiger Weiterleitung auf die zentrale Endkundenkontaktnummer). In solchen Fällen verpflichtet sich der Kunde in sämtlichen Werbemaßnahmen, in denen eine VoIP-Nummer angegeben wird, auf die Weiterleitung auf die zentrale Endkundenkontaktnummer hinzuweisen.
- Das Inhalt des Reportings, das der Kunde im Rahmen des Call Trackings erhält, richtet sich nach den entsprechenden datenschutzrechtlichen Bestimmungen, das heißt, es werden nur solche Informationen weitergegeben, zu deren Weitergabe advantago sowie der Produktpartner datenschutzrechtlich befugt ist.
- Die freigeschalteten VoIP-Nummern dürfen vom Kunden nur im Rahmen der Werbemaßnahmen angegeben werden, deren Wirksamkeit jeweils getrackt werden soll. Eine Weitergabe der VoIP-Nummern außerhalb der konkreten Werbemaßnahme, die getrackt werden soll, ist ausdrücklich untersagt.
- Der Kunde wird advantago über ein zu erwartendes überdurchschnittliches Anrufaufkommen (z.B. aufgrund der Verwendung einer Rufnummer in einer Werbesendung) mindestens zwei Wochen vorher informieren.
- Der Kunde hat die ihm obliegenden gesetzlichen und regulatorischen Pflichten für die Eigen- und Fremdnutzung sowie Vermarktung der Telekommunikationsdienste einzuhalten. Er hat erforderliche Genehmigungen einzuholen und erforderliche Anzeigen zu machen, insbesondere – soweit erforderlich - eine Registrierung als Sprachdiensteanbieter bei der Bundesnetzagentur vorzunehmen. Auch wird der Kunde die Empfehlungen wichtiger Schlüsselinstitutionen, soweit vorhanden, befolgen.
- Der Kunde ist verpflichtet, advantago jeden Verdacht auf eine missbräuchliche Verwendung der Telekommunikationsdienste oder einen unberechtigten Zugriff Dritter auf vertrauliche Informationen unverzüglich mitzuteilen.
- advantago ist berechtigt, das Call Tracking zu beenden, wenn der Kunde gegen seine Verpflichtungen verstößt und advantago eine weitere Erbringung des Call Trackings nicht

zuzumuten ist. Im Falle einer vorzeitigen Beendigung des Call Trackings, die der Kunde zu vertreten hat, ist advantago berechtigt, Schadensersatzansprüche geltend zu machen.

- Sollte der Kunde aus von ihm zu vertretenden Gründen die Zusammenarbeit vorzeitig beenden, stehen advantago Schadensersatzansprüche zu, insbesondere hinsichtlich der getätigten Anschlussinstallation.

1.44 Partnermanagement

advantago stellt dem Partner eine*n dezidierten Partnermanager*in. Je nach Bedürfnis kann es regelmäßige Termine (z.B. in Form von Jourfixe) geben. Partnermanager*innen können jederzeit zusätzliche Ressourcen hinzuziehen.

1.45 Support

advantago stellt über ein Supportteam die Möglichkeit, Partner bei Problemen oder umfassenden Änderungen zu unterstützen.

Die Kontaktdaten lauten

partner-support@advantago.de

0911 34098500

1.46 Managed Service

Über das Modul Managed Service können Partner die Umsetzung von Kundenaufträgen an advantago auslagern. Die Art und Umfang des Managed Service regelt der jeweilige Partnervertrag.