



Guía Completa para Optimizar tu Perfil de Google





Crear y Verificar tu Perfil de Google Mi Negocio

Paso a Paso para Crear una Cuenta

1. Accede a Google Mi Negocio: Ve a Google Mi Negocio y haz clic en "Gestionar ahora".
2. Inicia sesión: Usa tu cuenta de Google para iniciar sesión o crea una nueva si no tienes una.
3. Añadir tu Negocio: Introduce el nombre de tu negocio y selecciona la categoría que mejor lo describa.
4. Dirección del Negocio: Proporciona la dirección física de tu negocio.
5. Ubicación en el Mapa: Coloca el marcador en la ubicación exacta de tu negocio en el mapa.
6. Datos de Contacto: Añade tu número de teléfono y el sitio web del negocio.
7. Finalizar y Confirmar: Revisa la información y haz clic en "Finalizar".

Verificación de tu Negocio

- Correo Postal: Google enviará una postal a tu dirección con un código de verificación.
- Teléfono o Correo Electrónico: En algunos casos, Google permite la verificación por teléfono o correo electrónico.
- Verificación Instantánea: Si tu negocio ya está verificado en Google Search Console, podrías tener esta opción.



Optimización del Perfil

Información Precisa y Completa

- **Nombre del Negocio:** Asegúrate de que el nombre sea exacto y coherente con el usado en otros lugares.
- **Dirección y Horarios:** Verifica que la dirección y los horarios de apertura sean correctos.
- **Categoría del Negocio:** Selecciona la categoría principal más relevante y añade categorías adicionales si es necesario.
- **Descripción del Negocio:** Escribe una descripción clara y concisa que incluya palabras clave relevantes.

Fotos y Videos Atractivos

- **Fotos de Calidad:** Sube fotos de alta calidad de tu local, productos y servicios.
 - Tamaño recomendado: 720 px de alto, 720 px de ancho, calidad mínima de 10 KB y máxima de 5 MB.
 - Formatos recomendados: JPG o PNG.
- **Videos Cortos:** Añade videos que muestren el interior del negocio, el equipo o eventos especiales.
 - Duración máxima: 30 segundos.
 - Tamaño máximo: 100 MB.
 - Resolución mínima: 720p.
- **Frecuencia:** Actualiza las fotos regularmente para mantener el perfil fresco y atractivo.

SEO Local

- **Palabras Clave Locales:** Incluye términos específicos de tu ubicación y sector (e.g., "restaurante italiano en Madrid").
- **Consistencia NAP:** Asegúrate de que tu Nombre, Dirección y Teléfono (NAP, por sus siglas en inglés) sean consistentes en todas las plataformas en línea.
- **Backlinks Locales:** Obtén enlaces de sitios web locales relevantes y directorios para mejorar tu autoridad local.



Gestión de Reseñas

Cómo Obtener Reseñas Positivas

- Solicita Reseñas: Pide a los clientes satisfechos que dejen una reseña en tu perfil de Google.
 - Ejemplo de Solicitud: "Nos encantaría conocer tu opinión. Por favor, deja una reseña en nuestro perfil de Google Mi Negocio."
- Facilita el Proceso: Proporciona un enlace directo a la página de reseñas en tus comunicaciones con los clientes.
 - Herramientas recomendadas: Utiliza herramientas como Whitespark o GatherUp para generar enlaces directos de reseñas.
- Agradecimiento: Agradece a los clientes por tomarse el tiempo para dejar una reseña.

Responder a Reseñas de Manera Efectiva

- Responde Rápidamente: Agradece las reseñas positivas y aborda las negativas con soluciones constructivas.
- Profesionalismo: Mantén un tono profesional y cortés en todas las respuestas.
- Acción Correctiva: Ofrece una solución o compensación cuando sea apropiado para las reseñas negativas.
 - Ejemplo de Respuesta: "Gracias por tu reseña, [nombre]. Sentimos escuchar sobre tu experiencia y nos gustaría solucionarlo. Por favor, contáctanos directamente en [correo electrónico/ teléfono]."

SEO de Reseñas

- Palabras Clave en Respuestas: Incluye palabras clave relevantes en tus respuestas a reseñas para mejorar la visibilidad.
- Calificaciones y Clasificaciones: Las reseñas positivas y las altas calificaciones mejoran el ranking de tu negocio en las búsquedas locales.



Publicaciones y Promociones

Cómo Utilizar las Publicaciones para Atraer Clientes

- Tipos de Publicaciones: Usa publicaciones de actualizaciones, eventos, ofertas y productos.
 - Actualizaciones: Noticias del negocio, cambios de horario, nuevas políticas.
 - Eventos: Promociona talleres, seminarios, y eventos especiales.
 - Ofertas: Descuentos, cupones y promociones exclusivas.
 - Productos: Nuevos productos o servicios disponibles.
- Frecuencia: Publica regularmente para mantener a los clientes informados y comprometidos.
 - Recomendación: Al menos una vez por semana.
- Contenido Relevante: Asegúrate de que las publicaciones sean relevantes y atractivas para tu audiencia.

Ejemplos de Promociones Exitosas

- Descuentos y Ofertas Especiales: Promociona descuentos exclusivos para atraer nuevos clientes.
 - Ejemplo: "¡20% de descuento en tu primera visita! Muestra esta publicación para obtener el descuento."
- Eventos Especiales: Anuncia eventos especiales como inauguraciones, talleres o celebraciones.
 - Ejemplo: "Únete a nuestra inauguración este sábado a las 10 AM y recibe un regalo especial."
- Nuevos Productos o Servicios: Informa a los clientes sobre nuevas incorporaciones a tu oferta de productos o servicios.
 - Ejemplo: "¡Nuevo en el menú! Prueba nuestro delicioso café artesanal."

SEO de Publicaciones

- Palabras Clave: Usa palabras clave relevantes en las publicaciones para mejorar su visibilidad.
- Llamadas a la Acción (CTAs): Incluye CTAs claros y específicos para impulsar la interacción (e.g., "Descubre más", "Reserva ahora").



Esta guía te proporciona una base sólida y detallada para optimizar tu perfil de Google Mi Negocio y superar a la competencia en tu área local. Siguiendo estos pasos y aplicando las estrategias de SEO local, podrás aumentar la visibilidad de tu negocio y atraer a más clientes. ¡Buena suerte!