

スマホでカンタン、無料で宣伝
たった11ステップで商圈ダントツになるための
進化型MEO - Googleビジネスプロフィール

徹底的スタートガイド



Written by TSUTSUMI Kikuo
Published by Alizza Ideal



Google Business Profile - Extreme Start Guide

Easiest and free promote with your smartphone

TSUTSUMI Kikuo

Cover Photo – Alizza H. Tsutsumi.

- 目次 -

Googleマップでドカンとお客さんを集めるための正しい始め方	5
ステップ1：オーナー確認をする	5
ステップ2：重複しているあなたの店の情報を削除する	6
ステップ3：Googleが必須にしている情報をすべて登録する	6
ステップ4：サービス提供エリアを追加する	7
ステップ5：Googleマップのピンを調整する	8
ステップ6：営業時間を最新に保つ	8
ステップ7：クチコミを増やす	8
ステップ8：写真を追加する	9
ステップ9：動画を追加する	10
ステップ10：最新情報の追加	10
ステップ11：質問と回答に答える	11
まとめ.....	11

スマホでカンタン無料で宣伝

たったの11ステップで商圏ダントツになるための 進化形MEO-Googleビジネスプロフィール

徹底的スタートガイド

あ なたのお店をGoogle マップに登録したけど、何も変わらないって思ったことはありませんか？

実は、ただ写真をアップロードしただけでは効果がないんです。もうみんなが始めているので、それだけだと効果が見えません。

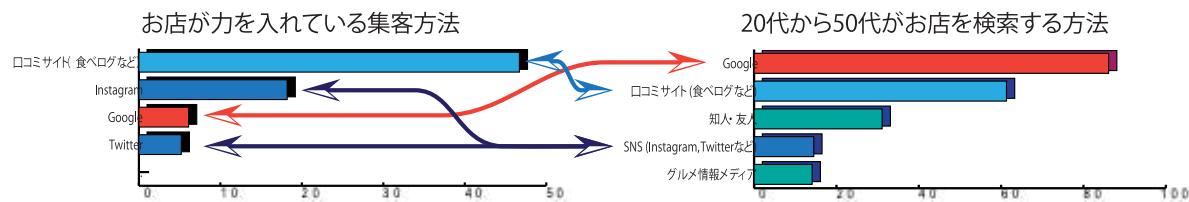
でもちょっと待ってください。ちゃんとした手順で始めればきちんと成果が出ます。

それも、都会のお店だけでなく、地方のお店だからこそ、小さなお店だからこそ、成果を出し続けているお店がたくさんあります。

たとえば、わたしがサポートしているネイルサロンでは、以下のようにGoogleマップからの電話問い合わせが、6月の3件から10月には10件に3倍増しました。昨年の6月から10月と比べると、133.3%に増えています。10月だけでみると、昨年より150%増っていました。



下のグラフ（2022年6月（株）テーブルチェック調べ）を見てください。お客様がお店を見つけるのに使う方法はGoogle検索とGoogleマップなんです。



もしあなたが、ホームページを作ったり、ブログやインスタを頑張っているのに、全然問い合わせの電話がかかってこない、お客様がなかなか増えないと悩んでいるなら、無料で始められるGoogleビジネスプロフィールを使って、Googleマップであなたのお店を宣伝してみませんか？

やってみようと思ったのであれば、このスタートガイドブックは、そんなあなたのためのものです。ぜひ読みながらGoogle ビジネスプロフィールを始めてみてください。

Googleマップでドカンとお客様を 集めるための正しい始め方

ステップ1： オーナー確認をする

Googleマップに、あなたのお店を登録するのは簡単です。Googleマップでお店の場所を表示するだけで始められます。

詳しい手順はGoogleのヘルプや、ネットのブログで説明されているものがたくさんあります。今更ここでは解説しません。

それよりも、商圏でダントツになるために何をすべきかを解説します。Googleマップにお店を登録するのが目的ではありませんよね。登録してからが始まりなんです。

しかし、ほとんどの人は登録を済ませただけで、最も重要なオーナー確認をしていません。わたしがサポートしているパブのママも、数年前に親切なお客様に登録してもらったもののオーナー確認をしていなかつたため、検索しても、お店が見つかりませんでした。

もちろん、そのパブの名前と所在地で検索すれば見つかります。しかし、すでにお店の名前を知っている人に見つかっても、あまり嬉しくありませんよね。Googleマップに登録する目的は、お店を知らなかった人に見つけてもらうことです。例えば、「××町の飲み屋」と検索したときに、表示させたいじゃないですか。そうしたら、初めてのお客さんがやってくるかもしれないじゃないですか。初めてのお客さんが来たら、嬉しいじゃないですか。

もっとも数年前までは、あまり情報が出回っていましたから、その親切なお客様もオーナー確認のことは知らなかつたことでしょう。攻めるわけには行きません。

このように、オーナー確認をしないとGoogle検索やマップで検索しても、検索結果に表示されないんです。

しかし、オーナー確認を済ませればGoogleマップであなたのお店の情報を編集することができます。そして、Googleの検索結果の上位に表示されるために必須の情報を、追加することが出来るんです。

これは重要なことです。実は、Googleがいつの間にかあなたのお店を登録していることがあるんです。さらにGoogleは、ローカルガイドというボランティアを募集しています。その方達が、自分のお気に入りの場所をGoogleマップに投稿してくれているんです。

そのため、残念なことにあなたのお店の情報が間違っていたりすることもあるんです。

必ずオーナー確認するようにしてください。それに、オーナー確認すると、それ以外にもこんなことがあります。

- あなたのお店の情報を編集できる
- 口コミのコメントに返信できる
- 検索結果リストにロゴ写真表示され、似た名前のお店が表示されても、一発であなたのお店と区別できるようになる
- お客様が、あなたのお店の情報をどのように見たかがわかる
例えば、Googleマップからあなたのお店に電話した人が何人いるか、お店までの道順を調べた人は何人か、あなたのお店が検索されたキーワードで多かったものは何か、などです
- オーナー確認しておくと、お客様からの評判が2倍よくなります（Googleの独自調査による）
- だれかが、あなたのお店のオーナーになりすましてネガティブ情報を発信するのを防げる
 - ◆ オーナー確認を済ませておかないと、あなたのお店の情報を修正することはできません。

オーナー確認の方法ですが、大抵の場合オーナー確認申請後にGoogleからはがきが送られてきます。そこに書かれている手順をおこなえば完了です。

ステップ2：重複しているあなたのお店の情報を削除する

あなたのお店の情報が、Googleマップにいくつも登録されていることがあります。

まず、そんな情報がないか確認してください。ときどき、あなたのお店のスタッフが登録していたり、親切な人が登録してくれていることがあります。

お店の情報は、一つだけにしてください。Googleマップから削除することができます。

ステップ3：Googleが必須にしている情報をすべて登録する

多くのお店は、オーナー確認が終わると最小限の情報だけしか登録しません。

でもここからが本番です。他のお店から頭一つ抜きん出て、地元でイチバンになるには、必須の情報を必ず登録してください。

必須の情報は次のものです。

1. 店名
2. 住所
3. 電話番号

電話番号は、プライマリ番号とセカンダリ番号の2つを登録できます。プライマリ番号には、ナンバーディスプレイの番号を登録してください。ナンバーディスプレイで表示されたお客様の番号は、テレマーケティングに使用したり、迷惑電話を無視できるようになるので便利です。

4. お店の説明

お店の説明には、思ったよりたくさんの文字数で書くことができます。次の点に注意して書いてください。

- 4.1. 検索結果上位に表示されるようになるキーワードを含める
- 4.2. ライバルのお店とは一線をかくすことができる情報
- 4.3. 提供する製品やサービスの説明をする

5. 適切なカテゴリー

カテゴリーはGoogleが用意した中からしか選択できません。あなたが思うようなカテゴリーが表示されない場合も、注意深く最適なカテゴリーを見つけてください。私のサポートしている会社では、配管の会社でしたが「工作道具修理業」が選択されました。カテゴリーが適切ではないと、思ったような検索結果に表示されなくなってしまいます。

6. 写真を追加するなら、カバー写真やロゴ写真も忘れずにアップロードしてください

お客様が検索結果一覧にあなたのお店が表示された時、一番先に気がつくのがロゴ写真です。あなたのお店がプロフェッショナルに見えるような写真を追加してください。結果一覧に写真も表示されると、お店のイメージが2倍よく感じられ、クリック率が35%上がることが知られています。

GoogleマップやGoogle検索では、写真は大変重要です。写真については、後でまた掘り下げます。

7. サービス提供エリア

8. 営業時間

9. 創業年月

10. 動画

11. ホームページ

Googleマップでは、あなたのお店の情報を誰でも「編集を提案」して修正することができます。あなたのお店の情報が修正されているかどうかを、定期的にGoogleビジネスプロフィールを表示して確認するようにしてください。

ステップ4：サービス提供エリアを追加する

お店の全部が全部、お客様が訪れる実店舗をもっているわけではありません。お客様からの依頼で現地に行ってサービスをするようなお仕事もあります。

そのようなお仕事をされているなら、拠点の住所は空欄にしてサービス提供エリアのみを登録してください。20エリアまで登録することができます。

ステップ5：Googleマップのピンを調整する

あなたのお店の地図上の位置を、Googleマップで確認します。ピンが正しい場所にあるかどうか確認してください。

位置がずれている場合は、Googleビジネスプロフィールのアカウントでログインして、ピンの位置を調整することができます。

あなたのお店がGoogleマップの正しく表示されない原因には、一般的にこんな場合があります。

- オーナー確認がまだ完了していない
- Googleビジネスプロフィールのアカウントが停止されている
- オフライنسペースを共有している
- 市街地よりも遠く離れすぎている

ステップ6：営業時間を最新に保つ

たいていのお店は、年間を通じて営業時間が変更になることがあります。祝日や、季節によって変わることもあります。現在の営業時間を必ず反映させてください。

Googleは、マップ上の情報が定期的に更新されていると、検索結果上位に表示してくれます。情報が古かつたりして、お客様が開いていると思って行ったのに開いていなかつたなんてことがあれば、Googleマップは使えないなんてことになってしまって、検索結果に出したくないです。

とはいっても、Googleマップのためと思わず、お客様のためと思って情報を更新してください。

ステップ7：クチコミを増やす

クチコミの数も、あなたのお店がGoogle検索の結果に影響します。特に、あなたの商品やサービスについて語っているクチコミはことさらです。

クチコミを増やすには、次のようなことをしてください。

1. お客様にお願いする。あなたの商品やサービスにマンドクされているお客様なら、きっと喜んで引き受けてくれます。でも、ちょっと待ってください。レビューしてくれた引き換えに割り引くとか、一品おまけするとかはしてはいけません。Googleの利用規約で禁止されています。違反すると、バンされてしまうでしょう

2. お客様にレビューの仕方を教える。まだ殆どの人がGoogleマップにレビューを書く方法を知りません。やり方を伝えて、やって見せてください。そうしないと、難しすぎるといってレビューしてくれないでしょう。いかにレビューする手順を乗せておきます。コピーしてお客様に渡してください。

(1) GoogleにGmailのアカウントでログインする。

(2) あなたのお店を検索する

(3) 「クチコミを書く」ボタン クチコミを書く をタップする

(4) 星★の数を選択して、口コミを書いて投稿する

3. お客様に念を押す。人は忘れてしまいやすいもの。紳士的に再度お願いしてください。

4. クチコミに返信する。たとえネガティブなクチコミであっても！！

ヒント：クチコミを書いてもらうだけでなく、Google検索に引っかかりやすいクチコミを書いてもらう方法。どこで、どんな商品やサービスを利用したかをお客さんが答えるような質問をさり気なくしてみてください。そうするとSEOに効く内容でクチコミを書いてくれる可能性が高くなります。

米国の調査によると、44%の人が「オーナーがネガティブなコメントに回答しているお店の方に行きたい」と回答しました。(Review Trackes調べ)

ステップ8：写真を追加する

Googleの分析では、「写真 を掲載しているお店の方が、ホームページ へのクリック数が35%増加し、Googleマップでのルート・乗り換えの 表示も42%増加しました。(Google調べ)

写真はこれらを必ず掲載してください。

- ◆ ロゴ写真
- ◆ カバー写真
- ◆ 外観写真
- ◆ お店の近くの目印になるモノやコンビニ、ガソリンスタンド
- ◆ 内観写真
- ◆ 商品写真
- ◆ あなたやスタッフが、お客様に対応している写真

一番お客様が見たい写真は、商品の写真よりも外観写真と内観写真です。外観写真はお店を見つけるのに役立ちます。内観写真は、お客様がお店に来たときに、思ってた雰囲気と違うと後悔させないために重要です。

写真サイズは、最低でも720×720ピクセル。JPEGかPNGフォーマットで。あまり大きすぎると逆効果です。Googleが自動的にトリミングしてしまい、全体が表示されません。写真一覧のサムネールに、何かわからない写真が並ぶことになってしまいます。お皿が半分だけとか、商品の後ろの壁だけとか。お客様はあなたのお店や商品への興味をなくします。

また、あまりに大きいと、5Gでも無い限り表示に時間がかかりますし、ギガも減ってしまいます。表示に時間がかかると、お客様は途中でみるのをやめて別のお店を見に行ってしまうでしょう。

あなたを含めたスタッフ写真は、あなたのお店がどんな雰囲気で接客しているか、お客様に伝えられます。和やかなのか、楽しそうなのか、真面目そうなのか。お客様の期待する雰囲気とのミスマッチを防げます。

お客様が行った見たけど思ってたのと違うって感じると、クチコミを書いてもらえないし、ネガティブなクチコミを書かれてしまうかもしれません。

ステップ9：動画を追加する

動画をアップするときは、次のような動画にしてください。

- ◆ 30秒以内
- ◆ 100MB以下
- ◆ 解像度 720p 以上

ステップ10：最新情報の追加

最新情報を投稿すると、そこに書いた内容がお客様の検索に引っかかりやすくなります。そこからやってきたお客様がホームページに行ったり、ルートを表示したり、その他のアクションを撮つてもらったりすることができます。

たとえば、私がサポートしているネイルサロンさんでは、右のスクリーンショットのように、おすすめのサービスを記事にして予約ボタンを表示するといった活用をしています。

ボタンは「予約」の他にも、「オンラインで注文」や「購入」、「詳しく」、「ログイン」などがあります。

最新情報を投稿するときは、こんなことに注意してください。

- ◆ 写真是縦横比「4:3」で表示されますので、どういうふうに表示されるかチェックしてください。
- ◆ お店の情報パネルには、最初の100文字しか表示されません。投稿する文字数に注意してください。



- ◆ 一度に10記事を投稿できます。でも、最新の2記事しか表示されません。ただし、横スクロールしてスライド表示できます。

ステップ11：質問と回答に答える

Googleマップのユーザーが、情報パネルから質問をすることが出来るようになっています。ここは意外と活用されていません。でも、ここに情報を乗せておくと検索に引っかかりやすくなり、お客様にも役立ちます。

質問と回答は、このように活用してください。

- ◆ 質問と回答を自分で登録する。大抵のライバルは、こんなことしてないでしょうね。やりすぎないほうがいいでしょうが、よくある質問のようにいくつか質問して、あなたのビジネス用アカウントから回答するといいでしょう。
- ◆ ユーザーから質問がったときにすぐに回答できるよう、通知が来るよう設定してください。
- ◆ 回答するときは、親切に。そして短く簡潔に回答してください。長文は好まれません。
- ◆ 不適切な質問と回答は、Googleに報告してください。

質問と回答には、誰でも書き込めてしまいます。あなただけが回答できるわけではありません。そこは注意してください。

質問には、適切に、丁寧に、親切に回答されていると、Googleからもお客様からも評価が高まります。

まとめ

以上、Googleビジネスプロフィールを始めるにあたって、検索結果上位にランクアップされるための11ステップを解説しました。

もし、あなたが始めるときに見落としていたステップがあれば、見直してください。きっとランクアップすることでしょう。

アリザ・アイデアル創業者 堤 紀久夫

〒310-0063 茨城県水戸市五軒町3-5-9 1F-D5

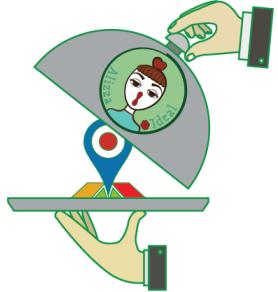
mailto: kikuo@alizza-ideal.com

<https://www.alizza-ideal.com>

mobile: 070 9034 223 1
ツツミ イチバン

2022年11月16日





Alizza Ideal

— The Google Business Profile Agency —