

あなたのビジネスを拡大できる理由とは？

# Googleビジネスプロフィール

統計データ

25

(旧称 Google マイビジネス)



TSUTSUMI Kikuo

Alizza Ideal

March 5, 2022

## - 目次 -

あなたのビジネスを拡大できる理由とは？ Google ビジネスプロフィール（旧称 Google マイビジネス）統計データ25	3
1) 「この近くの」を含む検索ワードは、ここ数年増加している	3
2) Googleビジネスプロフィールからのユーザー行動の半分以上は、Webサイト・ホームページ へ訪問している	4
3) 97%のお客さんは基本的に地元の会社のことをオンラインで知る	4
4) 64%のお客さんが、Googleビジネスプロフィールを使って、問い合わせ先を調べている	4
5) 2020年には、Googleビジネスプロフィールからの電話が61%増加した	5
6) 多くのGoogleビジネスプロフィールでは、月に33回クリックされる	5
7) 16%のGoogleビジネスプロフィールは、月に100件以上の問合せ電話がある	6
8) 自分の周囲8キロ以内のお店を検索したお客様の72%が、実際にお店に訪問する	6
9) 地元のお店への問い合わせ電話の94%は平日にかかる	6
10) GBPを見た人の5%以上が、成約している（しかもまだまだ増加している）	6
11) プロフィールに写真も表示されると、お客様がお店の評価に5つ星をつける可能性が 2倍になる	7
12) Googleビジネスプロフィールに写真を使用した場合、客単価が17%増加した	7
13) 地元密着型のビジネスが追加している写真は平均11枚	7
14) Googleビジネスプロフィールは、Googleマップにシンクロして所在地を表示できる	8
15) Googleビジネスプロフィールには、固定の住所は必要ない	8
16) Googleビジネスプロフィールに登録するカテゴリーは、4,000個前後ある中から選べる	8
17) Googleビジネスプロフィールの項目を全て登録すると、未完成なプロフィールより7倍も クリックされる確率が高くなる	9
18) 84%の検索は、「ディスカバリー検索」である	9
19) パソコンよりスマートフォンやタブレットで検索している	9
20) Googleは、検索エンジン市場の大多数を占めている	10
21) 90%の検索した人は、購入前にクチコミを読んでいる	10
22) 20%のクチコミを書いた人は、タイムリーな返答を期待している	10
23) Googleビジネスプロフィールの口コミ数の平均は39件	11
24) GBPのQ&A項目で、あなたに来たFAQを「ピン留め」することができる	11
25) Googleビジネスプロフィールは完全に無料で使える	11

---

# あなたのビジネスを拡大できる理由とは？

## Google ビジネスプロフィール

### (旧称 Google マイビジネス)

## 統計データ25

---

Googleビジネス・プロフィール（旧称Googleマイ・ビジネス）は、地元型ビジネスのトレンドになっています。しかし、多くの会社やお店は、お客様を集める集客に役立つGoogleビジネスプロフィールの使い方を、よくわかつていません。

そこで、GBP（Googleビジネス・プロフィール）を使って、お客様が集まる25個の統計データをまとめました。これを読めば、GBPがビジネス成功のためにGoogleの地元型検索が、とても強力か実感できるようになります。

#### 1) 「この近くの」を含む検索ワードは、ここ数年増加している

---

引っ越ししたり、休暇で旅行に行ったり、新しいサービスを探しているとき、Google検索を使って自分が今いる地域について検索することが当たり前になっています。たとえば、どこでお昼を食べようか、このあたりで何をしようか、近くで何が買えるなどです。

Googleのコンシューマー・インサイトの情報によると、「この近くの」を含む検索数は、過去2年間で200%以上増加しています。

このトレンドに乗るために、Googleビジネスプロフィールに登録するビジネス情報を最適化して、地元検索エンジンの表示結果の上位に表示されるようにしてください。



## 2) Googleビジネスプロフィールからのユーザー行動の半分以上 は、Webサイト・ホームページへ訪問している

もし、Googleビジネスプロフィールを通じて、潜在客と簡単にやり取りすることができれば、Webサイトつまりホームページにアクセスしてもらえる確率が50%以上になります。

お客様があなたのホームページにアクセスしてくれれば、オンラインまたは対面して、買ってもらったり、お試ししてもらったり、マーリングリストに参加してくれるよう誘導することができます。

GBPからホームページへのアクセスを最大限有効に使ってください。

## 3) 97%のお客さんは基本的に地元の会社のことをオンラインで 知る

最も最近、地元のお店や会社に、初めて行ったときのことを思い出してください。

そこに行く方法をどうやって調べましたか？

そのお店や会社に、欲しいものがあるとわかったのはなぜでしたか？

きっと、Googleで検索したのではないでしょうか。

仮に、お客様がいつもの通勤途中や通学途中でお店に立ち寄るときでも、買い物をする前にGoogleビジネスプロフィールを見ることがあります。

それはなんと97%のお客さんが、オンラインで地元のお店のことを調べます。調べた人の大半は、Google検索の結果に表示されたビジネスプロフィールで知ることになります。



## 4) 64% のお客様が、Googleビジネスプロフィールを使って、問い合わせ先を調べている

Googleがビジネス情報を検索結果に表示するようになって、お客様は電話帳を使わなくなりました。

実際、お客様の64%は、検索結果のGoogleビジネスプロフィール情報に表示される問合せ電話番号から地元のお店や会社に電話をかけています。この比率はこれからも増加していきます。

正しい電話番号をまだ登録していない場合は、今すぐにでも更新してください。潜在的なお客様を取り逃していますよ！

## 5) 2020年には、Googleビジネスプロフィールからの電話が61% 増加した

このコロナ禍で、お客様は自宅から出なくなりました。でも、この次期に売上を伸ばしたお店や会社は、電話でお客さんと連絡を取り合っていました。そのため、Googleビジネスプロフィールからの電話発信が爆発的に増えたのです。

お客様とのつながりを築くには、お客様が簡単に電話をかけられるようにすることです。検索結果のGoogleビジネスプロフィールの電話番号をタップして電話をかけることほど、簡単なことはありません。



## 6) 多くのGoogleビジネスプロフィールでは、月に33回クリックされる

あなたのWebサイトを訪れた人は、あなたから購入したり予約したりする可能性が高くなります。

月に33回しか、Webサイトへのリンクがクリックされないのは、多くないと思いますか？しかし、Googleビジネスプロフィールでのリンクのクリックは、とても価値が高いのです。なぜかというと、クリックした人は、商品やサービスをほしいと思っています。購入する意思が高い人がクリックしています。

そのようなお客様は、Googleで欲しい商品やサービスを検索した後で、クリックしているからです。

Google検索した人は、クリックし、Webサイトに訪問し、新規客となります。

## 7) 16% のGoogleビジネスプロフィールは、月に 100 件以上の問合せ電話がある

多くの人が、Googleビジネスプロフィールの情報を、最適化できていないことを考えると、競合他社よりもほんの少しだけGBPのローカルSEO、つまりMEOを正しい方法で頑張れば、きっとその努力が報われます。

全世界のGoogleビジネスプロフィール情報の 15 %以上は、月に 100 件もの問合せを受けています。

## 8) 自分の周囲8キロ以内のお店を検索したお客様の 72% が、実際にお店に訪問する

Googleビジネスプロフィールがビジネスに重要なのは、検索した人との距離が近いということです。お店の場所をどうにかすることはできません。だからこそ、近くにいる人に来てもらうことが大切です。



Googleビジネスプロフィールの情報をちょっと最適化するだけで、地元のお客さんをびっくりするほど引きつけることができます。

## 9) 地元のお店への問い合わせ電話の 94% は平日にかかるくる

週末よりも平日に問い合わせ電話があることは、普通かもしれません。でも、お店の近所からの問合せ電話は、1週間のうちの 97 %が平日にあるのです。

ですから、平日の電話を受けられるようにしてください。留守電に吹き込んでもらえるとは思わないでください。実際問題、ほとんどのお客様は、留守電に吹き込んでくれません。

## 10) GBPを見た人の5%以上が、成約している（しかもまだまだ増加している）

Googleビジネスプロフィールを見た人の 5 %以上が、予約したり、問い合わせフォームを使って詳細を要求したり、実際に購入したりしています。

Googleビジネスプロフィールを最適化すれば、この割合はもっと大きくなります。

### 11) プロフィールに写真も表示されると、お客様がお店の評価に5つ星をつける可能性が2倍になる

Googleビジネスプロフィールには、少なくともカバー写真を登録してください。写真が少ないと、検索したほとんどのお客様は見逃してしまいます。

10枚以上の写真を追加すれば、2倍の高評価をつけてもらえます。

評価の高い、信頼できるブランドイメージを獲得することは、インターネットを使って売上を伸ばすには重要課題です。

### 12) Googleビジネスプロフィールに写真を使用した場合、客単価が17%増加した

一度来店したことのあるお客様であっても、あなたのGoogleビジネスプロフィールに写真が追加されていることは重要です。お店に行ったときに、すこしでも違和感を持たれると、財布の紐が少し固くなってしまいます。



客単価の17%アップするチャンスを逃がさないでください。写真をちょっと追加するだけの簡単なお仕事で、実現できちゃうんです。

### 13) 地元密着型のビジネスが追加している写真は平均11枚

Googleビジネスプロフィールに画像を増やすだけで、お店の評価が高まります。でも、すくなくとも11枚必要です。それよりもっと追加していくれば、もっと結果ができます。あなたのお店だと認識できる、顔写真やランドマークとなる目印の写真是、お客様を惹きつけます。

また、写真を使って、あなたのビジネスが提供するものをはっきりと伝えることができます。

## 14) Googleビジネスプロフィールは、Googleマップにシンクロして所在地を表示できる

あなたの会社の住所が、正確に表示されるようにしておくのは非常に大切です。お客様は、あなたの会社に行くのに迷子になったりしないかすごく心配します。迷子になる可能性が高いと、そこに行くことは永久にありえなくなります。

Googleマップのおかげで、Googleビジネスプロフィールに住所を掲載しておけば、お客様がGPSを使って、あなたの店舗やオフィスにいく道順を、カーナビのように表示することができます。



— Design by AllFreeDownload.com —

## 15) Googleビジネスプロフィールには、固定の住所は必要ない

キッチンカーを使っていたり、客先に訪問して修理をするようなビジネスをしている場合、お客様が訪問するようなオフィスを持っていないことでしょう。

嬉しいことに、Googleはそのようなタイプのビジネスが数百数千もあることをわかっています。Googleマップのライブロケーション機能は、キッチンカーの移動先をみんなが見つけられるようにします。

また、ビジネスのサービス範囲をだけ指定して、あなたのオフィスの住所は登録しないようにすることもできます。

## 16) Googleビジネスプロフィールに登録するカテゴリーは、4,000個前後ある中から選べる

Googleビジネスプロフィールでは、あらゆるタイプのビジネスを正確に反映するようになっています。ぴったりあったタイプが見つからない場合は、正確なカテゴリーではなく、一般的なカテゴリーから選んでください。

4,000個のカテゴリーには、「レストラン」から「ピンボールマシンサプライヤー」まであります。きっとあなたのビジネスのカテゴリーが見つかります。

## 17) Googleビジネスプロフィールの項目を全て登録すると、未完成なプロフィールより7倍もクリックされる確率が高くなる

Googleビジネスプロフィールの項目を、完全に埋めることはとても大事です。少しでも情報が欠落していると、検索したお客様の寄せる信頼に影響がでます。

例えば、こんな項目も埋めておく必要があります。

- あなたのビジネスは女性が経営していますか？
- クレジットカードは使えますか？
- バリアフリー対応ですか？



これらはすべて、GPBに登録しておくべき項目です。でも、見落とされている可能性があります。登録しておきましょう。

## 18) 84%の検索は、「ディスカバリー検索」である

ほとんどの場合、お客様は自分が欲しい物を扱っているビジネスを探すために、Googleで「この近く」検索をします。こういった潜在的なお客様は、検索するときに特定のお店の名前や、ブランド名に関心がありません。このような検索を「ディスカバリー検索」といいます。

検索の84%はディスカバリー検索です。ですから、Googleビジネスプロフィールを新規客とリピート客にアピールするようにしてください。

## 19) パソコンよりもスマートフォンやタブレットで検索している

最近では、パソコンよりも、スマートフォンやタブレットで検索する人が増えています。

これは、検索する人は、移動中や旅行中であっても周囲のものにアクセスしようとしているからです。

そう考えれば、「この近く」で検索する人が増加していることも説明できます。



## 20) Googleは、検索エンジン市場の大多数を占めている

Googleの検索エンジンは、他のものより圧倒的に優れており、どの検索エンジンも太刀打ちできていません。

事実、Googleの検索回数は1日あたり35億回。Googleの検索エンジンは、米国の検索エンジン市場の約92%のシェアがあります。2番目に人気のある検索エンジンはBingです。しかし、わずか3%のシェアしかありません。

ということは、地元のGoogleユーザーにGoogleビジネスプロフィールを最適化すれば、最高の利益を得ることができます。

## 21) 90%の検索した人は、購入前にクチコミを読んでいる

レビュアーが、必ずしも正しいとは限りません。しかし、今まで以上にクチコミは重要になっています。

あなたのGoogleビジネスプロフィールに書かれたクチコミは、プロフィールで最も影響をおよぼす要因になります。

## 22) 20%のクチコミを書いた人は、タイムリーな返答を期待している

ほんとんどのお客さんは、あなたのお店や商品を使った体験を、単にみんなと共有したいと考えてクチコミを書きこんでくれています。

しかし、クチコミを書いた5人に1人は、オーナーからの迅速な返信を期待しています。ですので、クチコミの内容が肯定的なものでも否定的なものでも、回答しないで放置しないようにしましょう。

ネガティブなクチコミを、無視したくなる気持ちはわかります。でも、書き込んだお客様以外は、あなたが、批判にどう対処しているかを見ています。

クチコミへの返信を通じて、あなたが積極的に自分のビジネスへの批判を受け入れているのを見せましょう。そうすれば、お客様はあなたへの信頼を増し、安心して購入しようと考えます。



もちろん、理不尽なお客様には何もできないかもしれません。その場合は、プロフェッショナリズムを発揮しつつ、あなたのビジネスにおけるポリシーを説明してください。

あまりにひどい口コミの場合には、それをGoogleに伝えて削除することもできます。

### 23) Googleビジネスプロフィールの口コミ数の平均は 39 件

Googleビジネスプロフィールのページで、質の高いクチコミを集めるよう対策してください。それは、収益アップにつがります。

ただ、口コミ数の平均は 39 件ですが、その件数を指標にする必要はありません。信頼できる質のいいクチコミを書いてもらうには時間がかかります。

### 24) GBPの Q&A 項目で、あなたに来た FAQ を「ピン留め」することができる

お客様からの質問に回答するのは、早ければ早いほど満足してもらえます。

お店や会社には、何度も何度も同じ質問、つまりFAQが電話で届いていませんか？でしたら、電話で回答している内容を、検索結果に表示できたらどうでしょうか。時間を大幅に節約できると思いませんか？

Googleビジネスプロフィールでは、そういった FAQ をプロフィールの上の方に「ピン留め」表示することができます。

### 25) Googleビジネスプロフィールは完全に無料で使える

ビジネスを成長させるのに、SNSへの投稿に丸一日潰す必要はありません。SNSも役に立ちますが、ほとんどの地元近隣のお客さんは、Googleビジネスプロフィールを見たいと思っています。

Googleビジネスプロフィールの情報を完全に保つために誰かを雇おうとしないなら、サービスは完全に無料です。そして、正しく行いさえすれば、確実に報われるお金のかからない投資です。

Googleビジネスプロフィールを開始するのは簡単です。でも、競合他社をおさえる、検索結果最上位に表示されるGBPを作成するのは、ちょっと困難です。



Alizza Ideal では、ローカル SEO（日本人では MEO）の仕組みをマスターしています。あなたのブランドのオンラインプレゼンス構築についてもっと知りたいという方は、Googleビジネスプロフィールのスペシャリストがお答えします。

あなたのブランドをオンラインで成長させ続けたい方は、今すぐ Alizza Ideal にご連絡ください。



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

## 著者 堤 紀久夫 について

わたくし、堤 紀久夫は、茨城県水戸市で、小規模な会社やお店、スマートビジネスを専門に、集客や売上アップのサポートをするAlizza Ideal (アリザ・アイデアル) を運営しています。



このコロナ禍で、小規模な会社やお店は、PCやスマホやタブレットを使って業務効率を上げなければ、業績を向上できなくなっています。しかし、業務のIT化やネットへのシフトを成功させているのは大企業ばかりです。小規模な会社は、以前にもまして大企業に押され続けています。

わたしは35年以上前から、ソフトウェア工学と経営学を学んできました。ビジネスにITを活用するスペシャリストを以って任じています。

これまで、小規模な会社にピッタリあった、ホームページ制作、チラシやポスターのデザイン、集客や売上アップのサポート、アドバイスを行つております。

小さな会社やお店に特有の集客や売上アップのお悩みごとがあれば、いつでもお問い合わせください。

Vectors by [vecteezy.com](#)

Photograph by TSUTSUMI Kikuo

Cover Model is Althea Gatus Habla