

Googleビジネスプロフィール

よくある8つの間違いと その回避策



Written by TSUTSUMI Kikuo
Published by Alizza Ideal



Google Business Profile - Common 8 Mistakes

And How To Avoid It

TSUTSUMI Kikuo

Cover Photo – Alizza H. Tsutsumi.

- 目次 -

GBPよくある間違い1： キーワードを地域に最適化していない.....	5
GBPよくある間違い2： 口コミがない	6
GBPよくある間違い3： 不揃いのNAPWたち	7
GBPよくある間違い4： ネガティブな口コミを無視する	9
GBPよくある間違い5： 重複したビジネスプロフィールを放置する ..	10
GBPよくある間違い6： 写真を最適化していない	11
GBPよくある間違い7： キーワードを詰め込む.....	12
GBPよくある間違い8： 定期的に写真を投稿していない	14
まとめ.....	16

Googleビジネスプロフィール -

よくある8つの 間違いと その回避策

今、地域の店舗ビジネスをしている方々に、Googleビジネスプロフィールが注目されています。無料で簡単に始められるからです。

ただそれだけに、自己流で始めたせいでよくある間違いをしてしまい、あまり効果がなかったと、がっかりしている人もたくさんいらっしゃいます。

ここでは、Googleビジネスプロフィールの最もよくある 8つの間違いを知るとともに、どうやってそれを避けるかを学ぶことができます。

GBPよくある間違い1： キーワードを地域に最適化していない

どんな間違い？

GBPに限らず、多くの人がキーワードの選択を間違っています。

それは、広範囲のお客さん向けのキーワードや、不特定多数のお客さん向けのキーワードを選んでしまうことです。

でも、その気持ちもわかります。みんな、テレビや雑誌などでよく目にする広告や宣伝と同じなら、間違いないと思ってしまうからです。

しかしながら、そういったキーワードは、マスマーケット向けのもので、地域のお客さん向けのものではありません。

例えばほとんどの人は、「最高の弁護士」のようなキーワードを選んでいきます。

しかし残念なことに、このキーワードでは、あなたが望む地域の（言い換えればあなたの地元の）お客さんの興味と関心を惹くことはできません。

「最高の弁護士」だと地元のお客さんには、全国どこにでもいる普通の弁護士と捉えられてしまいます。

回避策

GBPでは、あなたの地域に固有なキーワードと、あなたのサービスや商品に固有なキーワードを組み合わせてください。

つまり、「最高の弁護士」よりも、

- 「水戸市にお住まいの家族のための弁護士」や、
- 「勝田駅周辺の離婚専門弁護士」

といったキーワードが最適です。

GBPよくある間違い2： 口コミがない

どんな間違い？

GBPを始めた多くの社長さんや店長さんは、 口コミのことを「あればあるに越したことがない」程度にしか考えていません。

あなたも、口コミは「必須ではない」と考えていませんか？

でも、GBPでは、好意的な口コミがあることは（そして、それがたくさんあることは、）Google検索で上位に表示されるために非常に役立つのです。

回避策

あなたのサービスを受けたお客さんや、あなたから商品を買ったお客さんに、一言「口コミを書いてください」とお願いしてみましょう。

YouTubeの動画を見てみてください。YouTuberは必ずといっていいほど、チャンネル登録といいねボタンを押してとお願いしています。

YouTubeもGoogleのサービスのひとつですので、いいねボタンの評価やコメントがとても重要なのです。

お客さんは言われないとなかなか口コミを書いてくれることはありません。

GBPのみならずブログやSNSでも、好意的な口コミやレビューやコメントを書いてもらうことは、ビジネスにとって **最優先事項** だと思ってください。

例えば、Amazonで商品を購入するお客さんの多くは、星の数やレビュー内容によって、このお店から買うかどうかを決めています。

GBPの口コミも、潜在的なお客さんと信頼関係を結ぶのに役立ちます。

それと同時にGoogleに対しても、あなたが評判のよいビジネスを運営していることを伝えられるのです。

それが故によい口コミは、Google検索であなたのビジネスプロフィールが、上位に表示されるために必須なのです。

GBPよくある間違い3： 不揃いのNAPWたち

どんな間違い？

NAPWは、次の4つの情報の頭文字です。

- Name（会社名や店名）
- Address（オフィスやお店の住所）
- Phone No.（電話番号）
- Website（ホームページのURL）

これらの情報が、GBP以外のネット上の情報と一致する必要があります。SNSやブログにかかっているあなたのお店や会社のNAPWです。

また、現実世界の情報とも一致させてください。GBPにアップロードした写真に写っている看板やメニューのNAPWです。

残念なことに、この間違いが1番とっていいほどよく間違われています。

たとえば、こんな時によく起こります。

- 店舗やオフィスを移転したとき
- 電話番号を変えたとき
- ホームページやWordpressのアドレスが変わったとき

その他にも、こんなうっかりミスがあります。

- 住所の「～ビル」が「ビル」だったり「ビルディング」だったり
- 住所に通りの愛称の「～通り」をつけたらつけなかったり
- ホームページのURLをタイプミスしていたり
- 会社名の「アンド」が、記号で「&」にしているところがあったり

回避策

Googleに対して正しい情報だと伝えるには、写真をアップロードするのが簡単です。

NAPWが書かれた表看板や店内のメニュー、あるいは近くの電柱やランドマークを写真に撮ってアップロードしてください。

そんな写真が撮れないというのであれば、あなたの名刺を撮影してアップロードするのも構いません。

GBPよくある間違い4： ネガティブな口コミを無視する

どんな間違い？

残念なことに、ネガティブで否定的な口コミは、お客さんがたくさん来店すればするほど書かれてしまいます。

多くの社長さんや店長さんは、それを無視してしまいがちです。

でも、そういった口コミを放置してしまうと、実際にあなたのビジネスが毀損されてしまいます。

回避策

潜在的なお客さんと信頼関係を築くためには、ネガティブな口コミには必ずコメントをつけてください。

あなたが対応することで、そんな口コミを書いたお客さん以外に状況が伝わります。それによって、被害を軽減することができるのです。

ネガティブな口コミを書いたお客さんと戦って、正論で勝とうなんてしないでください。

そのような対応の仕方は、潜在的なお客さんにとってマイナスのイメージにしかありません。

潜在的なお客さんが、自分もこのお店で攻撃的な対応をされるのではないかと恐れてしまいかねません。

ネガティブな口コミに、真摯な対応のコメントをつけることによって、潜在的なお客さんに信頼感を与えることができるのです。

もちろん、行き過ぎたネガティブな口コミはGoogleに連絡することで消すことができる可能性もあります。

ただ、最近は怪しげな業者が、「どんなネガティブな口コミでも消すことができる方法を教えます」と、近づいてくることがあります。そんな業者にお金を払ってはいけません。無視してください。

GBPよくある間違い5： 重複したビジネスプロフィールを放置する

どんな間違い？

まれに、あなたのビジネスプロフィールが重複してしまうことがあります。

- オフィスを移転したのに、以前のビジネスプロフィールを消さなかった
- お客さんが親切でいつの間にか登録してくれていたのに新しく作ってしまった
- 操作方法がわからず、やっているうちにたくさんできてしまった

などなどです。

いずれにせよ、ビジネスプロフィールが重複していると、どれが正しい情報なのかお客さんを混乱させてしまいます。

そのように、お客さんを混乱させてしまうことは、Googleが一番嫌うことです。

なぜなら、Googleマップ自体が信頼できないと思われるかもしれないからです。信頼されなくなると使う人がいなくなります。そうすると、Googleが検索広告からの収入が得られなくなります。

Googleはマップや検索の広告で収入を得ているからこそ、あなたはGoogleビジネスプロフィールを無料で使うことができるというわけです。

回避策

重複して作ったり、作られてしまったビジネスプロフィールは削除して、ひとつだけにしてください。そして、NAPWを最新にしておきましょう。

削除するには、重複してしまったビジネスプロフィールを表示して、「編集を提案」ボタンをタップして「閉業または削除」メニューで削除してください。

GBPよくある間違い6： 写真を最適化していない

どんな間違い？

こんな写真をアップロードしていませんか？

- 写真が暗すぎたり明るすぎる
- 写真がピンぼけしている
- 写真のファイルサイズが大きすぎる

写真の明るさやピントのせいで、何が写っているかわからないのがよくないのはなぜか、すぐわかりますよね。

では、ファイルサイズが大きい、高品質で高解像度の美しい写真が、なぜいけないのでしょうか？ それは、お客さんが写真を表示するのに時間がかかってしまうからです。

お客さんがあなたのビジネスプロフィールをみるのは、なにも家においてWiFiが使える場所からばかりではありません。多くの場合、外出先で見えるのです。そして、外出先で見る人ほど来店してくれる確率が高くなります。

つまり、買い物やドライブの途中でちょっとお腹が空いたから近くの飲食店を検索する。なんてことはよくあります。

あるいは、急にお腹が痛くなって薬局に行きたいとか。すれ違った人のファッションにインスパイされて、どこで売っているのか調べたりとか。

お客さんは、写真がなかなか表示されなかったら見るのをやめて、別のお店のビジネスプロフィールにいてしまうでしょう。

回避策

あなたも外出先から自分のビジネスプロフィールを表示させて、すぐに表示されるか確認しておきましょう。

アップロードする前に、写真を編集しておくのもいいでしょう。少し前のスマホなら、標準で写真を編集することができます。

標準の写真アプリ以外にも、簡単に編集できるAppがたくさんあります。それらを使ってください。

GBPよくある間違い7： キーワードを詰め込む

どんな間違い？

タイトルや、説明文に同義語や似た修飾子のキーワードを詰め込んでいませんか？ それは間違いです。

Googleは、キーワード詰め込み問題を、もう何年も前から認識し、問題だと考えています。

単純に考えて、読みにくいからです。同じような単語がずらずらと並んで、なかなか知りたい情報にたどり着けません。

そのようなビジネスプロフィールだらけになってしまうと、Google検索が使われなくなってしまう可能性があります。

そのためGoogleは、そのようなビジネスプロフィールは、上位表示しないようにしています。

回避策

キーワードは、説明文や投稿の中にさり気なく、自然な文章になるように書いてください。

Googleビジネスプロフィールには、質問と回答を登録することができます。そこにキーワードを含めた文章を書くのが効果的です。

Google検索は、思ったよりもずっと賢いことを覚えておきましょう。

同義語や修飾語や、文章のニュアンスを理解してくれます。単に文字列が一致するかどうかを見ているわけではありません。

なので、検索に引っかかりやすいようにと、あなたが思いつく限りの似た単語を詰め込む必要はないのです。

説明文の文章からキーワードやニュアンスを理解する技術は、もう30年以上前から研究されています。

実際、わたしが勤めていた某製作所の研究所では、人工知能研究の一環として、そのような技術が研究されていました。実際、30年以上前に、わたしはそこで研究のためのソフトウェアを制作したことがあります。

ですので、投稿する文章は、単語で最適化しようとせずに、トピック全体を考えてください。

GBPよくある間違い8： 定期的に写真を投稿していない

どんな間違い？

一度、Googleマップにあなたのビジネスプロフィールを登録したらそのままにしていますか？

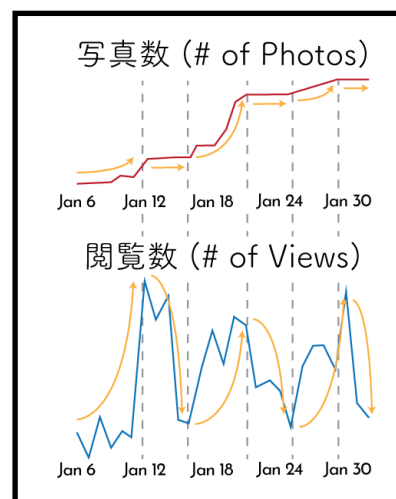
Googleは、定期的に写真が追加されていると、ランクアップして検索結果を上位に表示してくれます。

例えば、わたしのクライアントさんは、2021年、2022年の年末年始のお休みで、しばらく写真の追加をしなかったら、あっという間に参照数が激減してしまいました。

わたしがサジェストして写真を数枚ずつ追加するようにしたところ、すぐに回復しました。

しかしこのようにすぐに回復したのは、それまで定期的にアップロードしていたおかげともいえます。

右のグラフは、わたしのクライアントさんがGoogleビジネスプロフィールにアップロードした写真の合計数と、GoogleマップとGoogle検索で閲覧された数の関連を表したグラフです。



赤い写真数の線が水平な期間は、アップロードしていなかったことを表しています。赤い線が上昇しているのは写真をアップロードしたことを表しています。

写真を追加すると、閲覧数を表す青い線も同じように上昇しています。

閲覧数が増えたということは、GoogleマップとGoogle検索の上位に表示されたということです。

この2つのグラフからわかるように、ビジネスプロフィールを登録してから一度も更新していないと、なかなか上位表示するのは難しいことがわかりますよね。そしてもし、あなたの地域のライバルが地道にコツコツ更新していたとすればなおさらです。

回避策

毎日のように写真をとってアップロードするのは、なかなか大変で、面倒くさいことです。とくに、GoogleだけでなくFacebookやTwitterなど、他のSNSでも集客活動をしていたらなおさらです。

そんなときには、1週間に1回とか、1ヶ月に1回とか計画的にたくさん写真を撮っておきましょう。そして、毎日1枚ずつでもよいのでアップロードするだけでも効果があります。

まとめ

いかがでしたでしょうか。あなたは、以上のよくある間違いをしていませんでしたか？

していなかったとしたら、そのままGoogleビジネスプロフィールを活用していきましょう。きっと、大きな成果を達成することができるでしょう。

山形県のとある老舗和菓子店では、2021年にGoogleビジネスプロフィールに注力して、EC売上4倍、問い合わせ3倍になったという事例があります。

この和菓子店さんのように、GBPを活用することで、コロナ禍であっても、地方だったとしても、若い人たちの間で話題になりにくい和菓子店でも、V字回復することができたのです。

でももし、いくつかの間違いがあったとしたら、わたしが提案させていただいた回避策を実施してみてください。以上のちょっとしたよくある間違いをすべて回避することができたなら、きっとGoogleビジネスプロフィールでの集客を大きく改善することができます。

また、もし回避策を実施するのが困難だと感じたのであれば、以下のお問い合わせフォームから、どうぞお気軽にお問い合わせください。

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

アリザ・アイデアル 堤紀久夫

〒311-1132 茨城県水戸市東前町 1397-2

2022年8月22日