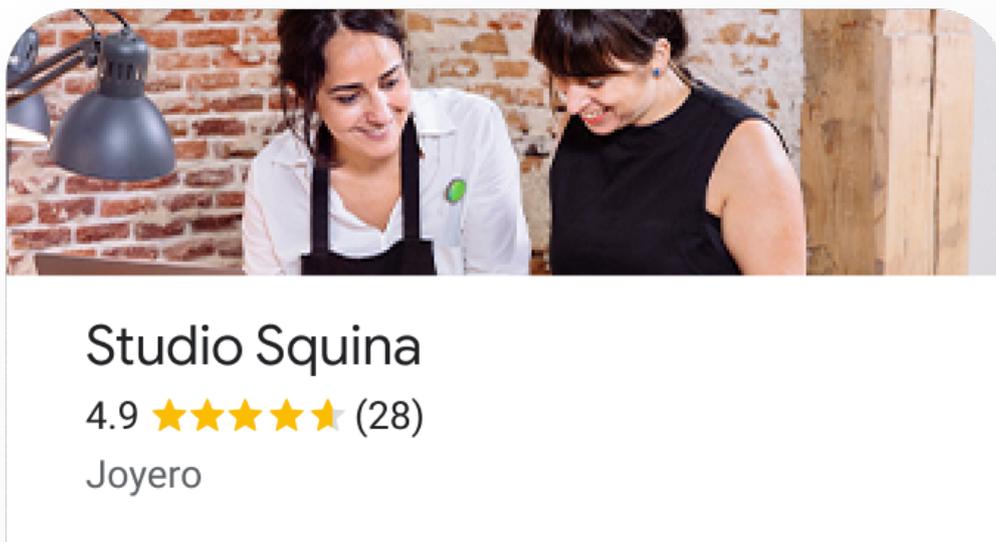


**Identifica si tu negocio necesita el Perfil de Empresa de Google para promocionarse**

## Investiga si tu negocio ya tiene un perfil. ¿Cómo hacerlo?

- Si buscas el nombre de tu negocio en Google o Google Maps, ¿aparece en la lista de resultados?
- Si ya existe un perfil de empresa de Google para tu negocio, ¿tienes el control para realizar cambios y actualizaciones de la información que se muestra?



*Ejemplo de Perfil de Empresa en Google*

No tomar el control sobre el perfil de Google supone perder la oportunidad de promocionarse gratis en un medio que es capaz de atraer personas al establecimiento o al servicio.

## Comprueba si tus competidores tienen perfiles de empresa en Google

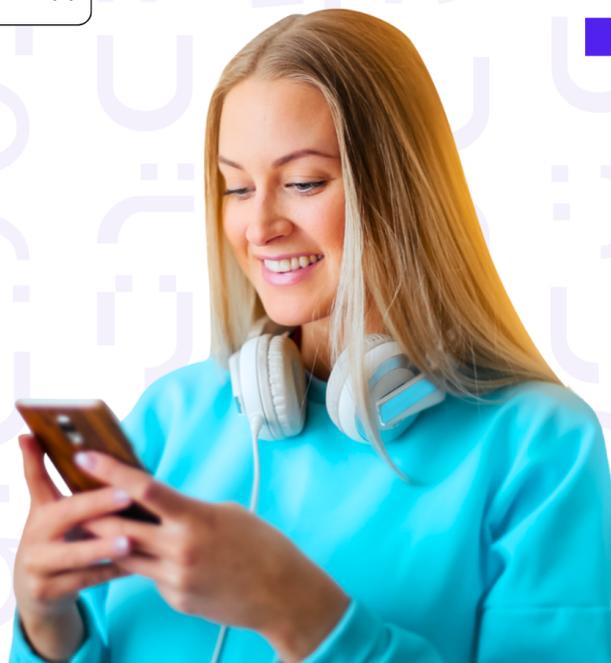
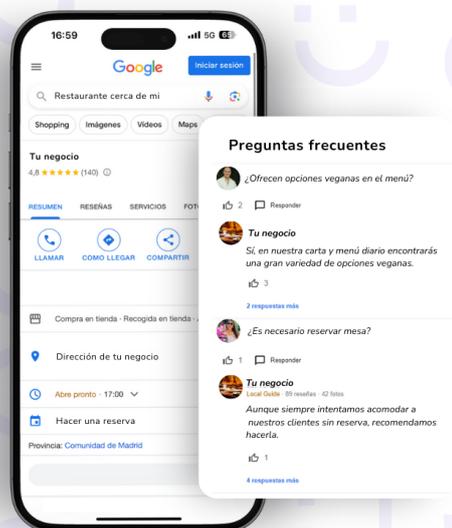
- ¿Tu negocio pertenece a una industria o sector altamente competitivo a nivel local?
- ¿Hay más de un establecimiento en la zona que se dedica al mismo sector?
- ¿Quieres destacar las características únicas de mi negocio local frente a los competidores?

**Al investigar a tus competidores locales y ver si están aprovechando esta herramienta para promocionar sus negocios, te hará considerar dar el paso para que tu negocio sea el mejor de la zona.**

## Evalúa la visibilidad de tu negocio en internet

- ¿Deseas dirigir tus esfuerzos de marketing y publicidad hacia un público local concreto?
- ¿La información que aparece de tu negocio en Google Maps es precisa y actualizada?
- ¿Los clientes pueden encontrar fácilmente tu negocio cuando buscan productos o servicios similares en tu ubicación?

🔍 Restaurante cerca de mi ✕



**Si tienes problemas para aparecer en los resultados de búsqueda locales, un perfil de empresa de Google podría mejorar tu visibilidad en línea.**

## Y por último...

Hablemos de las opiniones de tus clientes y los objetivos que tienes para promocionar tu negocio.

**¿Alguna vez has oído hablar de algún producto o servicio por recomendación de un amigo?**

Es exactamente lo mismo, pero de manera online. Actualmente más del 50% de usuarios antes de consumir un producto o servicio se informan y toman una decisión basándose en las reseñas.

Cuanto más promociones tu negocio, podrás llegar a más personas y que hablen bien de ti a través de las reseñas de Google.

Antes de comenzar con tu estrategia de promoción y buena imagen, debes hacerte estas preguntas:

Las opiniones de tus clientes	Objetivos de promoción
- ¿Mi negocio se beneficia de las reseñas y recomendaciones boca a boca de los clientes?	- ¿Quieres evaluar y medir el rendimiento de tu negocio en términos de tráfico local y conversiones?
- ¿Respondes a todas las reseñas de tus clientes, ya sean positivas o negativas?	
- ¿Tus competidores tienen una mayor cantidad de reseñas positivas en Google?	

**Un perfil de empresa de Google te ayudará a consolidar tu reputación a través de las reseñas, atraer a nuevos clientes interesados y alcanzar tus objetivos empresariales, como aumentar el tráfico a tu sitio web, generar más ventas o atraer clientes a tu tienda física.**

Recuerda que estas preguntas son solo una guía para ayudarte a evaluar si tu negocio puede beneficiarse de una plataforma de visibilidad local.