

DIGITÁLIS KIRAKAT

ÍGY ÉPÍTS VONZÓ
GOOGLE CÉGPROFILT





Tartalomjegyzék

Pár szó a szerzők jogairól	8
Bevezetés	9
Miért érdemes a vállalkozásod Google Cégprofilját komolyan venni?	9
Stratégiai fontosságú statisztikák a Google Cégprofil hatékonyságáról	9
1. Google cégprofil a helyi sikerért	11
1.1 Azonnali láthatóság, ahol a legjobban számít	11
1.2 Bizalomépítés az átláthatóság révén	12
1.3 Költséghatékony marketing, ami működik	13
1.4 Mobilközpontú ügyfélkapcsolat	13
1.5 Helyi SEO előnyök	14
1.6 Valós idejű ügyfélkapcsolat	14
1.7 Egyszerűsített teljesítménykövetés	15
1.8 Ügyfélvélemények: A társadalmi bizonyíték	15
2. Vonzó Google cégprofil létrehozása	17
2.1 Fiók létrehozása	17
2.2 Vállalkozásod hozzáadása a Google Térképhez	18
2.3 Vállalkozástípus kiválasztása	18
2.4 Üzleti kategória hozzáadása	19
2.5 Vállalkozásod hitelesítése	19
2.6 Szolgáltatások hozzáadása	20
2.7 Nyitvatartás megadása	21
2.8 Vállalkozási leírás megfogalmazása	21
2.9 Fotók és videók hozzáadása	22
2.10 További funkciók beállítása	23
2.11 Első bejegyzésed létrehozása	23
2.12 Munkád ellenőrzése	24

3. Hogyan optimalizáld a Google cégprofilodat	26
3.1 Az alapinformációk pontosítása	26
3.2 Üzleti kategóriák -- Legyél konkrét!	27
3.3 Meséld el a történeted!	27
3.4 Mutasd meg, mit kínálsz (Termékek és Szolgáltatások)	27
3.5 Jellemzők -- Miért válasszanak téged?	28
3.6 Kérdések és válaszok -- Előzd meg ügyfeleid!	28
3.7 Speciális információk (üzletitípustól függően)	28
3.8 Folyamatos frissítés -- Legyél aktív!	28
3.9 Hitelesítés -- Tedd hivatalossá!	28
3.10 Marketing tipp: Vonzó üzleti leírás készítése	29
4. Növeld a Google profilod sikerét vizuális elemekkel	30
4.1 Miért fontosak a vizuális elemek a profilodban	30
4.2 Vásárlói akciókat ösztönző vizuális elemek típusai	30
4.2.1 Borítókép	30
4.2.2 Logó	31
4.2.3 Belső fotók	31
4.2.4 Külső fotók	31
4.2.5 Termékfotók	32
4.2.6 Csapatfotók	32
4.3 Legjobb gyakorlatok a Cégprofilhoz tartozó fotókhoz	32
4.3.1 Képminőségi szabványok	32
4.3.2 Rendszeres frissítések	33
4.4 Videótartalmak legjobb gyakorlatai	33
4.5 Fotók rendszerezési tippjei	34
4.6 Érzelmi kapcsolat létrehozása a vizuális elemeken keresztül	35
4.7 Általános vizuálistartalom-hibák, amiket érdemes elkerülni	36
4.8 Vizuális elemek mobil optimalizációja	37
4.9 Új gyakorlat: Fotótartalmak auditálása	38
4.10 Módszertani tipp: A legjobb vizuális tartalmak jellemzői	38

5. Vélemények kezelése a bizalomépítésért	40
5.1 Miért fontosabbak a vélemények, mint valaha?	40
5.2 Véleménykezelési rendszered kialakítása	40
5.3 Pozitív véleményekre való reagálás	42
5.4 Negatív vélemények kezelése	42
5.5 Gyakorlat: Professzionális válaszadási sablonok használata	43
5.6 Professzionális véleményválaszok megfogalmazása	43
5.7 Több vélemény ösztönzése	44
5.8 Vélemények felhasználása az üzleti növekedés érdekében	46
5.9 Hamis vagy tisztességtelen vélemények kezelése	47
5.10 Véleménygazdag kultúra kiépítése	48
5.11 Eszköz ajánlás: Vélemény-elemző rendszer	49
6. Google bejegyzések használata az ügyfelek bevonására	50
6.1 A Google Bejegyzések maximális kihasználása	50
6.1.1 Akciókat ösztönző bejegyzéstípusok	51
6.2 Figyelemfelkeltő bejegyzések létrehozása	51
6.3 Bejegyzések időzítése a maximális hatás érdekében	52
6.4 Ajánlatok hatékony promótálása	53
6.4.1 Meggyőző ajánlatok létrehozása	53
6.4.2 Ajánlat teljesítményének nyomon követése	53
6.5 Ügyfélinterakciók kezelése	54
6.5.1 Tippek különleges eseményekhez és szezonális promóciókhoz	54
6.5.2 Hosszú távú elkötelezettség kiépítése	55
6.5.3 Példa bejegyzés: Promóciós ajánlat	56
7. Google profil teljesítményének elemzése	57
7.1 Mit mondanak a legfontosabb adatok?	57
7.2 Profilod kulcsmutatóinak megértése	58
7.2.1 Ügyfélműveletek	58
7.3 Teljesítményadataid elérése	58
7.4 Mérészámaid értelmezése	59

7.4.1 Keresési elemzések	59
7.4.2 Ügyfelek viselkedésének elemzése	60
7.5 Elemzések használata a profilod fejlesztéséhez	60
7.6 Versenytársak teljesítményének követése	61
7.7 Példa versenytárselemzésre:	61
7.8 Teljesítmény-irányítópult létrehozása	62
7.9 Teljesítménycélok kitűzése	62
7.10 Gyakori teljesítményproblémák és megoldások	62
7.11 Fejlett elemzőeszközök használata	63
8. Akciókat ösztönző Google bejegyzések létrehozása	65
8.1 Google Bejegyzés típusok megértése	66
8.2 Figyelemfelkeltő bejegyzések létrehozása	67
8.3 Bejegyzések időzítése a maximális hatás érdekében	69
8.4 Különböző bejegyzéstípusok létrehozása	70
8.5 Bejegyzések használata az eladások ösztönzésére	71
8.6 Gyakori bejegyzési hibák elkerülése	72
8.7 Bejegyzések sikerének mérése	73
8.8 Haladó bejegyzési stratégiák	73
8.9 Kreatív tartalomötletek Google Bejegyzésekhez	75
9. Profil ellenőrzőlista	77
9.1 Alapvető beállítások	77
9.2 Elérhetőségi adatok	77
9.3 Nyitvatartási információk	77
9.4 Kategóriák és leírás	78
9.5 Vizuális tartalmak	78
9.6 Termékek és szolgáltatások	78
9.7 Jellemzők és attribútumok	79
9.8 Véleménykezelés	79
9.9 Bejegyzések és tartalom	79
9.10 Ügyfélkapcsolattartás	80

9.11 Teljesítményelemzés	80
9.12 Speciális funkciók	80
10. Alapvető profilbeállítási ellenőrzőlista és tervezés	81
11. Összegzés	82
11.1 Jövőbeli trendek és lehetőségek	82
11.2 Plusz tippek	83
11.3 Kiemelt marketingtippek a sikerért	84
11.4 Ajánlott eszközök és platformok	84
12. Speciális stratégiák és mélyebb útmutatók	85
12.1 Egyedi Google profil URL létrehozása	85
12.2 Többnyelvű ügyfélkör elérése	85
12.3 Brandépítés vizuális arculati elemekkel	86
12.4 Storytelling (történetmesélés) Google Bejegyzések segítségével	86
12.5 Ügyfél-visszajelzések felhasználása marketingben	87
12.6 Időzített akciók és villámkedvezmény kampányok	87
12.7 Tematikus napok Google posztokban	87
12.8 Viral marketing a Google Cégprofiloddal	88
12.9 UTM-mérés és GA4 használata a Google Cégprofilhoz	88
12.10 Speciális ajánlatok és kedvezmények kategorizálása	89
12.11 Proaktív ügyféltámogatás	89
12.12 Ügyfélelvárások felülmúlása - apró figyelmességek, nagy hatás	89
12.13 Környezettudatos működés kommunikálása a profilban	90
12.14 Lokális PR kampányok Google Cégprofil segítségével	90
12.15 Oktató tartalmak a helyi közösség számára	90
13. Haladó stratégiák versenyelőny kialakításához	91
13.1 Lokális Influencer Együttműködések	91
13.2 Helyi események szponzorálása és jelenlét	91
13.3 Keresztmarketing és partnerségek	92
13.4 Tartalom naptár teljes évre	92

14. Dinamikus teljesítménykövetés és optimalizáció	93
14.1 Teljesítmény-irányítópult kialakítása	93
14.2 Profilod SEO szempontú tartalmi auditálása	93
14.3 Bejegyzésváltozatok tesztelése	94
15. Integrált marketingstratégiák	95
15.1 Podcastok vagy rövid hanganyagok használata	95
15.2 Virtuális séta készítése	95
15.3 Nyomtatható digitális anyagok megosztása	96
15.4 A vásárlói döntési folyamat figyelembevétele	96
15.5 A Google Cégprofil és az Offline Üzlet Kapcsolatának Erősítése	96
16. Biztonság és krízismenedzsment	98
16.1 Biztonságos Google Cégprofil Kezelés	98
16.2 Részletes kríziskezelési forgatókönyvek	98
17. Közös hibák és megoldások	99
17.1 Gyakori hibák és azok megoldásai	99
Útravalóul	100



Pár szó a szerzők jogairól

Köszönjük, hogy megvásároltad az Online Marketing Akadémia Google Cégprofil tudásanyagát. Ebben a modulban évek tapasztalatait és tudását osztjuk meg Veled. Sokat dolgoztunk azért, hogy ez az egyedülálló anyag létrejöhessen. Kérjük, tiszteled erőfeszítéseinket és ne add át harmadik félnek ezt a könyvet.

Gondolj arra, ha egyszer kikerül a kezedből, akár még a konkurenciádat is előnyösebb helyzetbe hozhatod, ha eljut hozzá. Az ebben a modulban közölt tudás legyen azoké, akik áldoztak rá. Minden vásárlónk elfogadta a megrendelés feltételeit és [1].

Köszönjük, hogy betartod a „fair play” játékszabályait!

Ha tetszik az anyag és ajánlanád másoknak, kérjük, ezt a címet add tovább:

<https://www.online-marketing-akademia.hu/product/digitalis-kirakat-igy-epits-vonzo-google-cegprofil>

Bevezetés

Képzeld el: Egy potenciális vásárló a közeledben pontosan azt a terméket vagy szolgáltatást keresi, amit te kínálsz. A vállalkozásod ott jelenik meg a Google-keresésükben, figyelemfelkeltő fotókkal, pozitív értékelésekkel és minden információval, amire szükségük van ahhoz, hogy téged válasszanak a versenytársaid helyett. Perceken belül belépnek az ajtódon, készen arra, hogy hűséges ügyfelekké váljanak. Ez egy jól optimalizált Google Cégprofil (korábban Google My Business) ereje, és ez a könyv pontosan megmutatja, hogyan tedd ezt valósággá. Fontos leszögezni már itt az elején: egy jól kitöltött és karbantartott profil javítja a helyi láthatóságot, de a helyi keresési rangsorolást sok más tényező is befolyásolja (relevancia, távolság, ismertség, versenyhelyzet) -- a profil optimalizálása eszköz, nem garancia az első helyre.

Miért érdemes a vállalkozásod Google Cégprofilját komolyan venni?

Képzeld el, hogy vállalkozásod egy zsúfolt piacon áll. Mindenki igyekszik magára irányítani a figyelmet, de csak kevesen képesek igazán kitűnni. Itt jön képbe a Google Cégprofil. Ez nem pusztán egy online névjegykártya, hanem egy digitális kapu, amelyen keresztül potenciális ügyfeleid első benyomást kapnak rólad. Az emberek többsége a Google kereső segítségével dönt, mielőtt megnyitja egy vállalkozás ajtaját -- ezért a te feladatod, hogy ez az első benyomás pozitív, vonzó és profi legyen.

Stratégiai fontosságú statisztikák a Google Cégprofil hatékonyságáról

- A Google-keresések jelentős hányada helyi szándékú -- ez a mobilos és térképes kereséseknél különösen igaz.
- Az online értékelések döntő szerepet játszanak a vásárlási döntésekben (különösen a szolgáltatások és vendéglátás területén), bár a fogyasztók ma már több forrást is figyelembe vesznek: a Google mellett közösségi médiát, videós tartalmakat és AI-alapú ajánlásokat is.
- A helyi keresést végző felhasználók jelentős része okostelefonon keres, és rövid időn belül felkeresi vagy felhívja az üzletet.

Egy jól optimalizált profil jelentősen növeli a láthatóságot és az ügyfélinterakciókat!

Mégis, számtalan vállalkozás elszalasztja ezeket a lehetőségeket, mert vagy nincs Google Cégprofiljuk, vagy nem optimalizálták megfelelően. Talán te is közéjük tartozol, és nézed, ahogy a potenciális ügyfelek kicsúsznak az ujjaid közül, miközben versenytársaid virágoznak.

A jó hír az, hogy egy Google Cégprofil létrehozása és optimalizálása nem igényel fejlett marketing ismereteket vagy nagy költségvetést. A megfelelő stratégiákat igényli, amiket ebben a könyvben ismertetünk. Akár újonnan kezded, akár egy meglévő profilt fejlesztesz, olyan gyakorlati technikákat találsz itt, amelyek vállalkozásodat láthatóbbá teszik és több ügyfelet vonzanak.

Ez a könyv a gyakorlati lépésekre és bizonyított eredményekre összpontosít. Világos utasításokat, szakértői tippeket és olyan stratégiákat találsz, amelyek most és a jövőben is relevánsak. A legjobb fotók kiválasztásától kezdve a vonzó bejegyzések írásán, a vélemények kezelésén át, a siker mérését szolgáló Business Profile Performance adatok használatáig, ez a könyv a hatékony profil létrehozásának és fenntartásának minden aspektusát lefedi.

Mire befejezed, tudni fogod, hogyan készíts olyan profilt, amely felkelti a figyelmet, bizalmat épít, és a látogatókat hűséges ügyfelekké alakítja. Megtanulod, hogyan jelenj meg a helyi keresésekben, hogyan emeld ki vállalkozásod erősségeit, és hogyan használd ki a Google jelenleg elérhető eszközeit. Ezekkel a készségekkel készen állsz arra, hogy vállalkozásod a verseny előtt maradjon és sikeresen érj el több ügyfelet.

Fontos, a könyv olvasása közben mindvégig szem előtt tartandó változás: 2024. július 31-én a Google megszüntette a Cégprofilon belüli Csevegés (üzenetküldés) és a hívás-előzmény funkciót. A könyv több helyen ezekre mint aktívan használható eszközökre hivatkozik -- ott, ahol ez előfordul, jelezzük a megszűnést és a jelenleg elérhető alternatívát (telefon, WhatsApp, SMS, weboldalon elérhető üzenetküldés).

Az ebben a könyvben szereplő stratégiák már több ezer helyi vállalkozásnak segítettek a láthatóság növelésében, több ügyfél vonzásában és a bevételek növelésében. Most rajtad a sor. Kezdjük meg utadat a helyi üzleti siker felé.

1. Google cégprofil a helyi sikerért

Kis kávézód egy forgalmas belvárosi utcán található. Minden nap több száz potenciális vásárló sétál el mellette, és a telefonjukon keresik a tökéletes helyet, ahol megihatják a reggeli kávéjukat. Google Cégprofil nélkül ezek a keresők talán soha nem találnak rád, még akkor sem, ha csak pár lépésre vannak tőled.

A Google Cégprofil szó szerint felteszi a vállalkozásodat a térképre. Ez az ingyenes eszköz segít abban, hogy megjelenj, amikor a közelben lévő ügyfelek hozzád hasonló vállalkozásokat keresnek a Google Keresésben és a Google Térképeken. A helyi keresési szándék továbbra is a Google-keresések jelentős hányadát teszi ki, ami elengedhetetlenné teszi ezt az eszközt az ügyfelek figyelmének felkeltéséhez.

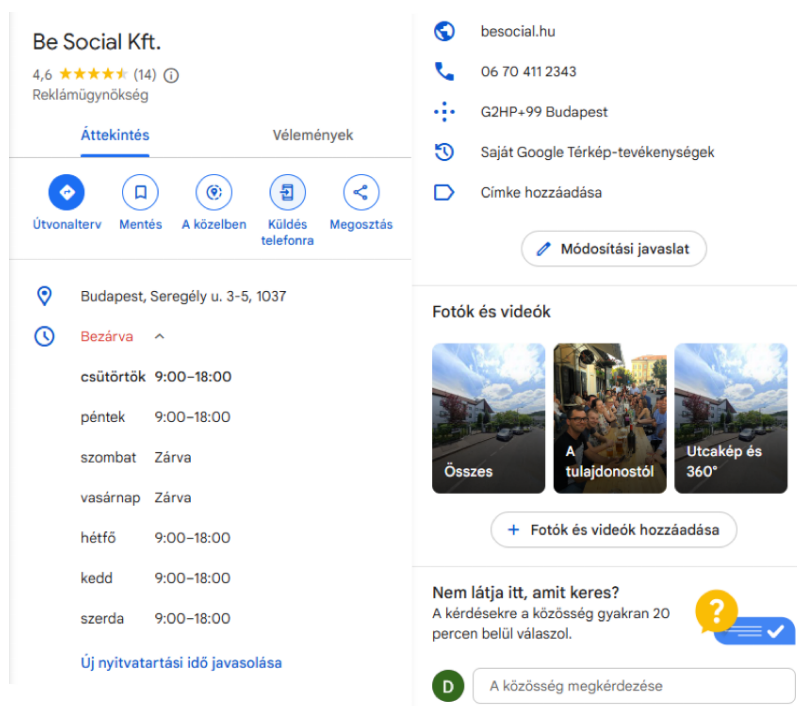
1.1 Azonnali láthatóság, ahol a legjobban számít

Gondolj arra, hogyan keresel vállalkozásokat. Valószínűleg előveszed a telefonodat, és beírsz valamit, például: „kávézó a közelben” vagy „legjobb olasz étterem a belvárosban”. Pontosan így keresik a potenciális ügyfeleid a hozzád hasonló vállalkozásokat. A Google Cégprofil megnöveli az esélyét annak, hogy megjelenj ezekben a kulcsfontosságú helyi keresésekben -- a pontos rangsorolást emellett a relevancia, a távolság és az ismertséged is befolyásolja.

Amikor beállítod és optimalizálod a profilodat, több azonnali előnyt is nyersz:

1. A vállalkozásod megjelenik a Google Térképeken
2. Az ügyfelek látják a vállalkozásod pontos címét, nyitvatartását és kapcsolattartási adatokat
3. Az emberek olvashatják más ügyfelek véleményeit
4. A keresők megtekinthetik a termékeid vagy szolgáltatásaid fotóit

De az előnyök túlmutatnak a keresésekben való megjelenésen. A teljes, pontos profillal rendelkező vállalkozások jellemzően lényegesen nagyobb eséllyel vonzanak látogatókat a böngésző ügyfelektől, mint a hiányos listákkal rendelkezők. Ez azt jelenti, hogy a profilod alapos kitöltése nem csak hasznos -- elengedhetetlen az ügyfelek vonzásához.



1.2 Bizalomépítés az átláthatóság révén

A mai ügyfelek mindent tudni akarnak egy vállalkozásról, mielőtt ellátogatnak oda. A Google Cégprofil bizalomépítő eszközként szolgál, a következők biztosításával:

- Frissített nyitvatartási idő: Az ügyfelek pontosan tudják, mikor vagy nyitva, ez kulcsfontosságú.
- Friss fotók: A hiteles képek növelik a bizalmat és segítik a vizuális tájékozódást.
- Ügyfélvélemények: Elolvashatják mások valós tapasztalatait. Az egyik legerősebb befolyásoló tényező - a vélemények száma és minősége döntő.
- Elérhetőség: Felhívhatnak, felkereshetik a weboldaladat, vagy -- ahol ezt a Google felkínálja -- SMS-ben vagy WhatsAppon írhatnak neked. (A Google Cégprofil saját, beépített csevegés/üzenetküldés funkciója 2024. július 31-én megszűnt, így ez ma már nem általános, minden profilnál elérhető lehetőség.)
- Különleges bejelentések: Tájékozódhatnak az eseményekről vagy változásokról. Például. promóciók, események, változások, ünnepi nyitvatartás posztolása fokozza az aktivitást és informáltságot.

Ez az átláthatóság segít az ügyfeleknek, hogy magabiztosabban válasszák a vállalkozásodat. Az online vélemények bizalmi szerepe folyamatosan magas: a friss felmérések szerint a fogyasztók közel fele ugyanannyira megbízik bennük, mint a személyes ajánlásokban -- ez alacsonyabb, mint a korábban idézett 88%-os szám, de a vélemények így is az egyik legerősebb bizalmi jelzést adják. Az aktív profil fenntartásával, pozitív értékelésekkel és rendszeres frissítésekkel olyan hitelességet építesz, amely a böngészőket vásárlókká alakítja.

1.3 Költséghatékony marketing, ami működik

A marketing költségvetés gyakran szűkösek lehetnek a helyi vállalkozások számára. A Google Cégprofil hatékony marketing funkciókat kínál anélkül, hogy egy fillérbe is kerülne.

Ingyenes funkciók, amiket kapsz:

- Céglista a Google Keresésben és Térképeken
- Fotó- és videófeltöltés
- Ügyfélvélemények kezelése
- Bejegyzések közzététele és ajánlatok
- Profil teljesítményének követése
- Üzleti hírek megosztása

Ezek az eszközök több száz vagy több ezer forintba kerülnének más marketing csatornákon keresztül. Ehelyett a Google ingyenesen biztosítja őket, lehetővé téve, hogy a költségvetésedet más növekedési területekre összpontosítsd.

1.4 Mobilközpontú ügyfélkapcsolat

Az ügyfeleid többsége telefont használ a helyi vállalkozások megtalálásához. A Google Cégprofilod mobil eszközökre van optimalizálva, így az útközben lévő ügyfelek könnyen:

- Felhívhatnak egy érintéssel
- Azonnal útbaigazítást kaphatnak
- Felkereshetik a weboldaladat
- Elolvashatják a véleményeket
- Megtekinthetik a fotókat
- Foglalhatnak

Ez a mobilbarát kialakítás illeszkedik a modern ügyfelek vásárlási és keresési szokásaihoz. Amikor valakinek gyorsan szüksége van egy termékre vagy szolgáltatásra, másodperceken belül megtalálhatnak és kapcsolatba léphetnek veled.

1.5 Helyi SEO előnyök

A keresőoptimalizálás (SEO) segít a vállalkozásodnak, hogy magasabban jelenjen meg a keresési találatok között. A Google Cégprofilod megerősíti a helyi SEO-t azáltal, hogy:

- Javítja a helyi rangsorolást: A Google a helyi találatoknál elsősorban a relevanciát, a távolságot és az ismertséget/prominenciát veszi figyelembe -- egy teljes, pontos és aktív profil ezek közül többet is erősít.
- Növeli az online láthatóságot: A vállalkozásod megjelenik térképeken, helyi találatokban és a normál keresési eredményekben.
- Építi a helyi tekintélyt: A vélemények és az elkötelezettség jelzik a vállalkozásod fontosságát a Google számára.
- Célzott helyi ügyfeleket ér el: Olyan embereket érsz el, akik kifejezetten a környékeden keresnek vállalkozásokat.

A hatás jelentős. A jól kitöltött, aktívan karbantartott profilok rendszeresen jelennek meg olyan keresésekben is, ahol az emberek nem a vállalkozásod nevét ismerték, hanem helyi keresési kifejezéseken keresztül találtak rád -- ennek pontos mértéke azonban erősen függ az iparágtól, a helyszíntől és a versenyhelyzettől, ezért egy fix, minden vállalkozásra érvényes átlagszámot nem érdemes elvárásként kezelni.

1.6 Valós idejű ügyfélkapcsolat

A Google Cégprofilod több funkción keresztül is segít abban, hogy kapcsolatban maradj az ügyfelekkel:

1. Bejegyzések: Megoszthatod a leírásokkal, eseményekkel vagy új termékekkel kapcsolatos frissítéseket.
2. Vélemények: Gyorsan reagálhatsz az ügyfelek visszajelzéseire.
3. Fotók: Megmutathatod az új tételeket vagy a vállalkozásod változásait.
4. Kérdések és válasz: Nyilvános gyakori kérdések (Q&A) felület, amit a vállalkozás vagy más felhasználók is kezelhetnek -- mivel bárki válaszolhat rá, érdemes rendszeresen ellenőrizni és a fontos kérdéseket előre, magad megválaszolni.

Fontos tudni, hogy korábban ide tartozott egy közvetlen Csevegés funkció is, amivel SMS-ben vagy WhatsAppon azonnal lehetett válaszolni az ügyfelek kérdéseire -- ezt a Google Cégprofil beépített csevegés- és híváselőzmény-funkcióját azonban 2024. július 31-én megszüntette. Az azonnali, közvetlen kommunikációt ma a profilban feltüntetett telefonszámon, a weboldalon keresztül, vagy külön közösségi/üzenetküldő csatornákon (pl. Facebook Messenger, WhatsApp Business) tudod biztosítani.

Ez az elkötelezettség aktívan tartja a vállalkozásodat. Amikor az ügyfelek látják, hogy aktívan kezeled a profilodat (tehát "él" a vállalkozás), nagyobb valószínűséggel bíznak benned és választják a vállalkozásodat.

1.7 Egyszerűsített teljesítménykövetés

Annak megértése, hogy az ügyfelek hogyan találják meg és lépnek kapcsolatba a vállalkozásoddal, segít jobb döntéseket hozni. A Google Cégprofilod (a Business Profile Performance felületen) részletes és könnyen értelmezhető statisztikákat kínál arról:

- Milyen keresési kifejezésekkel találtak rád, és hányan tekintették meg a profilodat?
- Milyen műveleteket végeznek? (hívás, weboldal, útvonal)
- Mikor keresnek téged a leggyakrabban? (Időszaki bontásban: napi/heti trendek)
- Hogyan teljesít a profilod idővel? (Diagramokon látható, hogy nőtt vagy csökkent az elérés, interakció, hívás stb.)

A fotóid megtekintésszámát is látod a Performance felületen, de a más, hasonló cégekkel való közvetlen fotó-összehasonlítás nem része az általánosan elérhető riportnak -- ettől függetlenül a jó minőségű, friss fotók továbbra is kulcsszerepet játszanak abban, hogy a böngészők ügyfelekké váljanak.

Ezek az információk segítenek a stratégiád kiigazításában, hogy több ügyfelet vonzz. Tudni fogod, mely erőfeszítések működnek a legjobban, és hova összpontosítsd a figyelmedet.

1.8 Ügyfélvélemények: A társadalmi bizonyíték

Az ügyfélvélemények jelentősen befolyásolják a vásárlási döntéseket. A Google Cégprofil a helyi láthatóság egyik legfontosabb felülete a véleménykezeléshez, bár a fogyasztók ma már gyakran több platformról (Google mellett közösségi média, iparági oldalak) is tájékozódnak. A Google Cégprofilod segít abban, hogy:

- Megkönnyíti az ügyfelek számára a vélemények hagyását
- Lehetővé teszi, hogy nyilvánosan válaszolj a visszajelzésekre
- Jól láthatóan mutatja az átlagos értékelésedet
- Segíti a potenciális ügyfeleket a tájékozott döntések meghozatalában

A vélemények értékes visszajelzést is nyújtanak a vállalkozásodról. Megtudhatod, mit szeretnek az ügyfelek és mit kell javítani, ami segít finomítani a kínálatodat és a szolgáltatásodat.



Köszönjük!

A tudásanyag többi részét megrendelés után tudod olvasni.

Vásárláshoz [kattints ide!](#)

(<https://www.online-marketing-akademia.hu/modul/>)

Üdvözlettel,

Forgács Mariann

az Online Marketing Akadémia Szakmai Vezetője