



Check List per **Aumentare le Recensioni su Google My Business** e guadagnare **Visibilità**.

Google My Business è uno strumento gratuito creato da Google per aiutare i proprietari di attività commerciali a gestire il modo in cui le loro schede aziendali appaiono nei risultati di ricerca di Google ed in Google Maps.

Lo strumento è fondamentale se hai un'attività che serve clienti in una determinata località (ad esempio un ristorante, un hotel o un pub) o se offri un servizio specifico in una determinata zona.

Per creare un account **è sufficiente disporre di un indirizzo gmail** con il quale potrai associare una scheda con tutte le informazioni che vuoi condividere.

In questa mini guida, non parleremo di ottimizzazione del profilo.

Ti illustreremo alcune **best practice da attuare per aumentare il numero di recensioni** della tua scheda locale e guadagnare posizioni nella Serp di Google.

Quanto è importante avere recensioni su Google My Business?

Come suggerisce la guida di Google sull'argomento, le recensioni positive aiutano il posizionamento nei risultati di ricerca geolocalizzati.

“Le recensioni positive e di alta qualità lasciate dai clienti **miglioreranno la visibilità della tua attività** e aumenteranno la probabilità che un potenziale cliente si rechi presso la tua sede”.

Appare chiaro l'obiettivo di chi ha un'attività local e vuole aumentare le probabilità di farsi trovare sul motore di ricerca rispetto ai competitor:

» **deve aumentare il numero di recensioni positive!**

Ti voglio condividere alcuni dati per farti capire l'importanza che le recensioni hanno nel processo decisionale di un consumatore:

- L'80% dei consumatori legge circa 10 recensioni online per capire se fidarsi di un'azienda.
- Le recensioni positive possono aumentare le conversioni del 210%.
- Il 62,6% dei consumatori controlla le recensioni di Google di un'azienda prima di visitare il suo sito web



Come aumentare le recensioni su Google My Business?

Andiamo al sodo.

Vogliamo darti 6 consigli (testati sul campo) che ti permetteranno di aumentare considerevolmente le tue recensioni:

1 Devi offrire un servizio impeccabile

Sarà scontato ma è così.

È la conditio sine qua non di ogni cosa.

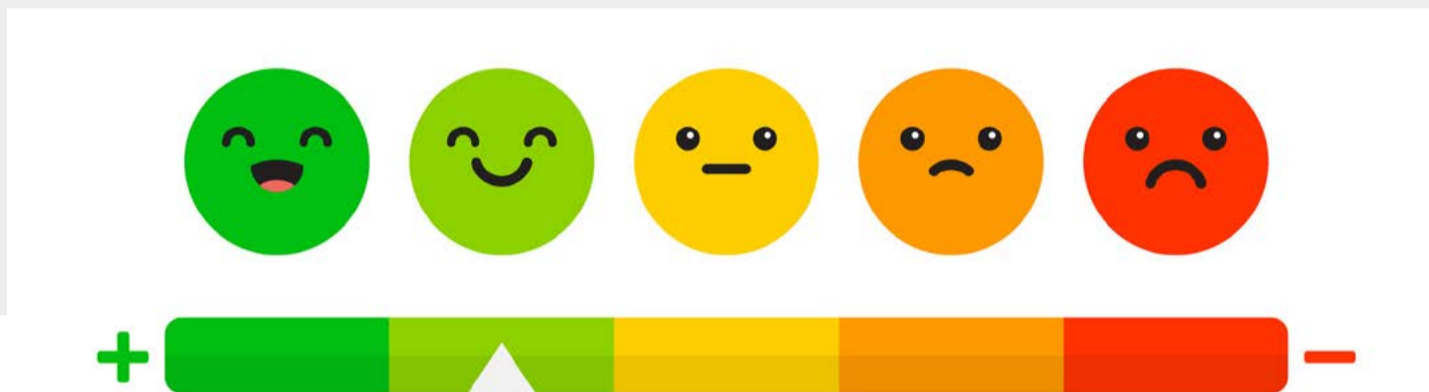
Devi offrire **il miglior servizio possibile**, prendendo confidenza col fatto che sul web gli errori non si possono più nascondere.



Le recensioni di solito vengono lasciate principalmente in 2 casistiche ben definite:

- Sei stato molto contento del servizio, dell'accoglienza e ti senti in dovere di comunicarlo al mondo.
- Hai avuto un'esperienza pessima e, sentendoti frustrato, senti il bisogno di condividere il tuo malessere.

Tutto dipende da te, dalla qualità del tuo servizio e dalla capacità di comunicare con il cliente.



2 Aiutati integrando il widget delle recensioni direttamente sul tuo sito internet

Il modo più semplice per mostrare ai lettori del blog o agli utenti del sito che c'è la possibilità di lasciare una recensione?

Installa questo plugin, è decisivo:

wordpress.org/plugins/widget-google-reviews



Creando una sidebar con le recensioni di Google My Business consentirai al pubblico di avere conferma della presenza di utenti che hanno avuto un'attenzione nei confronti del brand in questione. Tutto ciò, in base al principio della riprova sociale, aumenta le probabilità di avere nuove recensioni.

The #1 plugin to display Google reviews for WordPress

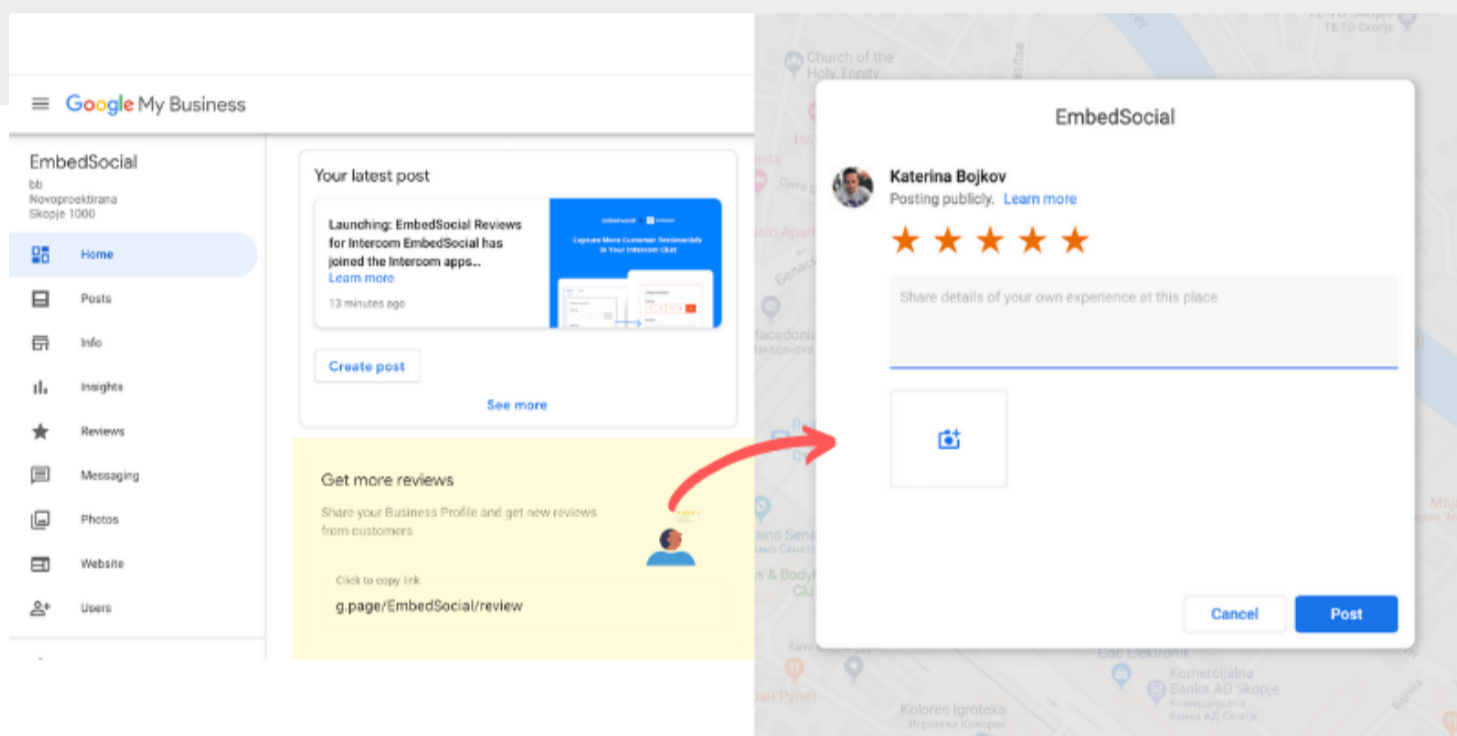
A unique feature of the plugin is a collection of Google reviews in the WordPress database

3 Crea un link da poter condividere

Una delle soluzioni più semplice ed efficaci: generare un link in grado di portare il pubblico – e i clienti soddisfatti del tuo lavoro – direttamente sulla finestra per lasciare una recensione su Google My Business.

Uno dei problemi principali in questi casi è far raggiungere la sezione specifica a chi vuole scrivere la propria opinione ed esperienza sulla tua attività. Con questa funzione, invece, tutto diventa facile.

- Vai sulla scheda di Google MY Business.
- Vai nella sezione recensioni.
- Clicca su
- Copia l'URL che ottieni e condividila.



4 Crea un adesivo che inviti a recensire

Se hai una attività locale puoi creare personalmente un adesivo per invitare al commento positivo.

Come fare?

Utilizza uno dei tanti servizi che trovi on line per creare un **QR code con il link** per lasciare una recensione.

In questo modo semplificherai la vita a chi vuole lasciare la recensione dallo smartphone.



5

Scegli il momento e i clienti giusti.

A chi chiedere una recensione?

Non è una buona idea chiedere una recensione ad ogni cliente che hai.

Il tuo obiettivo è sì aumentare recensioni su Google My Business, ma **devono essere positive!**

Se non vuoi rischiare di ottenere una recensione scadente, devi chiederla ai clienti che hanno avuto una esperienza positiva con il tuo servizio/prodotto.

Quando chiedere una recensione?

Il momento migliore è quando i tuoi prodotti sono ancora freschi nella loro mente.

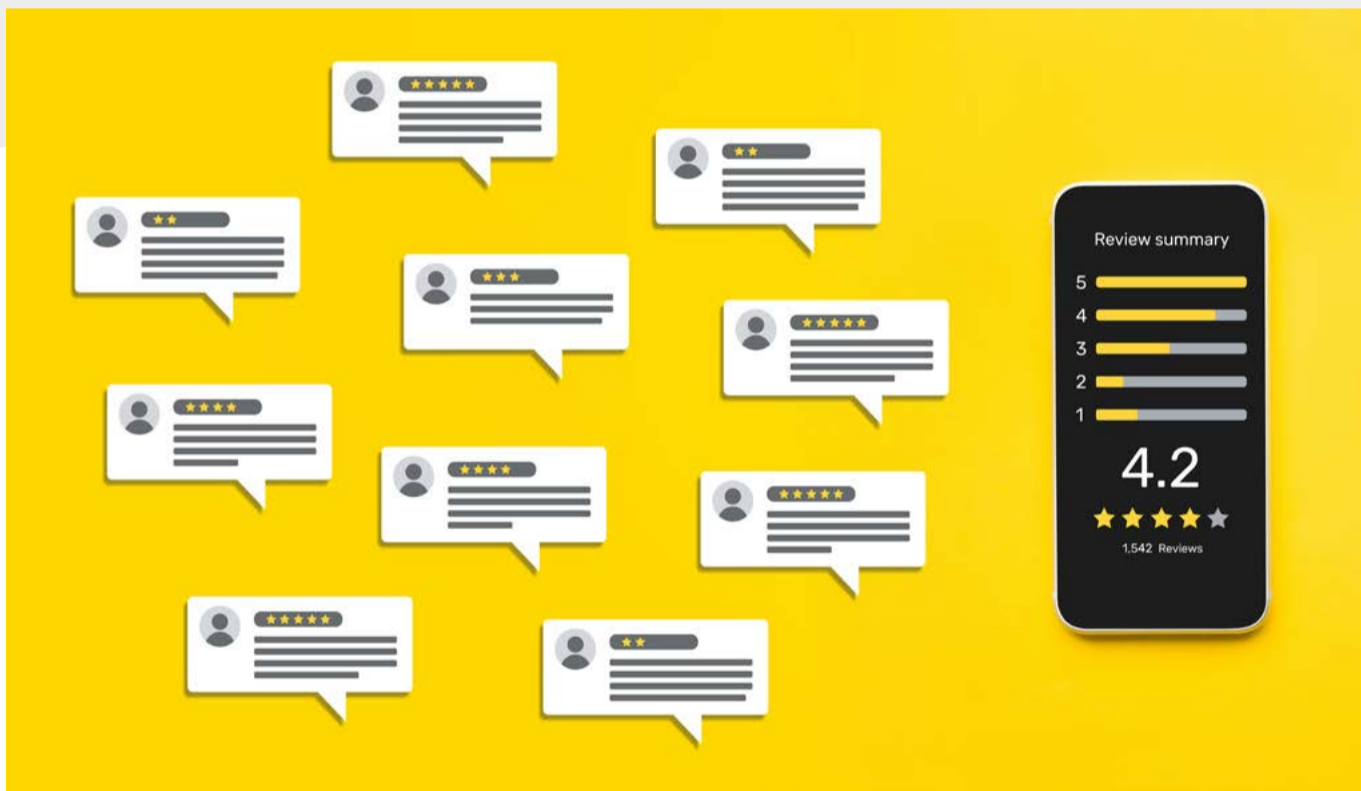
Più a lungo aspetti per chiedere una recensione, minore è la possibilità che l'avrai.

Non c'è un timing perfetto.

Dipende molto dalla tipologia della tua attività.

Se hai un ristorante, ad esempio, il momento per chiedere una recensione può andare da 1 ora fino a 48 ore dopo aver usufruito del tuo servizio.

48 ore è un tempo nel quale ancora abbiamo fresco il ricordo e le sensazioni provate sull'esperienza vissuta nel tuo locale.



6

Rendi il tuo prodotto/servizio speciale

Se renderai il tuo servizio speciale riuscirai a sfruttare una delle leve psicologiche (il principio della reciprocità) che Robert Cialdini nel suo libro “Le armi della persuasione” ha descritto.

Secondo Cialdini, questo principio corrisponde alla regola del contraccambio, secondo cui una persona che riceve un favore è portato a contraccambiare.

Se hai un ristorante pensa semplicemente ad un caffè offerto, ad un prosecco di benvenuto, a delle attenzioni particolari che puoi dare verso i tuoi clienti.

Se avessi un centro estetico potresti pensare a dedicare delle promozioni per le nuove clienti che entrano nel centro.

Devi riuscire a creare un rapporto di relazione dove il tuo cliente si senta in debito di contraccambiare tutte le attenzioni che gli stai dando.



Ti assicuro che se seguirai tutti questi consigli, **riuscirai in breve tempo ad avere un boost della tua scheda locale Google My Business** che si rispecchierà anche nel volume dei tuoi affari.

Se questo contenuto ti è piaciuto ti invito a condividerlo con le persone a cui reputi possa interessare ed a seguirci sulle nostre pagine social per altri contenuti di questo tipo.

Richiedi maggiori informazioni sulla creazione e ottimizzazione di una scheda google my business vincente!

CLICCA QUI PER RICEVERE INFORMAZIONI

