

Perfil da Empresa no Google >>>

# Perfil da Empresa no Google

## Parte 3

Confira agora dicas sobre ferramentas para avaliar o desempenho de sua empresa, postar fotos e avaliações e muito mais com o **Perfil da Empresa no Google**.

Clique em **começar** e acesse o passo a passo.



## 1. Realize postagens sobre sua empresa

As postagens no Perfil da Empresa no Google devem ser feitas quando houver algo relevante para mostrar aos usuários. Porém, se esforce para publicar pelo menos um conteúdo **por semana**.

### DICAS!

- > Seus produtos são físicos? Tire fotos e já envie facilmente pelo próprio celular (baixe o app).
- > Pense em textos criativos e atraentes para chamar a atenção do público.



## 1. Realize postagens sobre sua empresa

- > Utilize sempre links para aumentar as visitas ao site da empresa e facilitar a compra dos produtos e serviços.
- > Se já faz postagens em redes sociais, pense em quais delas poderiam ser repostadas no Google.

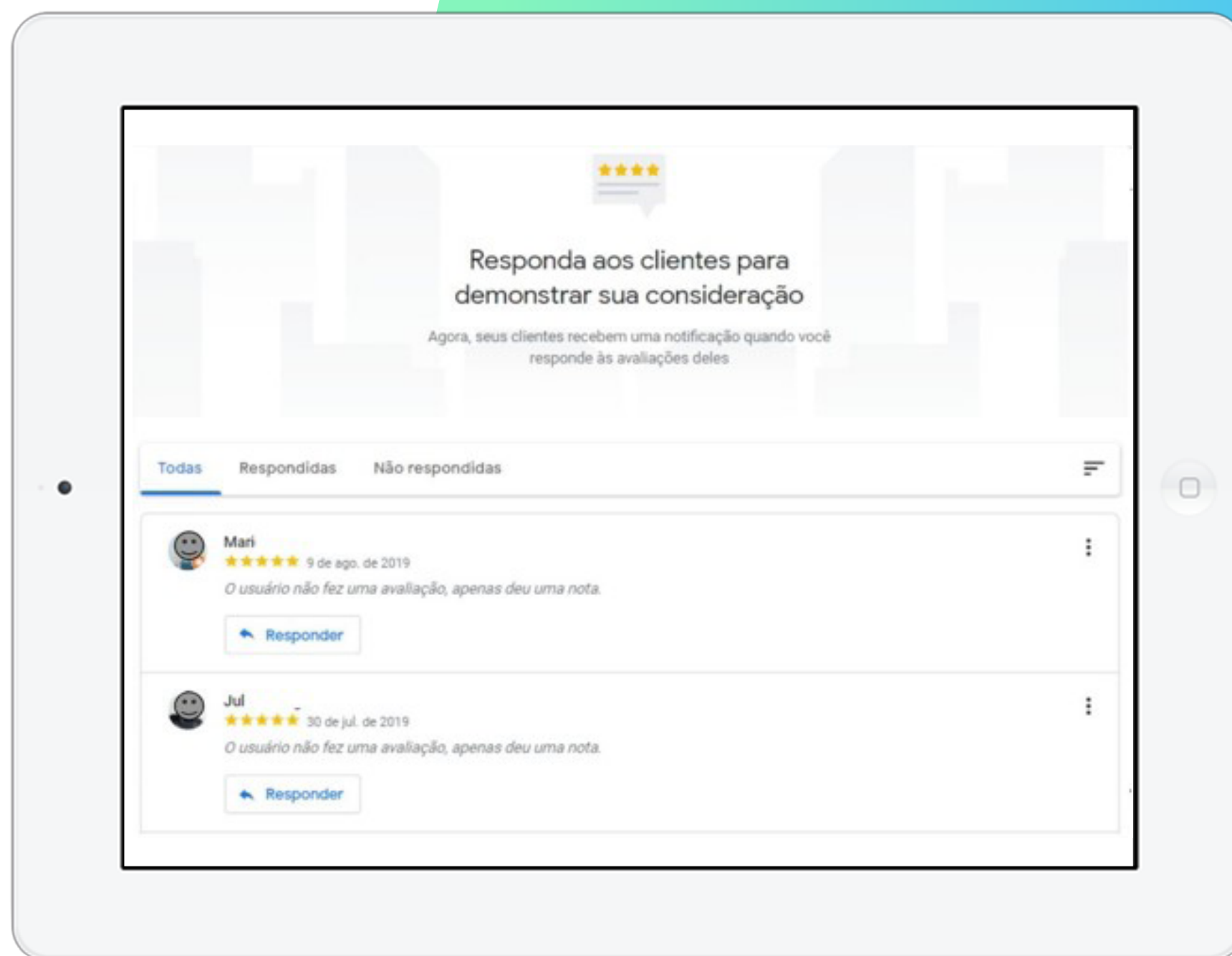


## 2. Responda as avaliações dos clientes

---

É fundamental que você veja, responda e aprenda com as avaliações do público sobre a sua empresa.

Dê atenção principalmente para as críticas: na maioria das vezes, elas são **“consultorias grátis”** para você melhorar.

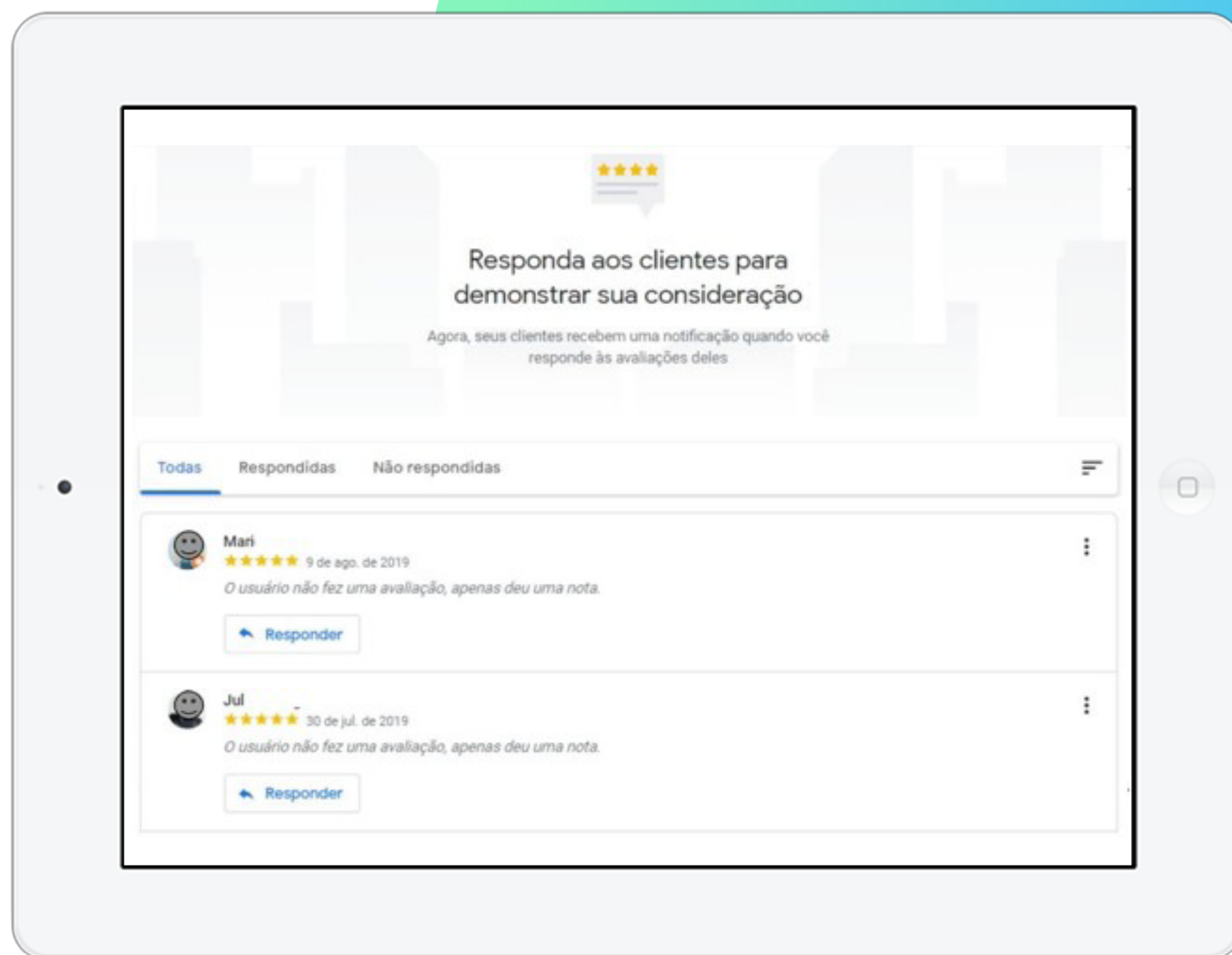


## 2. Responda as avaliações dos clientes

---

### DICAS!

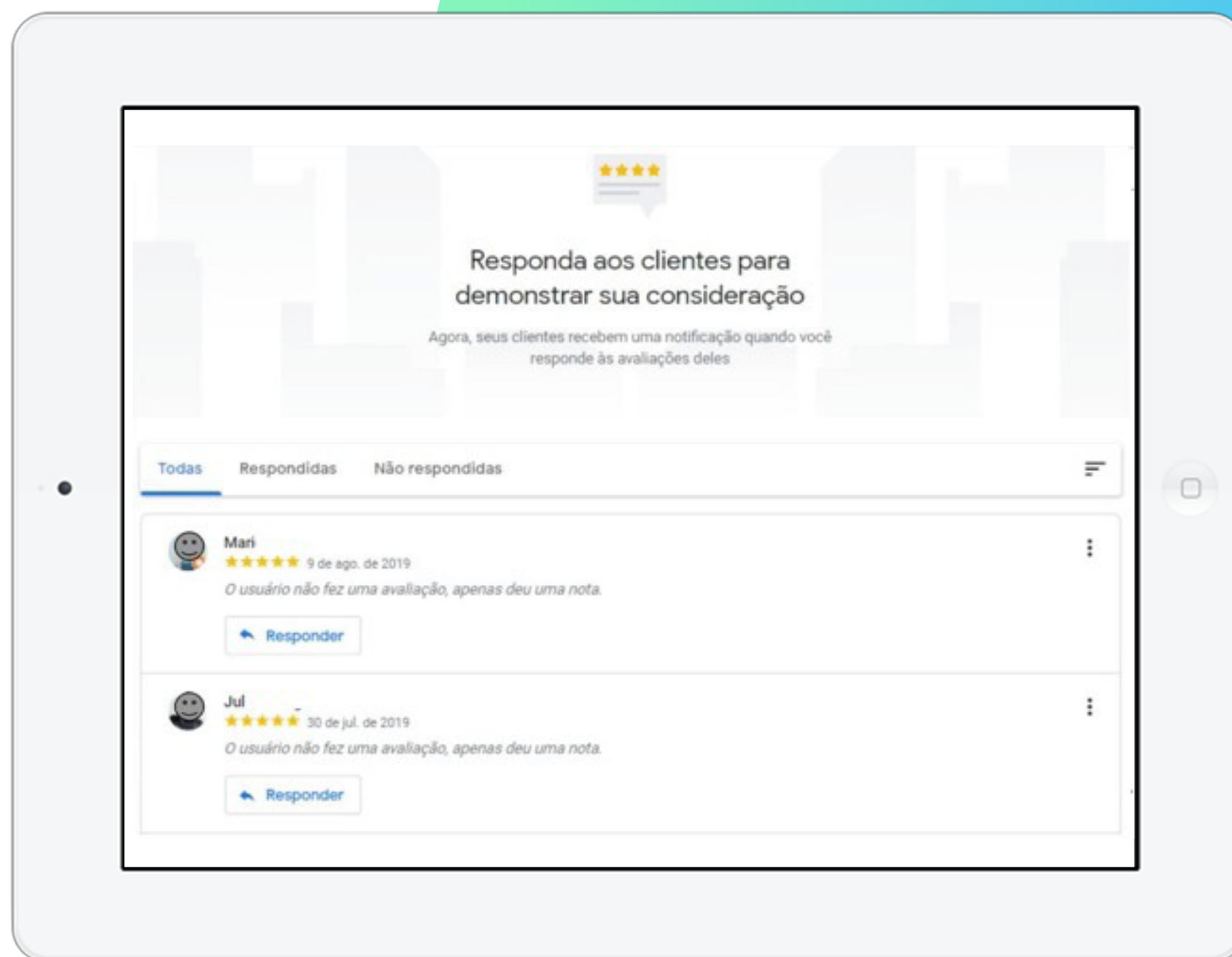
- > Instale o Perfil da Empresa no Google no celular para receber notificações quando uma nova avaliação for feita.
- > Caso se depare com uma avaliação negativa, mostre que pretende solucionar o problema.
- > Revise a resposta para evitar publicá-la com erros.



## 2. Responda as avaliações dos clientes

---

- > Quanto mais rápido responder as avaliações, melhor.
- > Seja educado!
- > Responda também às avaliações positivas.
- > Se a pessoa enviou uma mensagem, pode estar muito interessada. Aproveite esse contato!

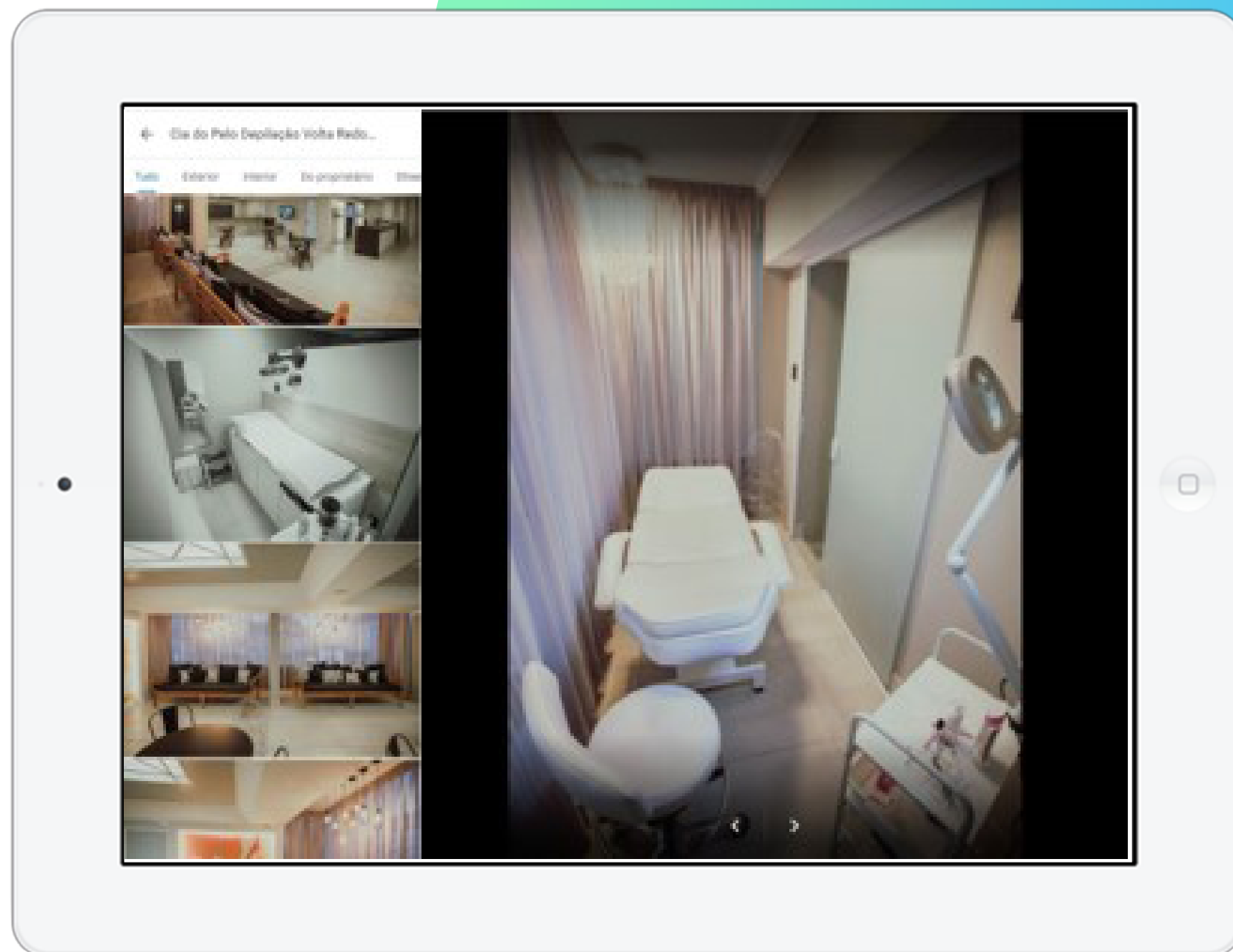


## 3. Fique atento às fotos da sua empresa!

Utilize sempre imagens do estabelecimento, dos produtos, do cardápio e, se possível, dos serviços prestados.

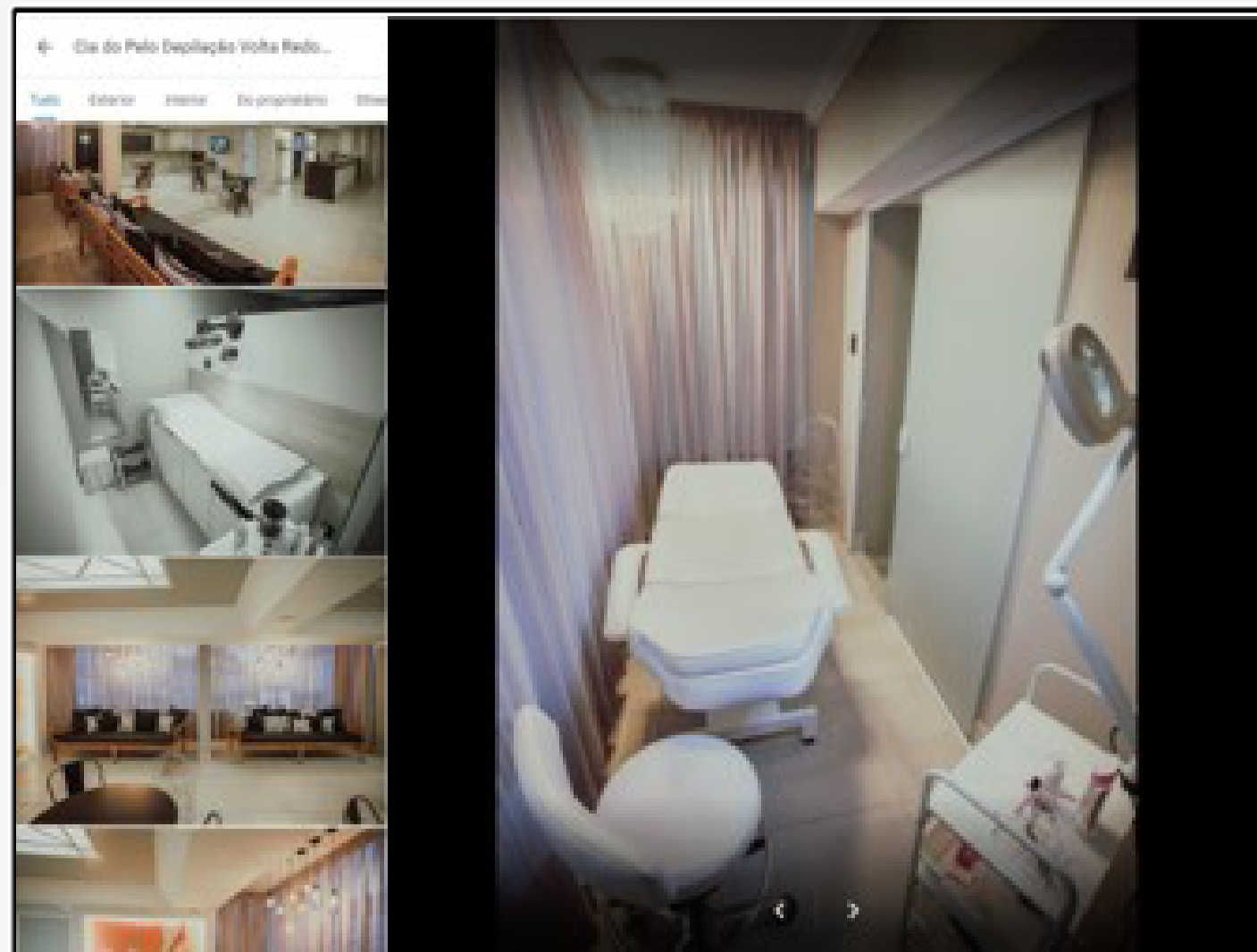
### DICA!

- > A intenção é vender seu produto ou serviço. Por isso, escolha as melhores imagens.



## 3. Fique atento às fotos da sua empresa!

- > Aproveite esse espaço para mostrar todo o potencial do seu negócio.
- > Podem ser usadas fotos de celular, desde que estejam boas e nítidas.
- > **Invista em fotografia profissional.** Em ambientes pequenos, um enquadramento profissional pode trazer impressões que poucos celulares seriam capazes de proporcionar.





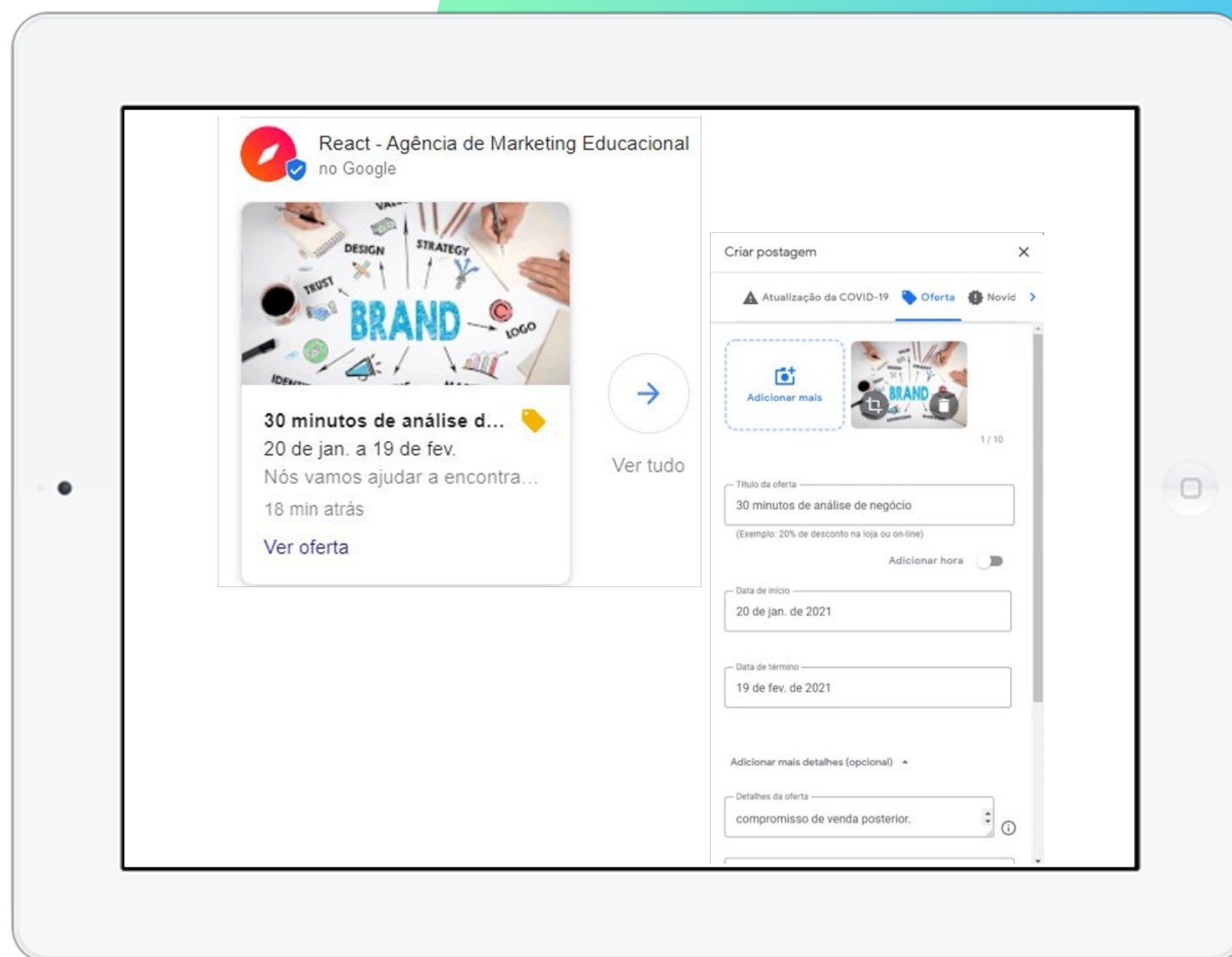
## 4. Crie ofertas

As ofertas aparecerão no buscador do Google quando alguém procurar por um produto que você vende ou um produto similar.

Por isso, aposte em criar uma oferta exclusiva no Google. Pode ser um **código promocional** ou um kit, por exemplo. Vai depender da proposta da sua empresa.

### POR EXEMPLO

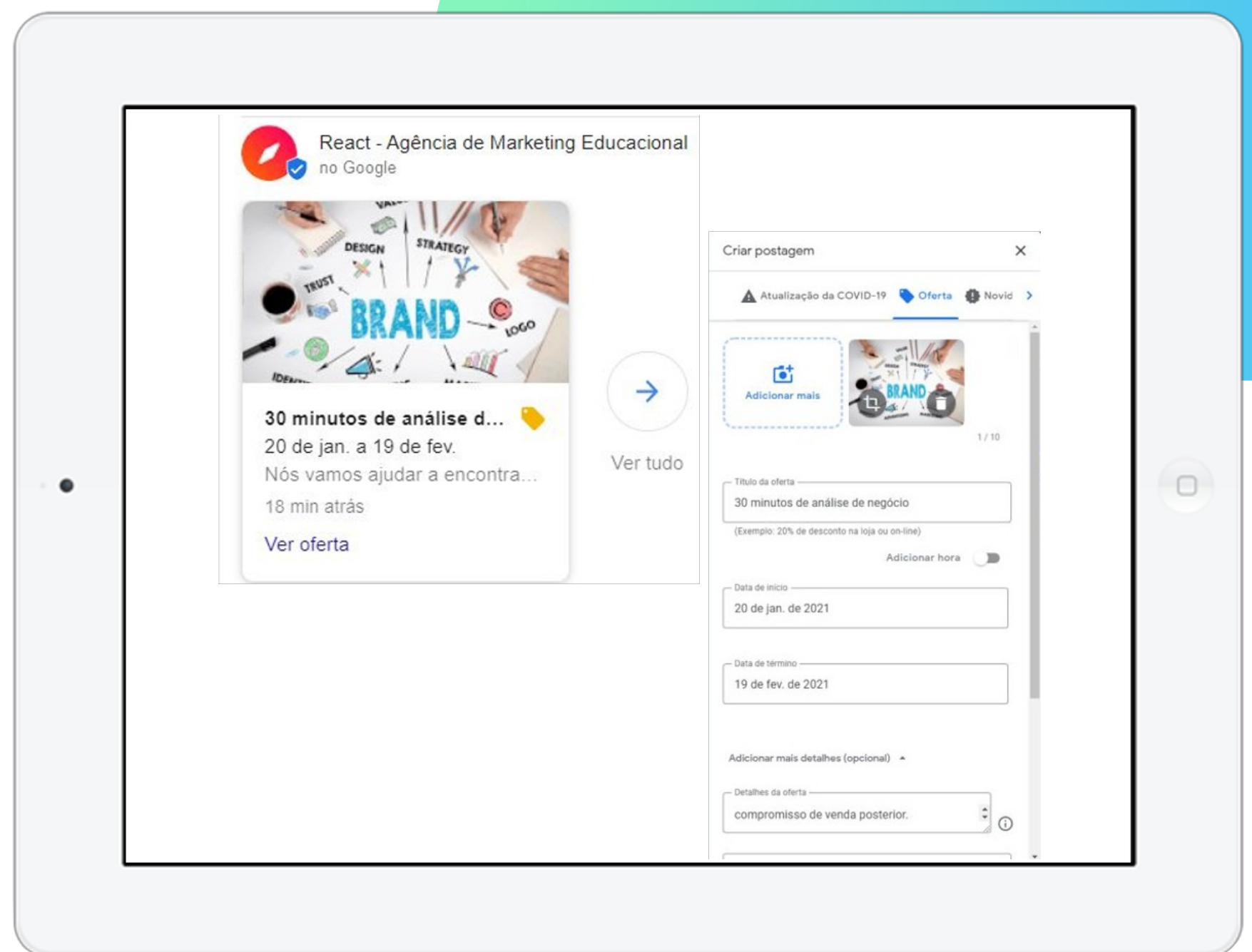
- > Descobriu nossa empresa pelo Google? Receba 10% de desconto com o código **MINHAEMPRESAGOOGLE**



## 4. Crie ofertas

### DICAS!

- > As ofertas são ideais para datas comemorativas ou eventos.
- > Utilize sempre o botão com links para aumentar o tráfego do site da sua empresa e facilitar o contato e a compra.
- > Coloque suas melhores ofertas e as mantenha atualizadas.



## 5. Divulgue eventos

Vai fazer um evento para sua empresa? Então divulgue-o ao máximo no Perfil da Empresa no Google.

### DICAS!

- > Aproveite a visibilidade das pesquisas do Google para anunciar a ocasião e conquistar mais clientes.
- > Utilize as artes de divulgação do encontro.
- > Utilize informações verídicas, não engane o consumidor.

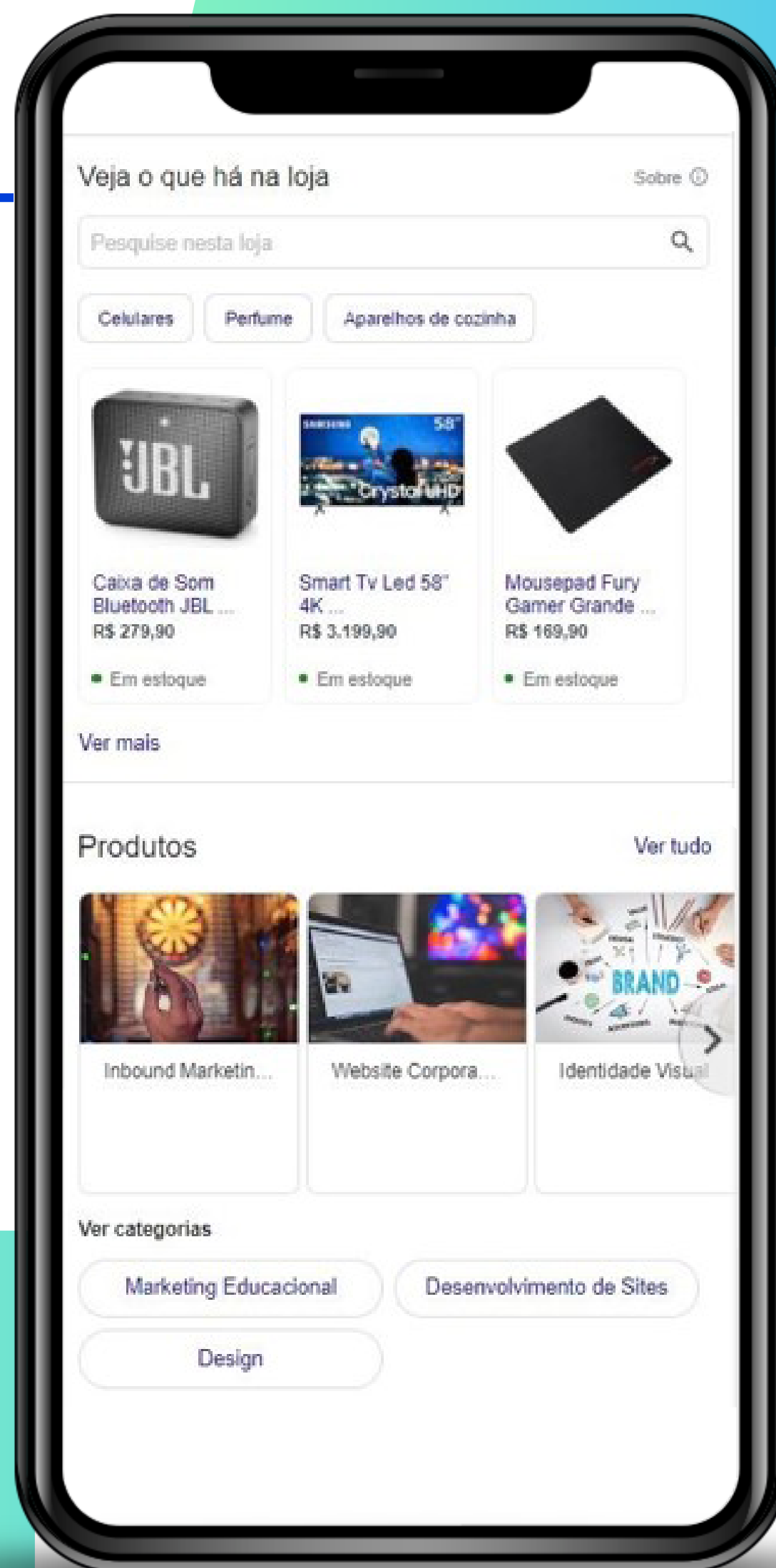


## 6. Compartilhe seus produtos!

O Perfil da Empresa no Google é mais uma chance de trazer visibilidade para o seu negócio. Então, deixe que os clientes encontrem seus produtos.

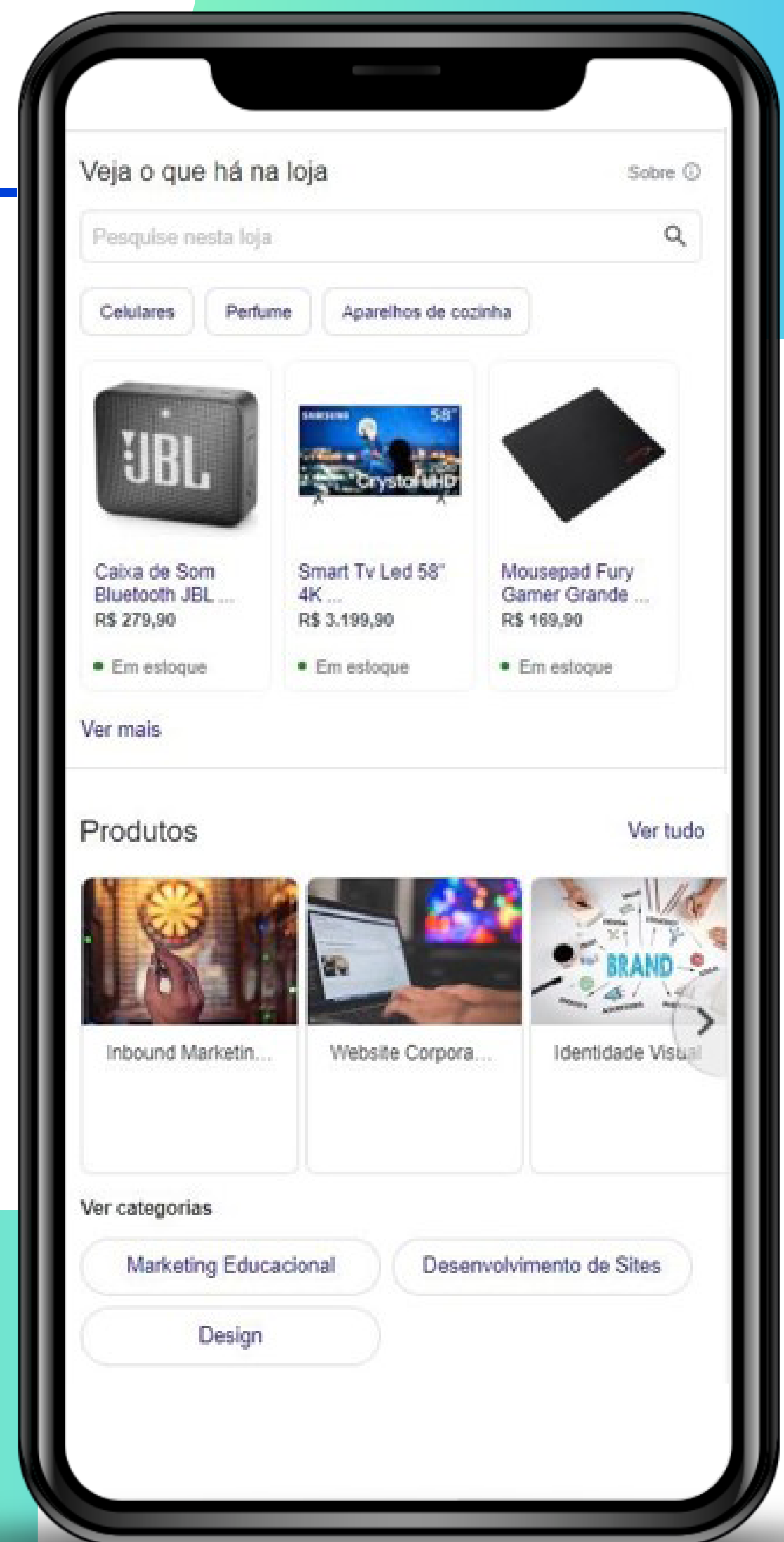
### DICAS!

- > Caso sejam muitos os produtos, divulgue apenas os mais vendidos ou os mais procurados.
- > As fotos podem ser tiradas pelo seu celular, desde que estejam boas e nítidas e sejam atraentes.
- > Se sua empresa vende um serviço, use uma imagem que o ilustre.



## 6. Compartilhe seus produtos!

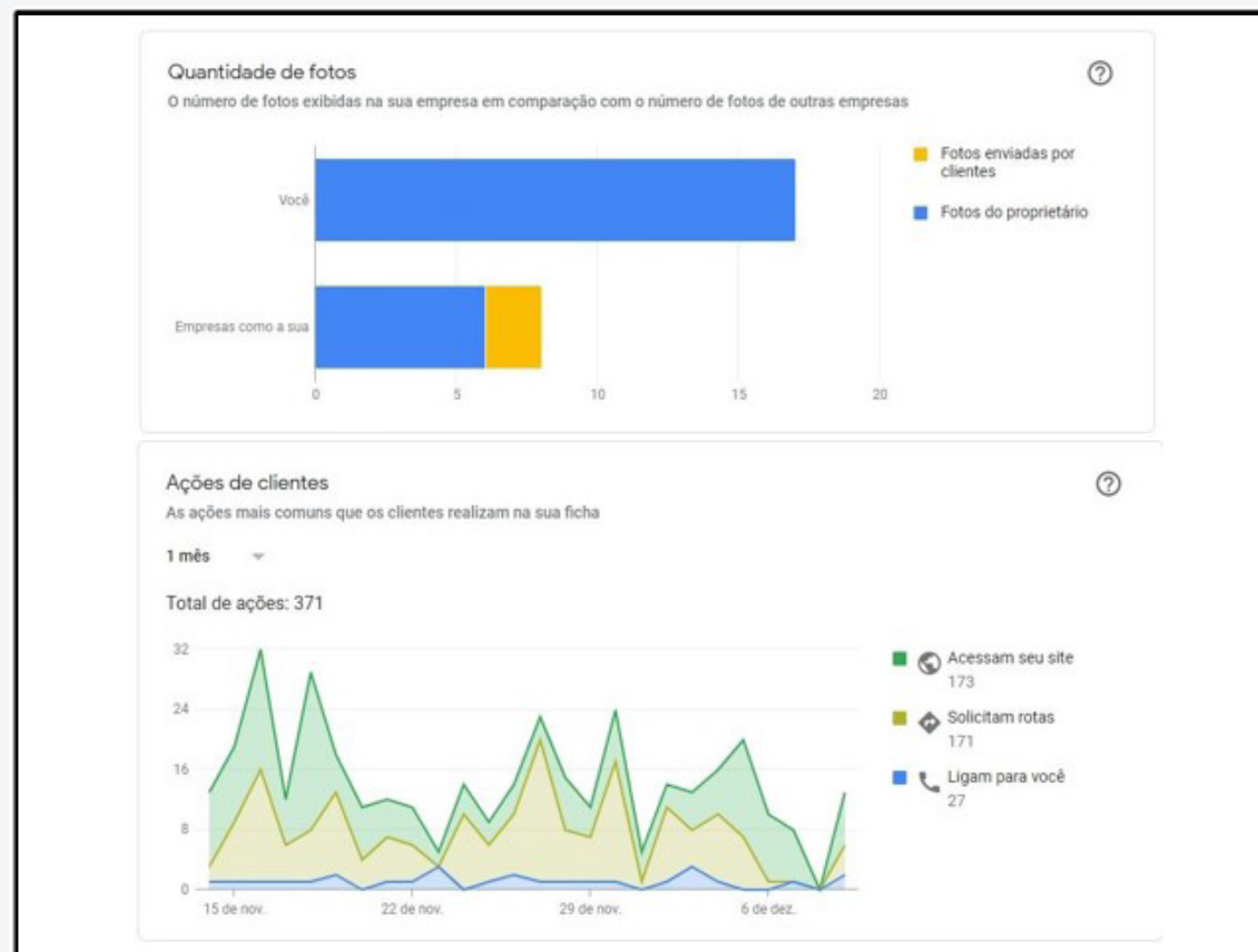
- > Seja claro ao descrever o produto, para que ele possa ser encontrado.
- > Use o botão para direcionar a pessoa interessada à página ou ao carrinho de compras.



## 7. Conheça as ferramentas da plataforma para melhorar o desempenho da sua empresa

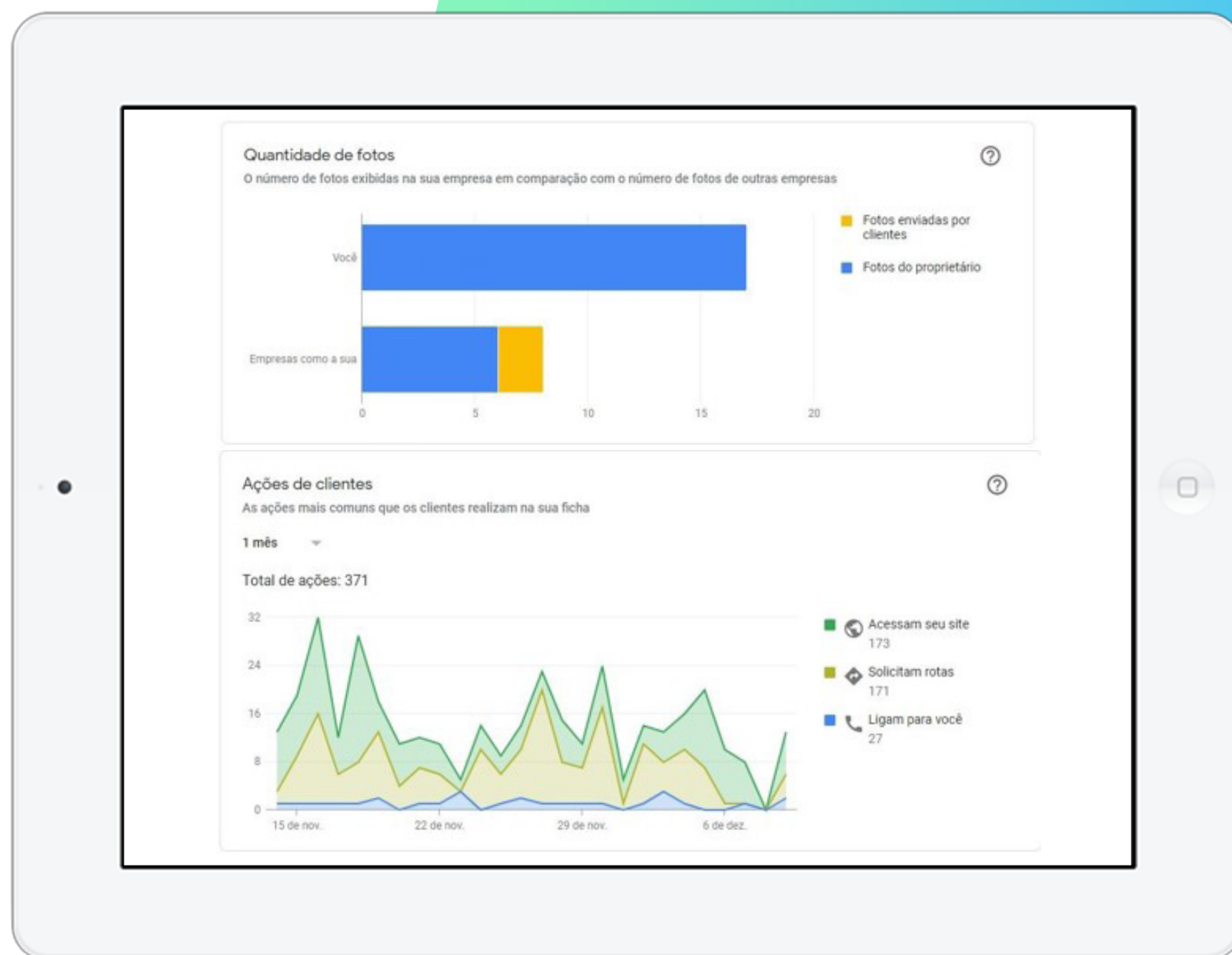
### DICAS!

- > Estude como anda sua base de clientes. Compare-a às de outras empresas.
- > Aprenda com o número de clientes que encontraram e interagiram com a sua empresa.
- > Uma vez que você aprende como seus clientes encontram você, pense em estratégias que fortaleçam esse canal.



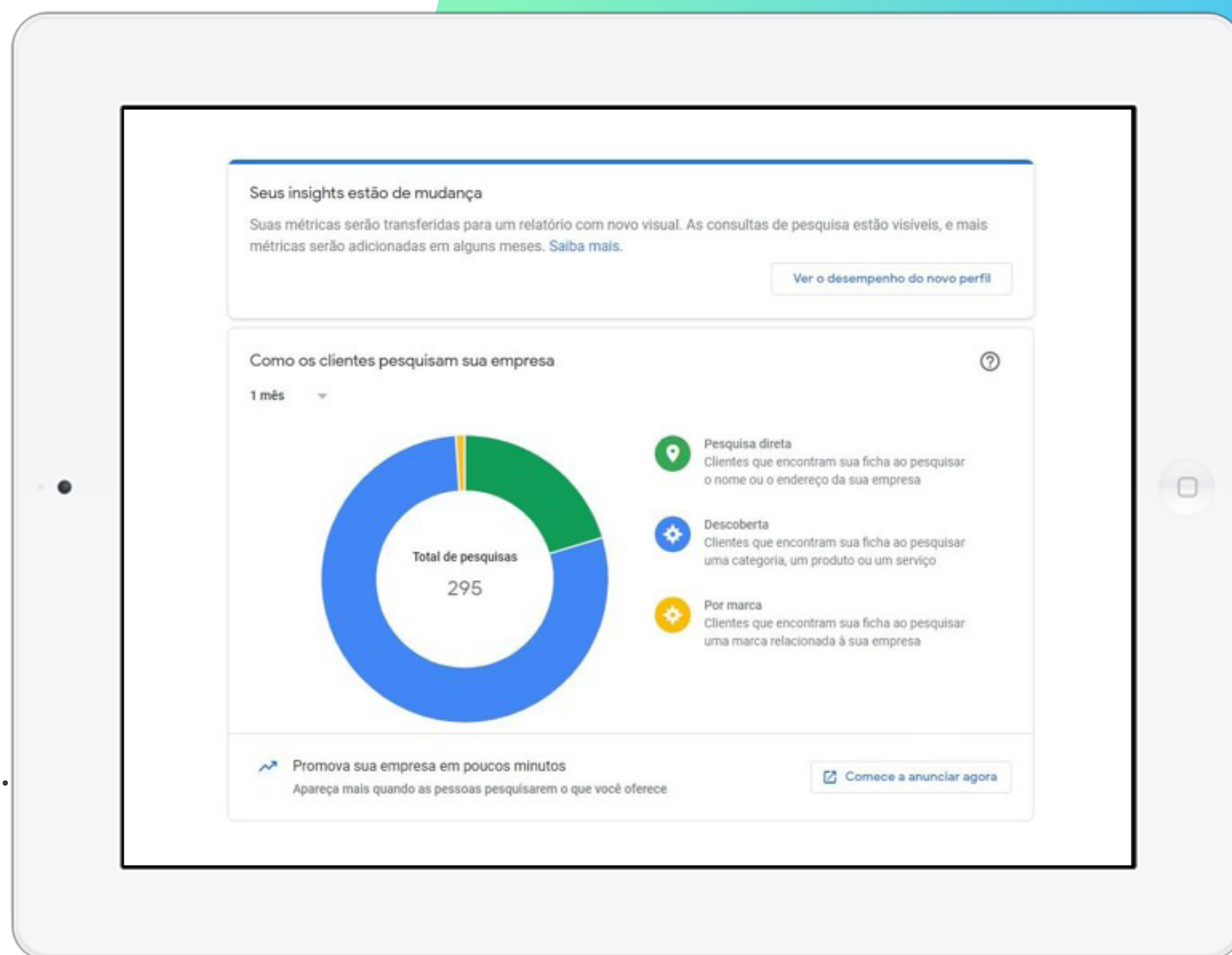
## 7. Conheça as ferramentas da plataforma para melhorar o desempenho da sua empresa

- > Compare a sua companhia com outras do seu setor para ter ideias de como melhorar!



## 7. Conheça as ferramentas da plataforma para melhorar o desempenho da sua empresa

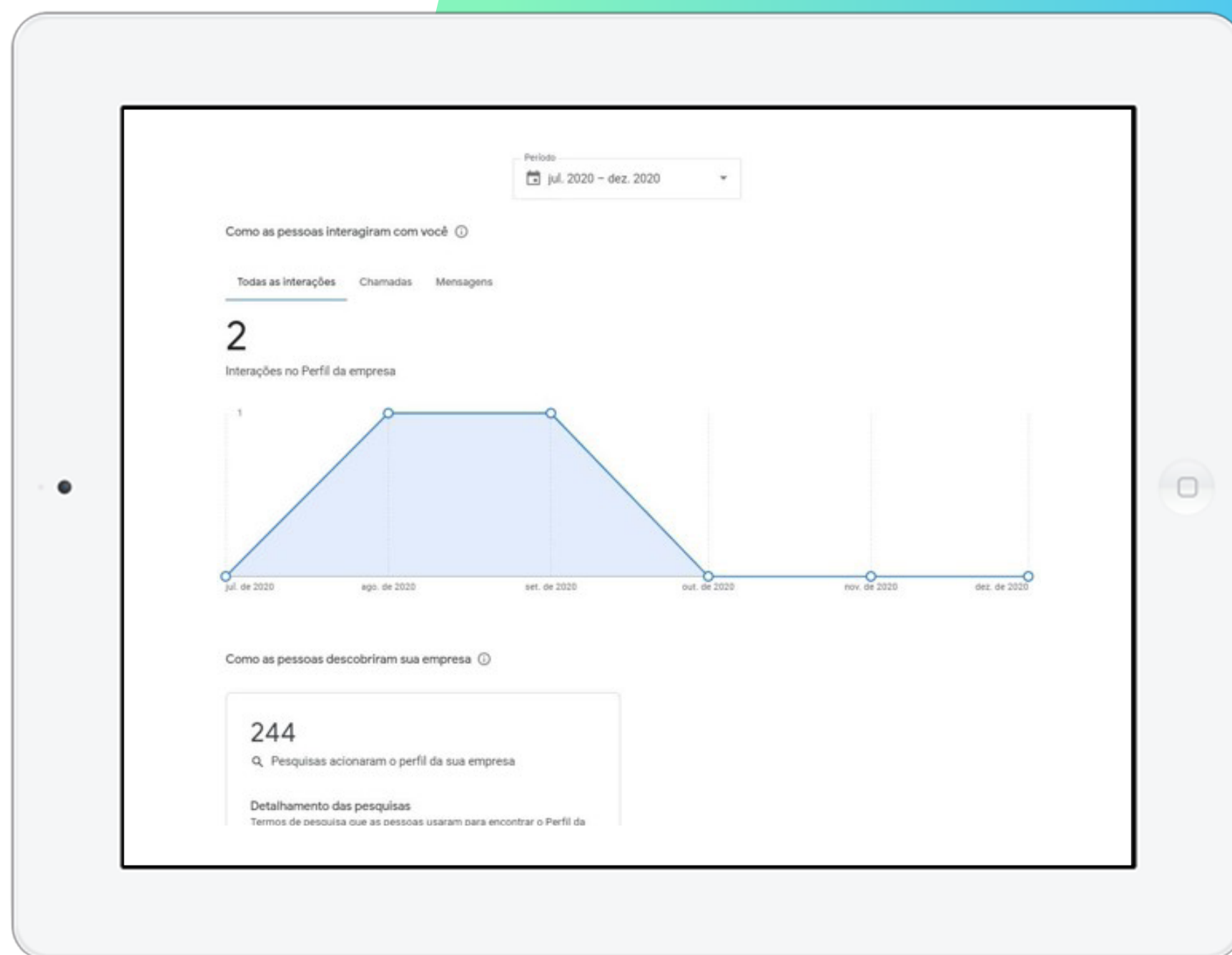
- > Enriqueça suas buscas e as formas como os clientes encontram seu negócio.
- > Produza conteúdos relacionados ao seu segmento que sejam relevantes para o seu público. Deixe-os disponíveis no site.
- > Por meio das suas publicações, sua empresa pode ser encontrada. Por isso é interessante aproveitar ao máximo as ferramentas da plataforma.





## 7. Conheça as ferramentas da plataforma para melhorar o desempenho da sua empresa

- > Use as interações no perfil da empresa para saber quando as pessoas entram em contato com você.
- > Aproveite o horário e a data de contato para melhorar a experiência de quem está procurando seu produto/serviço.
- > Pense em como deixar a empresa mais interessante para as necessidades de quem a procura naquele momento.

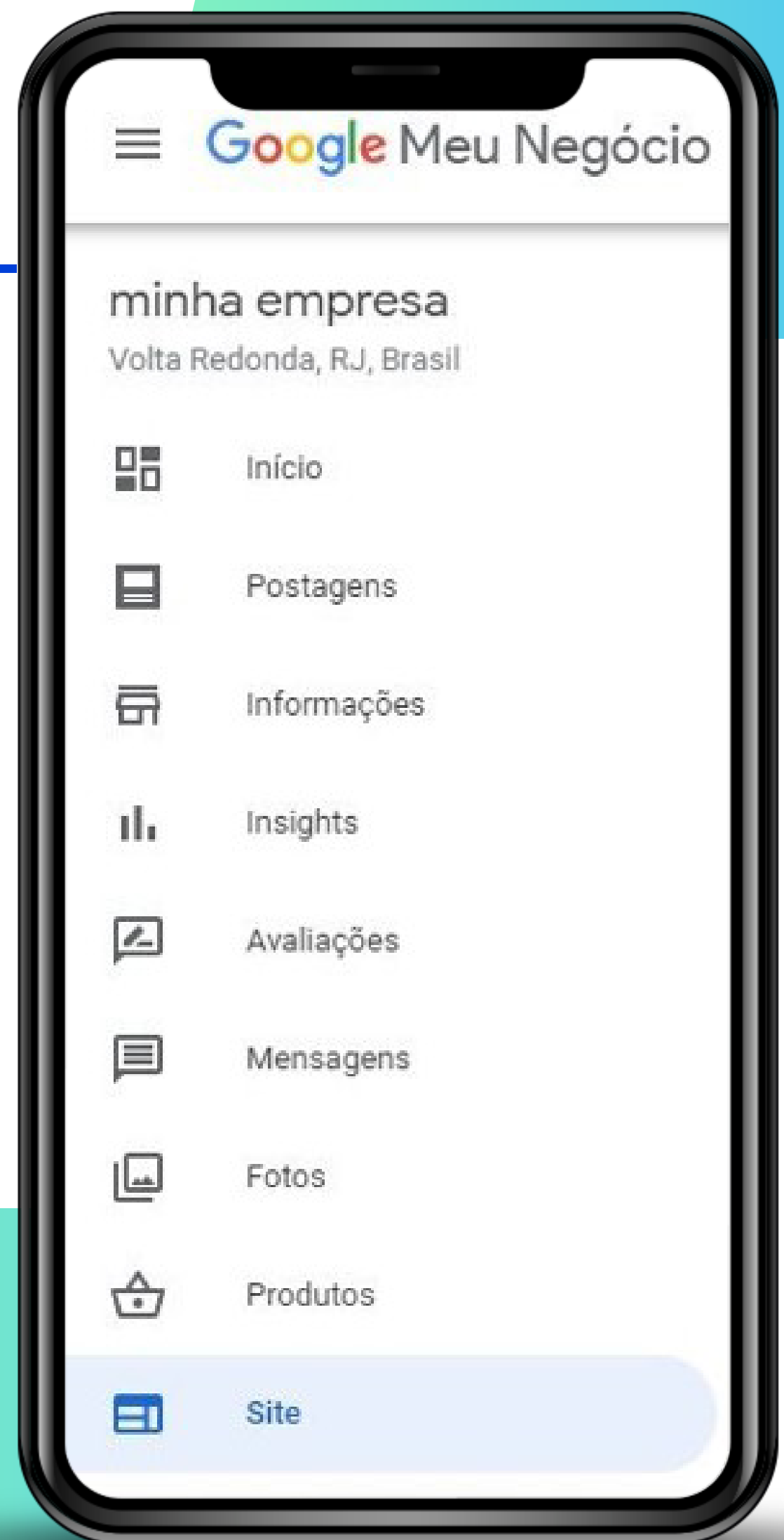


### 8. Não se esqueça das ferramentas da conta: site

---

O site é uma das ferramentas mais importantes para uma venda on-line.

- > Na plataforma você pode editar seu site, caso você tenha optado por criar um pelo Perfil da Empresa no Google.
- > O Sebrae tem um conteúdo voltado especificamente para o site. Confira!

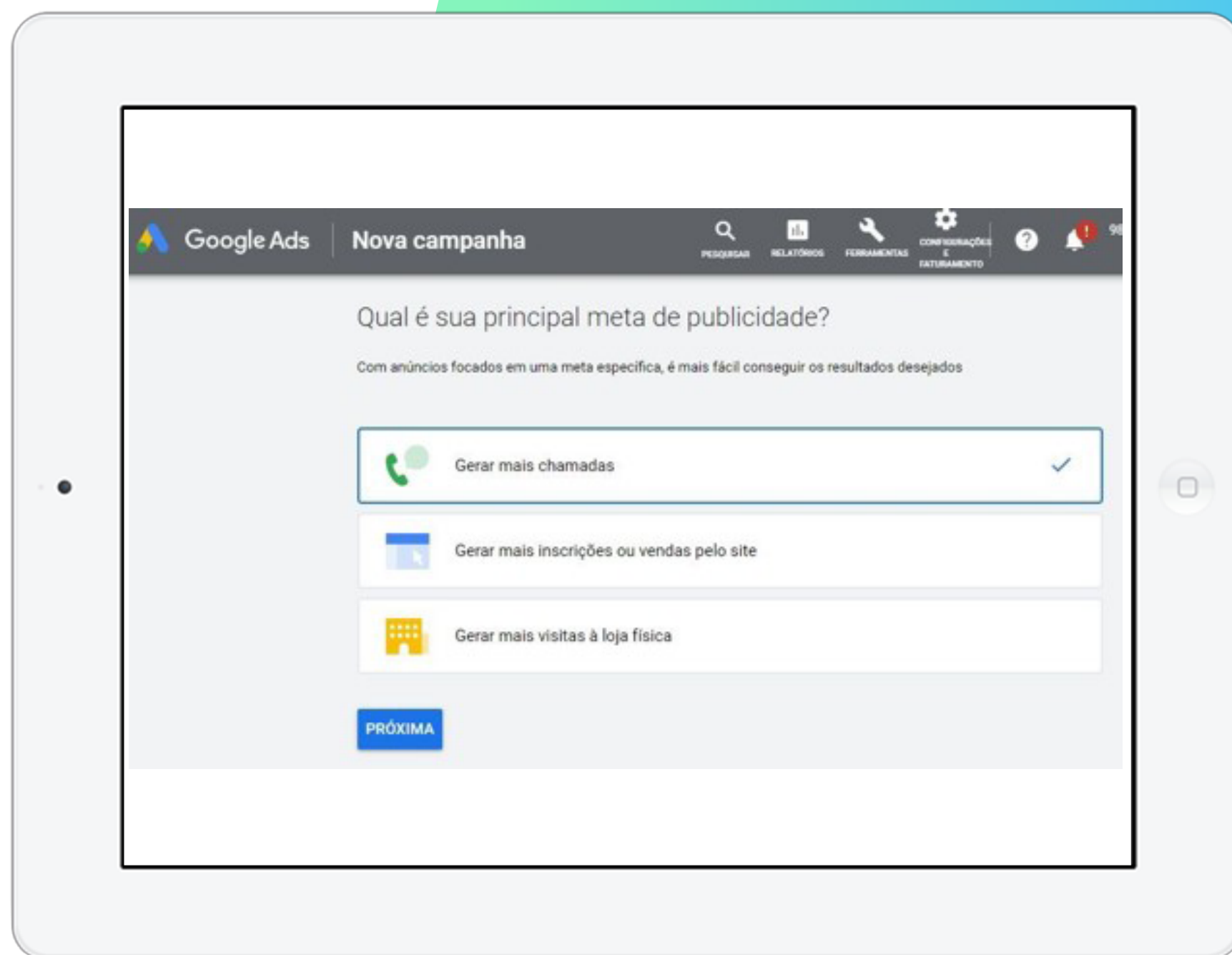


### 9. Não se esqueça das ferramentas da conta: anúncios pagos

---

Anúncios pagos são ótimas formas de divulgar seus produtos e sua empresa.

Descubra o tipo mais adequado para você.





***SEBRAE***