

# Google my Business

Enrique Rodríguez Santamaría



# Cómo trabajar con Google my Business



**UNIÓN EUROPEA**

Fondo Social Europeo  
El FSE invierte en tu futuro



# Enrique Rodríguez Santamaría

---

- Fundador de MrSoft
- Programador
- Social Media

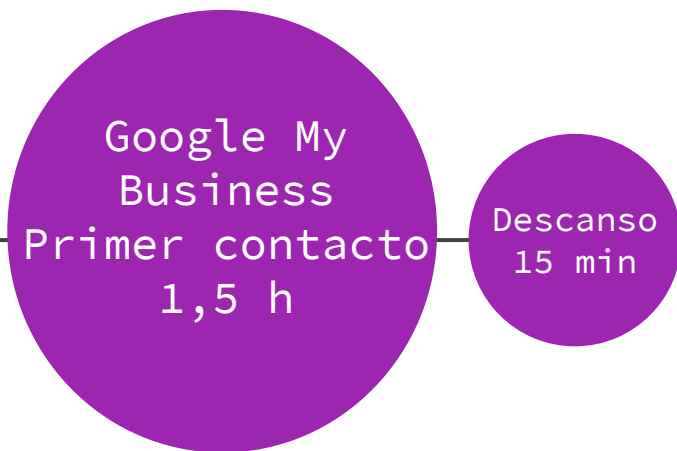
Titulado grado superior Desarrollo  
Aplicaciones Informáticas. Informática  
de gestión UNED (sin terminar)

Amplia experiencia en ventas Titulado  
por Open University, Márketing Digital,  
Velneo, Google

Socio fundador Viajacontumascota



# Cómo trabajar con Google My Business



# Cómo trabajar con Google My Business



# Cómo trabajar con Google My Business



# Google My Business

## Primer Contacto

1. Qué es Google my Business
2. Objetivos y estrategia
3. Auditoría y competencia
4. Tipo de contenidos
5. Planning contenidos
6. Publicidad
7. Atención al cliente
8. Análisis de Resultados

Antes de comenzar a trabajar con cualquier Red Social

— — —

# Primer contacto

## 1. Qué es Google My Business

— — —

- Herramienta gratuita
- *Empresas y organizaciones* pueden gestionar su presencia en la **Búsqueda de Google y Google Maps**
- Gestionar tu información \*
- Interactúa con los clientes
- Descubre y amplía tu presencia (Quién te busca y cómo te encuentran)



# Google My Business



# Primer contacto

## 2. Objetivos y estrategia

— — —

- **A.** Google My Business es un canal que puede ser utilizado como medio para hacer llegar un mensaje a nuestro potencial cliente
- **B.** Es muy importante crear un plan de márketing digital y planificar una estrategia acorde a nuestros objetivos.



# Primer contacto

## 2.A. Objetivos

— — —

- Aparecer en Maps
- Presencia en ficha Google
- Que los clientes llamen por teléfono
- Dirigir tráfico a mi sitio web
- Recibir mensajes directos a través de Google
- Enlazar con Whatsapp?
- Ventas
- Marca



# Primer contacto

## 2.B. Estrategia

Estructura del plan de marketing digital

### Análisis de situación

- Interno (DAFO)
- Situación en el plano digital (web, blog, RRSS)

### Establecer objetivos

- Realistas, alcanzables
- Medibles y temporales

### Definir Estrategia

- Propuesta de valor
- Segmentación
- Estrategia de Contenidos

### Medición resultados

- Estudio de analítica
- Objetivos conseguidos

# Primer contacto

## 3. Auditoría interna y competencia

— — —

- Realizamos búsqueda de mi negocio en google y en maps y analizamos
- De la misma manera hacemos un estudio de la competencia
- Primer vistazo a google “Hotel Avilés y restaurante Avilés”  
<https://trends.google.es/>
- Mi marca o negocio en Google Alerts



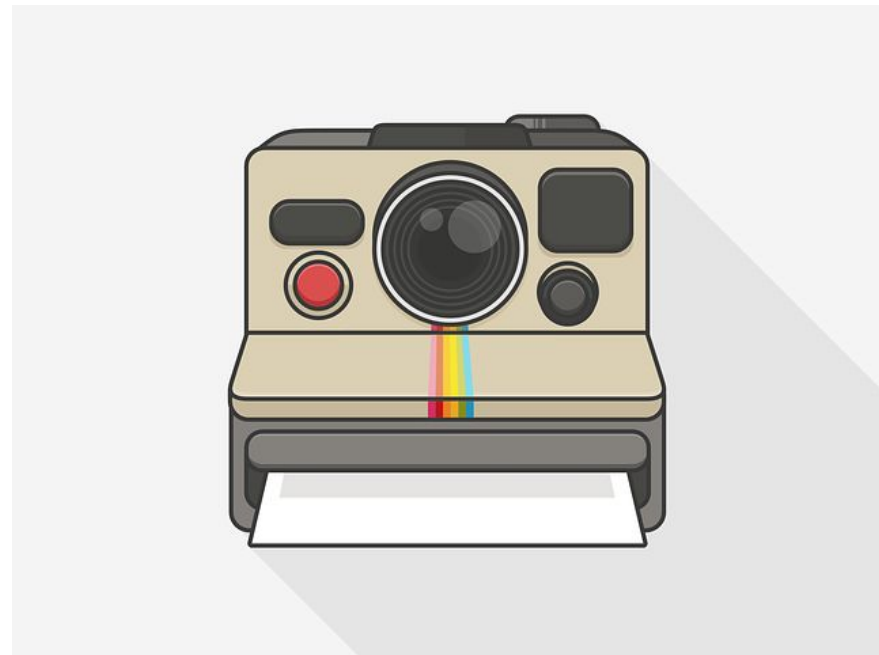
# Primer contacto

## 4. Tipos de contenidos

---

- Publicaciones
- Productos o servicios
- Actualizaciones
- Contenido Multimedia

Cada Foto es vitamina para Google



# Primer contacto

## 5. Plan de contenido

— — —

- En función de objetivos (semanal, mensual)
- Prepara un contenido acorde a tu marca, estrategia y objetivos
- Planifica los contenidos y realiza una programación en el tiempo
- Guarda enlaces textos o contenido multimedia que te pueda ayudar en el futuro.
- No seas demasiado estricto analiza y potencia lo que funciona estrategia 2 X 1



# Primer contacto

## 6. Publicidad

— — —

- Google my business tiene su parte SEM (Igual que todas las RRSS)
- Una campaña en My Business es “ojo” a día de hoy sencilla de configurar y mucho más económica que google ADS. El alcance es alto, pero local o de proximidad.
- Importe mensual entre 60/120€
- Se pueden establecer campañas
- Anuncios paso a paso.



# Primer contacto

## 7. Atención al cliente (Todo es comunicación)

- Opción de **mensajes** directos a través de Google my business
- Las **reseñas** son una de las partes más importantes.
- **Publicaciones** de contenidos y eventos
- **Actualizaciones** productos horarios etc...
- La comunicación debe ser fluida y efectiva si queremos conseguir resultados.



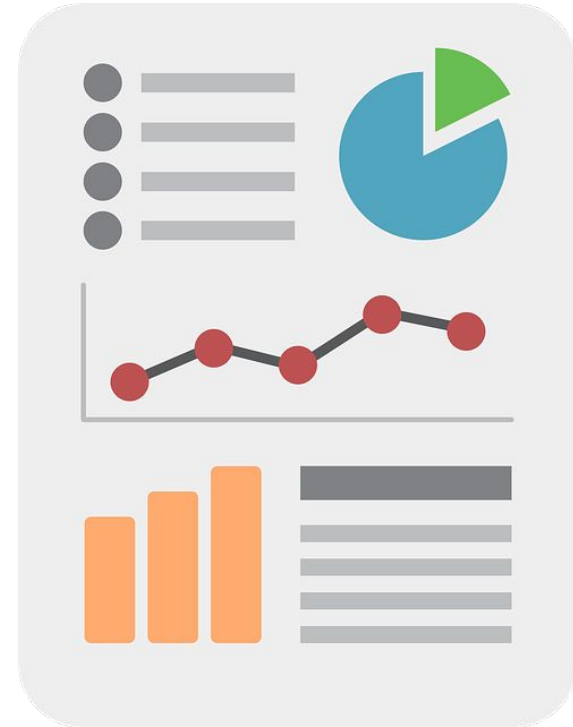


# Primer contacto

## 8. Análisis de resultados

— — —

- Presenta Estadísticas detalladas
- Posibilidad de estudio
- Resolución de Objetivos
- Continuar o pivotar la estrategia



**Necesitas una cuenta gmail**

# Google my Business

— — —

1. Qué es Google my Business
2. Cómo Funciona my Business y cómo gestiono mi cuenta
3. Obtén visibilidad de tu negocio con Google My Business
4. Destaca en el principal buscador Google y ocupa las principales posiciones en Maps
5. Configura tu ficha Google my business y Activa tus servicios
6. Realiza publicaciones de eventos, actualizaciones o información
7. Relaciónate con tus clientes a través de los mensajes y las reseñas
8. ¿Sabías que tienes la opción de crear una sencilla web muy bien posicionada?
9. Accede a las estadísticas y observa cómo llegan los clientes a tu negocio
10. Promocionate de manera sencilla con los anuncios de Google my business.

# 1 Qué es Google My Business

— — —

Herramienta gratuita de google donde puedes crear tu propia ficha integrando acceso a tu página web, teléfono y otras formas de contacto

Se busca estar bien posicionado para que una búsqueda se convierta en un cliente.

Descarga la app

[Google](#)

[Apple](#)



# 1 Para quién es Google My Business

— — —

- Peluquerías, restaurantes, academias, veterinarios, abogados, médicos especialistas, agencias, tiendas, talleres, empresa de reformas, farmacias, hoteles...
- Da igual que tengas o no página web
- Tienes que tener una cuenta Gmail



## 2 Cómo Funciona my Business y cómo gestiono mi cuenta

— — —

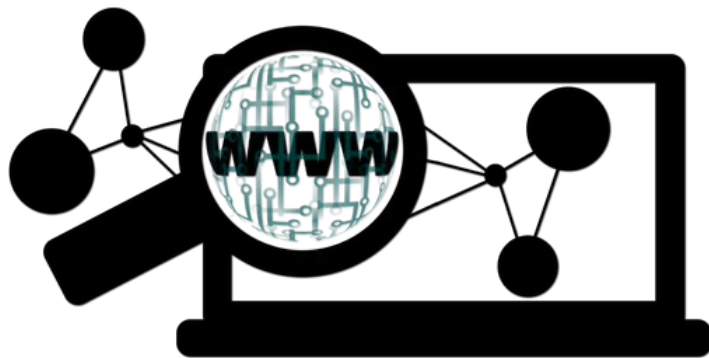
1. Crea o toma el control de tu cuenta gmail. Haz tu cuenta segura (2 cuentas administrador)
2. Crea tu perfil de empresa en Maps
3. En caso de existir tu negocio y que tu no tengas el control... Tranquilo!! puedes reclamarlo.



### 3 Obtén visibilidad de tu negocio

— — —

1. Rellena toda la información de la ficha de Google
2. Es importante que todos los campos tengan contenido y sea correcto.
3. Si tienes planificada una estrategia de palabras clave, es el momento de comenzar a usarla.



## 4 Destaca en el principal buscador

---

Vista y configura desde la opción Inicio.

Desglosar paso a paso de todas las opciones de My Business.

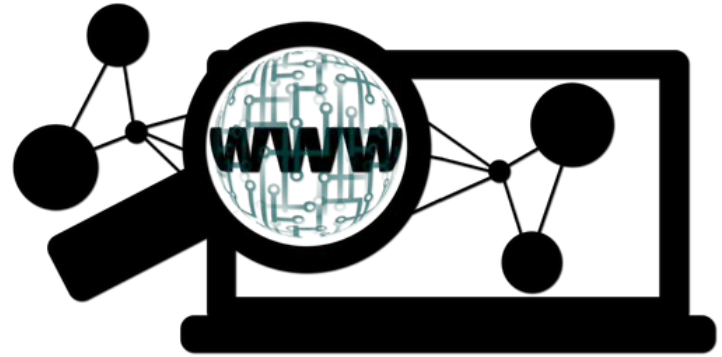




## 5 Configura las opciones

---

Configura tu ficha  
Google my business y  
Activa tus servicios  
hecho en el paso 3.  
Revisión de servicios.



## 6 Realiza publicaciones

— — —

- Ofertas
- Novedades
- Eventos



## 7 Gestión de mensajes y reseñas

— — —

- Contesta mensajes
- Atiende y reclama reseñas
- Las respuestas de las reseñas también posicionan



## 8 Crea una web sencilla

— — —

- Sigue los pasos para la creación de una web sencilla
- Puedes ganar posiciones
- Opción de comprar dominio.
- Personaliza la web



## 9 Accede a las estadísticas

— — —

- Estudia los resultados
- Compara los datos
- Evalúa objetivos.
- Planifica estrategias acorde a los resultados



# 10 Anuncios de Google my business

— — —

- Defines tu objetivo
- Prepara tu presupuesto
- Sigue los pasos.
- Configura tu anuncio
- Haz seguimiento
- Modifícalo en cualquier momento.



# Google My Business Herramientas

- **Google DOCS (Calendario Editorial)**
- **Galería de Imágenes (Pixabay)**
- **Realiza composiciones y carteles para eventos o promos con CANVA**
- **Videos con Fotos o imovie**

Estas herramientas nos sirven para trabajar con cualquier Red Social

— — —

# Gracias por tu asistencia

*MrSoft el valor de la comunicación*