

Google Bedrijfsprofiel.

Checklist voor optimaal resultaat

1. Profiel volledig en correct invullen

- Vul alle bedrijfsinformatie in: naam, adres, telefoonnummer, website, en openingstijden.
- Voeg je bedrijfsomschrijving toe, maar zorg dat deze relevant en uniek is. Vermijd standaardteksten.
- Zorg voor de juiste primaire en secundaire categorieën (check concurrenten met tools als GMBSpy).

2. Foto's met intentie

- Upload meerdere foto's van je bedrijfspand, producten, en je team. Zorg voor variatie: sfeer, actie, en klantinteractie.
- Geef foto's de juiste bestandsnaam en metadata (zoals locatie en relevante zoekwoorden).
- Plaats regelmatig nieuwe foto's om actief te blijven in de ogen van Google.

3. Slim gebruik van Google Posts

- Plaats regelmatig Google Posts. Deel waardevolle content zoals klantverhalen, tips of hoe-to's.
- Vermijd alleen maar promoties; focus op waarde en interactie
- Gebruik een duidelijke call-to-action, zoals "Plan een afspraak" of "Bekijk de aanbieding".

4. Vraag en antwoord (Q&A) slim gebruiken

- Voeg zelf veelgestelde vragen toe in de Q&A-sectie (zoals "Hebben jullie gratis parkeren?" of "Wat is de levertijd?").
- Monitor de Q&A regelmatig en geef snel antwoord op vragen van klanten.
- Zorg ervoor dat je antwoorden volledig en informatief zijn.

5. Reviews verzamelen en reageren

- Vraag klanten actief om een review, direct na hun aankoop of service.
- Maak het makkelijk: stuur een link naar de reviewpagina via SMS of e-mail.
- Reageer snel op reviews, zowel positief als negatief. Blijf professioneel en toon je bereidheid om te verbeteren.

6. Categorieën optimaliseren

- Kies je primaire en secundaire categorieën zorgvuldig. Kijk naar je concurrenten voor inspiratie.
- Zorg dat je secundaire categorieën aansluiten bij de verschillende diensten die je aanbiedt.
- Vergeet niet om je profiel aan te passen als je nieuwe diensten of producten toevoegt.

7. Monitor en analyseer de statistieken

- Let niet alleen op impressies, maar kijk ook naar acties zoals telefoontjes en route-aanvragen.
- Analyseer de trends: zie je pieken rond bepaalde periodes? Pas je posts en aanbiedingen hierop aan.
- Gebruik de statistieken om experimenten te doen met foto's, teksten of aanbiedingen.

8. Gebruik van data in je foto's (EXIF)

- Zorg dat je foto's geoptimaliseerd zijn voor zoekmachines door locatie en trefwoorden toe te voegen in de EXIF-gegevens.
- Upload regelmatig nieuwe foto's om te laten zien dat je bedrijf actief is.
- Verander oude foto's die niet meer representatief zijn voor je huidige bedrijf.

Dat was 'm!

Door deze stappen te volgen, geef je je Google Bedrijfsprofiel niet alleen de juiste basis, maar blijf je ook consistent actief en relevant. Dit zorgt ervoor dat Google jouw bedrijf beter begrijpt en je profiel beter gaat ranken in de lokale zoekresultaten. Houd je profiel up-to-date, wees strategisch, en blijf je gegevens optimaliseren. Google belooft bedrijven die het serieus nemen — dus neem het serieus!

Vragen of hulp nodig?

Loop je ergens vast of weet je niet precies hoe je dit moet oppakken? Geen zorgen, neem gerust contact op met een van de specialisten bij SAM Online Marketing. We denken graag met je mee!

Jouw contactpersonen:



Sasha Yazdi
sasha@samonlinemarketing.nl
071 203 24 88



Joyce Monthiny
joyce@samonlinemarketing.nl
071 203 24 88