



Success! Weekly Letter

ローカルビジネス必見！「Google マップ」集客法



今日お伝えする内容は、ローカルビジネス(オンラインではない実店舗ビジネス)を営む会社や個人の方なら誰にでも役立つ集客法です。しかも、無料でかなりの集客効果が期待できます。それは、Google ビジネスプロフィール(旧 Google マイビジネス)のリスティングです。

Google ビジネスプロフィールのリスティングとは、ユーザーが Google 検索や Google マップで検索する際、店舗やサービスの情報を検索結果に表示する機能です。Google ビジネスプロフィールのリスティングは、検索結果に大きな影響を与えるため、多くの企業が Google ビジネスプロフィールのリスティング対策に力を入れています。

しかし、多くの方が Google ビジネスプロフィールのリスティング活用方法については、「十分な知識を持っていない」「最初は力を入れていたけど今はほったらかし」というのが現状です。その結果、「上位表示から外れる」「ライバル会社に見劣りし、潜在客や見込み客を奪われ続けている」ということに気づいてさえないことがよくあります。

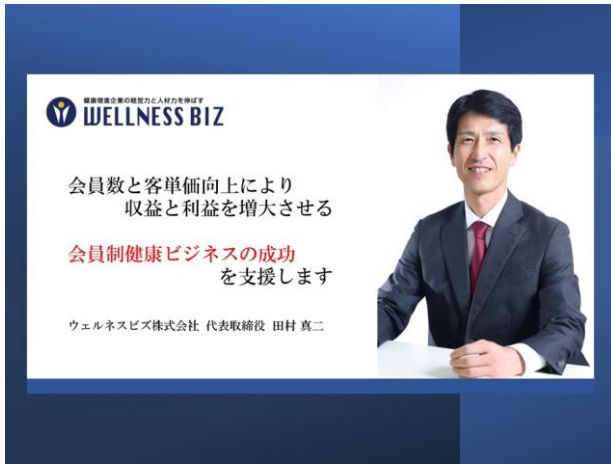
これは非常にもったいないことです。「Google マップにおけるランキングや特定の地域におけるランキングは、実際にはどのような広告よりも重要である」と私は見聞きしたことがあるくらいですから。

もし私がこれから飲食店ビジネスを始めるとしたら、まずは Google ビジネスプロフィールのリスティングの最適化から始めます。なぜなら、潜在客や見込み客の目に留まりやすい上、多くの人は会社のウェブサイトよりも「Google で見たこと」の方を信じる傾向があるからです。

ただし、フィットネスクラブやジム、整体、歯科医、住宅リフォーム業者などを始めるとしたら、ウェブサイトの作り込みと Google ビジネスプロフィールのリスティングの最適化を同時に行います。なぜなら、そうしたビジネスの潜在客や見込み客は、失敗をできる限り避けるために、ウェブサイトも深く調べる傾向があるからです。

それでは、Google マップのランキングで上位に表示(できれば3位以内)されるためにはどうすれば良いのでしょうか？ 地理的な距離でしょうか？ それとも、レビューの数でしょうか？ 残念ながら、Google はそういうものを公表していませんが、Google マップの専門家ショーン・サレヒシャンによれば、上位表示のシグナルは「**評判**」「**近隣性**」「**関連性**」の3つと言います。私はその内容を知り、「この情報は読者の皆様にもお伝えしなければ！」と思いましたので、次号で詳細をお伝えします。

本日も最後までお読み頂きありがとうございます。それでは次号をお楽しみに！



会員制健康ビジネスコンサルタント。ウェルネスビズ株式会社代表取締役。東京都出身。イオンで22年間、フィットネスと小売事業の現場および本社で様々な職種に従事した後、2007年に同社を退社。同年、会員制健康ビジネス領域で事業展開する中小・ベンチャー企業の経営不安を丸ごとサポートするコンサルティング会社を設立。会員数拡大、客単価向上、継続月数増を掛け合わせた「儲かる事業構築の仕組み」導入により、全国各地に高収益企業を多数生み出している。現在は、コンサルティング、講演、セミナー、執筆活動等を行っている。

お問い合わせ先

ウェルネスビズ株式会社

お問い合わせ先: <https://www.wellness-biz.jp/contact>

会社URL : <https://www.wellness-biz.jp>

TEL: 03-4530-6263

FAX: 03-3562-7822

〒104-0061

東京都中央区銀座1-3-3

G1ビル7階 1180号

免責事項

このニュースレターで提供された情報およびアドバイスによって起きた問題に関しては一切、当方やライターに責任や義務は発生しません。ここでの情報や助言を参考にした判断は、当然ですが、すべて読者の責任において行ってください。