

## Faites connaître votre entreprise grâce à Google My Business.

Google My Business est un outil gratuit qui permet aux entreprises de gérer la façon dont leur établissement apparaît sur le moteur de recherche Google et sur Google Maps. La création d'un profil vous permettra de référencer votre activité et de la rendre visible auprès des utilisateurs. Vous pourrez y renseigner vos horaires d'ouverture, les services que vous proposez ou encore partager vos dernières actualités afin d'informer vos clients et prospects.



Créez votre profil d'entreprise en quelques étapes sur [google.com/business](https://google.com/business)

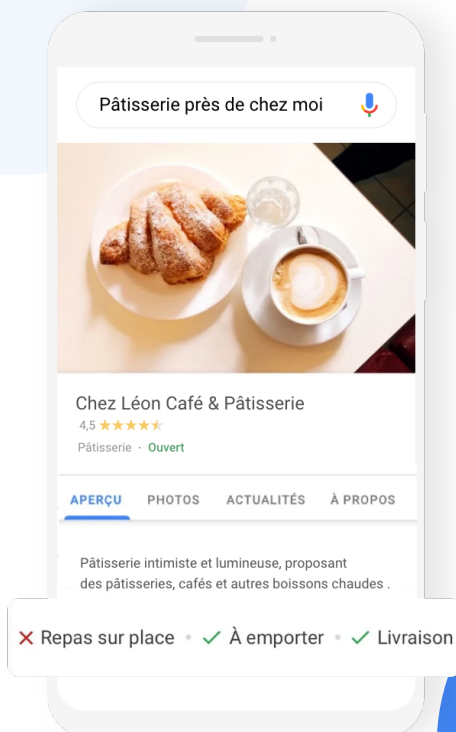
## Les profils d'établissement complets enregistrent en moyenne 7 fois plus de clics\*.

Voici 6 étapes pour rendre votre établissement encore plus visible sur Google :

- 1 Créez et validez votre profil d'établissement
- 2 Maintenez vos informations à jour
- 3 Répondez aux avis clients
- 4 Publiez régulièrement des photos
- 5 Partagez vos actualités
- 6 Activez des options comme le retrait en magasin ou la livraison

\*Source : Ipsos research, "Impact of a complete listing", octobre 2017

## 1 Créez et validez votre profil d'établissement



**Tout commence ici** : la création de votre profil est la première étape pour faire apparaître votre établissement sur le moteur de recherche Google et sur Google Maps. Vous recevrez ensuite un courrier sous 14 jours vous invitant à confirmer que vous en êtes bien le propriétaire. L'état de votre profil est consultable directement depuis l'interface Google My Business.

4/5

4 consommateurs sur 5 utilisent les moteurs de recherche pour trouver des informations telles que les horaires d'ouverture, les adresses et les coordonnées.\*

### Astuce

Pensez à ajouter une photo attrayante ou bien un logo sur votre profil pour mettre votre entreprise en valeur.

Pour plus d'informations [cliquez ici](#)

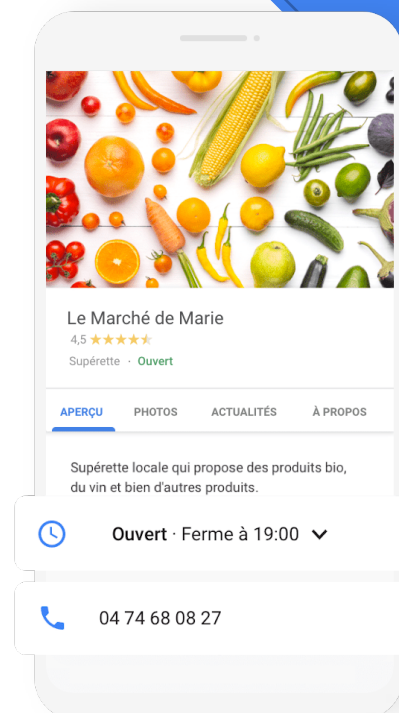
\*Source : Google/Ipsos, Understanding Consumers' Local Search Behavior, mai 2014

## 2 Maintenez à jour vos informations

Horaires d'ouverture, numéro de téléphone, services proposés,  **votre profil contient de nombreuses informations dont les visiteurs se servent pour localiser votre emplacement ou bien vous contacter.** En les maintenant à jour, vous vous assurez d'offrir une expérience optimale aux clients potentiels qui vous recherchent.

70%

Les profils d'entreprise à jour sont 70% plus susceptibles de générer des visites en magasin.\*



### Astuce

Vous avez la possibilité de mettre en place des "horaires d'ouvertures exceptionnelles" et des "horaires supplémentaires" : **les horaires d'ouvertures exceptionnelles** vous permettent d'afficher des plages d'ouverture uniques lors d'une date particulière telle que celle d'un jour férié. **Les horaires supplémentaires** vous permettent d'afficher des plages d'ouvertures dédiées à différents services que vous proposez comme la livraison ou bien la vente à emporter par exemple.

Pour plus d'informations [cliquez ici](#)

\*Source : données internes

### 3 Répondez aux avis clients

2/3

2 clients sur 3 disent que les avis positifs sont un critère important dans la sélection d'un établissement.\*

**Les avis sont une bonne manière de faire briller votre notoriété aux yeux d'éventuels intéressés.** Nous vous encourageons à y répondre régulièrement afin d'afficher l'importance que votre établissement accorde à leurs commentaires. Pensez également à répondre aux avis négatifs, rédigés de façon constructive et empathique ils seront gage de sérieux et de crédibilité pour votre établissement.



#### Astuce

Votre profil attire-t-il les visiteurs ? Les statistiques Google vous permettent d'obtenir des informations telles que le nombre de vues ou d'appels émanant de vos clients. Ces informations sont consultables sur votre interface Google My Business.

Pour plus d'informations [cliquez ici](#)

\*Source : Ipsos research, "Benefits of a complete listing," 2017

### 4 Publiez régulièrement des photos

#### **Laissez parler votre âme d'artiste !**

Les photos sont un incontournable lorsqu'il s'agit de mettre en valeur vos produits, vos services, votre menu ou même le charme de votre établissement. Elles aideront vos clients à se faire une première idée de votre entreprise. Quelques beaux clichés mis en ligne par vos soins sauront véhiculer la passion avec laquelle vous exercez votre profession. Vos clients aussi ont la possibilité de soumettre des photos sur votre profil afin de vous aider à l' étoffer.



#### Astuce

Positionnez votre établissement sur Google Maps afin d'en faciliter l'accès pour vos clients. Vous pouvez déplacer le curseur pour indiquer l'emplacement exact depuis votre interface Google My Business.

42%

de demandes d'itinéraires en plus pour les entreprises ayant ajouté une photo à leur profil.\*

Pour plus d'informations [cliquez ici](#)

\*Source : Ipsos research, "Benefits of a complete listing," 2017

## 5 Partagez vos actualités



**Les posts sont un moyen rapide et facile de tenir vos clients informés de votre actualité.** Vous pouvez, par exemple, leur faire part d'une promotion que vous venez de mettre en place ou bien communiquer sur l'arrivée de nouveaux produits. Ils sont rapides à rédiger et bénéficient d'une très bonne exposition car visibles sur la recherche Google comme sur Google Maps.

1 SUR 2

1 client sur 2 cherche des promotions ou des remises lorsqu'il recherche une entreprise en ligne.\*

### Astuce

Saviez-vous que nous avons mis à votre disposition un kit marketing gratuit ? Il contient des modèles d'affiches ainsi que des visuels pour les réseaux sociaux adaptés à votre entreprise grâce aux informations de votre profil Google My Business. Rendez-vous sur [g.co/marketingkit](https://www.google.com/marketingkit) pour les télécharger dès maintenant.

Pour plus d'informations [cliquez ici](#)

\*Source : "Impact of a complete listing", octobre 2017

## 6 Activez des options comme le retrait en magasin ou la livraison

**Les attributs vous permettent d'en dire plus sur votre établissement et de mettre en avant les services disponibles.**

Par exemple, vous pouvez indiquer à vos clients les mesures sanitaires que vous avez mises en place, ou le fait que vous proposez la livraison ou le retrait en magasin.

29%

des clients sont plus susceptibles d'envisager d'acheter auprès d'entreprises ayant un profil plus détaillé.\*



### Astuce

Vous pouvez également enrichir votre profil en y faisant figurer vos produits. Pour ce faire, utilisez l'éditeur de produits qui vous permettra d'importer ces derniers dans le profil de votre établissement.

Pour plus d'informations [cliquez ici](#)

\*Source : données internes