



nicolas-fougerousse.com



Vos objectifs / mes prestations ▾ Réalisations Qui suis-je ? Contact Blog

Chercher

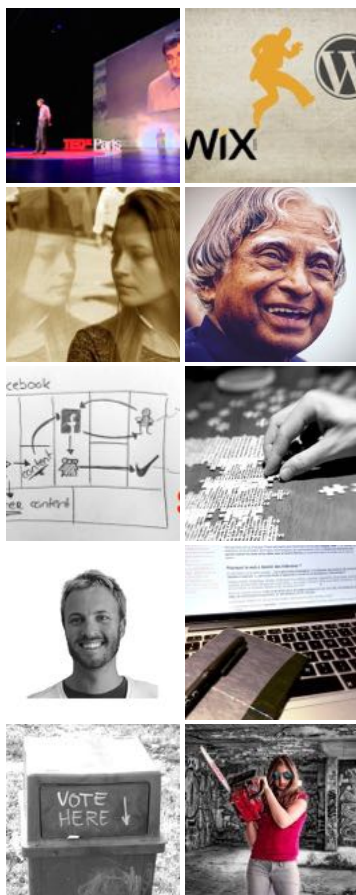
Rechercher

Newsletter

1 envoi par mois :

S'abonner

Les + vus



Google My Business : comment ça marche

Modifier

17 Déc, 2015 par Nicolas Fougerousse

Depuis 2014, Google poursuit sa stratégie de développement à destination des entreprises locales, des professionnels, et des commerçants. Cette stratégie s'appelle Google My Business. Faut-il s'inscrire à ce service ? Comment ça fonctionne ? Et d'abord, qu'est-ce que c'est exactement et quoi ça sert ?

Lancé au juin 2014 (tiens, Facebook for Business a été créé également durant l'été 2014...), Google My Business se définit lui-même de la sorte :

« Faites-vous connaître gratuitement sur Google. Google My Business est la vitrine votre entreprise pour ceux qui vous cherchent sur Internet. Soyez visible et attractif dans la recherche Google, sur Google Maps ou sur Google+. »

Pour faire simple, Google aide les petites entreprises à devenir visibles dans les pages du moteur de recherche (les SERP). En travaillant exclusivement sur le local, donc la géo-localisation. Et ?

« Soyez visible lorsque des clients vous recherchent en ligne : 97 % des internautes utilisent la recherche en ligne pour trouver des établissements à proximité. Grâce à Google My Business, les bonnes informations concernant votre entreprise sont accessibles dans la recherche Google, sur Google Maps et sur Google+. Les clients peuvent ainsi vous trouver plus facilement. »

Voici les petites infographies de Google My Business :

Catégories

- > Blog (18)
- > Communication (1)
- > Community management (4)
- > Création de sites web (2)
- > Management (3)
- > Moteurs de recherche / SEO (5)
- > Rédaction de contenus web (12)
- > Vente en ligne (11)

Mots-clé

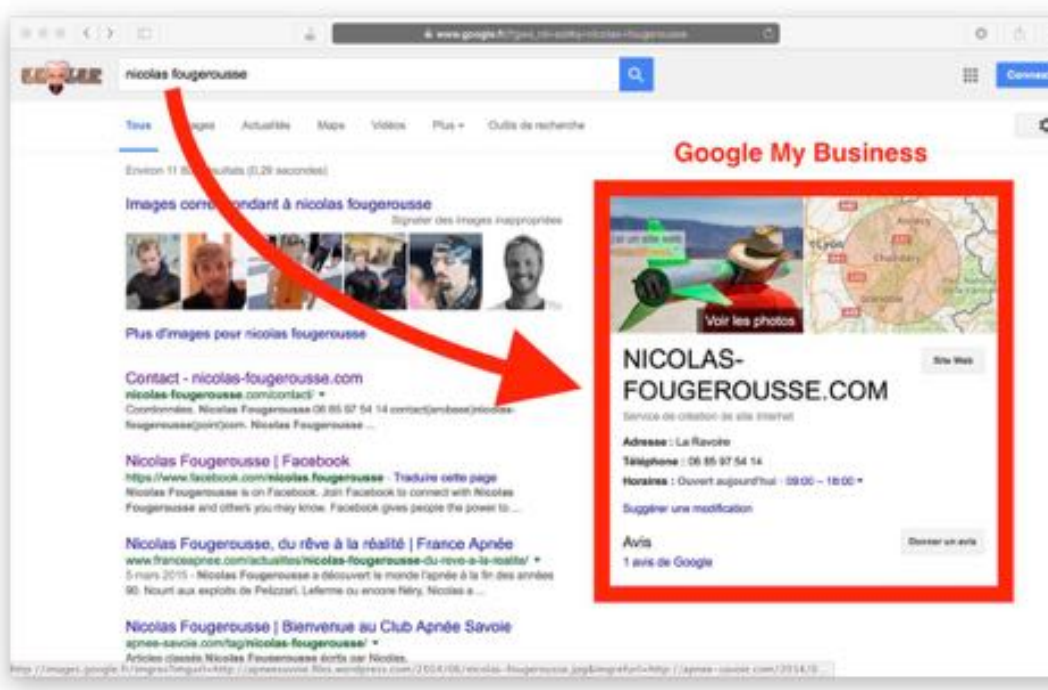
achat **article** articles astuces avantages
 avis client **blog** bénéfices
 caractéristiques carnet de course **client**
 commerce en ligne compte-rendu
 conseils **réda**ctionnels
 descriptif e-commerce entreprise
 exemple expérience fiche-conseil
 google héros **idée** information
 management mise en avant
 personnage principal **produit** récit
rédacteur web **réda**ction
 rédaction d'articles rédiger
 référencement **réseaux sociaux**
 SEO service site web sondage
 storytelling **stratégie** test test en
 conditions réelles test terrain **travail**

The infographic lists 16 benefits of Google My Business:

- Soyez présent sur le Web (Magnifying glass icon)
- Soyez visible sur la carte (Map icon)
- Démarquez-vous dans Google+ (G+ icon)
- Partagez les bonnes informations (Pencil icon)
- Affichez-vous sur tous les appareils (Smartphone icon)
- Partager (Green button icon)
- Enrichissez votre vitrine (Camera icon)
- Créez et animez votre communauté (Red button icon)
- Répondez aux commentaires de vos clients (4.3 stars icon)
- Discutez en face à face (Speech bubbles icon)
- Une interface unique (Storefront icon)
- Une application mobile (Smartphone icon)
- Les avis de vos clients (Star icon)
- Toutes vos statistiques utiles (Bar chart icon)

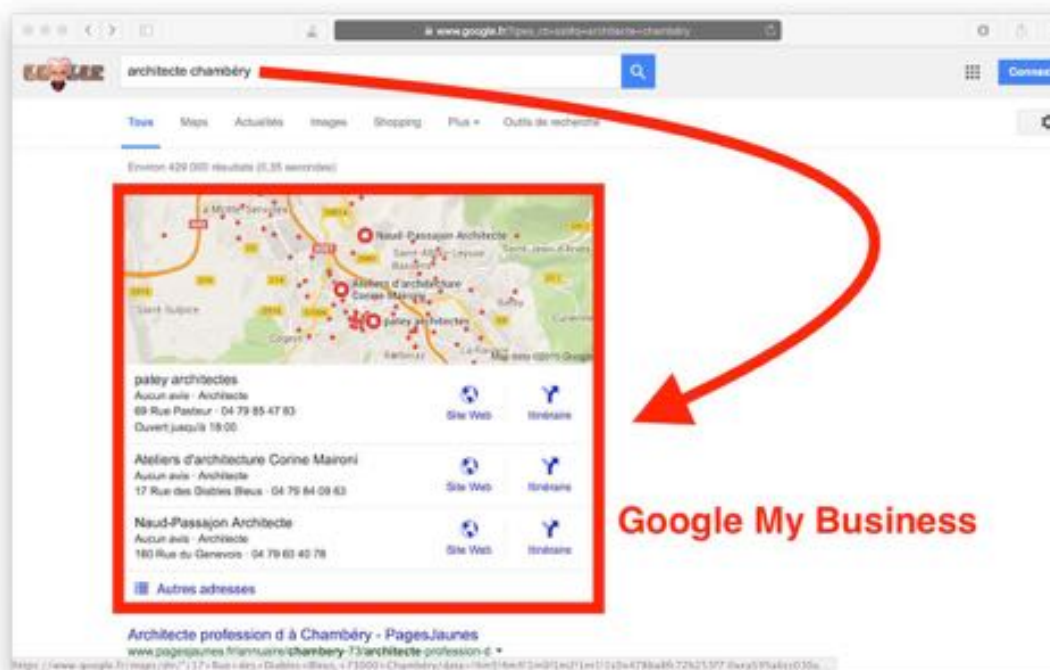
Concrètement, Google My Business, c'est quoi ?

De façon visuelle, Google My Business, c'est ça : quand on tape le nom de son entreprise, on tombe sur cet page ci-dessous.



Google My Business ? C'est ça !

« Oui, mais moi on me connaît pas encore ! », rétorqueront certains. C'est justement tout l'intérêt. Quand l'internaute tape dans Google « architecte chambéry », par exemple, il tombe là-dessus :



Mais aussi ça...!

Autant dire qu'on a tout intérêt à apparaître sur ces résultats. Enfin, si on veut être visible évidemment...

Google My Business : à quoi ça sert ?

Google My Business sert avant tout à nos clients et nos prospects, bref : les internautes qui nous cherchent également ceux qui recherchent une entreprise proposant une activité comme la nôtre.

Beaucoup d'informations sont disponibles en un coup d'oeil :

- le nom de l'entreprise, évidemment
- une photo de notre choix
- l'adresse de l'entreprise
- le plan pour y accéder
- le rayon d'activité géographique
- l'activité principale
- l'adresse du site web
- le téléphone
- les horaires d'ouverture
- les heures de trafic intense (pratique pour éviter la foule...)
- et les avis des clients

Est-ce que ça améliore le référencement sur Google ?

Comment dire... oui ? 😊

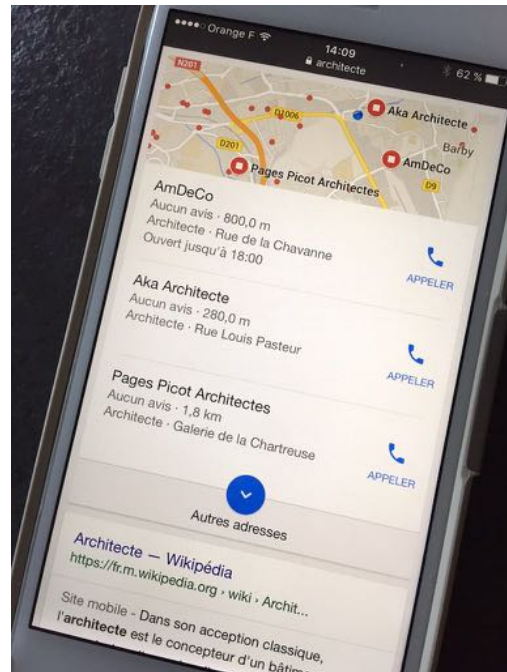
Omniprésent, très, trop, on le sait, rien de nouveau là-dedans. Donc tout ce qui permet d'améliorer l'expérience web d'un internaute est un « + » pour Google.

Concrètement, entre une entreprise locale qui a un compte Google My Business, et une autre entreprise locale proposant les mêmes services mais qui n'a pas de compte Google My Business, on peut légitimement penser que Google fera ressortir en premier l'entreprise qui utilise son service...

Donc oui, évidemment que cela améliore le référencement. Tout comme si vous utilisez l'ensemble des services Google : YouTube, Google+, Maps, etc.

Google My Business sur smartphone, ça donne quoi ?

C'est là aussi tout l'intérêt de Google My Business, et de l'entreprise locale. Les internautes utilisant un smartphone sont généralement géo-localisés. Donc si un internaute tape « architecte » dans son moteur de recherche, Google détecte automatiquement la localisation de son téléphone, et hop, voici ce qui ressort :



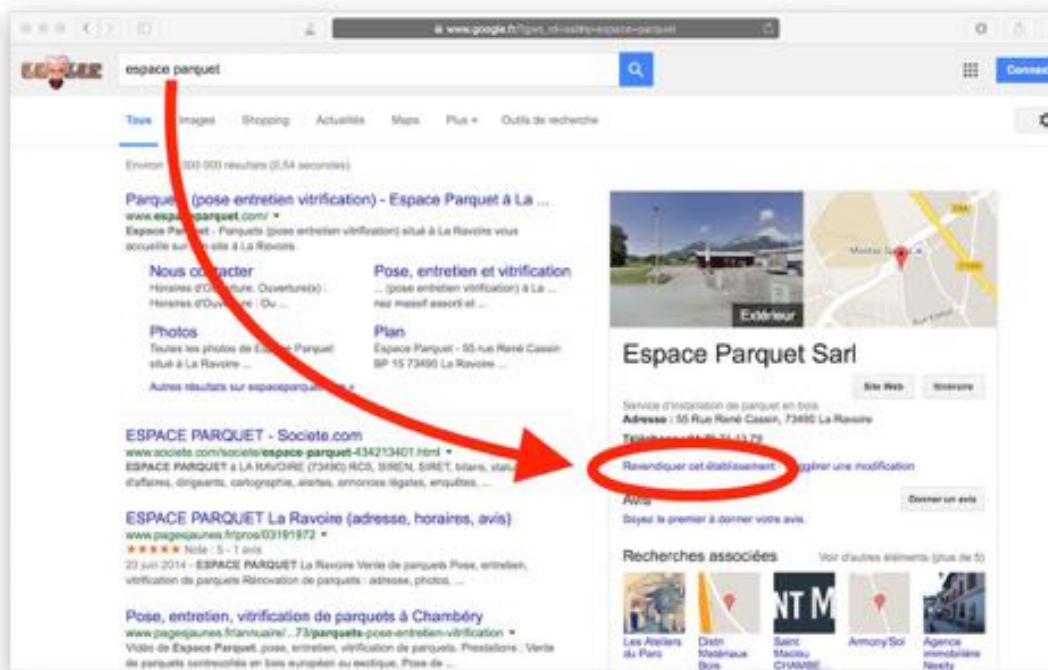
La géo-localisation sur smartphone et Google My Business.

Google My Business : pour Google évidemment

Nous restons très lucides : si c'est bon pour une entreprise locale, c'est que c'est forcément bon pour Google. Grâce à son moteur de recherche, Google est devenu la bibliothèque n°1 dans le monde de données personnelles. En toute logique, Google souhaite également appliquer cette stratégie aux entreprises locales, pouvoir ainsi se constituer une base de données unique en son genre. Ne nous-mentons pas.

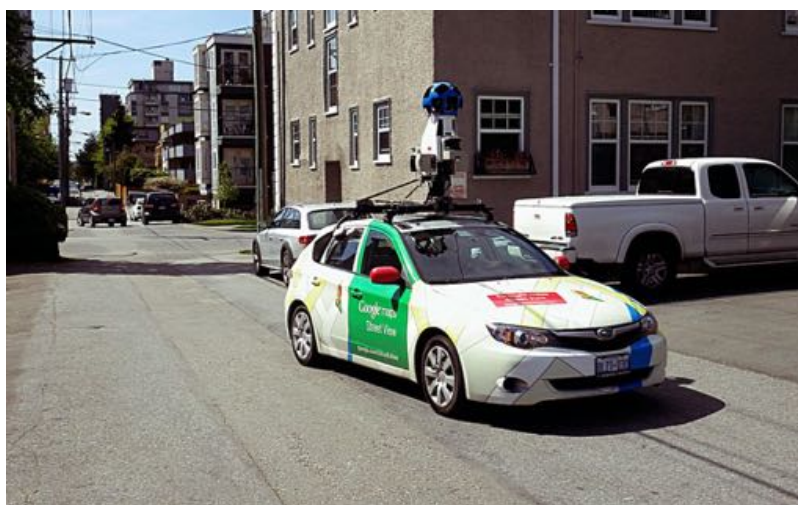
« Mon entreprise apparaît déjà sur Google My Business, alors que je n'ai rien fait...! »

Si vous êtes l'heureux gérant d'un commerce ou d'une entreprise locale, et que vous « googlisez » le nom de votre entreprise, il se peut très bien que vous apparaissiez déjà dans la page de résultats. Et en plus, avec une photo de votre établissement ! Voici un exemple :



SI votre entreprise apparaît déjà, il vous suffit de « revenir » cet établissement pour pouvoir finaliser votre inscription.

Et pour l'histoire de la photo de votre établissement, c'est simple, ça s'appelle Google Street View. Ça fait un peu quand même... Bref ! 😊



Google Street View. En voiture !

Conclusion

« Certains commerces ou commerçants fonctionnent très bien sans toutes ces technologies. C'est ce qu'on appelle le bouche-à-oreille : la plus puissante des armes « marketing ». . . l'entreprise travaille correctement, que ses clients sont contents de ses services, qu'ils en parlent en bien, il est souvent inutile de faire de la publicité.

Mais si une entreprise concurrente, qui travaille toujours très bien, qui a de bons produits, qui possède un très bon « bouche-à-oreille », a, en plus de la première, un site web, un blog, des réseaux sociaux, et un compte Google My Business, alors cela va vite devenir compliqué pour la première entreprise...

Google My Business est gratuit. C'est simple à mettre en place. Cela ne demande pas d'occuper tous les jours, loin de là. Pourquoi s'en priver ?

Je comprends les « Google-réticents », c'est normal quand on voit l'ampleur du « monsieur dans nos vies quotidiennes ». Mais on ne peut pas demander à être visible dans le moteur de recherche Google pour que nos clients nous trouvent, et en même temps être « Google-réticent », c'est évident. Google, c'est soit « on n'y va pas du tout », soit « on y va ». Mais on décide d'y aller, alors « on y va à fond ».

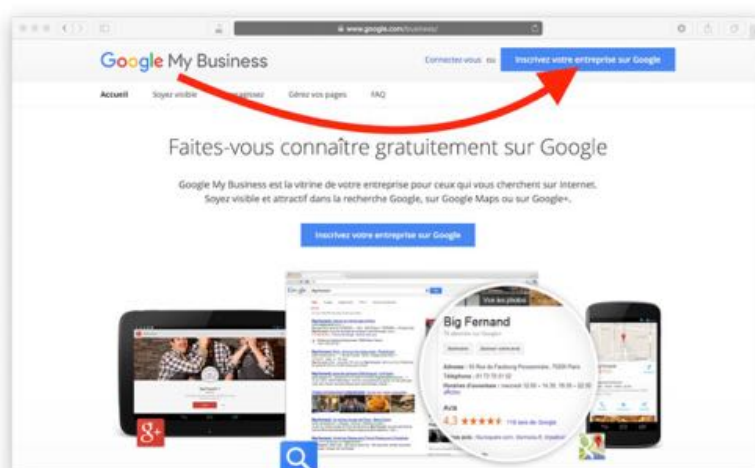
Cordialement, Nicolas Fougerousse »

Et comment s'inscrire à Google My Business ?

Hormis qu'il faille obligatoirement un compte Google, l'inscription au service Google My Business, c'est tout simple. Il suffit de remplir le nom de l'entreprise, les coordonnées complètes, l'activité, les horaires, l'URL de votre site web, des photos de l'extérieur, de l'intérieur, de l'équipe, des produits qu'on propose, etc.

C'est par ici : <https://www.google.com/business/>

Ou par là :



Cet article vous a plu ? N'hésitez pas à le partager sur vos réseaux sociaux, ou à réagir en rédigeant votre commentaire ci-dessous ! Pour une lecture illimitée hors ligne, vous avez la possibilité de télécharger gratuitement cet article au format PDF :

Laissez un commentaire

Connecté en tant que Nicolas Fougerousse. Se déconnecter ?

Commentaire



Laisser un commentaire

- Prévenez-moi de tous les nouveaux commentaires par e-mail.
- Prévenez-moi de tous les nouveaux articles par email.

Parcourir les billets

← [Reactiveandco.com](#), ou comment migrer de Wix vers WordPress

plan du site

- Contact
- Inscription à notre newsletter
- Mentions légales
- Questionnaire de Satisfaction Client
- Qui suis-je ?
- Réalisations
- Vos objectifs

- > (Faire) rédiger du contenu pour un site web ou un blog
- > Créer un site web avec WordPress
- > Être bien positionné dans Google (SEO)
- > Être visible sur les réseaux sociaux (community management)
- > Intégrer un blog d'entreprise à mon site web
- > Pourquoi mes clients m'aiment bien ?

Votre agence web (TPE et PME) en Savoie-Mont Blanc

nicolas-fougerousse.com

- Une agence web en Savoie-Mont Blanc :
- création de sites web (avec WordPress)
 - rédaction de contenus web (pages et articles)
 - optimisation pour moteurs de recherche (SEO)

chercher dans le site

Rechercher

mots-clé populaires

achat **article** articles astuces avantages avis clien
blog bénéfiques caractéristiques carnet de course
 commerce en ligne compte-rendu **conseils**
 rédactionnels descriptif e-commerce
 entreprise exemple expérience fiche-conse
 google héros **idée** information managen
 mise en avant personnage principal **produit** récit
rédacteur web rédaction rédacti
 d'articles rédiger référencement **réseaux so**
 SEO service site web sondage storytelling str
 test test en conditions réelles test terrain **travail**



© 2015 nicolas-fougerousse.com · Designed by Press Customizr · Powered by

Bienvenue chez Nicolas-Fougerousse.com : votre agence web basée à Chambéry, en Savoie (73).

Mon métier ? J'aide les TPE et les PME dans leur stratégie web : création de sites web avec WordPress, intégration d'un blog d'entreprise, rédaction de contenus web (pages statiques, articles, etc.), référencement naturel et optimisation pour les moteurs de recherche (SEO), gestion des réseaux sociaux (community management).

Géographiquement, j'interviens sur les villes de Chambéry, d'Aix-les-bains, et d'Annecy. D'une façon plus large, sur les départements de la Savoie (73) et de la Haute-Savoie (74), appelée également Savoie-Mont Blanc, ainsi que sur la région Rhône-Alpes.

Pourquoi mes clients m'aiment bien ? Parce qu'ils peuvent rester concentrés sur leur coeur de métier, parce qu'ils peuvent faire des mises à jour eux-mêmes s'ils le souhaitent, et parce qu'être présent sur le web ne leur coûte plus un bras : mes tarifs sont adaptés aux budgets des TPE et des PME. Ah oui, et aussi parce qu'ils me trouvent compétent, réactif, et sympa. Merci à eux !

Un site web créé, rédigé, et optimisé par Nicolas-Fougerousse.com