

GOOGLE CÉGEM – FELTESSZÜK VÁLLALKOZÁSÁT A TÉRKÉPRE

Németh Szilárd



Sok minden megváltozik most körülöttünk. Ugyan az élet kezd újraindulni, de sok folyamat talán már soha nem lesz a régi. A személyes találkozást felváltja az online kapcsolattartás, a biztonságérzetünk helyét átveszi a bizonytalanság, a vége pedig még messze van. Sajnos rengeteg példát látni vállalati válságkezelésből, a többség pedig a legrosszabb utat választja, teljesen bezárkózik. Ez azonban óriási hiba, hiszen a megfelelő kommunikáció most még fontosabb, mint korábban bármikor!

A KOMMUNIKÁCIÓ KIUTAT JELENTHET A KORONAVÍRUS OKOZTA VÁLSÁGBÓL

A digitális jelenlét már a korábbi években is megkérdőjelezhetetlen volt egy vállalat életében, most viszont egy olyan időszak áll szinte minden ágazat képviselője előtt, ahol már nem az a kérdés, hogy szükséges-e, hanem, hogy mennyire helyesen alkalmazzuk azt. Cikksorozatunkkal a hazai kis- és középvállalkozásoknak kívánunk segítséget nyújtani a digitális jelenlétük kiépítésében, annak feljavításában. Egy teljes online jelenlét létrehozását vesszük majd sorba marketingkommunikációs megközelítésben, így beszélni fogunk a Google találati rangsorolásoktól kezdve a keresőbarát weboldal felépítésén és az e-mail-marketingen át, a Facebook és a Google Ads használatáig.

AZ EGYIK LEGKIVÁLÓBB ÜGYFÉLTEREMTŐ ESZKÖZ

Sorozatunk első szereplője a Google Cégem, vagy másként Google My

Business, mely az egyik leghatékonyabb marketingeszköz lehet egy vállalkozás számára, ha az megfelelően optimalizált. Ez az ingyenes szolgáltatás jóval többet ad egy szimpla térképes megjelenésnél. Legfőbb ügyfélkapcsolati opciók:

- Kapcsolatteremtési lehetőségek: cím, telefonszám, weboldal, üzenet.
 - Termék-, szolgáltatásleírások: fotókkal, videókkal fűszerezve.
 - Informálás aktualitásokról: bejegyzések, közelgő események.
- 2014-es megjelenése óta vállalkozások millióinak segített kapcsolatot teremteni elsősorban a helyi, közelben lévő ügyfelekkel, a megnövekedett partnerek számához pedig dinamikus vállalati fejlődés is párosult. A lehetőség tehát adott. Az, hogy élünk-e vele, csak a céljaink iránti elhivatottságunkon múlik.

Nézzük a működését! A szolgáltatáskeresés többségében lokációval párosítva történik, tehát nem csupán úgy keresünk rá, hogy asztalos – noha a telefonos helymeghatározás

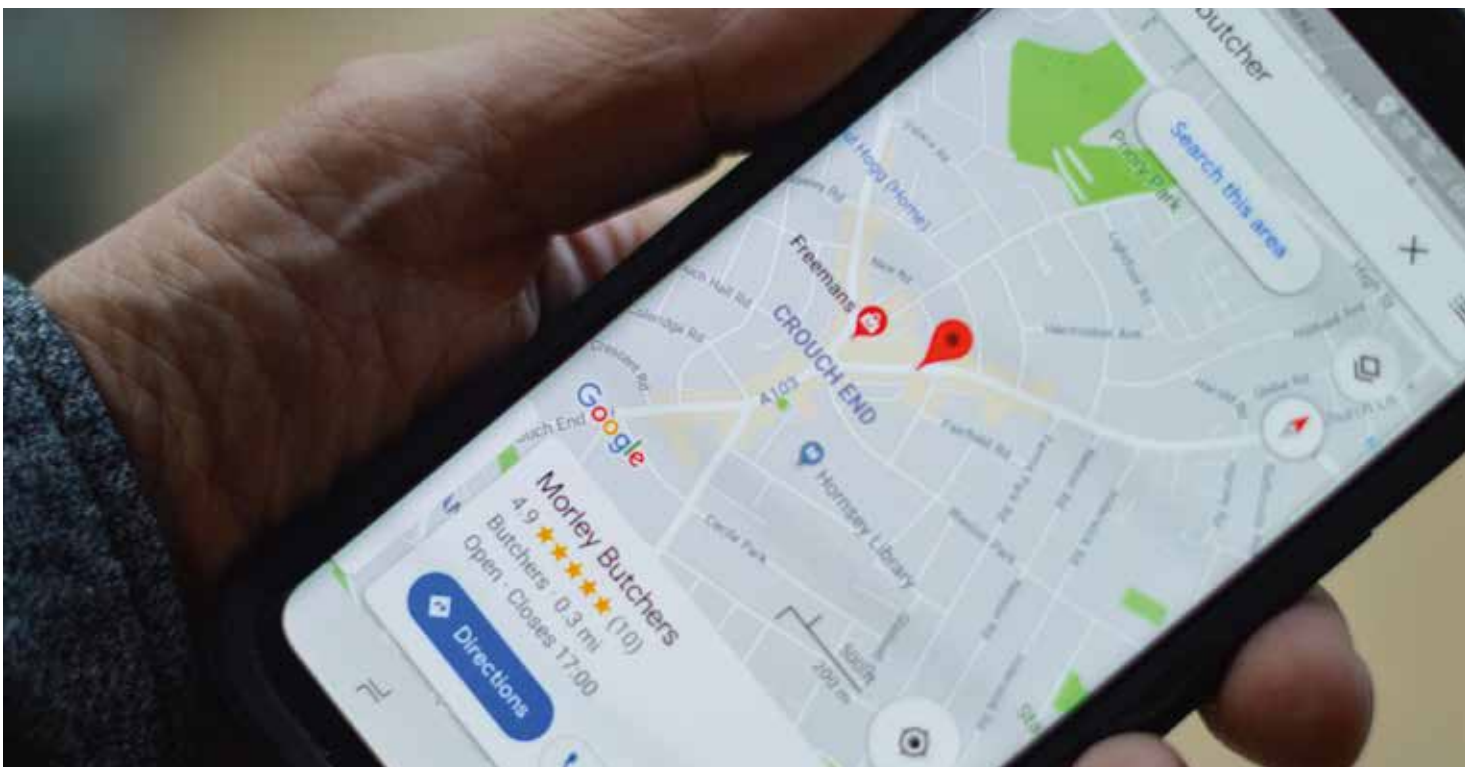
bekapcsolása esetén elég lenne –, hanem tovább szűkítjük azt tartózkodási helyünkre és környékére, mint például asztalos, Győr. Ezzel pedig jelentősen nő az esély, hogy a közelben található vállalkozást, azaz minket ajánljon a Google keresőmotorja a leendő ügyfelek számára.



Google My Business

Fontos: A regisztrációhoz Gmail-fiók szükséges, melynél javasolt cégnév alapú címet alkalmazni, és nem sajátot! Ez azért is fontos, mert a későbbiekben is bemutatásra kerülő, minden egyéb Google-szolgáltatás ezzel a fiókkal lesz szinkronizálva, összekapcsolva.

Optimális esetben az alapvető adatok, úgy mint cím, telefonszám, nyitvatartás, weboldal stb. mellett egy sor egyéb információt is



rendelkezésre bocsát a rendszer a felhasználók számára. Hogy miért? A minél szélesebb ügyfélszolgálat érdekében.

A Google lehetőséget biztosít a koronavírus által kikényszerűsített korlátozások vállalkozásunkra gyakorolt hatásainak közlésére, mint egyes szolgáltatások felfüggesztése, vagy átmeneti nyitvatartás-változás, esetleg átmeneti zárvatartás.

A Google Cégem lehetőséget biztosít olyan egyéb információk közvetítésére is, amelyekre egyéb esetben csak weboldal birtokában lenne mód. A kv-k döntő többsége viszont nem rendelkezik saját weboldallal, a Google Cégem megfelelő használata így jócskán növeli esélyeinket annak hiányában is. Ezáltal többek között olyan információkat is megoszthatunk cégünkéről, mint annak bemutatása kulcsszavak alapján (mely nagyban növelheti a szimpátiát), vagy kategorizált termékkínálat felsorolása árakkal, termékfotókkal, weboldal esetén külön landolóoldalakkal.

Landolóoldalnak nevezünk egy konkrét terméket, szolgáltatást, ajánlatot bemutató, értékesítést támogató oldalt a honlapunkon.

A termékkapcsolás lehetősége hatalmas előny egy szolgáltatás megítélésénél, hiszen minél több terméket/szolgáltatást kínál egy hely, annál inkább nő az esély annak felkeresésére, szolgáltatásainak igénybevételére. Ez ma már döntő tényezőnek számít. Egy asztalos-vállalkozás kiválasztásánál számos egyéb termék (bútorápoló szerek, kiegészítők stb.) értékesítésére is van lehetőség, melyet kínálat hiányában máshol szerezne be az ügyfél.

Egy másik jelentős támogató funkció a szolgáltatások konkrét megnevezése. Ez azért segítheti rangsorolásunkat a keresési találatoknál, mert lehet, hogy a felhasználó szakosodott szolgáltatásra keres. Ilyenkor pedig az általánosabb megnevezések helyett tovább szűkíti a keresőmotor a vállalkozásokat az általunk megadott szolgáltatások alapján. Ilyen lehet akár a bútor-

átalakítás, bútorrestaurálás, vagy például a konkrét területre való szakosodás, mint konyhabútor- vagy lépcsőkészítés.

Ezek a kulcsszavak – amelyek meghatározzák vállalkozásunk szolgáltatáskörét, termékeit és legfontosabb jellemzőit –, mind-mind befolyásolják a Google-találatok rangsorolását. Így ezek meghatározása és alkalmazása a marketingstratégiánk alapját jelentik.

Amennyiben létrehoztuk Google Cégem fiókunkat, még nem dőlhettünk hátra, számos egyéb terület- és marketingeszköz van még, melyek egymást támogatva juttatnak minket egyre közelebb céljainkhoz. Mi több, azon túl! ■

Folytatjuk.

Ha többre kíváncsi, vagy segítségre van szüksége, keressen bizalommal!

Németh Szilárd

X-Meditor Kft.

marketingkoordinátor

nemeth.szilard@xmeditor.hu