



5 redenen waarom jij gebruik moet maken van Google Mijn Bedrijf

door Tim Smit

19/11/2021



5 redenen waarom jij gebruik moet maken van Google Mijn Bedrijf

Het vermogen om met jouw Google Mijn Bedrijf-vermelding getoond te worden binnen de zoekmachine-resultaten is een gigantisch voordeel voor ieder lokaal bedrijf of vestiging. Eén van de eerste dingen die iemand doet die online op zoek is naar een bepaald product/service, is zoeken op Google. Google heeft vastgesteld dat 46% van de zoekopdrachten een lokale intentie heeft, en dat de bedrijfslocatie het belangrijkste stukje informatie is bij deze lokale zoekopdrachten. Dit geeft aan hoeveel profijt je kunt hebben bij het laten verschijnen van jouw bedrijfsvermelding in de zoekresultaten van Google. De makkelijkste manier om jouw bedrijfsvermelding binnen de zoekresultaten te laten verschijnen, is door het inzetten van Google Mijn Bedrijf (GMB). Hiermee zijn klanten in staat eenvoudig de belangrijkste informatie over jouw bedrijf te vinden, op verschillende apparaten.

Wat is Google Mijn Bedrijf?

GMB is een gratis lokale marketingtool die bedrijfseigenaren en marketeers in staat stelt om de fysieke locatie te tonen binnen de zoekmachineresultaten. Google Mijn Bedrijf wordt als een vermelding weergegeven binnen de resultaten van Google (Maps). Met deze vermelding kan jij jouw bedrijfsgegevens weergeven aan de zoeker. Denk hierbij aan bedrijfsnaam, adres, contactinformatie, website, openingstijden, foto's en meer. GMB speelt dus een essentiële rol in jouw marketingstrategie.

Google Mijn Bedrijf maakt het eenvoudig voor klanten om informatie over jouw bedrijf te vinden. Het is daarom van belang dat deze gegevens actueel en compleet zijn.

Hoe werken Google Mijn Bedrijf-vermeldingen?

De eerste stap is het creëren van een GMB-vermelding door het registreren van jouw website, of het aanmaken van een nieuwe website en deze vervolgens te registreren bij Google Mijn Bedrijf. Daarna is het van belang dat de GMB-vermelding wordt geoptimaliseerd.

Wanneer iemand zoekt naar een bepaald product of bepaalde service dan domineren de lokale bedrijven de zoekresultaten. Dus, wanneer iemand lokaal zoekt naar het product of de service die jij levert, zullen jouw GMB-gegevens worden getoond tussen de zoekresultaten. De informatie kan op drie verschillende plekken worden getoond: naast de zoekresultaten, tussen de lokale resultaten en in Google Maps. Hierdoor kunnen (potentiële) klanten eenvoudig belangrijke en relevante bedrijfsgegevens vinden.

Hoe maken bedrijven gebruik van Google Mijn Bedrijf?

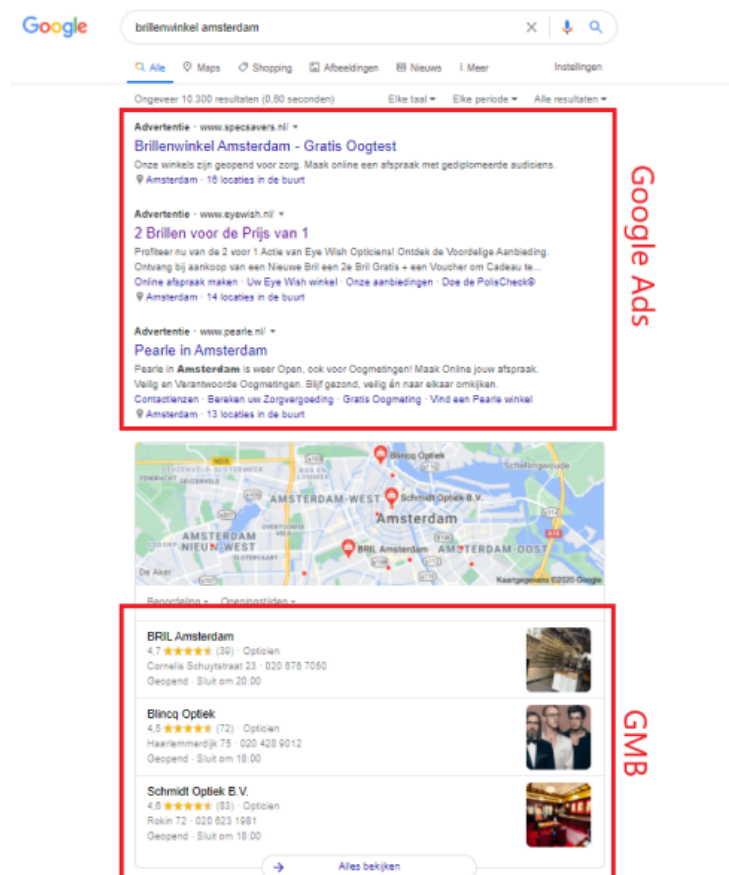
Miljoenen bedrijven verspreid over de wereld maken gebruik van GMB om boven de concurrentie uit te stijgen en meer klanten aan te trekken. Bedrijven gebruiken GMB om interacties te hebben met klanten en meer inzicht te krijgen in de klant. Met GMB zijn bedrijven in staat om inzicht te krijgen in de soort klanten die zij aantrekken, wat die klanten aantrekkelijk vinden en ook hoe goed het bedrijf presteert.

Waarom zou jij Google Mijn bedrijf gebruiken voor lokale marketing?

1. Het vergroot de aanwezigheid van jouw bedrijf online

Eén van de grootste voordelen van GMB is dat het de online aanwezigheid van je bedrijf vergroot. Wanneer er wordt gezocht naar een product/dienst op Google, dan zijn meestal de eerste 1 tot 3 resultaten advertenties van Google Ads, gevolgd door een kaart met 3 lokale bedrijven die dit product of deze service leveren, ook wel de Google Local Pack genoemd. Daaronder vindt men de organische resultaten.

Veel bedrijven hebben van alles geprobeerd om één van deze drie bedrijfsvermeldingen te worden binnen de Local Pack. De meeste weten echter niet dat het aanmaken en bijhouden van een GMB-vermelding de kans aanzienlijk vergroot om in deze lijst te komen. Wanneer jouw bedrijf deel uitmaakt van één van deze drie, dan wordt jouw bedrijf getoond in Google Maps en boven de organische zoekresultaten. Dit kan dus enorm helpen bij het binnenhalen van potentiële nieuwe klanten. (Zie voorbeeld op de volgende pagina)



2. Het helpt bij het delen van informatie aan potentiële klanten

Zoals eerder genoemd kan je met GMB belangrijke bedrijfsgegevens vermelden, zoals het adres, contactgegevens en openingstijden en andere bedrijfsgerelateerde gegevens. Maar dat is niet het enige: met behulp van GMB kan je ook berichten delen, updates plaatsen, aankondigingen maken, aanbiedingen communiceren en meer. Deze berichten verschijnen binnen de bedrijfsvermelding tussen de zoekresultaten en Google Maps om zo in contact te blijven met jouw klanten en ze up-to-date te houden.

Voordat een bericht wordt geplaatst, is het belangrijk om voor ogen te hebben wat het doel is van de post. Is het de intentie om een nieuw product onder aandacht van de mensen te brengen? Of is het doel om meer mensen naar de fysieke vestiging te sturen? Wanneer het doel duidelijk voor ogen is, wordt het makkelijker om het bericht aan te passen naar jouw doel. Zorg er altijd voor dat het bericht een 'Call to Action' bevat waarmee de potentiële klant wordt aangespoord om een actie te ondernemen. Denk hierbij aan teksten zoals 'boek nu', 'neem contact op' of 'kom langs'.

3. Reviews verhogen de aantrekkelijkheid voor nieuwe potentiële klanten

Reviews spelen een belangrijke rol in de customer journey. 90% van de internetgebruikers leest online reviews om de kwaliteit van een bedrijf of product te bepalen. Waarbij de meeste zoekers kiezen uit een selectie van bedrijven met de hoogste reviews. GMB geeft klanten de mogelijkheid om reviews achter te laten. Deze reviews verhogen niet alleen de aantrekkelijkheid van jouw bedrijf, maar geven ook inzicht in wat klanten waarderen, en waar eventuele verbeterpunten liggen binnen het bedrijf.

Naast het feit dat reviews zorgen voor vertrouwen en zekerheid onder de klanten, spelen reviews ook een belangrijke rol in de rangschikking van Google. Door het vergaren van goede, positieve reviews en het oplossen van de slechte, negatieve reviews, scoort je bedrijf beter tussen de zoekresultaten van Google. Door het leveren van goede producten en services, krijg je meer én betere reviews. Hiermee springt jouw bedrijf er tussenuit ten opzichte van de concurrentie.

4. Verhoog het aantal klanten en de verkoopcijfers

Volgens Google hebben bedrijven die gebruik maken van Google Mijn Bedrijf 70% meer kans tot het omzetten van een online zoeker naar een klant die jouw fysieke winkel bezoekt. De stappen die een bedrijf moet ondernemen om bovenin tussen de lokale zoekresultaten te verschijnen, resulteren in het vergaren van het vertrouwen bij de zoeker. Dit leidt uiteindelijk tot een significante toename in de verkoop. Om maximaal te kunnen profiteren van een goede ranking binnen de zoekresultaten, is het van belang dat jouw website snel laadt. Als dit niet het geval is, zullen veel potentiële klanten afhaken. Zorg er daarom voor dat jouw site er niet te lang over doet of onderneem stappen om de laadsnelheid te verbeteren. Hiervoor heeft Google een handige tool: PageSpeed Insights

<https://developers.google.com/speed/pagespeed/insights/?hl=nl>

5. Gratis adverteren op Google

Er zijn verschillende manieren om jouw bedrijf te promoten en op de eerste pagina van Google te verschijnen. Eén van deze manieren is het opzetten van een Google Ads campagne, maar hiervoor is een budget nodig. Een andere manier is door SEO (**S**earch **E**ngine **O**ptimization) te verbeteren, maar het kost veel tijd om autoriteit en ranking op te bouwen. GMB-vermeldingen bieden een goedkopere en makkelijkere manier om de awareness te verhogen op de grootste zoekmachine ter wereld.

Conclusie

Lokale marketing gaat over het targeten van klanten op basis van de geografische locatie van vestigingen, en dat is precies wat Google Mijn Bedrijf doet. Hierbij is het wel essentieel dat je blijft optimaliseren, data up-to-date houdt en dat zoekers regelmatig interacteren met de website. Google Mijn Bedrijf is een goede manier voor het verhogen van de aanwezigheid van jouw bedrijf en geeft de mogelijkheid om boven de je concurrenten uit te stijgen. Voorzie de zoeker van meer relevante informatie, genereer meer verkeer op jouw website en fysieke locatie, en genereer meer sales.

Hulp nodig bij het bepalen van jouw local marketingstrategie?

mProvement helpt jou graag verder!

Neem contact op via:



035 6420913



info@mprovement.nl



[Contactformulier](#) op onze website