CHECKLIST

10 astuces pour optimiser votre visibilité sur Google My Business

	0	Noms de mes établissements: ils doivent correspondre à leur nom exact, tel qu'ils sont indiqués sur les devantures de mes magasins. Je précise leur emplacement pour les différencier, mais toujours avec la même nomenclature (ex: "nom de magasin + ville").
	0	Catégories: elles décrivent l'activité de mon réseau. J'en choisis une principale et deux secondaires max. J'utilise toujours les mêmes catégories pour tous mes établissements, sauf si certains proposent des services différents.
	0	Coordonnées géographiques : elles sont correctes, précises et à jour, pour que les internautes trouvent facilement les établissements de mon réseau.
(Numéros de téléphone : ils sont complétés et d'actualité, pour que les internautes puissent contacter directement mes points de vente.
C	/	te internet : il doit être renseigné sur toutes les fiches et renvoyer vers la page la plus ertinente pour le point de vente.
C	,	Oraires : habituels, ils sont indiqués sur toutes mes fiches, et mes horaires exceptionnels ont mis à jour au besoin (autorisation d'ouverture inhabituelle, nocturne, jours fériés, etc.).
	0	Descriptions : elles sont personnalisées pour tous mes points de vente en fonction de leur localisation et de leur actu. Elles incluent les mots-clés de mon site internet.
	С	Images : chaque fiche comprend bien le logo de ma marque, une photo de couverture (personnalisée pour chaque établissement) et au moins 3 autres photos .
		Attributs: ils sont indiqués sur chacune de mes fiches et correspondent à mes services (retrait en magasin, livraison, drive, etc.). Je peux aussi préciser les attributs sur l'accessibilité, la sécurité et les mesures sanitaires prises dans mes établissements.
	C	Google Posts: j'encourage mes points de vente à en publier régulièrement pour animer leurs fiches et informer les consommateurs locaux de leurs offres et actualités.

Activez votre communication de proximité