

Guia Prático do Google Meu Negócio

Como aparecer mais no Google, gerar confiança e vender antes do concorrente



OTO ALVARENGA

"Leads chegando **não significa vendas acontecendo."**



Oto Alvarenga

Estrategista de vendas e especialista em conversão de leads. Ajudo empresas a transformarem contatos em clientes reais através de processos práticos e eficientes.

Introdução

Um comentário no Google pode ser visto milhares de vezes. Não é curtida. É gente decidindo se confia em você ou no concorrente.

Antes do WhatsApp. Antes do Instagram. O cliente lê avaliações.

Se o seu perfil não estiver bem configurado, você está entregando cliente de bandeja para outro negócio.

Avaliação não é vaidade. É estratégia.



Configuração Inicial

Passo 1 – Crie ou acesse seu perfil

Entre em **google.com/business**. Faça login com uma conta Google que você usa no dia a dia da empresa.

Se sua empresa já existir, solicite acesso. Se não existir, crie um novo perfil. Importante: use um e-mail que não será perdido com o tempo.

Passo 2 – Nome da empresa do jeito certo

Use apenas o nome real da empresa. Sem palavras extras como "o melhor", "barato", "24h".

Exemplo certo: Clínica Vida Plena

Exemplo errado: Clínica Vida Plena | Melhor Clínica da Cidade

O Google penaliza exageros.

Passo 3 – Categoria correta muda tudo

Escolha a categoria principal com muito cuidado. Ela define quando você aparece ou não nas buscas.

Pergunta simples: O que o cliente digita no Google quando precisa de você?

Passo 4 – Endereço, telefone e horário

Preencha tudo com atenção. Endereço exatamente como está no mapa. Telefone ativo, de preferência WhatsApp. Horário real de funcionamento.

Perfil incompleto perde força no Google.



| Autoridade e Confiança

Passo 5 – Fotos reais geram confiança

Suba fotos verdadeiras do seu negócio: Fachada, Ambiente interno, Equipe, Produtos ou serviços. Perfis com fotos recebem mais cliques e mais ligações.

Passo 6 – Descrição que vende

Use a descrição para explicar claramente o que você faz. Fale como gente. Nada de texto robótico. Responda: O que você faz? Para quem? Por que você?

Passo 7 – Avaliações são o coração

Quem recebe avaliações aparece mais. Quem não recebe, some. Peça avaliação para clientes reais de forma simples. Uma avaliação bem escrita vale mais que qualquer anúncio.

Passo 8 – Responda todas as avaliações

Boas ou ruins. Isso mostra presença, cuidado e profissionalismo. O Google vê isso. O cliente também.

| O Próximo Nível

Passo 9 – Publique com frequência

Use a aba de publicações para: Promoções, Novidades, Conteúdo simples. Perfis ativos têm mais visibilidade.

Passo 10 – Não trate isso como detalhe

O Google Meu Negócio é muitas vezes o primeiro contato do cliente. Antes do site. Antes do WhatsApp. Antes de qualquer conversa.

Para fechar...

Um perfil organizado, ativo e bem avaliado traz cliente todos os dias. Configurar bem o Google faz o cliente chegar. Avaliações fazem ele confiar. Visibilidade faz ele escolher.



| Vender é outra história

Mas tem uma verdade que pouca gente fala. Leads chegam... e mesmo assim, muita empresa não vende.

Porque o problema deixa de ser o Google e passa a ser o atendimento.

Onde a venda morre:

- Mensagem sem resposta
- Demora no WhatsApp
- Falta de roteiro
- Falta de postura de venda

Aparecer no Google é só o começo. Vender exige estratégia de conversão.

Dê o Próximo Passo

Se este checklist já abriu seus olhos para o potencial do Google Meu Negócio, imagine ter um mentor guiando você passo a passo para transformar sua ficha em uma máquina de clientes.

No **Mentor GMN Local**, você recebe o método completo para configurar, otimizar e fazer sua empresa aparecer nas primeiras posições do Google Maps — mesmo que esteja começando do zero.

E junto com ele você ainda leva o **Bônus GMN**, um material prático que mostra exatamente o que aplicar na sua ficha para gerar mais cliques, mensagens e ligações de clientes reais.

Se você quer sair do básico e começar a usar o Google de forma estratégica para atrair clientes todos os dias, esse é o próximo passo.

CONHECER O MENTOR GMN LOCAL

Oto Alvarenga

otoalvarenga.com.br | @otoalvarenga