

Checklista Rozwojowa

Pozycjonowanie Wizytówki Google

(Skorzystaj z naszej checklisty, aby nic nie przeoczyć.

Wydrukuj, sprawdź i odhacz każdy punkt, który masz wdrożony.)

Cel: Utrzymanie wysokiej widoczności i atrakcyjności wizytówki Google poprzez systematyczną aktywność i bieżącą aktualizację treści.

1. Regularnie dodaję nowe zdjęcia i filmy

Status ☒ : ☐

Pytania:

- ✓ Czy dodaję zdjęcia przynajmniej raz w miesiącu?
- ✓ Czy moje zdjęcia pokazują różne aspekty działalności (produkty, wnętrze, zespół, wydarzenia)?
- ✓ Czy materiały wideo są krótkie, dynamiczne i angażujące?

Sugestie:

- ✓ Twórz galerię pokazującą firmę z różnych perspektyw.
- ✓ Wykorzystuj zdjęcia klientów (za ich zgodą) dla większej autentyczności.
- ✓ Dodawaj filmy instruktażowe lub pokazujące kulisy pracy.

Notatki:

2. Publikuję posty w wizytówce (promocje, nowości, wydarzenia)

Status : ☐

Pytania:

- ✔ Czy publikuję przynajmniej jeden post tygodniowo?
- ✔ Czy treści są atrakcyjne i zawierają wezwanie do działania (CTA)?
- ✔ Czy posty odpowiadają na realne potrzeby klientów?

Sugestie:

- ✔ Twórz posty sezonowe (np. „przygotuj swój dom na zimę” – dla firm budowlanych).
- ✔ Dodawaj grafiki i krótkie filmiki – zwiększają klikalność.
- ✔ Linkuj do strony internetowej, aby kierować ruch w odpowiednie miejsce.

Notatki:

3. Odpowiadam na wszystkie opinie klientów

Status  : ☐

Pytania:

- ✔ Czy reaguję na opinie maksymalnie w ciągu 48 godzin?
- ✔ Czy dziękuję klientom za pozytywne komentarze?
- ✔ Czy odpowiadam spokojnie i profesjonalnie na krytykę?

Sugestie:

- ✔ Personalizuj odpowiedzi, zamiast używać gotowych szablonów.
- ✔ Negatywne opinie traktuj jako szansę na pokazanie jakości obsługi.
- ✔ Zachęcaj zadowolonych klientów do wystawienia dłuższych, szczegółowych opinii.

Notatki:

4. Uzupełniłem sekcję Q&A (Pytania i odpowiedzi)

Status : ☐

Pytania:

- ✓ Czy w wizytówce są pytania, które klienci najczęściej zadają?
- ✓ Czy odpowiedzi są krótkie, jasne i pełne słów kluczowych?
- ✓ Czy regularnie sprawdzam, czy ktoś nie zadał nowego pytania?

Sugestie:

- ✓ Samodzielnie dodaj najczęściej zadawane pytania i odpowiedzi.
- ✓ Używaj naturalnego języka
(np. „Czy można u Was zapłacić kartą?”).
- ✓ Wplataj lokalne frazy (np. „Tak, w naszym salonie w Krakowie...”)
– wspiera lokalne SEO.

Notatki:

5. Sprawdzam i aktualizuję godziny otwarcia przy świętach i zmianach

Status : ☐

Pytania:

- ✔ Czy aktualizuję godziny przed każdym dłuższym weekendem lub świętami?
- ✔ Czy godziny otwarcia są zgodne z tym, co widnieje na stronie i w social media?
- ✔ Czy klienci mogą polegać na informacjach w wizytówce?

Sugestie:

- ✔ Ustaw przypomnienie w kalendarzu, aby nie zapomnieć o aktualizacji.
- ✔ Dodaj „godziny specjalne” na wydarzenia i akcje sezonowe.
- ✔ Informuj klientów także w postach, np. „pracujemy w sobotę dłużej”.

Notatki:

6. Analizuję statystyki wizytówki w Google Business Profile

Status ☒ : ☐

Pytania:

- ✓ Czy sprawdzam, jakie frazy wpisują użytkownicy, aby znaleźć moją firmę?
- ✓ Czy monitoruję, czy rośnie liczba kliknięć w telefon, trasę i stronę
- ✓ Czy wyciągam wnioski i wprowadzam poprawki w treści wizytówki?

Sugestie:

- ✓ Porównuj miesiąc do miesiąca, aby śledzić trendy.
- ✓ Reaguj na spadki widoczności – np. dodając nowe treści lub opinie.
- ✓ Sprawdzaj, które zdjęcia mają największą liczbę wyświetleń – to sygnał, czego oczekują klienci.

Notatki: