

Maximizando Tu Presencia Digital: Una Guía de Referencia Rápida para Propietarios de Negocios

1. Toma Control de Tu Identidad Digital

Debes *verificar tu negocio para desbloquear funciones* que te ayuden a gestionar tu reputación y actualizar detalles clave como el horario de tu negocio.

Toma Posesión de Tu Presencia en Línea:

- **Perfil de Negocio de Google (GBP):** Visita google.com/maps para encontrar o agregar tu negocio. Verifica con una cuenta de Google por teléfono, video o tarjeta postal.
- **Bing Places para negocios:** Visita bingplaces.com para reclamar un listado. Verifica por correo electrónico, teléfono o correo postal, o importa un GBP y verifica instantáneamente tu negocio.
- **Página de Facebook (Meta):** Visita facebook.com/business/tools/facebook-pages para crear una página. La verificación es opcional y desbloquea herramientas adicionales.
- **Centro de Propietarios de Tripadvisor:** Si tu negocio califica para un listado, visita tripadvisor.com/owners. Verifica usando un teléfono o tarjeta de crédito (sin cargo).
- **Apple Maps Connect:** Visita businessconnect.apple.com y verifica por teléfono o documentación oficial como una factura de servicios públicos.
- **Yelp para Propietarios de Negocios:** Visita business.yelp.com y verifica por mensaje de texto o llamada.

Consejos para la Verificación:

- **Evita crear un listado duplicado.** Solicita acceso si no estás seguro de quién ha reclamado tu negocio en línea o no sabes qué cuenta se utilizó.
- **Usa una cuenta general.** Reclama listados con un correo electrónico no vinculado a una persona individual—usa algo como info@tunombredenegocio.com.
- **Obtén Soporte:** Los obstáculos son comunes. Abre un ticket de soporte si es necesario.



SCAN ME

Programa una consulta GRATUITA con un asesor de listados digitales para que le asesore sobre la configuración y optimización de la plataforma.
<https://calendly.com/milespartnershipgoogledmo/visit-philly-office-hours>

Contenido proporcionado por:

miles
PARTNERSHIP

2. Impulsa el Descubrimiento—Optimiza Tu Listado

Has reclamado tu listado de negocio. ¿Ahora qué?

- ☐ **Verifica tu información comercial principal.** Asegúrate de que tu dirección, teléfono, sitio web y especialmente el horario sean correctos y consistentes en todas las plataformas.
- ☐ **Agrega categorías.** Las categorías aumentan tu visibilidad. Google, por ejemplo, te permite elegir una categoría principal y hasta nueve categorías secundarias.
- ☐ **Actualiza tus ofertas.** Las comodidades y atributos ayudan a los clientes a entender lo que ofreces. Los negocios pueden agregar etiquetas como "bueno para niños" o características especiales como menús de restaurantes. Estas variarán según la plataforma.
- ☐ **Proporciona información de accesibilidad:** Atributos como "baño accesible para sillas de ruedas" son útiles para clientes con discapacidades. Agrega información más detallada a tu sitio web.
- ☐ **Crea una descripción sólida del negocio.** Destaca tus diferenciadores únicos. (¡La IA puede ayudar!) Mantenla corta, pero también usa este espacio para contar tu historia.

Promociona Tus Ofertas y Eventos

Las nuevas funciones te permiten destacar ventas especiales y eventos. Prueba estos:

- **Eventos de Facebook:** Los eventos de Facebook no solo atraen a usuarios de Facebook, son indexados por Google y pueden aparecer en resultados para búsquedas de palabras clave como "eventos cerca de mí este fin de semana". Google muestra eventos en un carrusel.
- **Actualizaciones de Google:** Las Actualizaciones de Google o "Publicaciones" son visibles en tu GBP en la búsqueda y Google Maps. Hay tres tipos: "Actualizaciones" para anuncios, "Ofertas" para promociones, y "Eventos" para acontecimientos especiales como música en vivo o ventas en toda la tienda.



SCAN ME

Programa una consulta GRATUITA con un asesor de listados digitales para que le asesore sobre la configuración y optimización de la plataforma.
<https://calendly.com/milespartnershipgoogledmo/visit-philly-office-hours>

Contenido proporcionado por:

miles
PARTNERSHIP

3. Domina la Gestión de Reputación

Por Qué Importan las Reseñas:

1. Construyen confianza y credibilidad a través de prueba social.
2. Mejoran la visibilidad en línea: Las calificaciones y reseñas mejoran los rankings de búsqueda y ayudan a las herramientas de IA a mostrar tu negocio cuando las personas hacen preguntas en línea.
3. Aumentan la lealtad del cliente y las tasas de conversión.
4. Te proporcionan retroalimentación valiosa para mejorar ofertas y servicio.

Mejores Prácticas de Gestión de Reseñas:

- **Define el Éxito:** Establece objetivos claros y vincúlalos a tu estrategia.
- **Reseñas de 4-5 Estrellas:** Responde al 25% de las reseñas de 4 y 5 estrellas. Prioriza reseñas largas y detalladas al agradecer a los clientes por sus comentarios positivos.
- **Reseñas de 3 Estrellas:** Responde al 50% de las reseñas promedio. Omite las excusas y concéntrate en las soluciones.
- **Reseñas de 1-2 Estrellas:** Siempre responde. Mantente cortés. Llévalo fuera de línea si es necesario proporcionando información de contacto. Recuerda—sin regalos ni incentivos.
- **Marca Reseñas:** Reporta experiencias de segunda mano o lenguaje inapropiado.
- **Aumenta las Reseñas:** Pregunta en persona, coloca letreros y haz seguimiento por correo electrónico o mensaje de texto.

Preguntas que Hacer Antes de Responder:

- ☐ ¿Estoy respondiendo de manera rápida y profesional?
- ☐ ¿Estoy abordando los puntos específicos planteados?
- ☐ ¿Estoy tomando la responsabilidad apropiada sin disculparme en exceso?
- ☐ ¿Estoy manteniendo privados los detalles privados?



SCAN ME

Programa una consulta GRATUITA con un asesor de listados digitales para que le asesore sobre la configuración y optimización de la plataforma.
<https://calendly.com/milespartnershipgoogledmo/visit-philly-office-hours>

Contenido proporcionado por:

miles
PARTNERSHIP

4. Comparte Tu Historia con Fotos

Mejores Prácticas para Listados Digitales:

- **Las primeras impresiones importan.** Usa una foto de portada fuerte que refleje tu marca.
- **Mantenla actualizada.** Agrega 4-5 fotos a los listados mensualmente para mayor visibilidad.
- **Sé útil:** Publica imágenes que ayuden a los usuarios a entender tus productos + ofertas.
- **Optimiza las fotos:** Usa nombres de archivo y subtítulos claros para ayudar a los algoritmos a encontrar tus fotos.
- **Revisa el CGU.** Marca el contenido de usuario que sea de baja calidad o no relevante.

Consejos para la Creación de Contenido:

1. **Prepara la Escena:** Encuentra la ubicación correcta para fotografiar. Mantén el espacio ordenado, limpio y sin desorden. Agrega algunos accesorios para atractivo visual.
2. **Estabiliza la Toma:** Sostén la cámara con ambas manos y evita tocar la pantalla o usa un trípode para ayudar a mantener las cosas estables.
3. **Ilumínalo:** Mejora la fotografía con luz natural o luz filtrada suave. Nunca apuntes la cámara a la fuente de luz y prueba una caja de luz para fotos de productos.
4. **Experimenta con la Composición:** Obtén múltiples tomas—centra tu sujeto luego descéntralo. Usa accesorios o líneas para enmarcar tu sujeto y guiar el ojo.
5. **Varía:** Intenta fotografiar desde diferentes ángulos y obtén tomas tanto en retrato como en paisaje. Estas imágenes pueden redimensionarse y reutilizarse.
6. **Juega con la Configuración:** Usa funciones integradas como "modo retrato" para desenfocar el fondo o "modo ráfaga" para obtener buenas tomas de acción.

Recuerda: Puedes reutilizar tu contenido en todas las plataformas – tus listados, tus canales sociales y tu sitio web. ¡Incluso las imágenes planas pueden convertirse en reels!



SCAN ME

Programa una consulta GRATUITA con un asesor de listados digitales para que le asesore sobre la configuración y optimización de la plataforma.
<https://calendly.com/milespartnershipgoogledmo/visit-philly-office-hours>

Contenido proporcionado por:

miles
PARTNERSHIP