

强化您的线上形象：商家快速参考指南

1. 掌控您的数字身份

您必须**验证您的商家信息**，以解锁有助于管理声誉和更新关键信息(如营业时间)的功能。

掌握您的线上形象：

- **Google 商家资料 (Google Business Profile, GBP)** : 访问 google.com/maps 查找或添加您的商家。通过 Google 账户使用电话、视频或明信片进行验证。
- **Bing 商家平台 (Bing Places for Business)** : 访问 bingplaces.com 认领商家信息。可通过电子邮件、电话或邮寄验证，或导入 GBP 并立即完成验证。
- **Facebook 商家页面 (Meta)** : 访问 facebook.com/business/tools/facebook-pages 创建页面。验证为可选项，但验证后可解锁更多工具。
- **Tripadvisor 商家中心 (Tripadvisor Owners Center)** : 如果您的商家符合收录条件，请访问 tripadvisor.com/owners。可通过电话或信用卡(无费用)进行验证。
- **Apple 地图连接 (Apple Maps Connect)** : 访问 businessconnect.apple.com，通过电话或官方文件(如水电账单)进行验证。
- **Yelp 商家平台 (Yelp for Business Owners)** : 访问 business.yelp.com，通过短信或电话验证。

验证小贴士：

- 避免创建重复商家信息。如果您不确定谁已认领您的商家，或不知道使用了哪个账户，请先请求访问权限。
- 使用通用邮箱进行申领。不要使用个人邮箱——建议使用类似 info@yourbusinessname.com 的邮箱。
- 需要帮助？碰到问题很常见。如有需要，可提交客服支持请求 (**support ticket**)



SCAN ME

与数字商家信息顾问预约免费办公时间，获取平台设置与优化方面的指导。 <https://calendly.com/milespartnershipgoogledmo/visit-philly-office-hours>

内容提供方：

miles
PARTNERSHIP

2. 提升曝光率——优化您的商家信息

您已经认领了商家信息，接下来该怎么做？

- 核实核心信息。确保您的地址、电话、网站，尤其是营业时间在各个平台上准确且一致。
- 添加分类。分类有助于提升曝光率。例如，Google 允许选择一个主分类和最多九个副分类。
- 更新服务内容。添加设施与特色标签，让顾客更清楚您的服务。例如可以添加“适合儿童”或“提供菜单”等标签。不同平台选项会有所不同。
- 提供无障碍信息。如“轮椅无障碍洗手间”等标签对有需要的顾客非常重要。可在您的网站上补充更多详细信息。
- 撰写优质商家简介。突出您的独特亮点。(AI 可协助!)简介要简短有力，同时讲述您的品牌故事。

推广优惠与活动

新功能让您可以突出促销活动与特别事件，试试以下方法：

- **Facebook 活动**: Facebook 活动不仅吸引平台用户，还会被 Google 收录，并在“我附近的周末活动”等关键词搜索中显示。Google 会将活动以滑动卡片形式展示。
- **Google 动态**: Google 更新或“帖子”会显示在您在搜索结果和 Google 地图中的商家信息里。有三种类型：“更新”用于公告，“优惠”用于促销，“活动”用于特殊事件，如现场音乐或全店促销。



SCAN ME

与数字商家信息顾问预约免费办公时间，获取平台设置与优化方面的指导。<https://calendly.com/milespartnershipgoogledmo/visit-philly-office-hours>

内容提供方：

miles
PARTNERSHIP

3. 出色的声誉管理

为什么评论很重要：

1. 通过社会证明建立信任和信誉。
2. 提升线上曝光度：评分和评论可以改善搜索排名，并帮助 AI 工具在用户网上提问时推荐您的商家。
3. 提高客户忠诚度和转化率。
4. 为您提供有价值的反馈，以改进产品和服务。

评论管理最佳实践：

- 定义成功：设定清晰目标并将其与您的策略相结合。
- **4-5 星评论**：回复 25% 的 4 和 5 星评论。对详细的长篇评论优先回复并感谢客户的积极反馈。
- **3 星评论**：回复 50% 的一般评论。不找借口，专注于解决方案。
- **1-2 星评论**：务必回复。保持礼貌。如有需要，通过提供联系方式将问题转至线下处理。记住——不要提供赠品或奖励。
- 标记评论：举报二手经历或不当语言。
- 增加评论：面对面请求、张贴标识、并通过电子邮件或短信跟进。

在回复前要问的问题：

- 我是否及时且专业地回复？
- 我是否回应了评论中提到的具体问题？
- 我是否承担了适当的责任而不过度道歉？
- 我是否保持了隐私信息的私密性？



SCAN ME

与数字商家信息顾问预约免费办公时间，获取平台设置与优化方面的指导。<https://calendly.com/milespartnershipgoogledmo/visit-philly-office-hours>

内容提供方：

miles
PARTNERSHIP

4. 用照片分享您的故事

数字商家信息的最佳实践：

- 第一印象很重要。使用能体现品牌的强有力封面照片。
- 保持更新。每月为商家信息添加 4-5 张照片以提高曝光度。
- 提供有用信息：发布帮助用户了解您产品和服务的图片。
- 优化照片：使用清晰的文件名和说明文字，以帮助算法找到您的图片。
- 审核用户生成内容：标记低质量或不相关的用户内容。

内容创作技巧：

1. 设置场景：找到合适的拍摄位置，保持空间整洁、有序，并加入一些道具增加视觉吸引力。
2. 稳定拍摄：双手握稳相机并避免触摸屏幕，或使用三脚架帮助保持稳定。
3. 打好光线：使用自然光或柔和的滤光。不要将相机对准光源，拍产品照时可使用灯箱。
4. 尝试构图：多角度拍摄——让主体有时居中、有时偏离中心。使用道具或线条框住主体并引导视线。
5. 丰富角度：尝试不同角度的拍摄，并拍摄竖版和横版照片。这些图片可以调整大小并重复使用。
6. 玩转设置：使用内置功能如“人像模式”模糊背景，或“连拍模式”获取动态照片。

请记住：您可以在各个平台重复使用内容——商家信息、社交媒体和您的网站。即使是平面照片，也可以变成短视频！



SCAN ME

与数字商家信息顾问预约免费办公时间，获取平台设置与优化方面的指导。<https://calendly.com/milespartnershipgoogledmo/visit-philly-office-hours>

内容提供方：

miles
PARTNERSHIP