

Google Business -profiilin luominen ja optimointi

Mikä on Google Business Profile ja miksi se on tärkeä?

Google Business Profile (GBP), aiemmin tunnettu nimellä Google My Business, on yksi tehokkaimmista ja ilmaisista työkaluista, joilla paikalliset yritykset voivat parantaa näkyvyyttään verkossa. Kun potentiaalinen asiakas etsii palveluja tai tuotteita, ensimmäiset hakutulokset ovat usein paikallisia yrityksiä, jotka näkyvät kartassa ja korostetuissa hakutuloksissa. Jos yritykselläsi ei ole optimoitua Google Business -profiilia, saatat jäädä kokonaan kilpailijoidesi varjoon.

Miksi Google Business Profile kannattaa ottaa käyttöön?

1. **Näkyvyys paikallisissa hauissa:** GBP auttaa yritystäsi nousemaan esiin Googlen hakutuloksissa ja Google Mapsissa. Esimerkiksi, kun asiakas etsii "kahvila Helsinki", hyvin optimoitu profiilisi voi houkutella hänet juuri sinun liikkeeseesi.
2. **Luottamuksen rakentaminen:** Asiakkaat luottavat yrityksiin, joilla on ajantasaiset tiedot, positiivisia arvosteluja ja ammattimainen profiili.
3. **Asiakaskontaktien lisääminen:** Profiilin kautta asiakkaat voivat ottaa yhteyttä nopeasti – soittaa, lähettää viestin tai suunnistaa suoraan yritykseesi.
4. **Ilmainen tapa mainostaa:** Google Business Profile tarjoaa mahdollisuuden markkinoida yritystäsi ilman suuria markkinointibudjetteja.

Kenelle tämä opas on suunnattu?

Tämä opas on tarkoitettu kaikille paikallisille yrityksille, jotka haluavat parantaa verkkonäkyvyyttään, houkutella lisää asiakkaita ja erottautua kilpailijoistaan. Olitpa ravintolan, autokorjaamon, kaupan tai muun paikallisen palvelun omistaja, löydät oppaasta käytännönläheisiä vinkkejä ja askel askeleelta -ohjeet profiilisi luomiseen ja optimointiin.

Tässä oppaassa näytämme sinulle selkeät vaiheet, joiden avulla:

- Luot yrityksellesi Google Business -profiilin.
- Optimoit sen niin, että asiakkaat löytävät sinut helpommin.
- Hyödynnät profiilin kaikkia ominaisuuksia maksimoidaksesi sen hyödyt.

Nyt on aika ottaa haltuun yksi tärkeimmistä digitaalisista markkinointikanavista. Aloitetaan yrityksesi näkyvyyden parantaminen jo tänään!

Näin luot ja optimoit Google Business -profiilin

Google Business Profile (GBP) -tilin luominen on ensimmäinen askel matkalla kohti parempaa paikallista näkyvyyttä. Se on helppo ja ilmainen prosessi, jonka voit tehdä muutamassa minuutissa. Tässä ovat vaiheet selkeästi esitettynä:

1.1 Google-tilin luominen (jos sitä ei ole ennestään)

Google Business Profile edellyttää, että sinulla on Google-tili. Jos sinulla ei vielä ole sellaista:

1. Siirry osoitteeseen accounts.google.com.
 2. Valitse "**Luo tili**" ja seuraa ohjeita.
 3. Syötä pyydetyt tiedot, kuten nimi, sähköpostiosoite ja salasana.
 4. Kun tili on luotu, kirjaudu sisään ja jatka seuraavaan vaiheeseen.
-

1.2 Kirjaudu Google Business Profileen

1. Mene osoitteeseen [Google Business Profile](https://business.google.com).
 2. Klikkaa "**Hallitse nyt**" -painiketta.
 3. Kirjaudu sisään Google-tililläsi, jota haluat käyttää yrityksesi hallintaan.
-

1.3 Yrityksesi tietojen lisääminen

Nyt pääset luomaan profiilin yrityksellesi. Anna seuraavat tiedot:

- **Yrityksen nimi:** Kirjoita yrityksesi nimi täsmälleen samalla tavalla kuin se esiintyy muissa verkkolähteissä ja dokumenteissa.
 - **Sijainti:** Jos asiakkaat voivat vierailla fyysisessä toimipisteessäsi, lisää tarkka osoite. Jos toimit vain verkossa, valitse "**Ei kiinteää sijaintia**" ja määritä palvelualueesi.
 - **Yrityksen kategoria:** Valitse yrityksellesi sopivin pääkategoria. Esimerkiksi "Ravintola" tai "Autokorjaamo".
 - **Puhelinnumero ja verkkosivusto:** Lisää yrityksesi puhelinnumero ja verkkosivuston osoite, jotta asiakkaat voivat ottaa sinuun helposti yhteyttä.
-

1.4 Yrityksen sijainnin vahvistaminen

Google edellyttää, että vahvistat yrityksesi sijainnin, jotta profiilisi voidaan julkaista. Tämä suojaa palvelua väärinkäytöksiltä. Vahvistusvaihtoehdot voivat vaihdella:

1. **Postikortti:** Useimmiten Google lähettää vahvistuskoodin postitse annettuun osoitteeseen. Postikortin saapumisessa voi kestää 5–10 päivää.
2. **Puhelin tai sähköposti:** Joissain tapauksissa yritys voidaan vahvistaa puhelimitse tai sähköpostitse, mikä on nopeampi vaihtoehto.
3. **Ohjeet:** Kun saat koodin, kirjaudu Google Business Profile -tilillesi ja syötä koodi vahvistus kenttään.

Jos vahvistus epäonnistuu: Tarkista, että olet syöttänyt tiedot oikein. Jos ongelma jatkuu, voit ottaa yhteyttä Googlen asiakaspalveluun.

1.5 Yrityksesi perusprofiilin viimeistely

Kun yrityksesi sijainti on vahvistettu:

- Lisää **profiilikuva**, joka voi olla esimerkiksi yrityksesi logo.
 - Täydennä aukioloajat ja varmistu, että ne ovat tarkkoja.
 - Lisää ensimmäiset valokuvat tiloistasi, tuotteistasi tai palveluistasi.
-

Valmiina seuraavaan vaiheeseen!

Kun perusprofiili on luotu, olet valmis optimoimaan sen, jotta saat siitä kaiken hyödyn irti. Seuraavassa osiossa käsittelemme tarkemmin, miten voit hienosäätää profiilisi tietoja ja houkutella asiakkaita.

2. Profiilin perusasetusten optimointi

Kun Google Business Profile on luotu, seuraava askel on varmistaa, että kaikki profiilisi tiedot ovat tarkkoja, ajantasaisia ja houkuttelevia asiakkaille. Perusasetusten optimointi auttaa tekemään profiilistasi ammattimaisen ja helposti löydettävän.

2.1 Yrityksen kuvaus

Yrityksen kuvaus on yksi tärkeimmistä tavoista kertoa asiakkaillesi, mitä tarjoat ja miksi juuri sinun yrityksesi on paras valinta.

- **Kirjoita selkeä ja ytimekäs kuvaus (enintään 750 merkkiä).**
 - Esimerkiksi: "Me tarjoamme laadukasta ja nopeaa autonhuoltoa Helsingissä. Erikoistumme hybridi- ja sähköautoihin."
 - **Käytä avainsanoja luonnollisesti.**
 - Esimerkki: Jos yrityksesi on kahvila Tampereella, kuvaus voisi sisältää avainsanoja kuten "kahvila Tampere" ja "paikallisesti paahdetut kahvit."
 - **Vältä liiallista itsekehua.**
 - Keskity siihen, miten autat asiakkaitasi, älä vain siihen, mitä yrityksesi tekee.
-

2.2 Valokuvat ja videot

Profiilisi visuaalisuus on usein ensimmäinen asia, jonka asiakkaat huomaavat. Laadukkaat kuvat ja videot luovat luottamusta ja houkuttelevat asiakkaita.

1. **Profiilikuva:**
 - Käytä yrityksen logoa tai muuta tunnistettavaa kuvaa.
 - Kuvan tulee olla selkeä ja korkealaatuinen.
 2. **Kansikuva:**
 - Valitse kuva, joka edustaa yritystäsi parhaimmillaan, esimerkiksi myymäläsi julkisivu tai tuotokuva.
 - Varmista, että kuva on valoisassa ympäristössä otettu ja näyttää ammattimaiselta.
 3. **Muut valokuvat:**
 - Lisää kuvia tuotteistasi, palveluistasi, henkilöstöstäsi tai tyytyväisistä asiakkaista.
 - Lisää uusia kuvia säännöllisesti, jotta profiilisi pysyy ajankohtaisena.
 4. **Videot:**
 - Käytä videoita, jotka esittelevät esimerkiksi yrityksesi tiloja, palveluita tai asiakaskokemuksia.
 - Videon tulee olla enintään 30 sekuntia pitkä, selkeä ja hyvälaatuisesti kuvattu.
-

2.3 Aukioloajat

Tarkat aukioloajat ovat kriittisiä asiakastyytyvyyden kannalta.

- Lisää yrityksesi normaali aukioloaika.**
 - Esimerkiksi: "Ma–Pe 9:00–17:00, La 10:00–14:00, Su suljettu."
 - Pyhäpäivien ja erikoistilanteiden aukioloajat:**
 - Päivitä aukioloajat ajoissa, jos ne muuttuvat esimerkiksi juhlapyhien vuoksi.
 - Näin välttyt tilanteilta, joissa asiakkaat saapuvat turhaan.
 - Vinkki:**
 - Päivitä aukioloajat myös muilla alustoilla, kuten verkkosivuilla, jotta tiedot ovat yhdenmukaisia.
-

2.4 Yrityksen palvelut ja tuotteet

Google Business Profile mahdollistaa myös palvelujen ja tuotteiden lisäämisen, mikä auttaa asiakkaita ymmärtämään tarjontasi.

- Lisää palvelut:**
 - Listaa palvelusi, esimerkiksi "Hampaiden valkaisu" tai "Auton öljynvaihto."
 - Lisää lyhyt kuvaus ja hinta (jos mahdollista).
 - Lisää tuotteet:**
 - Esittele tuotteesi kuvan, hinnan ja kuvauksen avulla.
 - Esimerkiksi ravintola voi lisätä suosituimmat ruoka-annokset.
-

2.5 Asiakaspalautteiden merkitys

Profiilisi optimoinnin viimeinen perusosa on palautteiden hallinta.

- Kannusta asiakkaitasi jättämään arvosteluja.**
 - Esimerkiksi: "Olisimme kiitollisia, jos kertoisit kokemuksistasi Google-arvostelussa."
 - Vastaa arvosteluihin.**
 - Positiiviset arvostelut: Kiitä asiakasta.
 - Negatiiviset arvostelut: Vastaa kohteliaasti ja tarjoa ratkaisua ongelmaan.
-

Valmiina hakukoneoptimointiin

Kun perusasetukset ovat kunnossa, profiilisi alkaa erottua paremmin hakutuloksissa. Seuraavaksi siirrytään hakukoneoptimointiin, jonka avulla voit houkutella entistä enemmän asiakkaita.

3. Profiilin optimointi hakukonetta varten

Kun Google Business Profile on perustettu ja perusasetukset on määritetty, seuraava vaihe on profiilin optimointi hakukonetta varten. Hakukoneoptimointi (SEO) auttaa yritystäsi näkymään paremmin paikallisissa hakutuloksissa ja houkuttelee enemmän asiakkaita. Alla on käytännön vinkkejä ja parhaita käytäntöjä profiilisi optimointiin.

3.1 Avainsanojen tehokas käyttö

Avainsanat ovat keskeisessä roolissa, kun haluat parantaa yrityksesi näkyvyyttä.

- **Tunnista tärkeimmät avainsanat:**
 - Käytä työkaluja, kuten Google Keyword Planner tai Ubersuggest, löytääksesi asiakkaidesi käyttämiä hakutermejä.
 - Esimerkiksi "kampaamo Tampere" tai "autokorjaamo Helsinki."
 - **Sisällytä avainsanoja profiilisi tietoihin:**
 - **Yrityksen kuvaus:** Käytä avainsanoja luonnollisesti ja ytimekkäästi.
 - **Postaukset:** Kirjoita postauksia, joissa korostat ajankohtaisia tarjouksia tai palveluita ja käytä niissä olennaisia avainsanoja.
-

3.2 Postaukset ja päivitykset

Säännölliset postaukset pitävät profiilisi aktiivisena ja kiinnostavana sekä lisäävät asiakkaidesi sitoutumista.

1. **Julkaisujen tyypit:**
 - **Tarjoukset:** Ilmoita alennuksista tai kampanjoista.
 - **Tapahtumat:** Mainosta tulevia tapahtumia tai avajaisia.
 - **Uutuudet:** Kerro uusista tuotteista, palveluista tai saavutuksista.
 2. **Vinkejä tehokkaisiin postauksiin:**
 - Käytä houkuttelevia kuvia ja avainsanoja.
 - Kirjoita lyhyesti, mutta informatiivisesti.
 - Sisällytä toimintakehotus, kuten "Varaa aika nyt" tai "Tutustu tarjoukseemme."
-

3.3 Arvostelut ja asiakaspalautteet

Google arvostaa aktiivista vuorovaikutusta asiakkaiden kanssa. Arvostelut ovat tärkeä tekijä, joka vaikuttaa hakutuloksiin ja asiakkaiden päätöksiin.

- **Kannusta arvosteluihin:**
 - Pyydä tyytyväisiä asiakkaita jättämään palautetta.
 - Esimerkiksi sähköpostin loppuun voi lisätä linkin arvostelun jättämistä varten.
 - **Vastaa kaikkiin arvosteluihin:**
 - **Positiiviset arvostelut:** Kiitä asiakasta ja korosta avainasioita, jotka erottavat yrityksesi.
 - **Negatiiviset arvostelut:** Vastaa ystävällisesti ja ratkaise ongelma. Tämä osoittaa muille asiakkaille, että olet asiakaslähtöinen.
-

3.4 Usein kysytyt kysymykset (FAQ)

Google Business Profile mahdollistaa asiakkaiden esittämien kysymysten lisäämisen profiiliisi. Tämä osio on erinomainen mahdollisuus parantaa asiakaskokemusta.

1. **Lisää yleisiä kysymyksiä ja vastauksia:**
 - Esimerkki: "Onko pysäköinti ilmaista?" Vastaa: "Kyllä, tarjoamme ilmaisen pysäköinnin asiakkaillemme."
 2. **Optimoi kysymykset avainsanoilla:**
 - Käytä asiakkaittesi käyttämiä termejä, kuten "halpa auton pesu Helsinki."
-

3.5 Paikalliset linkit ja viittaukset

Profiilisi näkyvyyttä parantaa se, että muut verkkosivustot viittaavat yrityksesi.

- **Yhtenäiset tiedot:** Varmista, että yrityksesi nimi, osoite ja puhelinnumero (NAP) ovat yhteneväiset kaikilla alustoilla.
 - **Lisää yrityksesi tieto paikallisiin hakemistoihin:** Esimerkiksi alueelliset yritysrekisterit ja alan verkkosivustot.
-

3.6 Analytiikka ja seuranta

Google Business Profile tarjoaa hyödyllistä dataa profiilisi suorituskyvystä.

- **Seuraa asiakaskäyttäytymistä:**
 - Kuinka moni klikkaa verkkosivustoasi?
 - Kuinka moni soittaa suoraan profiilista?
 - Kuinka moni pyytää ajo-ohjeita?
 - **Tee muutoksia tiedon perusteella:**
 - Jos huomaat, että tietty tarjous houkuttelee paljon asiakkaita, tee vastaavia kampanjoita jatkossa.
-

Valmiina lisäämään näkyvyyttä

Profiilin optimointi hakukonetta varten on jatkuva prosessi, mutta pienillä, säännöllisillä päivityksillä yrityksesi näkyvyys ja asiakasmäärä kasvavat. Seuraavaksi on aika tarkastella, miten voit ylläpitää ja kehittää profiiliasi jatkuvasti.

4. Profiilin säännöllinen ylläpito

Google Business Profile ei ole kertaluontoinen projekti, vaan se vaatii säännöllistä ylläpitoa, jotta yrityksesi näkyvyys ja asiakaskokemukset pysyvät korkealla tasolla. Aktiivisesti päivitetty profiili houkuttelee uusia asiakkaita ja auttaa säilyttämään nykyisten asiakkaiden luottamuksen.

4.1 Tietojen päivittäminen

Tarkat ja ajantasaiset tiedot ovat ensiarvoisen tärkeitä. Epätarkkuudet, kuten väärät aukioloajat tai vanhentuneet yhteystiedot, voivat johtaa negatiivisiin asiakaskokemuksiin.

1. Päivitä aukioloajat:

- Tarkista, että normaalit aukioloajat ovat ajan tasalla.
- Lisää erityiset aukioloajat juhlapyhien tai tapahtumien varalle.

2. Päivitä yhteystiedot:

- Varmista, että puhelinnumero, osoite ja verkkosivusto ovat oikein.
- Jos yrityksesi muuttaa tai avaa uuden toimipisteen, tee päivitykset välittömästi.

3. Lisää uusia palveluita tai tuotteita:

- Jos yrityksesi laajentaa tarjontaansa, lisää uudet tuotteet ja palvelut profiiliin.
 - Käytä kuvia ja lyhyitä kuvauksia korostamaan uutuuksia.
-

4.2 Säännölliset valokuvat ja videot

Tuore sisältö pitää profiilisi elinvoimaisena ja houkuttelevana.

● Päivitä valokuvia säännöllisesti:

- Lisää kuvia uusista tuotteista, remontoituista tiloista tai tyytyväisistä asiakkaista.

● Käytä videoita korostamaan palveluitasi:

- Esimerkiksi "Näin valmistamme tuotteemme" -video voi lisätä kiinnostusta.
-

4.3 Asiakasvuorovaikutus

Profiilisi kautta asiakkaat voivat ottaa yhteyttä ja jättää arvosteluja. Aktiivinen vuorovaikutus asiakkaiden kanssa parantaa luottamusta ja profiilisi arvoa.

1. Vastaa asiakaspalautteisiin:

- Kiitä positiivisista arvosteluista ja osoita arvostusta asiakkaiden mielipiteitä kohtaan.
- Vastaa negatiivisiin palautteisiin kohteliaasti ja tarjoudu ratkaisemaan ongelmat.

2. Hyödynnä kysymyksiä ja vastauksia:

- Lisää yleisesti kysyttyjä kysymyksiä ja vastauksia.
 - Varmista, että vastaukset ovat informatiivisia ja sisältävät avainsanoja.
-

4.4 Postausten säännöllinen päivittäminen

Postaukset ovat erinomainen tapa pitää profiili aktiivisena ja tiedottaa ajankohtaisista asioista.

1. Ilmoita tarjouksista ja kampanjoista:

- Kerro esimerkiksi alennuksista, uusista tuotteista tai tapahtumista.

2. Jaa yrityksen uutisia:

- Mainosta uusia saavutuksia, sertifikaatteja tai yhteistyökumppaneita.

3. Käytä toimintakehotuksia:

- Postauksiin kannattaa lisätä toimintakehotus, kuten "Varaa aika" tai "Lue lisää."
-

4.5 Analytiikka ja seuranta

Profiilisi sisältää analytiikkatyökaluja, joiden avulla voit mitata sen suorituskykyä ja tehdä parannuksia.

1. Seuraa asiakkaiden toimintaa:

- Kuinka moni klikkaa verkkosivustosi linkkiä?
- Kuinka moni pyytää ajo-ohjeita tai soittaa yritykseesi?

2. Tunnista kehityskohteet:

- Jos tietyt postaukset tai tarjoukset saavat erityisen hyvää näkyvyyttä, panosta niihin jatkossa.
-

4.6 Integrointi muiden työkalujen kanssa

Profiilisi toimii parhaiten osana laajempaa digitaalista strategiaa.

- **Google Ads ja Google Analytics:**
 - Yhdistä Google Business Profile muihin työkaluihin seurataksesi tarkemmin liikennettä ja mainonnan tehokkuutta.
 - **Sosiaalinen media:**
 - Jaa profiilisi sisältöä, kuten postauksia ja kuvia, yrityksesi sosiaalisen median kanavissa.
-

Profiilin ylläpidon hyödyt

Säännöllinen ylläpito varmistaa, että profiilisi:

- Näyttää aina ajankohtaiselta.
- Houkuttelee uusia asiakkaita.
- Pysyy kilpailijoidesi edellä.

Ota profiilisi ylläpito rutiiniksi ja käytä sen tarjoamaa näkyvyyttä hyödyksesi maksimaalisesti.

5. Työkaluja ja lisäresursseja

Google Business Profile -profiilin optimoinnissa ja ylläpidossa kannattaa hyödyntää erilaisia työkaluja ja resursseja, jotka voivat helpottaa prosessia ja parantaa tuloksia. Tässä osiossa esitellään keskeiset työkalut ja vinkit, jotka auttavat sinua hyödyntämään profiilisi täyden potentiaalin.

5.1 Avainsanatyökalut

Avainsanat ovat profiilisi hakukonenäkyvyyden perusta. Näillä työkaluilla voit löytää oikeat hakusanat, joita potentiaaliset asiakkaat käyttävät:

1. Google Keyword Planner

- **Mikä se on?** Googlen ilmainen työkalu avainsanojen tutkimiseen.
- **Miten sitä käytetään?** Syötä palvelusi tai tuotteesi nimi, ja saat listan hakusanoista sekä tietoja niiden hakumääristä.

2. Ubersuggest

- **Mikä se on?** Ilmainen tai maksullinen työkalu, joka tarjoaa avainsanaideoita ja kilpailija-analyysiä.
 - **Miten se auttaa?** Näyttää suosittuja avainsanoja ja kilpailijoiden käyttämät avainsanat.
-

5.2 Kuvien ja videoiden muokkaus

Visuaalisen sisällön laatu vaikuttaa suoraan asiakkaiden ensimmäiseen mielikuvaan yrityksestäsi.

1. Canva

- **Mikä se on?** Helppokäyttöinen graafisen suunnittelun työkalu.
- **Miten sitä käytetään?** Luo ammattimaisia kuvia ja postauksia ilman erityistä suunnitteluosaamista.

2. Adobe Express

- **Mikä se on?** Graafisen suunnittelun ja videotuotannon työkalu.
- **Miten se auttaa?** Muokkaa kuvia ja tee lyhyitä videoita helposti.

3. Kapwing

- **Mikä se on?** Videoiden muokkaustyökalu, joka sopii erityisesti lyhyiden Google-postausvideoiden tekoon.
-

5.3 Analytiikka ja seuranta

Analytiikan seuraaminen auttaa ymmärtämään, miten asiakkaasi vuorovaikuttavat profiilisi kanssa.

1. Google My Business Insights

- **Mikä se on?** Googlen oma analytiikkatyökalu, joka tarjoaa tietoa profiilisi suorituskvyyistä.
- **Mitä se näyttää?** Näet mm. kuinka moni klikkaa verkkosivustoasi, soittaa yritykseesi tai pyytää ajo-ohjeita.

2. Google Analytics

- **Mikä se on?** Verkkosivustojen liikenteen analysointityökalu.
 - **Miten se auttaa?** Seuraa, kuinka moni Google-profiilin kautta ohjautuu verkkosivustollesi.
-

5.4 Ajanhallinnan työkalut

Säännöllinen päivitys voi tuntua työläältä, mutta oikeat työkalut helpottavat tätä prosessia.

1. Hootsuite

- **Mikä se on?** Sosiaalisen median hallintatyökalu, joka tukee myös Google-postauksia.
- **Miten se auttaa?** Voit ajoittaa profiilisi postaukset ja hallita niitä keskitetysti.

2. Trello

- **Mikä se on?** Projektinhallintatyökalu.
 - **Miten sitä käytetään?** Luo sisältökalenteri, johon merkitset profiilisi päivitykset.
-

5.5 Muut hyödylliset resurssit

1. Google Support Center

- **Mikä se on?** Googlen virallinen tukisivusto, joka tarjoaa apua ongelmatilanteissa.
- **Linkki:** [Google Support Center](#)

2. Ilmaiset oppaat ja kurssit

- **Google Digital Garage** tarjoaa kursseja hakukoneoptimoinnista ja Google-työkalujen käytöstä.
- **Linkki:** [Google Digital Garage](#)