

# CREȘTEREA VIZIBILITĂȚII AFACERILOR LOCALE PRIN CONFIGURAREA GOOGLE MY BUSINESS

Tatiana Munteanu, conferențiară universitară, doctor în științe economice

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1651-8333>

Universitatea Tehnică a Moldovei, bd. Stefan cel Mare 168, Chisinau, Republica Moldova

[tatiana.munteanu@tem.utm.md](mailto:tatiana.munteanu@tem.utm.md)

**Adnotare:** Google My Business reprezintă o platformă avansată, concepută de Google pentru a sprijini organizațiile în gestionarea și optimizarea prezenței lor online. Această platformă favorizează atât companiile, cât și utilizatorii, facilitând descoperirea entităților locale și facilitând o interacțiune directă între organizație și consumatorii săi. Obiectivul principal al acestui articol este de a explora modul în care configurarea unui cont Google My Business poate fi folosită pentru a crește vizibilitatea afacerilor locale și pentru a îmbunătăți poziționarea acestora în rezultatele de căutare.

**Cuvinte cheie:** afaceri locale, vizibilitate online, Google My Business, GMB, clienți locali

**Annotation:** Google My Business is an advanced platform designed by Google to help organizations manage and optimize their online presence. This platform favors both businesses and users by facilitating the discovery of local entities and facilitating a direct interaction between the organization and its consumers. The main objective of this article is to explore how setting up a Google My Business account can be used to increase the visibility of local businesses and improve their ranking in search results.

**Keywords:** local businesses, online visibility, Google My Business, GMB, local customers

**Introducere.** Creșterea numărului de utilizatori de internet și a accesibilității dispozitivelor mobile a adus schimbări semnificative în modul în care consumatorii caută și aleg produse și servicii.

Moldova se află printre primele 10 țări din lume în ceea ce privește accesibilitatea și costul convenabil al accesului la Internet [1]. În conformitate cu Sondajul Național Anual 2023 [2], 88,1% din gospodăriile casnice sunt conectate la internet. Iar unul din obiectivele Strategiei de transformare digitală pentru 2023-2030, este ca până în 2030, întreaga populație a Republicii Moldova să aibă acces la internet și la rețeaua 5G. Conform datelor furnizate de Google, 46% din totalul căutărilor efectuate pe această platformă au o intenție locală clară, ceea ce evidențiază nevoia afacerilor locale de a fi vizibile în rezultatele de căutare pentru a atrage clienți din proximitate. Astfel, Google My Business (GMB) devine o platformă indispensabilă pentru întreprinderile locale care doresc să își construiască și consolideze prezența online.

GMB este o platformă gratuită care permite întreprinderilor să își creeze un profil detaliat și accesibil în rezultatele Google Search și pe Google Maps. Un profil bine configurat crește nu doar vizibilitatea unei afaceri, dar poate influența și decizia de cumpărare a clienților.

## 1. Relevanța Google My Business în mediul economic actual

În contextul competitivității crescute pe piața afacerilor mici și mijlocii, vizibilitatea online a devenit un factor determinant pentru atragerea și menținerea clientelei. Un profil GMB bine întreținut funcționează ca un centru informațional pentru clienți, permițându-le să obțină rapid toate informațiile de care au nevoie despre o afacere locală. Astfel, GMB ajută nu doar la creșterea vizibilității unei afaceri, ci și la construirea unei imagini de încredere.

Un aspect esențial al platformei GMB îl reprezintă recenziile și ratingurile acordate de clienți, care adaugă o dimensiune de credibilitate profilului. Recenziile contribuie la creșterea transparenței și la consolidarea unei relații de încredere cu publicul țintă. Conform unui sondaj realizat de BrightLocal, 91% dintre consumatori citesc recenzii online înainte de a lua o decizie de cumpărare, iar 84% dintre aceștia au declarat că au încredere în recenziile online la fel de mult ca în recomandările directe de la prieteni sau familie. Astfel, importanța unui profil GMB bine gestionat este de necontestat, acesta având potențialul de a influența în mod semnificativ deciziile consumatorilor.

## Elementele esențiale ale unui profil Google My Business optimizat

Pentru a maximiza beneficiile Google My Business, afacerile trebuie să aibă în vedere câteva aspecte esențiale atunci când își configurează și optimizează profilul. Printre acestea se numără: completarea detaliilor cheie, alegerea unei categorii relevante, încărcarea de fotografii de calitate și gestionarea eficientă a recenziilor.

### **Detalii cheie**

Primul pas pentru configurarea unui profil GMB este adăugarea corectă a informațiilor de bază. Aceasta include denumirea exactă a afacerii, adresa fizică, numărul de telefon, site-ul web și orarul de funcționare. Toate aceste informații contribuie la relevanța și credibilitatea profilului, având un impact direct asupra modului în care algoritmul Google prioritizează și clasifică afacerile în rezultatele de căutare locale.

### **Alegerea categoriei corecte**

Categoria aleasă este un alt factor esențial care ajută Google să înțeleagă domeniul de activitate al afacerii și să o afișeze în căutările relevante. Afacerile care selectează categoriile corespunzătoare au mai multe șanse de a fi găsite de către clienți interesați, iar adăugarea unor categorii secundare poate extinde și mai mult vizibilitatea.

### **Fotografii de calitate și actualizări regulate**

Utilizatorii care caută o afacere apreciază să vadă imagini clare și relevante ale produselor sau ale locației. Un profil GMB care include fotografii de înaltă calitate oferă o primă impresie pozitivă și consolidează imaginea de brand. De asemenea, postările regulate cu noutăți, evenimente sau oferte speciale sunt interpretate de algoritmul Google ca semne de activitate, ceea ce contribuie la îmbunătățirea poziționării afacerii în căutări.

### **Importanța recenziilor și gestionarea acestora**

Recenziile clienților sunt un element esențial în construirea încrederii și credibilității online, având un impact major asupra deciziei clienților potențiali de a alege un anumit serviciu sau produs. Afacerile cu evaluări bune în Google au un avantaj clar în atragerea traficului calificat și creșterea ratei de conversie. Încurajarea clienților mulțumiți să lase recenzii pozitive și gestionarea feedback-ului constructiv sunt factori critici pentru o vizibilitate sporită în căutările locale. O provocare comună în utilizarea GMB este gestionarea recenziilor negative. Recenziile nefavorabile pot afecta imaginea unei afaceri, dar ignorarea acestora poate fi dăunătoare. Proprietarii trebuie să răspundă profesional, oferind explicații și soluții pentru îmbunătățirea experienței clienților nemulțumiți. Prin abordarea corespunzătoare a recenziilor negative, afacerea poate demonstra că este deschisă la feedback și că își respectă clienții, transformând o situație inițial negativă într-o oportunitate de îmbunătățire.

### **Avantajele utilizării Google My Business pentru afacerile locale**

Un profil GMB bine configurat aduce numeroase avantaje afacerilor locale, contribuind la creșterea vizibilității, accesibilității și credibilității acestora. Dintre acestea, vizibilitatea crescută în căutările locale și posibilitatea de a interacționa cu clienții în mod direct sunt cele mai semnificative.

### **Creșterea vizibilității în căutările locale**

Atunci când un utilizator caută un produs sau un serviciu specific în proximitatea sa, un profil GMB complet și activ va apărea, de regulă, în primele rezultate de pe Google Maps sau în secțiunea „pachet local” a rezultatelor de căutare. Aceasta nu doar că îmbunătățește șansele ca afacerea să fie găsită, dar contribuie și la atragerea unui număr mai mare de clienți locali.

### **Îmbunătățirea accesibilității și experienței utilizatorului**

GMB oferă clienților o modalitate ușoară de a contacta afacerea și de a obține indicații către locația acesteia, ceea ce simplifică procesul de accesare a informațiilor esențiale. Mai mult, orarul de funcționare afișat direct în rezultatele de căutare ajută clienții să verifice disponibilitatea afacerii, oferind o experiență rapidă și eficientă.

## **2. Provocările și strategiile de soluționare în utilizarea Google My Business**

Adoptarea unei strategii eficiente de conținut care să răspundă nevoilor și intereselor publicului local, alături de o gestionare inteligentă a recenziilor clienților, poate îmbunătăți semnificativ percepția online a afacerii. În plus, creșterea autorității site-ului prin linkuri relevante și optimizarea experienței utilizatorilor pe dispozitivele mobile constituie pași esențiali în obținerea unei poziții dominante în căutările locale. Monitorizarea constantă și analiza performanței online permit

ajustarea și îmbunătățirea continuă a strategiilor implementate, asigurând astfel dezvoltarea și consolidarea afacerii.

În elaborarea unei strategii eficiente pentru Google My Business trebuie de ținut cont de câțiva pași și considerații esențiale:

### **Identificarea cuvintelor cheie relevante pentru afacerea locală**

Un element central al optimizării pentru motoarele de căutare locale este selecția cuvintelor cheie care reflectă fidel serviciile sau produsele oferite. Aceste cuvinte cheie trebuie să fie în concordanță cu termenii folosiți de potențialii clienți în căutările lor. O cercetare detaliată a cuvintelor cheie, incluzând termeni generici și expresii specifice localității, contribuie la identificarea celor mai relevante sintagme.

Pentru maximizarea eficacității strategiei de poziționare locală, este recomandată utilizarea unor instrumente de cercetare precum Google Keyword Planner și Moz Keyword Explorer, care oferă informații despre volumul de căutare și competiție. Integrarea cuvintelor cheie identificate în conținutul site-ului, titluri și descrieri SEO on-page susține vizibilitatea în căutările locale.

### **Optimizarea Google My Business pentru vizibilitate locală**

Maximizarea prezenței online prin intermediul platformei Google My Business este fundamentală pentru afacerile interesate de o mai bună poziționare în căutările locale. O pagină GMB bine optimizată mărește considerabil șansele ca afacerea să apară în rezultatele de top, oferind informații actualizate și relevante pentru publicul local. Este necesar ca toate detaliile de contact să fie corecte și vizibile, iar adăugarea de fotografii de calitate îmbunătățește experiența utilizatorilor, măbind potențialul de a atrage clienți noi.

Răspunsul prompt și politicos la recenzii, indiferent de natura acestora, denotă aprecierea feedback-ului și consolidează încrederea clienților. Utilizarea cuvintelor cheie relevante în descrierea afacerii pe GMB contribuie, de asemenea, la optimizarea pentru căutările locale și la o creștere constantă a vizibilității.

### **Crearea de Conținut local specific**

Pentru a îmbunătăți vizibilitatea în căutările locale, crearea de conținut specific intereselor publicului țintă local este esențială. Acest tip de conținut contribuie la construirea unei relații de încredere cu potențialii clienți, dar și la îmbunătățirea poziționării în motoarele de căutare locale. Exemple de strategii includ:

- Articole de blog despre subiecte de interes local (evenimente, probleme comunitare)
- Studii de caz ale clienților locali, evidențiind impactul pozitiv al serviciilor firmei
- Ghiduri locale care recomandă activități sau locuri de vizitat.

### **Utilizarea linkurilor locale pentru consolidarea autorității site-ului**

Linkurile locale contribuie semnificativ la creșterea autorității site-ului în fața motoarelor de căutare și îmbunătățesc vizibilitatea în căutările locale. Obținerea de linkuri de la site-uri locale de încredere este o strategie valoroasă pentru consolidarea reputației și atragerea traficului organic.

### **Optimizarea SEO on-page pentru vizibilitate locală**

Optimizarea SEO on-page asigură o poziționare avantajoasă în căutările locale și include adaptarea conținutului și structurii site-ului pentru a spori atractivitatea acestuia. Printre tehnicile recomandate se numără:

- Optimizarea titlurilor și descrierilor meta cu cuvinte cheie locale.
- Structurarea eficientă a conținutului prin utilizarea etichetelor H1 și H2.
- Îmbunătățirea vitezei de încărcare și a experienței pe dispozitive mobile.

### **Adaptarea site-ului pentru dispozitive mobile**

Având în vedere că majoritatea căutărilor locale se efectuează de pe dispozitive mobile, optimizarea site-ului pentru acestea este vitală. Google prioritizează site-urile optimizate pentru mobil, iar un design receptiv, încărcarea rapidă și navigarea facilă sunt factori critici în reținerea utilizatorilor.

### **Monitorizarea și Analiza Performanței pentru Îmbunătățiri Continue**

Monitorizarea constantă a performanței online este indispensabilă pentru îmbunătățirea vizibilității locale. Instrumente precum Google Analytics și Google Search Console oferă o perspectivă detaliată asupra modului în care utilizatorii interacționează cu site-ul, permițând identificarea aspectelor de optimizat. Analiza concurenței și luarea în considerare a feedback-ului clienților susțin ajustarea continuă a strategiilor pentru succesul pe termen lung al afacerii.

#### **Actualizarea periodică a profilului**

Google prioritizează profilurile GMB care sunt active și actualizate. Proprietarii sunt încurajați să adauge postări regulate, să actualizeze informațiile despre orar și să includă fotografiile recente. Această activitate demonstrează că afacerea este activă și implicată, fapt ce poate contribui la îmbunătățirea poziționării în căutările locale.

#### **Concluzie**

Utilizarea Google My Business este o strategie esențială pentru creșterea vizibilității afacerilor locale în mediul online. Un profil complet, actualizat și bine gestionat pe această platformă oferă multiple beneficii, de la o vizibilitate crescută în rezultatele de căutare locală la consolidarea imaginii și a relației cu clienții. Având în vedere schimbările rapide din comportamentul de căutare al consumatorilor, afacerile locale sunt încurajate să valorifice potențialul platformei Google My Business pentru a-și extinde prezența digitală și a atrage noi clienți din comunitatea lor.

#### **Bibliografie:**

- 1 Strategiei de transformare digitală <https://mded.gov.md/transparenta/64373-2/>
- 2 Sondajul Național Anual 2023, o radiografie a utilizării serviciilor publice electronice în Republica Moldova, <https://egov.md/ro/node/40191>
- 3 Cât de important este Google My Business pentru o afacere locală?  
<https://moldova.usalinksystem.com/blog/details/c-acirc-t-de-important-este-google-my-business-pentru-o-afacere-locala-392>
- 4 Cum se utilizează compania mea 2024 <https://agentpromovator.ro/compania-mea-google/>
- 5 Cum să utilizați eficient Google My Business pentru promovarea locală a afacerii?  
<https://fivestars.agency/ro/blog/prodvizhenie-v-google/kak-effektivno-ispolzovat-google-my-business-dlya-lokalnogo-prodvizheniya-biznesa.html>