

CALAZANS LUMINA

# Google Meu Negocio do Zero

*Domine o Google Maps e atraia clientes locais*

**R\$ 20**

calazans

LUMINA



Escaneie para acessar



# Bem-vindo ao Curso!

Curso pratico e direto ao ponto para configurar seu Google Business Profile do zero e otimizar para aparecer nas primeiras posicoes do Google Maps. Quando alguem pesquisa 'seu servico + sua cidade', voce PRECISA aparecer. Este curso ensina como, com dados reais e tecnicas que aplicamos nos clientes da Calazans Lumina.



## Para quem e este curso?

- Donos de negocios locais que querem mais visibilidade no Google
- Profissionais autonomos (dentistas, advogados, contadores, etc)
- Restaurantes, lojas e prestadores de servico
- Quem quer aparecer no Google Maps sem pagar
- Negocios que ja tem perfil mas nao sabem otimizar

## O que voce vai aprender

- 1 Criar e configurar seu perfil do zero em 30 minutos
- 2 Otimizar para aparecer nas primeiras posicoes
- 3 Estrategias comprovadas para conseguir avaliacoes 5 estrelas
- 4 Usar Google Posts para atrair clientes toda semana
- 5 Analisar metricas e melhorar continuamente

# Sumario

---

**1 Criando seu perfil do zero**

4 aulas

---

**2 Otimizacao avancada**

4 aulas

---

**3 Avaliacoes e reputacao**

4 aulas

---

**4 Google Posts e metricas**

4 aulas

---

# Modulo 1: Criando seu perfil do zero

## Objetivos deste modulo:

- Entender por que o Google Business Profile e essencial
- Criar sua conta passo a passo detalhado
- Preencher todas as informacoes corretamente
- Verificar sua empresa com sucesso

## Por que o Google Business Profile e essencial

O Google Business Profile (antigo Google Meu Negocio) e, sem exagero, a ferramenta gratuita mais poderosa para negocios locais. Quando alguém pesquisa no Google algo como 'pizzaria perto de mim', 'encanador em BH' ou 'salao de beleza Savassi', os PRIMEIROS resultados que aparecem sao do Google Maps -- e esses resultados vem do Google Business Profile.

Dados que comprovam a importancia:

- 46% de todas as pesquisas no Google tem intencao local
- 88% das pesquisas locais no celular resultam em visita ou ligacao em 24 horas
- Empresas com perfil completo e otimizado recebem 7x mais cliques
- 42% mais pedidos de rota no Maps
- 35% mais cliques no site

E o melhor de tudo: e 100% GRATUITO. Voce nao paga nada ao Google para ter seu perfil. E como ter um outdoor na rua mais movimentada da cidade sem custo.

Se voce tem um negocio local e nao tem Google Business Profile, voce esta literalmente invisivel para milhares de potenciais clientes que pesquisam no Google todo dia. E se voce tem mas nao otimizou, esta perdendo posicoes para concorrentes que fizeram o dever de casa.

Neste modulo, vamos criar seu perfil do zero, passo a passo, com cada clique explicado. Mesmo se voce nunca mexeu com isso antes, vai conseguir.



## Passo a passo: criando seu perfil

Vamos criar seu Google Business Profile agora. Tenha em maos: nome da empresa, endereco completo, telefone, email, site (se tiver), e horario de funcionamento.

Passo 1: Abra o navegador e acesse [business.google.com](https://business.google.com)

Passo 2: Faça login com sua conta Google (Gmail). Se não tem, crie uma.

Passo 3: Clique em 'Gerenciar agora' ou 'Manage now'.

Passo 4: Digite o nome da sua empresa EXATAMENTE como é. Não adicione palavras-chave extras (isso viola as regras do Google e pode resultar em suspensão). Exemplo correto: 'Bella Moda'. Exemplo errado: 'Bella Moda - Roupas Femininas BH Preço Barato'.

Passo 5: Escolha a categoria principal. Este é o fator NUMERO 1 de ranking no Google Maps. Seja o MAIS ESPECIFICO possível. Em vez de 'Restaurante', escolha 'Restaurante Italiano' ou 'Pizzaria'. Em vez de 'Medico', escolha 'Cardiologista' ou 'Pediatra'. O Google oferece centenas de categorias -- procure a mais especifica.

Passo 6: Adicione seu endereço físico completo. Se você atende em domicílio (sem loja

fisica), pode escolher 'Eu atendo os clientes no local deles' e definir sua area de atendimento.

Passo 7: Adicione seu telefone. Use um numero LOCAL (com DDD da sua cidade). Evite numeros 0800 ou genericos.

Passo 8: Adicione seu site. Se nao tem site, deixe em branco por enquanto.

Passo 9: Solicite a verificacao. O Google precisa confirmar que sua empresa e real. Metodos disponiveis: cartao postal (chega em 5-14 dias), telefone (instantaneo, nem sempre disponivel), ou email.

Passo 10: Aguarde a verificacao. NAO altere o nome ou endereco durante esse periodo, ou a verificacao pode ser cancelada.

## Criando seu Google Business

1

**Passo 1: Acesse [business.google.com](https://business.google.com) e faça login com Gmail**

2

**Passo 2: Digite o nome exato da sua empresa**

3

**Passo 3: Escolha a categoria mais especifica possivel**

4

**Passo 4: Adicione endereco, telefone e site**

5

**Passo 5: Solicite e complete a verificacao**

!

### **ATENCAO: A categoria principal**

A categoria principal e o fator #1 de ranking no Google Maps. Se voce escolher errado, pode nunca aparecer nas buscas certas. Pesquise quais categorias seus concorrentes que aparecem bem usam. Voce pode adicionar ate 9 categorias secundarias depois.

## **Preenchendo todas as informacoes**

Um perfil completo tem ate 5x mais chances de ser considerado relevante pelo Google. Nao deixe nenhum campo vazio.

Informacoes basicas (preencha TUDO):

- Nome da empresa: Exatamente como e (sem keywords extras)
- Endereco: Identico ao que aparece em outros sites e documentos
- Telefone: Numero local, de preferencia celular (WhatsApp)
- Site: URL completa do seu site
- Horário de funcionamento: Precise, incluindo feriados
- Descrição: 750 caracteres descrevendo seu negocio. Inclua palavras-chave naturalmente.

Exemplo de boa descricao (para uma pizzeria):

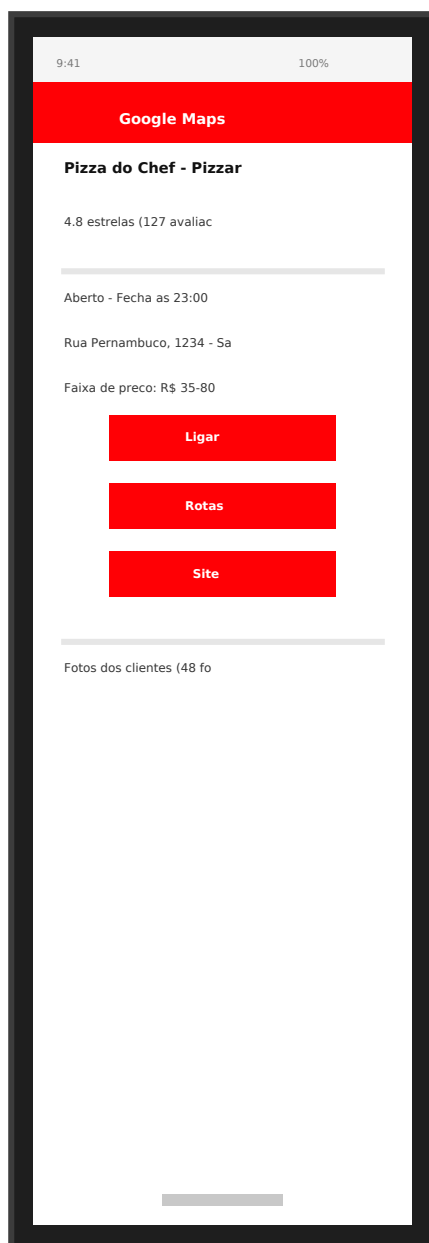
'A Pizza do Chef e uma pizzeria artesanal em Belo Horizonte, especializada em pizzas de forno a lenha com massa de fermentacao natural. Desde 2015, servimos mais de 50.000 pizzas para os moradores da Savassi e regio. Nosso cardapio inclui pizzas tradicionais, opcoes sem gluten e veganas. Fazemos delivery e aceitamos encomendas para eventos. Visite-nos na Rua Pernambuco ou peca pelo delivery.'

Servicos e produtos:

Adicione cada servico ou produto que voce oferece, com descricao e preco (quando aplicavel). Isso ajuda o Google a entender melhor o que voce faz e mostrar seu perfil para buscas mais especificas.

Atributos:

O Google permite adicionar atributos como 'Wi-Fi gratis', 'Acessivel para cadeirantes', 'Aceita cartao', etc. Preencha todos os aplicaveis ao seu negocio.



## Verificacao: o que fazer enquanto espera

Enquanto aguarda a verificacao (que pode levar de 1 dia a 2 semanas), voce ja pode comecar a otimizar seu perfil.

O que voce PODE fazer antes da verificacao:

1. Adicionar fotos (vamos detalhar no proximo modulo)
2. Escrever a descricao da empresa
3. Adicionar servicos e produtos
4. Configurar horario de funcionamento
5. Adicionar categorias secundarias

O que voce NAO deve fazer antes da verificacao:

1. Mudar o nome da empresa
2. Alterar o endereco
3. Criar um segundo perfil para a mesma empresa

Se a verificacao por cartao postal demorar mais de 14 dias, entre em contato com o suporte do Google. Acesse [support.google.com/business](https://support.google.com/business) e procure opcoes de contato.

Dica: verificacao por telefone ou email e instantanea, mas nem sempre esta disponivel para todos os negocios. Se aparecer como opcao, use! E muito mais rapido.

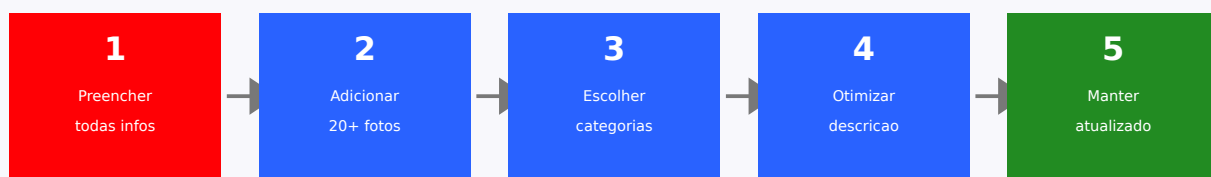
Apos a verificacao, seu perfil pode levar de 24 horas a 1 semana para comecar a aparecer nos resultados. Tenha paciencia e continue otimizando.

# Modulo 2: Otimizacao avancada

## Objetivos deste modulo:

- Adicionar fotos profissionais que atraem clientes
- Otimizar descricao com palavras-chave estrategicas
- Configurar servicos e produtos detalhados
- Usar categorias secundarias a seu favor

## Otimizacao do Perfil



Fluxo do processo

## Fotos que vendem: o guia completo

Fotos sao provavelmente o elemento mais subestimado do Google Business Profile. Os dados sao claros: empresas com muitas fotos de qualidade recebem MUITO mais interacao.

Tipos de fotos essenciais e quantidade minima:

1. LOGO (1 foto): Sua logo em alta resolucao, fundo branco ou transparente. 250x250 pixels minimo. Formato PNG de preferencia.
2. FOTO DE CAPA (1 foto): A mais importante! E a primeira imagem que aparece no Google. Deve representar bem seu negocio. 1080x608 pixels. Pode ser a fachada, um produto em destaque, ou sua equipe.
3. FACHADA (3-5 fotos): De diferentes angulos e horarios (dia e noite). Ajuda clientes a encontrar fisicamente seu negocio.

4. INTERIOR (5-10 fotos): Mostre o ambiente. Se e um restaurante, mostre as mesas. Se e uma loja, mostre os corredores e vitrines. Se e um consultorio, mostre a recepcao.
5. EQUIPE (3-5 fotos): Pessoas geram confianca. Mostre sua equipe trabalhando, sorrindo, atendendo. Fotos naturais funcionam melhor que posadas.
6. PRODUTOS/SERVICOS (10+ fotos): Mostre o que voce vende ou faz. Para restaurantes: fotos dos pratos. Para servicos: fotos do antes e depois.

Dicas de qualidade:

- Use celular com boa camera em modo retrato
- Ilumine bem (luz natural e a melhor)
- Resolucao minima: 720x720 pixels
- Nao use fotos de bancos de imagem (fotos de stock)
- Atualize fotos pelo menos uma vez por mes
- Adicione novas fotos a cada evento, promocao ou mudanca

## Palavras-chave na descricao e servicos

O Google le o texto do seu perfil para entender o que voce faz e para quais buscas mostrar seu negocio. Por isso, usar as palavras-chave certas na descricao e servicos e fundamental.

Como encontrar as palavras-chave certas:

1. Pense como seu cliente: o que ele digitaria no Google para encontrar voce?
2. Use o Google Autocomplete: comece a digitar seu servico no Google e veja as sugestoes
3. Use o Google Keyword Planner (gratuito) para ver volume de buscas
4. Veja os perfis dos concorrentes que aparecem bem

Onde incluir palavras-chave:

- Descricao do negocio (750 caracteres)
- Nomes dos servicos
- Descricoes dos servicos
- Google Posts (semanais)
- Respostas a avaliacoes

Exemplo para um encanador:

Palavras-chave: encanador BH, desentupidora, reparo hidraulico, vazamento, encanador 24 horas

Descricao otimizada: 'A Hidra Servicos e uma empresa de encanador em BH especializada em desentupimento, reparo hidraulico e deteccao de vazamento. Atendemos em toda Belo Horizonte e regio metropolitana com servico de encanador 24 horas. Mais de 500 servicos realizados com avaliacao 5 estrelas.'

CUIDADO: nao exagere. O texto deve soar natural. Se ficar parecendo spam de palavras-chave, o Google pode penalizar seu perfil.

## **Categorias secundarias: a arma secreta**

Alem da categoria principal, voce pode adicionar ate 9 categorias secundarias. A maioria dos negocios nao usa esse recurso, e e uma oportunidade enorme.

Por que importa: cada categoria adicional e uma chance a mais de aparecer para buscas diferentes. Um restaurante italiano pode adicionar: Pizzaria, Restaurante com Delivery, Bar de Vinhos, Restaurante para Eventos.

Como escolher categorias secundarias:

1. Liste todos os servicos que voce oferece
2. Pesquise no Google Business e veja quais categorias existem para cada servico
3. Adicione as mais relevantes (nao adicione categorias irrelevantes)

Exemplos por tipo de negocio:

Dentista:

- Principal: Dentista
- Secundarias: Clinica de Ortodontia, Clinica de Implantes, Dentista Estetico, Clinica Odontologica

Salao de beleza:

- Principal: Salao de Beleza
- Secundarias: Barbeiro, Manicure, Esteticista, Spa

Restaurante:

- Principal: Restaurante Brasileiro
- Secundarias: Restaurante Self-Service, Restaurante para Eventos, Delivery de Marmita

Para ver categorias que os concorrentes usam: pesquise seu servico no Google, clique no perfil dos concorrentes bem posicionados e observe as categorias deles.

Dica: revise suas categorias a cada 3 meses. O Google adiciona novas categorias regularmente.

## **NAP Consistency: o segredo tecnico**

NAP significa Name, Address, Phone (Nome, Endereco, Telefone). A consistencia do NAP e um dos fatores mais importantes de ranking local no Google, e a maioria das pessoas ignora.

O que e NAP Consistency:

Seu nome, endereco e telefone devem ser EXATAMENTE IGUAIS em TODOS os lugares onde sua empresa aparece online. Qualquer variacao confunde o Google.

Exemplos de inconsistencia que prejudicam:

- No Google: 'Clinica Dr. Silva' / No Facebook: 'Dr. Silva Clinica' / No site: 'Dr. Jose Silva'
- No Google: 'Rua X, 123' / No site: 'R. X, 123' / No Facebook: 'Rua X, numero 123'
- No Google: '(31) 9999-9999' / No site: '31 99999-9999' / No LinkedIn: '031 9 9999-9999'

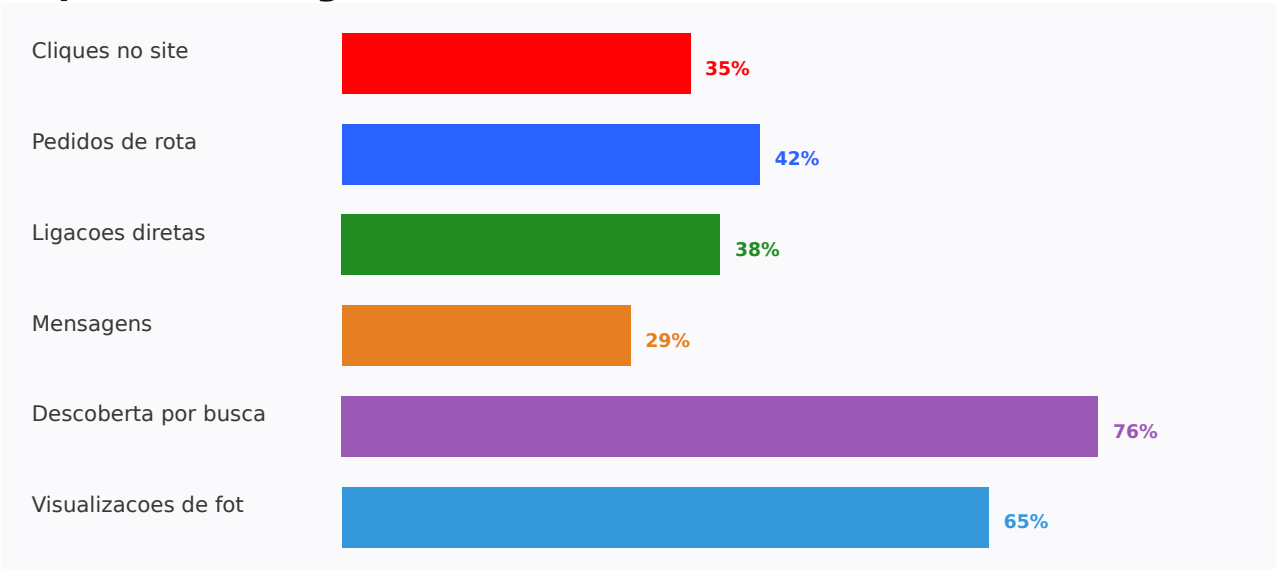
Onde verificar e corrigir:

1. Google Business Profile
2. Seu site (rodape e pagina de contato)
3. Facebook
4. Instagram (bio)
5. LinkedIn
6. Listas locais (Yelp, TripAdvisor, iFood, etc)
7. Directorios de negocios
8. Associacoes profissionais

Escolha UM formato padrao e use em TODOS os lugares. Parece um detalhe pequeno,

mas faz diferenca real no ranking.

## Impacto do Google Business Profile



# Modulo 3: Avaliaco es e reputacao

## Objetivos deste modulo:

- Construir uma reputacao 5 estrelas no Google
- Criar um sistema para pedir avaliaco es regularmente
- Responder avaliaco es de forma profissional
- Lidar com avaliaco es negativas sem desespero

## A importancia das avaliaco es

Avaliaco es sao o SEGUNDO fator mais importante de ranking no Google Maps (depois da categoria). Alem de influenciar o ranking, elas influenciam diretamente a decisao de compra do cliente.

Dados sobre avaliaco es:

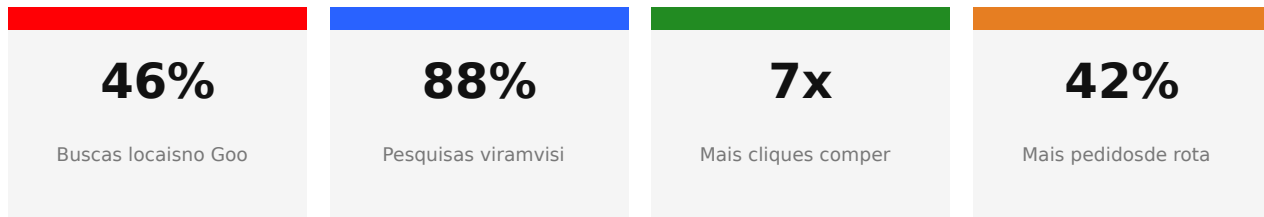
- 93% dos consumidores dizem que avaliaco es online influenciam sua decisao de compra
- Empresas com media acima de 4.5 estrelas recebem 28% mais cliques
- O numero magico e 40+ avaliaco es: a partir desse numero, o Google considera seu perfil 'confiavel'
- Avaliaco es recentes importam mais que antigas. O Google favorece perfis que recebem avaliaco es regularmente

O que o Google considera nas avaliaco es:

1. Media de estrelas (4.5+ e excelente)
2. Quantidade total de avaliaco es (mais = melhor)
3. Frequencia (avaliaco es regulares vs todas de uma vez)
4. Texto das avaliaco es (avaliaco es com texto valem mais que so estrelas)
5. Palavras-chave nas avaliaco es (quando o cliente menciona seu servico, ajuda no ranking)
6. Se voce responde as avaliaco es

Meta realista: chegue a 20 avaliaco es nos primeiros 3 meses, e depois mantenha pelo menos 2-3 avaliaco es novas por semana. Em 6 meses voce tera mais de 50 avaliaco es,

o que coloca voce muito acima da maioria dos concorrentes.



## Estrategias comprovadas para pedir avaliacoes

A maioria dos clientes satisfeitos QUER deixar uma avaliacao, mas simplesmente esquece. Seu papel e facilitar ao maximo e lembrar no momento certo.

Estrategia 1 -- Peca pessoalmente no momento certo:

O melhor momento para pedir avaliacao e imediatamente apos um atendimento excelente, quando o cliente esta mais satisfeito. Diga: 'Que bom que voce gostou! Poderia nos dar uma avaliacao no Google? Leva so 30 segundos e nos ajuda muito.'

Estrategia 2 -- Link direto por WhatsApp:

Crie um link direto para a pagina de avaliacao. Va em Google Business > Pedir avaliacoes > Copiar link. Envie pelo WhatsApp com a mensagem: 'Ola [nome]! Obrigado pela preferencia. Se puder, ficaremos felizes com sua avaliacao no Google. E rapido: [link]'

Estrategia 3 -- QR Code no balcao:

Crie um QR Code com o link de avaliacao e coloque em local visivel: balcao, mesa, cartao de visita, nota fiscal.

Estrategia 4 -- Email de follow-up:

24 horas apos o atendimento, envie um email de agradecimento com pedido de avaliacao.

Estrategia 5 -- Apos resolver um problema:

Se um cliente reclamou e voce resolveu com excelencia, peca a avaliacao. Clientes que tiveram problemas resolvidos costumam dar avaliacoes ainda mais positivas.

O QUE NAO FAZER:

- Nao compre avaliacoes falsas (Google detecta e pode suspender seu perfil)

- Não ofereça desconto em troca de avaliação (viola regras do Google)
- Não peça avaliações em massa de uma vez (parece artificial)

## Respondendo avaliações: templates profissionais

Responder TODAS as avaliações (positivas E negativas) mostra ao Google e aos clientes que você se importa. Perfis que respondem avaliações recebem até 35% mais confiança dos visitantes.

Para avaliações POSITIVAS (5 estrelas):

Template: 'Muito obrigado pela avaliação, [nome]! Ficamos muito felizes que você gostou do nosso [serviço/produto]. É um prazer atender você. Volte sempre! Equipe [nome da empresa]'

Variacao: 'Que alegria ler isso, [nome]! Sua satisfação é nossa maior motivação. Obrigado por confiar na [empresa]. Será sempre bem-vindo(a)!'

Para avaliações NEGATIVAS (1-3 estrelas):

Template: 'Olá [nome], lamentamos muito que sua experiência não tenha sido a melhor. Isso não reflete nosso padrão de atendimento. Poderia nos enviar uma mensagem direta pelo WhatsApp [numero] para que possamos entender o que aconteceu e resolver? Sua opinião é muito importante para melhorarmos.'

REGRAS para responder avaliações negativas:

1. NUNCA discuta publicamente ou fique na defensiva
2. Agradeça pelo feedback (mesmo que doa)
3. Peça desculpas genuínas
4. Leve a conversa para o privado (WhatsApp ou email)
5. Ofereça uma solução concreta
6. Acompanhe até resolver

Muitas vezes, um cliente que reclamou e teve seu problema resolvido atualiza a avaliação de 1 para 5 estrelas. A forma como você lida com críticas diz mais sobre seu negócio do que mil avaliações positivas.

## Lidando com avaliacoes falsas

Infelizmente, avaliacoes falsas existem. Podem ser de concorrentes mal-intencionados, ex-funcionarios ou pessoas que nunca foram seus clientes.

Como identificar avaliacoes falsas:

- O nome nao corresponde a nenhum cliente real
- Nao ha detalhes especificos sobre a experiencia
- O perfil do avaliador so tem avaliacoes negativas ou foi criado recentemente
- A avaliacao descreve situacoes que nunca aconteceram

Como denunciar ao Google:

1. Abra sua pagina do Google Business
2. Encontre a avaliacao em questao
3. Clique nos tres pontinhos (...) ao lado da avaliacao
4. Selecione 'Reportar avaliacao'
5. Escolha o motivo (conteudo falso, spam, etc)
6. Envie a denuncia

**IMPORTANTE:** O Google remove avaliacoes apenas quando ha violacao clara das politicas. Ele nao remove avaliacoes simplesmente por serem negativas. O processo de revisao pode levar de 3 dias a 2 semanas.

Enquanto aguarda, responda a avaliacao falsa de forma profissional: 'Nao encontramos registro de atendimento com esse nome em nosso sistema. Poderia nos contatar pelo WhatsApp para esclarecermos essa situacao?' Isso mostra a outros visitantes que voce se importa e que a avaliacao pode nao ser legitima.

## Perfil no Google

### Perfil NAO Otimizado

- ✘ Poucas ou nenhuma foto
- ✘ Descricao vazia ou generica
- ✘ Zero avaliacoes de clientes
- ✘ Horarios desatualizados
- ✘ Nao aparece nas buscas

vs

### Perfil OTIMIZADO

- ✓ 20+ fotos profissionais
- ✓ Descricao com palavras-chave
- ✓ 40+ avaliacoes 5 estrelas
- ✓ Informacoes sempre atuais
- ✓ Top 3 no Google Maps

# Modulo 4: Google Posts e metricas

100%

## Objetivos deste modulo:

- Criar Google Posts que atraem clientes toda semana
- Analisar as metricas do seu perfil no Google
- Entender o que funciona e dobrar a aposta
- Manter seu perfil otimizado continuamente

## Google Posts: mini-anuncios gratuitos

Google Posts sao como mini-anuncios que aparecem diretamente no seu perfil do Google. E uma das funcionalidades mais subutilizadas -- a maioria dos negocios nao usa, o que significa que voce tem uma vantagem competitiva enorme se comecar.

Tipos de Google Posts:

1. NOVIDADES (Updates): Informacoes gerais, dicas, conteudo educativo. Ficam visiveis por 7 dias.

Exemplo: 'Sabia que nossos bolos sao feitos com ingredientes 100% naturais? Venha experimentar!'

2. EVENTOS: Anunciar eventos com data de inicio e fim. Ficam visiveis ate a data final.

Exemplo: 'Festival de Pizzas Artesanais! De 1 a 15 de marco. Pizzas especiais a partir de R\$ 35.'

3. OFERTAS: Promocoes especiais com data de validade.

Exemplo: 'Na compra de 2 pizzas, ganhe 1 sobremesa! Valido ate domingo.'

4. PRODUTOS: Destaques de produtos ou servicos especificos.

Exemplo: 'NOVO! Pizza de burrata com pesto artesanal. Disponivel apenas nas sextas.'

Frequencia ideal: 1-2 posts por semana. Nao precisa mais que isso.

Dicas para Google Posts que funcionam:

- Use imagens atraentes e de alta qualidade
- Textos curtos e diretos (100-300 palavras)
- Inclua um CTA claro (Ligue agora, Visite o site, Peca pelo WhatsApp)
- Use palavras-chave do seu servico naturalmente no texto
- Poste regularmente (Google favorece perfis ativos)

## Entendendo as metricas do seu perfil

O Google Business Profile oferece metricas valiosas que mostram como as pessoas encontram e interagem com seu negocio. Vamos entender cada uma.

### METRICAS DE BUSCA:

- Pesquisas totais: Quantas vezes seu perfil apareceu nos resultados do Google
- Pesquisa direta: Pessoas que pesquisaram o nome da sua empresa (ja te conheciam)
- Pesquisa por descoberta: Pessoas que pesquisaram por categoria ou servico (nao te conheciam)

A mais importante e a pesquisa por descoberta -- sao clientes NOVOS encontrando voce.

### METRICAS DE ACAO:

- Cliques no site: Quantas pessoas foram ao seu site
- Ligacoes: Quantas pessoas ligaram pelo botao do perfil
- Pedidos de rota: Quantas pessoas pediram direcoes no Maps
- Mensagens: Quantas pessoas mandaram mensagem diretamente

### METRICAS DE FOTOS:

- Visualizacoes de fotos: Quantas vezes suas fotos foram vistas
- Comparacao com concorrentes: O Google mostra como suas fotos se comparam com negocios similares

### Como analisar:

- Se pesquisas por descoberta estao baixas: otimize categorias e descricao
- Se pesquisas sao altas mas acoes sao baixas: melhore fotos e descricao
- Se ligacoes sao altas mas conversao e baixa: melhore o atendimento telefonico
- Se pedidos de rota sao baixos: melhore as fotos da fachada e endereco

Acompanhe essas metricas mensalmente e compare com o mes anterior.

## Checklist de manutencao mensal

Seu Google Business Profile nao e algo que voce configura uma vez e esquece. E necessario manutencao regular para manter e melhorar seus resultados.

SEMANALMENTE (15 minutos):

- Publique 1-2 Google Posts
- Responda todas as avaliacoes novas
- Responda todas as mensagens

MENSALMENTE (30 minutos):

- Adicione 3-5 fotos novas
- Revise metricas e compare com mes anterior
- Atualize horarios de funcionamento (feriados)
- Verifique se todas as informacoes estao corretas
- Peca avaliacoes aos clientes do mes

TRIMESTRALMENTE (1 hora):

- Revise e atualize a descricao
- Verifique categorias (o Google adiciona novas regularmente)
- Analise tendencias nas metricas
- Veja o que os concorrentes estao fazendo
- Atualize servicos e precos

Se voce seguir este checklist religiosamente, seu perfil vai estar sempre otimizado e voce vai ver os resultados melhorando mes a mes. A consistencia e mais importante que qualquer 'truque' de otimizacao.

1

### Fotos de qualidade

Adicione 20+ fotos reais com boa iluminacao e resolucao

2

### Descricao otimizada

Use 750 caracteres com palavras-chave naturais do seu servico

3

### Categorias certas

Escolha a categoria principal mais especifica possivel

4

### Avaliacoes regulares

Peca avaliacoes toda semana para manter fluxo constante

5

**Google Posts**

Publique 1-2 posts por semana com ofertas e novidades

6

**NAP consistente**

Nome, endereço e telefone iguais em todos os canais

7

**Horarios corretos**

Mantenha horarios sempre atualizados incluindo feriados

8

**Responda tudo**

Responda todas avaliações em até 24 horas sem exceção

## Caso real: resultados com otimização

Para mostrar que tudo isso funciona de verdade, vamos ver um caso real de um cliente da Calazans Lumina.

O projeto Wolf's Siding (empresa de siding nos EUA) alcançou:

- PageSpeed 100/100 no site
- Mais de 41.000 impressões no Google em 3 meses
- Aparece nas primeiras posições para buscas locais
- Aumento significativo de leads orgânicos

O que foi feito:

1. Google Business Profile completamente otimizado com todas as técnicas deste curso
2. Fotos profissionais de projetos realizados
3. Avaliações de clientes satisfeitos
4. Google Posts semanais com novos projetos
5. NAP consistency em todos os canais
6. Site ultra-rápido e otimizado para SEO local

A combinação de Google Business Profile otimizado + site com SEO local e a fórmula mais poderosa para negócios locais. Não existe atalho -- e trabalho consistente que gera resultados reais.

Você tem agora todas as ferramentas e conhecimento para fazer o mesmo com seu negócio. A diferença entre quem tem resultado e quem não tem está na execução. Comece hoje, mantenha a consistência, e os resultados virão.

## Checklist: Google Business Otimizado

- Perfil verificado e ativo
- Categoria principal especifica e correta
- Pelo menos 20 fotos de qualidade
- Descricao otimizada com palavras-chave
- Horarios de funcionamento atualizados
- Pelo menos 10 avaliacoes com media 4.5+
- Respondendo todas as avaliacoes em ate 24h
- Google Posts publicados toda semana
- NAP consistente em todos os canais

# Gostou do conteúdo?

Conheça nossos outros cursos e serviços

- ChatGPT para Idosos -- Gratuito
- IA e ChatGPT Completo (R\$ 20)
- Marketing Digital para Iniciantes (R\$ 20)
  - Redes Sociais que Vendem (R\$ 20)
  - Funis de Vendas Simplificado (R\$ 20)
- Ferramentas Digitais para Secretarias (R\$ 20)



WhatsApp



Site

## **CALAZANS LUMINA**

calazanslumina.com.br | @calazanslumina  
trafegocalazans@gmail.com | +55 31 98294-8067