guía gratuita · presencia digital

Cómo crear y optimizar tu ficha de Google Business Profile

Paso a paso para que tu negocio aparezca en Google Maps y en las búsquedas de tu zona, aunque todavía no tengas página web.

Por qué importa

Cuando alguien busca "panadería cerca de mí" o el nombre de tu negocio, Google muestra primero las fichas de negocio: nombre, dirección, horario, fotos, reseñas y un botón para llamar o llegar. Es gratis, y para muchos clientes es lo primero que ven de ti. Una ficha completa y activa transmite que el negocio existe, está abierto y es confiable.

Antes de empezar, ten a mano

- Una cuenta de Google (puede ser tu Gmail). Idealmente una que uses para el negocio.
- El nombre exacto de tu negocio, tal como aparece en tu letrero o redes.
- Dirección, o las comunas donde atiendes si vas a domicilio.
- Teléfono, horario de atención y, si tienes, tu sitio web o Instagram.
- Entre 5 y 10 fotos buenas: logo, fachada, interior, productos o trabajos realizados.

Parte 1 · Crear la ficha

01 **Entra a Google Business Profile**

Busca "Google Business Profile" en Google o entra a business.google.com e inicia sesión con tu cuenta de Google.

02 **Escribe el nombre de tu negocio**

Usa el nombre real, sin agregar palabras de relleno como "el mejor" o la comuna. Google puede suspender fichas con nombres inflados. Si Google te muestra una ficha que ya existe con tu nombre, puedes reclamarla en vez de crear otra.

03 Elige la categoría principal

Es uno de los datos que más influye en cuándo apareces. Escribe lo que eres y elige la opción más específica (por ejemplo, "Peluquería" en vez de "Tienda"). Después podrás sumar categorías secundarias.

04 Indica dónde atiendes

Si los clientes van a tu local, ingresa la dirección. Si tú vas donde ellos (delivery, servicios a domicilio), marca que atiendes en una zona y elige las comunas. Puedes tener ambas cosas.

05 Agrega teléfono y sitio

Pon el número donde realmente contestas, idealmente el de WhatsApp del negocio. Si no tienes web, puedes dejarlo en blanco por ahora.

06 Verifica tu negocio

Google necesita confirmar que el negocio es tuyo. El método lo decide Google y puede ser un video corto del local, un código por teléfono o correo, u otra opción. Sigue las instrucciones que te aparezcan: sin verificación, la ficha no se muestra completa.

> **Ojo con los duplicados**
>
> No crees una ficha nueva si ya existe una de tu negocio (a veces las crean clientes o Google). Reclama la existente. Dos fichas del mismo negocio se restan visibilidad entre sí.

Parte 2 · Optimizarla para que te elijan

Crear la ficha es el 20% del trabajo. Lo que hace que te llamen a ti y no a la competencia es esto:

07 Completa todos los campos

Horario (incluidos feriados), descripción, servicios o productos, atributos (por ejemplo, "acceso para silla de ruedas" o "acepta tarjetas"). Una ficha completa inspira más confianza y Google la muestra más.

08 Escribe una buena descripción

Tienes hasta 750 caracteres. En las primeras líneas di qué haces, para quién y dónde. Usa las palabras que usaría tu cliente al buscarte, sin repetirlas de forma forzada. No pongas links ni promociones.

09 Sube fotos reales y buenas

Logo, fachada (para que te reconozcan al llegar), interior, equipo y productos o trabajos. Luz natural, sin filtros exagerados. Agrega fotos nuevas cada cierto tiempo: muestra que el negocio está activo.

10 Pide y responde reseñas

Las reseñas son la prueba social más fuerte. Desde tu ficha puedes copiar un enlace para pedir reseñas y enviarlo por WhatsApp a clientes contentos. Responde todas, las buenas y las malas, con respeto y en menos de una semana.

11 Publica novedades

La ficha permite subir publicaciones: ofertas, productos nuevos, eventos. Una publicación cada 1 o 2 semanas es suficiente para mantenerla viva.

> **Cómo responder una reseña negativa**
>
> Agradece, reconoce el problema sin discutir, explica qué harás y ofrece seguir la conversación por privado. Quien lee tu respuesta no es solo el cliente molesto: son todos los futuros clientes.

Checklist final

- ☐ La ficha está verificada.
- ☐ Nombre real, sin palabras de relleno.
- ☐ Categoría principal específica.
- ☐ Horario completo, incluidos feriados.
- ☐ Descripción clara con qué haces, para quién y dónde.
- ☐ Al menos 5 fotos reales.
- ☐ Teléfono o WhatsApp donde sí contestas.
- ☐ Enlace para pedir reseñas guardado y compartido.
- ☐ Todas las reseñas respondidas.

Google cambia sus pantallas y opciones con frecuencia. Si algún botón no calza exactamente con esta guía, busca la opción con un nombre parecido.

¿No tienes tiempo para hacerlo?

Te la dejamos configurada y optimizada. Escríbenos por WhatsApp desde emporioservicios.cl y revisamos juntos tu negocio. Sin compromiso. Te decimos por dónde partir.