

GUIDE GRATUIT

Les 5 erreurs qui te font perdre des clients sur Google.

Et comment les corriger en moins d'une heure.

Julien Raith

Top Position Locale

toppositionlocale.fr

Une catégorie principale trop vague

Google ne sait pas ce que tu fais. Il te montre moins souvent.

C'est l'élément le plus sous-estimé de toute ta fiche. Et le plus souvent mal configuré.

Beaucoup choisissent une catégorie trop générale. "Entrepreneur général" au lieu de "Plombier". "Prestataire de services" au lieu de "Coach de vie certifié".

Plus ta catégorie est précise, plus Google comprend exactement ce que tu fais et à qui te montrer.

LA CORRECTION

Va dans Google Business Profile, clique sur "Modifier le profil" et change ta catégorie principale pour la plus spécifique possible. Ajoute 2 à 3 catégories secondaires pour couvrir tes autres services.

Des photos datées ou absentes

Le prospect se fait une mauvaise première impression. Il appelle le concurrent.

Google analyse l'activité de ta fiche. Une fiche avec des photos ajoutées régulièrement envoie un signal fort : ce business est actif.

Avant d'appeler, ton prospect regarde tes photos. Il se fait une idée de ton sérieux, de la qualité de ton travail.

Une photo floue de 2019 lui donne une mauvaise idée. Une photo nette prise la semaine dernière lui donne confiance.

LA CORRECTION

Ajoute au moins une photo par mois. Format idéal pour la photo de couverture : 1080x608px. Montre ton activité, tes réalisations, ton équipe. Ton smartphone suffit.

Aucune réponse aux avis clients

Le prochain prospect voit que tu n'es pas disponible. Il ne t'appelle pas.

Ce n'est pas le nombre d'avis qui fait la différence. C'est la façon dont tu y réponds.

Quand tu réponds à un avis, tu réponds aux dizaines de prospects qui vont lire cet avis avant de décider s'ils t'appellent.

Google mesure ton engagement. Une fiche active qui répond à ses avis est favorisée par l'algorithme.

LA CORRECTION

Réponds à chaque avis en mentionnant le service rendu et un mot-clé local. Exemple : "Merci Marie pour votre retour sur notre intervention de plomberie à Lyon..." 3 minutes par avis. Impact direct.

Aucune publication sur la fiche

Google considère ta fiche comme inactive. Il la montre moins dans les résultats.

Ta fiche Google te permet de publier du contenu : offres, actualités, événements, photos du moment.

La plupart des entrepreneurs ne le font jamais. C'est une erreur. Et une opportunité pour toi.

Une publication par semaine suffit pour signaler à Google que tu es actif. Et un business actif, l'algorithme l'adore.

LA CORRECTION

Publie une mise à jour par semaine sur ta fiche. Une photo de ta dernière réalisation, une offre du moment, un conseil pratique. Connecte-toi sur business.google.com et clique sur "Ajouter une mise à jour".

Des informations incohérentes sur le web

Google fait moins confiance à tes données. Ton référencement local en prend un coup.

Ton nom, ton adresse, ton numéro de téléphone doivent être exactement identiques partout sur le web.

La moindre différence brouille le signal que tu envoies à Google. "Plomberie Martin" sur Google et "Plomberie Martin SARL" sur les Pages Jaunes : Google voit une incohérence.

Petit détail. Grand impact sur ton classement.

LA CORRECTION

Écris dans un fichier texte ton nom exact, ton adresse exacte, ton téléphone exact. Vérifie que c'est identique sur ton site, les Pages Jaunes, Facebook, Yelp et les annuaires de ton secteur.

Tu veux aller encore plus loin ?

Rejoins Top Position Locale. La communauté des artisans, commerçants et entrepreneurs qui veulent être visibles.

- Experts contactables directement, sans formulaire
- Tutoriels pratiques créés par des pros du terrain
- Annuaire des membres et réseau actif
- Lives, ressources et webinaires exclusifs
- Intervenants rétribués pour leur expertise
- Affiliation mensuelle

Rejoins Top Position Locale

toppositionlocale.fr