

GOOGLE MEU NEGÓCIO

Como o cliente procura um negócio **hoje**

O comportamento de compra migrou do balcão para a busca. Entenda a lógica por trás de cada pesquisa — e por que quem entende isso aparece primeiro no “perto de mim”.

01 Do balcão para a busca

O jeito como as pessoas encontram um negócio mudou. Antes era andando na rua, na indicação do vizinho ou na lista telefônica. Hoje, quase toda decisão começa em uma pesquisa.

A inteligência artificial já começa a pegar parte das indicações e buscas, mas o **Google segue sendo a ferramenta número um do mundo** para encontrar um negócio. Quando alguém quer resolver algo perto de casa — comer, comprar, contratar um serviço — o reflexo é o mesmo: pegar o celular e digitar no Google.

02 Existe um padrão em como as pessoas pesquisam

E esse é o ponto que muda tudo. As buscas locais seguem quase sempre a mesma fórmula: **categoria do negócio + localização**. Um campo diz **o que** a pessoa quer; o outro diz **onde**.

NA PRÁTICA

Quem quer tosar o cachorro não pesquisa o nome de um pet shop que ainda não conhece. Pesquisa **“tosa de cachorro”** + **“no seu bairro”**.

Ou seja: a pessoa não procura você pelo nome — ela procura pelo **serviço que precisa** e pela **região onde está**. Se o seu negócio não estiver posicionado dentro dessa lógica, quem pesquisa vai encontrar o concorrente. Entender esse comportamento é o primeiro passo para ser achado.

03 É o seu perfil no Google que responde a essas buscas

O perfil gratuito do seu negócio no Google (o “Google Meu Negócio” / Perfil da Empresa) é o que decide se você aparece — ou não — quando alguém faz aquela busca. Ele precisa estar configurado para responder exatamente à fórmula **categoria + localização**.

04 O que o Google olha para escolher quem aparece

De forma geral, três fatores decidem o ranqueamento:

- **Relevância** — a categoria certa e o perfil completo. Se você é hamburgueria, precisa estar marcado como hamburgueria, não como “restaurante” genérico. Quanto mais exata a categoria e mais completa a informação, mais o Google entende que você é a resposta certa.
- **Proximidade** — o Google mostra o que está perto de quem pesquisa. Você não muda seu endereço, mas precisa deixar sua localização e sua área de atuação bem definidas para entrar nas buscas da sua região.

- **Destaque e reputação** — negócios com mais avaliações, notas boas e movimento constante (fotos novas, posts, respostas) sobem. É o sinal de que o negócio é ativo e confiável.

05 Avaliação recente precisa virar rotina

Um detalhe que muita gente ignora: o Google valoriza **avaliações recentes e constantes**, não só a nota. Um perfil com 200 avaliações antigas perde para um que recebe avaliações novas toda semana.

Por isso a coleta precisa ser implementada dentro da loja

Não é pedir uma vez e esquecer. É ter um fluxo, com a equipe, que gera avaliação nova toda semana. Esse é o combustível do ranqueamento — e tem um guia só sobre isso.

Checklist para aparecer no “perto de mim”

- ✓ Categoria principal certa e específica
- ✓ Perfil 100% preenchido (horário, contato, área de atuação)
- ✓ Localização bem definida
- ✓ Fotos atualizadas com frequência
- ✓ Avaliações novas de forma constante
- ✓ Todas as avaliações respondidas
- ✓ WhatsApp e mensagens ativos

A Viralis coloca o seu negócio no topo do mapa

A gente configura sua categoria, otimiza a localização, organiza o fluxo de avaliações e mantém seu perfil ativo — trabalhando todo dia para trazer cliente da sua região.

Fale com a gente e peça seu diagnóstico →

viraliscompany · Marketing para negócios locais