

La lista de optimización del Perfil de Empresa de Google

La configuración que hace que tu negocio aparezca en Google, Maps y las búsquedas con IA como ChatGPT y Perplexity. La mayoría de los negocios se saltan la mitad.

Por qué importa. Tu Perfil de Empresa de Google es lo que Google Maps, el paquete local de 3 y los asistentes de IA leen para decidir qué negocios recomendar. Los perfiles completos, activos y con reseñas se muestran. Los incompletos permanecen invisibles.

Identidad

Categorías

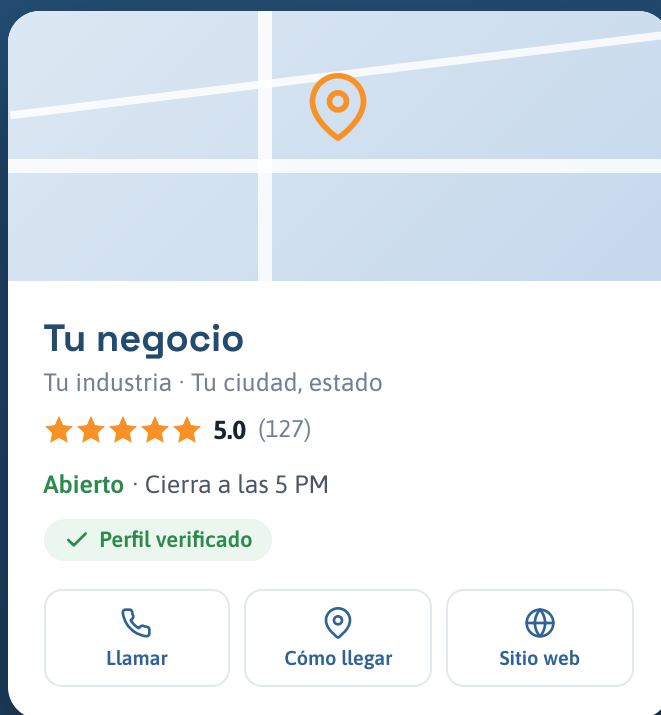
Servicios

Fotos

Reseñas

Publicaciones

Preguntas y respuestas



Cómo se ve un perfil totalmente optimizado.

3×

más clics con fotos

76%

de quienes buscan visitan en un día

#1

meta: el paquete local de 3

★ = lo que más se salta, mayor impacto. Empieza por ahí.

1 Identidad principal

Lo básico que Google y las herramientas de IA leen primero.

- ☐ Nombre del negocio exactamente como aparece en el mundo real. Sin relleno de palabras clave (viola la política de Google y puede suspenderte).
- ☐ Número de teléfono principal, con el mismo formato en todos los lugares donde lo publiques.
- ☐ URL del sitio web usando https y tu dominio principal.
- ★ ☐ **Agrega una etiqueta UTM al enlace de tu sitio web** (ej. ?utm_source=google&utm_medium=referral&utm_campaign=gbp) para que el tráfico del perfil aparezca en tu analítica en vez de esconderse en "orgánico."
- ☐ Horario de atención. Usa "con cita previa" si no tienes horario de atención sin cita.
- ☐ Año de apertura.
- ☐ Área de servicio: enumera las zonas que realmente atiendes. *Esto solo afecta a Maps y a los resultados locales, nunca a quién puede encontrar tu sitio web. Mantenlo realista; las áreas demasiado amplias diluyen tu posicionamiento local.*

2 Categorías

Lo que decide en qué búsquedas apareces.

- ★ ☐ **Categoría principal** = la categoría más específica que describe con precisión tu negocio principal. Lo específico gana a lo genérico: menos competencia, mayor relevancia.
- ☐ Agrega cada categoría secundaria relevante (hasta unas 9) para ampliar las búsquedas en las que apareces. Enumera solo lo que realmente haces.

★ **Victoria rápida:** Completar los Servicios y agregar una etiqueta UTM son las dos acciones de mayor impacto que la mayoría de los negocios se saltan. Hazlas primero y ya estarás por delante de la mayoría de tus competidores locales.

3 Completitud

Los campos que la mayoría de los perfiles dejan a medias.

- ☐ **Servicios:** detalla cada servicio con una descripción de 1 a 2 oraciones, no solo categorías. Una señal de relevancia importante que casi todos se saltan.
- ☐ **Descripción del negocio** (hasta 750 caracteres): empieza con el beneficio, usa palabras clave naturales, sin relleno.
- ☐ **Enlaces sociales:** agrega Instagram, Facebook, LinkedIn y YouTube. Un campo más nuevo que la mayoría de los perfiles pasa por alto.
- ☐ Enlace de reserva o citas que apunte a tu agenda.
- ☐ Atributos: citas en línea, idiomas hablados, atributos de identidad y cualquier otro que aplique.
- ☐ Logo y una foto de portada con tu marca.
- ☐ **Fotos:** agrega 5 a 10 o más fotos reales (equipo, trabajo, resultados). Los perfiles con fotos reciben notablemente más clics. Agrega algunas cada mes.

4 Actividad

Señales de que estás abierto y activo. La mayor palanca después de las reseñas.

- ☐ **Publicaciones de Google:** publica una cada 1 a 2 semanas (una actualización, oferta o enlace). Un perfil activo es una señal de posicionamiento.
- ☐ **Preguntas y respuestas:** siémbrelas tú mismo. Publica preguntas comunes y respóndelas desde tu cuenta de empresa. Tú controlas las preguntas frecuentes públicas.
- ☐ **Responde a cada reseña,** positiva y negativa. Responder es en sí una señal de posicionamiento y confianza. Responde también a las antiguas.
- ☐ Mensajería: activa el chat solo si de verdad lo vas a atender.

★ **Victoria rápida:** Una publicación de Google a la semana más una respuesta a cada reseña superarán a un competidor más grande que no hace ninguna de las dos. La constancia gana al tamaño.

5 Reseñas

El factor de posicionamiento más fuerte de todos.

- ☐ Obtén tu enlace corto de reseñas (Perfil → Pedir reseñas).
- ☐ Ponlo en las firmas de correo, los seguimientos tras el trabajo, las facturas y los recibos.
- ☐ Busca un flujo constante (unas pocas al mes). Se ve orgánico y posiciona mejor que una ráfaga única.

6 Higiene

Consistencia que protege tu señal de confianza.

- ☐ Perfil verificado (la insignia de verificado aparece).
- ☐ Sin fichas duplicadas. Busca tu negocio en Maps y fusiona o reporta cualquier duplicado.
- ☐ El nombre, la dirección y el teléfono coinciden **exactamente** en tu sitio web, Bing Places, Apple Maps y los directorios. Un formato que no coincide divide tu señal de confianza.

★ Los 6 elementos más olvidados y de mayor impacto

1. **Servicios detallados** con descripciones
2. **Publicaciones de Google** con una cadencia regular
3. **Preguntas y respuestas sembradas por ti**
4. **Responder a cada reseña**
5. **Enlaces sociales** campo
6. **Etiqueta UTM** en el enlace del sitio web

★ **Recuerda:** Solo las reseñas verificadas en tu propio perfil cuentan para el posicionamiento. Haz que pedir las sea parte de cada trabajo terminado, no una idea de último momento.

¿Quieres que esto lo hagamos por ti?

Azuretech configura y optimiza los Perfiles de Empresa de Google, y el resto de tu presencia digital, para negocios en crecimiento. Esto es lo que manejamos para que te encuentren y sigas siendo encontrado:



Perfil y servicios

Las categorías correctas y los servicios detallados, redactados para posicionar.



Contenido siempre al día

Fotos, publicaciones de Google semanales y preguntas y respuestas sembradas, todo gestionado por nosotros.



Motor de reseñas

Un sistema que recopila reseñas y responde a cada una.



Fichas en todas partes

Consistentes en Google, Bing Places y Apple Maps.

Y esta lista es solo la parte de Google. También configuramos Bing Webmaster Tools, Microsoft Clarity, Apple Business y las señales que hacen que la IA te recomiende. **Cuanto más esperes para configurar esto, más tiempo permanecerá tu negocio invisible en los buscadores más grandes que tus clientes usan todos los días.**

100% GRATIS · SIN COMPROMISOS · SOLO CLARIDAD

Agenda tu llamada de diagnóstico gratis →

Automatiza más. Gestiona menos. Crece más rápido.