

GBP – FICHE GOOGLE



Guide Sowink

optimiser efficacement
une fiche Google Business
Profile (ex-Google My
Business) et améliorer ta
visibilité locale sur Google

Site Internet www.sowink.fr

Agence Sowink Angers 02 41 39 76 74



Optimiser efficacement une fiche Google Business Profile

◆ ÉTAPE 1 : Créer ou revendiquer la fiche

- Va sur google.com/business
- Connecte-toi avec un compte Google professionnel
- Recherche ton entreprise
 - Si elle existe → revendiquer
 - Sinon → créer une nouvelle fiche
- Termine la vérification (courrier, téléphone, email ou vidéo)

👉 Sans validation, aucune optimisation n'est réellement prise en compte.

◆ ÉTAPE 2 : Remplir les informations essentielles (NAP)

NAP = Nom – Adresse – Téléphone

✓ Nom

- Exactement le nom officiel (pas de mots-clés ajoutés)
- Exemple ❌ “Plombier Paris – Dépannage Urgent”
- Exemple ✅ “Dupont Plomberie”

✓ Adresse

- Identique partout sur le web (site, annuaires, réseaux)

✓ Téléphone

- Numéro local, unique si possible

✓ Site web

- Page locale si possible (ex : /plombier-paris)

◆ ÉTAPE 3 : Choisir les bonnes catégories (CRUCIAL)

- Catégorie principale = activité principale (la plus importante)
- Ajouter 2 à 5 catégories secondaires pertinentes

👉 Astuce :

Regarde les catégories utilisées par les concurrents bien positionnés

Exemple :

- Catégorie principale : Restaurant italien
- Secondaires : Pizzeria, Restaurant à emporter

◆ ÉTAPE 4 : Rédiger une description optimisée 750 caractères maximum.

Structure idéale :

1. Qui tu es
2. Ce que tu fais
3. Où tu le fais
4. Ta valeur ajoutée

✦ Inclure naturellement des mots-clés locaux

Exemple :

Dupont Plomberie est une entreprise de plomberie basée à Lyon. Nous intervenons pour les dépannages urgents, l'installation sanitaire et l'entretien de chaudières. Disponibles 7j/7, nous accompagnons particuliers et professionnels dans toute la région lyonnaise.

◆ ÉTAPE 5 : Ajouter services et/ou produits

- Ajouter tous les services proposés
- Description courte + mots-clés
- Pour les commerces : ajouter produits avec photos et prix

🎯 Google utilise ces infos pour te positionner sur plus de requêtes

◆ ÉTAPE 6 : Optimiser les photos & vidéos

📸 Très important pour le classement

À ajouter :

- Logo
- Photo de couverture
- Intérieur / extérieur
- Équipe
- Réalisations
- Vidéos courtes

👉 Conseils :

- Nom des fichiers descriptifs (plombier-lyon.jpg)
- Ajouter régulièrement de nouvelles photos

◆ ÉTAPE 7 : Collecter et gérer les avis clients



- Demander activement des avis (lien direct)
- Répondre à TOUS les avis (positifs et négatifs)
- Inclure mots-clés + ville dans les réponses

Exemple :

Merci pour votre confiance ! Nous sommes ravis d'avoir pu vous aider pour votre dépannage plomberie à Lyon.

◆ ÉTAPE 8 : Publier des posts Google régulièrement

Types de posts :

- Actualités
- Offres
- Nouveautés
- Événements

 17 **1 post / semaine idéalement**

 **Améliore l'engagement et la visibilité locale**

◆ ÉTAPE 9 : Questions / Réponses

- Ajouter toi-même les questions fréquentes
- Y répondre avec des mots-clés

Exemples :

- “Intervenez-vous en urgence ?”
- “Dans quelles villes intervenez-vous ?”

◆ ÉTAPE 10 : Suivi et optimisation continue

Dans l'onglet Statistiques :

- Requêtes utilisées
- Appels
- Itinéraires
- Clics site web

👉 Ajuster :

- Catégories
- Services
- Description
- Posts

🚀 BONUS : Facteurs avancés qui font la différence

- ✓ Cohérence NAP sur tout le web
- ✓ Backlinks locaux
- ✓ Page Google Business intégrée au site
- ✓ Activité régulière (posts, photos, avis)
- ✓ Proximité géographique