



Checklist da ficha do Google

O que conferir no teu Perfil da Empresa no Google, e como arrumar cada item. Marca o que já está ok. O que ficar em branco é por onde começar.

PARTE 1 O básico

Se algum desses estiver errado, o resto não adianta. Confere primeiro.

- ☐ **Nome igual ao da fachada**
Só o nome real do negócio. Sem enfiar cidade ou serviço no nome: o Google pode suspender a ficha.
- ☐ **Telefone que alguém atende**
De preferência o mesmo do WhatsApp. Liga pra testar.
- ☐ **Categoria principal certa**
A que descreve o que tu mais faz. É ela que decide em quais buscas tu aparece.
- ☐ **Horário de funcionamento**
Igual ao que está na porta e nas redes. Horário errado gera avaliação ruim.
- ☐ **Endereço ou área de atendimento**
Atende no local? Endereço com pino certo no mapa. Vai até o cliente? Configura as cidades/bairros que atende.
- ☐ **Site ou link do WhatsApp**
Um lugar pra quem te achou decidir te chamar. Link quebrado é cliente perdido.

PARTE 2 Os 7 campos que muita ficha deixa em branco

É aqui que tua ficha passa a concorrente.

- ☐ **1 Categorias secundárias**
Além da principal, dá pra adicionar outras. Escolhe as que descrevem serviços que tu realmente faz (ex.: barbearia + salão de beleza masculino). Não inventa: categoria errada atrai cliente errado.
- ☐ **2 Produtos e serviços**
Cadastra cada serviço com nome, descrição curta e, se fizer sentido, o preço ou "a partir de". Quem pesquisa um serviço específico encontra direto.
- ☐ **3 Descrição com bairro e cidade**
Conta o que tu faz, pra quem e onde, com o nome do bairro e da cidade escrito por extenso. Sem link e sem promoção nesse campo.
- ☐ **4 Horários de feriado**
Antes de cada feriado, cadastra o horário especial (ou "fechado"). Evita cliente dando com a cara na porta e mostra pro Google que a ficha está viva.
- ☐ **5 Fotos novas todo mês**
Fachada (pra pessoa reconhecer na rua), ambiente por dentro, equipe e o trabalho pronto. Foto de verdade, tirada no celular, vale mais que foto de banco.
- ☐ **6 Atributos**
Wi-Fi, formas de pagamento, acessibilidade, estacionamento... As opções mudam conforme a categoria. Marca tudo o que é verdade.
- ☐ **7 Uma publicação por semana**
Novidade, oferta, evento ou um trabalho recente, sempre com foto e botão (ligar, saber mais, WhatsApp). Aparece direto na tua ficha no Google.

PARTE 3 Avaliações

É a primeira coisa que o cliente compara entre tu e o concorrente.

☐ Link de avaliação na mão

No painel da ficha, pega o link "Pedir avaliações" e deixa salvo no WhatsApp pra mandar depois de cada atendimento.

☐ Pedir pra todo cliente satisfeito

Na hora em que ele elogia, manda o link. Pedido simples, sem oferecer nada em troca.

☐ Responder todas, inclusive as ruins

Agradece pelo nome e cita o serviço. Na negativa: reconhece, explica sem brigar e chama pra resolver no privado. Quem lê a resposta é o próximo cliente.

PARTE 4 Como saber se deu certo

No painel da ficha, abre **Desempenho** uma vez por mês e anota esses números. A comparação mês a mês mostra se a ficha está trabalhando por ti.

Aparições

quantas vezes a ficha apareceu na Busca e no Maps

Ligações

cliques no botão de ligar

Rotas

pedidos de como chegar

Cliques no site

quem foi pro teu site ou WhatsApp

DICA Ordem pra fazer numa tarde

1. Corrige o básico (Parte 1) → 2. Categorias, serviços e descrição → 3. Atributos e horários de feriado → 4. Sobe 5 fotos novas → 5. Faz a primeira publicação → 6. Manda o link de avaliação pros 5 últimos clientes.

Quer que eu confira a tua ficha?

Eu olho como teu negócio aparece no Google e te mostro o que arrumar primeiro. A análise é gratuita.

Manda **ANÁLISE** no direct

