

5 potenti vantaggi delle recensioni di Google

Qual è l'importanza delle recensioni di Google?

Le recensioni di Google possono dare alle aziende un grande aumento di credibilità, **senza dover spendere un centesimo**. I molti vantaggi di ottenere recensioni su Google includono il posizionamento su Google per la SEO locale, il miglioramento della reputazione online e la differenziazione della tua attività dalle altre concorrenti.

Cos'è esattamente una recensione di Google? Le recensioni di Google permettono a qualsiasi azienda sana di dimostrare sé stessa ai suoi potenziali clienti. I consumatori possono cercare liberamente qualsiasi cosa online, senza dover scaricare un'app. Le recensioni quindi sono uno strumento accessibile a tutta la popolazione, mettono le aziende sullo stesso livello, talvolta acquisendo più importanza del marketing a pagamento.

Naturalmente, le campagne di marketing possono certamente avere un impatto enorme. Ma diventano meno rilevanti nel contesto delle recensioni aziendali di Google, poiché le recensioni servono come trasparenza e riprova sociale, piuttosto che come strumento di marketing. Qualsiasi consumatore può digitare un termine di ricerca, cliccare su aziende con recensioni di clienti reali, e prendere una decisione informata sul fatto di affidarsi o meno a quell'azienda.

Un altro dei vantaggi delle recensioni è che forniscono l'opportunità per una qualsiasi attività di livellare il campo di gioco per quanto riguarda la SEO locale. Grande o piccolo che sia, il business che approfitta delle recensioni di Google è in grado di posizionarsi più in alto nei risultati di ricerca locali. Se Google pensa che il negozio locale che vende scarpe da corsa fornisca un'esperienza migliore del gigante della vendita al dettaglio, quel negozio locale può finire più in alto nella classifica di ricerca locale. Lo stesso esempio vale per il gigante della vendita al dettaglio.

Quello che vogliamo dire è che su Google, le recensioni positive hanno un potere senza precedenti. Un potere che influenza la fiducia nel brand, la SEO locale e le conversioni. Ecco perché abbiamo messo insieme una lista e una spiegazione dei 5 principali vantaggi delle recensioni online.

1. Le recensioni di Google aumentano la fiducia nel tuo marchio

La trasparenza sta diventando sempre più rilevante per i consumatori. La rilevanza (e l'importanza) data alla trasparenza può essere in gran parte accreditata all'accessibilità a grandi quantità di informazioni su qualsiasi azienda. Oggi, non è raro che un consumatore faccia ricerche su un'azienda prima di acquistare prodotti o servizi. Infatti, quasi **l'88% dei consumatori ha letto recensioni per determinare la qualità di un'azienda locale**. Una gran parte di questa ricerca è generalmente fatta attraverso le recensioni di Google.

Per martellare davvero il potere delle recensioni aziendali di Google, lo stesso sondaggio riporta uno sbalorditivo **72% di consumatori che dicono che le recensioni positive sono state il fattore determinante che li ha portati ad affidarsi a un'azienda locale piuttosto che un'altra**. Questo fornisce una grande opportunità per le imprese locali di ottenere un

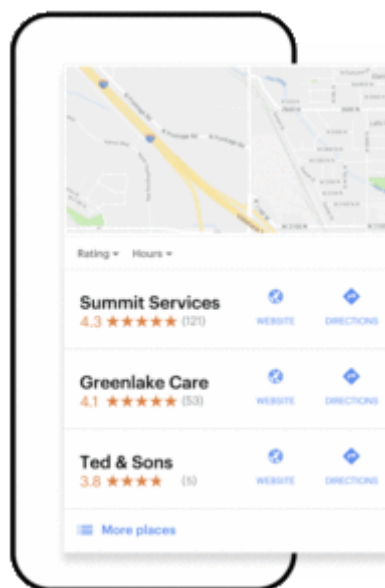
vantaggio competitivo rispetto alle imprese concorrenti, raccogliendo recensioni su Google. Al contrario, diventa ugualmente importante come rispondere alle recensioni negative, il che costruirà ulteriormente la fiducia dei clienti.

2. Le recensioni di Google aumentano la visibilità online e la SEO locale

Gli algoritmi di ricerca di Google sono complessi (questo è un eufemismo). Ma c'è una cosa certa: le recensioni di Google hanno un impatto sulla ricerca locale di Google. Secondo Moz, circa **il 9% dell'intero algoritmo di ricerca di Google è guidato da segnali di recensione**, come quelli che si trovano nelle recensioni di Google di un'azienda. Questi segnali di recensione sono generalmente focalizzati sulla **quantità**, la **velocità** e la **diversità** delle recensioni. Ciò vuol dire che Google posiziona più in alto le attività che ottengono con costanza molte recensioni di testo.

Una combinazione ben bilanciata di questi tre segnali di recensione può aiutare a catapultare la tua attività locale verso la cima dei risultati di ricerca locale di Google. Questo aiuta la vostra azienda ad essere trovata molto più facilmente e rapidamente rispetto all'utilizzo di sole attività SEO tradizionali come la ricerca di parole chiave e il blogging. Sebbene sia ancora importante, come azienda locale è fondamentale che tu non faccia affidamento solo sui metodi tradizionali e trascuri altri mezzi come le recensioni di Google.

Con una corretta esecuzione, le recensioni aziendali di Google possono essere una delle tattiche di marketing di maggior successo. Questo è in parte perché le recensioni aziendali di Google permettono alla tua azienda di apparire nel **"Map Pack"**. Il Map Pack (mostrato sotto) consiste in un gruppo di 3 aziende vicino alla posizione da cui si sta cercando. Il map pack mostra il nome e il link al business, l'indirizzo e il numero di telefono, e il numero totale di recensioni di Google, oltre alla valutazione media. Prova a cercare su Google il tuo settore seguito dalla tua città, es. "Ristorante di pesce Milano", o "Fisioterapista Milano": se non compari nel Map Pack, stai perdendo decine o centinaia di clienti.



3. Ciclo di feedback attraverso le recensioni aziendali di Google

Uno dei vantaggi più preziosi delle recensioni di Google è il ciclo di feedback costante che puoi ottenere. Ogni recensione aziendale su Google che raccogliete può, e dovrebbe, servire come feedback sullo stato della vostra attività, per voi e il vostro staff. Ogni recensione di Google generalmente ti dirà alcune cose:

- Se la tua azienda ha fornito o meno un'esperienza positiva al cliente
- Dove la vostra azienda ha fatto un lavoro incredibile
- Dove la vostra azienda sta commettendo errori e deve migliorare

Leggendo le recensioni su Google, è possibile vedere rapidamente quali aree è necessario migliorare e quali aree si dovrebbe lodare.

Il primo passo è quello di **monitorare quotidianamente o settimanalmente le recensioni di Google**. È possibile utilizzare una piattaforma di gestione della reputazione online, come Climbo, per monitorare le recensioni su siti come Google, Trustpilot, Tripadvisor e Facebook, o è possibile monitorare questi siti manualmente. Il vantaggio principale di usare una piattaforma software è che le recensioni non sfuggiranno e non comprometteranno l'intero processo di analisi dei feedback e modifica dei processi aziendali. Piuttosto, una buona piattaforma può informarti ogni volta che una recensione è stata pubblicata online, e ti permette di rispondere alla recensione direttamente dalla piattaforma.

Il secondo passo è quello di **rispondere alle recensioni di Google**. Se la recensione di Google è negativa, dovresti sempre lasciare una risposta facendo del tuo meglio per risolvere qualsiasi problema. In generale, è saggio scusarsi e fornire un modo per correggere qualsiasi torto che i clienti credono che la vostra azienda abbia commesso.

L'ultimo passo è l'**analisi dei feedback e la modifica dei processi aziendali**. Questo è il punto in cui è possibile rattoppare i processi difettosi o elogiare le aree che stanno eseguendo bene il loro lavoro. Modificando questi processi, state, in teoria, testando nuovi processi per far funzionare il vostro business in modo più fluido ed efficiente. Per molti dei nostri clienti, questo è un grande valore aggiunto e un vantaggio competitivo rispetto ai concorrenti nel loro settore. Attraverso le recensioni di Google e altri siti di recensioni, sono in grado sia di ottimizzare varie aree della loro attività per fornire una migliore esperienza al cliente, sia di essere trovati più facilmente su Google.

4. Migliorare i tassi di clic al tuo sito web con le recensioni di Google

Qualsiasi azienda intelligente sa che è vitale che i clienti clicchino sul tuo link quando appare in un motore di ricerca. Puoi spendere tutto il tempo e il denaro del mondo sulla tua strategia SEO, ma se le persone non cliccano effettivamente sul tuo business, tutto lo sforzo è vano. Fortunatamente, avere recensioni su Google è un modo eccellente per aumentare il tasso di clic quando appari in un motore di ricerca. La valutazione delle tue recensioni su Google apparirà accanto al nome della tua azienda in Google, quindi **un alto numero di valutazioni positive aumenterà i clic sul tuo sito**.

5. Le recensioni di Google convertono più clienti

Una volta che i clienti hanno cliccato sulla tua pagina, sei quasi arrivato all'obiettivo finale. I clienti che arrivano al tuo sito devono essere invogliati ad acquistare qualcosa dalla tua azienda, o visitare il tuo locale. Nonostante un'esperienza del sito user-friendly e una pagina web dal design accattivante sono estremamente importanti, **le recensioni di Google possono essere abbastanza potenti per fare la conversione da sole**. Per questo motivo, qualsiasi azienda con un'alta valutazione su Google dovrebbe condividere tale valutazione in tutto il suo sito web, mostrando le migliori recensioni nell'homepage o su una pagina specifica. Ciò può essere fatto tramite i widget ottimizzati di Climbo, che importano istantaneamente tutte le migliori recensioni su Google, senza bisogno di scrivere codice. Questo elemento aumenterà la fiducia dei clienti nel tuo marchio ed di conseguenza i tassi di conversione.

Come le aziende reali beneficiano delle recensioni di Google

Ora che hai imparato a conoscere i benefici chiave dell'uso delle recensioni di Google, ti starai chiedendo se le aziende reali stanno sperimentando questi benefici. In breve, la risposta è sì. Ecco alcuni esempi di aziende reali, nostre clienti, che beneficiano delle recensioni online:

Ferro Pizza ha una valutazione di 4,5 stelle su Google e quasi 200 recensioni su Google, il che ha portato a un aumento del traffico sul sito. I clienti riferiscono che questo è direttamente dovuto alle recensioni che hanno ricevuto online.

Giordano Shop ha ottenuto 1.549 nuove recensioni online, con un conseguente enorme aumento del traffico web e delle chiamate in entrata da parte dei clienti che cercano online. Spendono meno online sui risultati di ricerca a pagamento e altre campagne di marketing a causa della loro presenza sulle recensioni di Google.

Centro Medico Malva ha notevolmente migliorato il suo servizio clienti e il suo business grazie al feedback di oltre 13.000 recensioni online.

Eliantos Hotel & SPA ha fatto crescere il suo business in un nuovo mercato grazie a tutti i clienti che li hanno scelti grazie alle loro recensioni positive online.

Come iniziare a ottenere più recensioni su Google

Sei convinto di iniziare a concentrarti per guadagnare più recensioni su Google? Se è così, probabilmente vuoi iniziare il prima possibile. Potresti anche essere convinto a comprare recensioni online solo per ottenere una spinta immediata. Ma prima di passare all'azione, ricorda che le migliori aziende hanno recensioni reali che si sono guadagnate onestamente.

I clienti possono spesso individuare recensioni false o incentivate da un miglio di distanza, e lo stesso vale per i motori di ricerca. Attieniti a metodi provati e veri, come chiedere semplicemente ai clienti di recensire la tua azienda. Abbiamo realizzato Climbo perchè nella nostra carriera imprenditoriale volevamo uno strumento che ci permettesse di sfruttare al massimo il potere delle recensioni. Invia richieste di recensione tramite Climbo, sarai contento di aver scelto la strada migliore nel lungo periodo.

Raccogliere altre recensioni online

Mentre le recensioni di Google sono il principale player quando si tratta di recensioni online, ci sono altre piattaforme su cui le imprese possono concentrarsi per vedere i benefici delle recensioni online. Trustpilot è uno di questi siti dove le imprese possono invitare i clienti a lasciare una recensione, sia che possiedano un ristorante, uno studio dentistico, una tintoria o qualsiasi altro servizio. Tripadvisor è basato localmente e introduce il suo pubblico alle migliori attività nel settore della ristorazione e ospitalità della città. Facebook è un altro grande sito su cui concentrarsi per ottenere recensioni, dal momento che il social media rende facile per gli amici condividere le loro recensioni sulla piattaforma.

Conclusione

Le recensioni aziendali di Google possono guidare quattro aree fondamentali del tuo business: fiducia nel marchio, SEO locale, feedback costanti e conversioni. Se attualmente non stai utilizzando le recensioni di Google, stai potenzialmente perdendo dei vantaggi che i tuoi concorrenti potrebbero utilizzare.

Le recensioni di Google sono anche gratuite! Per molte aziende, questo canale di marketing può fornire un incredibile ROI (il tuo investimento è molto più basso della maggior parte degli altri canali). Con poco tempo e risorse messe verso le recensioni aziendali di Google, si possono vedere risultati incredibili in un periodo di tempo relativamente breve.

La linea di fondo è, se non lo stai già facendo, utilizza le recensioni aziendali di Google e aumenta la fiducia del marchio, la SEO locale, il feedback loop e le conversioni. Scoprirai rapidamente che è uno dei modi più efficaci in termini di costi per guidare i clienti verso la tua azienda e guadagnare fiducia nella tua area geografica.

Prova Climbo

L'ostacolo iniziale che potresti avere è l'investimento in termini di tempo necessario per aumentare rapidamente e con costanza il numero di recensioni positive su Google e su altre piattaforme. Abbiamo creato Climbo per permetterti di raggiungere questo obiettivo nel minor tempo possibile, automatizzando la maggior parte dei processi. Visita il nostro sito per saperne di più e provarlo gratuitamente, senza vincoli.