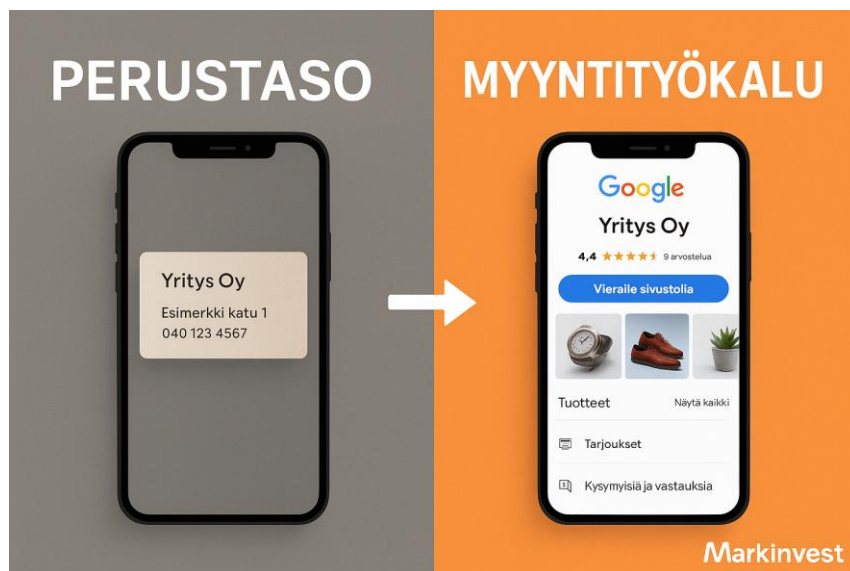


STRATEGINEN OPAS

Muuta Google Yritysprofiilisi parhaaksi myyjäksesi. Älä vain täytä profiilia – rakenna siitä strategia, joka tuottaa tuloksia.



©Markinvest Oy | Pekka Peltonen | www.markinvest.fi

28.8.2025



Markinvestin Strateginen Opas: Muuta Google Yritysprofiilisi parhaaksi myyjäksesi

Johdanto:

Useimmat oppaat neuvovat sinua täyttämään Google Yritysprofiilisi tiedot. Me uskomme, että se on vasta viimeinen vaihe. Ennen kuin kirjoitat riviäkään, on ymmärrettävä, mitä olemme rakentamassa: emme digitaalista käyntikorttia, vaan **automaattisen asiakashankintakoneen**.

Tämä opas ei ole tekninen lista, vaan strateginen viitekehys, jonka avulla varmistat, että jokainen profiilisi osa tukee tärkeintä tavoitettasi: kannattavaa kasvua.

Vaihe 1: Perusta – Analyysi ja tavoitteet (Strategia ennen teknologiaa)

Ennen kuin edes kirjaudut Googleen, vastaa näihin liiketoimintasi kannalta kriittisiin kysymyksiin. Nämä vastaukset ohjaavat kaikkia tulevia valintojasi.

Mikä on profiilisi tärkein tavoite? (Valitse yksi)

- Saada lisää puheluita?
- Ohjata liikennettä verkkosivuille?
- Houkutella asiakkaita fyysiseen liikkeeseen?

Miksi tämä on tärkeää? Tavoite määrittelee, mitä asioita korostamme ja mitä mittaamme.

Kuka on unelma-asiakkaasi?

- Mitä ongelmaa hän yrittää ratkaista? Millä sanoilla hän etsii ratkaisua?

Miksi tämä on tärkeää? Puhumme profiilissasi hänen kieltään, emme omaamme.

Tekoälyavusteinen analyysi voi paljastaa yllättäviä hakutermejä, joita asiakkaasi käyttävät.

Mikä on todellinen kilpailuetusi?

- Miksi asiakkaan pitäisi valita sinut kilpailijan sijaan? Onko se palvelu, laatu, nopeus, vai kokemus?

Miksi tämä on tärkeää? Tämä on viesti, jonka toistamme johdonmukaisesti kuvauksessa, palveluissa ja postauksissa.

Vaihe 2: Rakentaminen – Profiili, joka myy (Sisältö strategian pohjalta)

Nyt kun strategia on selkeä, rakennamme profiilin, joka toteuttaa sitä.

Yrityksen kuvaus (750 merkkiä): Älä kuvaile, vaan vakuuta.

- **Perinteinen tapa:** Luetella mitä teet.
- **Markinvestin tapa:** Kirjoita myyntipuhe, joka puhuttelee unelma-asiakastasi ja korostaa kilpailuetuasi. Käytämme **tekoälyä** apuna luomaan iskeviä ja hakukoneoptimoituja tekstejä, jotka perustuvat Vaihe 1:n analyysiin.

Kuvat ja videot: Todista lupauksesi.

- **Perinteinen tapa:** Lisää logo ja kuva toimistolta.
- **Markinvestin tapa:** Valitse kuvat, jotka *visuaalisesti todistavat* kilpailuetusi. Jos olet nopea, näytä prosessi. Jos laatusi on ylivoimainen, näytä yksityiskohtia. Jos palvelusi on henkilökohtaista, näytä aitoja ihmisiä.

Arvostelut: Rakenna sosiaalinen todiste järjestelmällisesti.

- **Perinteinen tapa:** Toivo, että asiakkaat jättävät arvosteluja.
- **Markinvestin tapa:** Luomme kanssasi prosessin, jolla keräät arvosteluja aktiivisesti ja vastaat niihin tavalla, joka vahvistaa brändiäsi. Arvostelut ovat **tehokkainta markkinointiasi**.

Postaukset (Google Posts): Ajatusjohtajuus, ei vain tarjouksia.

- **Perinteinen tapa:** "Tällä viikolla -10% alennus!"
- **Markinvestin tapa:** Käytä postauksia asiakkaiden yleisimpien kysymysten ja ongelmien ratkaisemiseen. Vastaa kysymykseen, jonka asiakas googlettaa juuri ennen ostopäätöstä. Tämä rakentaa luottamusta ja asemoi sinut asiantuntijaksi.

Vaihe 3: Kasvu – Jatkuva optimointi ja analytiikka (Data ohjaa päätöksiä)

Profiili ei ole koskaan "valmis". Se on dynaaminen työkalu, jonka suorituskykyä analysoidaan ja parannetaan jatkuvasti.

Analytiikan tulkinta: Emme vain katso, kuinka moni soitti. Analysoimme, *millä hakusanoilla* asiakkaat sinut löysivät. Kertooko data meille jotain uutta asiakkaiden tarpeista?

Tekoälyn hyödyntäminen: Käytämme työkaluja kilpailijoiden profiilien analysointiin ja uusien sisältömahdollisuuksien tunnistamiseen. Mihin kysymyksiin kilpailijasi eivät vastaa? Siinä on sinun mahdollisuutesi.

Yhteenveto: Älä rakenna profiilia, rakenna strategia.

Google Yritysprofiili on yksi tehokkaimmista työkaluista paikalliseen asiakashankintaan, mutta vain, jos sitä käytetään strategisesti. Pelkkä tietojen täyttäminen ei riitä.

Jos haluat muuttaa profiilisi passiivisesta käyntikortista aktiiviseksi myyntityökaluksi, joka perustuu selkeisiin tavoitteisiin ja dataan, olemme valmiita auttamaan.

Ota yhteyttä, niin tehdään analyysi ja rakennetaan yhdessä tuloksia tuottava strategia.

<https://www.markinvest.fi/ota-yhteytta/>

