

MEO対策 虎の巻

『イマズグ客』を獲得して

地元密着の1人勝ちビジネスを

展開しましょう！



ベースのMEO対策コンセプト

運用に必要なのは努力のみ!



MEO対策に必要なもの

運用に必要なのは努力のみ！

- ウェブ広告 ➡ 広告の知識&運用スキル
- SNS運用 ➡ マーケティング知識
- ウェブ制作 ➡ デザイン&プログラムスキル

MEO対策(マップ検索エンジン最適化)に
ウェブのスキルや知識は不要！
当たり前のことを当たり前のようにするだけ



このようなことでお悩みではありませんか？

ゼクシィやSUUMO、ホットペッパーへの
掲載料が毎月の収支を圧迫している...
なのに費用対効果がイマイチ...

そのお悩み、MEO対策(マップ検索エンジン最適化)で解決できます！

Googleビジネスプロフィールを利用したMEO対策で
ニーズが顕在化している「いますぐ客」を効果的に誘客できます！



MEO対策(マップ検索エンジン最適化)することのメリット

- 広告宣伝費を大幅削減可能 ▶ 収益率アップ
- 提供する商材の原価率アップが可能 ▶ 顧客満足度向上
- 良いクチコミが次の新規集客を後押し ▶ つまり、さらなる集客コスト削減が可能

MEO対策することで、「良質な新規顧客」を継続的に獲得して
売上を上げ続けられるようになります!

Googleビジネス プロフィールとは？



ローカル検索をした人の内、50%が24時間以内に来店

居酒屋を決めるとき「居酒屋 新宿」などで検索しませんか？

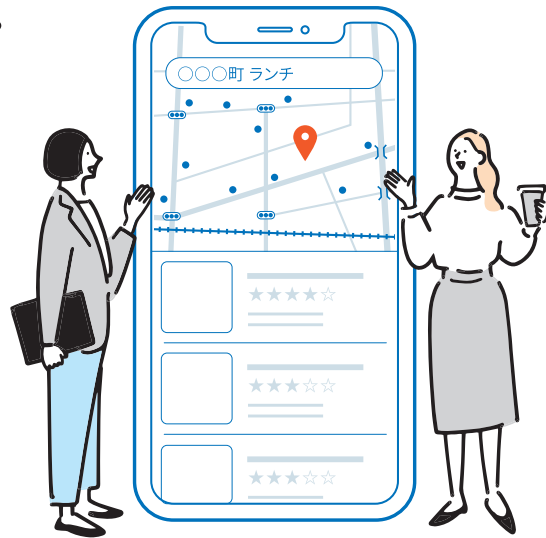
このような「キーワード」×「地域名」で行う検索を**ローカル検索**といいます。

今やローカル検索をするユーザーは10年前と比べて350倍にも上昇しています。

ローカル検索を行うユーザーに対し、

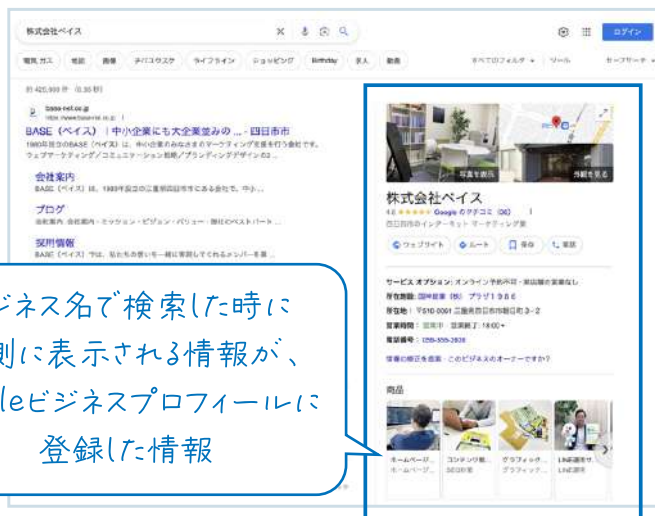
自店のアピールをすることができるツールが

Googleビジネスプロフィールです。



Googleビジネスプロフィールとは

Google検索やマップ上にビジネス情報を表示し、管理することができるGoogleの無料ツール。



Googleビジネスプロフィールでできること

- ①店舗情報の登録
- ②写真/動画の掲載
- ③商品やサービス情報の登録
- ④情報の発信
- ⑤クチコミの管理
- ⑥パフォーマンスの確認

※ホテル業など設定するカテゴリによって使える機能が変わる可能性があります

しっかり運用すれば、ローカル検索において
上位表示することが可能です。
このように検索結果の上位表示を狙う対策のことを
「MEO対策」といいます。



なぜGoogleビジネス プロフィールを運用すべきか？



運用する理由

① 即効性が抜群だから

「地域名+キーワード」で検索をするユーザーは今すぐにでもアクションする可能性があるユーザー。
超顕在化している顧客へ最も効果的なアプローチができるのがGoogleビジネスプロフィールです。

居酒屋を検索



24時間以内



来店



ローカル検索をしたユーザーの約50%は24時間以内に来店と言われています。

運用する理由

②機会損失が低減ができるから

良い商品やサービスを提供しているにも関わらず、
検索結果に出てこなければ新規のお客様は来てくれません。

写真を活用すれば
店内の雰囲気や商品を
ふんだんにアピールできる!



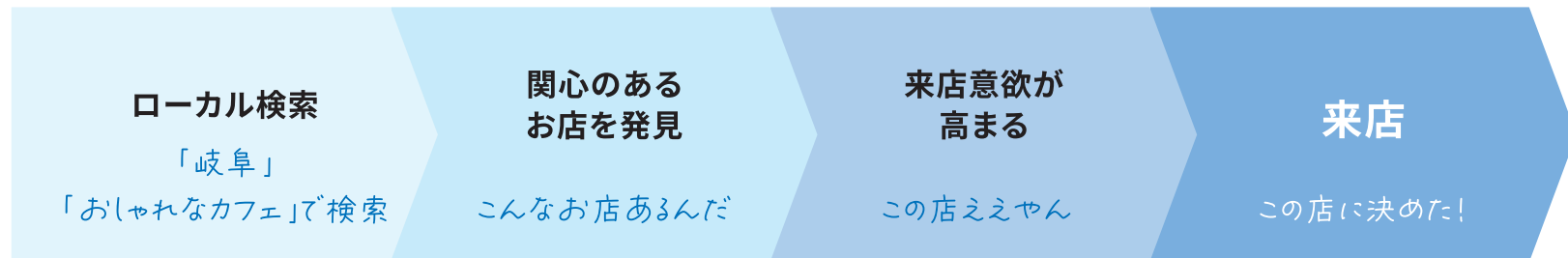
運用する理由

③Googleが勝手に集客してくれるから

うまく運用すれば、Googleが検索ユーザーへ
お店の情報を（勝手に）提供してくれます。
つまり、知らない間に集客することが可能となります。



顧客行動



Googleビジネスプロフィール を始めましょう



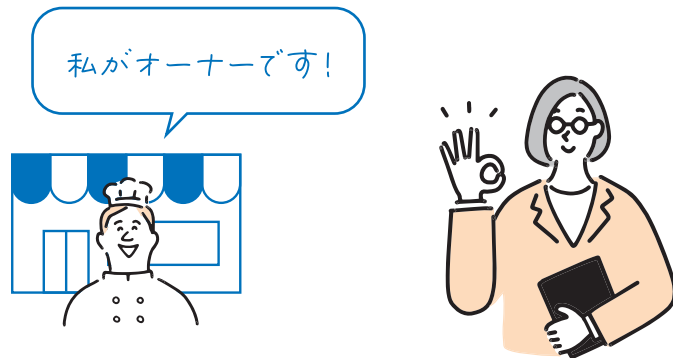
管理するまでの流れ

店舗のオーナー確認をする

オーナー確認を行うと、ビジネス情報を正確に保持することができます。

これにより別人によるなりすましを防げるようになります。

また、ユーザーやGoogleから**信頼できるアカウント**であると評価され、来店に繋がる可能性が高まります。



Googleビジネスプロフィール管理画面における主な操作例

プロフィールの編集

オーナー確認後、管理画面でビジネス情報の更新を行うことができます。

- | | |
|-----------|--------------|
| •ビジネス名 | •ソーシャルプロフィール |
| •ビジネスカテゴリ | •略称 |
| •説明 | •所在地とエリア |
| •開業日 | •サービス提供地域 |
| •連絡先情報 | •営業時間 |
| •ウェブサイト | •その他 |



※ホテル業など設定するカテゴリーごとに変わる可能性があります。

これらの情報が登録できます。必ずすべての情報を入力してください。

基本操作

写真の投稿

メインとなるカバー写真・ロゴ画像・外観・内観・スタッフなど写真を投稿できます。

店内の様子や商品など
魅力が伝わる写真を
アップしましょう！



商品の編集

商品やサービスの写真やその説明や価格を掲載できます。

サービスの編集

カテゴリをさらに詳細に分けてサービス名とその説明や価格を掲載できます。

基本操作

最新情報を追加

顧客への最新情報や特典・イベントなど写真や画像と合わせて投稿できます。
リンクの設置も可能なため、最新情報と合わせて指定のURLへ誘導しましょう。

クチコミを読む

掲載されたクチコミの管理ができます。
獲得したクチコミは必ず返信しましょう。
良いクチコミにはお礼を、悪いクチコミには誠意をもって対応しましょう。
星だけの評価であっても、評価を残してもらったお礼を伝えると良いです。

基本操作

パフォーマンス

電話・ルート検索・ウェブサイトのクリックなど
アクション数の確認や表示回数・表示に繋がった
検索語句など確認ができます。

Googleビジネスプロフィール 運用のポイント



検索順位が決まるアルゴリズム

① 関連性

キーワードとビジネスプロフィールの情報が
合致している度合いが高いものが
優先的に上位表示されます。

「名古屋 車検」で検索。
車検屋さんには表示されるが
車販売店には表示されない。

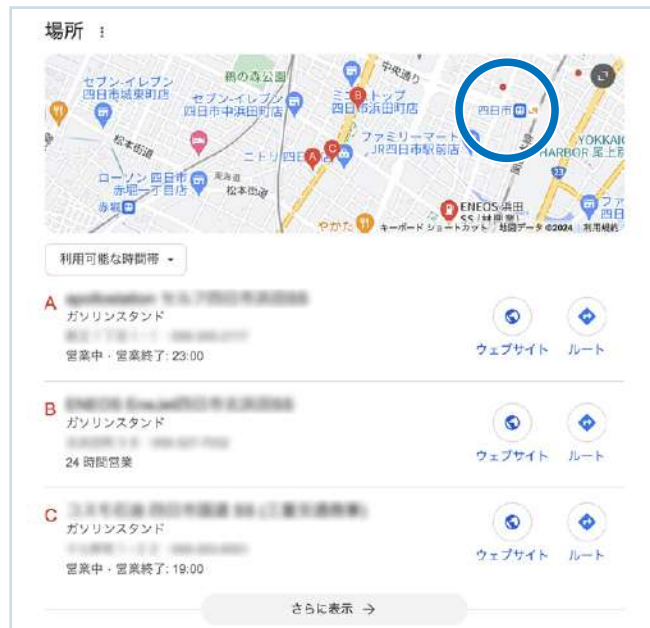


検索順位が決まるアルゴリズム

② 距離

現在地から店舗までの距離を加味して表示されます。

四日市駅から
「ガソリンスタンド」で検索した場合
現在地に近い店舗が表示される



検索順位が決まるアルゴリズム

③ 知名度

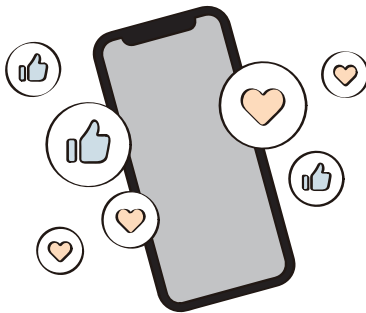
どれほどビジネスが広く知られているかが加味されます。

ウェブ上で、どれだけあなたのお店が話題になっているかも

この知名度に影響を与えます。

- クチコミ数やスコア
- 被リンク
- 関連記事
- SEO
- SNS

これらで話題になることも
知名度に影響します！



検索順位が決まるアルゴリズム

①関連性 ②距離 ③知名度

上位表示を狙うなら、これらのポイントが重要になってきます。

では、具体的に何をすればよいか？

運用のポイント

Googleが公表している掲載順位を改善する方法がある!

- ① 詳細な店舗情報を入力
- ② 場所の確認手続き
- ③ 営業時間の情報を正確に保つ
- ④ クチコミの管理と返信を行う
- ⑤ 週一回程度、写真や投稿を追加する

スキル不要! 当たり前のことをするだけ!

運用のポイント

...とはいえ、検索上位表示は目的ではなく、あくまでも手段

Googleビジネスプロフィールを運用する目的は

新規顧客を安定的にとること

ならば、競合他社と比較した時に負けない
プロフィールに仕上げましょう！



運用はここが大事！

①Googleの規約に則った運用

Googleビジネスプロフィールには規約があります。

違反した運用を行うと、最悪の場合アカウントの停止になってしまいます。

知らず知らずのうちに違反してしまっていた、なんてこともあると思いますので
一度規約には目を通しておくといよいでしょう。

規約違反例

- ・名前に正式名称にはない「地域名」や「キーワード」を入れる
- ・自分の店やサービスのクチコミを投稿する



運用はここが大事！

② 良質なクチコミの獲得

- 上位表示されているが評価されていない/評価が低い店舗
- 上位表示されていないが高評価/良いクチコミがされている店舗

どちらに行きたくになりますか？

高評価で良いクチコミが書かれているお店を選びますよね。

ただクチコミを集めるだけでなく、良いクチコミを集めましょう。

上位表示されているが評価されていない店舗



上位表示されていないが
評価されている店舗

運用はここが大事！

② 良質なクチコミの獲得

良いクチコミの獲得方法

☆ スタッフによるお声がけ

- クチコミを書いてもらうお願いをルーティン化する。

具体的に書いてもらえるように質問をする。(例: スタッフの対応はいかがでしたか?)

- QRコードを活用し、クチコミを書く手間を省く。

自店のクチコミページへのURLが発行できるので、それをQRコード化します。

店内POPやチラシにQRコードと手順を記載しておきましょう。

☆ ウェブからのクチコミ投稿促進

- ウェブサイトで顧客満足度調査実施。

高評価を付けた人に自動でGoogleビジネスプロフィールへの投稿を促す。

運用はここが大事！

② 良質なクチコミの獲得

クチコミ獲得の注意点

Googleビジネスプロフィールのクチコミ集めには禁止事項があります。

規約をよくご確認ください違反とならないようご注意ください。

NG!

- ・クチコミを書いてもらう代わりに特典をつけたり割引をする
- ・良いクチコミを書くようお願いをする
- ・自分や従業員がクチコミを書く



運用はここが大事！

③他店よりも質の良い情報をたくさん載せる

写真や投稿を活用し、量と質で他店を圧倒しましょう。

投稿機能を使えば、お得な情報やイベントなど、来店のかっかけを作ることができます。

投稿に使う写真も店内や商品の魅力が伝わる写真を使用しましょう。

頻繁に更新されているアカウントは評価をされますので、

アピールのためにも、定期的な更新を心がけましょう。

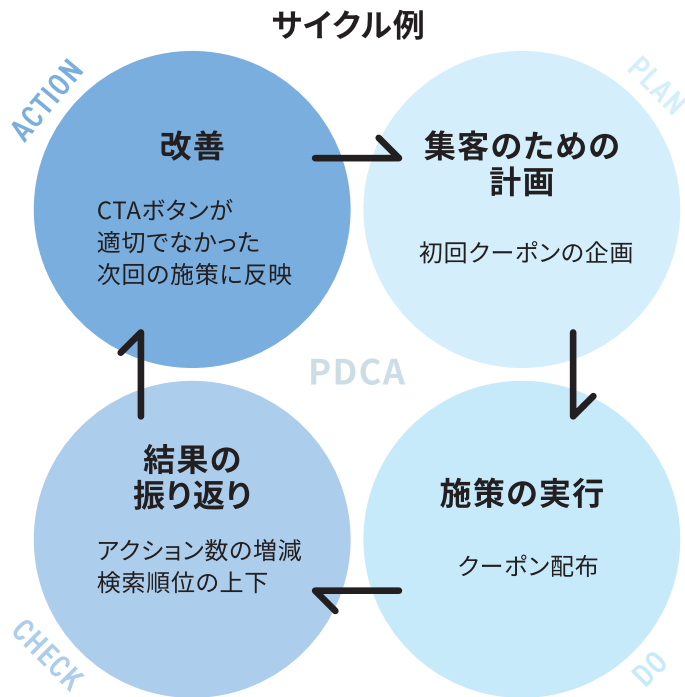


運用はここが大事！

④効果測定を行い、PDCAを回す

ポイント

- ・発見数の増減(ユニークユーザー数)
- ・アクション数(ルート検索、電話、ウェブサイト)
- ・狙いたいキーワードの検索順位



運用はここが大事！

効果測定例1

検索数やアクション数の数値を計測する。

アクション数が増加していたら、

うまく活用できていると言える。

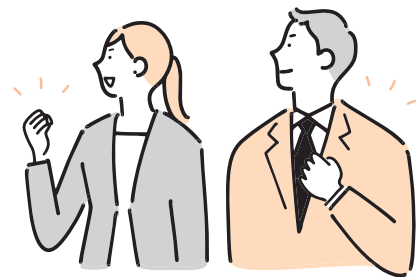
		2023年12月	2024年01月	2024年02月	対前月比	対前年比
パフォーマンス	表示(ユニークユーザー数)	805	733	804	109.69%	85.62%
	アクション数	71	57	96	168.42%	135.21%
	アクション率	8.82	7.78	11.94	153.55%	157.92%
投稿	投稿数	5	4	4	100%	-
写真	写真掲載数	0	4	0	0%	-
クチコミ	件数	0	0	1.00	-	-
	評価平均	0	0	5.00	-	-

運用のポイント

まとめ

- ①情報を充実させる
- ②情報を最新に保つ
- ③規約に則った運用をする
- ④良質なクチコミを集める
- ⑤効果測定をし、PDCAを回す

再度、スキル不要！当たり前のことをするだけ！



MEQ対策をすることは 良いことづくめ



MEO対策をすることは良いことづくめ

Googleビジネスプロフィールを
導入していない企業

$$\begin{array}{l} \text{発見数} \end{array} \quad 0\text{人} \times \begin{array}{l} \text{新規の} \\ \text{来店率} \end{array} 0\% = \begin{array}{l} \text{来店数} \end{array} \quad 0\text{人}$$

Googleビジネスプロフィールを
登録だけしている企業

$$\begin{array}{l} \text{発見数} \end{array} \quad 500\text{人} \times \begin{array}{l} \text{新規の} \\ \text{来店率} \end{array} 1\% = \begin{array}{l} \text{来店数} \end{array} \quad 5\text{人}$$

Googleビジネスプロフィールを
しっかり運用している企業

$$\begin{array}{l} \text{発見数} \end{array} \quad 2000\text{人} \times \begin{array}{l} \text{新規の} \\ \text{来店率} \end{array} 4\% = \begin{array}{l} \text{来店数} \end{array} \quad 80\text{人}$$

「発見数」と「来店率」が「新規顧客数」となる！

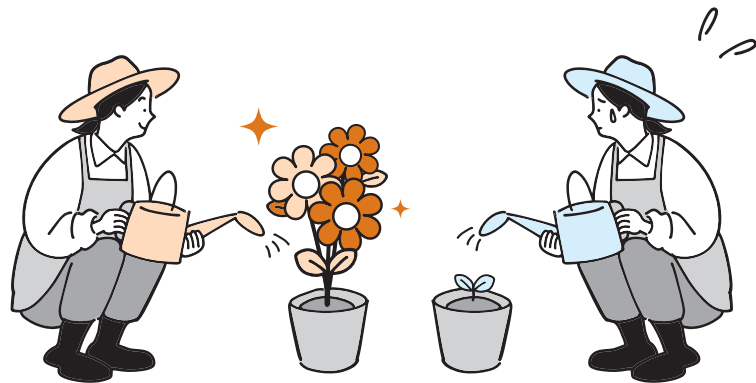
MEO対策をすることは良いことずくめ

SEO対策と同様にMEO対策は即効性のあるものではありません。

しかし、早く始めれば始めるほど

後から参入してきたお店よりも確実に有利です。

今すぐやらない理由はありません!



具体的な事例



事例紹介:『温泉旅館』

課題

- ☑ マップ検索された時の表示順位を10位以上にしたい
- ☑ Googleビジネスプロフィールの活用法がわからない
- ☑ 認知を広めたい

解決策プラン:おまかせプラン

エリアキーワードで上位取得を目指しつつ、
ユーザービリティ面を整備

- ・キーワード対策を含めたアカウントの整備
- ・キーワード対策を含めた投稿制作代行
- ・ウェブサイトを絡めた外部対策の実施

結果



2ヶ月間の運用で...

温泉エリア名 + 旅館

14位 → 🏆 1位

〇〇県 + 温泉旅館

20位 → 4位



事例紹介:『外構・エクステリア業』

課題

- マップ検索で集客に繋がりたい
- Googleビジネスプロフィールの活用法がわからない
- 地域の業者として認知を広めたい

解決策プラン:セルフプラン

Googleから嫌われてしまうような独自の運用を
されていたため、好かれる正しい運用を提案

- ・キーワード対策を含めたアカウントの整備の提案
- ・キーワード対策を含めた投稿を提案
- ・クチコミ獲得提案

結果

5ヶ月間の運用で...

〇〇県 + 外構工事

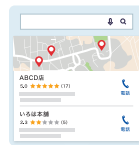
表示外⇒6位

〇〇市 + 外構工事

表示外⇒ 3位

〇〇市 + エクステリア

19位⇒4位



事例紹介:『BASEアカウント』

課題

- 自社サービスで狙いたいキーワードが
上位表示されていない状況を変えたい
- お問い合わせ数向上に繋げたい

解決策

エリアキーワードで上位取得を目指しつつ、
ユーザービリティ面を整備

- ・キーワード対策を含めたアカウントの整備
- ・キーワード対策を含めた投稿制作
- ・月1個以上のクチコミ獲得管理

結果



2ヶ月間の運用で...

三重県 + 広告代理店

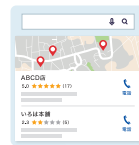
表示外 → 🏆 1位

三重県 + デザイン会社

18位 → 🏆 1位

三重県 + ホームページ制作

5位 → 🏆 2位



ベースのMEO対策サポート

- 更新する暇がない、自社でPDCAを回す自信がない
- 新規顧客獲得、売上アップのアイデアが浮かばない
- 適切に運用できているかプロのチェックや意見が欲しい

弊社へお任せください!



ベースのMEO対策サポート

ベースにお任せいただけると実現できること

ペナルティのリスク回避

Googleの規約に沿った運用が可能。
こんな投稿しても良いんだっけ?という迷いが無い。

継続可能な運用体制の構築

継続性のある投稿・クチコミが評価される。
気まぐれな運用では意味がない。

関連性の高い情報発信

ウェブサイト、SNS、LINEなどとの整合性や、
情報の関連性を高めることでGoogleからも
ユーザーからも評価される。

運用サポートはプロにお任せ!

2通りのプランでガッチリサポート!
代行プランなら貴社の作業はほぼ0を実現

サポート内容

	セルフプラン	おまかせプラン
価格(月額)	月額 1万円 ／1アカウント(店舗) (税込11,000円)	月額 5万円 ／1アカウント(店舗) (税込55,000円)
解析ツール利用料(月額)	1,800円 (税込1,980円)／1アカウント(1店舗)	1,800円 (税込1,980円)／1アカウント(1店舗)
目的	内製化を目指しアドバイスをもらいながら自走できるようにする	プロに運用をすべてお任せ
メリット	● MEO対策の目的/目標数値の可視化 ● MEO対策の業務フローの確立	● 手をかけることなく売上に繋がるプロのノウハウで完全運用
キックオフMTG	○	○
対策キーワード提案	○	○
クチコミ獲得施策提案	○	○
投稿コンテンツ提案	○	○
投稿クオリティチェック	○	○
月次定例会(PDCAコンサル)	×	○
アカウント解析・改善提案	解析レポート・所感改善シート	解析レポート・所感改善シート
制作代行	×	月4投稿
投稿代行	×	月4投稿

ベースのMEO対策サポート

①マーケティングのプロがMEO対策に関する業務をサポートします。

私たちの目的は、MEO対策のツールを提供することではありません。

マーケティングのプロがMEO対策に関する業務をサポートし、結果が出るまで並走させていただきます。

また将来的には自社のノウハウとして運用していただくことも視野にアドバイス致します。

②MEO対策だけではなく、トリプルメディア全てに知見があります。

有料で広告を出稿する「ペイドメディア」、自社で管理運営をする「オウンドメディア」、SNSなどの「アードメディア」をトリプルメディアと言いますが、私たちは普段から全てを扱っており知見があるため、包括的なサポートをご提案させていただきます。



ベースのMEO対策サポート

③ 中小企業マーケティングに特化している からこそできる支援をご提案します

私たちは、地域ビジネスをされている中小企業のみなさまのマーケティングに特化していますので、中小企業の支援経験・実績が豊富です。

その特質を熟知しているからこそできる支援を、御社の状況や予算、目標等を踏まえてご提案致します。



本資料を最後まで読んでいただいた方限定で

初期解析 **無料** でやります!

【初期解析内容】

- 1 アカウント設定項目のチェック
- 2 御社にマッチしたキーワード調査
- 3 全体の所感と改善策をレポート化してお渡し

本資料で、やる気がみなぎった方は、ぜひご連絡ください!





BASE