



GOOGLE BUSINESS PROFILE · TUTORIAL 2026

Aparece en Google. *Atrae clientes.* Vende más.

La guía práctica y actualizada para que cualquier negocio local domine su presencia en Google Maps y el buscador, **sin necesidad de ser técnico ni contratar a nadie.**

 **SEO Local**

 **Reseñas**

 **Conversión**

 **Imágenes**

Si no apareces en Google, no existes para tus clientes.

100% GRATUITO



Lo que vas a aprender

"En 2026, Google Business Profile ya no es opcional. Es el pilar estratégico del marketing local impulsado por inteligencia artificial."

NOELIA MORENO · MOORE MARKETING

1 ¿Qué es Google Business Profile y por qué te importa?

La herramienta gratuita más poderosa del marketing local explicada desde cero.

2 Crea o reclama tu ficha paso a paso

Tutorial actualizado a 2026. Desde Google Search directamente, sin apps.

3 Los 8 elementos clave para optimizar tu perfil

Nombre, categoría, descripción, horarios, fotos y mucho más.

4 La estrategia de reseñas que posiciona y vende

Cómo pedir las, responderlas y convertirlas en tu mejor vendedor.

5 Publicaciones y novedades: el arma secreta

Muy pocos negocios las usan. Tú vas a ser de los que sí.

6 Los 7 errores que hundan tu posicionamiento

Evítalos y adelanta a tu competencia sin esfuerzo extra.



Nota de Noelia: Esta guía es el punto de partida. Aprenderás lo esencial para dar los primeros pasos con fuerza. Si quieres la estrategia avanzada, la IA aplicada al SEO local y el método completo, eso lo reservo para el curso. Pero primero, aplica esto.

¿Qué es Google Business Profile y por qué te importa en 2026?

Antes era Google My Business. Ahora se llama Google Business Profile (GBP). Y en 2026, funciona directamente desde el buscador de Google y Google Maps, sin necesidad de ninguna app.

El **Perfil de Empresa en Google** es la ficha pública que aparece cuando alguien busca tu negocio —o un servicio como el tuyo— en Google Search o Google Maps. En un solo vistazo, concentra todo lo que un cliente potencial necesita: nombre, dirección, teléfono, horario, reseñas, fotos y mucho más.

Pero en 2026, la mayoría de negocios sigue usándolo como una ficha estática del año pasado. Solo rellenan la dirección y se olvidan. *Error gravísimo.*

76%

de búsquedas locales visitan el negocio ese mismo día

28%

de las búsquedas locales resultan en una compra

+70%

de usuarios busca negocios locales desde el móvil

LA GRAN NOVEDAD DE 2026: LA IA ENTRA EN JUEGO

Google ha integrado **inteligencia artificial en las búsquedas locales**. Ahora el buscador no solo muestra fichas, sino que **genera respuestas conversacionales** basadas en la información de tu perfil. Si tu ficha está incompleta o desactualizada, la IA directamente te ignora —o peor, muestra a tu competencia.



Google Maps

Apareces cuando alguien busca "tu servicio + tu ciudad" o simplemente activa el mapa cerca de tu ubicación.



Google Search

Tu ficha aparece en el panel lateral y en el "paquete de 3" resultados locales, que tienen una tasa de clic altísima.



AI Overviews

Las respuestas generadas por IA de Google se nutren de tu ficha. Sin datos completos, no te menciona.



Local Pack

Los 3 negocios destacados sobre el mapa. Aparecer aquí es oro puro. Tiene más clicks que los resultados orgánicos.

Crea o reclama tu ficha *paso a paso* · Actualizado 2026

Desde 2022 ya no existe la app de Google My Business. Todo se gestiona directamente desde Google Search o Google Maps con tu cuenta de Google. Así es como se hace hoy.

SI TU NEGOCIO AÚN NO TIENE FICHA

- 1 Abre Google y busca "Perfil de Empresa en Google"**
O ve directamente a business.google.com. Necesitarás una cuenta de Google activa.
- 2 Haz clic en "Gestionar ahora" o "Añadir tu empresa"**
Google te guiará por un formulario de creación. Tarda menos de 10 minutos.
- 3 Introduce el nombre exacto de tu negocio**
Tal y como aparece en tu web, redes sociales y cualquier otro sitio. Coherencia total.
- 4 Elige la categoría principal con cuidado**
Es uno de los factores de posicionamiento más importantes. Escoge la más específica posible.
- 5 Completa dirección, zona de servicio y contacto**
Si atiendes a domicilio o online, puedes ocultar la dirección física y mostrar solo tu zona.
- 6 Verifica tu negocio**
Google te pedirá verificar que eres el propietario. Las opciones más rápidas en 2026: videollamada, correo o código por SMS.



¿Tu negocio ya aparece en Google pero no lo gestionas tú? Busca tu negocio en Google Maps, haz clic en "¿Eres el propietario?" y sigue los pasos de reclamación. Es gratis y te da control total.

SI YA TIENES FICHA: ACCEDE A GESTIONARLA

Busca el nombre de tu negocio en Google Search con tu cuenta de propietario. Verás directamente el panel de gestión sobre los resultados. Desde ahí puedes editar todo sin necesidad de entrar a ningún panel externo.



Consejo pro: Crea un marcador en tu navegador con la URL de tu panel de gestión. Así puedes entrar a actualizar tu ficha en menos de 30 segundos cuando lo necesites. La velocidad de respuesta a reseñas y la frecuencia de actualizaciones son factores de posicionamiento.

Los 8 elementos clave para *optimizar* tu perfil

Tener ficha no es suficiente. La diferencia entre aparecer y convertir está en cómo la optimizas. Aquí están los 8 campos que más impacto tienen en tu posicionamiento y en la decisión de compra del cliente.

- ✓ **Nombre del negocio:** Exactamente igual que en tu web y redes. Sin añadir palabras clave artificiales. Google lo penaliza.
- ✓ **Categoría principal + categorías secundarias:** La principal es el factor de posicionamiento #1. Añade hasta 9 categorías secundarias relevantes.
- ✓ **Descripción del negocio (750 caracteres):** Incluye tus keywords locales de forma natural. Qué haces, para quién, dónde y qué te diferencia.
- ✓ **Horario actualizado:** Incluyendo festivos, vacaciones y horarios especiales. Google premia la precisión y penaliza las discrepancias.
- ✓ **Fotos de calidad:** Mínimo 10. Logo, portada, interior, exterior, equipo y productos/servicios. Las fichas con fotos reciben un 42% más de solicitudes de dirección.
- ✓ **Teléfono y web:** Coherentes con los datos de tu web. El NAP (Nombre, Dirección, Teléfono) debe ser idéntico en todos lados.
- ✓ **Productos y servicios:** Añade cada uno con nombre, descripción y precio si es posible. Aumentan tu superficie de posicionamiento.
- ✓ **Atributos especiales:** WiFi, aparcamiento, acceso PMR, pago sin contacto, etc. Los clientes filtran por estos atributos.



¿QUIERES DOMINAR CADA UNO DE ESTOS PUNTOS?

En el curso "**Estrategia Ficha Google: Pilar del Marketing Local**" profundizamos en cada campo con plantillas, ejemplos reales y la estrategia de keywords que multiplica tu visibilidad local.

La estrategia de reseñas que *posiciona y vende*

Las reseñas son el factor de confianza más potente del marketing local. No solo influyen en la decisión de compra del cliente, sino que son uno de los factores de posicionamiento más importantes para Google. **Más reseñas + mejor puntuación + respuestas regulares = mejor posición en el mapa.**



Enlace directo a reseñas

En tu panel de GBP hay un enlace que lleva al cliente directamente a dejar una reseña. Compártelo por WhatsApp, email o en tu firma digital.



Responde siempre, todo

Positivas y negativas. Google valora la actividad. En las negativas: mantén la calma, agradece y ofrece solución offline.



Keywords en respuestas

Al responder, incluye naturalmente el nombre de tu servicio y ciudad. "Gracias por confiar en nuestra clínica dental en Madrid..."



Ritmo constante

Google valora la frecuencia. Mejor 2 reseñas al mes durante 6 meses que 20 en una semana y luego nada.



Nunca compres reseñas falsas. Google las detecta con IA y puede suspender tu ficha. Además, los usuarios también las detectan y destruyen tu credibilidad.

Publicaciones: el arma secreta que nadie *usa*

Las publicaciones funcionan como mini posts dentro de tu ficha de Google. Aparecen en los resultados de búsqueda y en Maps cuando alguien busca tu negocio. **Menos del 10% de los negocios las usa.**

Publicar con regularidad es una señal de actividad que Google valora directamente en el posicionamiento. No hace falta que sean perfectas: consistencia es más importante que perfección.

1

Novedades y actualizaciones

Cambios de horario, nuevos servicios, noticias del negocio. Activan señales de actividad para Google y mantienen tu ficha "viva".

2

Ofertas y promociones

Añade un botón de acción directo: reservar, llamar, ver oferta. La duración limitada genera urgencia y aumenta los clics.

3

Eventos

Talleres, jornadas, presentaciones o webinars. Aparecen con fecha destacada en tu ficha y en Google Search.



¿Con qué frecuencia?

Mínimo 1 publicación por semana. Las publicaciones de novedades no caducan; las de oferta sí (7 días). Programa un día fijo en tu agenda.



Siempre con imagen

Las publicaciones con imagen reciben hasta 3x más interacciones. Usa fotos propias, reales, de tu negocio o servicio.



Novedad 2026: Google usa el contenido de tus publicaciones para alimentar las respuestas de su IA en búsquedas locales. Una publicación bien escrita con keywords puede aparecer literalmente en los resultados de búsqueda generados por IA.



EN EL CURSO: EL SISTEMA DE PUBLICACIONES QUE AUTOMATIZA TU VISIBILIDAD

Aprenderás la plantilla de publicación semanal que usan los negocios que dominan el Local Pack, con keywords estratégicas y llamadas a la acción que convierten.

Los 7 errores que *hunden* tu posicionamiento local

Evitar estos errores puede marcar la diferencia entre aparecer en el Top 3 del mapa o no aparecer en ningún lado. Muchos negocios los cometen sin saberlo.

1

Nombre con keywords artificiales

Poner "Clínica Dental Madrid Centro Barato" en vez de "Clínica Dental Dr. López". Google lo detecta como spam y penaliza.

2

Información inconsistente

El teléfono de tu web es diferente al de tu ficha. La dirección tiene variaciones. Esto confunde a Google y baja tu autoridad local.

3

Horarios desactualizados

Un cliente llega y está cerrado. Consecuencia: reseña negativa, rebote y señal negativa para el algoritmo.

4

Sin fotos o con fotos de baja calidad

Las fichas con más y mejores fotos reciben hasta un 35% más de clics. Las fotos generan confianza antes de que lean una sola línea.

5

No responder las reseñas negativas

El silencio es la peor respuesta. Una respuesta profesional y empática convierte una crisis en una oportunidad de mostrar cómo trabajas.

6

Ficha sin verificar

Una ficha no verificada tiene visibilidad mínima y puede ser editada por cualquier usuario. Verifica siempre.

7

No revisar las estadísticas

GBP te muestra qué términos usan para encontrarte, cuántas llamadas recibes y de qué zona. No usarlos es desperdiciar oro.



Dato clave 2026: Los negocios que actualizan su ficha al menos una vez por semana y responden a todas las reseñas aparecen en el Local Pack con un 50% más de frecuencia que los que la tienen estática. La actividad es una señal de relevancia para Google.

¿Y AHORA QUÉ?

Has dado el primer paso. *El siguiente es el que cambia todo.*

Esta guía es solo el principio. Ahora ya sabes cómo **montar tu ficha bien**. Pero la diferencia entre una ficha correcta y una ficha que **genera clientes cada día** está en la estrategia.

PRÓXIMAMENTE DISPONIBLE

Estrategia Ficha Google: Pilar del Marketing Local

El curso donde aprenderás el método completo para convertir tu Google Business Profile en tu **vendedor local #1**: keywords avanzadas, IA aplicada al SEO local, auditoría de competencia, gestión de reputación y el sistema para atraer clientes de forma constante y predecible.

CONSIGUE ACCESO ANTICIPADO + PRECIO
ESPECIAL



NOMBRE



EMAIL



PROFESIÓN

[QUIERO ACCESO ANTICIPADO →](#)

✓ Sin compromiso · ✓ Precio especial para lista de espera · ✓ Sin spam

@noeliamorenomarketing · mooremktng.es