



CHECKLIST

12 puntos para auditar tu **Google Business.**

Lo mismo que cobramos por hacer,
pero gratis si quieres hacerlo tú.

Antes de empezar

Cómo usar esta guía y por qué la estoy regalando.

¿Por qué esta checklist?

La mayoría de los negocios en Tijuana tienen su perfil de Google Maps a medias. No es flojera — es que nadie te dice qué revisar. En MAQR Studio cobramos por arreglar esto, pero pensé que era más útil regalar la lista de qué revisar. Si después de leerla quieres hacerlo tú, perfecto. Si prefieres que alguien lo haga, también estoy aquí.

Cómo usar esta guía

1. Abre tu perfil en business.google.com (o búscate tú mismo en Google Maps)
2. Revisa cada uno de los 12 puntos uno por uno
3. Calificate del 1 al 3 en cada punto (te explico la escala)
4. Suma tu total al final para saber qué tan optimizado está tu perfil
5. Arregla los puntos donde sacaste 1 o 2

Por Egon · MAQR Studio

Estudio de diseño web y optimización de Google Business en Tijuana
maqrstudio.com · WhatsApp: 55 4244 7721

Los 12 puntos a revisar

Parte 1 de 2 · puntos 1 al 6

1 Categoría principal

¿La categoría principal de tu negocio describe exactamente lo que haces? Muchos negocios escogen una categoría genérica cuando una más específica los haría aparecer en más búsquedas. Ejemplo: "Dentista" vs "Dentista especialista en implantes".

Califica: 3 = la categoría es perfecta · 2 = es correcta pero hay opciones mejores · 1 = está mal o no la he revisado
[Tu nota: ____]

2 Categorías secundarias

Google te permite agregar hasta 9 categorías secundarias. La mayoría de negocios usan solo 1 (la principal). Cada categoría adicional te ayuda a aparecer en más tipos de búsqueda. Si eres dentista que también hace ortodoncia y blanqueamiento, agrégalas todas.

Califica: 3 = tengo 4+ categorías relevantes · 2 = tengo 2-3 · 1 = solo tengo la principal [Tu nota: ____]

3 Descripción del negocio

Tienes 750 caracteres. ¿Los usas bien? Una buena descripción incluye: qué haces, dónde estás, qué te hace diferente, y palabras clave que la gente busca. Mala: "Somos los mejores en lo que hacemos." Buena: "Clínica dental en Zona Río Tijuana especializada en implantes, ortodoncia invisible y estética dental."

Califica: 3 = descripción con keywords, ubicación y diferenciador · 2 = está pero es genérica · 1 = vacía o mala [Tu nota: ____]

4 Servicios listados

La sección de "Servicios" deja que listes cada cosa específica que ofreces, con su descripción. Esto es enorme porque cada servicio se vuelve buscable por separado. La mayoría de negocios dejan esta sección vacía o solo ponen 2-3 servicios genéricos.

Califica: 3 = tengo 10+ servicios con descripción · 2 = tengo 3-9 · 1 = tengo 0-2 o ninguno [Tu nota: ____]

5 Atributos del negocio

Cosas como "acceso para silla de ruedas", "estacionamiento gratis", "se aceptan tarjetas", "Wi-Fi gratis", "negocio liderado por mujer", "amigable con LGBTQ+". Aparecen como iconos en tu perfil y la gente filtra búsquedas con ellos. Toma 5 minutos llenarlos y casi nadie lo hace.

Califica: 3 = revisé todos y marqué los aplicables · 2 = tengo algunos · 1 = ninguno o no sé qué son [Tu nota: ____]

6 Horarios completos y especiales

¿Tienes horarios regulares completos? ¿Y horarios especiales para feriados (Navidad, Año Nuevo, días festivos mexicanos)? Olvidar los horarios especiales hace que clientes lleguen a un negocio cerrado y dejen reseñas malas. Google premia los perfiles que mantienen esto al día.

Califica: 3 = regulares + especiales actualizados · 2 = regulares solamente · 1 = falta info o mal puestos [Tu nota: ____]

Los 12 puntos a revisar

Parte 2 de 2 · puntos 7 al 12

7 Cantidad y calidad de fotos

Los perfiles con 25+ fotos tienen ~35% más clics que los que tienen menos. No necesitas cámara profesional — tu celular sirve. Lo que importa: fotos del exterior (día y noche), recepción, área de trabajo, equipo, staff, y detalles que muestren tu lugar real.

Califica: 3 = 25+ fotos buenas, variadas · 2 = 10-24 · 1 = menos de 10 [Tu nota: ____]

8 Cantidad de reseñas

Las reseñas son el factor #2 más importante para aparecer primero en Google Maps (la categoría es #1). Y son el factor #1 para que alguien te elija. Idealmente tienes 20+ reseñas recientes. Más viejas de 1 año pesan menos.

Califica: 3 = 20+ reseñas, con varias del último año · 2 = 5-19 · 1 = menos de 5 [Tu nota: ____]

9 Sistema para pedir reseñas

¿Tienes una forma sistemática de pedir reseñas o solo esperas que pasen? Lo que funciona: link corto de reseña impreso en QR en tu negocio + plantilla de WhatsApp que mandas después de cada servicio + recordatorio a los 3 días. Sin sistema, casi nadie escribe reseñas aunque queden contentos.

Califica: 3 = tengo sistema activo (QR + WhatsApp) · 2 = pido a veces · 1 = nunca pido [Tu nota: ____]

10 Respuestas a las reseñas

¿Respondes las reseñas que te dejan? Google premia los perfiles que responden — porque demuestra que el negocio está activo. Responde TODAS, las buenas y las malas. Las malas con calma y profesionalismo (nunca pelees en público).

Califica: 3 = respondo todas en menos de 7 días · 2 = respondo algunas · 1 = nunca respondo [Tu nota: ____]

11 Preguntas frecuentes (Q&A)

Google permite que clientes hagan preguntas en tu perfil. Pero también puedes pre-cargar las preguntas más comunes y contestarlas tú. Si no lo haces, otros usuarios pueden contestar mal (y pasa). Pre-cargar 5-10 preguntas comunes te da control de la narrativa.

Califica: 3 = tengo 5+ preguntas pre-cargadas · 2 = hay algunas (mías o de clientes) · 1 = sección vacía [Tu nota: ____]

12 Publicaciones recientes

Google Business tiene una sección de "Publicaciones" (como mini-posts). Subir 1 publicación a la semana le dice a Google que tu negocio está activo, lo que ayuda al ranking. La mayoría de negocios nunca publican nada. Si publicas 4-8 veces al mes ya estás arriba del 90% de tu competencia.

Califica: 3 = publico cada semana · 2 = publico a veces · 1 = nunca he publicado [Tu nota: ____]

Suma tus puntos

Suma las 12 notas. El resultado te dice qué tan optimizado está tu perfil:

30-36 puntos

Excelente. Tu perfil está optimizado. Sigue manteniéndolo.

22-29 puntos

Decente. Tienes lo básico pero estás dejando ir clientes. Hay varios puntos donde podrías mejorar fácil.

15-21 puntos

A medias. Tu perfil necesita trabajo. Probablemente estás invisible en búsquedas locales.

Menos de 15

Crítico. Tu perfil casi no existe para Google. La buena noticia: tienes mucho margen de mejora rápida.

¿Prefieres que alguien lo haga por ti?

Si después de revisar esta checklist sientes que es mucho trabajo o no tienes tiempo, en MAQR Studio nos dedicamos a esto. Optimizamos tu perfil de Google Business completo en 5-7 días.

Inversión: \$2,990 MXN — pago único, sin suscripciones.

Precio de lanzamiento para los primeros 5 clientes. Garantía de devolución a 30 días.

WhatsApp: 55 4244 7721

maqrstudio.com/google

¿Qué hago si tengo dudas?

Si después de leer esta guía te quedan preguntas o no entiendes algo, escíbeme directo por WhatsApp. Te resuelvo dudas aunque no me contrates. La idea es que tu negocio se vea bien en Google, contrates o no.

Sobre MAQR Studio — Somos un estudio en Tijuana especializado en optimización de Google Business y diseño web para negocios locales. Trabajamos pago único, sin suscripciones, con garantía de devolución. Si esta guía te ayudó, considera compartirla con otro dueño de negocio que también la necesite 🙏