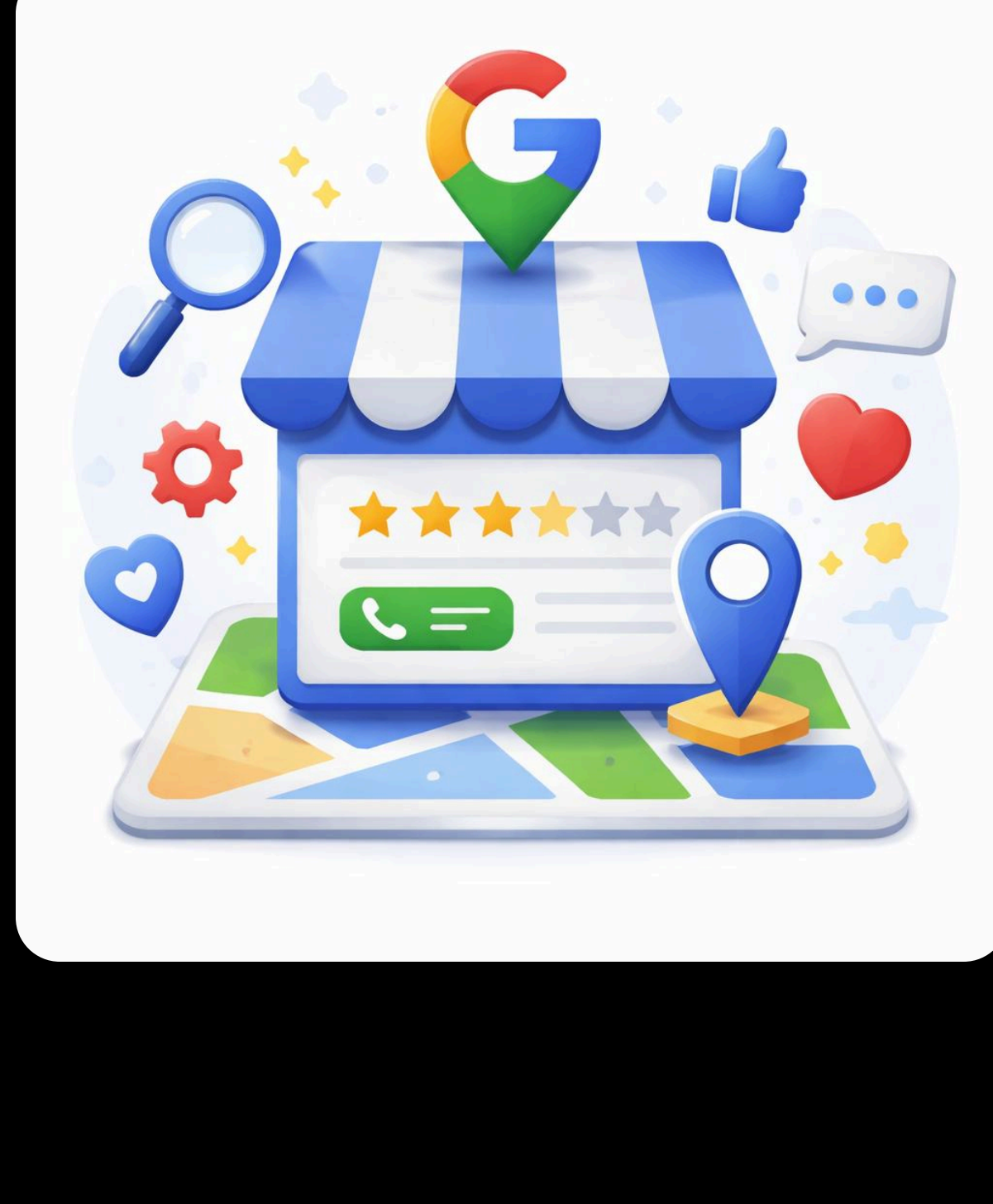


Wizytówka Google

Co robimy?

Pomagamy firmom zwiększać widoczność w Google dzięki kompleksowemu zarządzaniu i optymalizacji profilu Google Business Profile. Naszym celem jest wprowadzenie Twojej firmy do TOP 3 wyników w Mapach Google, co realnie przekłada się na większą liczbę wyświetleń, kliknięć i zapytań od klientów. Dbamy, aby wizytówka była jednocześnie atrakcyjna wizualnie i skutecznie pozycjonowana – zgodnie z algorytmami Google i aktualnymi trendami marketingu lokalnego

25+ realizacji



KLIENT Z BRANŻY CATERINGÓW DIETETYCZNYCH

Zobacz na przykładzie firmy z branży dietetycznej. W listopadzie 2025 roku rozpoczęliśmy współpracę z klientem z branży dietetycznej. Jego wizytówkę tworzyliśmy od zera. Naszym celem było nadanie wizytówce profesjonalnego charakteru oraz doprowadzenie do tego, by zaczęła generować realnych klientów.

EFEKT OD ZERA (3 MIESIĄCE KAMPAII)

Wynik Kampanii

Średnie miesięczne wyniki wizytówki Google po kilku miesiącach naszych działań:

- Wyświetlenia** (ok. 1400 miesięcznie) - Ilość użytkowników, którzy zobaczyli wizytówkę korzystając z przeglądarki Google
- Interakcje z profilem** (ok. 124 miesięcznie) - Ilość użytkowników, którzy weszli w interakcję z profilem tzn. zobaczyli zdjęcia, otworzyli profil, sprawdziłi produkty, usługi bądź aktualności
- Połączenia telefoniczne** (ok. 5 miesięcznie) - Ilość połączeń telefonicznych wykonanych z poziomu wizytówki Google
- Wyznaczenia trasy** (ok. 56 miesięcznie) - Liczba kliknięć w opcję "wyznaczenie trasy" do lokalizacji firmy w wizytówce Google
- Przejścia na stronę internetową** (ok. 63 miesięcznie) - Liczba kliknięć w przycisk przekierowujący do strony internetowej danej firmy



Cele Kampanii

- zwiększenie widoczności wizytówki w wyszukiwarce i Mapach Google,
- pozyskanie większej liczby wartościowych klientów z kanału lokalnego,
- uporządkowanie i optymalizacja informacji na profilu,
- dopasowanie kategorii i opisów do faktycznych usług klienta,
- wdrożenie strategii systematycznego pozyskiwania opinii,
- zwiększenie liczby interakcji: wejść na stronę, telefonów i wyznaczeń trasy,
- stworzenie podstaw pod dalsze, cykliczne działania optymalizacyjne.

PODJETE DZIAŁANIA NA RZECZ KAMPAII

Jakie działania zostały podjęte?

Od pierwszego dnia współpracy wprowadziliśmy szereg zmian:

- uporządkowaliśmy i rozbudowaliśmy informację w wizytówce,
- dodaaliśmy frazy kluczowe, które mają realny potencjał,
- uzupełniliśmy profil o nowe treści i materiały wizualne,
- rozpoczęliśmy regularne pozyskiwanie opinii od klientów,
- wdrożyliśmy cykliczny monitoring oraz optymalizację, aby stale podnosić skuteczność wizytówki.

PIERWSZY MIESIĄC KAMPAII

Wyniki po pierwszym miesiącu działań

W pierwszym miesiącu zrobiliśmy pełny „start od zera”: postawiliśmy wizytówkę na solidnych fundamentach i ustawiliśmy ją tak, żeby od początku pracowała na widoczność oraz ruch.
Co zrobiliśmy w tym okresie:

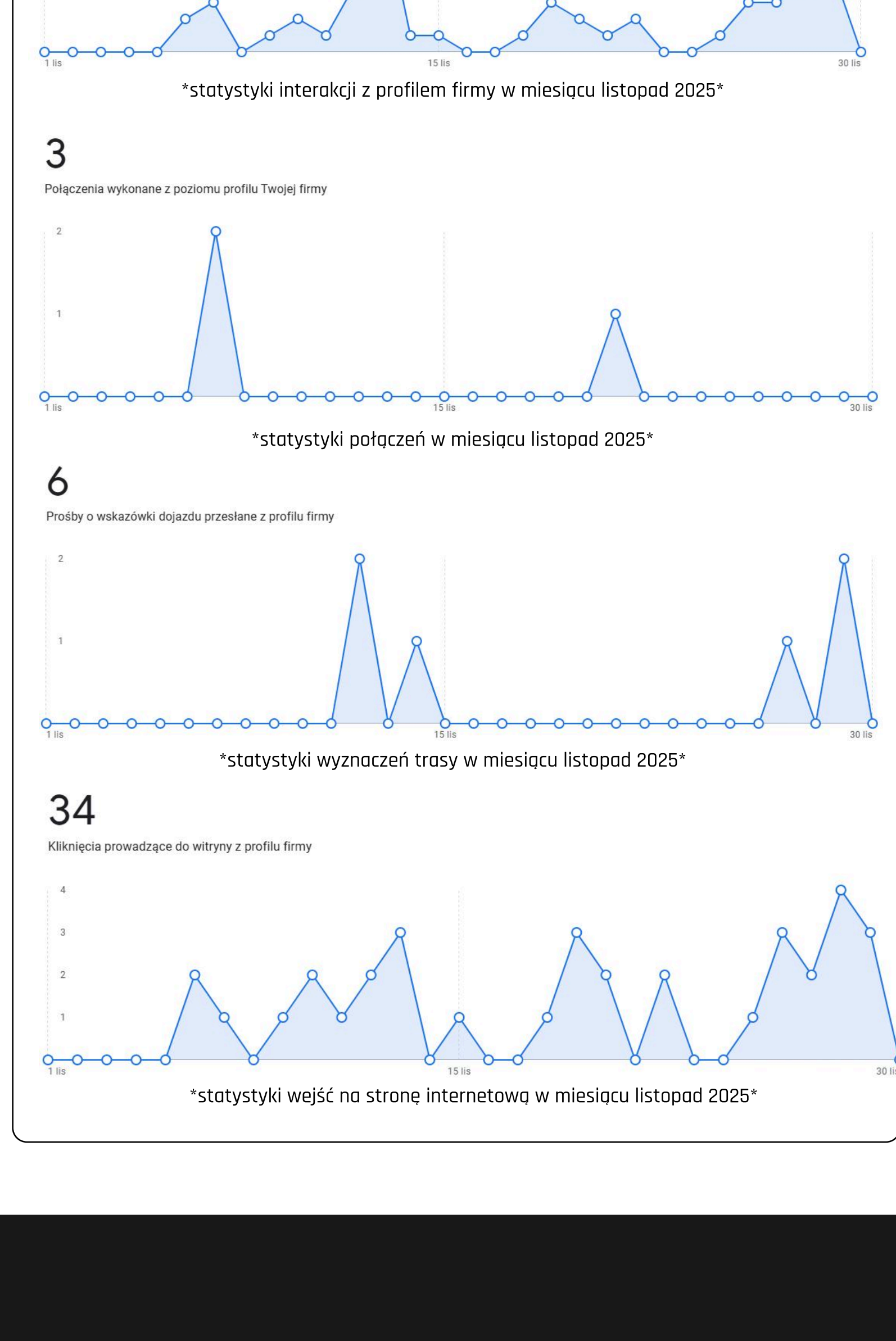
- zakozyliśmy i poprawiliśmy skonfigurowaliśmy wizytówkę,
- wykonaaliśmy początkową optymalizację (nazwa, opisy, kluczowe informacje),
- dodaaliśmy produkty/ofertę, żeby profil realnie pokazywał, co firma sprzedaje,
- dodaaliśmy zdjęcia i logo, żeby podbić wiarygodność i kilkalność,
- uzupełniliśmy kluczowe dane (kontakt, godziny, kategorie, atrybuty),
- utrzymaliśmy regularne publikacje, żeby profil był aktywny i zbierał zasięg.

Efekt po 1. miesiącu:

- 330 wyświetleń profilu,
- 49 interakcji z profilem,
- 3 połączenia z wizytówki,
- 6 wyznaczeń trasy,
- 34 wejścia na stronę z profilu.

To był etap budowania fundamentu: kompletny, wiarygodny profil + stała aktywność. Dzięki temu wizytówka zaczęła łapać ekspozycję i generować pierwsze działania użytkowników.

330
Liczba osób, które wyświetliły profil Twojej firmy



DRUGI MIESIĄC KAMPAII

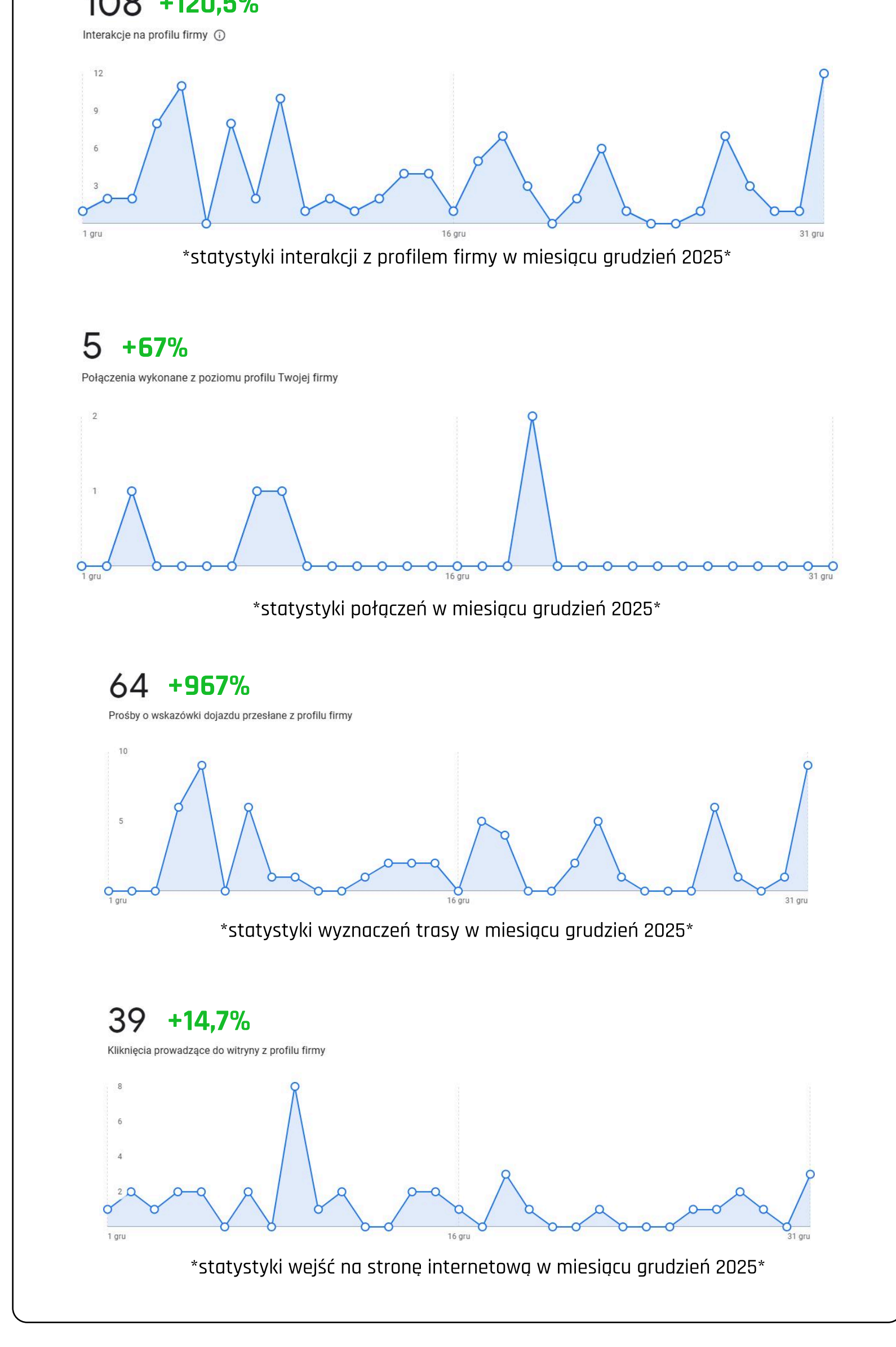
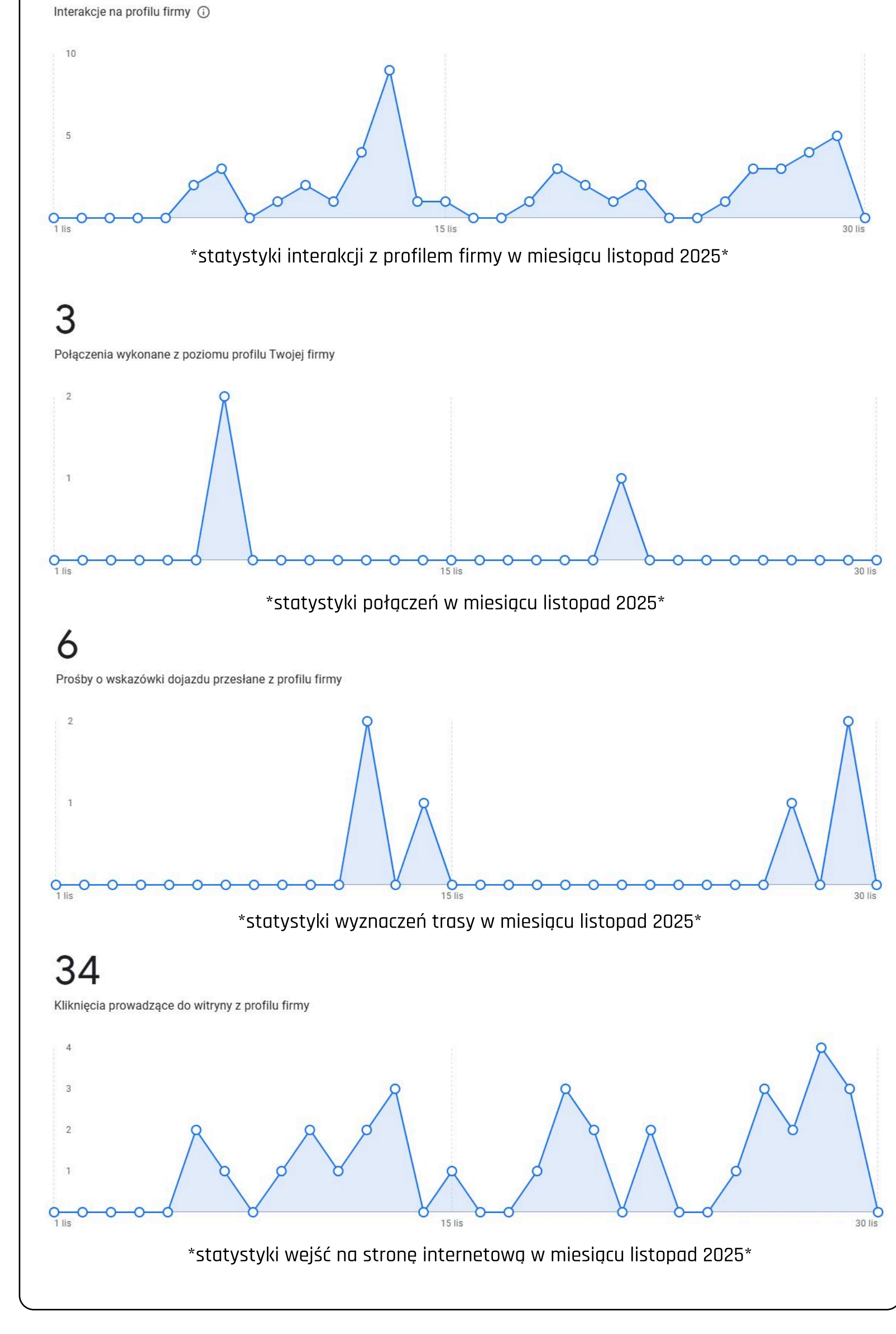
Wyniki po drugim miesiącu działań

W drugim miesiącu utrzymaliśmy regularne działania i zaczęliśmy widzieć to, o co chodzi w GBP: profil nie tylko rośnie w liczbach, ale coraz lepiej „wpina się” w zapytania i generuje konkretne akcje użytkowników.
Co zrobiliśmy w tym miesiącu:

- kontynuowaliśmy systematyczne prowadzenie wizytówki i publikację treści,
- Wyznaczenie nisz: 64 → 56 (-14,2%, -8) – naturalna fluktuacja
- Wzrost w wyszukiwarce: 78% mobilne, 11% desktop; Mapy: 9% mobilne, 2% desktop)
- Interakcje: 49 → 108 (+120,5%, +59)
- Połączenia: 3 → 5 (+2, ++67%)
- Wyznaczenia trasy: 6 → 64 (+96,7%, +x10,7 / +967%)
- Wejścia na stronę: 34 → 39 (+14,7%, +14,7%)

To jest moment, w którym wizytówka zaczyna realnie „pracować”: rośnie widoczność, ale przede wszystkim mocno rośnie liczba działań o wysokiej intencji – szczególnie trasy i połączenia.

702
Liczba osób, które wyświetliły profil Twojej firmy



TRZECI MIESIĄC KAMPAII

Wyniki po trzecim miesiącu działań

W trzecim miesiącu weszliśmy poziom wyżej. Profil miał już historię i aktywność, więc mogliśmy dołożyć mocniejsze frazy kluczowe i dopisać optymalizacje pod konkretne zapytania. Regularność utrzymano – bo dalej robi różnicę.
Co zrobiliśmy w tym miesiącu:

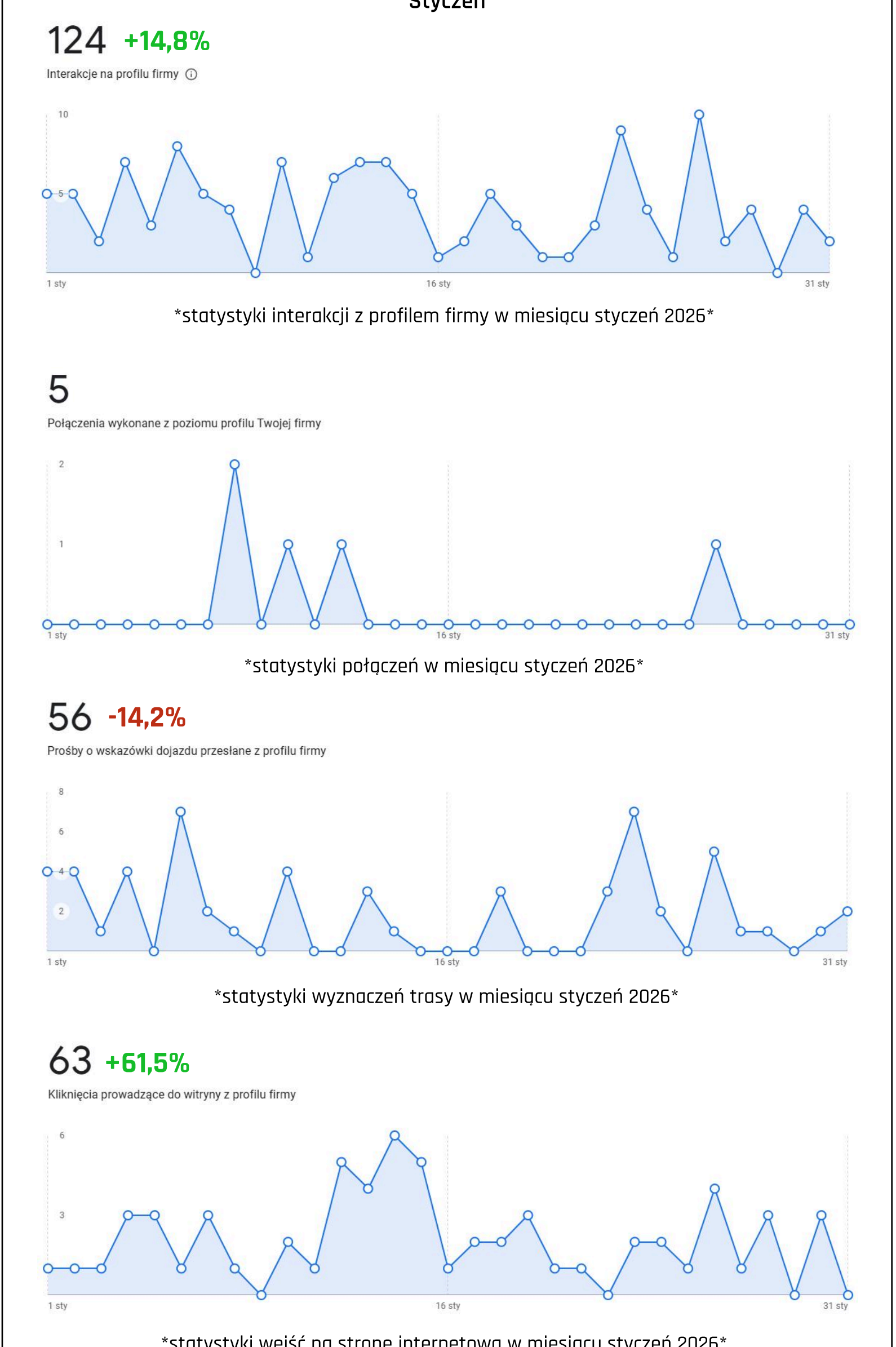
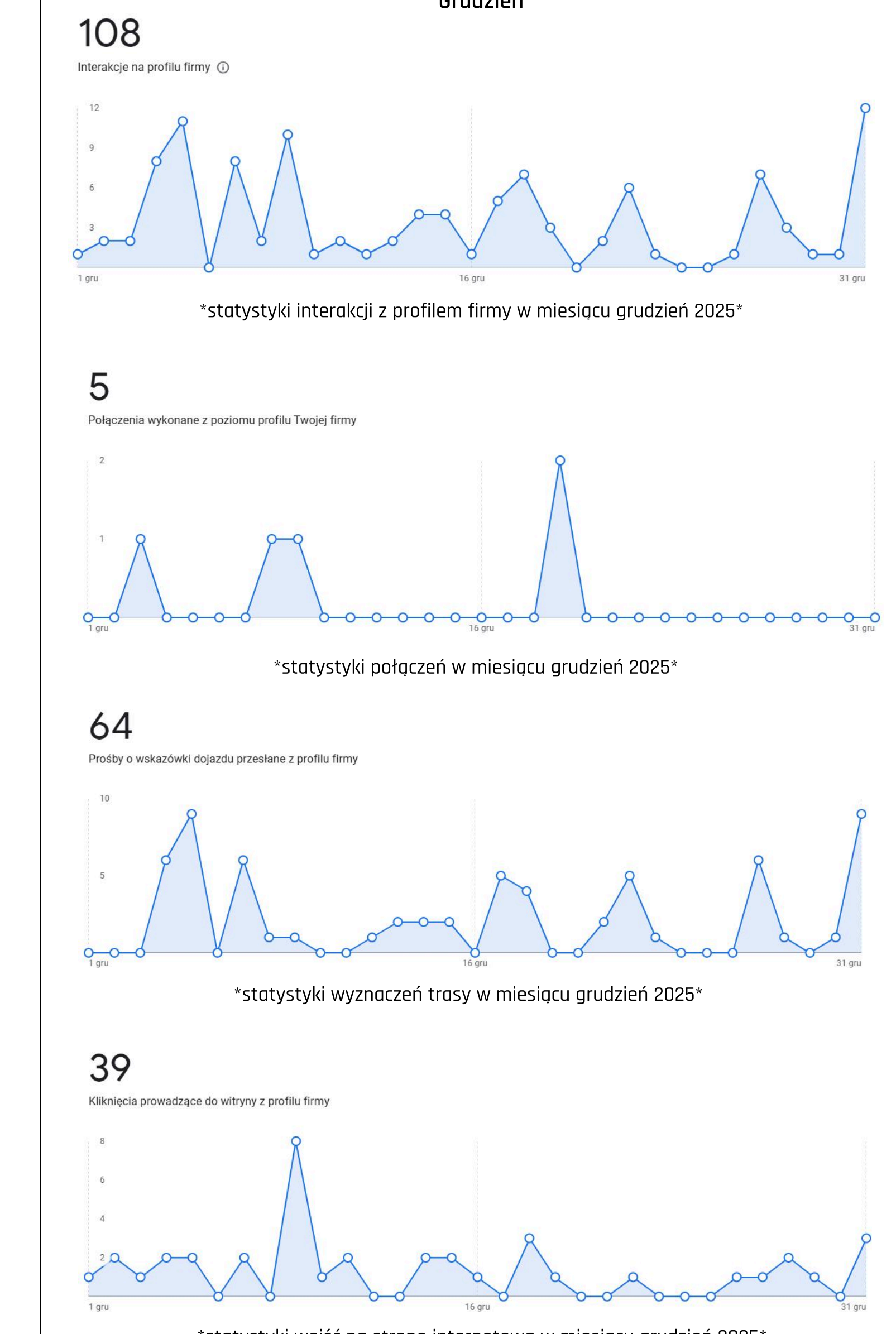
- wdrożyliśmy kluczowe frazy odpowiadające realnym intencjom klientów,
- przeprowadziliśmy dalszą optymalizację profilu (treści + dopasowanie pod zapytania),
- konsekwentnie prowadziliśmy wizytówkę i publikowaliśmy treści.

Wyniki (miesiąc do miesiąca i grudzień – styczeń):

- Wyświetlenia profilu: 702 → 1 453 (+107%, x2,07) (udział źródeł: 80% wyszukiwarka mobilne, 12% wyszukiwarka desktop, 6% Mapy mobilne, 2% Mapy desktop)
- Interakcje: 108 → 124 (+14,8%, +16)
- Połączenia: 5 → 5 (stabilnie)
- Wyznaczenia trasy: 64 → 56 (-14,2%, -8) – naturalna fluktuacja
- Wejścia na stronę: 39 → 63 (+61,5%, +24)

Na tym etapie widać, że profil nie tylko rośnie w zasięgu, ale coraz mocniej „przekopywa” użytkowników dalej – przede wszystkim na stronę (63 wejścia). To dobry sygnał jakości ruchu: więcej osób przechodzi do kolejnego kroku zamiast kończyć na samym podglądzie wizytówki.

1 453
Liczba osób, które wyświetliły profil Twojej firmy



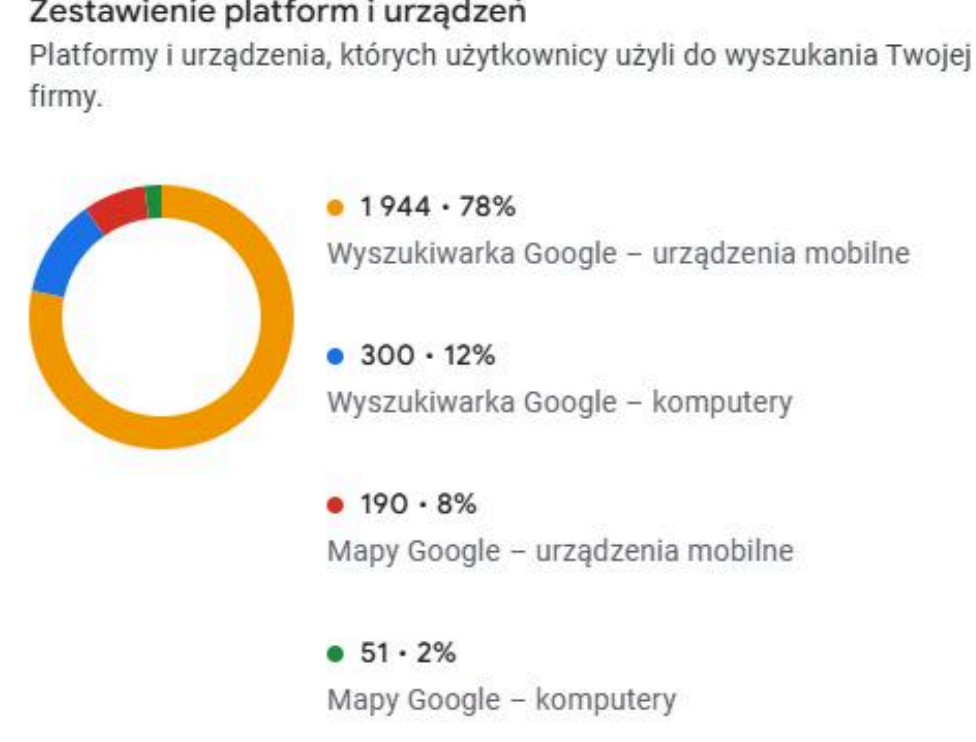
PODSUMOWANIE KAMPAII

Podsumowanie Kampanii

Budżet:
850 zł x 3 miesiące = 2550 zł
Łączne wyniki (listopad–styczeń 2026):

- 2485 wyświetleń wizytówki
- 281 interakcji z profilem
- 13 połączeń telefonicznych
- 126 wyznaczeń trasy
- 136 przejść na stronę internetową
- 30 nowych opinii (wszystkie 5-gwiazdkowe)

2 485
Liczba osób, które wyświetliły profil Twojej firmy



394
Liczba osób, które wyświetliły profil Twojej firmy

Zestawienie wyszukiwarek
Wyszukiwane hasła, które spowodowały pojawienie się profilu Twojej firmy w wynikach wyszukiwania

1. catering dietetyczny	141
2. catering tarmowo podgórne	103
3. catering	76
4. dieta pudełkowa	32
5. dieta pudełkowa tarmowo podgórne	22

słowa kluczowe