**Opinie konsumenckie a SEO – dlaczego warto dbać o relację z klientami?**

**Opinie dotyczące produktów są czynnikiem, który oddziałuje na potencjalnych klientów i może być potężnym narzędziem marketingowym. Według badań 78 proc. Polaków liczy się z opinią swojego otoczenia przy robieniu zakupów online. Szacuje się również, że ok. 70 proc. użytkowników bierze pod uwagę treści zamieszczane przez inne osoby na stronach zakupowych oraz mapach Google. Jednak siła perswazji to nie wszystko. Komentarze i opinie konsumenckie to czynniki, które pozytywnie wpływają na pozycjonowanie strony w wyszukiwarkach internetowych, co jest niezwykle istotne dla pozyskiwania nowych klientów i wpływania na postrzeganie firmy.**

**Rola pozytywnych komentarzy dla SEO**

Choć wydaje się, że opinie konsumenckie liczą się wyłącznie w odniesieniu do budowania pozytywnego wizerunku firmy, ich rola jest nie do przecenienia także dla właściwego pozycjonowania witryny w wyszukiwarce. [Warto wiedzieć, co przyczynia się do poprawy ważnych wskaźników w kwestii SEO](https://www.conture.pl/blog/jak-google-ocenia-tresc-na-stronie/). Komentarze dotyczące produktów lub artykułów blogowych mogą poprawić tę kwestię pod warunkiem, że:

l posiadają unikalną treść,

l odnoszą się do tematu

l nie zawierają spamu oraz wulgaryzmów.

Obecność nic nie znaczących treści jest czynnikiem ocenianym negatywnie przez algorytmy wyszukiwarek. Z kolei unikalność to jedna z ważniejszych kwestii. Powtarzające się informacje nie sprzyjają właściwemu postrzeganiu strony. Kiedy zapewniona zostanie odpowiednia dbałość o stały kontakt z klientem i blokowanie zbędnych komentarzy, powyższe warunki zostaną spełnione.

**Dbaj o moderowanie treści zawartej w opiniach konsumenckich**

W związku z powyższymi informacjami bardzo ważną kwestią jest nieprzerwane monitorowanie pojawiających się komentarzy i dbanie o dwustronną relację z klientami. Jeżeli mają oni jakieś wątpliwości dobrze jest reagować jak najszybciej i odpowiadać na takie opinie. To przyczyni się do powstania więzi i tworzenia wizerunku firmy wychodzącej naprzeciw potrzebom użytkowników. Po drugie moderacja jest niezbędna do odsiewania komentarzy nie wnoszących nic do tematu. Usuwanie wulgarnych wpisów oraz spamu musi odbywać się na bieżąco, aby nie wpływały one negatywnie na pozycjonowanie strony oraz na spojrzenie pozostałych osób.

**Google Moja Firma - skuteczny sposób na pozyskanie klienta**

Bardzo dobrym narzędziem, które silnie działa na odbiorców jest Google Moja Firma. Obecnie bardzo wielu użytkowników decyduje się na wybór konkretnej usługi czy sklepu poprzez wyszukiwanie fraz kluczowych w mapach Google. Jeżeli zapewniona zostanie możliwość komentowania działalności, potencjalni klienci będą bardziej skłonni zaufać danej marce. [Założenie konta w Google Moja Firma nie jest zbyt skomplikowane](https://www.conture.pl/blog/google-moja-firma/), dlatego warto zadbać o ten aspekt działalności i umożliwić użytkownikom interakcję. Żeby jednak zapewnić kompleksową informację klientowi, należy zadbać o odpowiednią wizytówkę. To, w połączeniu z pozytywnymi komentarzami, może sprawić, że użytkownicy chętniej skorzystają z usług danej firmy.

Jeżeli potrzebujesz pomocy w tworzeniu wysokiej jakości unikalnych treści, które zachęcą użytkowników do umieszczania komentarzy, [skontaktuj się z agencją content marketingową z Poznania](https://www.conture.pl/pl/kontakt) i spraw, by Twoja strona poprawiła swój wynik na liście wyszukiwania.