

※情報共有メールは、プラチナサポートの特典となっております。プラチナサポート加盟店以外への共有、流用等は禁止されております。

※配信当時の内容のため、現状の内容と異なる場合もございます。予めご了承ください。

プラチナサポート情報共有メール

No.	661	配信日	2026/2/19	ジャンル	業界情報
テーマ	【MEO 対策②：実践編】				

前回は、MEO が重要である理由を整理しました。

Google は「関連性」「距離」「信頼性」を基準に順位を決定しており、地域名や買取品目との一致、口コミ数や評価、投稿・写真の更新状況が評価に直結します。

今回は実践編として、上位表示されている店舗が必ず行っている具体策を、優先順位の高いものから解説します。

■ 口コミ対策【最重要項目】

MEO の順位を最も左右するのは「口コミ」です。ただお願いするだけでは弱いです。

内容・ワードについてもこだわり、次のリストを意識して取得することが重要です。

地域名（駅・市区町村）

買取品目（ブランド、金、時計、切手など）

体験（説明が丁寧、査定が早い、個室、予約、駐車場）

■ 最新情報の更新【動いている店舗の証明】

最新情報の投稿は活動証明です。

止まっている＝動いていない店舗として見られます。

投稿内容例：金相場の動向、買取実績、ブランド豆知識

理想頻度：1日3回、毎日決まった時間で更新

書き方のコツ：文字数は多すぎない（300～500文字）、
絵文字は使いすぎない。

■ 写真対策【来店率を左右する】

写真は安心材料です。

評価が同じでも、写真が充実している店の方が選ばれます。

必須カテゴリ：外観（昼）・入口動線・店内全景・買取実績例

撮影のポイント：明るさ最優先・生活感は消す・カウンター周りは整理整頓・清潔感

更新頻度：週に1回が理想、季節感のある写真も効果的

■ 基本情報の最適化【意外と抜けている】

正直、ここが抜けている店舗がかなり多いです。

そして抜けているだけで、勝てるはずの検索を自ら落とし、信頼の低下につながります。

- ・営業時間に誤りがないか
- ・電話番号が最新か
- ・サービスカテゴリが網羅されているか

MEO は裏技ではなく、当たり前の積み重ねをしている店舗が勝つ分野です。

まずは **口コミ・投稿・写真**。この3つの順に再確認・徹底するだけでも順位と来店率は変わります。

ぜひ本日から GBP の見直しを行いましょう。

