คู่มือพิชิต Google Maps

ให้ลูกค้าใกล้ ๆ เจอคุณ — โดยไม่ต้องจ้างเอเจนซี

คู่มือทีละขั้นตอนเพื่อไต่อันดับบน Google Maps ภายใน 90 วัน ด้วยการลงมือเพียงสัปดาห์ละ 30 นาที ระบบเดียวกับที่เราใช้สร้างรีวิวจริงกว่า 4,000 รายการใน 4 สาขา — โดยไม่เสียค่าโฆษณาแม้แต่บาทเดียว

getbooyah.com · เราทำให้ธุรกิจคุณยากจะถูกมองข้าม

เริ่มที่นี่

ทำไม map pack คือเกมทั้งหมด

เมื่อมีคนค้นหาสิ่งที่คุณขาย — “กาแฟใกล้ฉัน” “ทันตแพทย์พร้อมพงษ์” “ราเมงเด็ด เอกมัย” — Google จะแสดง 3 อย่าง เรียงตามความสนใจที่ได้รับดังนี้:

- **map pack** — กล่องแผนที่เล็ก ๆ ที่ปักหมุดธุรกิจ 3 ราย ตรงนี้คือที่ที่คนคลิกมากที่สุด
- **ผลการค้นหาทั่วไป (organic)** — ลิงก์สีน้ำเงินด้านล่าง ได้ความสนใจบ้าง แต่น้อยกว่าแผนที่มาก
- **โฆษณา (Ads)** — วินาทีที่คุณหยุดจ่าย คุณก็หายไปทันที เราไม่เล่นเกมนี้

ถ้าคุณเป็นธุรกิจท้องถิ่น map pack คือรางวัลใหญ่ การติดอันดับใน 3 หมุดบนสุดมีค่ามากกว่าการตลาดดิจิทัลอื่นใด — และต่างจากโฆษณา ตรงที่เมื่อคุณได้มันมาแล้ว มันทำงานให้คุณต่อไปเรื่อย ๆ

ชั้นใหม่: ตอนนี้ AI ก็แนะนำธุรกิจด้วย

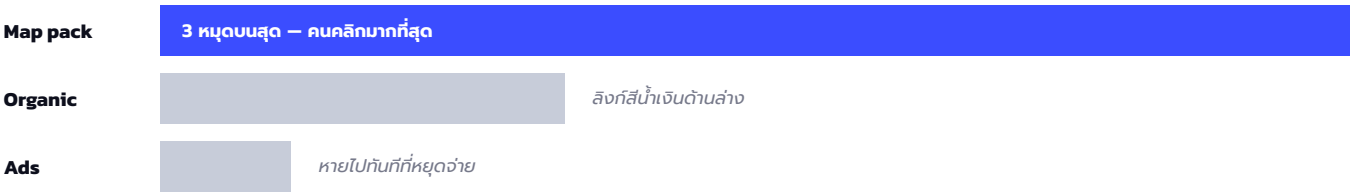
ผู้คนหันมาถาม ChatGPT, Gemini, Perplexity และ AI ของ Google เพื่อขอคำแนะนำมากขึ้นเรื่อย ๆ — “ทันตแพทย์ที่ดีที่สุดแถวอโศกคือที่ไหน?” และ AI จะให้รายชื่อสั้น ๆ หนึ่งชุด ไม่ใช่สิบลิงก์ ข่าวดีคือ งานชุดเดียวกับที่ชนะใน map pack (รีวิวจริง ข้อมูลตรงกัน และการถูกพูดถึงทั่วเว็บ) คือสิ่งที่ทำให้ AI แนะนำคุณ คู่มือนี้สร้างทั้งสองอย่างไปพร้อมกัน

> **เรารู้ได้อย่างไรว่ามันได้ผล**
> เราสร้างธุรกิจค้าปลีก 4 สาขาให้มีรีวิวจริงกว่า 4,000 รายการ และขึ้นอันดับต้น ๆ ใน map pack — โดยไม่เสียค่าโฆษณา ตอนนี้ AI ของ Google เอ่ยชื่อร้านนั้นเมื่อค้นหาแบบไม่เจาะจง ทุกขั้นตอนในคู่มือนี้คือสิ่งที่เราลงมือทำเอง ด้วยเงินตัวเอง ไม่ใช่ทฤษฎี

วิธีใช้คู่มือนี้

อย่าอ่านรวดเดียวจบ ให้ลงมือทำ เริ่มจากทำ Scorecard ก่อน (หน้า 12) เพื่อดูว่าคุณอยู่ตรงไหน แล้วค่อยทำตามแต่ละส่วนตามลำดับ — สัปดาห์ละ 30 นาทีก็เพียงพอ ธุรกิจส่วนใหญ่เห็นการขยับจริงใน map pack ภายใน 60–90 วัน แล้วกลับมาให้คะแนนตัวเองใหม่ในวันที่ 90

คนคลิกตรงไหนเวลาค้นหาแบบท้องถิ่น



ภาพประกอบ — map pack กินสัดส่วนคลิกส่วนใหญ่ของการค้นหาแบบ “ใกล้ฉัน” และต่างจากโฆษณา เมื่อคุณได้อันดับมาแล้ว มันทำงานให้ฟรีต่อไป

รากฐาน: ตั้งโปรไฟล์ให้ถูกต้อง

ปัญหาเรื่องอันดับเกือบทั้งหมดมีต้นตอจากโปรไฟล์ที่อ่อนแอหรือผิดพลาด ทำส่วนนี้ให้ถูกก่อนทำอย่างอื่น — นี่คือ 30 นาทีที่คุ้มค่าที่สุดที่คุณจะใช้

อ้างสิทธิ์และยืนยันโปรไฟล์ธุรกิจ Google (Google Business Profile)

ไปที่ google.com/business เพื่ออ้างสิทธิ์รายชื่อของคุณ การยืนยันมักทำผ่านวิดีโอหรือไปรษณีย์บัตร หากการยืนยันติดขัดหรือมีปัญหา (ซึ่งเกิดขึ้นได้) อย่าสร้างรายชื่อที่สองเพื่อเลี่ยงปัญหา — เพราะจะทำให้เกิดรายชื่อซ้ำที่ส่งผลเสีย ให้รอจนเสร็จ หรือใช้แชทฝ่ายสนับสนุนของ Google

เลือกหมวดหมู่หลัก — การตั้งค่าที่สำคัญที่สุด

หมวดหมู่หลักคือคันโยกด้านอันดับที่ใหญ่ที่สุดที่คุณควบคุมได้ เลือกหมวดที่เจาะจงและถูกต้องที่สุด ไม่ใช่กว้างที่สุด "ร้านราเมง" ดีกว่า "ร้านอาหาร" และ "ทันตแพทย์เพื่อความงาม" ดีกว่า "ทันตแพทย์" ถ้านั่นคือจุดเด่นของคุณ ความเจาะจงบอก Google ได้ตรง ๆ ว่าควรแสดงคุณในการค้นหาแบบไหน

หมวดหมู่รอง

เพิ่มหมวดหมู่รองที่เกี่ยวข้อง 2–4 หมวด — แต่เฉพาะหมวดที่อธิบายสิ่งที่คุณทำจริง ๆ เท่านั้น อย่าใส่มั่ว คาเฟ่ที่ขายเมล็ดกาแฟด้วยอาจเพิ่ม "ร้านขายกาแฟ" แต่ไม่ควรเพิ่ม "ผู้ค้าส่ง" หมวดที่ผิดทำให้ Google สับสน และอาจทำให้คุณไปโผล่ในการค้นหาที่คุณให้บริการไม่ได้

ชื่อธุรกิจ — อ่านก่อนจะใส่ลูกเล่น

ใช้ชื่อธุรกิจจริงของคุณ ให้ตรงกับป้ายหน้าร้านเป๊ะ ๆ อย่าเติมคีย์เวิร์ด ("ร้านประปาโจ กรุงเทพ ดีที่สุด ถูก ฉุกเฉิน") การยัดคีย์เวิร์ดในชื่อผิดกฎของ Google และเป็นหนึ่งในวิธีที่ทำให้รายชื่อถูกระงับเร็วที่สุด

> **อุทาหรณ์: ป้ายไม่ตรงกัน ทำให้รายชื่อถูกแช่แข็งหลายสัปดาห์**
> ธุรกิจที่เรารู้จักเปลี่ยนชื่อโปรไฟล์ให้ต่างจากป้ายหน้าร้านเพียงนิดหน่อย Google จับได้ว่าไม่ตรงกัน จึงระงับรายชื่อ และต้องใช้เวลาหลายสัปดาห์โต้ตอบกว่าจะกู้คืน — ระหว่างนั้นมันหายไปจากแผนที่ทั้งหมด บทเรียน: ชื่อโปรไฟล์ ป้ายหน้าร้าน และเว็บไซต์ ต้องเขียนเหมือนกันเป๊ะ เปลี่ยนป้ายก่อน แล้วค่อยเปลี่ยนโปรไฟล์ และอย่าเปลี่ยนทั้งสองพร้อมกัน

ช่องที่ทุกคนมักข้าม (แต่ Google ให้รางวัล)

- **เวลาทำการ** — ให้ถูกต้อง รวมถึงวันหยุด เวลาที่ผิดทำลายความเชื่อใจและอันดับ
- **บริการ / สินค้า** — กรอกให้ครบ เพราะมันป้อนการค้นหาที่คุณจะไปปรากฏ
- **คุณสมบัติ (Attributes)** — "มีที่นั่งกลางแจ้ง" "รองรับรถเข็น" "มี wifi ฟรี" ตั้งให้ครบทุกข้อที่เป็นจริง
- **พื้นที่ให้บริการ vs หน้าร้าน** — ตั้งให้ถูก ร้านที่ลูกค้ามาหาคือหน้าร้าน ส่วนช่างที่เดินทางไปหาลูกค้าคือพื้นที่ให้บริการ

เครื่องจักรผลิตรีวิว

รีวิวคือปัจจัยด้านอันดับและความเชื่อใจที่ใหญ่ที่สุด รองจากรากฐานโปรไฟล์ แต่นี่คือความลับที่คนส่วนใหญ่มองข้าม:

ความสม่ำเสมอของรีวิวสำคัญกว่าจำนวนรีวิว

ธุรกิจที่ได้รีวิวใหม่ 5 รายการทุกสัปดาห์ ติดอันดับเหนือกว่าธุรกิจที่มีรีวิวเก่า 500 รายการแต่ไม่ขยับ Google อ่านกระแสรีวิวใหม่ที่ไหลมาเรื่อย ๆ ว่า "ที่นี่ยังคึกคักและเป็นที่รักอยู่ตอนนี้" เป้าหมายของคุณไม่ใช่ตัวเลขก้อนใหญ่ครั้งเดียว — แต่คือไม่กี่รีวิว ทุกสัปดาห์ ตลอดไป

ระบบ: ทำให้การขอรีวิวง่ายและเป็นนิสัย

- **การ์ด QR** — การ์ดหรือป้ายตั้งโต๊ะเล็ก ๆ ที่มี QR code เปิดหน้ารีวิวของคุณได้ตรง ๆ (เทมเพลตอยู่ใน Toolkit)
- **จังหวะเวลา** — ขอตอนที่ลูกค้ามีความสุขที่สุด: หลังมื้ออร่อย งานบริการที่เสร็จสมบูรณ์ หรือคำชม ไม่ใช่ตอนเดินออกประตู
- **สคริปต์** — ฝึกพนักงานด้วยประโยคธรรมชาติแบบคำต่อคำ เพื่อไม่ให้รู้สึกเก้อเขิน (สคริปต์อยู่ใน Toolkit)

ตอบทุกรีวิว — ใช่ ทุกรีวิว

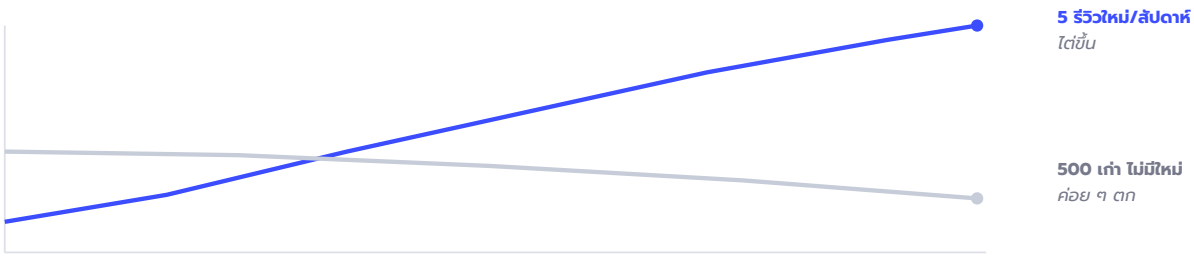
การตอบส่งสัญญาณให้ Google (และลูกค้า) ว่าคุณใส่ใจ ตอบให้ครบ 100% ภายใน 48 ชั่วโมง ขอบคุณรีวิว 5 ดาวด้วยการเอ่ยชื่อ จัดการรีวิวกลาง ๆ อย่างใจเย็น และเป็นมืออาชีพกับรีวิวที่โกรธ — ลูกค้าในอนาคตอ่าน "วิธีที่คุณรับมือคำวิจารณ์" มากกว่าตัวคำวิจารณ์เสียอีก

> **สิ่งที่ห้ามทำเด็ดขาด**
> อย่าซื้อรีวิว อย่าให้ส่วนลดแลกรีวิว และอย่า "กรอง" รีวิว (ขอรีวิวจากลูกค้าที่พอใจแบบเปิดเผย แต่ส่งลูกค้าที่ไม่พอใจไปฟอร์มส่วนตัว) Google จับได้ทั้งสามอย่าง และบทลงโทษ — รีวิวหายหรือรายชื่อถูกระงับ — แย่กว่ารีวิว 3 ดาวจริงใจไม่กี่อันมาก หามาแบบจริง ๆ

หากเจอรีวิวปลอมหรือกลั่นแกล้ง อย่าตื่นตระหนกและอย่าโต้เถียงในคำตอบ ให้รายงานผ่านเครื่องมือ "report review" ของ Google โดยระบุว่าผิดนโยบายข้อใด (นอกประเด็น ผลประโยชน์ทับซ้อน หรือปลอม) และตอบสาธารณะอย่างใจเย็นว่าไม่มีบันทึกการเข้ามาใช้บริการ

ทำไมความสม่ำเสมอชนะตัวเลขเก่า ๆ ก้อนใหญ่

การมองเห็นใน map pack »



ภาพประกอบ — Google อ่านกระแสรีวิวใหม่ที่สม่ำเสมอว่า "คึกคักและเป็นที่รักตอนนี้" ไม่กี่รีวิวทุกสัปดาห์จะทบต้น ส่วนตัวเลขก้อนใหญ่ที่อยู่นิ่ง ๆ ค่อย ๆ ร่วงลง

รูปภาพ โพสต์ และสัญญาณความเคลื่อนไหว

Google ชอบโปรไฟล์ที่ดู "มีชีวิต" สัญญาณความเคลื่อนไหวคือคะแนนง่าย ๆ ที่ธุรกิจส่วนใหญ่ปล่อยทิ้งไว้

ชุดรูปภาพ

ตั้งเป้าอย่างน้อย 20 รูป ครอบคลุม 4 แบบ: ภายนอก (ให้คนจำหน้าร้านจากถนนได้) ภายใน (บรรยากาศ) ทีมงาน (ใบหน้าสร้างความเชื่อใจ) และสินค้า (สิ่งที่ลูกค้าตั้งใจมา) เพิ่มรูปใหม่สองสามรูปทุกเดือน — ความใหม่มีผล

Google Posts

โพสต์อัปเดตอย่างน้อยทุกสองสัปดาห์ — โปรโมชัน อีเวนต์ สินค้าใหม่ หรือแค่ "สัปดาห์นี้มีอะไร" โพสต์จะปรากฏบนโปรไฟล์และส่งสัญญาณความเคลื่อนไหว (เทมเพลตโพสต์พร้อมใช้ 30 แบบอยู่ใน Toolkit — แค่เปลี่ยนรายละเอียดของคุณ)

ปลูกคำถาม-คำตอบ (Q&A) ของคุณเอง

ส่วน Q&A บนโปรไฟล์ใครก็ตอบได้ — ดังนั้นตอบคำถามสำคัญด้วยตัวเองก่อน โพสต์คำถามจริงที่ลูกค้าถาม 3–5 ข้อ ("รับลูกค้า walk-in ไหม?" "มีที่จอดรถไหม?") แล้วตอบให้ชัดเจน ก่อนที่คนแปลกหน้าจะมาตอบผิด ๆ

การอ้างอิงและความสอดคล้อง (NAP)

NAP = ชื่อ (Name) ที่อยู่ (Address) เบอร์โทร (Phone) กฎนั้นเรียบง่ายและเด็ดขาด: สามอย่างนี้ต้องเหมือนกันเป๊ะทุกที่ที่ปรากฏออนไลน์ แม้แต่ความต่างเล็กน้อย — "ถ." กับ "ถนน" หรือเบอร์เก่าในไดเรกทอรีเก่า — ก็ค่อย ๆ ฉุดอันดับคุณ เพราะมันทำให้ Google ไม่แน่ใจว่าคุณคือธุรกิจเดียวที่สอดคล้องกัน

การอ้างอิงที่สำคัญ

- **ทุกที่:** Google Business Profile, Apple Maps, Bing Places, Facebook
- **ท่องเที่ยว/บริการ:** TripAdvisor เมื่อเกี่ยวข้อง
- **ไดเรกทอรีท้องถิ่นของตลาดคุณ** — ในไทยคือ Wongnai และรายชื่อบน Grab/Foodpanda ของคุณ

ตรวจการอ้างอิงใน 1 ชั่วโมง

ค้นชื่อธุรกิจคุณใน Google เปิดทุกรายชื่อที่ขึ้นมา — ไดเรกทอรีเก่า เพจโซเชียล อะไรก็ตาม จดไว้ว่าตรงไหนที่ชื่อ ที่อยู่ หรือเบอร์ ต่างจากเวอร์ชันทางการของคุณ แก้หรืออ้างสิทธิ์ทีละอันจนตรงกันทั้งหมดเป๊ะ ทำให้ดีครั้งเดียว แล้วตรวจซ้ำปีละสองครั้ง

ส่วนที่ 5

หน้าที่ของเว็บไซต์คุณ (แม้จะมีแค่หน้าเดียว)

คุณไม่จำเป็นต้องมีเว็บใหญ่เพื่อติดอันดับบน Maps — แต่เว็บที่คุณมีต้องทำสองสามอย่างให้ถูก

- **แสดงข้อมูลสำคัญ:** ชื่อธุรกิจ ที่อยู่ เบอร์โทร เวลาทำการ และฝัง Google map — ให้ตรงกับโปรไฟล์เป๊ะ
- **ติดตั้ง LocalBusiness schema** — โค้ดโครงสร้างชิ้นเล็ก ๆ ที่บอก Google (และ AI) ว่าคุณคือใครอย่างชัดเจน (เทมเพลตคัดลอกวางอยู่ใน Toolkit)
- **โหลดเร็ว** — ต่ำกว่า 3 วินาทีบนมือถือ เว็บช้าฉุดอันดับแผนที่และทำให้เสียลูกค้า บีบอัดรูป เลี่ยงปลั๊กอินหนัก ๆ
- **ลิงก์ทั้งสองทาง** — โปรไฟล์ลิงก์ไปเว็บ เว็บลิงก์กลับมาโปรไฟล์

> **ทำไม schema ยิ่งสำคัญขึ้นทุกเดือน**
>
> LocalBusiness schema คือข้อมูลแบบมีโครงสร้าง — มันสะกดชื่อ ที่อยู่ เวลาทำการ และประเภทของคุณในรูปแบบที่เครื่องอ่านได้สมบูรณ์แบบ มันช่วย Google และเป็นหนึ่งในสิ่งที่ผู้ช่วย AI ใช้เพื่อเข้าใจและแนะนำคุณ ติดตั้งห้านาที ได้ผลไปอีกหลายปี

พรมแดนใหม่: การถูก AI แนะนำ

นี่คือส่วนที่แทบไม่มีธุรกิจท้องถิ่นไหน — และแทบไม่มีเอเจนซีไหนในเอเชีย — ทำกันเลย ทำตอนนี้แล้วคุณจะนำหน้า

AI เลือกแนะนำใครอย่างไร

เมื่อมีคนถาม ChatGPT, Gemini, Perplexity หรือ AI ของ Google ว่า "[สิ่งนั้น] ที่ดีที่สุดใกล้ฉัน" AI ไม่ได้เดา — มันดึงจากแหล่งที่มันเชื่อถือ: ข้อมูลโปรไฟล์แบบมีโครงสร้างของคุณ รีวิวของคุณ และที่สำคัญ เว็บอื่น ๆ ที่เอ่ยถึงคุณ (รายการ "ที่ดีที่สุด" บล็อกท้องถิ่น ไดเรกทอรี ฟอรัม) แต่ละเครื่องมือพึ่งแหล่งต่างกัน แต่ทั้งหมดให้รางวัลกับสิ่งเดียวกัน: ธุรกิจที่ถูกอธิบายและถูกพูดถึงอย่างสอดคล้องกันทั่วทั้งเว็บ

เช็กลิสต์ GEO

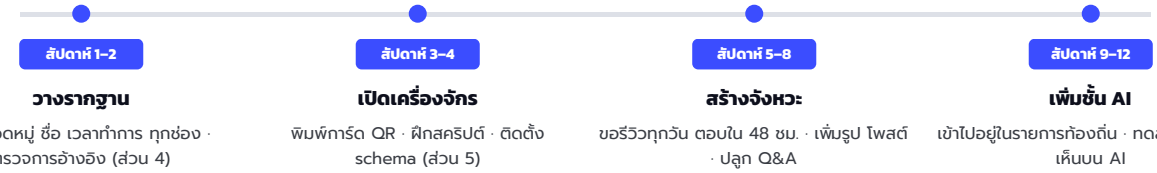
- ทำส่วนที่ 1–5 ให้แน่นก่อน — ข้อมูลที่สอดคล้อง รีวิวจริง และ schema คือรากฐานที่ AI อ่าน
- ทำให้ถูกเอ่ยถึงในหน้าที่ AI อ่าน: ตั้งเป้าได้อยู่ในรายการ "[หมวด] ที่ดีที่สุดใน [พื้นที่]" และไดเรกทอรีท้องถิ่น
- รักษาข้อมูลตัวตน (entity) ให้เหมือนกันทุกที่ (นี่คือ NAP อีกครั้ง — สำคัญเป็นสองเท่าสำหรับ AI)
- ตรวจให้แน่ใจว่าเว็บคุณไม่ได้บล็อก AI crawler ในการตั้งค่า robots

ทดสอบตัวเองทุกเดือน

เดือนละครั้ง เปิด ChatGPT, Gemini และโหมด AI ของ Google แล้วถาม: "[หมวดของคุณ] ที่ดีที่สุดใน [พื้นที่ของคุณ]" สังเกตว่าคุณถูกเอ่ยชื่อไหม และใครถูกเอ่ยแทน นั่นคือสกอร์บอร์ด AI ของคุณ — เฝ้าดูตัวเองไต่เข้าไปอยู่ในคำตอบเมื่อเวลาผ่านไป

กิจวัตรสัปดาห์ละ 30 นาที

นี่คือวิธีทำให้ทุกอย่างกลายเป็นนิสัย แทนที่จะเป็นโปรเจกต์ ใน 90 วันแรก:



90 วันแรกของคุณ แบบเห็นภาพรวม — สัปดาห์ละ 30 นาทีก็พอ ธุรกิจส่วนใหญ่เห็นการขยับใน map pack ภายใน 60–90 วัน

เจาะลึกประจำเดือน (1 ชั่วโมง)

เดือนละครั้ง: เช็กอันดับแผนที่สำหรับคำค้นหลัก ตรวจรีวิวและคำตอบใหม่ อัปเดตรูป และทดสอบการมองเห็นบน AI แค่นั้น ความสม่ำเสมอคือความลับทั้งหมด — ธุรกิจที่ชนะคือธุรกิจที่ยังคงปรากฏตัวอยู่เรื่อย ๆ

เครื่องมือฟรีที่ควรรู้: แอป Google Business Profile (จัดการได้ทุกที่), ตัวตรวจ schema (ค้น "Schema Markup Validator"), และมือถือของคุณเองในโหมดไม่ระบุตัวตนเพื่อเช็กอันดับโดยไม่ให้ประวัติมารบกวน

วัดผล (และรู้ว่าเมื่อไรการทำเองถึงเพดาน)

ติดตามตัวเลขที่หมายถึงเงิน ไม่ต้องสนตัวเลขไร้สาระ

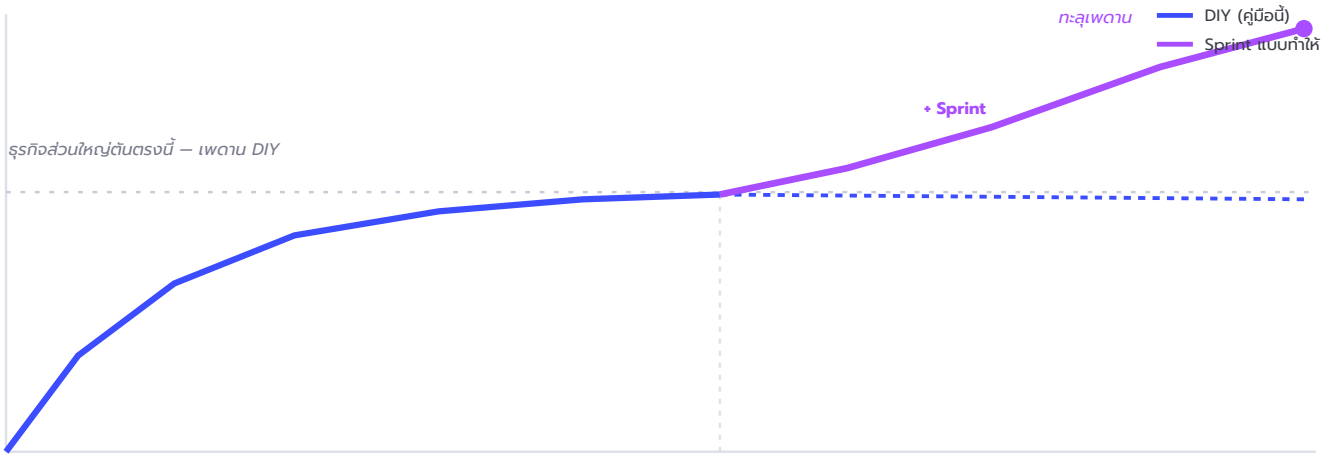
- **ที่สำคัญ:** การโทร การขอเส้นทาง และคลิกเข้าเว็บจากโปรไฟล์ (ดูได้ใน "Insights" ของ Google Business Profile) นี่คือลูกค้าที่ลงมือทำ
- **ไร้สาระ:** ยอด "การดู" ดิบ ๆ ดูแล้วชื่นใจ แต่การดูที่ไม่โทรหรือไม่มาก็ไม่ได้จ่ายค่าเช่า

ใช้ตัวติดตามก่อน/หลังแบบง่าย ๆ ใน Toolkit: บันทึกตัวเลขของคุณในวันที่ 0 และวันที่ 90 ช่องว่างนั้นคือหลักฐานของคุณ

> **เมื่อคุณถึงทางตัน**
> ถ้าคุณทำตามคู่มือครบ 90 วันแล้วแต่หยุดนิ่ง — ติดอยู่หลังคู่แข่งที่ฝั่งราก สู้กับการถูกระงับ หรือแค่ไม่มีเวลา — นั่นคือเพดานธรรมชาติของการทำเอง (DIY) และนั่นคือสิ่งที่บริการ Sprint แบบทำให้ของเราจัดการได้พอดี และยอดที่คุณจ่ายค่าคู่มือนับเป็นเครดิตสำหรับ Sprint ด้วย รายละเอียดที่ getbooyah.com

เพดานของการทำเอง — และอะไรที่ทะลุมันได้

ผลลัพธ์ (โทร เข้าร้าน อันดับ) »



ภาพประกอบ — เมื่อ DIY หยุดนิ่ง (ติดหลังคู่แข่งที่ฝั่งราก โดนระงับ หรือไม่มีเวลา) บริการ Sprint แบบทำให้จะดันทะลุเพดาน และยอดค่าคู่มือของคุณนับเป็นเครดิตสำหรับ Sprint

สกอร์การ์ด

ให้คะแนนตัวเอง — แล้วทำซ้ำในวันที่ 90

ให้คะแนนตามจริงจาก 100 ทบทวนทุก 30 วัน แล้วดูมันไต่ขึ้น

รากฐานโปรไฟล์ (25 คะแนน)

อ้างสิทธิ์และยืนยันโปรไฟล์แล้ว	5	☐
หมวดหมู่หลักเจาะจงและถูกต้องที่สุด	5	☐
ตั้งหมวดหมู่รองที่เกี่ยวข้อง 2+ หมวด	3	☐
ชื่อธุรกิจตรงกับป้ายเป๊ะ (ไม่มีคีย์เวิร์ดเกิน)	4	☐
เวลาทำการถูกต้อง รวมวันหยุด	2	☐
กรอกส่วนบริการ / สินค้าแล้ว	3	☐
ตั้งคุณสมบัติที่เกี่ยวข้องครบ	3	☐

รีวิว (25 คะแนน)

คะแนนเฉลี่ย 4.3+	5	☐
มีรีวิวใหม่ 5+ ใน 30 วันล่าสุด	8	☐
ตอบรีวิวครบ 100% ภายใน 48 ชม.	5	☐
รีวิวพูดถึงบริการของคุณอย่างเป็นธรรมชาติ	4	☐
มีระบบขอรีวิวที่ใช้งานจริง (การ์ด QR / สคริปต์)	3	☐

สัญญาณความเคลื่อนไหว (20 คะแนน)

รูป 20+ เพิ่มใหม่ 3+ ใน 30 วันล่าสุด	6	☐
โพสต์ Google Post ใน 14 วันล่าสุด	5	☐
Q&A มีคำถามที่ปลูกและตอบแล้ว 3+ ข้อ	4	☐
รูปครอบคลุม ภายนอก ภายใน ทีม สินค้า	5	☐

การอ้างอิงและเว็บไซต์ (20 คะแนน)

NAP เหมือนกันทั้ง Google, Apple, Bing, Facebook	6	☐
อยู่ในไดเรกทอรีท้องถิ่นอันดับต้น 3 แห่งของตลาดคุณ	4	☐
เว็บไซต์ติดตั้ง LocalBusiness schema แล้ว	5	☐
เว็บโหลดต่ำกว่า 3 วินาทีบนมือถือ	5	☐

การมองเห็นบน AI (10 คะแนน)

คุณปรากฏเมื่อถาม AI ว่า “[หมวด] ที่ดีที่สุดใน [พื้นที่]”	**6**	☐
ถูกเอ่ยถึงในรายการ “ที่ดีที่สุด” อย่างน้อยหนึ่งแห่ง	**4**	☐

80–100: สภาพดีมาก — รักษากิจวัตรรายสัปดาห์ไว้ **50–79:** รากฐานแน่น มีช่องว่างชัด — ทำตามแต่ละส่วนตามลำดับ คาดว่าจะขยับใน 60–90 วัน **ต่ำกว่า 50:** โอกาสโตสูง — แต่เป็นโซนอันตรายที่พลาดง่าย ทำส่วนที่ 1 อย่างระมัดระวังก่อนแตะอย่างอื่น

ติดขัด ถูกระงับ หรือไม่มีเวลา? นั่นคือหน้าที่ของบริการ **Sprint แบบทำให้** ของเรา — และยอดค่าคู่มือของคุณนับเป็นเครดิตสำหรับมัน **getbooyah.com**

รวมคะแนนของคุณ

ให้คะแนนใหม่วันที่ 90 แล้วดูมันไต่ขึ้น

หมวด	เต็ม	วันที่ 0	วันที่ 90
รากฐานโปรไฟล์	**25**		
รีวิว	**25**		
สัญญาณความเคลื่อนไหว	**20**		
การอ้างอิงและเว็บไซต์	**20**		
การมองเห็นบน AI	**10**		
รวม	**100**		