BLOG / RESEÑAS

Cómo pedir reseñas en Google para tu taller sin sonar desesperado

POR JHONNY MORENO · 7 DE NOVIEMBRE DE 2026 · 5 MIN DE LECTURA



Conseguir reseñas en Google para tu taller se reduce a tres cosas: pedir la opinión justo después de entregar el carro, enviar un enlace directo para que el cliente no tenga que buscarte, y responder lo que publique. Sin descuentos a cambio, sin pedir cinco estrellas, sin presionar.

El carro está listo. Explicaste la reparación, el cliente se fue contento… y la reseña nunca llegó, porque nadie se la pidió.

Aquí tienes el método completo: qué decir según cada situación, cómo obtener tu enlace de reseñas y qué hacer cuando llega un comentario malo. Es una de las piezas clave para conseguir más clientes para tu taller.

Por qué las reseñas deciden si te eligen a ti

Lo que está en juego: el 97% de los consumidores consulta reseñas de negocios locales antes de decidir, y el 41% lo hace siempre, según el Local Consumer Review Survey 2026 de BrightLocal.

Y un detalle que pocos conocen: en un análisis de Ipsos sobre más de 240.000 reseñas de talleres en Google, el 36% de las opiniones hablaba del trato del personal, mientras que los precios y pagos apenas rozaban el 14%. La gente reseña cómo la tratas, no solo cuánto le cobraste.

Paso 1: prepara tu enlace de reseñas de Google

"Búscanos en Google" le deja todo el trabajo al cliente. Envíale el camino directo.

Google genera desde tu Perfil de Empresa un enlace corto y un código QR que abren la ventana para escribir la reseña:

1. Entra a tu Perfil de Empresa en Google.
2. Busca la opción para pedir reseñas ("Pedir reseñas").
3. Copia el enlace o descarga el código QR.
4. Prueba el enlace desde otro teléfono antes de compartirlo.
5. Guárdalo junto con tus plantillas de mensajes.

Con ese enlace puedes pedir reseñas por WhatsApp, SMS o en persona, e imprimir el QR para la recepción, la factura o la orden de entrega.

> **No le digas "búscanos en Google". Mándale el enlace que abre la reseña en un toque.**

Paso 2: pide la reseña en el momento correcto

El mejor momento es justo al entregar el vehículo o ese mismo día, cuando la buena experiencia está fresca. Días después, el cliente ya está en otra cosa.

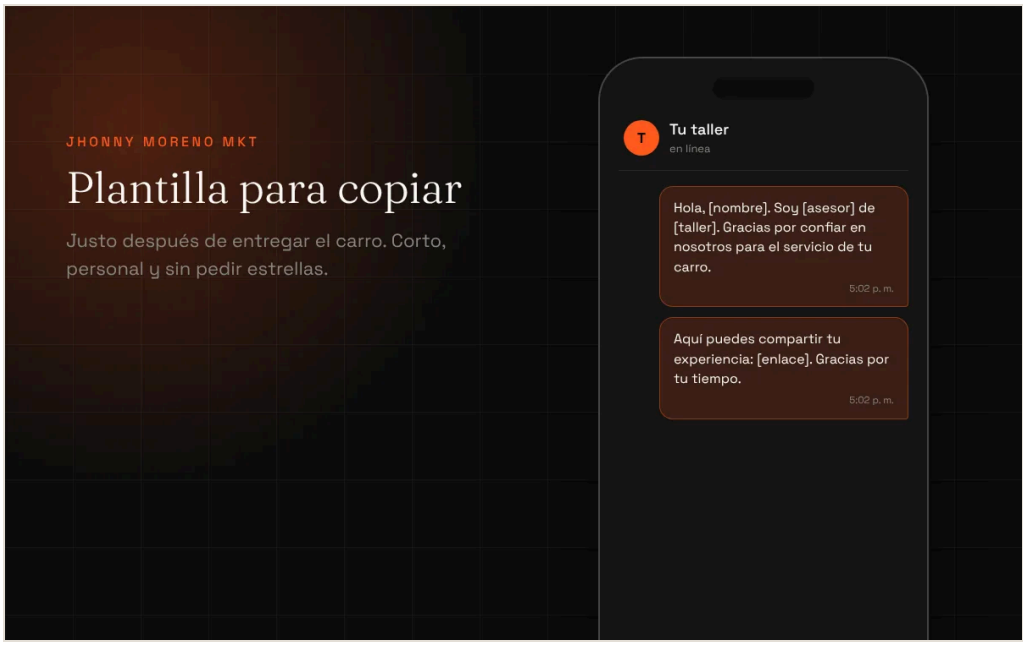
La invitación en persona puede ser así:

> “Gracias por traer tu carro, [nombre]. Si quieres contar cómo fue tu experiencia, te comparto nuestro enlace de Google”.

Después, deja que el cliente decida. No le pongas el teléfono delante ni esperes a que escriba mientras lo observas, y no le pidas un contenido específico.

Y una regla de oro: no invites solo a los clientes que sabes que están contentos. Solicitar opiniones positivas de forma selectiva va contra las políticas de Google.

Paso 3: qué decir según la situación (plantillas para copiar)



Acabas de entregar el vehículo

> Hola, [nombre]. Soy [asesor] de [taller]. Gracias por confiar en nosotros para el servicio de tu carro.
> Aquí puedes compartir tu experiencia: [enlace].
> Gracias por tu tiempo.

Estás haciendo seguimiento por WhatsApp

Primero cumple con el seguimiento, sin condiciones:

> Hola, [nombre]. ¿Cómo ha seguido el carro después de [servicio]? ¿Tienes alguna duda que podamos resolver?

Y como cierre natural de esa conversación:

> También te comparto nuestro enlace de Google por si quieres contar tu experiencia con la atención y el servicio: [enlace].

El cliente te agradece por mensaje

> Gracias a ti, [nombre]. Qué bueno que la explicación fue clara. Si quieres compartir tu experiencia en Google, aquí tienes el enlace: [enlace].

El cliente no sabe qué escribir

No le redactes la reseña. Quítale presión:

> Cuenta con tus palabras cómo te fue: la atención, la explicación del trabajo, lo que consideres importante. No necesita ser larga.

El cliente tiene una inconformidad

Aquí no toca pedir reseña. Toca atender:

> Gracias por decírnoslo, [nombre]. Cuéntame qué ocurrió para revisar el caso y explicarte el siguiente paso.

Nunca condiciones la solución a que cambie o borre un comentario: Google prohíbe ofrecer incentivos para modificar o retirar reseñas negativas.

Lo que no debes hacer nunca

EVITA ESTO	HAZ ESTO
“Te doy un descuento si dejas una reseña”	Invita sin ofrecer nada a cambio
“Pon cinco estrellas”	Pide que cuente su experiencia
Pedir reseñas solo a clientes satisfechos	Invita a todos por igual
Pedir a amigos que nunca fueron clientes	Solicita opiniones de experiencias reales
“Borra la reseña y te solucionamos el problema”	Atiende la inconformidad sin condiciones

Google prohíbe los incentivos, las reseñas falsas y la selección de opiniones positivas. Y la constancia importa: el 74% de los consumidores se fija en reseñas de los últimos tres meses, así que un buen mes no te sostiene el año.

Cómo responder reseñas en Google

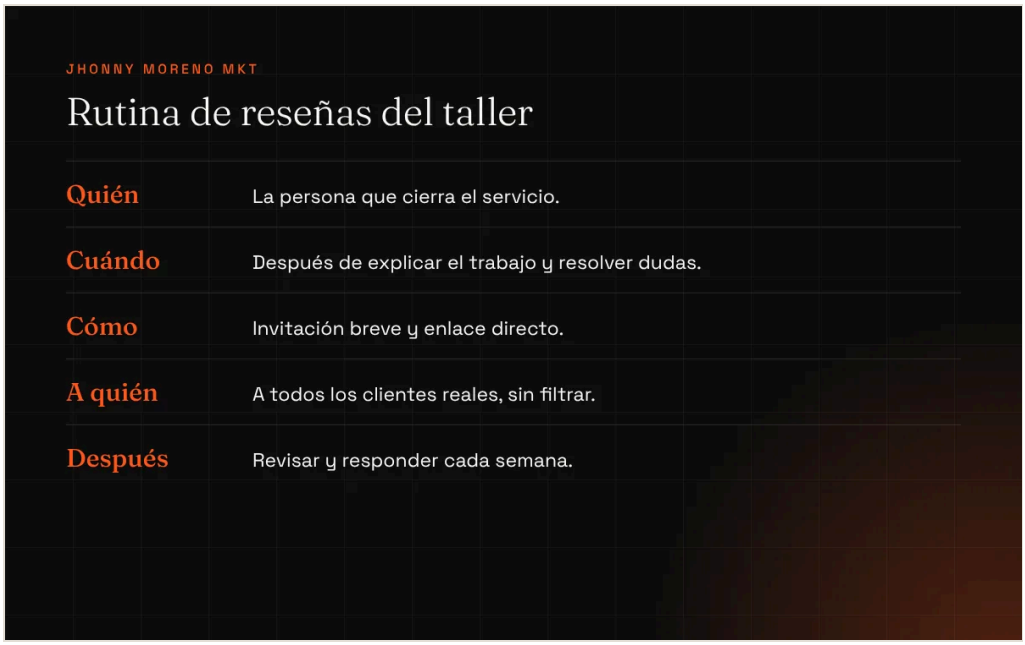
Responder también cuenta: el 80% de los consumidores es más propenso a usar un negocio que responde todas sus reseñas, y la mitad desconfía de las respuestas que suenan a plantilla. Personaliza cada una.

Cuando llegue el comentario malo, responde en frío y en público: agradecer, nombrar el problema concreto sin discutir y pasar la conversación a un canal privado.

> Hola, [nombre]. Lamentamos la inconformidad que describes y queremos revisar lo ocurrido. Comunícate con [responsable] al [teléfono] para revisar los detalles contigo.

Nunca publiques datos del cliente ni detalles de la orden. Aquí tienes la guía completa con ejemplos para responder reseñas negativas. En las positivas, agradece mencionando lo que la persona comentó, sin convertir la respuesta en otra venta.

Convierte la invitación en una rutina del taller



- **Quién:** la persona responsable de cerrar el servicio.
- **Cuándo:** después de explicar el trabajo y resolver dudas.
- **Cómo:** invitación breve y enlace directo.
- **A quién:** a todos los clientes reales, sin filtrar.
- **Después:** revisar y responder los comentarios cada semana.

Empieza hoy: saca tu enlace, guarda una plantilla y úsala en la próxima entrega. Si además quieres que esos mensajes salgan solos, mira cómo usar WhatsApp Business en tu taller.

No persigas estrellas. Dale a tu cliente el espacio para contar su experiencia.

Descargar en PDF ↓

Preguntas frecuentes

¿Cuánto tiempo después del servicio debo pedir la reseña?

Lo ideal es al entregar el carro o ese mismo día. La experiencia sigue fresca y el cliente recuerda los detalles que quiere contar.

¿Puedo dar un descuento a cambio de una reseña?

No. Google prohíbe ofrecer incentivos a cambio de reseñas, y hacerlo puede costarte la eliminación de comentarios o problemas con tu Perfil de Empresa.

¿Cuántas reseñas necesita mi taller?

No hay un número mágico. Lo importante es un flujo constante: unas pocas reseñas nuevas al mes mantienen tu ficha activa, y el 74% de los consumidores se fija en las de los últimos tres meses.

¿Qué hago si un cliente deja una reseña de una estrella?

Responde en 24 a 48 horas, agradece el comentario, nombra el problema concreto sin discutir y ofrece un canal privado (teléfono o correo) para revisar el caso. Nunca pidas borrarla a cambio de una solución.

¿Puedo pedir la reseña por WhatsApp?

Sí. Puedes compartir tu enlace de reseñas de Google por WhatsApp, SMS, correo o con un código QR. El mensaje debe ser breve, personalizado y sin presión.

¿Quieres más clientes para tu taller? Escríbeme y lo trabajamos juntos: **jhonnymorenoautomkt.com**

Fuentes

- Local Consumer Review Survey 2026 — BrightLocal
- Ipsos: reseñas de talleres en Google (vía Highmotor)
- Google: consejos para conseguir más reseñas
- Google Maps: contenido prohibido y restringido
- Google: gestionar reseñas de clientes