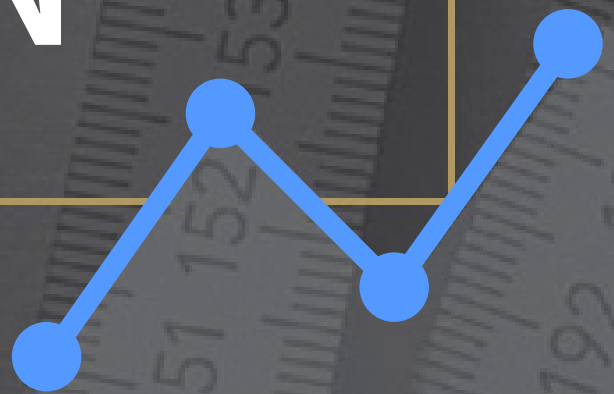


MÉTRICAS EN LINKEDIN



Social Selling
Consulting

Triunfa con LinkedIn

Tus objetivos y las métricas en LinkedIn

Las métricas en LinkedIn te ayudan a saber si lo estás haciendo bien

- Si quieres saber si tu actividad en LinkedIn va por buen camino, las métricas en LinkedIn te permiten medirla, analizarla y extraer conclusiones que te ayuden a ir ajustando tus acciones en esta red social.

Primero ten claros tus objetivos, luego mide

- Tu principal métrica en LinkedIn ha de ser conseguir los objetivos que te hayas propuesto en esta red social. Lo demás son sólo meros indicadores cuya función es la de orientarte.
- Es preciso que tengas claros tus objetivos en LinkedIn. De lo contrario, nunca sabrás si te estás acercando a ellos o no, y cualquier orientación que puedas obtener con las métricas en LinkedIn de nada te servirá.

Métricas en LinkedIn para profesionales

1. SSI (SOCIAL SELLING INDEX)

¿Qué es y cómo saber cuál es tu SSI?

- El SSI es un índice (una “nota”) de 0 a 100 que LinkedIn pone a todos los profesionales por su presencia y actividad en esta red social. Se actualiza semanalmente. Es una de las principales métricas para profesionales.

¿Cuál es mi SSI?

Accede a tu cuenta de LinkedIn y entra en:

<https://www.linkedin.com/sales/ssi>

El SSI se asigna en función de 4 factores:

1- Tu marca personal/profesional *¿Cómo de completo está tu perfil de LinkedIn?*

- ✓ Ten un buen perfil, lo más completo posible.
- ✓ Presta atención a la foto, al titular profesional y al extracto.
- ✓ Hazlo atractivo e incluye contenido multimedia (imágenes, vídeos, presentaciones).
- ✓ Consigue recomendaciones de personas con las que hayas trabajado, en especial jefes y clientes.

2- Tu capacidad para encontrar a los contactos adecuados *¿Utilizas funciones de búsqueda avanzada para identificar a tus mejores contactos y a tus potenciales clientes?*

- ✓ Construye una red de contactos de valor en la que haya cantidad, pero también calidad.
- ✓ Procura que tus contactos estén en consonancia con tus objetivos profesionales y te ayuden a conseguirlos.

3- Interactúa aportando contenido *¿Publicas o compartes contenidos e interactúas con los que aportan otros usuarios en LinkedIn?*

- ✓ Comparte y/o publica contenido de valor y relevante para tu público objetivo, y hazlo con regularidad.
- ✓ Participa en tu comunidad de LinkedIn ayudando y aportando tu expertise.

4- Construye relaciones en LinkedIn *¿Haces networking y construyes relaciones en LinkedIn?*

- ✓ Da a “me gusta”, comparte o comenta publicaciones de tus contactos.
- ✓ Felicita por cumpleaños o ascensos.
- ✓ Relacionate con conectores que tengan una potente red de contactos.

2. NÚMERO DE VISITAS A TU PERFIL

¿Qué visitas puedes visualizar?

- Las visitas a tu perfil de LinkedIn durante los últimos 90 días. Tu cuenta puede ser:
 - Premium: Puedes ver a todos los profesionales que te han visto.
 - Gratuita: Sólo puedes ver las últimas 5 visitas.

Haz un seguimiento de esta métrica y revisa con cierta frecuencia, mayor si tienes cuenta gratuita, quiénes han visitado tu perfil. Una vez que lo sepas, actúa.

Es mucho más fácil que te acepten una invitación a conectar, o sean receptivos a una propuesta tuya (si ya sois contacto), si previamente esa persona ha visitado tu perfil.

¿Quién ha visto mi perfil?

Accede a tu cuenta de LinkedIn y entra en:

<https://www.linkedin.com/me/profile-views/>

3. NÚMERO DE VECES QUE TU PERFIL HA APARECIDO EN BÚSQUEDAS REALIZADAS EN LINKEDIN

¿Qué datos puedes obtener?

- Número de veces que tu perfil ha aparecido en las búsquedas en LinkedIn durante una semana determinada.
- A qué se dedican los profesionales que te han visitado.
- En qué empresas trabajan todos aquellos que han visto tu perfil.

¿Apareces en muchas o en pocas búsquedas? ¿Los usuarios que te buscan son afines a tus objetivos o no tienen nada que ver?

Si la respuesta a estas preguntas no son las adecuadas, “corrige” lo que estás haciendo en LinkedIn.

¿En cuántas búsquedas ha aparecido mi perfil?

Accede a tu cuenta de LinkedIn y entra en:

<https://www.linkedin.com/me/search-appearances/>

Métricas en LinkedIn para empresas

Algunas métricas aplican a tu publicidad en LinkedIn, mientras otras lo hacen a tu perfil de empresa en LinkedIn. Sin embargo hay algunas que aplican a ambas:

| Métricas LinkedIn | Perfil empresa LinkedIn | Publicidad en LinkedIn |
|--------------------------|-------------------------|------------------------|
| CTR | ✓ | ✓ |
| CPC | | ✓ |
| Tasa de conversión | ✓ | ✓ |
| Coste por adquisición | ✓ | ✓ |
| Porcentaje de Engagement | ✓ | |
| ROI | ✓ | ✓ |

1. CTR (CLICK THROUGH RATE)

Número de clics frente al número de impresiones (expresado en porcentaje).

Se obtiene dividiendo el número de clics que ha obtenido un enlace, publicación o anuncio entre el número de veces que éste ha sido mostrado a los usuarios (impresiones) multiplicado por 100.

$$\text{CTR} = (\text{Clics}/\text{Impresiones}) \times 100$$

Número de impresiones: Número de veces que tu publicación o anuncio ha sido mostrado a los usuarios.

2. CPC (COSTE POR CLICK)

Lo que cuesta que un usuario haga clic en uno de tus anuncios.

3. TASA DE CONVERSIÓN

Porcentaje de usuarios que, viniendo de LinkedIn, acaban convirtiendo en tu página.

Conversión: Consecución de un objetivo que te hayas marcado previamente. Ejemplos: compra online, captación de un lead o suscripción a tu newsletter.

4. CPA (COSTE POR ADQUISICIÓN)

Lo que cuesta conseguir una conversión viniendo de LinkedIn.

5. PORCENTAJE DE ENGAGEMENT

Mide el grado de interacción de tus seguidores con tu perfil de empresa en LinkedIn: menciones, recomendaciones (“me gusta”) de tus publicaciones, comentarios, veces que comparten, etc.

Engagement: “Fidelidad” o “enganche” de tus usuarios con tu empresa, en este caso en LinkedIn.

6. ROI (RETURN OF INVESTMENT)

Beneficio obtenido en comparación con la inversión realizada

Inversión: No tengas en cuenta únicamente lo que inviertes puramente en publicidad. Ten en cuenta también otros factores, como el tiempo que dedicas a gestionar tus campañas o tu página de empresa (crear contenidos, interactuar con tus seguidores, etc.).

¡DESCUBRE TODO LO QUE PODEMOS HACER POR TI!

SERVICIOS PARA PROFESIONALES



- **Redactamos tu perfil de LinkedIn** de manera profesional y lo adaptamos a tus objetivos (encontrar un nuevo empleo, conseguir clientes, mejorar tu marca personal...)
- **Revisamos tu perfil de LinkedIn** analizando hasta 18 puntos clave y te enviamos un informe personalizado con recomendaciones de mejora según tus objetivos.
- **Seleccionamos las mejores palabras clave para tu perfil**, para que salgas en las búsquedas de LinkedIn, y te redactamos 3 Titulares Profesionales que destaquen.
- **Diseñamos tu fondo de perfil** para que ofrezcas tu mejor imagen profesional.
- **Consultoría telefónica sobre LinkedIn** donde te orientamos, aconsejamos y resolvemos todas tus dudas sobre el correcto uso de LinkedIn.
- **Formación LinkedIn one to one** a la medida en una sesión one to one con Ángeles Carsi totalmente personalizada y adaptada a tus objetivos.

MÁS INFORMACIÓN

SERVICIOS PARA EMPRESAS



- **Creamos tu perfil de empresa en LinkedIn**, o lo optimizamos, para ayudarte a conseguir tus objetivos de negocio en esta red social.
- **Diseñamos la mejor estrategia en LinkedIn** según tus recursos y adaptada a tus objetivos de negocio.
- **Impartimos formación a empresas** a equipos de venta, recursos humanos, directivos...
- **Servicio de soporte en LinkedIn** para asegurar la correcta implantación del uso de LinkedIn en tu empresa.

MÁS INFORMACIÓN

TALLERES DE FORMACIÓN



- **Taller para la mejora del perfil de LinkedIn** donde te enseñamos a optimizarlo al máximo para que empieces a conseguir resultados.
- **Taller para la captación de clientes** donde aprenderás técnicas avanzadas para generar contactos y el uso comercial de LinkedIn.
- **Taller para la búsqueda de empleo** enfocado en optimizar tu perfil y el uso de LinkedIn para encontrar trabajo.

MÁS INFORMACIÓN

LinkedIn es nuestra “red amiga”

Déjanos ayudarte

Llevamos años ayudando a profesionales y empresas a sacar el máximo partido a LinkedIn.

Tenemos una amplia experiencia en LinkedIn, una red profesional que usamos a diario y conocemos muy a fondo.

- ✓ Más de 1800 profesionales han pasado por nuestros talleres y formaciones sobre LinkedIn: directores generales, equipos comerciales y de marketing, responsables de recursos humanos, etc.
- ✓ Hemos ayudado a más de 1000 profesionales con nuestros servicios de redacción y revisión de perfil.

Hemos trabajado o estamos trabajando con proyectos de LinkedIn para estas compañías:



Servicio para profesionales:

- ✓ Taller para la mejora de perfil
- ✓ Taller para la captación de clientes
- ✓ Taller para búsqueda de empleo

Servicio para empresas

- ✓ Social Selling con LinkedIn
- ✓ Employer Branding con LinkedIn
- ✓ Formación in Company
- ✓ Creación de perfiles de Empresa

¿Has visto nuestros talleres?

- ✓ Taller para la mejora del perfil
- ✓ Taller para la captación de clientes
- ✓ Taller para la búsqueda de empleo

contacto@triunfaconlinkedin.com

917 901 197

Social Sell^{ing} Consulting

Triunfa con LinkedIn

Social Selling Consulting

C/ Adolfo Pérez Esquivel, 3
Edificio “Las Américas III” Of. 23,
28232. Las Rozas, Madrid

91 790 11 97

www.triunfaconlinkedin.com

contacto@triunfaconlinkedin.com

