

**GUÍA LINKEDIN:
LOS 25 CONSEJOS PARA UN
GRAN USO DE**

Linked 



Social Sell
Consulting

Triunfa con LinkedIn

“ LinkedIn tiene más de 600 millones de perfiles en el mundo y más de 11 en España.

Es una red clave para los profesionales de hoy en día donde poder conseguir clientes, entrevistas de trabajo, inversores, etc... Pero conseguir resultados en **LinkedIn requiere de trabajo y esfuerzo.** Nada nuevo, si quieres correr maratones tienes que entrenar todos los días. Con LinkedIn pasa lo mismo. Así que aquí van 25 consejos para que tu presencia en LinkedIn sea de 10:

3 LOS 25 CONSEJOS para tener una buena presencia en linkedin

1 | Ten claros tus objetivos para estar en LinkedIn

No estés por estar, tienes que tener claro para qué estás en LinkedIn. ¿Conseguir trabajo? ¿conseguir clientes? ¿conseguir financiación? Etc.. No te lances sin un objetivo.



Sé generoso y aporta valor | 2



No esperes resultados a corto plazo, esto es como la vida misma, hay que sembrar antes de que puedas recoger.

3 | Sé generoso y aporta valor

Saluda, da las gracias, expresa tus opiniones con corrección. Es una red social profesional, no te tomes las cosas por lo personal.



4 LOS 25 CONSEJOS para tener una buena presencia en linkedin

4 | Ten tu perfil de LinkedIn lo más completo posible

Actualízalo con frecuencia y cuídalo. La propia red social te dirá cómo de completo está tu perfil. Y premia a los que mejor lo tienen con un mejor posicionamiento.



Reserva al menos media hora al día para LinkedIn

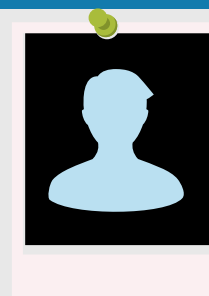
5



Para tener buena presencia hay que cuidarse y eso es una cuestión de constancia y esfuerzo diario.

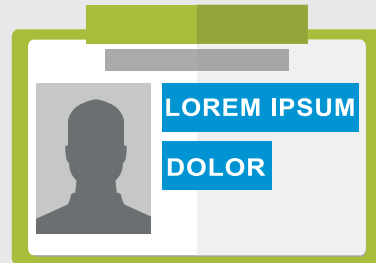
6 | Pon una foto que te refleje como profesional

Olvida los logotipos, en un perfil de persona hay que poner fotos de personas. Una foto de cara, sonriente y poco más. Que un perfil no tenga foto lleva a la desconfianza.



7 | Utiliza un titular profesional que te defina como tal

Olvida los logotipos, en un perfil de persona hay que poner fotos de personas. Una foto de cara, sonriente y poco más. Que un perfil no tenga foto lleva a la desconfianza.



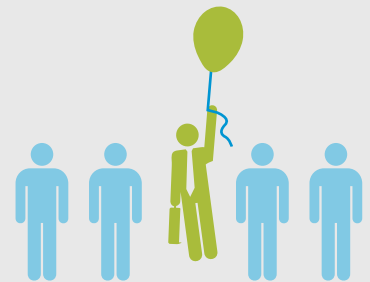
Elige palabras clave para tu perfil | 8

palabras palabras palabras
Palabras Clave
palabras palabras palabras

(ej: abogado mercantil) y utilízalas siempre que puedas. LinkedIn es un gigantesco buscador de personas, digamos que es el “Google de los profesionales”. Y como buen buscador funciona con palabras clave, que no son más que aquellas palabras por las que quieres que te encuentren en LinkedIn.

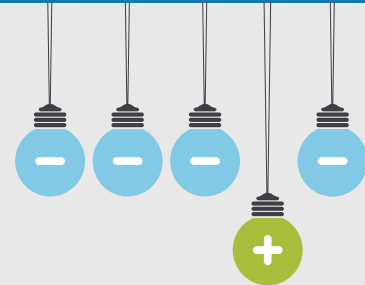
9 | Redacta un extracto que te diferencie de otros profesionales

El extracto es un resumen de tu trayectoria profesional en clave personal. Son 2.000 caracteres en los que tienes que demostrar lo que puedas hacer por la persona que está interesada en tu perfil. También es muy recomendable añadir elementos multimedia en el extracto ya que se muestran hasta 5 sin tener que desplegarlos, convirtiéndose así en un gran escaparate de tu trabajo.

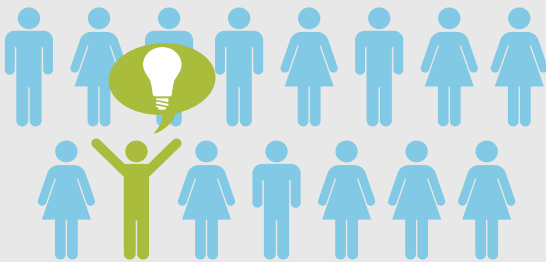


10 | No conviertas tu perfil de LinkedIn en un aburrido CV

La tentación muchas veces es trasladar la información de un CV a LinkedIn. ¡Atrévete a ser diferente y ofrecer un perfil que destaque sobre el de otros profesionales!



No utilices palabras “huecas” en tu perfil | 11



El propio LinkedIn saca la lista de palabras más repetidas en los perfiles y que, por tanto, están más que vistas: responsable, creativo, etc..

12 | Personaliza la URL de tu perfil

Haz que sea por ejemplo,

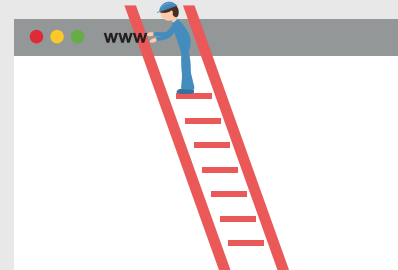
www.linkedin.com/in/angelescarsi

Si lo haces así el que te busque por tu nombre te encontrará con facilidad.

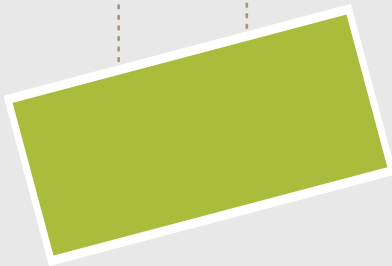


13 | Personaliza las URLs de tu web o tu blog

LinkedIn por defecto pone “sitio web de la empresa”. Entra a editar esta opción, selecciona “otros” y pon un nombre al enlace que, si puede ser, incluya alguna palabra clave. Por ejemplo: “el blog de RRHH”



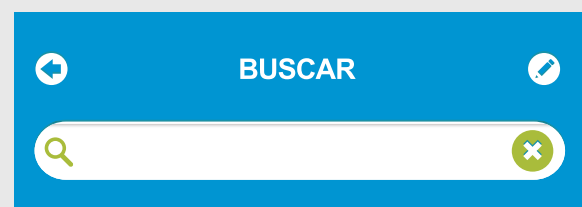
Pon una imagen de fondo en tu perfil | 14



Esto es algo que permite LinkedIn y que te ayudará a diferenciarte de los demás. Ojo con la imagen...

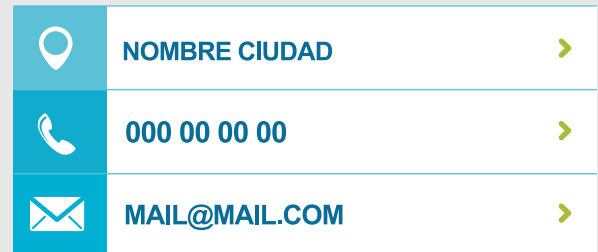
15 | Permite que tu perfil sea público en LinkedIn

En la parte de configuración puedes elegir qué quieres que vean los demás de ti. Un consejo: deja que tu perfil lo pueda ver todo el mundo, es un entorno profesional. Lo que te interesa es estar al alcance de los demás ¿no?



16 | Si quieres que te contacten pon tus datos de contacto

La gente tiende a esconder su email y su teléfono de contacto... pero si quieres que te llamen ¿Por qué no lo facilitas poniendo esos datos bien a la vista? Hay muchos apartados en el perfil donde puedes poner esa información.



Pon una actualización diaria | 17



Ya sea en un grupo, en tu perfil o apoyando lo que dice otro profesional.

18 | Pide a la gente que ha trabajado contigo que te recomiende por escrito

Las recomendaciones tienen un gran valor en la vida profesional.



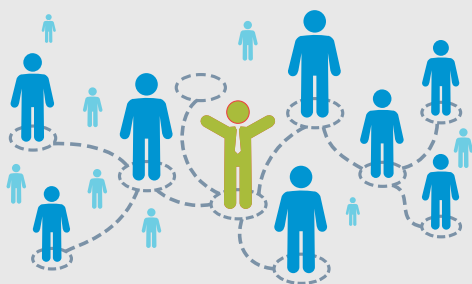
19 | No mezcles idiomas en tu perfil

Hay gente que pone el titular en inglés y el resto en español. Hazlo todo en un idioma, LinkedIn te permite ponerlo luego en otro idioma. Mezclar queda raro...



El tamaño de tu red de contactos es muy importante

20



Cuanto más amplia sea tu red de contactos (contactos de primer grado) mayor será tu posibilidad de acceder a contactos de segundo grado.

21 | Contactar con algún “superconector” ayuda a ampliar tu red

Un superconector es alguien que tiene un elevado número de contactos en LinkedIn. A veces ellos mismos lo ponen en su perfil y se definen como “Lions” (LinkedIn Open Networkers). Conseguir alguno de contacto te pueden ayudar a ampliar tu red.



22 | Contacta sólo con quien que te ayude a lograr tus objetivos

Los contactos no son una colección de cromos, al principio apóyate en superconectores para ampliar tu red, después sé más selectivo a la hora de solicitar contacto o aceptarlos.



Haz limpieza de contactos de forma regular | 23



Una vez al mes revisa tu listado de contactos y si ves que alguno(s) que no se ajusta a tus objetivos ¡bórralo!. El borrado lo puedes hacer directamente desde el perfil que quieres borrar, o desde la lista de tus contactos haciendo clic en los tres puntos que aparecen a la derecha de “Enviar mensaje” del contacto que quieres borrar.

24 | Hazte miembro de grupos que te ayuden en tus objetivos

Linkedin te permite estar hasta en 100 grupos de la más variada temática, algunos muy genéricos, otros muy segmentados. Te recomendamos pertenecer a todos aquellos grupos que, por su temática o participantes, puedan enriquecerte profesionalmente y te ayuden a lograr tus objetivos.



25 | ¡Habla con tus contactos!

Para conseguir resultados en LinkedIn hay que ser muy activo y buscar la ocasión. Si te limitas a tener un perfil pero no entablas relación con quienes te pueden ayudar a lograr tus objetivos te será muy difícil conseguir lo que buscas. Contacta pero sin spamear ni ser un pesado... tú ya sabes



¡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

