

Fondo Europeo de Desarrollo Regional

Una manera de hacer Europa



Manejo y aprovechamiento de LinkedIn

13 de julio de 2023

¡Hola! Soy Auxi

- 2007 - periodismo
- 2011 - community manager en redes sociales B2C
- 2014 - 2021 - trabajo con LinkedIn como usuario
- 2021 - 2023 - me especializo en Social Selling y en contenidos para LinkedIn y para público B2B

No es lo mismo "vender" que "que te compren"



Cuéntame sobre ti

- Dime tu nombre para dirigirme a ti :)
- Cuéntame de qué es tu negocio.
- Dime si utilizas LinkedIn a nivel usuario o si lo trabajas más.
- ¿Qué esperas aprender de este webinar?



Cuéntame sobre ti

- Dime tu nombre para dirigirme a ti :)
- Cuéntame de qué es tu negocio.
- Dime si utilizas LinkedIn a nivel usuario o si lo trabajas más.
- ¿Qué esperas aprender de este webinar?

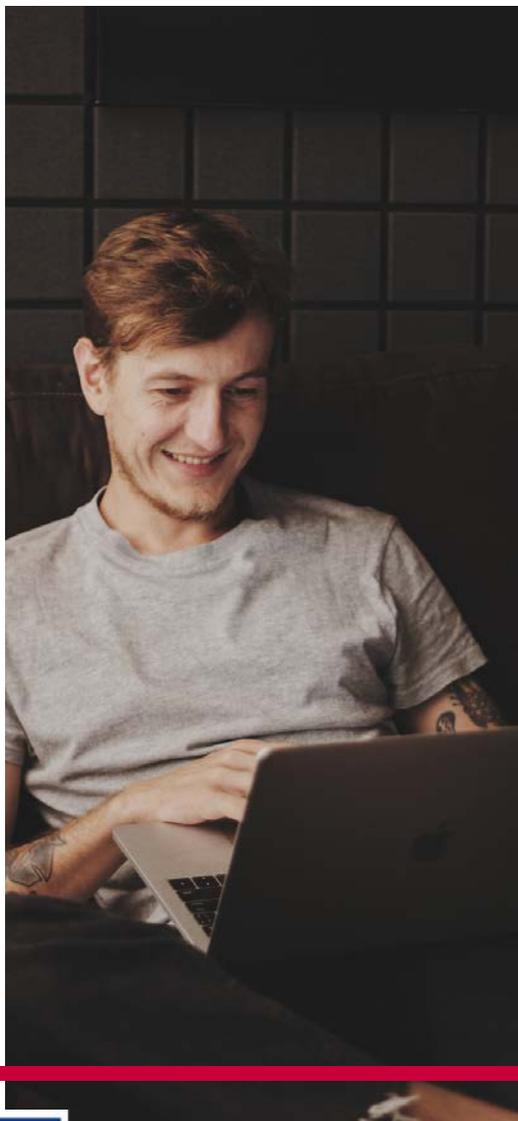
Pizarra dinámica



Optimización del perfil de LinkedIn



El perfil de LinkedIn:
por qué es importante actualizarlo



Estrategia de comunicación

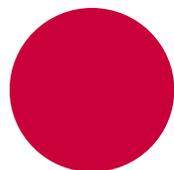
Identidad de marca global

Posicionamiento como expertos

Relevancia en el sector

Social Selling

Perfil de LinkedIn: Portada



Fotografía neutra con paleta de color de tu marca

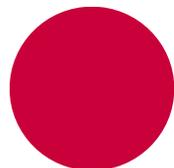


Imagen representativa del sector

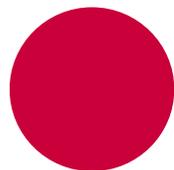


Imagen de conferencias, ponencias, etc. (según perfil)



Opción de texto (cita propia, frase "célebre" ...)



Perfil de LinkedIn: Portada





Iker Casillas · 1er

Founding Partner SportBoost

Madrid, Comunidad de Madrid, España · [Información de contacto](#)



Fundación Real Madrid

Perfil de LinkedIn: Portada



UNIÓN EUROPEA





Perfil de LinkedIn: Portada

2022
OFFICIAL MEMBER
Forbes | Business Council

Vilma Nuñez 🔊 · 1er

Grupo Convierte Más



2022

Perfil de LinkedIn: Portada

boxdigital
BXD



¿Hablamos?

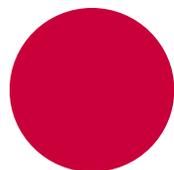
www.boxdigital.es



UNIÓN EUROPEA



Cámara
de Comercio de España



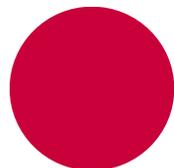
Que te muestre profesional, actual y cercano

Perfil de
LinkedIn:
Foto de
Perfil

Perfil de LinkedIn: Foto de Perfil

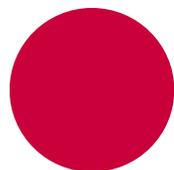


Que te muestre profesional, actual y cercano

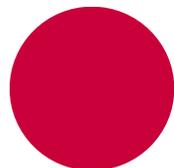


Solo de ti (sin hijos, mascotas, amigos...)

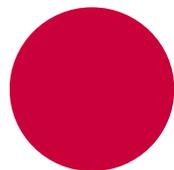
Perfil de LinkedIn: Foto de Perfil



Que te muestre profesional, actual y cercano

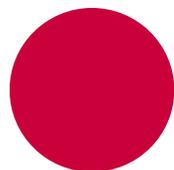


Solo de ti (sin hijos, mascotas, amigos...)

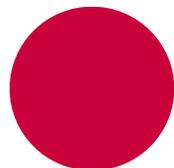


En primer plano (o un plano cercano, de tú a tú)

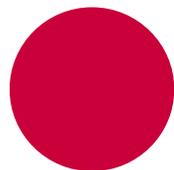
Perfil de LinkedIn: Foto de Perfil



Que te muestre profesional, actual y cercano



Solo de ti (sin hijos, mascotas, amigos...)



En primer plano (o un plano cercano, de tú a tú)



De frente, estableciendo contacto visual



Perfil de LinkedIn: Foto de Perfil



Perfil de LinkedIn: Foto de Perfil

Perfil de LinkedIn: Foto de Perfil



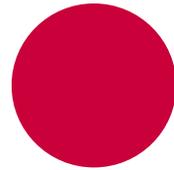
Perfil de LinkedIn: Foto de Perfil





Perfil de
LinkedIn:
Foto de
Perfil

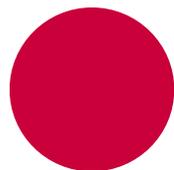
www.snappr.com/photo-analyzer



Título

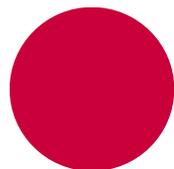
- Hasta 120 caracteres
- Cargo en tu empresa o variantes (Ayudo a...)
- Palabras clave para la búsqueda

Perfil de
LinkedIn:
Textos



Título

- Hasta 120 caracteres
- Cargo en tu empresa o variantes (Ayudo a...)
- Palabras clave para la búsqueda

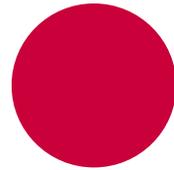


Resumen

- Quién eres y a qué te dedicas
- Selecciona el idioma según tu cliente
- Con qué tipo de clientes trabajas o estás orientado

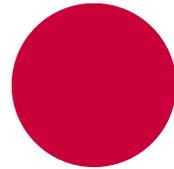
Perfil de LinkedIn: Textos

Perfil de LinkedIn: Textos



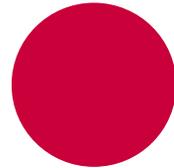
Título

- Hasta 120 caracteres
- Cargo en tu empresa o variantes (Ayudo a...)
- Palabras clave para la búsqueda



Resumen

- Quién eres y a qué te dedicas
- Selecciona el idioma según tu cliente
- Con qué tipo de clientes trabajas o estás orientado



Información de contacto

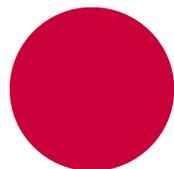
- Datos de contacto profesionales (teléfono / email)
- Dirección del negocio (geolocalización)
- Página web o de contacto con proyecto específico

Perfil de LinkedIn: Textos



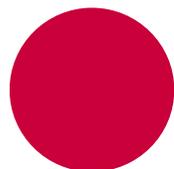
Título

- Hasta 120 caracteres
- Cargo en tu empresa o variantes (Ayudo a...)
- Palabras clave para la búsqueda



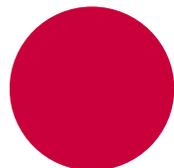
Resumen

- Quién eres y a qué te dedicas
- Selecciona el idioma según tu cliente
- Con qué tipo de clientes trabajas o estás orientado



Información de contacto

- Datos de contacto profesionales (teléfono / email)
- Dirección del negocio (geolocalización)
- Página web o de contacto con proyecto específico



Experiencia, aptitudes, formación, publicaciones

- Ordenadas de más reciente a menos
- Descripción de las funciones del puesto o de la formación
- Proyectos especiales



Perfil de LinkedIn: Textos

¡Vamos a analizar un perfil!



Social Selling en LinkedIn





Social Selling en LinkedIn

- La experiencia de compra y de venta en estos últimos años ha cambiado, orientándose al mundo social mucho más que nunca:
 - Ya no vale solo con estar. Hay que destacar por encima de la competencia.
 - Las ventas se consiguen gracias a la confianza con el cliente-persona (no empresa).
 - Ya no hablamos de B2B sino de un H2H (human to human).
 - La clave está en la creación de contenido y en el trabajo constante en marketing.



Social Selling en LinkedIn

- Las personas quieren comprarle a personas en las que confían.
- Cada vez más, la publicidad (de cualquier tipo) requiere más inversión por parte de las empresas porque los clientes demandan menos anuncios y más contenido de calidad.
- Las llamadas “a puerta fría” no funcionan y menos ahora en el mundo social.
- ¿Cómo puede un consultor o un vendedor transmitir esa confianza a sus clientes potenciales? Gracias a estrategias de Social Selling.
- **Conseguimos que nos compren. No vendemos.**

Perfil de
LinkedIn:
SSI

www.linkedin.com/sales/ssi

Fondo Europeo de Desarrollo Regional
Una manera de hacer Europa



THANK YOU

Manejo y
aprovechamiento
de...

13 de julio de 2023

