

Aprende qué es el **SSI de LinkedIn** y cómo puedes mejorarlo



Social Sell^{ing}
Consulting

Triunfa con LinkedIn

¿Qué es el SSI DE LINKEDIN?

Es un índice (una “nota”, coloquialmente hablando) de 0 a 100 que LinkedIn pone a todos los profesionales por su presencia y actividad en esta red social.

- La asigna en función de cuatro factores que veremos más adelante.
- Es una de las principales métricas que te ofrece LinkedIn para medir tu actividad en esta red social y saber cómo de bien lo estás haciendo.
- También puedes saber tu SSI en comparación con el SSI medio de tu sector, y con el SSI medio de los contactos de tu red de LinkedIn.
- Se actualiza semanalmente.

Si quieres saber tu SSI accede a tu cuenta de LinkedIn y entra en el siguiente enlace:

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

Historia del SSI

2014

LinkedIn crea el SSI para impulsar su herramienta Sales Navigator. Solo sus usuarios pueden acceder.

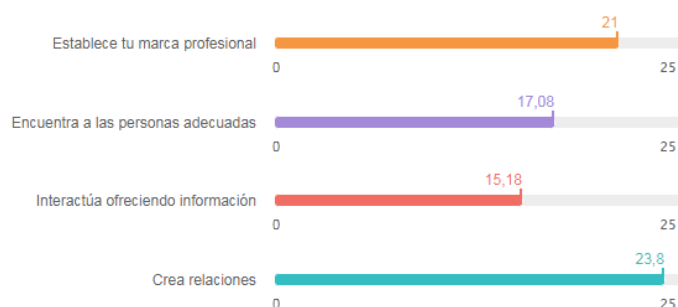
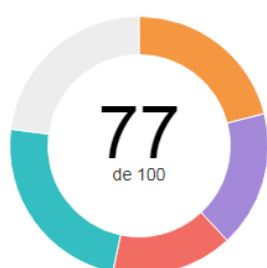
- Su objetivo inicial es medir a los equipos comerciales.
- Según LinkedIn, los profesionales del Social Selling crean un 45% más de oportunidades que sus homólogos con un SSI inferior y tienen un 51% más de posibilidades de alcanzar sus objetivos comerciales.

2016

El SSI se hace accesible a todos los usuarios de LinkedIn.

Actualmente el SSI es aplicable a cualquier profesional con presencia en LinkedIn. Aunque sigue midiendo “esfuerzo comercial”: el que cada profesional lleva a cabo para mejorar su marca personal y cumplir sus objetivos con LinkedIn.

Los factores que influyen en el SSI



1

Establece tu marca profesional.

¿Cómo de completo está tu perfil en LinkedIn?

2

Encuentra a los contactos adecuados.

¿Utilizas funciones de búsqueda avanzada para identificar a tus mejores contactos y a tus potenciales clientes?

3

Interactúas aportando información.

¿Compartes contenidos e interactúas con los contenidos que aportan otros usuarios en LinkedIn?

4

Construyes relaciones.

¿Creas vínculos con líderes, expertos e influencers?

Cada uno de estos factores se valora sobre un máximo de 25 puntos. La suma de los cuatro es el SSI, de ahí que la máxima puntuación posible sea 100 (aunque es muy difícil de conseguir; una nota por encima de 80 ya se considera buena).

Qué debes tener en cuenta para tu SSI

- ✓ La puntuación global de tu SSI.
- ✓ El factor o los factores que lo integran, que más estén relacionados con tu objetivo profesional. Por ejemplo, si tu objetivo es captar clientes, conviene que prestes atención sobre todo a la puntuación que obtienes en los factores 2º y 4º.
- ✓ La evolución de tu SSI en el tiempo.
- ✓ La comparación de tu SSI con la media de tu sector.

Cómo mejorar los factores de tu SSI

1. Mejora tu marca personal / profesional.

Has de tener un buen perfil en LinkedIn:

- Lo más completo posible. LinkedIn denomina un “perfil estelar” al que tiene todos sus apartados relevantes rellenos.
- Presta especial atención al titular profesional y al extracto.
- Elige una foto buena y profesional.
- Incluye contenido multimedia (en especial vídeos y presentaciones).

2. Mejora tu capacidad para encontrar a los contactos adecuados.

- Construye una red de contactos de valor, en la que haya cantidad pero también calidad (que estén en consonancia con tus objetivos profesionales).
- Encuentra a esos contactos que te ayuden a conseguir tus objetivos.

3. Interactúa aportando contenido.

- 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.

El networking es muy importante en LinkedIn:

- Tienes varias formas de relacionarte con tu red: da a me gusta, comparte o comenta publicaciones de tus contactos; felicita por cumpleaños o ascensos.
- Pide recomendaciones de personas con las que hayas trabajado (en especial jefes y clientes).
- Relaciónate con influencers que tengan una potente red contactos.

Los pros y los contras del SSI



Te sirve de orientación para saber si lo estás haciendo bien o no en LinkedIn.



A mayor SSI más posibilidades de conseguir tus objetivos con LinkedIn (y viceversa).



Puedes ir mejorando cada uno de los 4 factores por separado en función de tus objetivos.



Al ser semanal te permite ir siguiendo su evolución en el tiempo.



Te informa de cómo se encuentra tu SSI en relación con la media de tu sector.



LinkedIn ha creado el SSI para vender más licencias de su herramienta Sales Navigator.



Aunque no se diga explícitamente, tener y utilizar Sales Navigator mejora la puntuación del SSI.



Existe el peligro de que te “dejes llevar por los números” y pierdas de vista lo importante: que es, ni más ni menos, que gracias a LinkedIn consigas (o vayas consiguiendo) los objetivos que te has propuesto al estar en esta red social.

Es hora de mejorar tu SSI

En Triunfa con LinkedIn te ayudamos a mejorar tu SSI. Y estamos encantados de hacerlo, porque un SSI mejorado significa que tienes más posibilidades de conseguir tus objetivos en esta red social.

1. Establece tu marca personal.

El primer paso es tener un perfil en LinkedIn lo más optimizado y completo posible, que transmita todo lo que tú eres como profesional. ¿Cómo podemos ayudarte?

- Podemos [revisar tu perfil](#).
- Incluso, si no tienes tiempo, [podemos redactarlo](#).
- Redactamos también tu [titular profesional](#) en base a un estudio de palabras clave.
- Impartimos un [taller específicamente dedicado a mejorar tu perfil](#).
- Puedes descargar nuestro ebook gratuito [“10 consejos para un perfil de LinkedIn de alto impacto”](#).

2. Encuentra a las personas adecuadas.

Construye tu red de contactos de LinkedIn con los contactos más adecuados de cara a conseguir tus objetivos profesionales (potenciales clientes, expertos, etc).

- Te ofrecemos [formación personalizada](#) (one to one), en la que podemos ayudarte a crear tu red de contactos.
- Impartimos un [taller en el que profundizamos en el uso de LinkedIn](#) para la búsqueda de contactos comerciales.
- Te dejamos nuestra presentación [“Crea una red de contactos de calidad en LinkedIn”](#).

3. Interactúa aportando valor.

Demuestra tu “expertise” y aporta valor en LinkedIn: comparte y comenta contenidos de otros usuarios, publica contenido propio, participa en debates.

- Mira este post [“Publicar en LinkedIn para triunfar con tu marca personal”](#).
- En nuestra [formación personalizada](#) podemos ayudarte a mejorar tu presencia en LinkedIn aportando valor.

4. Crea relaciones.

LinkedIn es networking: crea vínculos, establece y fortalece relaciones.

- Mira este post: [“Si quieres hacer buen Social Networking, habla con extraños”](#).
- En nuestra [formación personalizada](#) podemos ayudarte a construir relaciones de confianza en LinkedIn que sean de utilidad para tus objetivos profesionales.

¡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

