

Manual de LinkedIn para empresas:

10 ejemplos sobre cómo LinkedIn puede ayudar a tu negocio



Social Selling
Consulting

Triunfa con LinkedIn



Introduccion

3

Uso + consejo #1

4

Uso + consejo #2

5

Uso + consejo #3

6

Uso + consejo #4

7

Uso + consejo #5

8

Uso + consejo #6

9

Uso + consejo #7

10

Uso + consejo #8

11

Uso + consejo #9

12

Uso + consejo #10

13

Conclusiones

14



Ya seas una empresa pequeña o una multinacional de grandes dimensiones...

LinkedIn es una red pensada por y para los profesionales.

Tener una buena presencia tanto de empresa como de los ejecutivos que la componen es fundamental ya sea para conseguir clientes o para tener una buena imagen de marca que atraiga buenos candidatos.

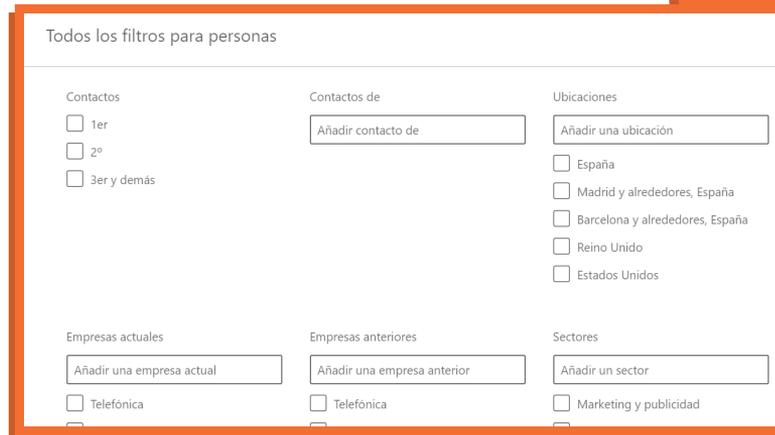
No obstante LinkedIn es una red social complicada de manejar y por ello no siempre se conocen todas las posibilidades que ofrece. LinkedIn es mucho más que una red para buscar empleo, lo vamos a ver ahora con 10 posibles usos de LinkedIn que pueden ayudar a tu empresa. Una advertencia: Son usos pensados desde los perfiles de los individuos que las dirigen, no de las empresas. Los perfiles de empresa en LinkedIn hoy en día no pueden hacer muchas de estas cosas que se recogen aquí. Así que si eres directivo o propietario de un negocio, LinkedIn te puede ayudar a:



Uso #1 de LinkedIn

1 Construir una red de contactos para conseguir los objetivos de tu negocio.

Piensa primero lo que quieres conseguir (ejemplo: si tengo una firma de abogados mercantiles quiero conseguir clientes empresas de un perfil Z) y busca en LinkedIn contactos que encajen en el objetivo. ¡Te ahorrarás la primera toma de contacto “en frío”! Imagina, siempre es más fácil abordar a un contacto con un email diciendo que sois compañeros en LinkedIn que con una llamada de teléfono sin más referencias.



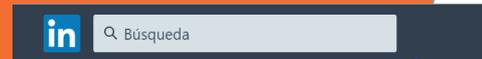
Todos los filtros para personas

Contactos <input type="checkbox"/> 1er <input type="checkbox"/> 2º <input type="checkbox"/> 3er y demás	Contactos de Añadir contacto de	Ubicaciones Añadir una ubicación <input type="checkbox"/> España <input type="checkbox"/> Madrid y alrededores, España <input type="checkbox"/> Barcelona y alrededores, España <input type="checkbox"/> Reino Unido <input type="checkbox"/> Estados Unidos
Empresas actuales Añadir una empresa actual <input type="checkbox"/> Telefónica	Empresas anteriores Añadir una empresa anterior <input type="checkbox"/> Telefónica	Sectores Añadir un sector <input type="checkbox"/> Marketing y publicidad

Consejo #1

para conseguir contactos de valor

Usa lo que se conoce como “búsqueda avanzada”: pincha al lado de la caja de búsqueda donde pone “avanzada”



Te saldrá un desplegable que te permitirá buscar a los contactos que necesites insertando alguna palabra clave (Ejemplo: director general), ubicación si quieres, sector, etc

Uso #2 de LinkedIn

Consolidarte como un referente en tu sector

2

¿Cómo? Pues con un poco de disciplina y dedicación diaria: intenta poner al menos una actualización al día en tu perfil de LinkedIn en la que comentes algo relevante de tu sector (por ejemplo, si eres abogado, comenta una ley recién aprobada).

También puedes plantear debates en grupos a los que pertenezcas que te ayuden a demostrar lo que sabes y enriquecer tus conocimientos con las aportaciones de otros.

Comparte un artículo, foto, vídeo o idea

✍ Escribir un artículo



Publicar

Consejo #2

para conseguir contactos de valor

Si te da pereza poner una actualización al día puedes programarla usando herramientas como Hootsuite de forma que en un solo día dejes la semana entera programada.



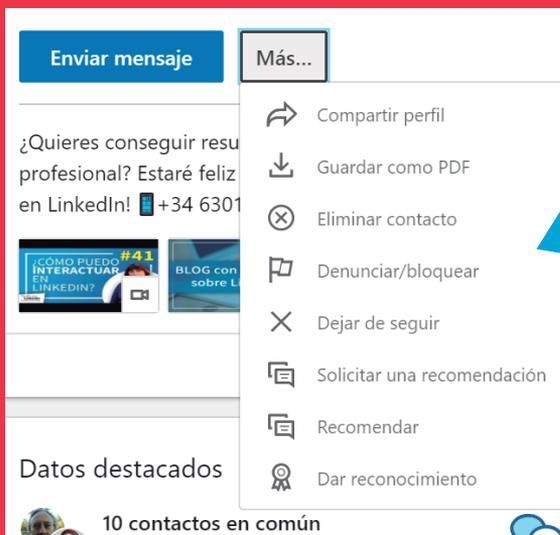
Con la versión gratuita te será suficiente. Si quieres programar debates en grupos entonces la herramienta más adecuada es Oktopost, tienes un mes gratis de prueba, luego toca pagar.

Uso #3 de LinkedIn

Conseguir clientes para tu negocio a través de las recomendaciones online

Un cliente satisfecho y contento con tu trabajo es la mejor recomendación posible. Pídele que te escriba una recomendación, se publicará en tu perfil y la conocerán todos los miembros de tu red de LinkedIn.

3



Consejo #3

para conseguir contactos de valor

Cuando acabes un trabajo y sepas que el cliente está contento pídele que te recomiende orientándole del aspecto que te gustaría que resaltara. Incluso te puedes ofrecer para redactarle tú algo de base por si le ayuda. Antes de pedirle oficialmente la recomendación a través de LinkedIn díselo por teléfono o por email.

Si quieres saber dónde se pide una recomendación: ve tu perfil y pulsa en la flecha al lado del botón "ver perfil como".

Una de las opciones desplegadas será "solicitar recomendación"

Uso #4 de LinkedIn

Relacionarte con tu sector de actividad (lo que ahora llaman finamente “hacer networking”)

En LinkedIn tienes la posibilidad de “hablar” en los grupos que haya sobre tu sector de actividad (ejemplo: retail) o con diferentes profesionales que representan a las asociaciones principales de tu sector ya sean fabricantes, proveedores, competidores o clientes. Puedes compartir con ellos tus inquietudes, novedades del sector, opiniones sobre nueva legislación, etc.

Consejo #4

para relacionarte con tu sector de actividad

Apúntate al menos a 5 grupos de tu sector. Ojo que en muchos de ellos estará tu competencia. Mira lo que se debate y los miembros de cada grupo de base por si le ayuda. Antes de pedirle oficialmente la recomendación a través de LinkedIn díselo por teléfono o por email.



Uso #5 de LinkedIn

Encontrar proveedores para tu negocio

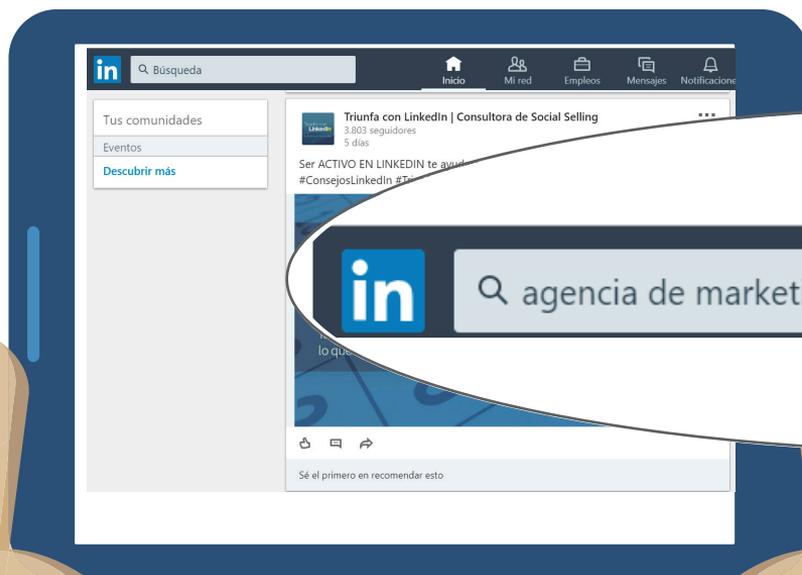
LinkedIn es como un “boca-oreja” gigantesco donde puedes preguntar a tu red de contactos por algún proveedor adecuado para un servicio concreto; por ejemplo: alguien que te haga un diseño de logotipos, una agencia de marketing online o lo que necesites.

Consejo #5

Usa el buscador, pon lo que estás buscando y refina los resultados

¡Prueba!

5



Uso #6 de LinkedIn

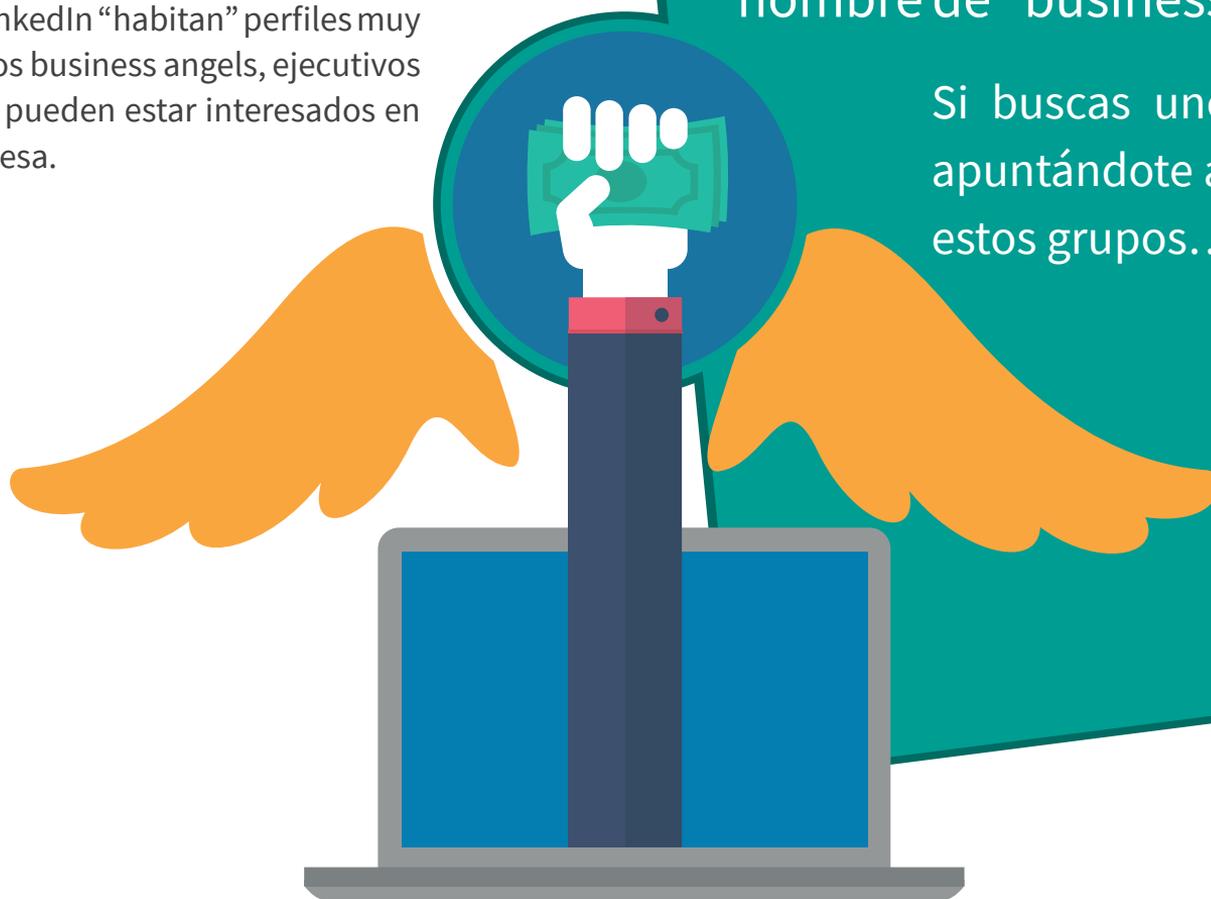
Conseguir financiación o inversores para tu proyecto

¿Por qué no? Por LinkedIn “habitan” perfiles muy variados, muchos business angels, ejecutivos de banca, etc. que pueden estar interesados en invertir en tu empresa.

Consejo #6

¿Sabías que hay más de 250 grupos en LinkedIn con el nombre de “business angels”?

Si buscas uno, ya estás apuntándote a alguno de estos grupos...



Uso #7 de LinkedIn

Hacer “recruiting” o búsqueda de candidatos para tu empresa

Si no te puedes permitir contratar a una empresa de selección LinkedIn te puede ayudar de varias formas: publica en tu perfil personal y en el de tu empresa el perfil que estás buscando dejando un email de contacto. También puedes buscar candidatos con el buscador de personas de LinkedIn o en los grupos donde pueda hacer profesionales del perfil que estás buscando.

Consejo #7

Pon un anuncio en tu perfil de empresa y apóyalo desde los perfiles personales de los diferentes empleados

¡así le darás más difusión!



Uso #8 de LinkedIn

Controlar a tu competencia y a tu entorno

Hay más de 3 millones de páginas de empresa en LinkedIn. Estas páginas nos pueden dar información importante sobre las empresas de nuestra competencia: qué personas forman parte de ellas (dependiendo de tu red y del tamaño de la empresa igual no puedes acceder a todos los empleados), si han contratado a alguien recientemente, su imagen pública a través de sus actualizaciones.

Consejo #8

Sigue las páginas de empresa de tu competencia para saber qué están contando

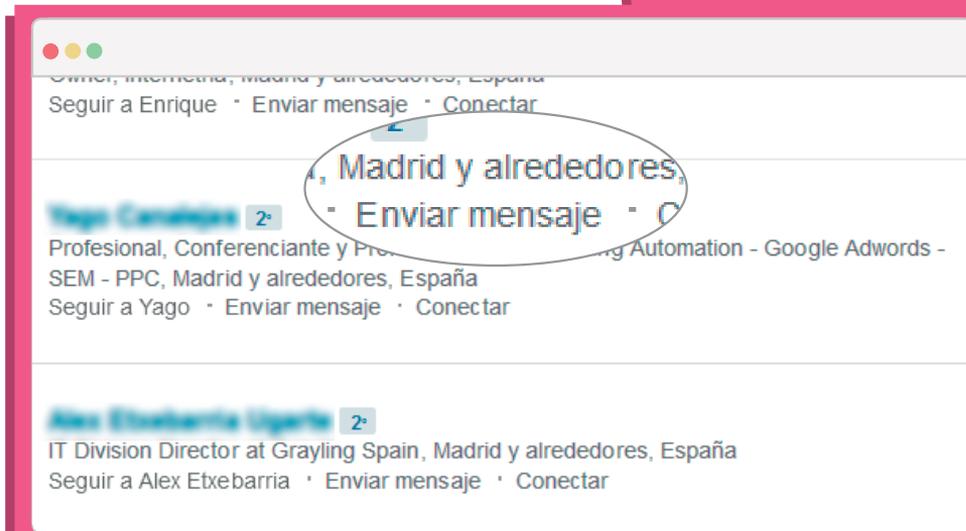
¡Seguro que te puede ser útil esta información!



Uso #9 de LinkedIn

Conseguir referentes o “mentores” para ti como empresario

En la cultura latina esto no es habitual como en la anglosajona pero siempre es bueno estar en contacto con profesionales que han estado donde tú estás ahora, han pasado por tus mismas situaciones y pueden aconsejarte y guiarte. El hecho de disponer de una red de profesionales te permite que puedas consultar dudas o pedirles consejo a la hora de hacer algo en concreto bien con mensajes individuales bien a través de los grupos.



Consejo #9

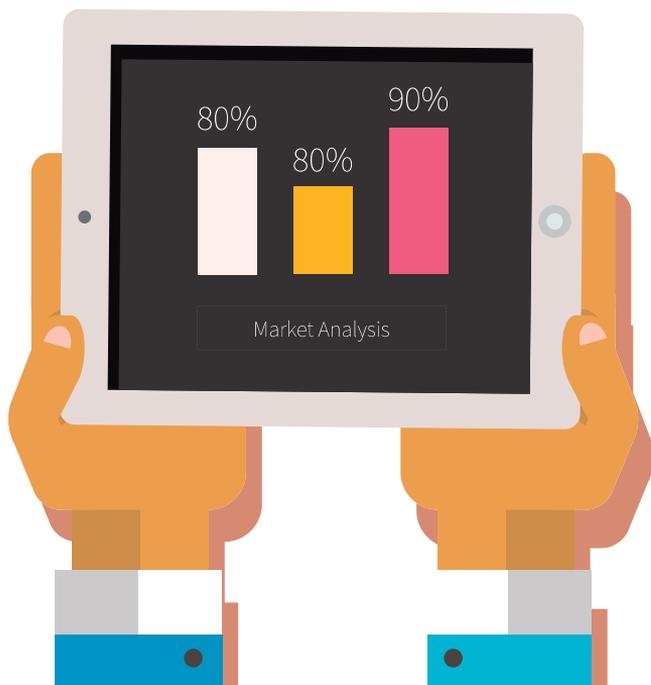
Únete a grupos en donde pueda haber profesionales que tú consideres referentes

Siempre puedes enviar un mensaje a los compañeros de grupo:

Uso #10 de LinkedIn

Conseguir potenciales clientes

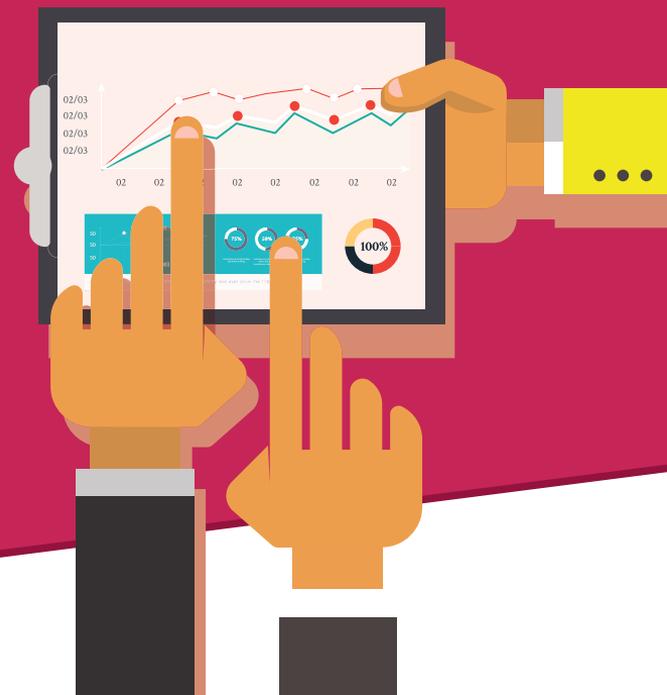
Lo último en la lista aunque no en importancia ni mucho menos. Si tu cliente potencial es una empresa casi seguro que sus directivos y empleados tienen un perfil en LinkedIn. Diseña una estrategia para acercarte a ellos, integrarlos a tus contactos y trabaja la relación. No es fácil ni rápido pero funciona.



Consejo #10

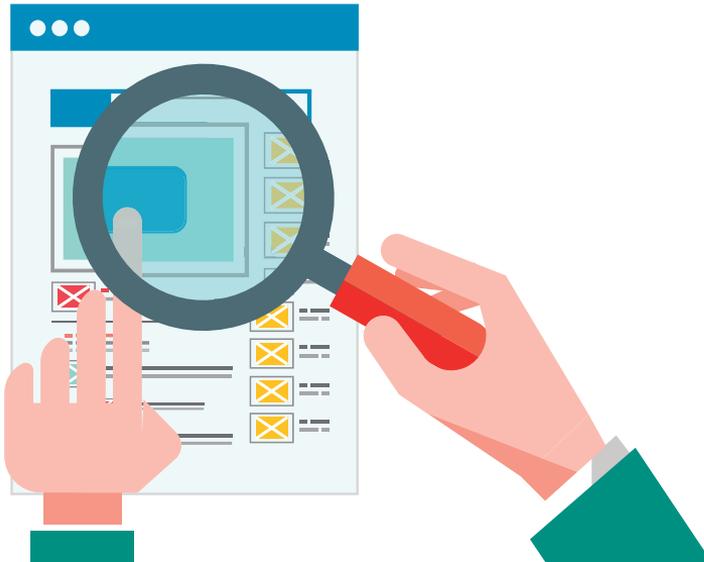
para diseñar una estrategia en LinkedIn necesitas conocer a fondo la red

Apóyate en profesionales que te puedan guiar en el proceso, te puede ahorrar mucho tiempo y equivocaciones



Todo esto lo puedes conseguir desde la versión gratuita de LinkedIn, aunque, eso sí, con dedicación y esfuerzo diario.

Quien dijo que Internet es fácil y se logran resultados inmediatos no dijo la verdad. El trabajo en redes sociales, y por ende, en LinkedIn, requiere de objetivos claros, mucho esfuerzo y tiempo. Si quieres aprender más sobre LinkedIn te recomiendo la lectura de este ebook gratuito “30 consejos muy prácticos para mejorar tu presencia en LinkedIn” o de los muchos posts que hemos publicado al respecto en nuestro blog.



¿Tienes LinkedIn pero no sabes cómo sacarle todo el partido?

¡Te ayudamos a conseguir grandes resultados!

¡Descubre cómo en nuestra web!

¡DESCUBRE TODO LO QUE PODEMOS HACER POR TI!

SERVICIOS PARA PROFESIONALES



- **Redactamos tu perfil** de manera profesional y lo adaptamos a tus objetivos (encontrar un nuevo empleo, conseguir clientes, mejorar tu marca personal...)
 - **Revisamos tu perfil** 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 Carsí totalmente personalizada y adaptada a tus objetivos.

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:



Te contamos lo que podemos hacer por ti o por tu empresa en LinkedIn:

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

917 901 197
contacto@triunfaonlinkedin.com

Social Sellⁱⁿg

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

