



LinkedIn: Amplia tu red profesional

31/01/2024



LINKEDIN AMPLIA TU RED
PROFESIONAL

Contenidos

Tabla de contenidos

- 01** **Cómo crear y optimizar tu perfil de LinkedIn:**
- 02** **Cómo usar las herramientas y funciones de la plataforma**
- 03** **Cómo generar contenido de valor y atractivo**
- 04** **Cómo ampliar tu red de contactos y hacer networking**
- 05** **Cómo buscar oportunidades laborales o de negocio**
- 06** **Cómo gestionar tu reputación y tu marca personal**
- 07** **Cómo medir y mejorar tus resultados**



LINKEDIN AMPLIA TU RED
PROFESIONAL

Introducción

Descubriendo el Poder del Networking Profesional

En el mundo profesional actual, no se trata solo de lo que sabes, sino también de a quién conoces, que opina de ti y como os mantenéis comunicados.



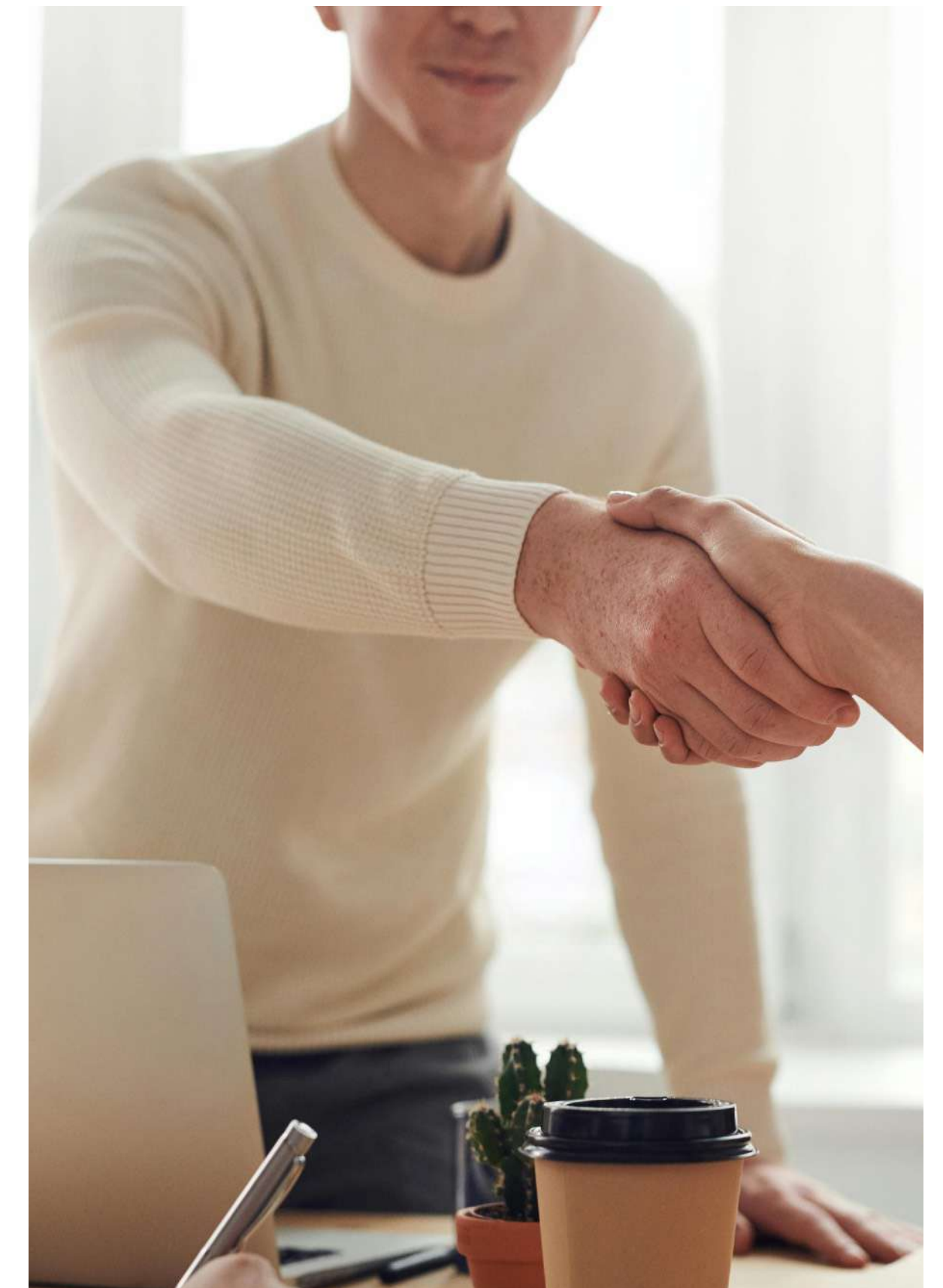
Definición de Networking profesional

- **Networking** se refiere a la práctica de establecer y cultivar tu marca personal y tus relaciones profesionales con otras personas para intercambiar información, recursos y oportunidades de carrera.
- En el contexto profesional, el networking es una **herramienta clave** para el desarrollo profesional y la expansión de contactos en el ámbito laboral y de carrera.
- Se puede practicar **individualmente o existen grupos ya creados** a nivel local al que podemos sumarnos: meetup, consultaycrece, asociaciones... y por supuesto LinkedIn.



“Por qué es Crucial”

- **Vida:** Ninguno somos islas todos necesitamos una red de contactos para sobrevivir. “Zonas azules”
- **Oportunidades:** Descubrir oportunidades y mantenernos accesibles a ellas a través de conexiones.
- **Aprendizaje Continuo:** Acceder a conocimientos y experiencias compartidas.
- **Apoyo Mutuo:** Colaborar y beneficiarse de una red sólida.





Recientemente preguntaron a los CEOs de 10 destacadas empresas a nivel nacional que consejos darían a otros.

“acciones de marketing personal y una buena agenda de contactos” se repetían entre las acciones más importantes .

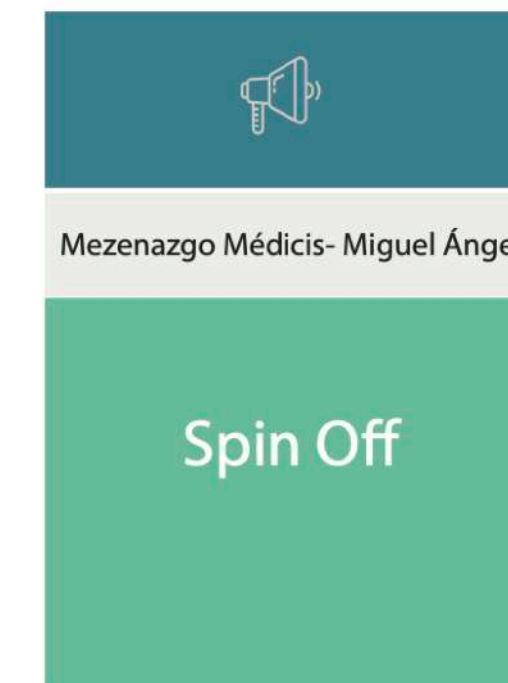


Orígenes

“Cando se capturen los carros del enemigo, es preciso **reemplazar las banderas y estandartes por los tuyos y distribuir los carros capturados entre los tuyos**, llevandolos al campo de batalla. **Cuida bien a los cautivos y vigila que esten bien tratados**. Con estos métodos podras ganar la batalla y ser aun más fuerte”.

Según la teoría de Darwin: Todos los seres vivos cooperan en: Reciprocidad Directa (algo a cambio de algo) o, Reciprocidad Indirecta (sin esperar nada a cambio).

Selección Especial, Seleccion de Grupos o Seleccion por Parentesco.



El arte de influir en las personas

Hoy debes pensar en una balanza entre lo que tu quieres y lo que quieren los demás pero si puede haber estrategia a la hora de relacionarte.



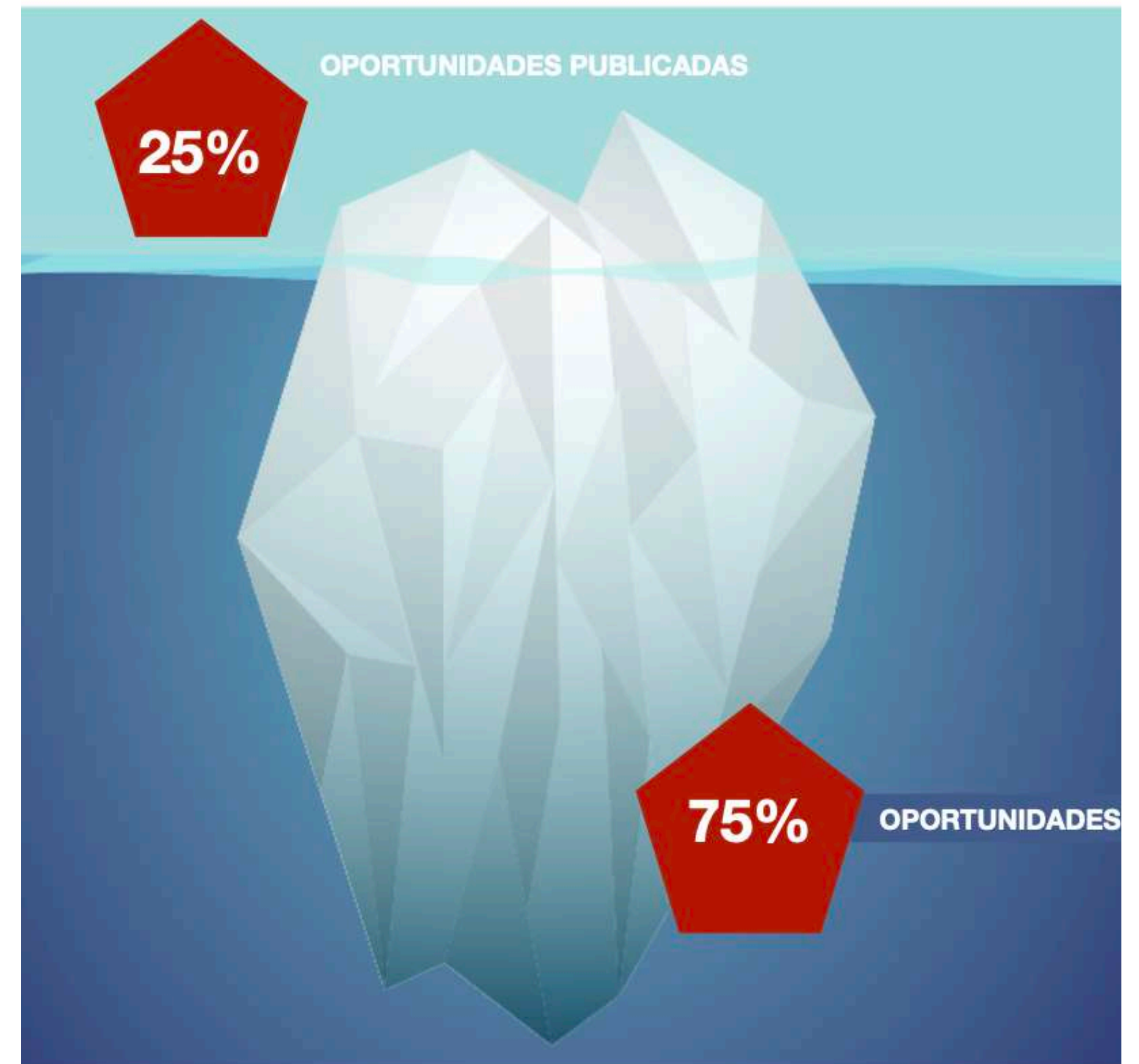
Beneficios

- Aumentar en repercusión
- Mejorar tus habilidades de comunicación
- Conseguir Consejo, respaldo, referencias
- Mejorar tu Reputación, y si cumples tu palabra eso generará confianza y la confianza es el motor de las oportunidades profesionales.



Ventajas

- Identificar y llegar de forma rápida a personas con decisión. Evitar la puerta fría.
- Menor coste y mayor éxito en la creación de una red de contactos.
- Menor inversión de tiempo en la prospección.
- Mejor conocimiento de la competencia.
- Testar nuevos productos, servicios e ideas sin coste.
- Incremento de resultados.

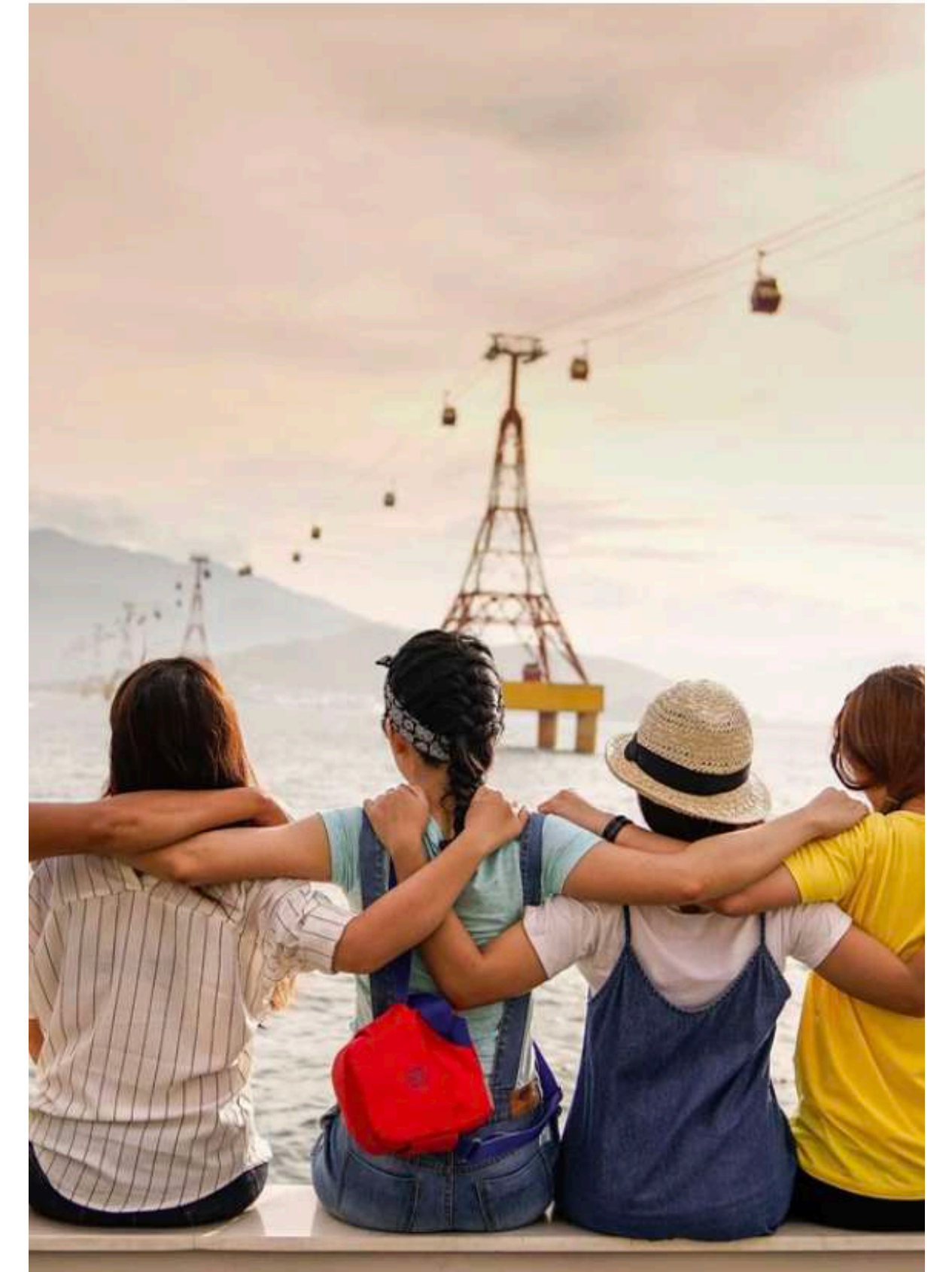


“Okinawa y su secreto para vivir más años y preocuparse menos”

Si los autores tuvieran que resumir cuáles son las claves de la longevidad utilizarían esta frase de su libro: **"una vida larga depende sólo de tres cosas: ejercicio para la salud, comer bien y juntarte con gente"**. Otro resumen en una frase podría ser: "ese es el secreto de una vida larga: juntarte con todos e ir de aquí para allá".

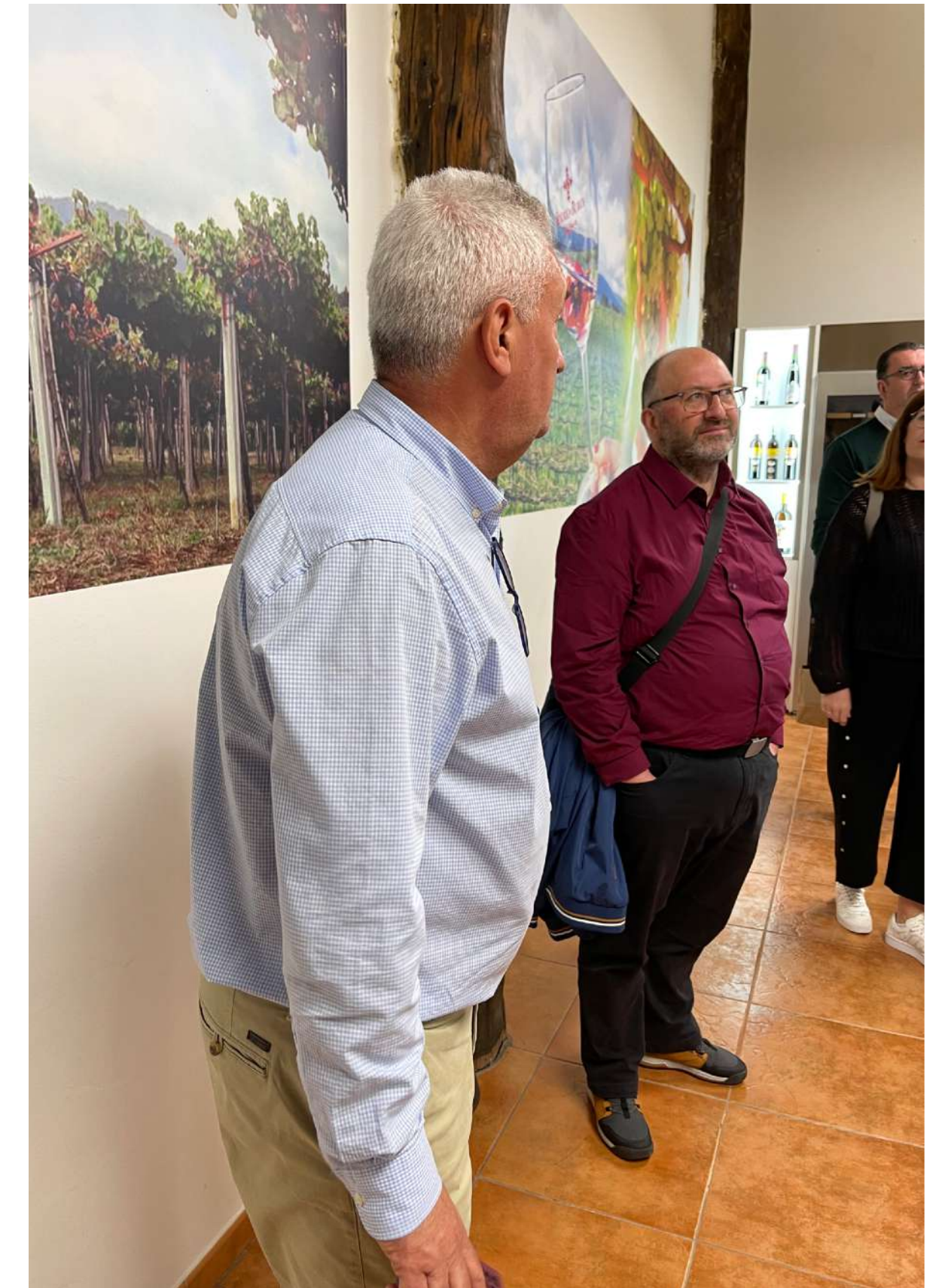
En Ogimi tienen una expresión local que se traduce como "trata a todos como si fueran tus hermanos, aunque sea la primera vez que los conoces". El término para ello es **"ichariba chode"**.

Se agrupan en *moai* que son **grupos informales de gente con intereses comunes que se ayudan** entre sí. *Estar en un moai ayuda a mantener la estabilidad emocional y también la financiera. Este sentimiento de pertenencia y ayuda mutua aporta seguridad a la persona y contribuye a aumentar la esperanza de vida.*



¿Entonces por qué hay personas que no potencian su networking?

- Miedo
- Individualismo
- No saber cómo



¿Sabes cuánto factura LinkedIn?

Fué adquirida por Microsoft en 2016
por 26,2 mil millones de dólares
Facturó 8.050 millones de dólares en
su última presentación de cuentas
830 millones de miembros (y
sumando)
60 millones de empresas registradas
formalmente

UN PROPÓSITO DIFERENTE. REDES SOCIALES VS PROFESIONALES.

Las redes personales son donde la gente pasa el tiempo siendo entretenido, mientras que en las redes profesionales, la gente invierte su tiempo. Los usuarios de redes profesionales quieren conectarse con marcas que se alineen con su impulso de logro y éxito..

LOS 5 MEJORES MOTIVOS PARA REDES PERSONALES Y PROFESIONALES

REDES SOCIALES

- Socializar
- Estar en contacto
- Estar entretenido
- Matar el rato
- Compartir contenido

REDES PROFESIONALES

- 1 ● Mantener la identidad profesional
- 2 ● Hacer contactos útiles
- 3 ● Buscar oportunidades
- 4 ● Mantenerse en contacto
- 5 ● Mantenerse actualizado para la carrera

PASAR EL TIEMPO

Los usuarios están en una mentalidad casual, a menudo sólo pasando el tiempo.

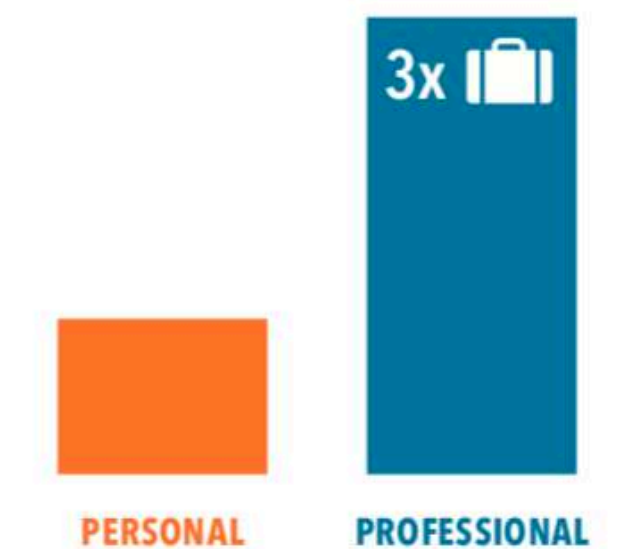
INVERTIR EL TIEMPO

“Esta mentalidad es intencionada, los usuarios invierten tiempo para mejorar.

Las redes sociales son usadas 3 veces más para entretenimiento



Las redes profesionales son usadas 3 veces más para mantenerse actualizado en la carrera profesional..



UN PROPÓSITO DIFERENTE. DIFERENTE MENTALIDAD.

En esta campaña LinkedIn destaca su "posicionamiento" de negocio "Haz los negocios donde los negocios se hacen"

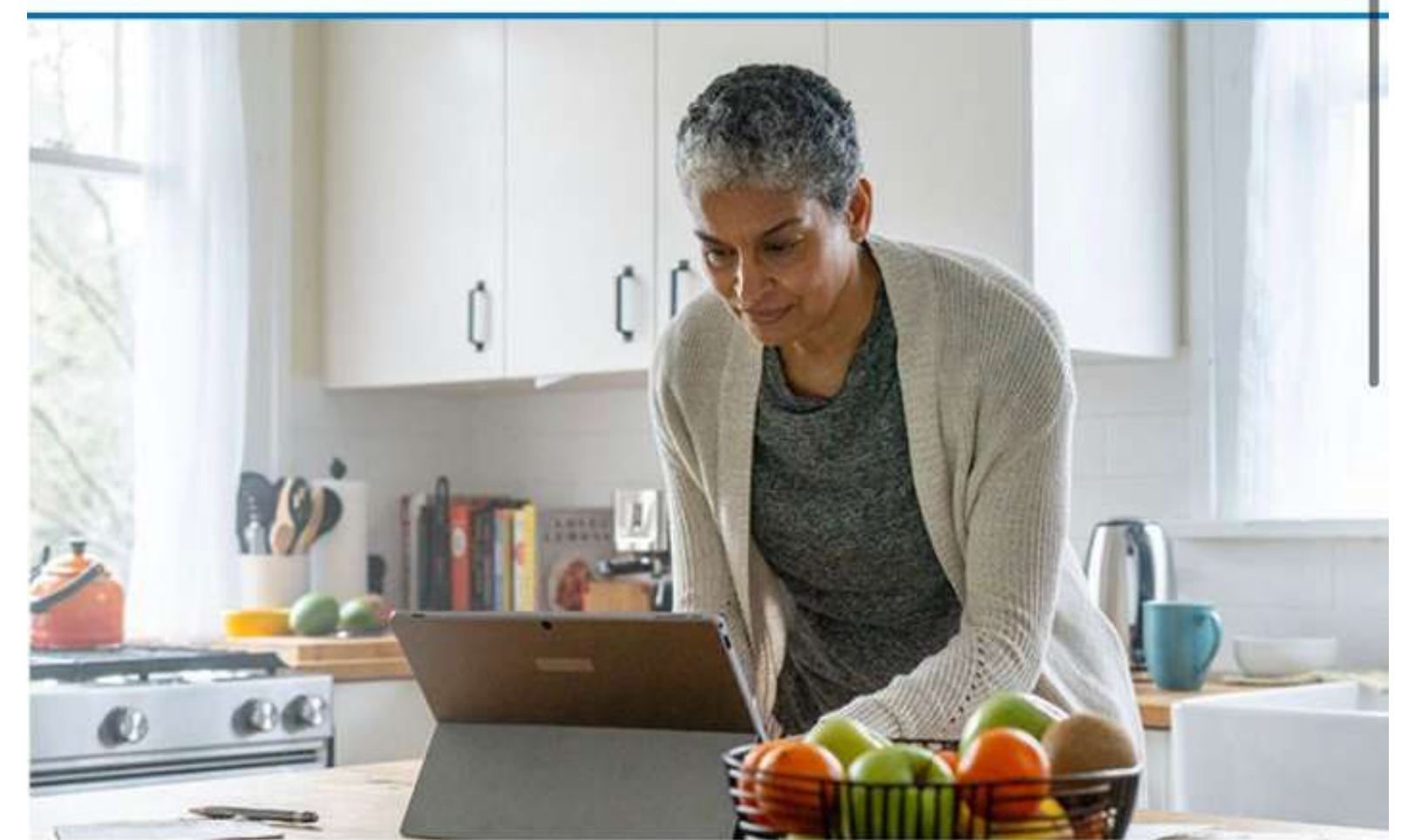


Costumed pugs on LinkedIn?

Unlikely.

LinkedIn is where business is done.

[Learn more](#)



Do business where
business is done.

When you market on LinkedIn, you reach customers ready to do business.

LinkedIn es la 1ª red de Networking

¿Cómo se empieza?

Compartiendo logros - es contenido destacable y nos da una excusa para contactar con los “FFF”. Interactuar con personas con objetivos afines nos da acceso a su 2º nivel y grupos en común.

Conectar con referentes como instructores, orientadores, reclutadores, clientes, proveedores que suelen tener una red más amplia.

La mejor estrategia es “dar” antes de “pedir” piensa qué contenido les interesa leer a ellos

y no qué contenidos te interesa escribir a ti. Lo normal es ir escalando: reaccionar - comentar - contactar

Fíjate en las sugerencias de contactos ¿a quién le muestra LinkedIn nuestro perfil?

Nivel contactos LinkedIn





**¿Que elementos intervienen
en el Networking?**

Construcción de Relaciones:

- **Construcción de Relaciones:**

- **Conocer Personas:**

- Aprender a conocer a colegas, superiores, clientes y otros profesionales en el campo.

- **Comunicación Efectiva:**

- Desarrollar habilidades de comunicación para transmitir ideas de manera clara y efectiva. Muchas veces tenemos las relaciones pero no hablamos de objetivos, valores, esperanzas y propósitos.

- **Escucha Activa:**

- Prestar atención a los demás, entender sus necesidades y perspectivas. El individualismo te limita el pensamiento y genera miedos e inseguridades.



Presencia en Eventos:

- **Compartir estudios, trabajo, aficiones**

Los estudios y las notas o éxitos son importantes pero igual o más importantes son las relaciones y como te perciben los demás. *Scrooge* *Sr Burns*

- **Asistir a Conferencias, ferias, charlas y Seminarios:**

Participar en eventos relevantes para la industria para conocer personas y mantenerse actualizado.

- **Participación en Redes Sociales Profesionales:**

Tanto las presenciales *Cena de empresa* *Reencuentros*... como las online, plataformas como LinkedIn están orientadas tanto a conectar con profesionales como a compartir logros y conocimientos.



Compartir esfuerzos

"Cómo Puedes Ayudar y Ser Ayudado"

- **Compartir Información:** Consejos, experiencias y conocimientos genera como soy percibido y que estoy abierto también a oportunidades.
- **Referencias y Recomendaciones:** Apoyarse mutuamente en el crecimiento profesional es una estrategia de crecimiento. Los proyectos solo tienen 2 formas de crecer o comprando a otros o colaborando con otros.



Desarrollo de marca personal:

"Cómo Presentarte"

- **Cuida tu Imagen:** Vestimenta, valores, presencia personal positiva y refuerzo en línea.
- **Destaca tus Logros:** Comparte tus éxitos de manera positiva.



Mantenimiento de Relaciones

"El Secreto está en el Seguimiento"

- **Correos Electrónicos y agenda / CRM:** Después de conocer a alguien, enviar un correo de seguimiento y archivar el contacto. LinkedIn nos ayuda con esta tarea y permite exportar listados.
- **Reuniones Regulares:** Mantener la conexión a lo largo del tiempo.



Ética profesional:

"La Base del Networking Exitoso"

- **Coherencia:** ser lo que dices ser
- **Confidencialidad:** Respetar la privacidad de la información compartida.
- **Honestidad y Transparencia:** Claves para construir confianza. No se debe forzar. No se debe pedir sin dar.



Empatía

¿Sabes como identificar a un psicópata? ;)

Las personas con empatía son menos propensas a las reacciones violentas y son capaces de generar más simpatía y aceptación.

La capacidad de generar neuronas espejo es mayor en las personas empáticas.



Mapa de empatía

Una herramienta muy interesante para ayudarnos, diseñada por Xplane y utilizada habitualmente en el diseño de productos y servicios con design thinking, es el Mapa de Empatía, que puede servirnos de guía.

En esta plantilla podemos recoger todos los datos relacionados con la toma de decisiones para establecer una propuesta de valor acorde a ellos.



Herramienta diseñada por XPLANE

NET.... WORKING

Hacer networking es una actividad, un trabajo.

Debe ser algo que se incorpore a tu actividad profesional de forma constante y asumible. Sin locuras!

Hay que dedicarle recursos, y acudir a actividades donde sea posible conocer a otras personas que quieran hacer negocios contigo.

No se obtienen resultados inmediatos, sino a medio-largo plazo, igual que en una buena dieta, hay que generar buenos hábitos y cumplir con ellos con habitualidad para ver los resultados.

Entonces, ¿Cómo lo hacemos?



01. Cómo crear y optimizar tu perfil de LinkedIn

Perfil
Personal
Cómo se edita



Yo ▼

[Ver perfil](#)



Perfil de LinkedIn - Nombre

- **Debe ser tu nombre según tu DNI o Pasaporte**
- **Puedes añadir pronombres, apodos o palabras extra en “Nombres adicionales” se pensó especialmente para apodos y nombres ingleses (Chinos)**
- **Nunca uses una empresa, o un logo como PERFIL PERSONAL - cualquiera puede denunciarlo y te quedas sin acceso al perfil y no es recuperable.**



Perfil de LinkedIn - tu cargo

- El cargo laboral - es de lo primero que va a “indexar” en la sección experiencia y ocupará todo el texto si lo aprovechas. La indexación en LinkedIn no es automática.
- Ojo cuando cambias un puesto, incluyes una nueva experiencia o descanso profesional, también puedes elegir si notificas a la red o no.
- Funciona con un sistema de sugerencias predictivo mientras escribes. Elige bien lo que se ajusta más a ti (o puedes inventarlo), pero si no se indexa en lo que luego se puede buscar o traducir puede ser un problema para que te vean. (Elige con estrategia)
- No uses código ni símbolos ni acentos ya que también pueden estropear la indexación - LinkedIn usa HTML y HTML5 en apps

Experiencia



Director

EXPERT TEAM · Profesional independiente

Experiencia

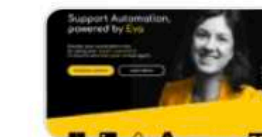


directly

AI costumer service expert at LinkedIn

Directly · Profesional independiente
sept. 2018 - actualidad · 5 años 3 meses
San Francisco, California, United States

- I am part of the LinkedIn Community of experts.
- Remotely and with the Directly's best AI that it's trained by me. I help professionals, busines ... ver más



LinkedIn expert



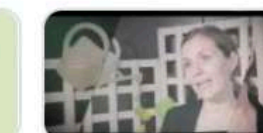
Directora | Networking | Negocios | Eventos Profesionales | Formación en LinkedIn para negocios

Consultaycrece Networking de Negocios
feb. 2014 - actualidad · 9 años 10 meses
Galicia

- Dirección de la empresa Consulta y crece Networking.
- Organización de eventos empresariales para entidades....

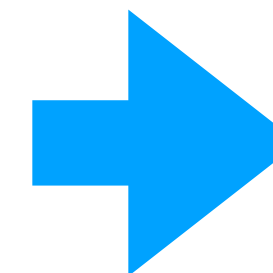
... ver más

Aptitudes: Gallego



Perfil de LinkedIn - tu cargo

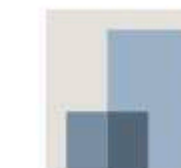
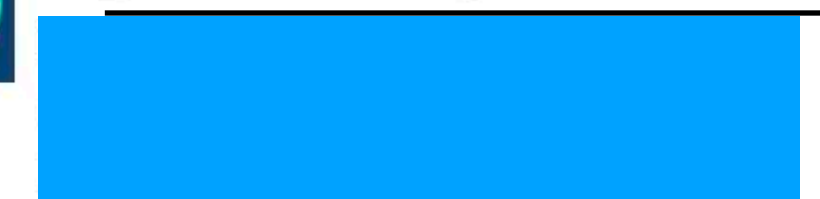
- La empresa - si es tuya propia tendrás que crearla si es externa debes usar exactamente el mismo nombre con el que aparece en LinkedIn para que se indexe (aparece el logo si lo hay y al pinchar nos lleva a la página)
- El sector - al igual que con el cargo es importante acercarse lo más posible al que te interese
- *Los filtros de LINKEDIN están basados en nomenclaturas americanas (Sectores , Cargos...)



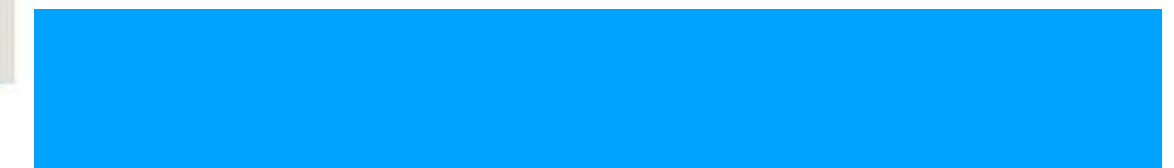
Experiencia



Digital Marketing Trainee



Operadora de producción



Filtros avanzados

- Así es cómo buscaría un profesional con acceso **PREMIUM** con filtros avanzados
- El cargo es el primer apartado

The screenshot displays the LinkedIn search interface with various filter categories on the left and a list of filter options on the right. A blue arrow points from the text 'Filtros avanzados' to the 'Avanzada' button at the bottom of the filter list. The 'Avanzada' button is highlighted with an orange box. The search bar at the top contains the text 'Comenzar una nueva búsqueda' and the word 'Avanzada' is highlighted in the top right corner.

Mostrando resultados para

Filtros personalizados

Cargos Actual o anterior

Director comercial +

+ Director, + Director empresarial,

Ubicaciones

Barcelona y alrededores, España +

+ Madrid y alrededores, España (10.531),

Incluir: Solo actual

Aptitudes

Estrategia empresarial +

+ Inglés (3.387), + Español (3.874),

Empresas

+ Empresas u operador booleano

+ BBVA, + CaixaBank, + Banco Santander,

Año de graduación

+ Añadir rango de graduación

Universidades

+ Universidades en las que estudió

+ Universitat de Barcelona (1.353),

Sectores

+ Sectores del candidato

+ Banca (274), + Servicios financieros (184),

Palabras clave

+ Palabras clave del perfil u operadores booleanos

Tipo de empleo

+ Pueden estar interesados en estos tipos de empleo

Avanzada

Comenzar una nueva búsqueda

Avanzada Guardado / Historia

Detalles del candidato 11.944.800 4.295.504 72.793.382

+ Código postal

+ Idiomas hablados

+ Idiomas del perfil

+ Incorporaciones recientes en LinkedIn

+ Preferencias de empleo

+ Nombre

+ Apellidos

+ Contactos de la red

No se han encontrado candidatos

Educación y experiencia

El campo de años de experiencia está en la columna de la ...

+ Años en la empresa actual

+ Años en el puesto actual

+ Veteranos de guerra

+ Disciplinas académicas

El campo de titulaciones está en la columna de la izquierda.

+ Antigüedad

Empresa

+ Empresas actuales

+ Empresas anteriores

+ Tipos de empresa

+ Tamaño de empresa

+ Seguidores de la empresa

+ Funciones laborales

Actividad de selección del candidato

+ Actividad de selección

+ Búsqueda por etiquetas

+ Búsqueda por proyectos

+ Búsqueda por notas

+ Búsqueda por valoraciones

+ Búsqueda por recordatorios

+ Ocultar los ya vistos

+ Todos los grupos

+ Mis grupos

+ Candidatos

+ Estados del proyecto

+ Fuentes del candidato

Campos personalizados

+ Work authorization

+ Relocating

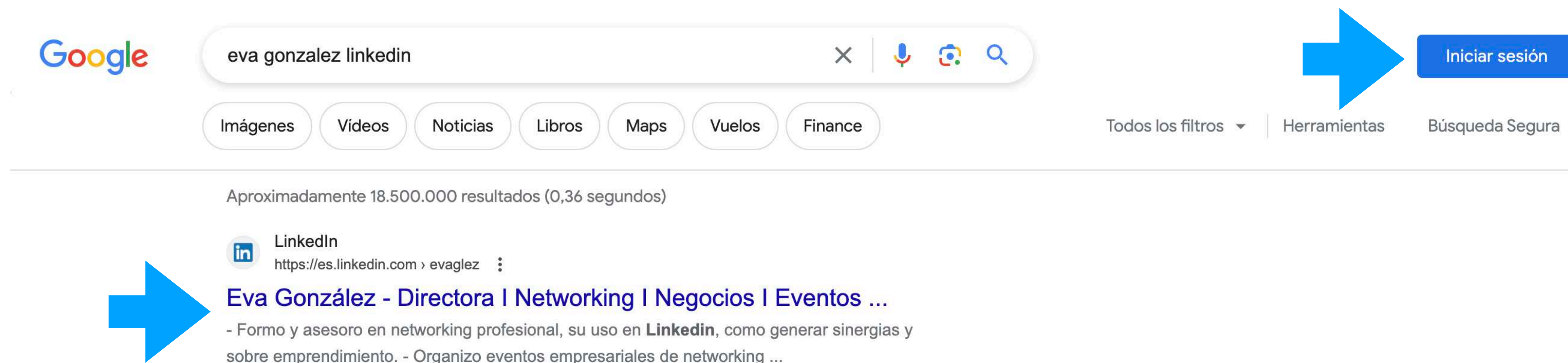
+ Named Successor

+ Expected Salary

+ Referred By


¿Y entonces el titular?

- Es casi igual de importante, pero **NO ES EL CARGO**. Confundirlo es como usar dos veces el mismo texto en un anuncio digital.
- Debemos mencionar por tanto el máximo número de palabras clave, sobre todo cuando no estamos activos o somos los dueños o profesionales liberales.
- Hay muchos tips sobre titulares pero sobre todo, no copies!



The image shows a Google search interface. The search bar contains the text "eva gonzalez linkedin". Below the search bar are several filter buttons: "Imágenes", "Vídeos", "Noticias", "Libros", "Maps", "Vuelos", and "Finance". To the right of the search bar are icons for voice search, image search, and a magnifying glass. Further right, there is a blue arrow pointing to a blue button labeled "Iniciar sesión". Below the search bar, there are links for "Todos los filtros", "Herramientas", and "Búsqueda Segura".

Aproximadamente 18.500.000 resultados (0,36 segundos)

 LinkedIn
https://es.linkedin.com › evaglez

Eva González - Directora | Networking | Negocios | Eventos ...
- Formo y asesoro en networking profesional, su uso en **LinkedIn**, como generar sinergias y sobre emprendimiento. - Organizo eventos empresariales de networking ...

El extracto

Tu extracto (acerca de) también se indexa (pero menos) sirve más bien para descartar o NO descartar

Sé preciso y busca llamar la atención: unas pocas líneas bastan.

Intenta mencionar el nombre de la empresa si eres empresario YA en la primera frase pero esto es acerca de ti y no de tu empresa.

Explica quién eres y trata de despertar el interés de los demás por saber más sobre ti y tu visión/misión como profesional.

Menciona los puntos clave de tu perfil, tu experiencia y tus especialidades.

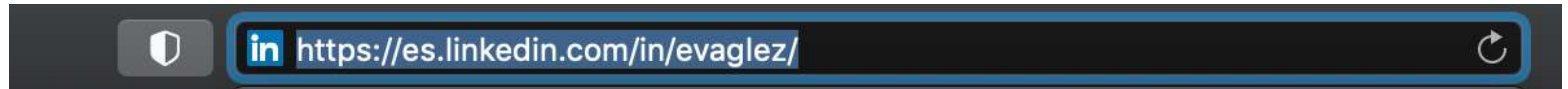
Lo que has hecho - lo que sabes hacer - lo que te hace especial

Lenguaje sencillo

Equivalente a explicar quien eres en un minuto en una jornada de empresa o evento de networking

Menciona SIEMPRE cómo quieres que te contacten (LLAMADA A LA ACCIÓN)

LA URL de tu perfil



- **Personaliza tu URL:** indica tu nombre en la dirección URL para impulsar tu presencia en línea en los motores de búsqueda de Internet.
- Si tu nombre es común puedes añadir el de la empresa. Para un mejor resultado podrás personalizarla y usarla en tu firma de correo, en tus tarjetas,

La foto de tu perfil

Normalmente se usa también para descartar o NO por eso salvo que sea tu estrategia debes **elegir una foto amigable y que no genere rechazo.**

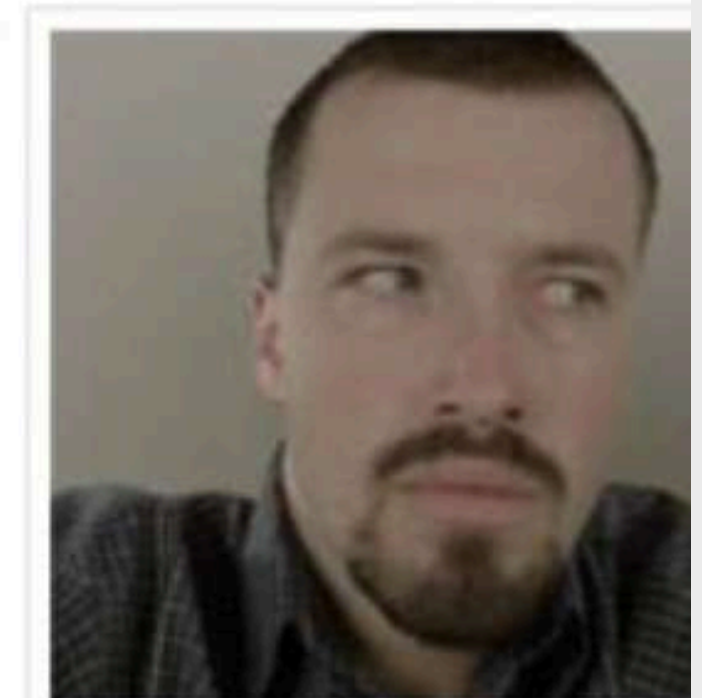
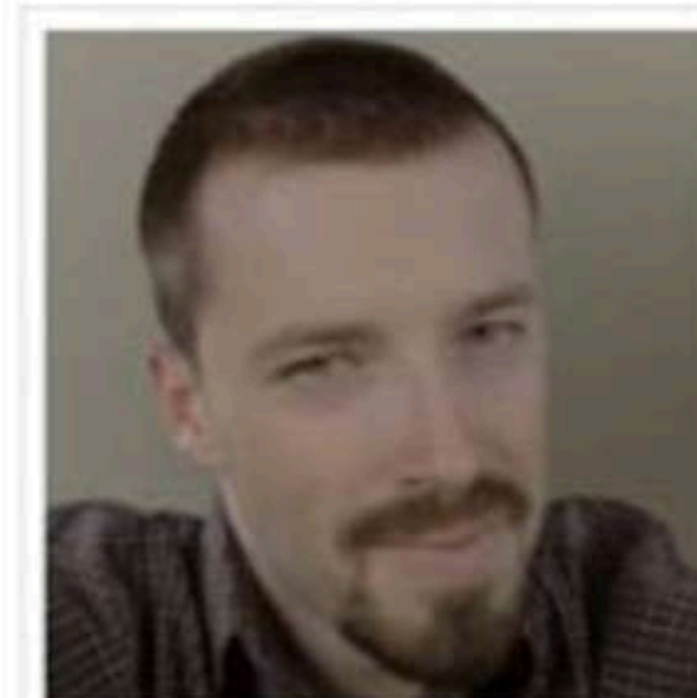
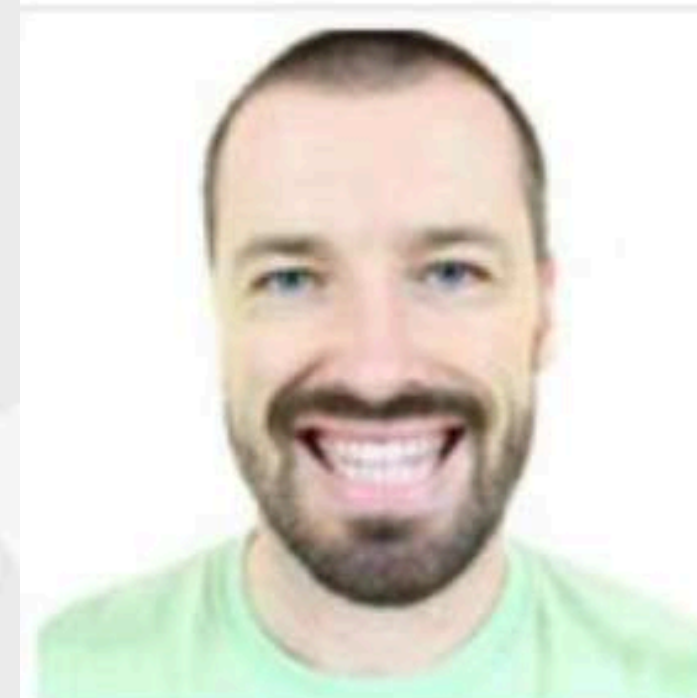
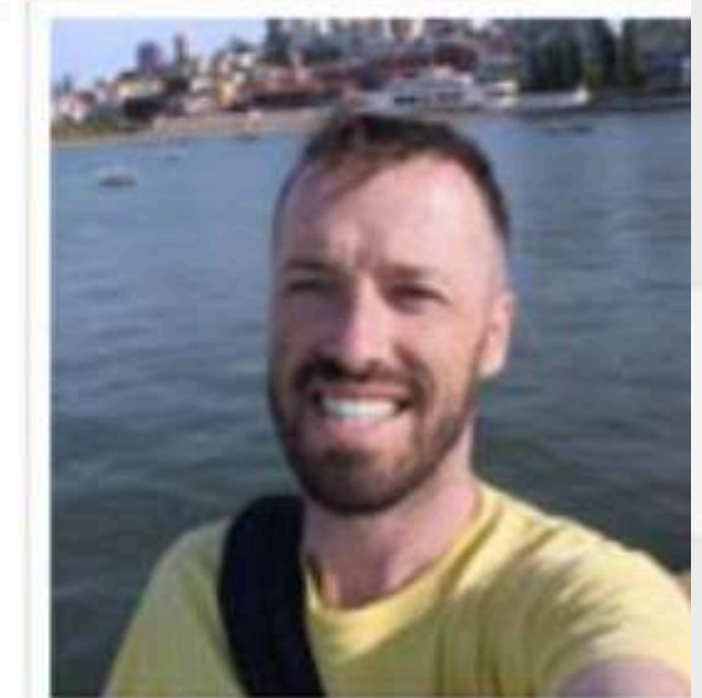
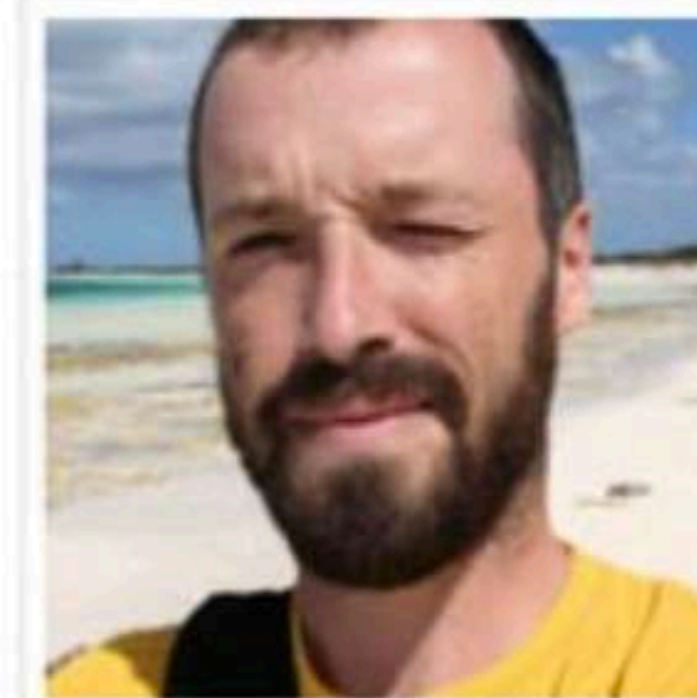
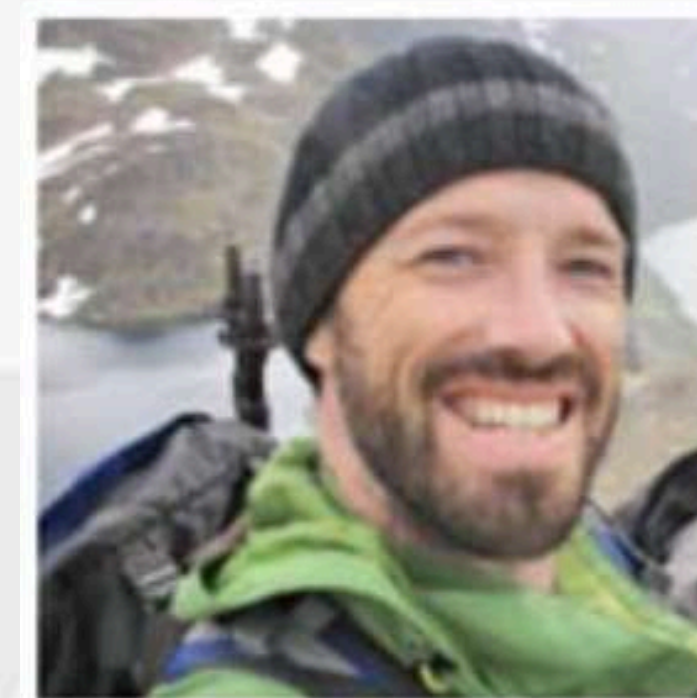
Si no dispones de un fotógrafo cerca, que es lo recomendable, utiliza estos consejos: fondo claro, incluye contorno hasta el codo, muéstrate profesional. No poses si no eres modelo, no salgas con mascotas si no eres veterinario....

Una buena foto de perfil:

- Genera confianza
- Genera más visibilidad
- Debe representar tu lado más profesional
- Debe estar centrada en ti

¿El fondo? Puede dedicarse a la empresa pero mi recomendación es que de una forma no directa, sino indirecta o abstracta.

EXISTE UNA APLICACIÓN QUE TESTEA LAS FOTOS, INCLUYE ALGUNOS EJEMPLOS MUY INTERESANTES



Otros

Creadores (Recursos)

Modo que permite algunas acciones más como el enlace personalizado, Newsletters, Live...

Localidad

No es tu vivienda, es el area donde está la central de la empresa o dónde quieres abrir mercado. Si tienes varias alternadlas cada cierto tiempo.

Información de Contacto

Decidirás que medios de contacto prefieres. Email, móvil.....
No confundas tu usuario que es un email de acceso con la información de contacto.

Idiomas de perfil

Podrás añadir perfiles en varios idiomas, se mostrará por defecto en el idioma del dispositivo.

Kudos- celebraciones / Proyectos

Algunas acciones no admiten recomendaciones como una mentoría o un gran compañero de clase pero podrás usar el sistema de kudos de linkedin para reconocer su mérito o la sección de proyectos para Destacar colaboraciones con otros profesionales

Temas del perfil

Los temas se mostrarán en la parte superior de tu perfil para mostrar a tu público los temas que más tratas.

Puedes añadir hasta cinco.

#redes ✓

#perfil ✓

#contactos ✓

#networking ✓

#comunidades ✓

 No puedes seleccionar más de 5 hashtags.

Guardado

Herramientas para creadores

El modo para creadores de contenido te ofrece más formas de interactuar con tu público gracias al acceso a ciertas herramientas. [Más información](#) sobre el acceso a la herramienta para creadores de contenido.

LinkedIn Live ✓ Disponible >

Evento de audio ✓ Disponible >

Newsletters ✓ Disponible >

Enlace para conseguir seguidores ✓ Disponible >

Desactivar modo para creadores

Botón personalizado

Añade un enlace que aparecerá en la parte superior de tu perfil.

[Editar botón personalizado](#)



Eva González

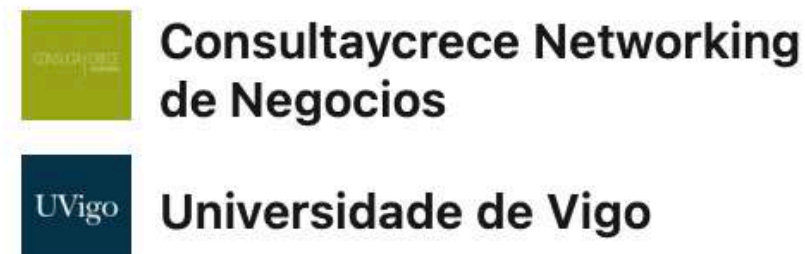
Conecto empresas y profesionales de diversos sectores en Consulta y Crece Networking | Organizo eventos, comunidades y grupos de negocios | Soy experta en LinkedIn y Marketing b2b e imparto formación y mentoría

Temas que suele tratar: [#redes](#), [#perfil](#), [#contactos](#), [#networking](#) y [#comunidades](#)

España · [Información de contacto](#)

[VEN A HACER NETWORKING](#)

9466 seguidores · **Más de 500 contactos**



Botón personalizado ✕

* El asterisco indica que es obligatorio

Selecciona un botón para mostrarlo en tu página

Ninguna

Enlace

Enlace

Texto del enlace

Personaliza cómo se verá tu enlace (opcional).

22/30

Tu educación y títulos

Indica la formación más destacada y oficial que has hecho

Tus aptitudes y experiencia

Indica tu experiencia utilizando la función «Aptitudes».

Pide a tus contactos que validen las aptitudes de tu perfil. Selecciona y prioriza las que realmente te interesen.

Recomendaciones

Los responsables y otras personas en busca de relaciones comerciales dan prioridad a los usuarios que les han sido recomendados.

Las más relevantes son las de clientes o usuarios.

Logros

Menciona cursos, premios, participación en juntas de ONG, vountaridos o grupos de empresarios... todo suma

Idiomas

Muy relevante para algunas empresas, a veces incluso más que la carrera.

No confundir con el idioma del perfil

Intereses, seguir a empresas, sector...

Complementarán tu perfil

Aptitudes y validaciones

Añadir una aptitud nueva



Hacer test de aptitudes

Ver 15 validaciones pendientes

Business Networking · 33



Validada por 2 compañeros de trabajo de Eva en Aje Vigo

Estrategia empresarial · 99+

Saúl Malvar López y más de 99 contactos han validado esta aptitud.

Planificación estratégica · 38

César Muniz Fabal y 37 contactos han validado esta aptitud.

Conocimiento del sector

Espíritu empresarial · 68

Mercadotecnia · 57

Redes sociales · 48

Gestión de proyectos · 34



José Álvarez Dafonte

Ceo y socio fundador
Grupo Femxa

2 de junio de 2012. José trabajó con Eva pero en empresas diferentes

Eva es una extraordinaria persona, destaca por ser proactiva, dinámica, directa, amigable, agradable..., ya desde hace años desarrolla un gran trabajo en Aje dinamizando la actividad emprendedora de Galicia y siendo un referente para muchas otras asociaciones de jóvenes emprendedores de España.



Jose Ignacio (Nacho) Armesto

Director Área de Extensión
Universitaria (Vic. de Captación de Alumnado, Estudiantes e Ext. Univ) en
Universidad de Vigo

31 de mayo de 2012. Jose Ignacio (Nacho) trabajó con Eva pero en empresas diferentes

Eva es una profesional directa y franca, que sabe trabajar en equipo y por objetivos. Su estrategia está orientada a modelos "win-win" y, por eso, no es complicado llegar a acuerdos con ella. Una gran profesional.

¿Ya tienes un perfil correcto?

- Te distingue de tus competidores.
 - Te hace destacar.
- La gente prefiere comprar/contratar a quien conoce y confía.
- El 80% de los contactos B2B ONLINE se hacen en LinkedIn
 - Las conexiones son sólo de los perfiles

¡OJO! no está permitido usar nombres de empresa o de cargos en los perfiles y LinkedIn puede suspender esos perfiles



Usa el sentido común

La mejor forma de saber si algo es correcto es pensar si lo harías en tu trabajo.



¿Ya tienes tu perfil optimizado? No olvides que es una red de networking

Sé social

Aunque LinkedIn sea profesional no deja de ser una red de personas online.

Sé humilde

No exageres tus habilidades, trata siempre de inspirarte en perfiles de otros con mayor éxito profesional que tú, seguro tienen más recursos para cuidar sus presentaciones y tu podrás ver lo que te gusta y aplicarlo a tu perfil.

Aumenta con criterio tus conexiones

Busca gente afín a ti primero, trata de conocerlos en eventos, cursos.... y ve avanzando desde ahí. 1º grado, 2º grado.... Trabajar tu networking es la forma más eficiente y económica de encontrar oportunidades profesionales pero mal entendido te convierte en un spammer.


LinkedIn facilita un checklist



02. Cómo usar las herramientas y funciones de la plataforma

← → ↻ 🏠 🔒 linkedin.com/psettings/two-step-verification

🌐 ⭐ 🗨️ 🔄 📱 📧 📄 📷

in Volver a LinkedIn.com 


Cuenta Privacidad Anuncios Comunicaciones

Inicio de sesión y seguridad

- Preferencias del sitio
- Suscripciones y pagos
- Socios y servicios
- Gestión de la cuenta

Inicio de sesión y seguridad

Direcciones de correo electrónico	Cambiar
Añade o elimina direcciones de correo electrónico en tu cuenta.	2 direcciones de correo electrónico
Números de teléfono	Cambiar
Añade un número de teléfono por si acaso tienes problemas para iniciar sesión.	0 números de teléfono
Cambiar contraseña	Cambiar
Elige una contraseña única para proteger tu cuenta.	
Dónde has iniciado sesión	Cambiar
Ve tus sesiones activas y ciérralas si quieres.	19 sesiones activas
Verificación en dos pasos	Cerrar
Activa esta funcionalidad para aumentar la seguridad de tu cuenta.	Desactivado

 **El proceso de verificación en dos pasos está desactivado. [Activa](#)**

La activación de esta función finalizará tu sesión en cualquier lugar donde tengas una sesión iniciada en esos momentos. Luego te pediremos que introduzcas un código de verificación la primera vez que inicies sesión con un dispositivo nuevo o en la aplicación móvil de LinkedIn. [Más información](#)

TU PERFIL PÚBLICO

En LinkedIn puedes gestionar el nivel de confidencialidad de ciertas partes de tu perfil

Puedes elegir también que **quieres mostrar** fuera de LinkedIn y puedes en cualquier momento modificar la visibilidad pública de tu perfil.

Y decidir **qué ven los demás** cuando consultas su perfil: modo privado!

Es muy importante que cada cierto tiempo **REVISES** las preferencias de tu perfil - Seguridad, comunicaciones, Visibilidad, privacidad de datos....

Foto de fondo	Mostrar	<input checked="" type="checkbox"/>
Titular	Mostrar	<input checked="" type="checkbox"/>
Sitios web	Mostrar	<input checked="" type="checkbox"/>
Extracto	Mostrar	<input checked="" type="checkbox"/>
Artículos y actividad	Mostrar	<input checked="" type="checkbox"/>
Experiencia actual	Mostrar	<input checked="" type="checkbox"/>
Detalles	Mostrar	<input checked="" type="checkbox"/>
Experiencia pasada	Mostrar	<input checked="" type="checkbox"/>
Detalles	Ocultar	<input type="checkbox"/>
Educación	Mostrar	<input checked="" type="checkbox"/>
Detalles	Ocultar	<input type="checkbox"/>
Experiencia de voluntariado	Mostrar	<input checked="" type="checkbox"/>

Visibilidad pública de tu perfil **Activado**

Básico (obligatorio)

Nombre, número de contactos y región

Foto de perfil

Solo contactos de 1er grado
Los miembros de LinkedIn conectados directamente contigo.

Tu red
Tus contactos a hasta tres grados de distancia de ti.

Todos los miembros de LinkedIn

Público
Todos los miembros dentro y fuera de LinkedIn. Tu contenido puede aparecer en resultados de búsqueda (Google, Bing, etc.).

MODO PRIVADO Y SEMIPRIVADO



Cuenta

Privacidad

Anuncios

Comunicaciones

Cómo ven los demás tu perfil y la información de tu red

Cómo ven los demás tu actividad en LinkedIn

Cómo utiliza LinkedIn tus datos

Preferencias de búsqueda de empleo

Bloquear y ocultar

Cómo ven los demás tu actividad en LinkedIn

Opciones de visualización del perfil

Cerrar

Elige navegar de modo visible o privado.

Modo privado

Selecciona qué información pueden ver otros usuarios cuando visitas su perfil.

Tu nombre y titular



Steve Spinner

Sports Enthusiast | Marketing | Education and Training
Animación

Características del perfil privado



Alguien en H&H Sports Protection

Modo privado



Usuario de LinkedIn anónimo



Resultados de búsqueda



Buscar ayuda sobre:

- LinkedIn
- SlideShare
- Talent Insights

[Más productos](#) ▼

[Reconocer y denunciar correos no deseados y contenido inapropiado y abusivo de grupos](#)

Gracias por ayudarnos a mantener el contenido inapropiado fuera de nuestros grupos de LinkedIn. Todos los miembros pueden denunciar contenido inapropiado o no deseado directamente desde el grupo. Para denunciar una conversación o un comentario...

[Reconocer y denunciar correos no deseados y contenido inapropiado y abusivo](#)

En LinkedIn, no toleramos actividades ni comportamientos inadecuados, como el correo no deseado, el acoso, el fraude y la información errónea. Contamos con unas Políticas para la comunidad profesional que recogen las actividades que son aceptables...

[Reconocer y denunciar las estafas](#)

Las estafas son un tipo de fraude que, habitualmente, se cometen por correo electrónico. Los estafadores crean identidades falsas o le roban la identidad a personas y empresas legítimas. Su objetivo es robarte el dinero o, en algunos casos, la...

[Denunciar información inexacta en el perfil de otro miembro](#)

Para denunciar perfiles con información inexacta, puedes presentar una queja formal utilizando el formulario de Aviso sobre información de perfil inexacta. Nota: Este formulario solo debería utilizarse para denunciar información de perfil inexacta...

[Denunciar una foto de perfil inapropiada](#)

Para marcar una foto inapropiada en la versión para ordenador: Haz clic en el icono de Más en la sección superior del perfil del miembro. Escoge Denunciar/Bloquear en el menú. En la ventana emergente, selecciona Denunciar la...

[Denunciar actualizaciones inapropiadas u ofensivas en tu feed de LinkedIn](#)

Valoramos tu ayuda para retirar el contenido inapropiado u ofensivo que se publica en LinkedIn. Suspendemos y eliminamos contenido que infringe nuestras Condiciones de uso. Las actualizaciones de otros miembros en tu feed pueden marcarse como...

Restricciones de LinkedIn

- Ojo porque hay conductas que pueden restringir o bloquear tu perfil o alguna de sus funciones
 - Y LinkedIn puede requerir tu DNI o pasaporte para alegar restricciones.
 - Y si ocurre pueden bloquear temporalmente tu perfil sólo por sospecha de uso irregular o restringirlo permanentemente.
- 1 Un número inusualmente alto en las visualizaciones de página realizadas desde la cuenta.
 - 2 El nombre utilizado en el perfil de la cuenta no cumple con nuestras Condiciones de uso.
 - 3 Hemos detectado actividades inadecuadas o ilegales en la cuenta.
 - 4 La cuenta tiene un historial de insultos y comportamientos agresivos.
 - 5 Hemos detectado que la cuenta podría haberse visto afectada.

UN PROPÓSITO DIFERENTE. DIFERENTE MENTALIDAD.

En esta campaña LinkedIn muestra cómo - así que no se trata de tener el mejor perfil.....

Where
the business
conversation
begins



Empresas en LinkedIn

Crea una Página de LinkedIn

Conecta con tus clientes, empleados y con la comunidad de LinkedIn. Para empezar, escoge un tipo de página.



Empresa

Empresas pequeñas, medianas y grandes



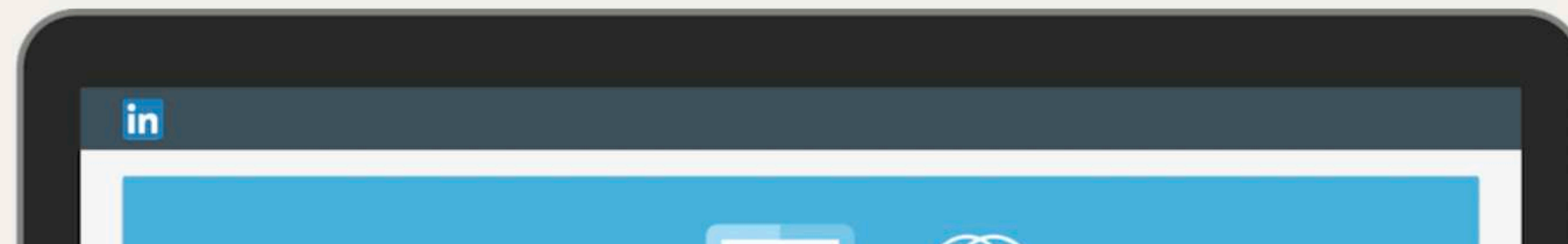
Página de presentación

Páginas secundarias asociadas a una página ya existente



Institución educativa

Instituciones educativas



Configuración

Gestionar administradores

Elige quién gestiona tu página



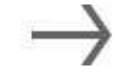
Gestionar miembros restringidos

Ver todos los miembros restringidos



Gestionar Siguiendo

Mira todas las páginas que sigue la tuya



Ajustes del buzón

Elige si los miembros pueden enviar un mensaje a la página y seleccionar los temas.



Gestionar dominios

Gestiona el acceso a las funcionalidades de la página de LinkedIn



Empleos

Gestionar la configuración de empleos de tus páginas



Desactivar página

Bajar tu página



¿Premium o Básica?

Tabla comparativa de las suscripciones

	Básica	Career	Business
Quién ha visto tu perfil	✓	✓	✓
Mensajes InMail		5 al mes	15 al mes
Open Profile		✓	✓
Informaciones sobre las empresas y las ofertas de empleo		✓	✓
LinkedIn Learning		✓	✓
Visualización ilimitada de perfiles			✓

[Ver comparativa completa - Business/ Sales Navigator/ Recruiter](#)

Otras opciones

- Tenemos pruebas gratis cada 12 meses (ojo LinkedIn- Apple -Android)
- Hay ofertas de 2 meses al 50%
- Hay empresas que lo pagan a sus empleados
- Hay también algunos recursos gratuitos como LinkedIn Learning course club

Publicaciones

Las publicaciones cuando sean temas profesionales que realizamos individualmente como asistir a un curso, ir a un networking.. irán en el perfil.

Sino la regla es publicar en la página y solo compartir desde el perfil o publicarlo para grupos.

Reacciones

Podemos reaccionar como perfiles o cómo página (si nos mencionan o mencionan los hastags de nuestra página) Además LinkedIn puede sugerirnos contenidos a curar.

Artículos y Eventos

El perfil y la empresa tienen la opción de publicar artículos o convocar eventos

Hiring o soy el anunciante de empleo

El perfil puede crear o compartir las ofertas de su empresa. Ojo quien gestiona la empresa debe poner límites.

Grupos

Crear o pertenecer a grupos y publicar en ellos

Invitar a seguir la página

Enviar mensajes, responder a comentarios y comentar



Anuncios

- A través de diferentes modelos de anuncios puedes dirigirte a no conectados de tu perfil o desde la página


Llega a un público altamente segmentado mediante el contenido patrocinado, el principal formato publicitario de LinkedIn. Da a conocer tu marca, genera contactos de calidad y gana seguidores para tu proyecto ampliando tu alcance.

Manage
Updates
About

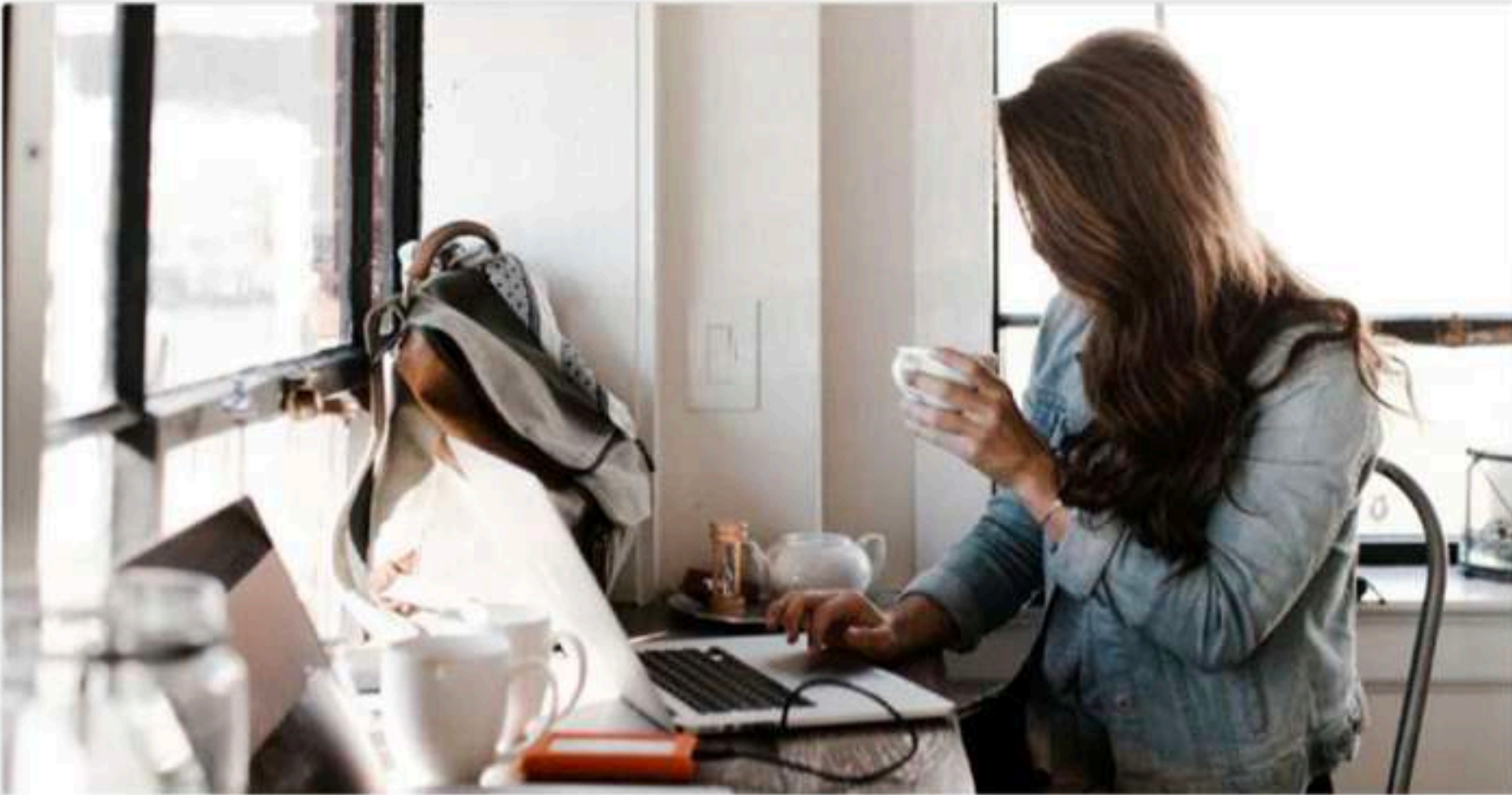
Start a post

Affiliated pages
Golden Media
Subsidiary

Posted by Alice Walker 4/4/2018 • Sponsor now Pinned

 **Golden Phase**
78 followers
1d

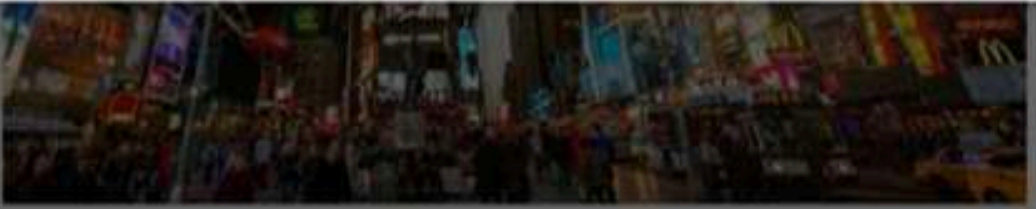
Check out this new marketing promo we collaborated with [Flexis](#) on



You've planned your financial vision, and you've been healthy spending. But what about when something unexpected happens?
[flexis.com](#)

925 Likes • 31 Comments

Like Comment Share



5 Branding Tips If You're an Entrepreneur on a Budget
[entrepreneur.com](#)

25 Likes • 3 Comments

Like Comment Share

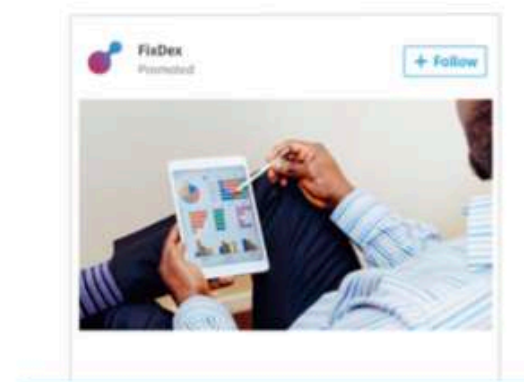
Organic Reach: 486 Impressions

Show stats

Posted by Alice Walker • 4/3/2018 • Sponsor now

Tipos de anuncios y ejemplos

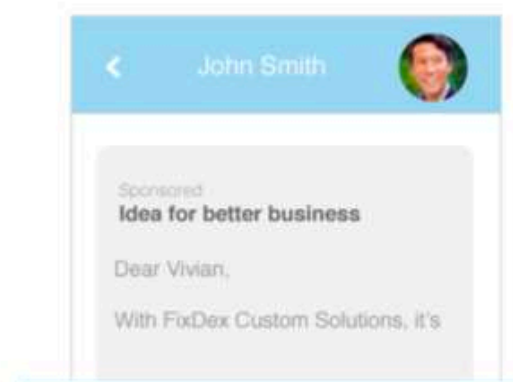
- Existen diferentes opciones y variables, el Administrador de campañas de LinkedIn nos irá guiando en el proceso y podemos solicitar una demo
- Siempre prueba con presupuestos mínimos - 5€/día o pruebas gratis pero ojo con el tiempo ya que lo gratis solo es para que pagues si no cancelas antes.



SPONSORED CONTENT

Anuncios nativos que aparecen en el feed de LinkedIn

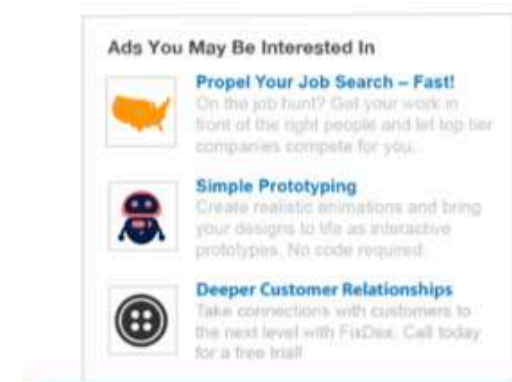
Más información



SPONSORED MESSAGING

Interactúa con tu público a través de los mensajes de LinkedIn

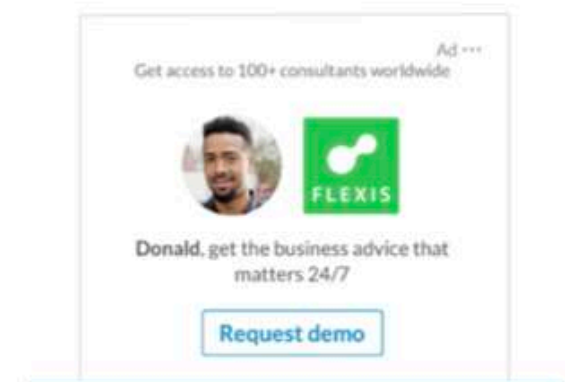
Más información



TEXT ADS

Anuncios simples con pago por clic (PPC) o costo por impresión (CPM)

Más información



DYNAMIC ADS

Anuncios que se adaptan automáticamente a tu público

Más información

Ejemplos y buenas prácticas:

<https://business.linkedin.com/es-es/marketing-solutions/success/best-practices/what-you-need-to-get-started>

<https://business.linkedin.com/marketing-solutions/ads?trk=lms-25>

03. Its not about you

Comunica

La base de cualquier relación exitosa radica en una comunicación clara y empática.

Escuchar activamente, comprender las necesidades del otro y expresar ideas de manera efectiva son habilidades esenciales.

La empatía permite establecer conexiones genuinas, generando confianza y respeto mutuo.



LOS 3 PRINCIPALES CONTENIDOS ESPERADOS POR LOS USUARIOS

REDES SOCIALES

REDES PROFESIONALES

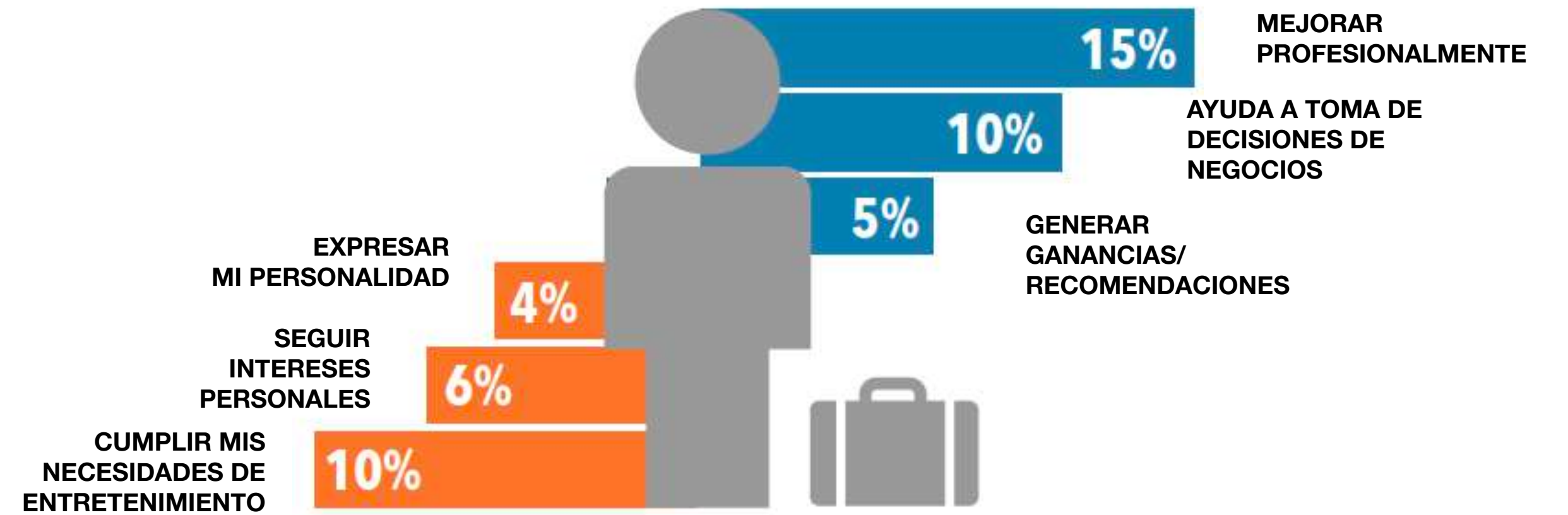


Datos del informe TNS

LOS USUARIOS QUIEREN VER MARCAS QUE LES AYUDEN

REDES SOCIALES

REDES PROFESIONALES



Este gráfico muestra datos normalizados, que demuestran las fortalezas y debilidades relativas de una marca frente a la competencia, calculando un promedio valor "esperado" para todas las marcas, y luego mostrando las "verdaderas" diferencias positivas/negativas para cada marca. Datos cuantitativos de TNS.

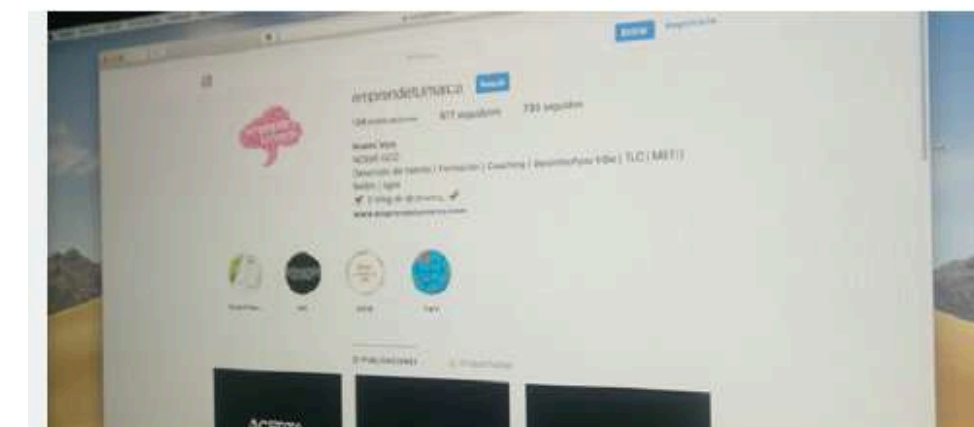
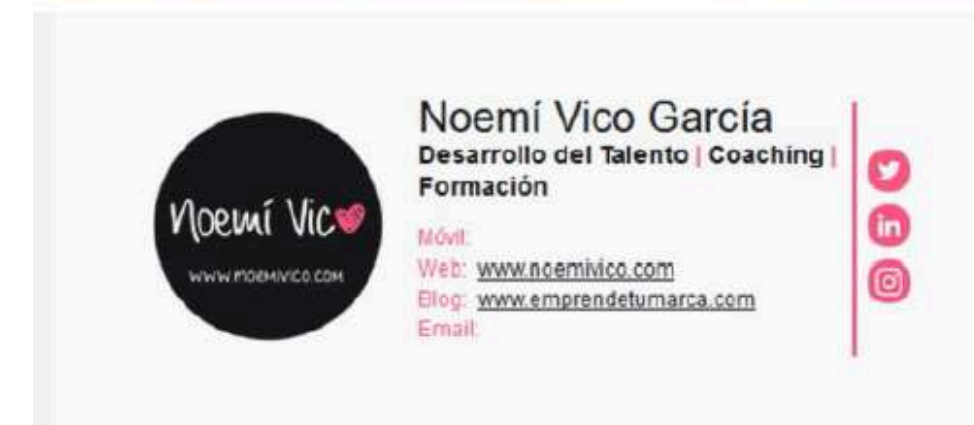
Las mentalidades casuales e intencionadas crean diferencias en el contenido que la gente espera ver en cada tipo de red.

- Hay tres tipos de contenido de liderazgo de pensamiento que hemos encontrado que resuenan con las audiencias en LinkedIn:
- Industria: Noticias, tendencias, observaciones sobre la situación actual del sector y lo que está por venir.
- Producto: Información sobre cómo la gente utiliza su solución, formas de utilizarla de manera más eficaz y respuestas a las preguntas más importantes.
- Organización: Los valores de tu empresa, su propósito y el punto de vista de la marca.

Puedes añadir aún más credibilidad incluyendo contenido de personas influyentes en tu estrategia de liderazgo. Busca a las personas en las que tu audiencia confía, cultiva las relaciones y co-crea contenido con valor añadido para todos los involucrados.

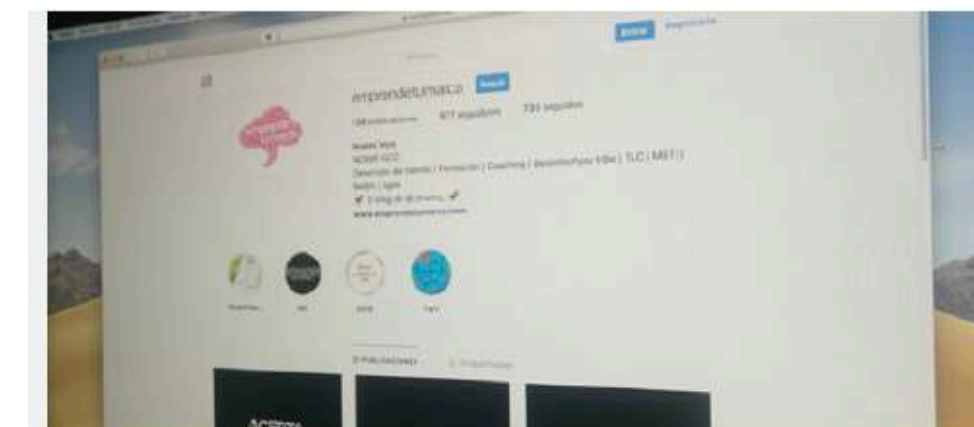
Consejos para impulsar la carrera profesional

Una de las principales razones por las que la gente visita LinkedIn es para obtener información que les ayude a avanzar en su vida profesional.



Fuente de la imagen: About.me

- Piensa en cómo tu contenido puede iniciar una conversación sobre las tendencias de tu sector, los estilos de liderazgo, los problemas a los que se enfrenta la comunidad empresarial en general, etc. No tengas miedo de hacer preguntas que inviten a la reflexión. Incluso está bien buscar un poco de controversia, en un contexto empresarial (piense: "¿Es ésta realmente la mejor manera de hacer X en nuestra industria?").
- Y, no hace falta decirlo: una vez que inicies una conversación, no te quedes sin decir nada. Revisa los comentarios a tus publicaciones y ofrece respuestas reflexivas que mantengan el debate.



Fuente de la imagen: About.me

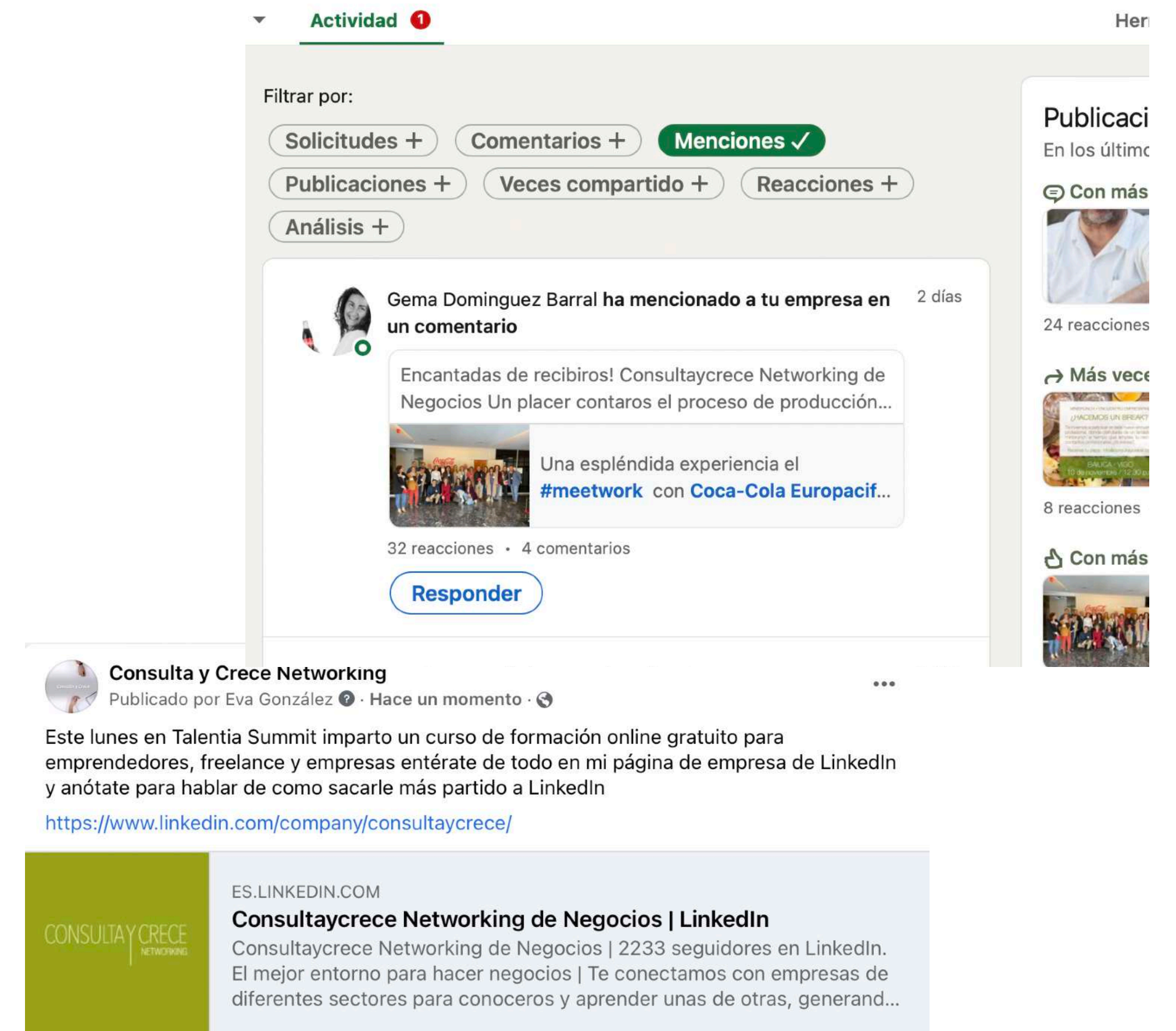
Responde como perfil y cómo empresa

Comprueba tu **ficha de actividad**. Si tu página ha sido **@mencionada** especialmente en una actualización (post), **puedes volver a compartir tus mejores menciones** para destacar por qué la gente ama tu marca.

Cameos

De vez en cuando **haz una promoción cruzada de tu página en otras plataformas sociales para llegar a diferentes audiencias**.

Es decir cuenta en Instagram, Facebook, Youtube... que van a encontrar en tu página de empresa en LinkedIn. Lo ideal es que no sea exactamente lo mismo que en las otras redes.



The screenshot shows the LinkedIn 'Actividad' (Activity) section. At the top, there are filters for 'Solicitudes +', 'Comentarios +', 'Menciones ✓', 'Publicaciones +', 'Veces compartido +', 'Reacciones +', and 'Análisis +'. A notification from Gema Dominguez Barral is highlighted, stating 'Gema Dominguez Barral ha mencionado a tu empresa en un comentario' 2 días atrás. The comment text reads: 'Encantadas de recibiros! Consultaycrece Networking de Negocios Un placer contaros el proceso de producción...'. Below the text is a photo of a group of people and a caption: 'Una espléndida experiencia el #meetwork con Coca-Cola Europacif...'. The post has 32 reacciones and 4 comentarios, with a 'Responder' button. Below the notification, a post from 'Consulta y Crece Networking' is visible, published by Eva González. The post text says: 'Este lunes en Talentia Summit imparto un curso de formación online gratuito para emprendedores, freelance y empresas entérate de todo en mi página de empresa de LinkedIn y anótate para hablar de como sacarle más partido a LinkedIn' and includes the URL 'https://www.linkedin.com/company/consultaycrece/'. At the bottom, the company profile for 'CONSULTAY CRECE NETWORKING' is shown, with the text: 'ES.LINKEDIN.COM Consultaycrece Networking de Negocios | LinkedIn. Consultaycrece Networking de Negocios | 2233 seguidores en LinkedIn. El mejor entorno para hacer negocios | Te conectamos con empresas de diferentes sectores para conoceros y aprender unas de otras, generand...'

Menciona

@menciona a los influencers u otras páginas que admiras. Comparte por qué. Evita ser spam y haz que los etiquetados se sientan orgullosos de volver a compartir tu publicación con su red más amplia.



Elena Coello • 1er
1 día •

Networking + minibrunch Un lujo como siempre disfrutar de eventos tan bien organizados!



Consultaycrece Networking de Negocios

2 días • Editado •

En el **#netbrunch** pudimos hacer networking + disfrutar de un tapeo delicioso en el casco vello de Vigo Enhorabuena a todos los emprendedores y empresarios que se animan a colaborar y participar en las dinámicas de Networking y en especial a la Vinoteca baiuca / el cisne (tienda) por acogernos tan bien **#networking**

Elena Coello de **Lar Atlántica** y **Neboa Concept** fue la mejor **#networker** del evento y ganó el premio más deseado una cesta vegana de la tienda gourmet el cisne ¡enhorabuena!

Hashtags

Únete a la conversación de actualidad con **hashtags**.

Si eres empresa puedes asociar tu página con hashtags relevantes en tu panel de Comunidades, puedes entrar en un feed y participar en conversaciones desde la perspectiva de tu organización.

También puedes sacar ideas para tus publicaciones copia la estructura pero nunca el contenido completo

En función de tus objetivos actuales, considera hashtags amplios (ubicación, etc.), de nicho (producto, etc.) y de marca de talento. Eso también te ayudará a variar el contenido y ver si los hashtags que sueles usar son los más adecuados

The screenshot displays the Facebook Business Manager interface for managing a page's community and hashtags. On the left, a sidebar shows the page's name 'legocios' and a post snippet for 'Networking de Negocios Eva' with a photo of a plant. The main content area is titled 'Gestionar' and includes sections for 'Eventos' (listing networking events) and '# Hashtags'. The hashtag section lists '#consultaycrece' (4 followers), '#empresas' (34,488 followers), and '#networkingevents' (2,338 followers). Below this is an 'Editar' (Edit) section with a close button. The 'Editar' section contains a list of categories on the left and a table of current hashtags on the right.

Hashtags	Acciones
#vigo	🗑️
#coruña	🗑️
#consultaycrece	🗑️

Competidores

Investiga el contenido de sus competidores. Esto te ayudará a identificar las tácticas que están funcionando y los espacios en blanco que su organización puede llenar.

Personaliza

Incluye imágenes, powerpoint, pdfs y vídeos personalizados en tus publicaciones. Los vídeos tienen 5 veces más probabilidades de atraer a los miembros que otros tipos de medios. Hazlos cortos y auténticos.

Consultaycrece Networking de Negocios Vista de superadministrador Ver como miembro

Inicio Contenido **Análisis** Actividad Herramientas del administrador

Análisis de la competencia

Todas las fechas y horas del análisis se muestran en el huso horario UTC

Editar competidores Exportar

Empieza a hacer un seguimiento y comparar el rendimiento de tu página
Edita tu lista de competidores para hacer un seguimiento de páginas concretas en LinkedIn. Más información

Intervalo de tiempo: 12 oct 2022 - 11 nov 2022

Datos de seguidores Ordenado por el número de nuevos seguidores

Página	Total de seguidores	Nuevos seguidores
1 Consultaycrece Networking de Negocios	2233	38

Indicadores sobre el contenido orgánico Ordenado por el total de interacciones



Agenda

Intenta apuntar en un excel o al menos en tu calendar en recurrente el tipo de contenido que vas compartiendo así podrás repetir algunas acciones ya que se dan todos los años y sacar ideas nuevas

xerar confianza	Beneficios da marca	identidade: diversión	Beneficios da marca
identidade: diversión	xerar confianza	Original: entrevistas	identidade: diversión
Beneficios da marca	Original: entrevistas	xerar confianza	Original: entrevistas
Original: entrevistas	identidade: diversión	Beneficios da marca	xerar confianza

Grupos

Participa y publica en grupos objetivo

The screenshot shows a Facebook group page for "Grupo de Networking Empresarial en Galicia (CyC)". The group is private and has 395 members. The page features a group photo at the top, a search bar, and a "Crea una publicación en este grupo" button. Below the button are options for "Foto", "Vídeo", and "Encuesta". There are also filters for "Todo" and "Recomendado", and a "Fijar esta publicación" button. The right sidebar shows the member count and an "Invitar a con" button.

Eventos

Es la forma de captar atención e interactuar con un mayor número de usuarios y también se utiliza para captar leads y nuevos seguidores de la página

Puedes crearlos o compartir que has asistido a algún evento

Artículos / Newsletters

Cuando necesites ampliar u organizar tus contenidos usa los artículos son una forma genial de demostrar que eres experto. Se listo y el trabajo duro alojalo en tu web.

Si tienes mucho. Comtenido lánzate a usar boletines pero recuerda que no siempre tienes tanto contenido como para justificarlo.



Organizador*

Los administradores de la página que asistan al evento aparecerán en la lista de

Crear una newsletter ✕

Con las newsletters de LinkedIn podrás compartir tus puntos de vista publicando artículos con la frecuencia que elijas. Tus suscriptores recibirán una notificación y un email después de cada número de tu newsletter. Límite de una newsletter por página. [Más información](#)

Detalles de la newsletter

Título de la newsletter*

¿Con qué frecuencia quieres publicar?*

Descripción de la newsletter*

Esta descripción aparece junto al título de la newsletter



Añade una imagen o logotipo a tu newsletter para aumentar la interacción. El tamaño recomendado es 300 x 300 píxeles.



Se invitará a los seguidores de tu página a suscribirse

Avisaremos a la red de tu página cuando publiques el primer número de tu newsletter e invitaremos

Modelo 3-2-1

Utiliza el modelo 3-2-1. Publicar tres piezas de contenido relacionado con el sector, dos piezas de contenido "de orgullo" (contenido que haga sentir bien a sus empleados y a la comunidad) y solo una pieza de contenido relacionado con el producto o el servicio.

Conversa

Enciende la conversación para ganar compromiso. Formule una pregunta que invite a la reflexión. Sea creativo en las formas de añadir valor.



Eva González · Tú
Conecto empresas y profesionales de diversos sectores en Consulta y ...
1 mes · 🌐

Me sorprende el mogollón de gente que me encuentro y que se ha gastado €€ € en sus anuncios sin saber que están haciendo

...ver más

¿Cuando lees pago por clic en anuncios que crees que significa?

Puedes ver los votos de los miembros. [Más información](#)

clíc en el contenido	13%
clíc en el anuncio	60%
No me arriesgo a equivocarme	27%

15 votos · Encuesta cerrada

Revisa tus analíticas

Revisa las analíticas. Te dará idea del tipo de contenido que mejor te funciona.

Es difícil ganar adeptos si publicas el contenido equivocado para tu audiencia. Utiliza las analíticas para saber qué es lo que más resuena y dónde hay lagunas de oportunidad.



Consigue ayuda

Hay profesionales que te pueden ayudar a tener contenido - fotos, diseño, artículos.... Puedes contratar todo el año e irlo soltando.

Buffer | Tools | Channels | Pricing | Blog | About | Customers | Log in | Get started

Grow your social media

- Publishing**
Plan, collaborate, and publish thumb-stopping content
- Analytics**
Analyze social media performance and create reports
- Engagement**
Quickly navigate your comments and engage with your audience
- Start Page**
Build a customized landing page in minutes

Get started now | Watch video

Usa la IA

Usa las nuevas tecnologías para ayudarte. Muchos ya usan herramientas de contenidos como Feedly o Chats desde hace años pero hoy el paso más sería **usar Inteligencia Artificial para reducir el trabajo en tus propios posts y artículos por ejemplo DUPLA.AI** (en inglés hay muchos más) ¿de verdad escribe solo? Si de verdad ahora tu mejóralo

¿Qué es el networking empresarial?

El networking empresarial es una forma de marketing en la que las personas se conectan con otras para establecer contactos y posibles oportunidades de negocio. Se trata de una forma eficaz de hacer crecer tu negocio, ya que te permite conocer a otros profesionales y establecer relaciones que pueden ser beneficiosas para tu empresa.

¿Por qué es importante asistir a reuniones de networking empresarial?

Asistir a reuniones de networking empresarial es importante porque te permite establecer contactos y conexiones con otros profesionales. Además, te da la oportunidad de aprender sobre las últimas tendencias y de intercambiar ideas con otros empresarios. Asistir a estas reuniones también te ayuda a ampliar tu red de contactos, lo cual puede ser muy beneficioso para tu negocio.

A continuación, te ofrecemos cinco razones por las que asistir a reuniones de networking empresarial:

1. Te permite establecer contactos y conexiones.
2. Te da la oportunidad de aprender sobre las últimas tendencias.

Elige un caso de uso

Texto para publicación Beta 

Describe tu producto y/o tu objetivo

Beneficios del networking empresarial, las cinco razones por la que asistir a una reunion de networking empresarial

115 / 700 caracteres 

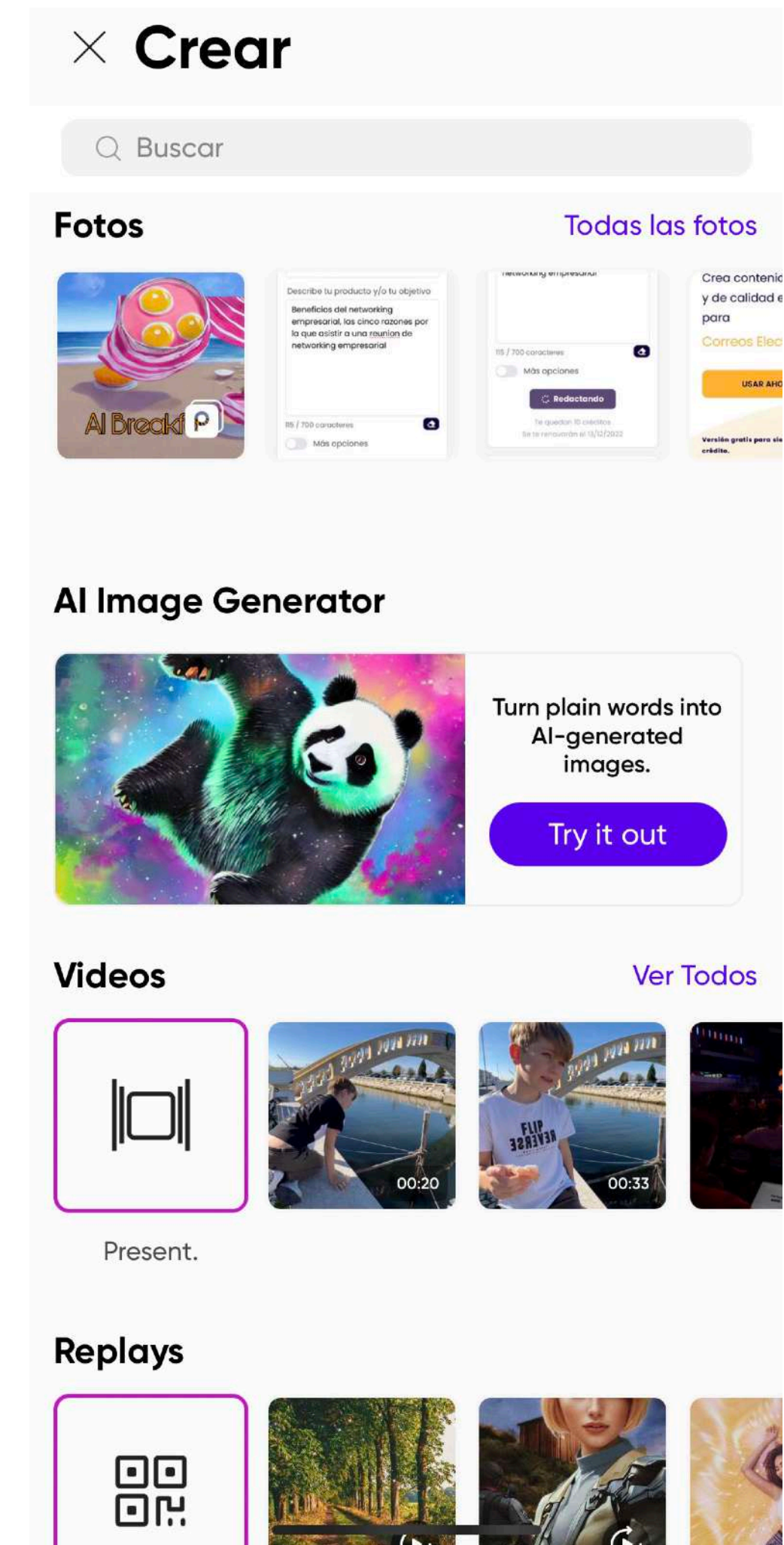
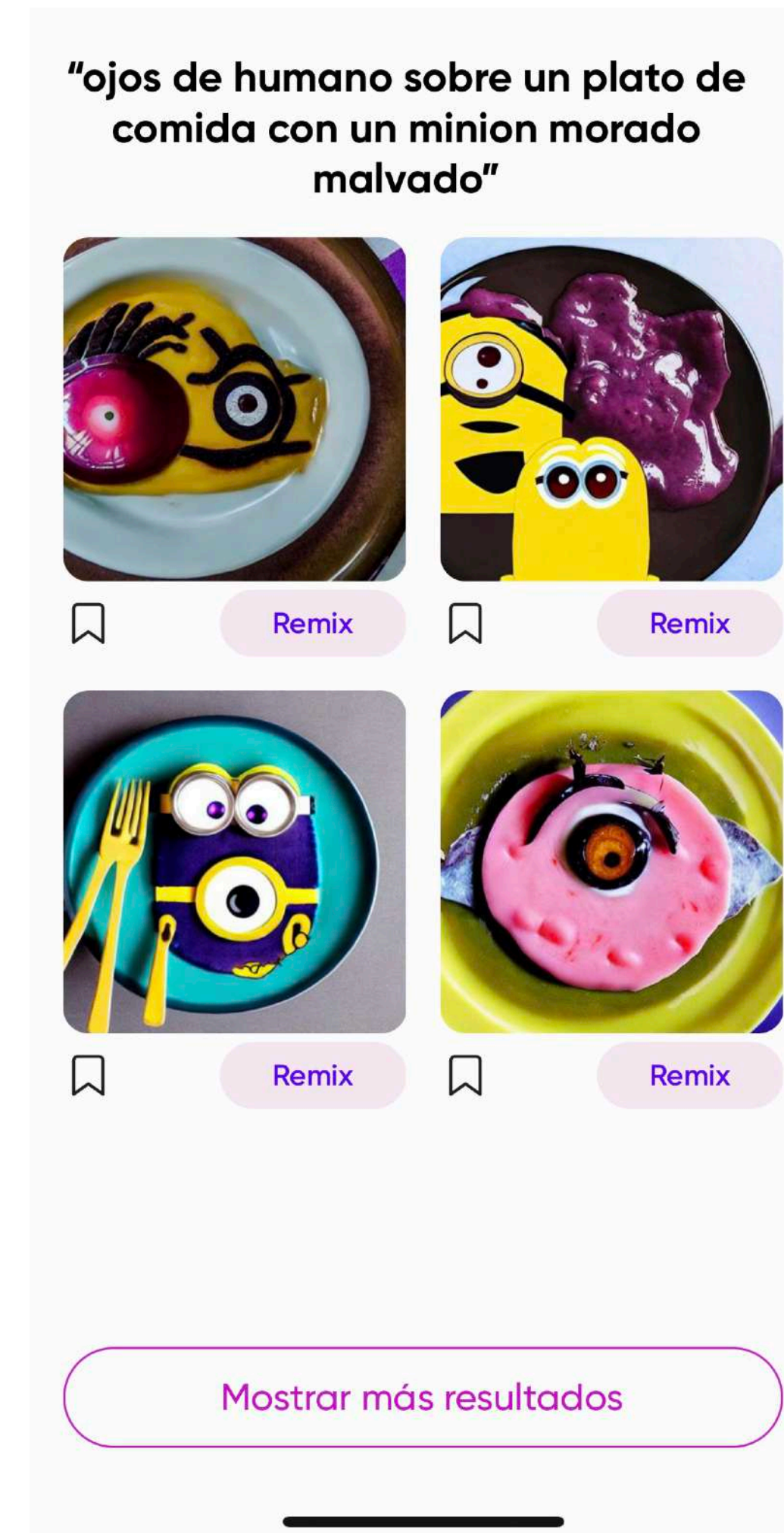
Más opciones

 **Redacta ahora**

Te quedan 9 créditos
Se te renovarán el 13/12/2022

Usa la IA

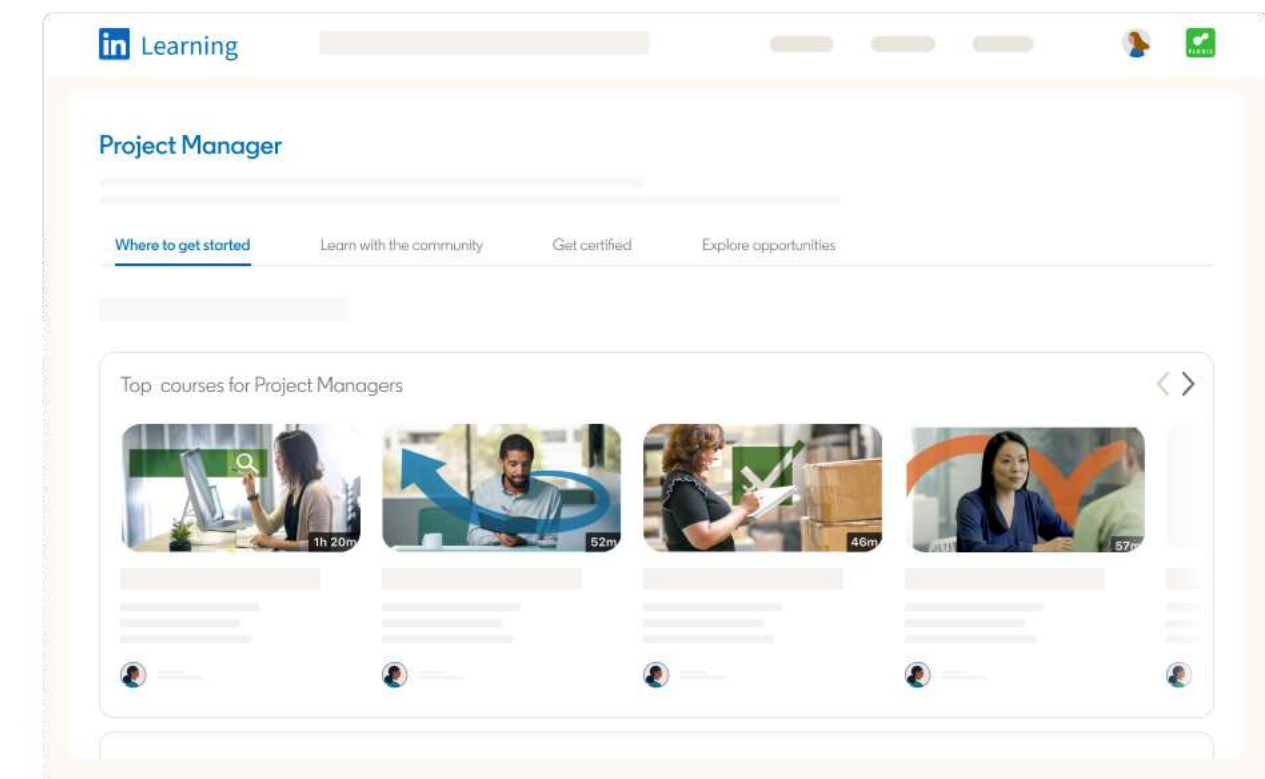
Usa las nuevas tecnologías para ayudarte. Muchos ya usan herramientas de edición de imágenes como Canva desde hace años pero hoy el paso más sería **usar Inteligencia Artificial para reducir el trabajo en tus propios posts y artículos por ejemplo PICSART** ¿de verdad me crea imágenes? Si de verdad ahora tu mejóralo



04. Cómo ampliar tu red de contactos y hacer networking

Conocer a personas:

Empieza por las personas más cercanas que tienes ahora en tu entorno y ve filtrando sugerencias.

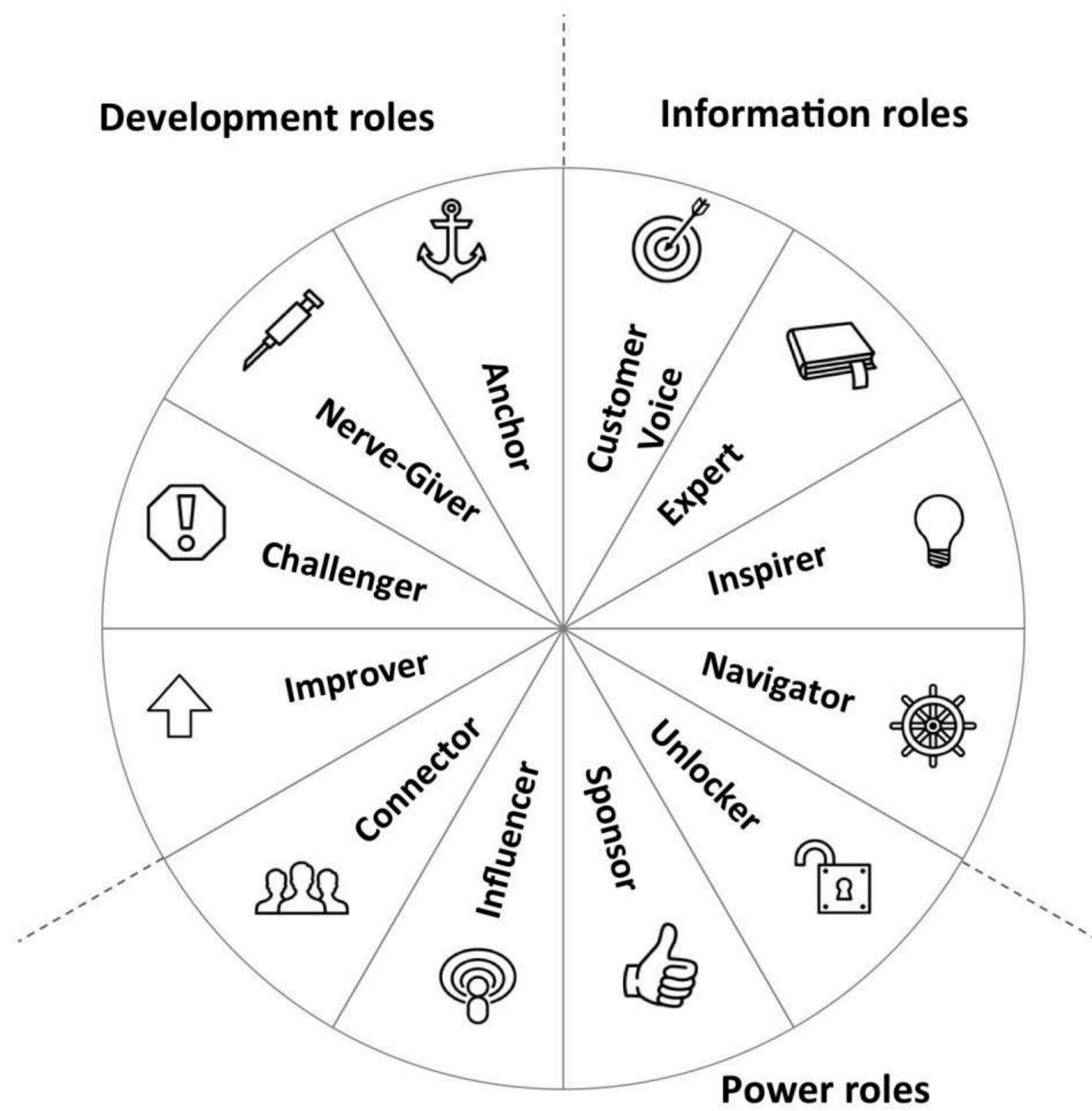


FFF ROUND

FRIENDS

FAMILY

FOOLS



Libro: the personal boardroom

Lo que sabes de los usuarios

- Gracias a los perfiles de LinkedIn tenemos mucha información útil que nos ayuda a segmentar

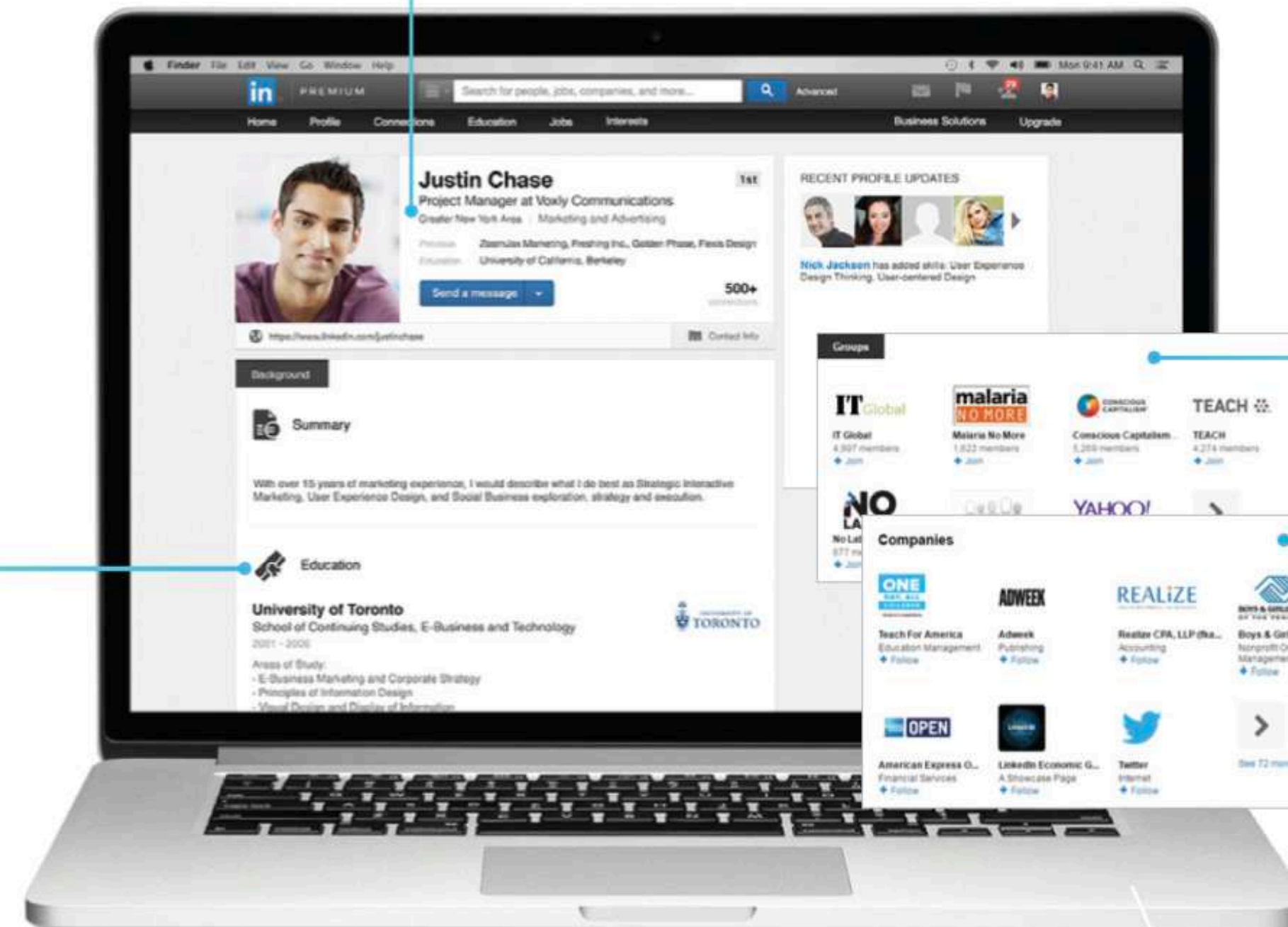
La información precisa y en tiempo real de los miembros hace que la segmentación de LinkedIn sea única.

El perfil de LinkedIn de un miembro contiene información profesional importante.

Cargo, empresa, ubicación geográfica y sector



Universidad, disciplina académica y año de graduación



Pertenencia a grupos

Empresas que sigue

INVITACIONES

The screenshot shows the LinkedIn interface for managing invitations. At the top, there's a search bar and navigation icons for Inicio, Mi red, Empleos, and Mensajes. The main section is titled 'Gestionar invitaciones' and has tabs for 'Recibidas' (selected) and 'Enviadas'. Below the tabs are filters for 'Todo (65)', 'Páginas (54)', 'Personas (9)', 'Eventos (1)', and 'Newsletters (1)'. A 'Filtrar por' dropdown is also present. Three invitation cards are visible:

- Ana Rosa Sarabia Baidés**: Emprendedora digital-Franquicias Online Marketing Communications. Invited by Maria Gomez del Pozuelo and 41 others. Received 20 hours ago. Options: Ignorar, Aceptar. Link: Enviar mensaje.
- Sabela Núñez Riveiro**: Sales Engineer at Festo España. Invited by Alberto Casal and 73 others. Received 1 week ago. Options: Ignorar, Aceptar. Message preview: 'Hola Eva, he visto que acudirás a Mindtech, nos veremos por allí. Un saludo, Sabela'. Link: Responder a Sabela.
- Fernando David Martínez Goás**: Director de Desarrollo en Presto Vivace | Estudiante de Derecho y... Invited by José Antonio Pérez Seoane and 29 others. Received 1 month ago. Options: Ignorar, Aceptar. Link: Enviar mensaje.

ACEPTAR / INVITAR

- Debes tener unos CRITERIOS y seguirlos a la hora de enviar o aceptar invitaciones de terceros. Muchas veces pensar en la vida física ayuda a conocer los criterios
- ¿aceptaría yo una reunion con un profesional que se ubica fuera de mi zona de venta? ¿con una profesional de un area que no tiene decision de compra? ¿con un estudiante que no tenga que ver con mi actividad?... cada uno debe construir una red util para sus objetivos, no hay porqué ignorar pero si debe haber un por qué aceptar. Sino déjalas pendientes quizás más adelante busques otros perfiles.

VISIBILIDAD

HAZ CRECER TU RED

Ve a mi red, puedes añadir contactos de tu correo electrónico o recibir peticiones y sugerencias de conexión

Puedes buscar en el buscador

Puedes ver contactos de tus contactos (si es público)

Busca “influencers” empresas y grupos también

No solo invites : comenta, comparte, recomienda....

Intenta estar en grupos donde haya otros empresarios, busca a los conectores

Interactúa con mentores, clientes y socios en LinkedIn

HAZ CRECER TU RED

Incluye un mensaje de texto en cada invitación

Good outreach message

Hi, Julia! My name is John. I came across your article on Quora and found it truly inspiring. As a small-business owner, I found your insights to be very helpful. I'd love to connect and learn more from you.

John Norato

Business Owner at 2X Design
Minneapolis, Minnesota

View profile

Accept

- Personalizes the message
- Feels sincere and personal
- Includes commonalities
- Uses the "Small Business" card

Bad outreach message

I'd like to connect. It seems like there's a lot I could learn from you.
Thanks.

John Norato

Business Owner at 2X Design
Minneapolis, Minnesota

View profile

Accept

- Seeks a new connection with no context
- Tries to sell the idea without a believable rationale
- Feels impersonal



Algunos consejos

Infórmate previamente sobre esa persona; para ello tendrás que acceder a su perfil, ver quién es, dónde trabaja, qué contactos tenéis en común, etc.

Empieza el mensaje personalizándolo con su nombre, indica quién eres y a qué te dedicas muy brevemente, cuéntale de qué le conoces explica por qué quieres conectar con esa persona, termina con un mensaje amable y despídete.

Partir de los que han visto tu perfil, han comentado o recomendado tus posts, artículos te permite tener un mayor éxito al invitar.

También aquellos que conocemos cuando publicamos en post de amigos o en grupos a los que pertenecemos.

Esto es importante porque las invitaciones puedes ser restringidas si la tasa de éxito es baja.

QUIEN HA VISTO MI PERFIL

233 visualizaciones del perfil en los últimos 90 días **+28 %** desde la semana pasada

Todas las visualizaciones del perfil

23 visualizaciones interesantes

2 personas trab...



4 horas

Alguien en el sector de
Atención sanitaria y
hospitalaria de Salamanca y
alrededores



Descubre el resto de las
visualizaciones de tu perfil con
Premium

Mar y millones de
miembros más usan
Premium

Reactivar Premium



6 horas

Juan Manuel Samos - The Tra...

Proporcionamos a Traffickers,
Afiliados y encargados de...

Te ha encontrado a través de: Perfil ...

Marcos Pastoriza Rodríguez

Conectar



20 horas

Ana Rosa Sarabia Baidés • 2º
Emprendedora digital-
Franquicias Online Marketing...

Alfons Cornella y 41 personas más

Conectar



22 horas

Alfredo Fernández Rubio • 1er
Director de expansión y Agencia
en serseo.es Marketing Digital

Te ha encontrado a través de: Sitio ...

Enviar mensaje



1 miembro de LinkedIn

Esta persona ha visto tu perfil en
modo privado

Más información

SI ME HA VISTO ES PROBABLE QUE ME ACEPTE

- Mantén tus CRITERIOS pero revisa quien se ha interesado por ti en los últimos tiempos.
- Si eres premium podrás ver el listado completo.
- Si es alguien que ya es contacto de 1º grado puedes aprovechar para saludarle con un mensaje
- Si es alguien de 2º grado y cumple tus criterios puedes invitarle tu. Es importante que agregues un TEXTO DE PORQUE CREES QUE SERÁ ÚTIL QUE ESTÉIS CONECTADOS Y PERSONALIZA ESOS CRITERIOS QUE OS UNEN. “Veo que tienes tu empresa en A Coruña donde yo tengo oficinas....”

QUIEN HA VISTO MI PUBLICACIÓN

Reacciones



Todos 9



6



2



1



Abel Barredo · 1er

Ser positivos porque la alternativa es terrible. ¿necesitas ayuda para no remar solo? Las mejores soluciones a problemas tributarios o laborales. Socio Fundador de quattroasesoria y Miembro Comisión Economistas Asesores



Belen Ferreiro López · 1er

Profesional del Marketing, gestión y coordinación de eventos



Eva González

Conecto empresas y profesionales | Organizo eventos y grupos de networking de negocio | Gestiono comunidades de empresas | Soy experta en LinkedIn y Marketing b2b e imparto formación y mentoría en esas materias.



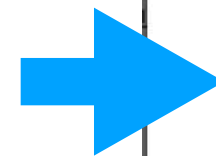
Pablo Sanmartin Nogueiras · 1er

Project Manager, Transformación Digital de Empresas, Marketing y Administrador de Sistemas Informáticos en DixitalGou



Amador L. · 2º

Technical Support Specialist at NetApp



SI ME HA LEIDO ES PROBABLE QUE ME ACEPTE

- Si repaso las personas que han comentado, compartido o recomendado puedo encontrar más candidatos a ser invitados
- Si es alguien que ya es contacto de 1º grado y hace mucho que no hablamos puedes aprovechar para saludarle con una respuesta en público
- Si es alguien de 2º grado y cumple tus criterios puedes invitarle tu. Es importante que agregues un TEXTO DE PORQUE CREES QUE SERÁ ÚTIL QUE ESTÉIS CONECTADOS Y PERSONALIZA ESOS CRITERIOS QUE OS UNEN. “Veo que tienes tu empresa en A Coruña donde yo tengo oficinas....”

QUIEN ME HA ESCRITO

The screenshot shows the LinkedIn 'Mensajes' (Messages) interface. At the top, there's a navigation bar with 'Inicio', 'Mi red', 'Empleos', and 'Mensaj'. Below that, a search bar and a list of messages. The messages list includes:

- Valentina Slodnjak - 20 sept: Tú: Hola Valentina, encantada de saludarte. Soy Eva...
- Nick Brand - 12 sept: Patrocinado • Hi Eva , Are you getting all the value yo... (1)

The detailed view of a message from Jessica Torrado Gonzalez is shown on the right. Her profile is 'Jefa de Compras en PAZO DE VALDOMIÑO SA Marketing ModoOn'. The message content is:

Jessica Torrado Gonzalez · 2º
Jefa de Compras en PAZO DE VALDOMIÑO SA Marketing ModoOn
4 AGO

Jessica Torrado Gonzalez · 22:10
Hola Eva,











He estado buceando un poco por LinkedIn, me encontré con tu perfil y dije ¿por qué no?

SI ME ESCRIBE ES PROBABLE QUE ME ACEPTE

- Si tenemos activo el Open to business aquellos que no son contactos pero buscan uno de los servicios que hemos listado pueden escribirnos.
- Si son premium pueden enviarnos inmails
- Si son mensajes patrocinados pueden escribirnos también en la zona de mensajes.

QUIEN ME HA SEGUIDO

Personas que te han seguido últimamente

 <p>Jesús Gutiérrez Rey Director responsable de equipo en Rozona Servicio ...</p> <p>Seguido por Daniel Sánchez Iglesias y 379 personas más</p> <p>+ Seguir</p>	 <p>Javier Cancelo Profesor Asociado en Multiply School</p> <p>Seguido por Alberto Curros - Psicólogo y coach y 5.828 personas más</p> <p>+ Seguir</p>	 <p>Lucas Piñeiro Martinez Delegado Comercial en PLACOMAT - Plataforma de...</p> <p>Seguido por Javier López y 2.516 personas más</p> <p>+ Seguir</p>	 <p>Esteban Rey Rodríguez Limpiezas Alemania. Empresa de servicios de...</p> <p>Seguido por ✓Frédéric ROUSSEL y 245 personas más</p> <p>+ Seguir</p>	 <p>Luis A. Santiago Manager & Sales Director en Syspro Automation</p> <p>Seguido por Javier López y 891 personas más</p> <p>+ Seguir</p>
 <p>Jaime Dono Director Cocinas Xa</p>	 <p>Luisana Brea Postorivo Especialista en Patentes, Marcas, Derecho de Autor y...</p>	 <p>Rafael Calvo Garcia Head of Business Development en Tecalis</p>	 <p>Cristina Llantada Peixoto Digital Marketing & Social Media Specialist</p>	 <p>Fernando Portomeñe Pousa Propietario en Desafío Digital, S.L.</p> <p>Seguido por Bárbara Román - Legal Academy 🇪🇸</p>

SI ME SIGUE ES PROBABLE QUE ME ACEPTE

- En última instancia podemos revisar el listado de quienes han decidido suscribirse a nuestros contenidos. Seguiremos la misma estrategia con ellos.






QUIEN HA SEGUIDO MI PÁGINA

Consultaycrece Networking de Negocios Vista de superadministrador [Ver como miembro](#)

Inicio Contenido **Análisis** Actividad 2 Herramientas del administrador

Aumenta tu número de seguidores
Crea tu público invitando a contactos relevantes a seguir tu página. [Invitar a contactos](#)

Todos los seguidores ? Excluido del informe

Perfil	Mes de seguimiento
 David Valladares Pérez · 1er Director de Recursos Humanos (RRHH) Responsable de Recursos Humanos (RRHH) Abogado laboralista Gerente Departamento Laboral Asesor Jurídico - Laboral Administración de Personal Relaciones Laborales	noviembre de 2022
 Sylvia Cabarcos Bao · 1er Directora comercial en BRIGANTIA REAL ESTATE, S.L.	noviembre de 2022
 Julián Leonardo García Garzon · 3er Scrum Developer / Scrum máster / Scrum Product Owner / ITIL 4	noviembre de 2022
 Marta Vázquez · 1er Ingeniera Industrial experta en Organización y logística, consultora de procesos y funcional, gestión de equipos	noviembre de 2022
 Pepa Formoso · 1er COO Sales Marketing E-Commerce " The New Flavours Sangrías crafted in Spain"	noviembre de 2022

SI ME SIGUE ES PROBABLE QUE ME ACEPTE

- En última instancia podemos revisar el listado de quienes han decidido suscribirse a nuestros contenidos. Seguiremos la misma estrategia con ellos.

05. Cómo buscar oportunidades laborales o de negocio

ALERTAS - BÚSQUEDA DE EMPLEO

Puedes crear alertas de empleo a través de las búsquedas de empleo o puedo hacer

También se puede uno suscribir a novedades de algunas empresas.

Las sugerencias de “empleos que te pueden interesar” se realizan en función del perfil, contactos, experiencias, cursos... y el algoritmo va aprendiendo de las respuestas, pero los cambios no se producen de forma inmediata debes tener paciencia y revisar las palabras clave que usas en tu perfil.

APLICAR A UN EMPLEO

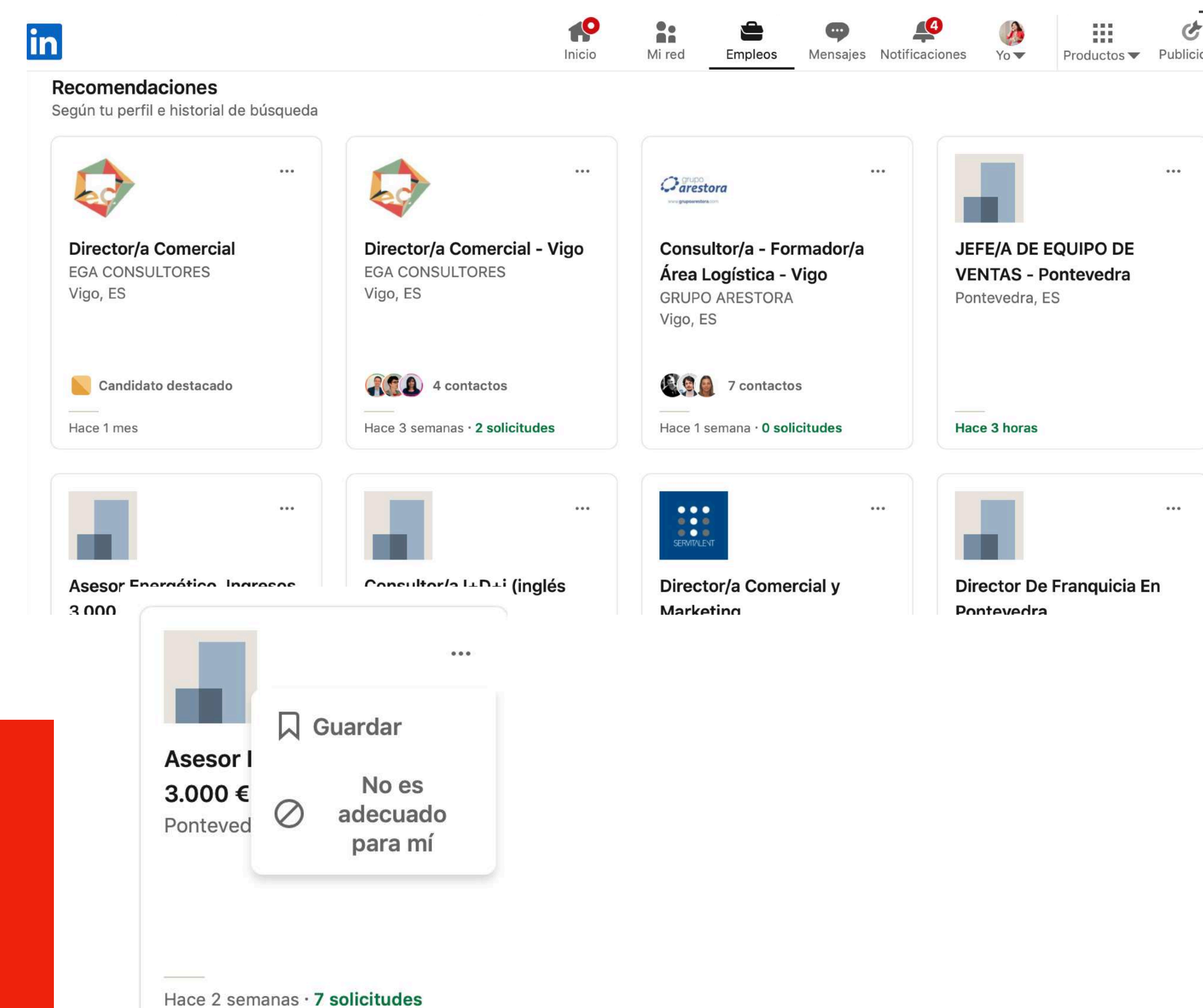
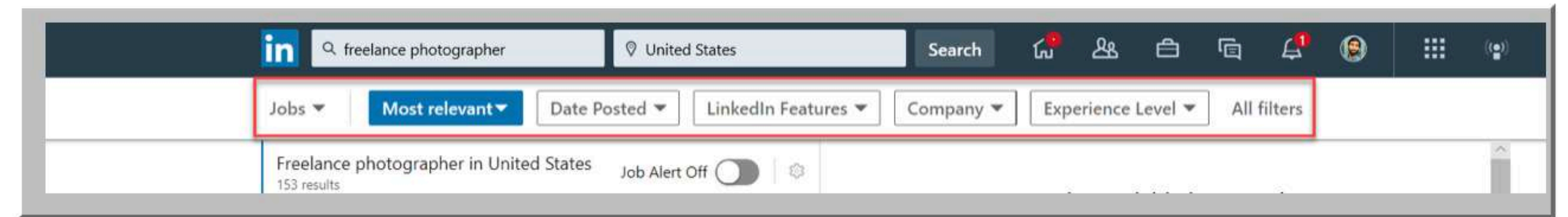
Se puede hacer en linkedin. EL CV se puede cargar y actualizar cuando sea necesario.

O el que realiza la oferta puede gestionarlo externamente, en ese caso LinkedIn no interviene ni guarda los datos

Info sobre como se solicitan empleos- aquí

Un objetivo sería aplicar a alguna nuevo empleo cada semana

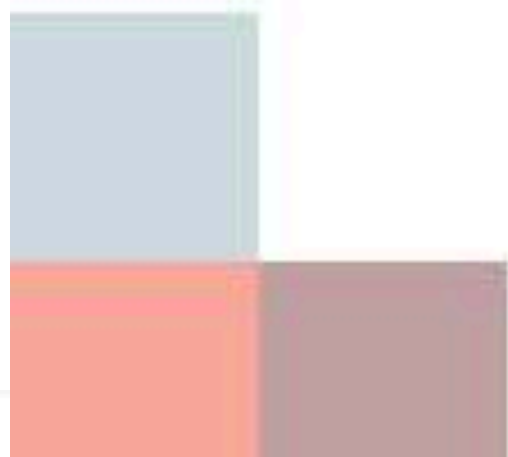
DESGRACIADAMENTE EXISTEN OFERTAS FRAUDULENTAS SI TE ENCUENTRAS CON ALGUNA SOSPECHOSA PONTE EN CONTACTO CON EL ANUNCIANTE (SI SE MUESTRA) O A ALGUN EMPLEADO DE LA MISMA EMPRESA NO FACILITES DATOS PRIVADOS Y DENÚNCIALO A LINKEDIN



Networking

La traducción literal de Networking es “trabajar tu red de contactos” el objetivo es encontrar a las personas adecuadas para ayudar a nuestro proyecto.

El Networking no es algo acabado, cada pieza puede aportar y marcar la diferencia.



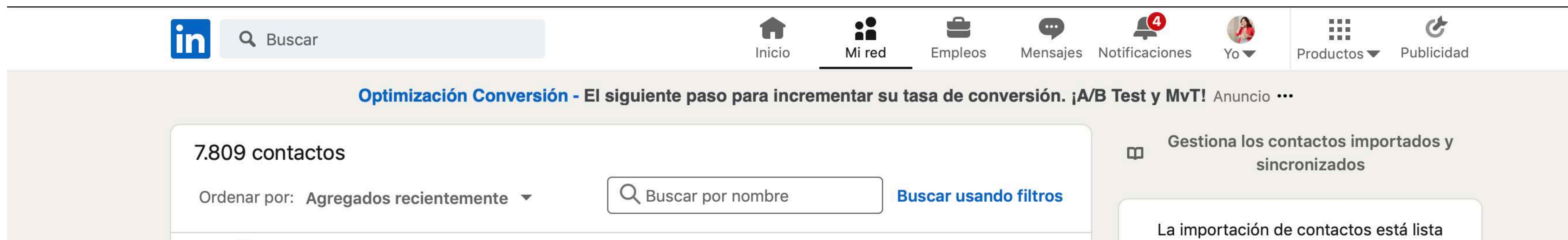
BÚSQUEDAS ACTIVAS

Búsquedas de personas, empresas...

En modo público, incógnito o semiprivado podremos primero buscar y visitar sus perfiles para extraer inspiración o para solicitarles conexión.

Solemos partir de revisar quién nos ha invitado a conectar o ha visto nuestro perfil o ha recomendado un post- no está mal si lo hacéis- pero hay que dar un paso más y es hacer nuestras propias búsquedas activas pero ¡ojo! cuando busques trata siempre de usar filtros avanzados porque existe un límite comercial para cuentas gratuitas y career. No es así en Business, Sales o Recruiter.

Verás que cuánto mayor sea nuestra red mayores resultados y mejor benchmarking podemos hacer. Un objetivo podría ser aumentar 200 contactos este año, luego dividimos al mes, a la semana



The screenshot shows the LinkedIn interface. At the top, there is a navigation bar with the LinkedIn logo, a search bar labeled "Buscar", and several icons for navigation: Inicio, Mi red, Empleos, Mensajes, Notificaciones (with a red badge showing 4), Yo, Productos, and Publicidad. Below the navigation bar, there is a banner for "Optimización Conversión - El siguiente paso para incrementar su tasa de conversión. ¡A/B Test y MvT! Anuncio ...". The main content area shows "7.809 contactos" and a dropdown menu for "Ordenar por: Agregados recientemente". There is a search input field labeled "Buscar por nombre" and a button labeled "Buscar usando filtros". On the right side, there is a notification that says "Gestiona los contactos importados y sincronizados" and a status message "La importación de contactos está lista".

Nota: existen opciones de búsqueda booleana pero tengo que decir que no siempre funcionan :)

OPEN FOR BUSINESS

<https://business.linkedin.com/grow/openforbusiness>

Private to you

- Service requests
- Client projects
- Reviews status

Questions? [Learn more](#)

Paige Ecklund's Services

Services provided by
Paige Ecklund

[Edit page](#) [Share page](#)

About

Experienced in product marketing, go-to-marketing, and social media marketing.

Available
Remote


Services provided

[Advertising](#) [Content Marketing](#) [Digital Marketing](#) [Product Marketing](#)

Reviews

Invite more clients to review
12/20 invitations remain

[Invite to review](#)

 **Kat Cameran** · 1st
Senior Product Manager at Codelane

[Advertising](#)

06. Cómo gestionar tu reputación y tu marca personal

¿Por donde empezamos?

Revisa si tu perfil de LinkedIn es un reflejo de tu marca personal vamos a ver las claves para un uso de negocios



Roberto Alonso - Socios Digitales - Ex Team

· 1er

Interim Digital Manager | Confianza y seguridad para la transformación digital

Temas que suele tratar: #formacion, #asociacionismo, #desarrollodenegocios, #transformaciondigital y #financiacional

Ames, Galicia / Galiza, España · [Información de contacto](#)

7329 seguidores · [Más de 500 contactos](#)



Alberto Fernández Varela, Roberto Pérez Marijuán y 1.

Cercanía

¿Eres cercano y accesible para tus amigos, familiares, clientes y prescriptores?.

Tus relaciones personales perdurarán cualquier proyecto.

El capital relacional es “inembargable”
Cultívalo, y poténcialo.

No necesitas compartir tu intimidad ni tus opiniones privadas pero si es importante que te muestres cercano.



Marca personal

Marca personal no es autobombo.

Lo que no escuchas y que cuentan de ti cuando tú no estás o te van a presentar es tu marca personal. ¿Sabes que quieres transmitir? ¿Y cómo lo haces?

Con tu equipo ocurre aún en mayor grado, lo que dicen los compañeros/ empleadores o empleados tiene más veracidad que lo que dices tú o la publicidad que hagas.

También lo que dicen tus colaboradores es relevante.



Colaboradores

Marca personal también es de quién te rodeas.

¿Sabes porqué se hacen los cameos en música o en series? *Shakira y Bizarrap* ¿46 y 25 años juntos?



Cooperar

- Es sumar más que individualmente, es implicarse más profundamente en algunas relaciones.
- El líder no es el primero que tiene una iniciativa, sino el que decide darle apoyo y abrirlo a los demás y mostrarles el cómo
- <https://www.youtube.com/watch?v=xntFI8tfOEI>



Recomienda

Aquellos contenidos de tus clientes o de los que desearías fueran tus clientes, o contenidos de alto valor aunque no sean tu objetivo

Comparte

Añade texto y comparte con tu red o con tus grupos aquello que pueda serles de utilidad

Mensajes - Newsletters

Usa las notas para guardar mensaje prediseñados y personaliza el saludo. Siempre que sea posible continua en contacto fuera de LinkedIn.

Learning

Aunque es un servicio de pago - incluido en premium- existen opciones de hacer cursos gratuitos



07. Cómo medir y mejorar tus resultados

Analíticas

Los seguidores deben ser más que los contactos o estamos espantando a la audiencia

Revisa también

- Impresiones y Publicaciones con mayor rendimiento
- Apariciones en búsquedas
- Analíticas de la página si soy una empresa
- Social Selling Index - las pistas de que falla ?



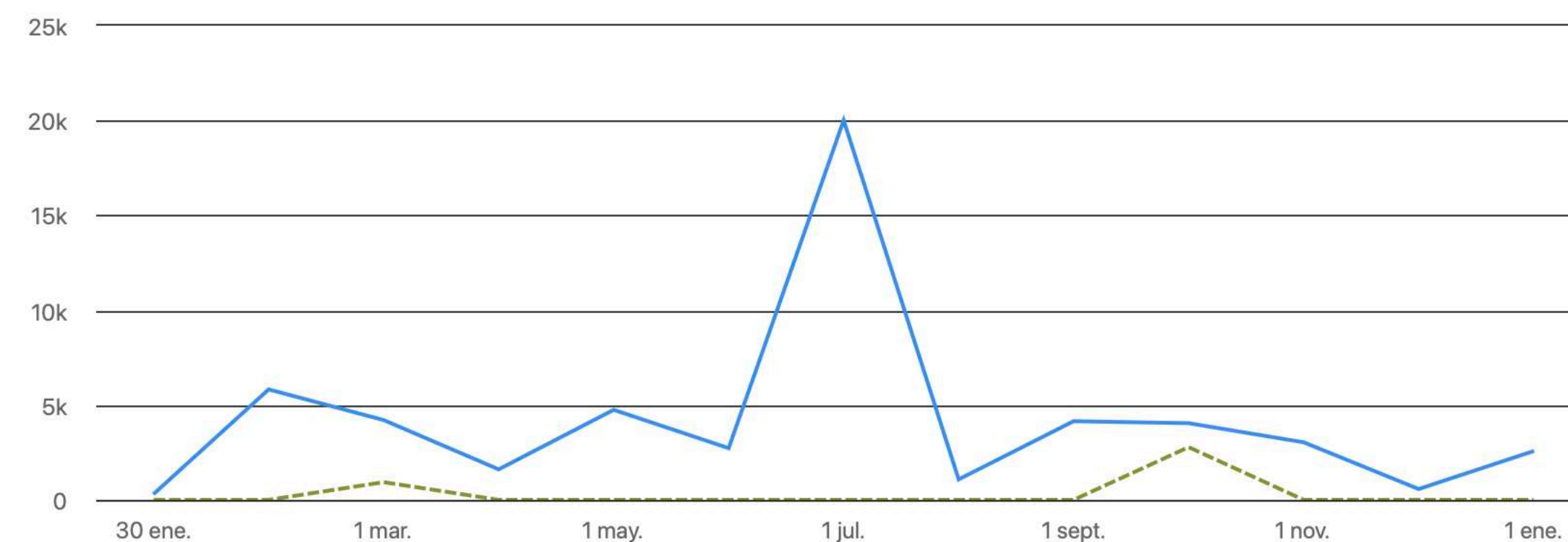
Contactos

9124

Te siguen 9466 personas

Indicadores

Impresiones ▾

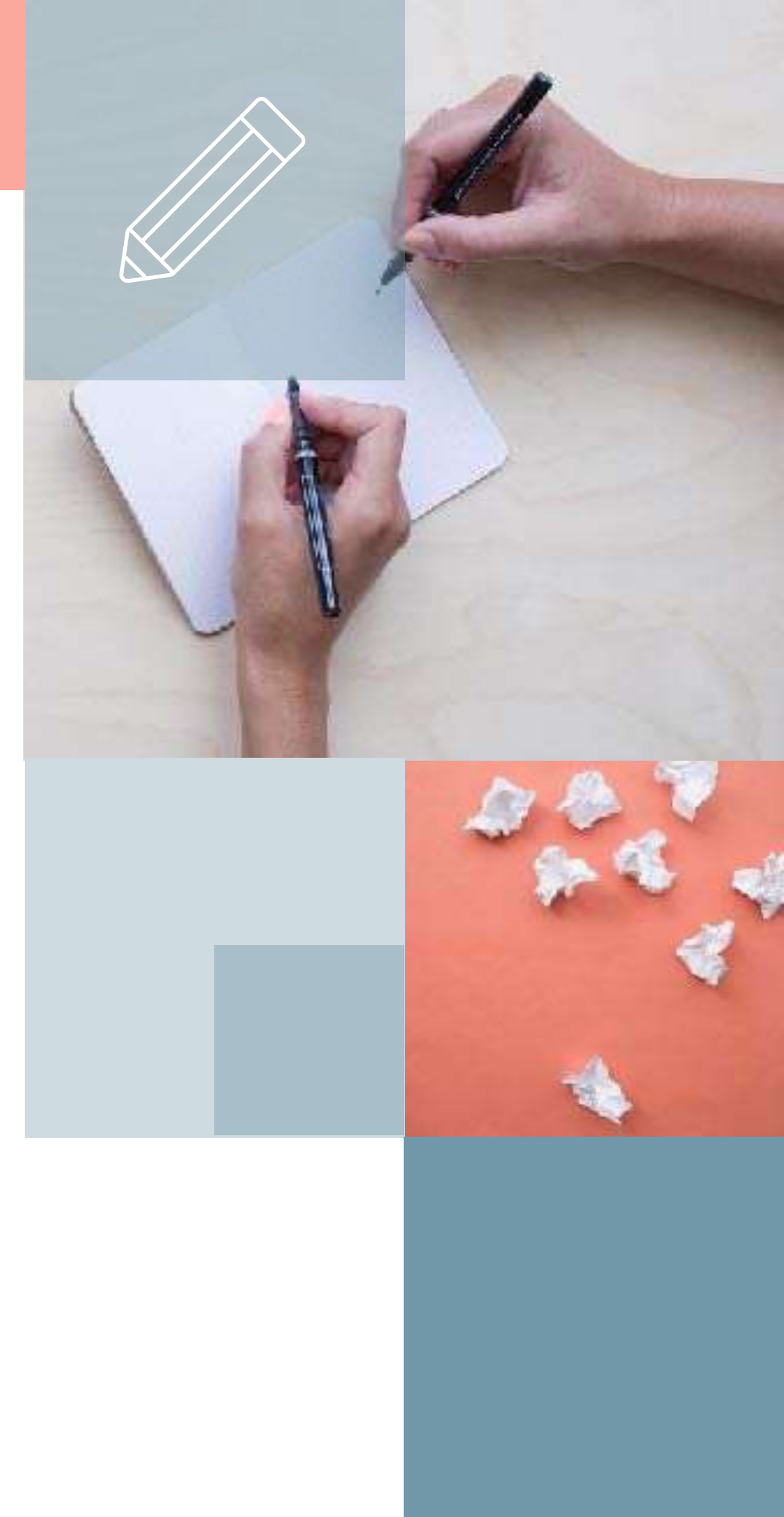


Los cuatro factores que determinan tu puntuación



Eva González
www.linkedin.com/in/evaglez
[eva@consultaycrece.com/networking](mailto:eva@consultaycrece.com)

Puedes obtener información en
+info www.consultaycrece.com/networking



España

22



Financiado por la Unión Europea
NextGenerationEU



red.es



Plan de
Recuperación,
Transformación
y Resiliencia