



¿Cómo saber si LinkedIn es para mi?

Si estás buscando **atraer nuevos clientes**, hacer alianzas y networking.

Si querés **posicionarte** en tu nicho y cumplir tus objetivos profesionales, entonces necesitas tener presencia y ser visible en LinkedIn.

Una red social que llega a casi 800 millones de usuarios en el mundo y es la plataforma número 1 para generar leads en B2B.

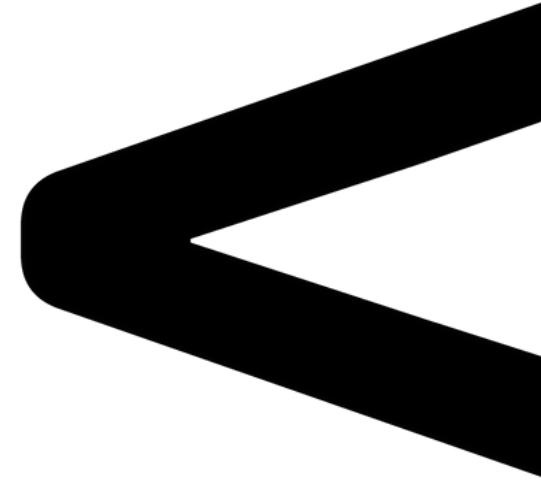


Entonces, ¿para qué tener un perfil en LinkedIn?

- Para **construir y potenciar** tu marca personal.
- Para hacer **networking**.
- Para generar **contactos** que se transformen en **oportunidades de negocio** y en nuevos clientes.
- Para **estar al día** con lo que sucede en tu sector.
- Para **aprender** de grandes marcas, de colegas y profesionales.
- Para **escalar** en tu carrera profesional accediendo a nuevas oportunidades laborales.
- Para cumplir tus **objetivos profesionales**.

Tip 1

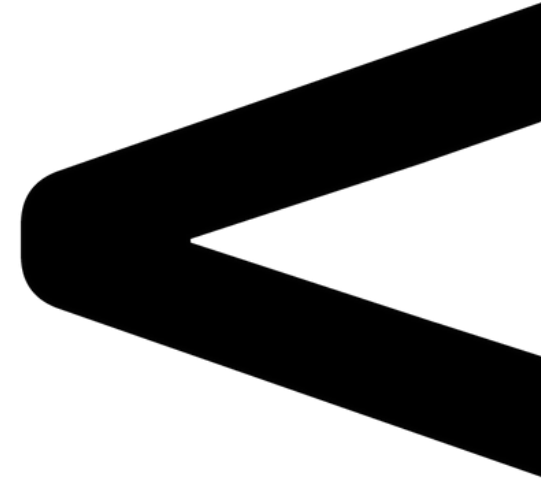
OBJETIVO & ESTRATEGIA



- Contar con un **objetivo** y una **estrategia** clara.
- Es necesario saber **quién es tu cliente** ideal, a quién te vas a dirigir, de forma que tus mensajes sean efectivos y generen resultados.
- También tenés que investigar a tu **competencia**.

Tip 2

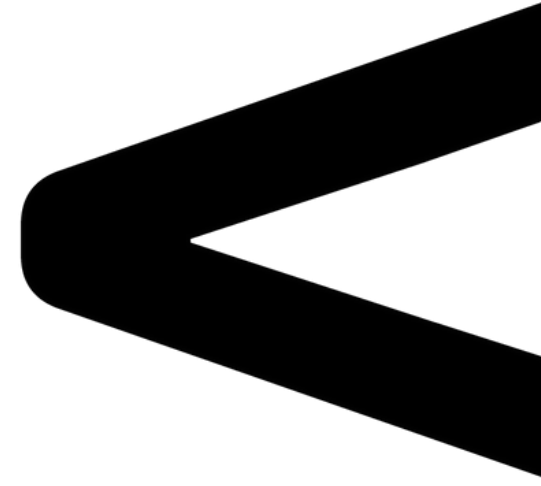
INTERACCIÓN



- Como toda **red social**, la interacción es el valor principal. Entonces, es importante que generes **contenido e interactúes** con el contenido de tus contactos. También es importante participar de grupos de tu sector de actividad, en los que podrás aportar valor y nutrirte con el expertise de otros profesionales.
- También **etiquetar o mencionar** a tus contactos en contenidos que puedan ser de su interés, hará que tu posicionamiento crezca y logres mayor visibilidad.

Tip 3

EL PERFIL



- Foto de perfil actual y que te represente profesionalmente (en lugar de tu logo). Esto hará que tu perfil sea **20 veces más visible**.
- Personalizá la URL de tu perfil de forma que sea más **fácil buscarte**.
- Utilizá **palabras clave**, lo cual mejorará la visibilidad de tu perfil.
- Definí si lo que necesitás es un perfil **personal o de empresa**. Tienen diferentes objetivos y funcionalidades.

Tip 4

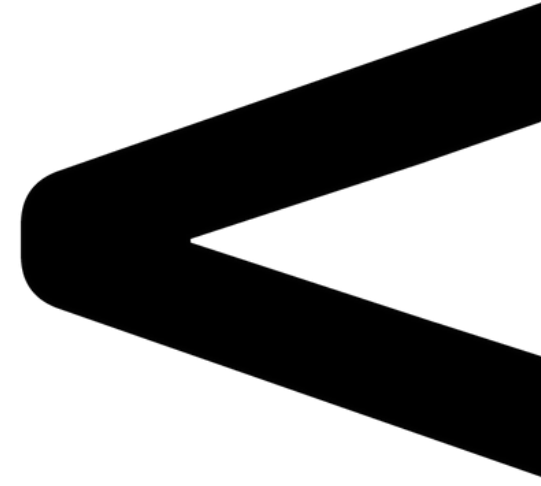
PERSONALIZÁ LOS MENSAJES



- Cuando conectes con otros usuarios, procurá personalizar los mensajes. Ya sea para **conectar**, hacer **networking** u ofrecer tu **servicio** o **alianza**.
- Es una linda oportunidad para generar una buena **primera impresión** y **engagement**.

Tip 5

CLIENTE IDEAL



- Definí tu cliente ideal. Para esto será fundamental que tengas definidos tus **objetivos** en esta red social.

Extra TIP

Si quieres estar en LinkedIn, no tenés tiempo o no sabés por dónde empezar, **tenemos un pack** ideal para vos.

Estar en esta red y aprender a usarla, puede ser fácil.



"Quiero mi LinkedIn"



¿Qué hacemos?

- Creamos el perfil y te lo entregamos listo para compartir.
- Te enseñamos a gestionarlo en una sesión online.
- Te entregamos una **guía personalizada** en pdf para que la puedas consultar las veces que necesites.
- Y además, te acompañamos la primera semana por **WhatsApp** para que estés tranquila y segura estrenando tu perfil.