

La
Plataforma

LinkedIn



Peter Jiménez

Mini Curso: Todo lo que Necesitas Saber sobre LinkedIn

INTRODUCCIÓN

La importancia de LinkedIn en los profesionales y las empresas

Ya sea un experto, empresario o especialista en marketing, lo esencial es que aprendas a usar LinkedIn como una de tus tácticas para optimizar al máximo tu plataforma B2B. LinkedIn te permite interactuar con audiencias profesionales, crear nuevos contactos y leads, lograr mayor clasificación para una mayor cantidad de visitantes a tu perfil, y hacer marketing para tu empresa. En este manual, se te dará la información que necesitas para implementar LinkedIn en tu negocio o aprovechar al máximo la plataforma en función de las necesidades de tus objetivos comerciales.



1. ¿Qué es LinkedIn?

- **Definición:** LinkedIn es una red social profesional diseñada para conectar a profesionales y organizaciones de diversas industrias.
- **Fundación:** Fue fundada en 2002 y lanzada en 2003.
- **Venta:** Fue adquirida por Microsoft en junio de 2016 x \$26.2 Billones
- **Usuarios:** Cuenta con más de 830 millones de usuarios y 53 millones de organizaciones en todo el mundo.

2. Capacidades de LinkedIn

- **Perfil Profesional:** Permite crear un perfil detallado con experiencia laboral, educación, habilidades, logros, enlaces a websites y redes sociales.
- **Red de Contactos:** Facilita la conexión con colegas, ex compañeros de trabajo, y otros profesionales.
- **Búsqueda de Empleo:** Ofrece una plataforma para buscar y postularse a empleos.
- **Publicaciones y Artículos:** Permite compartir publicaciones y artículos para mostrar conocimientos y experiencias.
- **Grupos:** Los usuarios pueden unirse a grupos de interés profesional para intercambiar ideas y conocimientos.
- **LinkedIn Learning:** Plataforma de aprendizaje con cursos en diversas áreas profesionales. (16,000 cursos) Plan pago de \$40/mes

3. Usos de LinkedIn

- **Networking:** Conectar con profesionales del mismo sector o de otros sectores.

- **Desarrollo Profesional:** Aprender nuevas habilidades y mantenerse actualizado en tendencias de la industria.
- **Reclutamiento:** Empresas utilizan LinkedIn para buscar y atraer talento.
- **Marca Personal:** Construir y fortalecer la marca personal compartiendo conocimientos y logros.

4. Beneficios de LinkedIn

- **Visibilidad Profesional:** Aumenta la visibilidad ante reclutadores y potenciales socios comerciales.
- **Oportunidades de Carrera:** Facilita el acceso a oportunidades laborales y de negocio.
- **Recomendaciones:** Posibilidad de recibir recomendaciones de colegas que mejoran la credibilidad profesional.
- **Información del Sector:** Acceso a noticias y tendencias de la industria a través de publicaciones y artículos.

5. Potencial para Expandir Carreras

- **Networking Efectivo:** Construir una red profesional sólida que puede abrir puertas a nuevas oportunidades.
- **Marca Personal:** Desarrollar una marca personal fuerte que destaque en el mercado laboral.
- **Acceso a Empleos:** Aumentar las posibilidades de ser descubierto por reclutadores y obtener empleos deseados.
- **Desarrollo Continuo:** Aprovechar LinkedIn Learning para adquirir nuevas habilidades y mantenerse competitivo.

6. Consejos para Maximizar el Uso de LinkedIn

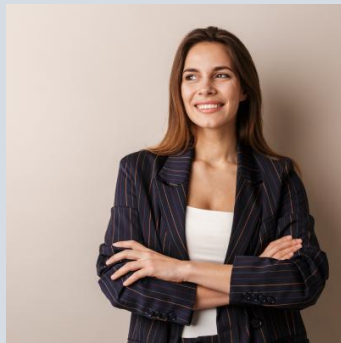
- **Perfil Completo:** Asegúrate de tener un perfil completo y actualizado.
- **Conexiones Relevantes:** Conecta con personas relevantes para tu carrera.
- **Participación Activa:** Participa activamente en grupos y discusiones.
- **Contenido de Calidad:** Comparte contenido relevante y de calidad regularmente.
- **Solicita Recomendaciones:** Pide recomendaciones a colegas y superiores.

Diseño:

COVER BANNER
1,584px (Ancho) X 396px (Alto)



PERFIL
400px (Ancho) X 400px (Alto)



Tipos de Cuentas en LinkedIn

1. Cuenta Gratuita (basica)
2. LinkedIn Premium Career: \$29.99/mensual
3. LinkedIn Premium Business: \$59.99/mensual
4. LinkedIn Sales Navigator Core: \$99.99/mensual
5. LinkedIn Sales Navigator Advanced: \$149.99/mensual
6. LinkedIn Sales Navigator Advanced Plus: Custom pricing
7. LinkedIn Recruiter Lite: \$170/mensual
8. LinkedIn Recruiter: \$835/mensual
9. LinkedIn Learnings: \$19.99/mensual

Cuenta gratuita de LinkedIn

Una cuenta gratuita de LinkedIn es un gran comienzo si eres un principiante. Pero como es completamente gratis, tiene algunas limitaciones. Una cuenta gratuita te ayuda a hacer crecer tu red, conectarte con personas de tu industria y encontrar viejos amigos y ex alumnos.

Cuenta gratuita vs. de pago

Estas son algunas de las limitaciones de tener un tipo de cuenta gratuita de LinkedIn:

No puedes enviar mensajes a personas con las que no estés conectado. No siempre puedes ver quién visita tu perfil.

Sus búsquedas son limitadas

Una cuenta gratuita de LinkedIn no es adecuada para los reclutadores y propietarios de negocios que utilizan LinkedIn para contratar debido a su limitada capacidad de búsqueda y divulgación

Como regla general, si estás haciendo mucha divulgación, generación de clientes potenciales y reservas de llamadas de ventas desde LinkedIn con una cuenta gratuita, es posible que desees considerar pagar el costo premium de LinkedIn.

Porque, con el tiempo, empezarás a sentir las limitaciones de una cuenta gratuita.

Tipos de cuentas Premium de LinkedIn

LinkedIn Premium es un término que se utiliza a menudo. Pero la verdad es que es un término general con múltiples tipos de cuentas de LinkedIn debajo.

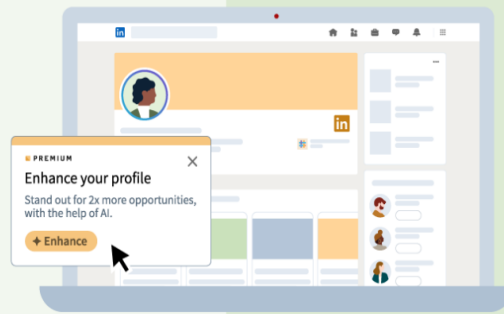
Entonces, ¿qué tipo de cuenta debería elegir? Debes tener en cuenta tu objetivo principal.

Por ejemplo, si eres un vendedor que busca generar clientes potenciales y dirigirte a otros muy específicos, puedes probar el Sales Navigator Core o Advanced. Del mismo modo, si quieres hacer crecer tu negocio incorporando nuevas personas, entonces LinkedIn Recruiter puede ser tu vocación.

Try the new AI-powered
Premium experience

Try free for 1 month

After your free month, save up to 50% when you select an annual plan for Premium Career at checkout.* Free trial eligibility determined at sign-in. [Additional terms may apply.](#)**



¿Qué es LinkedIn Premium?

LinkedIn Premium: Ideal para networking y buscadores de empleo.

Puedes convertirte en miembro Premium en cualquier momento haciendo clic en tu foto de perfil en LinkedIn y luego seleccionando 'Prueba Premium por \$0'.

LinkedIn Learning / Cursos LinkedIn

(\$40/mes) Primer mes gratis!

Peter, mejora tus aptitudes y avanza en tu carrera con LinkedIn Learning

 Daniel y millones de personas más están en LinkedIn Learning

Comenzar mi mes gratis

Comprar para mi equipo



Recomendado

Peter, avanza en tu carrera con un aprendizaje personalizado

Obtén recomendaciones personalizadas de aptitudes y cursos en función de tus objetivos. Solo tú puedes ver tu respuesta.

Comenzar

1210 resultados para «Seguro de vida»

Ordenar por: ▼ Mejor coincidencia



VÍDEO

Los riesgos y sus coberturas

 LinkedIn · Actualizado en oct 2023 · From the course: Medios de pago internacional

Aptitud: Finanzas internacionales

... Guardar



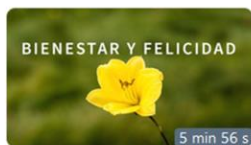
VÍDEO

Entender los ciclos económicos

nov 2019 · From the course: Finanzas personales: Trucos avanzados

4741 usuarios

... Guardar



VÍDEO

Cinco estilos de vida

 LinkedIn · Actualizado en feb 2019 · From the course: Bienestar y felicidad: Trucos

9271 usuarios · Aptitud: Psicología positiva

... Guardar

LinkedIn

SALES NAVIGATOR

LinkedIn Sales Navigator: Una Herramienta Profesional para la Generación de Leads y el Crecimiento de Negocios

Introducción

LinkedIn Sales Navigator es una poderosa herramienta diseñada para ayudar a los profesionales de ventas a encontrar, contactar y construir relaciones con prospectos y clientes potenciales. Esta herramienta, integrada en la red profesional LinkedIn, aprovecha la vasta base de datos de usuarios de la plataforma para ofrecer insights valiosos y facilitar la gestión de relaciones comerciales. A continuación, se detalla de manera exhaustiva cómo funciona LinkedIn Sales Navigator y cómo puede beneficiar a los profesionales de ventas y las empresas.

Funcionalidades Principales

Búsqueda Avanzada de Leads y Cuentas:

Filtros de Búsqueda: Sales Navigator ofrece filtros avanzados que permiten a los usuarios segmentar prospectos y cuentas de manera precisa. Los filtros incluyen industria, tamaño de la empresa, ubicación, puesto de trabajo, antigüedad, y más.

Lead Builder: Esta función permite a los usuarios crear listas de prospectos basadas en criterios específicos, facilitando la identificación de los contactos más relevantes.

Recomendaciones de Leads y Cuentas:

Lead Recommendations: Basado en las preferencias y búsquedas anteriores, Sales Navigator sugiere automáticamente leads que pueden ser de interés para el usuario.

Cuenta Recommendations: Similar a las recomendaciones de leads, esta función sugiere cuentas empresariales que podrían ser prospectos ideales basados en el perfil del usuario y su actividad de búsqueda.

InMail:

Mensajería Directa: Sales Navigator permite a los usuarios enviar mensajes directos a cualquier usuario de LinkedIn, incluso si no están conectados. Esto es especialmente útil para contactar a prospectos que de otra manera serían inaccesibles.

Alertas y Notificaciones:

Seguimiento de Actividades: Los usuarios pueden recibir alertas sobre cambios importantes en las cuentas y leads que siguen, como promociones de empleo, publicaciones en LinkedIn, o menciones en los medios.

Integración con CRM: Sales Navigator se puede integrar con sistemas CRM (Customer Relationship Management), permitiendo la sincronización automática de datos y facilitando el seguimiento de interacciones con clientes potenciales.

Notas y Etiquetas:

Gestión de Prospectos: Los usuarios pueden añadir notas y etiquetas a los perfiles de leads y cuentas, lo cual ayuda a organizar la información y a mantener un seguimiento detallado de cada interacción.

Beneficios para Profesionales de Ventas

Identificación de Prospectos de Alta Calidad:

Segmentación Precisa: La capacidad de segmentar leads y cuentas de manera detallada asegura que los esfuerzos de ventas se enfoquen en prospectos con mayor probabilidad de conversión.

Insights Valiosos: Acceder a información detallada sobre los prospectos permite una personalización efectiva en las comunicaciones y propuestas de ventas.

Ahorro de Tiempo:

Automatización de Recomendaciones: Las recomendaciones automáticas de leads y cuentas reducen el tiempo invertido en la búsqueda de nuevos prospectos.

Alertas Proactivas: Las notificaciones sobre cambios importantes en los perfiles de leads permiten a los vendedores actuar rápidamente en oportunidades emergentes.

Mejora en la Comunicación:

Acceso Directo a Prospectos: La capacidad de enviar InMails permite a los vendedores contactar directamente a los prospectos, evitando las barreras tradicionales de comunicación.

Historial de Interacciones: Mantener un registro detallado de las interacciones con prospectos facilita un seguimiento más efectivo y coherente.

Integración y Sincronización:

Compatibilidad con CRM: La integración con herramientas de CRM asegura que toda la información relevante esté centralizada, mejorando la gestión de relaciones con clientes.

Estrategias para Maximizar el Uso de LinkedIn Sales Navigator

Optimización del Perfil:

Perfil Profesional Atractivo: Asegúrese de que su perfil de LinkedIn esté completo y optimizado, destacando su experiencia, habilidades y logros relevantes. Un perfil profesional atractivo aumenta la credibilidad y la confianza de los prospectos.

Personalización en las Comunicaciones:

Mensajes Personalizados: En lugar de utilizar mensajes genéricos, personalice sus InMails y otras comunicaciones basándose en la información específica del prospecto. Esto demuestra un interés genuino y aumenta la probabilidad de respuesta.

Participación Activa en LinkedIn:

Publicaciones y Comentarios: Manténgase activo en LinkedIn publicando contenido relevante y participando en discusiones. Esto aumenta su visibilidad y posiciona su marca personal como líder en su industria.

Utilización de Insights y Datos:

Análisis de Datos: Aproveche los insights y datos proporcionados por Sales Navigator para ajustar sus estrategias de ventas. Analice las métricas de rendimiento y realice ajustes necesarios para mejorar los resultados.

Capacitación y Actualización Continua:

Formación en Herramientas: Invierta en la capacitación continua de su equipo de ventas para asegurar que estén al tanto de las últimas funcionalidades y mejores prácticas de Sales Navigator.

Conclusión

LinkedIn Sales Navigator es una herramienta esencial para los profesionales de ventas que buscan mejorar la generación de leads, fortalecer relaciones con clientes potenciales y aumentar las tasas de conversión. Su capacidad para proporcionar datos valiosos, facilitar la comunicación directa y automatizar la identificación de prospectos hace que sea una inversión inteligente para cualquier estrategia de ventas moderna. Al maximizar el uso de sus funcionalidades y adoptar un enfoque estratégico, las empresas pueden aprovechar al máximo el potencial de LinkedIn Sales Navigator para impulsar el crecimiento y el éxito comercial.

Sales Navigator Plans:

- Core = \$99/mes
- Advanced = \$170/mes
- Advanced Plus = \$1,620/año



Peter Jimenez

Webmaster

Digital Marketer

SEO Expert

PeterJimenez.com

