

Manual de **LinkedIn**

# MARKETING EN LinkedIn...

**Tutor:**  
Martín Cerro  
Coach LinkedIn & Especialista en  
Estrategías de Empleabilidad

# Linked in

Una diferencia con el resto, y es que es una plataforma enfocada al mundo laboral y profesional, cuyo principal objetivo es conectar a profesionales y empresas de todo el mundo.

## **ESTRATEGIA DE MARKETING EN LINKEDIN ..... 1**

**Consejos de Marketing en LinkedIn para tener éxito**

- **Creación de Página de Empresa**
- **La Foto de Perfil**  
**Primera Impresión nos repite dos veces**
- **Conoce el Algoritmo de LinkedIn**
- **Comparte tus Publicaciones de Forma Adecuada**
- **Aumenta tu Engagement**
- **Practica Social Selling Index en LinkedIn**
- **Posiciónate en perfil haciendo SEO en LinkedIn**

## **ANUNCIOS EN LINKEDIN: HAZ QUE TU ESTRATEGIA DE MARKETING CREZCA ..... 7**

## **ANÁLISIS DE TUS ESTRATEGIAS DE MARKETING EN LINKEDIN**

**8**

**3 Formas de Estrategia de Marketing**

- **Forma Manual.**
- **Información que te Proporciona LinkedIn.**
- **Herramientas Externas.**

# Estrategia de Marketing en LinkedIn

Los usuarios tienen presencia en LinkedIn con dos objetivos:

- Tienen un perfil personal y quieren **buscar un empleo o promocionar su marca personal**.
- Buscan **promocionar e incrementar la visibilidad de su empresa**.

Tanto si estás en LinkedIn por la primera como si estás por la segunda razón, para lograr tus objetivos tendrás que aplicar una estrategia de marketing.

## Consejos de Marketing en LinkedIn para tener éxito

Vamos a ir paso por paso pero sin olvidar ninguno de los factores importantes dentro de esta plataforma social:

### **1** Crear tu Página de Empresa

Si quieres dar a conocer tu negocio, aumentar la visibilidad y ganar seguidores es fundamental que tengas una página en LinkedIn.

Es el escaparate perfecto de tu negocio. Con esta página

- **Potenciales Clientes.**
- **Personas Interesadas en tu Marca.**
- **Personas que quieren Trabajar Contigo.**

Estas páginas deben ser una landing de marketing con información sobre tu marca o empresa con datos interesantes. Piensa que es tu carta de presentación para captación de futuros clientes.



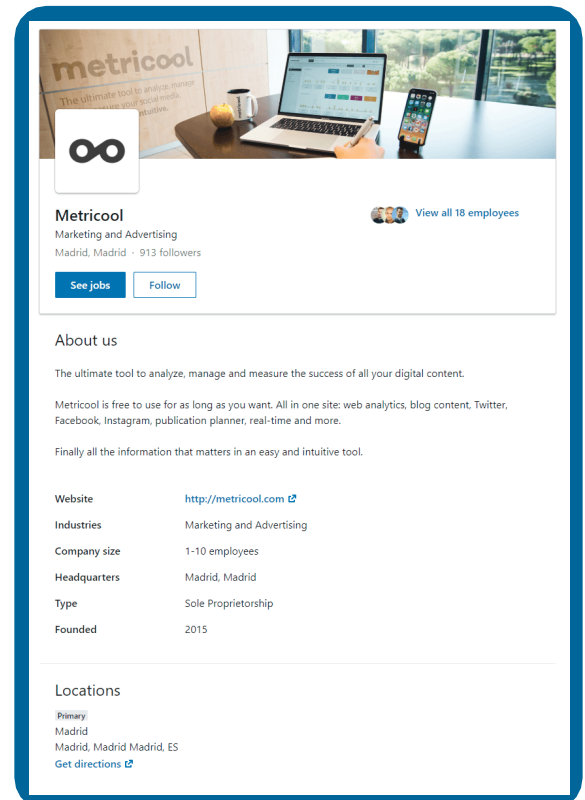
# Estrategia de Marketing en LinkedIn

Este pequeño hueco en LinkedIn te permite hacer actualizaciones para promocionar o enseñar a tu audiencia cuáles son tus nuevos productos o servicios, ofertas, etc.

## Ventajas de las Páginas de LinkedIn para Empresas.

Tener una página de empresa en LinkedIn tiene muchas ventajas a nivel de marketing...

- Ayuda a que las personas que quieran **más información sobre tu negocio** consulten tu perfil de empresa.
- Puedes **publicar oportunidades laborales** y reclutar trabajadores.
- Puedes llevar a cabo un **plan de comunicación para dar a conocer tus productos o servicios**.
- Ayudará a tu **posicionamiento en LinkedIn**.



Los siguientes pasos son la optimización, para que tu página se posicione y tengas más visualizaciones que tus competidores etc.

## Optimiza tu Página de Empresa en LinkedIn

Para tener una página con todo lo que necesitas en tu estrategia de marketing en LinkedIn tienes que dedicarle tiempo a un par de puntos. Pero no te preocupes, merecerá la pena...

Te dejo un artículo donde explicamos qué es, para qué sirve y en qué puede ayudarte

**¡Cómocreartupágina deLinkedIn desde cero y cómo optimizarla!**

<https://metricool.com/es/linkedin-para-empresas/>

# Estrategia de Marketing en LinkedIn

2

## La Foto de Perfil

### Primera Impresión nos repite dos veces

LinkedIn es una ventana a un mundo laboral, es una red para interactuar con miles de profesionales y empresas, por eso la imagen que proyectes juega un papel importante para tu estrategia de marketing en LinkedIn.

Tanto si tienes un perfil personal como si estás creando la estrategia de una página de marca, es importante que la foto sea adecuada para esta red social.

3

## Conoce el Algoritmo de LinkedIn

Al igual que el resto de redes, LinkedIn tiene su propio algoritmo para gestionar la aparición de las publicaciones a los usuarios.

Conocer cómo funciona su algoritmo te va a ayudar a ganar visibilidad, así sabrás cómo actuar cuando hagas publicaciones y qué cosas le gustan a LinkedIn...

Los principales objetivos de la red profesional son dos:

- **Priorizar el Contenido.**
- **Promover el Engagement.**

Lo que significa que tienes que dar prioridad a compartir contenido que sea relevante con tu sector y dejar los contenidos coloquiales para otra red social.

Te dejo un punto de claves para tu marketing en LinkedIn para qué pueda ayudarte

**Todo sobre el Algoritmo de LinkedIn**

<https://metricool.com/es/algoritmo-de-linkedin/>

3

# Estrategia de Marketing en LinkedIn

## 4 Comparte tus Publicaciones de Forma Adecuada

En todas las redes sociales es importante compartir el contenido de forma adecuada:

- **Publicar una variedad de formatos: Imágenes, Vídeos, Gifs, LinkedIn Lives, etc.**
- **Comparte el contenido en las mejores horas de LinkedIn.**
- **Optimiza tus imágenes para que estén en el tamaño adecuado para LinkedIn.**

## 5 Aumentar tu Engagement

El engagement es la capacidad que tiene una empresa o producto de una empresa de gustar a los clientes y conseguir que estos tengan actividad con la marca.

LinkedIn quiere promover el engagement, lo que significa que tienes que hacer marketing con el objetivo de gustar a tu audiencia y engancharlos a tus contenidos, que quieran interactuar contigo: dar likes, compartir el contenido, hacer comentarios, etc.

Para que esto funcione tienes que interesarte por tus usuarios e invitarles a interactuar con tus publicaciones y tu marca.

Analizar cómo va variando tu tasa de engagement según la estrategia de Marketing en LinkedIn que hagas es muy interesante y te dará información útil.

¿Quieres saber cómo medir el engagement en LinkedIn? Te dejo un artículo donde explicamos para qué puede ayudarte

**¡Cómo medir el engagement en LinkedIn!**

<https://metricool.com/es/como-medir-el-engagement-en-linkedin/>

# Estrategia de Marketing en LinkedIn

## 6 Practica Social Selling Index en LinkedIn

El Social Selling Index (SSI) en LinkedIn equivale a las siglas de Social Selling Index, lo que en español se traduce como índice de venta social.

### ¿Qué significa esto?

LinkedIn otorga un índice a las cuentas en base a su posicionamiento como marca personal para el resto de usuarios, es decir, la posición que LinkedIn cree que ocupa en la mente de la gente.

Este índice es un número que se basa en cuatro factores:

- Perfil Completo.
- Target de Interés.
- Actividad en LinkedIn.
- Relaciones Profesionales.

Te dejo un artículo para qué puede ayudarte con tu estrategia de marketing

**¡Cómo saber mi SSI en LinkedIn y tips para mejorarlo!**

<https://metricool.com/es/ssi-linkedin/>



# Estrategia de Marketing en LinkedIn

## 7 PosicionatuperfilhaciendoSEOenLinkedin

Cuando realizamos SEO en LinkedIn, tenemos como objetivo que nuestro perfil aparezca lo más arriba posible de los resultados de búsqueda de la plataforma en función de una cierta palabra clave solicitada.

### EtapasparaseguirposicionartuperfilenLinkedIn

<https://metricool.com/es/seo-en-linkedin/>

Para que un perfil personal se posicione y tenga más éxito es primordial tenerlo optimizado, es decir, añadir toda la información relevante y que solicita la plataforma. Además, es conveniente utilizar palabras clave y otro tipo de contenidos que te cuento aquí:

### ¿CómooptimizartuperfilpersonaldeLinkedIn?

<https://metricool.com/es/mejora-tu-perfil-en-linkedin/>

Te dejo un post como consejos específicos para que generes un perfil que impacte para qué pueda ayudarte

### ConsejosparaquetuperfildeLinkedInImpacte

<https://metricool.com/es/consejos-linkedin/>

# Anuncios en LinkedIn : Haz que tu Estrategia de Marketing Crezca

LinkedIn también te permite invertir en anuncios para aumentar la visibilidad de tu negocio y conseguir tus objetivos de marketing.

Esta plataforma profesional tiene una gran ventaja a la hora de realizar anuncios, y es que puedes hacer una buena segmentación y así asegurarte que llegas a un público mucho más cualificado con intereses en ti o tu marca.

LinkedIn ADS te permite hacer dos tipos de

- **Contenido Patrocinado:** Promocionar tu empresa y aumentar su visibilidad.
- **Anuncios Tradicionales:** texto e imagen, que se utilizan mucho para promocionar cursos, webinars, ebooks, etc.

Si quieres saber más sobre cada tipo de anuncio en LinkedIn y para qué pueden servirte estos anuncios haz clic.

**Todo sobre los Anuncios en LinkedIn**

<https://metricool.com/es/anuncios-en-linkedin/>

# Análisis de tus Estrategias de Marketing en LinkedIn

Todas las estrategias de marketing tienen que estar medidas, de esta manera sabrás qué funciona bien y qué no te funciona en absoluto. Desde Metricool tienes a tu disposición todas las métricas sobre tu perfil personal o de empresa.

<https://metricool.com/es/metricas-linkedin-con-metricool/>

## Notas

Sí cometes el error de no medir tus acciones, no sabrás si te estás saliendo de la estrategia y puedes perder dinero y tiempo...

Para medir tu estrategia de LinkedIn es importante conocer la red social, y medir los parámetros que te parezcan importantes:

- Engagement.
- Aumento de Suscriptores a tu Página.
- Evolución de tus Interacciones.

Tienes 3 formas para analizar tu Estrategia de Marketing

- Forma Manual.
- Información que te Proporciona LinkedIn.
- Herramientas Externas.

# Análisis de tus Estrategias de Marketing en LinkedIn

## 1 De Forma Manual

Recogiendo los datos manualmente y apuntándolos en un excel o documento de word para tener todos los datos recogidos y hacer un informe de estadísticas. Así sabrás cómo funciona tu estrategia de marketing.

## 2 Con la Información que te Proporciona LinkedIn

Casi todas las redes sociales tienen un apartado que proporciona estadísticas e información sobre los perfiles o las páginas de empresa. LinkedIn no se queda fuera de esto, puedes acceder a su parte de analítica y así ver el rendimiento de tus acciones.

## 2 Con Herramientas Externas

Metricool es una herramienta que te ayuda a analizar tus estrategias en todas las redes sociales. Averigua cómo está funcionando tu Estrategia de Marketing en LinkedIn con Metricool. Además puedes **Gestionar varias Cuentas de LinkedIn** desde un mismo sitio.

<https://metricool.com/es/gestiona-diferentes-cuentas-en-linkedin/>

Hay un artículo con toda la información sobre qué estadísticas medir en LinkedIn y cómo puedes hacerlo: para qué puede ayudarte

**Más sobre las Estadísticas de LinkedIn**

<https://metricool.com/es/linkedin-es/>

# QUIERE SABER MÁS INFORMACIÓN SOLO CONTACTAR Y SÍGUENOS NUESTRAS REDES SOCIALES

## Redes Sociales

 Yo Aprendo LinkedIn con Martín

 @yoaprendolinkedincconmartin

 @yoaprendolinkedincconmartin

 Yo Aprendo LinkedIn con Martín

 Yo Aprendo LinkedIn con Martín

 Yo Aprendo LinkedIn con Martín

## Contactos

 +51 934 99 44 71

 tallerlinkedinperu@gmail.com

100% Recomendado por miles de  
Profesionales en toda Latinoamérica  
por su Efectividad Comprobada.

LinkedIn  DE EMPLEABILIDAD

LINKEDIN  POWER

Yo Aprendo  
LinkedIn con  
*Martín Cerro*

