

# ¿Cómo aumentar nuestra red de contactos?

# Índice

1. [Contactos](#)
2. [Grupos](#)

# 1 | Contactos

# Contactos

No estén en LinkedIn por estar; deben estar en esta red social con una finalidad bien clara, teniendo unos objetivos claros.

Son esos objetivos los que les van a servir como criterio a la hora de enviar invitaciones para conectar con otras personas; y también a la hora de aceptar o de rechazar las invitaciones que recibas.



# Contactos

De esta manera sus contactos serán de **calidad**; es decir, podrán aportarles valor ya que habrá más posibilidades de que les surjan oportunidades profesionales.

Lo ideal es que en su red LinkedIn haya muchos contactos de este tipo, ya que así su red tendrá no sólo **calidad** sino también **cantidad**,



# Contactos

En LinkedIn, la gente de su red se denomina contactos.

**La red está compuesta por sus contactos de primer, segundo y tercer grado**, y por sus compañeros de grupos de LinkedIn.



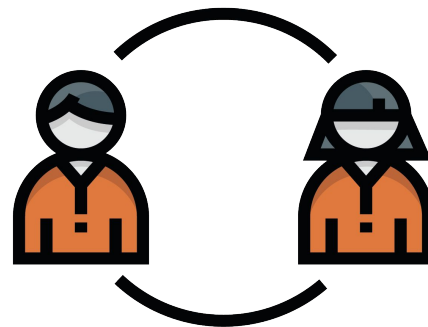
# Contactos



## GRADO



Gente con quien están conectados directamente, bien porque han aceptado sus invitaciones, o bien porque ellos han aceptado las tuyas. Pueden conectarse con estos usuarios enviándoles un mensaje desde LinkedIn.



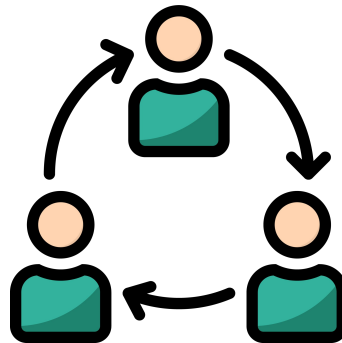
# Contactos



GRADO



Gente que está conectada con sus contactos de primer grado. Pueden enviarles una invitación haciendo clic en el botón Conectar de su página de perfil, o contactar con ellos mediante un mensaje InMail.





# Contactos

3

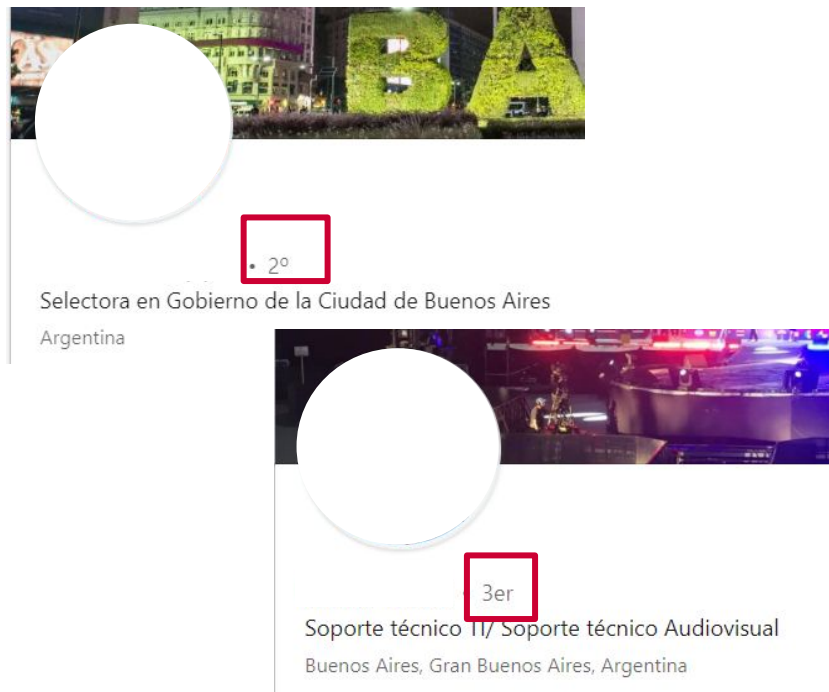
GRADO



Gente que está conectada con sus contactos de segundo grado. Si aparecen su nombre y apellidos, podrán enviar al miembro una invitación haciendo clic en Conectar. Si sólo se muestra la primera letra del apellido, hacer clic en Conectar no servirá; pero podrán contactar con ellos mediante un mensaje InMail.



# Contactos: Ejemplos



Como se habrán dado cuenta no está mal agregar a personas que no conocemos.

Al contrario, esta red se basa precisamente en **conectar** con mucha gente que nos pueda ayudar a acercarnos a nuestro próximo empleo.

## Contactos: Cantidad

¿Cuántos contactos debería tener para hablar de una “buena” red de contactos que potencie mis oportunidades laborales?

Les sugerimos que logres obtener +de 500 contactos de calidad.

**¿¡Tantos!?**

Estos son los motivos principales por los que es un beneficio contar con dicha cantidad de contactos...

# Contactos: Cantidad

**Una red extensa es algo imprescindible si quieren hacer negocios o conseguir trabajo.**

Esto es lo que se llama Social Selling, se podría traducir como “venta social” o “venta a través de las redes” e implica utilizar las redes sociales para interactuar con potenciales clientes y acelerar el proceso de selección o comercial.

**Acceso a más gente:** cuanto más amplia sea su red de contactos de primer nivel mayor será su red de segundo y tercer grado. Si su red es amplia llegará un momento en que siempre tengan un vínculo cercano (2º o 3º) con la persona que quieras conectar.



**Gran red = gran visibilidad.** Si quieren aumentar la visibilidad de su perfil una red más amplia les dará acceso a mucha más gente.

**Gran red de contactos = mayor aparición en los resultados de LinkedIn.** El algoritmo de LinkedIn tiene en cuenta el nivel de relaciones que tienen. Así que si tienen una red de 50 personas, aparecerán con menos frecuencia en las búsquedas que si tienen una red de 1.000 personas.

## Contactos: Cantidad

Por último, les sugerimos mirar frecuentemente las sugerencias de nuevos contactos que les ofrece LinkedIn.

Para ello hagan clic en el icono **“Mi Red”** (en la parte superior de su página de LinkedIn) y debajo de las invitaciones pendientes que puedas tener, está la **“Gente que podrías conocer”**.



# Contactos: Calidad

Para tener una red de calidad de contactos conéctense con colegas, compañeros de trabajos anteriores y a **IT recruiters**.

## ¿Por qué agregar IT Recruiters?

Por que son quienes nutrirán su feed de avisos laborales a los cuales se podrán postular.

Los IT recruiters son selectores de personal especializados en atraer perfiles de tecnología y digitales.

## Contactos: Calidad

Ahora que ya saben esto es momento de empezar a agregar personas con cargos de:

- IT recruiter
- Recursos Humanos (HR)
- Talent Acquisition
- Analistas de empleos
- Selección de personal





Contactos:

## Calidad: Cómo invitar a nuevas personas

The image shows a LinkedIn search results page for the query 'it recruiter'. Four numbered steps are highlighted with red circles and boxes:

- 1**: The LinkedIn logo and the search bar containing the text 'it recruiter'.
- 2**: The navigation tabs at the top, with 'Gente' (People) selected and highlighted.
- 3**: The profile header of a search result, including the text 'Miembro de LinkedIn', 'Senior Technical Recruiter', 'Argentina', and 'Actual: Senior Technical Recruiter en (free lance)'.
- 4**: The blue 'Conectar' (Connect) button.

# ¿Cómo enviar invitación a las personas que te interesan?

Es **imprescindible** personalizar las invitaciones que enviamos a los reclutadores. Comiencen con un saludo y llamen a la persona por su nombre.

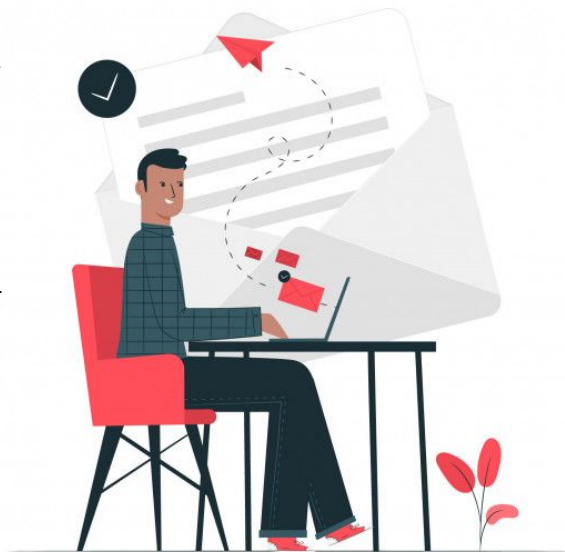
Les recomendamos preguntarse: ¿Por qué quieren conectar con esa persona? Escriban un párrafo donde respondan esa pregunta y estas otras:

- ¿Cuál es su formación? Mencionen lo que hacen y a qué se dedican.
- ¿Cuál es su objetivo laboral?
- ¿Cuál es su interés en la empresa y cómo crees que pueden aportar?
- Despídanse con palabras y saludos amables.

# Ejemplo:

*"Buenos días Jazmín,  
Me encantaría conectar con vos ya que actualmente estoy  
en búsqueda de oportunidades laborales de Data Analyst.  
Vi que solés publicar búsquedas relacionadas a mi  
expertise y considero que podría aportar valor desde el  
análisis de gran volúmenes de datos para obtener insights  
valiosos para el negocio. Estoy a disposición para  
establecer contacto cuando lo dispongas..*

*Desde ya, muchas gracias.  
Saludos, Álvaro."*



# 2 | Grupos

# Grupos

Si quieren aumentar la cantidad de contactos que tienen una estrategia efectiva es unirse a los **grupos** de LinkedIn cuyo objetivo y contenido les sea relevante.

En ellos pueden encontrar profesionales afines a ustedes y que seguramente compartan sus mismos objetivos



# Grupos

Hay dos modos de buscar grupos:

1

Nombre o palabra clave

2


Grupos recomendados por LinkedIn.

## Para buscar grupos por nombre o palabra clave:

1. En la barra de búsqueda en la parte superior de la página de inicio de LinkedIn, escribir palabras clave o los nombres de los grupos de interés y hacer clic en **“Buscar”**.
2. En la página de resultados de búsqueda, hacer clic en la pestaña **“Grupos”**.

# Grupos por nombre o palabra clave

1



2


Gente Empleos Contenido Más ▼ Filtros de persona

Empresas

Universidades


Grupos

Mostrando 178.679 resultados

 SAS Data Analyst

3


Mostrando 2.362 resultados



Big Data and Analytics

Grupo • 359.883 miembros


Founded in 2012 by Rob Howes, LinkedIn Group: Big Data and Analytics has grown to be the largest and most active group of it's kind. With over 300,000 members, it has become the go-to community for all thin...



Big Data, Analytics, Business Intelligence & Visualization Experts Community

Grupo • 259.056 miembros


A premier community for both existing expert professionals and companies researching the convergence of big data analytics and discovery, Hadoop, data warehousing, cloud, unified data architectures, digital...



Business Intelligence Professionals (BI, Big Data, Analytics).

Grupo • 232.705 miembros

This group covers the broad area of data analytics & intelligence for businesses. Tools, frameworks, white papers, industry news & best practices! PLEASE READ THE GROUP RULES before participating! Visit...



Business Analytics, Big Data, and Artificial Intelligence

Grupo • 199.601 miembros

business analytics, data mining, artificial intelligence, visualization tools, and predictive modeling, and cloud advanced analytis

¿Cómo aumentar nuestra red de contactos?

DigitalHouse >  
Coding School

# Grupos recomendados por LinkedIn:

1. Clic en el icono **“Empleo”** en la parte superior derecha de la página de inicio de LinkedIn y seleccionar **“Grupos”** en el menú que aparece.
2. A continuación, pueden solicitar unirse al grupo pulsando el botón **“Solicitud de admisión”** ingresando al grupo debajo de la descripción del grupo.

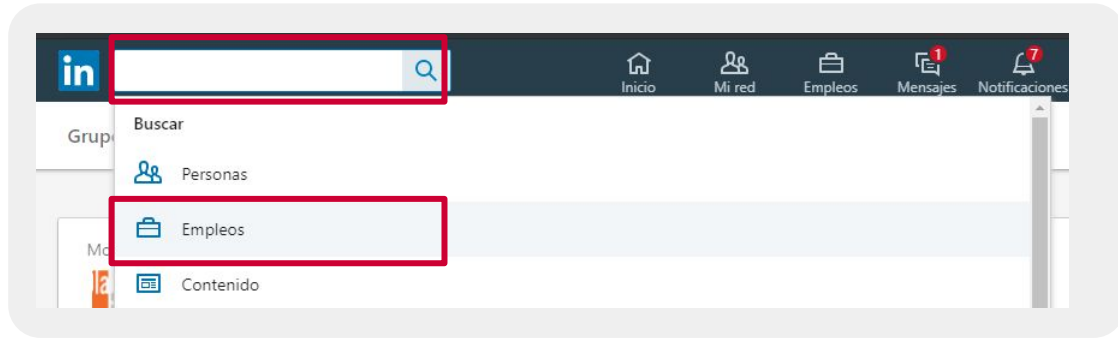


Los grupos que figurarán se mostrarán de acuerdo a sus intereses, empresas que siguen y personas que han contactado, entre otros.



# Grupos recomendados por LinkedIn:

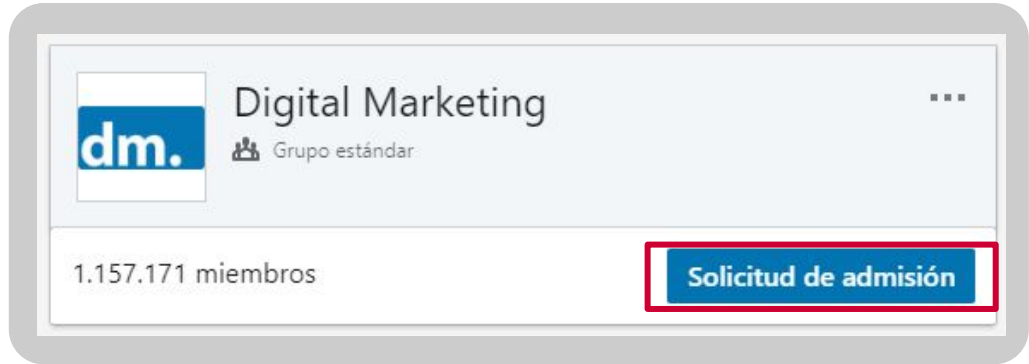
1

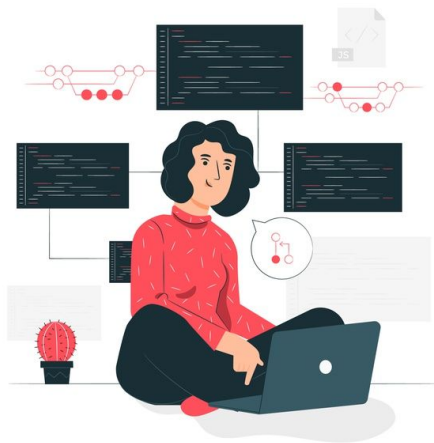


2



3





# ¡Pongamos en práctica lo aprendido!

DigitalHouse>  
Coding School