



COMO USAR EL LINKEDIN PARA APALANCAR TU NEGOCIO O CARRERA

Es un gran recurso para generar más tráfico hacia tu website y ganar más visibilidad para tu persona y tu negocio, ganando así autoridad en tu sector.

Como consecuencia, muchas veces creamos una cuenta en LinkedIn y luego la dejamos inactiva durante meses. Al menos eso es lo que me pasó a mí.

Pero LinkedIn tiene un gran potencial y una característica que la destaca de otras redes sociales: la excelencia de su target, los contactos son en general excelentes.

La gente no ingresa a LinkedIn como a Facebook, no se mezcla lo personal porque todo el encuadre es súper profesional.

LinkedIn tiene mucha autoridad en Google. Si escribes tu nombre en la caja de búsqueda de Google (el famoso googlear) es muy probable que el primer resultado de la búsqueda sea tu perfil en LinkedIn, aun cuando tengas una página de perfil en Google.

ESTRATEGIAS DE MARKETING EN LINKEDIN

1. Completa tu Perfil

Si quieres que la gente lea tu perfil, se ponga en contacto contigo y/o visite tu/s website, entonces tienes que darle algo interesante para leer. Tomate este trabajo muy seriamente y piensa en las keywords que mejor te definen y aplícalas en tu perfil.

Mucha gente hace búsquedas para ubicar profesionales en ciertas áreas: incluyendo en tu perfil las palabras claves correctas posibilitarás que tu perfil sea el primero que “salte” en la lista de resultados, como en cualquier buscador.

Todo perfil es mejorable, es conveniente revisarlo periódicamente buscando oportunidades para mejorarlo. A medida que usamos la herramienta vamos aprendiendo cómo optimizarlo.



Otra alternativa interesante es incluir tu perfil en otro idioma además del actual, siempre que busques contactos en ese otro idioma esta opción expenderá muchísimo el alcance de tu perfil.

De más está decir que debes agregar una buena foto tuya. Como ya dije anteriormente sobre como potenciar el perfil en Facebook, la foto debe ser muy profesional y de tamaño adecuado para tener una buena imagen tuya.

¡Justamente la semana pasada vi una cuenta de Twitter de una persona que se denominaba consultora en marketing y tenía una foto de cuerpo entero en traje de baño! Realmente encuentro difícil pensar en algo menos profesional...

2. Personaliza la URL e Impulsa la Visibilidad de tu Site/Blog en los Motores de Búsqueda

En tu perfil hay espacio para agregar 3 enlaces. En vez de mostrar “Mi Blog” y “Mi website”, haz click en Editar y luego en Otro y escribe el nombre de tu site (ver imagen

debajo) o, mejor aún, una palabra clave que sea representativa de la forma en que la gente busca tus productos o servicios.

3. Promociona el Feed de tu Blog

Es posible importar el feed de tu blog WordPress en tu perfil mediante esta aplicación.

También hay otra aplicación llamada Blog Link que soporta TypePad, Movable Type, Vox, WordPress.com, WordPress.org, Blogger, LiveJournal y muchos más.

Promociona tu blog y desarrolla tu marca personal. Al integrar el contenido de tu blog en tu cuenta LinkedIn, puedes compartir los pensamientos y opiniones que publicas con tu red profesional.

4. Aumenta tus conexiones

Cuantos más contactos tengas, más gente tendrá acceso a tu perfil. Lo que debes saber es que cada vez que haces algo en LinkedIn (actualizar tu perfil, unirse a un grupo, recomendar a alguien, responder a un evento, etc) esto se muestra en el home page de cada uno de tus contactos de primer nivel, incrementando notablemente las posibilidades de visitas a tu perfil y/o websites.

Por lo tanto, una medida sabia es ser proactiva/o: amplía tus conexiones constantemente. Una forma de hacerlo que no es molesta es invitar a los otros miembros de los grupos que frecuentas a relacionarse contigo.

5. Utiliza los Eventos

Lo primero que debes saber es que no necesitas ser el coordinador o creador de un evento para agregarlo. Puedes crear un evento si tienes planeado asistir a uno así, si le envías la invitación a tu red de contactos, es probable que te sirva para contactarte personalmente con algunos miembros del grupo.

Para quienes sí organizan eventos, esta característica de LinkedIn es invaluable. Puedes crear tanto eventos presenciales como online, incluidos tele-seminarios, webinars, cursos, etc. Las posibilidades son infinitas. Y recuerda que la gente invitada es gente altamente motivada y con intereses similares a los tuyos.

No olvides nunca la naturaleza viral de linkedIn. Cada vez que una persona se inscribe en tu evento (o muestra interés o contesta) aparece en el home page de todos sus contactos directos (lo que aparecen con el símbolo de 1er grado), difundiendo aún más el evento.

Por otro lado, cuando una persona se muestra interesada y presiona el botón “mostrar más” se despliega la lista de todos los asistentes confirmados y los interesados, con sus

perfiles, lo que añade interés para la persona que está recabando información para decidir su asistencia.

6. Usa lo grupos específicos para conectarte con más gente

Mucha gente se anota en grupos y luego no participa. Si bien tengo que reconocer que yo también cometí ese error, hoy monitoreo continuamente la actividad de los grupos y mi participación. Si después de un tiempo razonable compruebo que no participó entonces me borro y “dejo lugar” para otro grupo.

Cuando vayas a elegir un grupo (de una temática que realmente te interese) es importante analizar el potencial del grupo; más importante que el número de miembros que tenga un grupo es ver la actividad. Si el grupo es inactivo, no importa que tenga muchos miembros pues realmente no pasa nada.

La clave aquí es elegir un grupo/s bien relacionado con tus áreas de interés, que muestre actividad y luego participar activamente enviando notas y comentando en la de las otras personas. Sin una participación sostenida de tu parte, no obtendrás ningún beneficio.

Otra posibilidad con grandes ventajas es comenzar tu propio grupo, lo que además te permite contar con el email de los miembros.



Mantener un grupo supone cierto trabajo constante por lo que es mejor comenzar por participar activamente en otros grupos, además si participas activamente en varios grupos, cuando decidas crear el tuyo, cuentas con varios espacios en donde promocionarlos.

7. Atrae a más clientes por medio de recomendaciones

Una de las características exclusivas de LinkedIn es la posibilidad de recomendar gente. ¿Existe acaso promoción más poderosa que lo que tus colegas y clientes piensan de ti? Para obtener recomendaciones utiliza el viejo proverbio: “Da y recibirás.”

Si recomiendas sinceramente a otros profesionales es muy probable que te devuelvan la atención. Todavía no he comenzado a trabajar en esta área, es una de mis tareas pendientes para este año.

8. Contesta preguntas

Esta es realmente una forma muy ponderosa de destacarte y conseguir tráfico hacia tu website o blog si los tienes. Cuantas más preguntas contestes, más chances tienes que las personas se interesen por explorar tu perfil.

Además, si contestas las preguntas de otras personas de manera sólida y profesional es muy probable que algunas veces califiquen tu respuesta como “la mejor” de todas las ofrecidas.

Eso te va posicionando como experta/o en el material lo que hace que la gente sea más susceptible a tus opiniones.

9. Actualiza tu estado

LinkedIn también tiene un espacio para actualizaciones rápidas que es muy parecido a Twitter, en donde tienes 148 caracteres para trabajar en vez de los 140 de Twitter.

Este espacio es muy importante porque es lo primero que ven todas tus conexiones cuando ingresan a su cuenta. Y con un poco de habilidad puedes incluir un texto que impulse a seguir el enlace (y por lo tanto a visitar tu website) para averiguar más.

demás puedes usar la caja de estado para actualizar al mismo tiempo tu cuenta de Twitter, interesante cuando tienes poco tiempo. En la imagen superior se puede ver el estado ya actualizado y el espacio libre para agregar otra actualización.

10. Crea campañas en LinkedIn

Todavía no he probado esta característica, pero dado que LinkedIn es una red de negocios profesionales, no es difícil imaginar que una publicidad allí traerá resultados muchos más específicos que en una red genérica como Google Adwords y hasta la de Facebook.

Las estrategias listadas en este artículo te ayudarán a hacerte un nombre, a incrementar las oportunidades comerciales y de carrera, a dominar tu mercado en linkedIn y a generar más tráfico de calidad hacia tu website o blog.

Lo importante es tratar de aprender de lo que hacen otras personas e ir incorporando lo que nos parezca interesante. Esto es un proceso, no un trabajo terminado.

A pesar de lo que dije anteriormente yo todavía tengo el perfil sin completar estratégicamente, pero diariamente me he puesto como objetivo ir optimizándolo y tratar de extender mi red de contactos cada vez que abro linkedIn.

VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL LINKEDIN COMO APALANCADOR DE NEGOCIO.

VENTAJAS	DESVENTAJAS
<p>La credibilidad y la legitimidad son dos cosas que toda marca necesita establecer lo antes posible, después de todo. Sin ellos, es poco probable que los consumidores prueben las ofertas de una marca.</p> <p>Ahora, tener una página de empresa bien hecha en la plataforma ya ayuda. Ofrece a los clientes potenciales un lugar de contacto cuando intentan obtener más información sobre tu empresa en internet.</p> <p>Además, una página de la empresa ofrece a los empleados algo con lo que conectarse en los datos de «Experiencia» de sus perfiles personales. Nuevamente, eso aumenta la credibilidad de tu marca.</p> <p>Pero otra de las ventajas de LinkedIn para las marcas que buscan construir credibilidad es la «recomendación». Esta recomendación la logras con testimonios de tus clientes. Debes preguntar solo a aquellos con quienes has trabajado antes, por supuesto.</p>	<p>La naturaleza de LinkedIn como una red social centrada en lo profesional hace que su rango de edad sea más alto en comparación que otras redes sociales.</p> <p>Si una parte importante de tu audiencia está compuesta por adolescentes que aún no tienen carreras profesionales, este no es el lugar para comunicarse con ellos.</p> <p>LinkedIn Premium es algo costoso. En la actualidad, una cuenta premium te puede costar más de 600 euros sin impuesto.</p> <p>Peor aún, puede costar más de 100 euros más si lo pagas mensualmente.</p> <p>¿Mi consejo? Es mejor que optes por el pago anual. Es mucho más barato a largo plazo</p>