

LINKEDIN, RED SOCIAL PROFESIONAL



Este tema que damos a continuación una temática de interés para cualquier lector puesto que las redes sociales penetran cada vez más en todos los aspectos de nuestras vidas (personal, entretenimiento, cultural, político, profesional, etc.)

Dentro de esto es muy interesante observar la personalidad propia de cada red social. Los tres ejemplos más importantes, desde un punto de vista profesional (no de ocio), a mi modo de ver, serían:

- LinkedIn porque no estar activo en esta red social supone renunciar a muchas oportunidades profesionales.
- Instagram que se ha convertido en una importante fuente de ingresos y en algunos casos incluso en el medio de vida para muchos «Instagramers». Tanto es así que hay mucha gente tomando cursos profesionales de Instagram.
- Facebook con su plataforma Facebook Ads que se ha convertido en el nuevo referente en publicidad online, junto a Google AdWords.

Las redes sociales no son todas iguales

La mayoría de las personas que no son expertos en redes sociales no se imaginan hasta qué punto éstas son realmente diferentes entre sí. Cada una es prácticamente un mundo propio con objetivos, contenidos, perfil de usuario y cultura diferente.

Para hacerte una idea a groso modo, y limitándome a las tres redes sociales más importantes (Facebook, Twitter y LinkedIn), se podría decir que la red reina indiscutible entre todas ellas (en términos de usuarios: >900 millones) es Facebook.

Es una red social muy enfoca (sobre todo, inicialmente) en las relaciones de amistad, aunque con el tiempo ha ido dando también cada vez más paso a la presencia de empresas y marcas desarrollando una fuerte faceta profesional. Pero Facebook sigue siendo una red social orientada fundamentalmente al entretenimiento y popularidad con contenidos “light”, fáciles de digerir para todo el mundo.

Por otra parte, si lo que te interesa es seguir casi al instante todo lo importante que está pasando (filtrado según tus intereses), entonces Twitter sería la herramienta por excelencia.

Y si de lo que se trata es de networking, búsqueda de empleo y marca personal, entonces será a LinkedIn la red social por la que te debería interesar en primer lugar.

¿Qué es LinkedIn?

LinkedIn es una red social fundada en diciembre de 2002 y lanzada en mayo de 2003 por Reid Hoffman, Allen Blue, Konstantin Guericke, Eric Ly y Jean-Luc Vaillant.

En este momento LinkedIn es la mayor red profesional del mundo y cuenta con más de 150 millones de usuarios en más de 200 países y territorios. En España ya ha superado los 3 millones de usuarios.

¿Quiénes están en LinkedIn?

LinkedIn es una red social profesional, es decir, está orientada más a relaciones comerciales y profesionales que a relaciones personales y por tanto en esta red social lo que encontrarás son empresas y profesionales que buscan promocionarse, hacer networking y negocio.

Datos y estadísticas de LinkedIn

En la infografía de la imagen puedes ver unos cuantos datos y estadísticas más de LinkedIn, también muy interesantes. Algunos de los datos más interesantes son los siguientes:

En cuanto al nivel de uso (o engagement) con la que los usuarios utilizan esta herramienta, el cuadro sería el siguiente:

1. El 47.6% de los usuarios usa LinkedIn de 0-2 horas por semana.
2. El 26% lo usa entre 3 y 4 horas.
3. Y el 12.2% lo usa entre 5-6 horas por semana, es decir, aproximadamente durante 20-25 horas el mes.

Las tres características favoritas de los usuarios serían:

1. Los grupos de LinkedIn (79.6%)
2. La búsqueda de personas (70.6%)
3. Las sugerencias de gente que quizás conozcas (66.8%)

¿Cuáles han sido las funciones de LinkedIn que más han ayudado a los usuarios en sus tareas?

1. En el 76.9% de los casos fue la de investigar información de usuarios u empresas.
2. En el 68.8% de los casos ayudó a los usuarios a recuperar viejos contactos que se habían perdido con el tiempo.
3. Y el 49.7% respondió que LinkedIn les había sido útil para crear una nueva red de contactos con personas que pueden ejercer influencia en potenciales clientes.

¿Cómo funciona LinkedIn?

El primer paso para empezar usar LinkedIn es muy parecido a la confección de un CV. Te das de alta, creas tu cuenta y empiezas a rellenar tus datos profesionales que son básicamente los que pondrías en tu CV: titulaciones profesionales, educación, puesto de trabajo actual y puestos pasados, habilidades, publicaciones, etc.



Cuando realices el proceso empezarás a ver los primeros signos del enorme potencial que esconde LinkedIn porque conforme completas tu información, LinkedIn empieza a explorar tus relaciones y descubrir cosas que probablemente te sorprendan.

Por ejemplo: si indicas que has ocupado un puesto de trabajo en una determinada empresa durante un periodo de tiempo, LinkedIn examinará entre sus miembros los empleados de esa empresa que también hayan estado trabajando en ella durante el mismo periodo.

Es normal que incluso en pequeñas empresas LinkedIn localice bastante gente y te la proponga como potenciales contactos, tú eliges si aceptarlos o no. Mucha gente ha recuperado muchísimos contactos perdidos a lo largo del tiempo con esta funcionalidad y sólo por eso ya les ha merecido la pena darse de alta en esta herramienta.

¿Para qué sirve LinkedIn? ¿Qué te puede aportar?

En el apartado siguiente es dónde vas a ver por qué el valor añadido de LinkedIn para tu perfil profesional y tu marca personal es enorme. Así que repasemos las facetas más importantes de lo que LinkedIn te puede aportar, una a una.

- **LinkedIn es un CV online vivo**

La idea de poder exponer tu CV en la red y poder enviar su referencia a prácticamente cualquier persona es quizás la funcionalidad que más se asocia a LinkedIn, aunque eso no quiere decir que sea la más importante como veremos más abajo.

Tener tu sitio web profesional es un primer paso importante para crear y promocionar tu marca personal en Internet... De hecho, el CV tradicional se encuentre en declive frente a la apuesta por este tipo de nuevos medios y en cada vez más empresas considerarán un defecto el hecho de no disponer de un perfil en LinkedIn.

Piensa también que estar presente en LinkedIn es una garantía de que todo el mundo tenga en todo momento información actualizada sobre ti y no un papel que enviaste hace X años y que cada vez estará más desfasado.

Y, por último, tener tu perfil LinkedIn da mucho juego para pequeños, pero eficaces trucos de promoción profesional como, por ejemplo, incluir el pie de firma de tus correos electrónicos también tu perfil de LinkedIn. Esto te aportará visibilidad e impulsará el crecimiento de tu red de contactos.

- **Agenda de contactos actualizada**

El hecho de que LinkedIn funcione también como red de contactos lo convierte en una agenda de contactos incomparable a cualquier agenda tradicional: una vez que te conectas con alguien, vas a tener en todo momento a tu disposición toda su información profesional actualizada sin realizar esfuerzo alguno por tu parte.

Además, ¿en qué agenda de contactos puedes consultar toda la actividad de tu contacto puesta al día?

Por otra parte, LinkedIn incorpora las recomendaciones. Puedes solicitar una recomendación a tus contactos y ellos, si están dispuestos a hacerla (sería muy raro que no), pueden redactar un breve resumen de su opinión profesional sobre ti el cual aparecerá en la sección de recomendaciones de tu perfil. Otra fórmula sencilla, práctica y muy útil de sumar puntos en tu CV.

- **Haz networking y encuentra a profesionales**

Como dice Pedro de Vicente (@pedrodevicente), “LinkedIn va sobre relaciones”. Eso quiere decir que, más allá de mantener tu agenda de contactos, LinkedIn te proporciona potentes herramientas con la que puedes hacer networking activo buscando empresas y gente con la que te interesa relacionarte.

LinkedIn replica además mecanismos tradicionales de networking como lo es la presentación por medio de un contacto común.

- **Comparte tu conocimiento y relaciónate con otros profesionales en los grupos de LinkedIn**

Los grupos de LinkedIn son una herramienta fantástica con un sinfín de posibilidades: para estar al día de los temas que te interesan, para consultar dudas profesionales con expertos, para impulsar tu marca personal y un largo etcétera de otras cosas.

La dinámica de los grupos es prácticamente similar a la de un foro de discusión: cualquier miembro del grupo puede abrir un hilo de discusión (debates) sobre cualquier tema y si logra captar el interés del grupo se genera una gran conversación entre profesionales.

Participar en los grupos adecuados te proporcionará una manera magnífica de demostrar tus conocimientos a los demás y es por tanto una muy buena forma de hacer networking en la red.

En este punto hay que comentar además que en los grupos de LinkedIn se respira de manera muy generalizada una actitud positiva y profesional, de colaboración y de muy buena actitud hacia las aportaciones. La dinámica de las conversaciones no es comparable a lo que se respira en algunas otras comunidades que parecen más gallineros con tintes a veces incluso tóxicos en sus conversaciones.

Por otra parte, existe también la posibilidad de crear tu propio grupo LinkedIn sobre un tema en el que eres experto (como ha hecho precisamente Pedro de Vicente) o que te interese por algún motivo, lo cual es otra estupenda forma de posicionarte como experto en tu nicho.

Date cuenta del potencial que esconde el hecho de que haya grupos que llegan a decenas de miles de miembros y cuyos miembros están suscritos por correo electrónico a la recepción de las novedades del grupo (en las que aparecen los nuevos debates, entre otras cosas). Imagínate el potencial y alcance de esto y las posibilidades para tu marca personal.

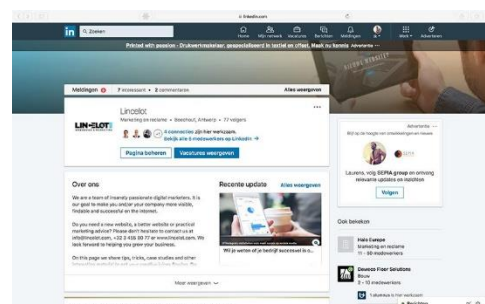
- **Encuentra respuestas y posíciónate como experto**

LinkedIn incorpora la herramienta “respuestas” en las que los demás te pueden hacer preguntas sobre temas en los cuales te has posicionado como experto. Si tu respuesta es elegida como la mejor, este hecho aparecerá destacado en tu Perfil LinkedIn, y se comunicará a toda tu red de primer nivel.

Es obvio que lograr posicionarse como una persona capaz de responder con acierto a problemas que se plantean en una especialidad es otra manera magnífica de añadir calidad a tu perfil profesional y tu marca personal.

Las aplicaciones de LinkedIn

Las aplicaciones de LinkedIn permiten hacer cosas como, por ejemplo, colgar tus presentaciones en tu perfil profesional de LinkedIn o publicar automáticamente los posts de tu blog. Las aplicaciones añaden, en definitiva, un aspecto dinámico a tu perfil profesional que se complementa a la perfección con la parte más estática que correspondería básicamente a tu CV tradicional.



Con esto volvemos al concepto de marca personal, que tu presencia profesional en Internet se vea complementada con publicaciones, artículos y otros productos de tu actividad profesional es algo que proyecta una imagen de mucha calidad y actividad profesional y por tanto otro valor añadido de mucho peso de LinkedIn.

Una alternativa mejor a la búsqueda de empleo en LinkedIn

LinkedIn es una grandísima herramienta para encontrar empleo, totalmente imprescindible hoy en día y tienes que estar sí o sí.

No obstante, te quiero proponer que reflexiones sobre una alternativa mucho mejor, en mi opinión, y no excluyente a la de buscar trabajo como empleado por cuenta ajena en LinkedIn.

Y esa alternativa es la de convertirte en «soloprenuer» (emprendedor solitario) online, especialmente si perteneces a los grupos más desfavorecidos en el mercado laboral: los más jóvenes y los más mayores.

Nunca ha sido tan asequible y realista como ahora, especialmente por hacerlo online te permite no tener que dejar tu trabajo actual, te puedes plantear tu proyecto como un «side project» (proyecto personal en tiempo libre) y la inversión es casi cero (un hosting para tu web y poco más).

Por tanto, no hay riesgo en intentarlo, más allá de «perder» las horas invertidas en ello (que pueden ser muchas, eso sí).

Emprender online y tener éxito con ello es como todo: necesitas ciertos mínimos de talento y ganas, pero más allá de esto, es una simple cuestión de invertir el tiempo necesario, para aprender cómo hacerlo bien y en construir poco a poco tu proyecto online.