

Cómo usar LinkedIn para prospectar con éxito

La estrategia paso a paso para aprovechar Sales Navigator y tu perfil personal

Descripción

En este documento encontrarás un resumen práctico de cómo funciona realmente LinkedIn a la hora de generar clientes potenciales. Muchas veces la plataforma está mal explicada y mal diseñada, pero si entiendes la lógica y aplicas esta rutina, tendrás un sistema de prospección constante y profesional.

Paso a paso

1. Premium vs. Sales Navigator

- LinkedIn ofrece varios planes, pero **lo que necesitas para prospectar es Sales Navigator**, no Premium.
 - El plan básico (unos 99 €/mes) es más que suficiente.
-

2. Crear filtros de búsqueda

- Dentro de Sales Navigator, aplica filtros por:
 - Tipo d'empresa
 - Sector
 - Cargo

- Tamaño
 - Ubicación
 - Esto te generará una **lista de candidatos potenciales**.
-

3. Primer mensaje (conexión)

- No vendas todavía.
- Envía un mensaje simple, cercano y neutro, por ejemplo:

"Hola [nombre], me interesan mucho perfiles como el tuyo y me gustaría estar en contacto. Gracias por aceptar la conexión."

4. Segundo mensaje (cuando acepten)

- Una vez acepten tu conexión, responde con un mensaje un poco más orientado:

"Mira, me dedico a [TU ELEVATOR PITCH]. Si tienes alguna inquietud con [tu tema relacionado con la IA], estoy a tu disposición para ayudarte en lo que necesites."
 - Este mensaje debe de ser muy personalizado y trabajado. Te recomiendo usar GPT para mejorarlo.
-

5. Seguimiento y hábito

- Estate atento a:
 - Los nuevos **sugeridos** que aparecen en base a tus filtros.
 - Las **respuestas** que recibes en los mensajes.

- Al principio parece confuso, pero con la práctica se convierte en hábito y todo fluye mejor.
-

Bonus: Perfil personal vs. página de empresa

- En LinkedIn, lo que realmente da visibilidad es **tu perfil personal** (tu foto, tu nombre, tus publicaciones).
 - La página de empresa sirve como soporte (logo, información, portfolio), pero **las personas interactúan con personas, no con logos**.
 - Estrategia ganadora:
 - Publica en la página de empresa.
 - Comparte y amplifica desde tu perfil personal con tu propio tono.
-

Conclusión

LinkedIn puede parecer mal diseñado, pero si sigues estos pasos tendrás un flujo constante de nuevos contactos y posibles clientes. Recuerda:

1. Sales Navigator básico.
2. Filtros de búsqueda.
3. Primer mensaje sin vender.
4. Segundo mensaje con propuesta de valor.
5. Perfil personal como cara visible.