

Posiciónate como experto en LinkedIn: Comparte tu conocimiento y construye una reputación

Manuel Herrero



Financiado por:



Posiciónate como experto en LinkedIn: Comparte tu conocimiento y construye una reputación



1. La importancia de compartir conocimiento en LinkedIn para el desarrollo profesional y la búsqueda de oportunidades.
2. Estrategias para crear contenido de valor que atraiga y enganche a tu audiencia en LinkedIn.
3. Proceso de creación, publicación y medición de contenido en LinkedIn.
4. Consejos para construir una marca personal sólida y gestionar tu reputación online en LinkedIn.



Introducción

La competencia

Segmentación

Marketing Mix

Precio ,Producto, Publicidad, Canal

Posicionamiento

Habilidades
comerciales



VARIABLES QUE INTERVIENEN

1. Herramientas tecnológicas

MOR
• Gen
• Gener
• Genera



- LinkedIn es una red profesional poco trabajada.

- **Es la mejor base de datos del mundo.**



- Requiere de un buen filtrado para obtener a los clientes que realmente puedan estar interesados en nuestros productos/servicios.



- Las publicaciones y/o comentarios que hacemos **definirán nuestro posicionamiento** en la comunidad.

- Con 830 millones de miembros, LinkedIn es la segunda red social más grande.



- Más de **65 millones de tomadores de decisiones** están aquí.

- Cantidad y calidad pueden coexistir.





QUIERO CONECTAR



QUIERO VENDER





QUIERO HABLAR DE TEMAS INAPROPIADOS





QUIERO CELEBRAR Y QUE ME CELEBREN



HASTA CHULEAR

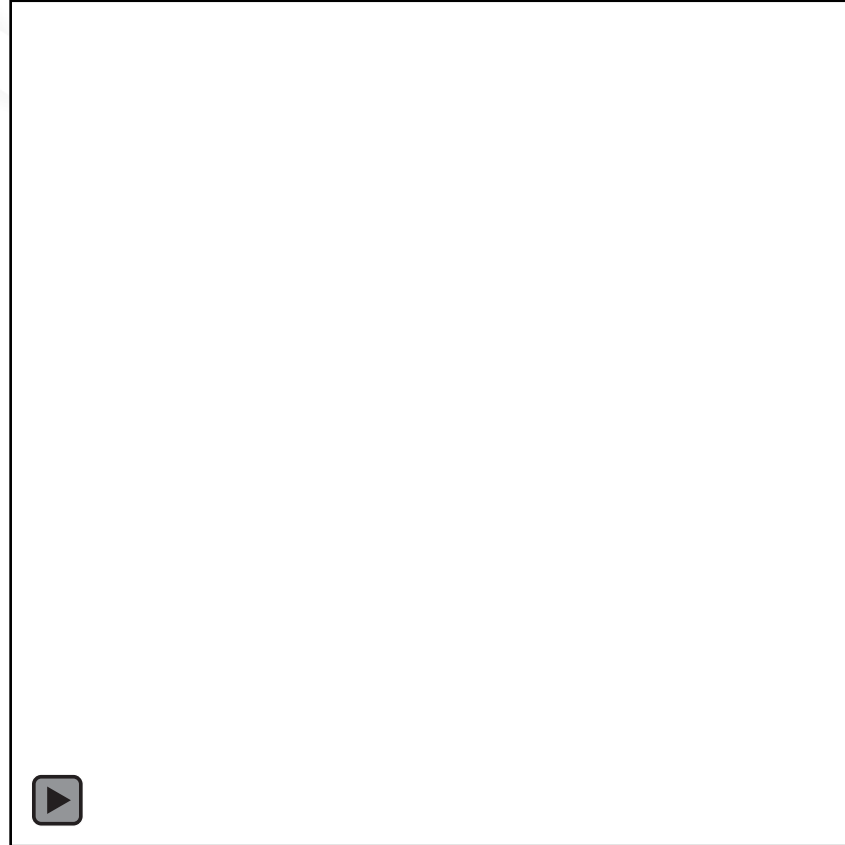




QUIERO ENCONTRAR TRABAJO COMO EN INFOJOB



Y LOS MAS CRITICOS DICEN



Reglas básicas de comportamiento



1. LinkedIn: Más que una plataforma, una RED SOCIAL.
2. Enfoque en RELACIONES PROFESIONALES, no en ventas.
3. Conecta con quienes aporten o a quienes puedas aportar.
4. Genuino interés en los demás; fomenta la socialización.
5. Recuerda, es una maratón, no una carrera de velocidad.





1. La importancia de compartir conocimiento en LinkedIn para el desarrollo profesional y la búsqueda de oportunidades.

Compartir conocimiento en LinkedIn no solo fortalece tu marca personal, sino que también te posiciona como un experto en tu área de especialización.

a. Posicionamiento como experto

- **Credibilidad y autoridad:** Publicar regularmente contenido de valor **sobre tu área de experiencia** te permite demostrar tus conocimientos, experiencia y habilidades.
- **Reconocimiento en tu sector:** Al ser consistente en la calidad y relevancia de lo que compartes, **te vuelves una fuente confiable de información.** Esto facilita que otros profesionales te reconozcan como una autoridad en el tema.



1. La importancia de compartir conocimiento en LinkedIn para el desarrollo profesional y la búsqueda de oportunidades.


b. Generación de valor para tu red

- **Aportar soluciones y educación:** No solo demuestras tus habilidades, sino que también estás **ayudando a tu red a resolver problemas o adquirir nuevos conocimientos**
- **Fomento de la colaboración:** tus aportaciones pueden llevar a colaboraciones en proyectos, charlas o incluso nuevas oportunidades laborales.

c. Aumento de la visibilidad y alcance profesional

- **Algoritmos de LinkedIn:** El algoritmo favorece a aquellos usuarios que generan interacciones (comentarios, compartidos, "me gusta"), lo que significa que cuanto más valor aportes, mayor será tu exposición.
- **Ampliación de tu red:** Publicar conocimiento te expone a una audiencia más amplia, que puede incluir reclutadores, socios potenciales, clientes o colaboradores.





1. La importancia de compartir conocimiento en LinkedIn para el desarrollo profesional y la búsqueda de oportunidades.

d. Desarrollo continuo de habilidades

- **Actualización constante:** Este proceso te impulsa a aprender continuamente y a mantenerte relevante, lo cual es esencial para tu desarrollo profesional a largo plazo.
- **Feedback y nuevas perspectivas:** Al publicar contenido, recibirás comentarios, preguntas y debates de otros profesionales. Estas interacciones te brindan **perspectivas frescas y te ayudan a identificar áreas de mejora.**

e. Oportunidades laborales y de negocio

- **Atracción de reclutadores y clientes:** Al compartir conocimientos útiles y relevantes, incrementas la probabilidad de ser identificado como un **candidato idóneo para una oferta laboral**. Asimismo, **si eres freelancer o emprendedor**, tu contenido puede atraer a posibles clientes que buscan tus habilidades o servicios.
- **Creación de una red de apoyo:** Los contactos que aprecian tus aportaciones y ven tu crecimiento **pueden recomendarte para roles, proyectos o colaboraciones** que, de otro modo, no habrías conocido.

1. La importancia de compartir conocimiento en LinkedIn para el desarrollo profesional y la búsqueda de oportunidades.

f. Refuerzo de la confianza y marca personal

- **Generación de confianza en tu audiencia:** Al compartir consistentemente conocimiento de valor, **las personas empiezan a confiar en ti como un recurso fiable**. Esta confianza puede traducirse en **mayores oportunidades** para liderar proyectos, conferencias o escribir artículos en plataformas de mayor alcance.
- **Coherencia y autenticidad:** A medida que compartes contenido que está alineado con tu personalidad, valores y experiencia, construyes **una marca personal auténtica y coherente**. Esto es fundamental para diferenciarte de otros profesionales que quizá tengan perfiles similares, pero no cuentan con una presencia tan clara ni consistente en la plataforma.



1. La importancia de compartir conocimiento en LinkedIn para el desarrollo profesional y la búsqueda de oportunidades.

g. Creación de una comunidad alrededor de tu experiencia.

- **Interacción y lealtad:** Compartir conocimiento también fomenta la creación de una comunidad en torno a ti. **La audiencia interesada en los temas que publicas puede crecer orgánicamente**, y las conversaciones que generas te permitirán fortalecer relaciones, ampliar tu red y ganar seguidores fieles.
- **Influencia en el sector:** Con el tiempo, a medida que generas una comunidad alrededor de tus conocimientos, **puedes influir en la conversación dentro de tu industria**. Otros profesionales te buscarán para obtener consejos o comentarios, y esto te otorga un lugar privilegiado como una voz importante en tu campo.



2. Estrategias para crear contenido de valor que atraiga y enganche a tu audiencia en LinkedIn.

Segmentación



1. Conoce a tu audiencia y adapta tu mensaje: El primer paso para crear contenido que realmente atraiga es conocer bien a tu audiencia objetivo. En LinkedIn, la audiencia está compuesta por profesionales, y tu contenido debe ser útil y relevante para ellos. Pregúntate:

- **¿Qué desafíos enfrentan en su sector o rol?**
- **¿Qué tipo de soluciones o ideas puedes aportar que les ayuden a superar estos desafíos?**
- **¿Qué temas están siendo debatidos o tendencias están emergiendo en tu industria?**

Adapta tu contenido para que sea relevante y específico para esas necesidades.



2. Estrategias para crear contenido de valor que atraiga y enganche a tu audiencia en LinkedIn.

¿CANTIDAD O CALIDAD?

El viaje del producto desde la empresa al consumidor

Personalizado
+ humano
+ cercano
+ consultivo



Estandarizado
+ automatizado
+ lejano
+ autónomo

2. Estrategias para crear contenido de valor que atraiga y enganche a tu audiencia en LinkedIn.

2. Sé consistente y crea una estrategia de publicación:

Desarrolla un calendario editorial con una frecuencia de publicaciones que puedas mantener.

- **Planifica tu contenido:** Define con anticipación los temas que abordarás, los formatos que utilizarás (artículos, videos, podcasts) y la frecuencia de publicación.
- **Varía los formatos:** No te limites a los artículos. Los videos, las encuestas, los carruseles y las historias pueden ayudarte a llegar a una audiencia más amplia y mantener su interés.
- **Sé consistente:** Publicaciones diarias o semanales con temas relevantes para tu sector.
- Artículos más largos o "LinkedIn Articles" mensuales que profundicen en un tema concreto.
- **Compartir actualizaciones**, noticias o tendencias de la industria con análisis personales.

No basta con publicar solo cuando tengas tiempo; una planificación constante genera expectativa y fidelidad entre los seguidores.



1 **Publicar una vez a la semana.**

Puedes elegir cualquier día entre martes y jueves. No importa mucho porque LinkedIn no te ve como consistente.

2 **Publicar dos veces por semana**

Esto es lo mínimo que debes hacer según sus datos. No elijas días consecutivos.

Evita los viernes y sábados.

Las mejores opciones:

- Lunes / Jueves
- Martes / Jueves
- Lunes / Miércoles

3 **3-5 publicaciones por semana**


Publicar de 3 a 5 veces da el mejor resultado (ROI).

LinkedIn y tu audiencia te ven como coherente.

Consejos:

- Si publicas cinco días, hazlo de domingo a jueves.
- **Si publicas tres días, evita los viernes y sábados.**
- **Si publicas cuatro días, hazlo de lunes a jueves**

The best days to post on LinkedIn

SUNDAY	MONDAY	TUESDAY	WEDNESDAY	THURSDAY	FRIDAY	SATURDAY
		👏				
		★		★		
	👍	👍		👍		
	✓	✓	✓	✓		
💖	💖	💖	💖	💖		Author'd 

2. Estrategias para crear contenido de valor que atraiga y enganche a tu audiencia en LinkedIn.

3. Utiliza diferentes formatos de contenido:

Algunas opciones incluyen:

- **Textos y artículos largos:** LinkedIn tiene su propia **plataforma de blogging donde** puedes escribir artículos largos y detallados, posicionándote como un experto.
- **Infografías y carrusel:** Visualizar datos de forma clara y atractiva puede ser una manera excelente de destacar tu conocimiento.
- **Videos cortos:** El formato de video es cada vez más popular en LinkedIn. Estos pueden ser breves explicaciones de un tema, reflexiones sobre una noticia reciente o incluso tutoriales.
- **Encuestas:** Generar engagement con encuestas interactivas es una forma de involucrar a tu audiencia y también obtener datos sobre sus intereses.

Variar el formato ayuda a mantener el interés y a llegar a usuarios con diferentes preferencias de consumo de contenido.

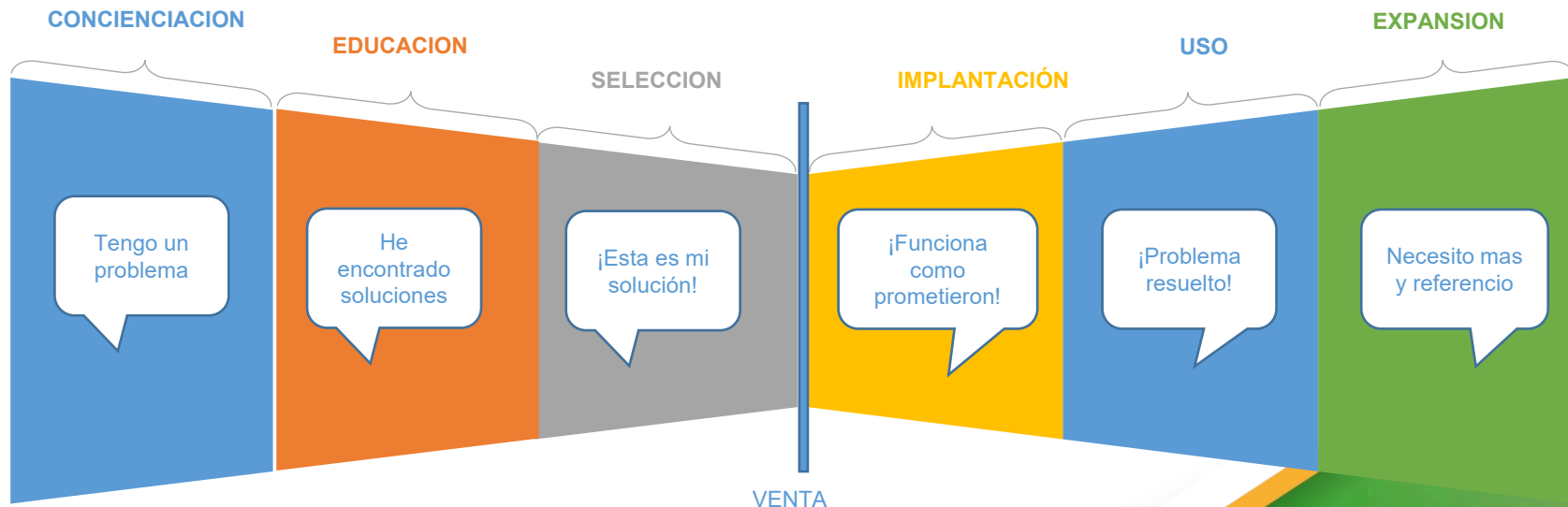
2. Estrategias para crear contenido de valor que atraiga y enganche a tu audiencia en LinkedIn.



2. Estrategias para crear contenido de valor que atraiga y enganche a tu audiencia en LinkedIn.

4. Aporta valor a través de educación y soluciones: El contenido más exitoso en LinkedIn no solo es interesante, sino también educativo.

- **Resuelve problemas:** Ayuda a tu audiencia a solucionar sus problemas o a tomar mejores decisiones.
- **Comparte tus conocimientos:** Enseña algo nuevo, ofrece consejos prácticos o comparte tus mejores prácticas.
- **Inspírate en las tendencias:** Mantente al día sobre las últimas tendencias en tu industria y comparte tu perspectiva.



2. Estrategias para crear contenido de valor que atraiga y enganche a tu audiencia en LinkedIn.

5. Utiliza un gancho atractivo y genera interacciones con tu audiencia:

Responder a los comentarios de manera auténtica y ofrecer perspectivas adicionales refuerza tu imagen de autoridad. Algunas prácticas recomendadas incluyen:

- **Crea títulos llamativos:** El título es lo primero que ve tu audiencia, así que asegúrate de que sea irresistible.
- **Haz preguntas provocativas:** Invita a tu audiencia a reflexionar y a compartir sus opiniones.
- **Utiliza imágenes y videos de alta calidad:** El contenido visual es más atractivo y se comparte más fácilmente.
- **Incluye siempre un llamado a la acción:** Para atraer y enganchar a tu audiencia, es fundamental que cada pieza de contenido tenga un propósito claro. Incluye un llamado a la acción (CTA) que guíe a tus lectores o espectadores hacia una interacción adicional:



2. Estrategias para crear contenido de valor que atraiga y enganche a tu audiencia en LinkedIn.

6. Mantente actualizado y comparte novedades: Un experto se mantiene informado de las últimas tendencias y avances en su campo. Publica sobre las novedades del sector y ofrece tu perspectiva única:

- **Comparte artículos de terceros** con tu análisis o crítica.
- **Publica sobre eventos en los que has participado o conferencias** a las que asistes.
- Escribe sobre **nuevas normativas, innovaciones tecnológicas o cambios en el mercado.**

Un buen CTA hace que la audiencia participe activamente en la conversación y refuerza la relación.



2. Estrategias para crear contenido de valor que atraiga y enganche a tu audiencia en LinkedIn.

7. Promociona tu contenido:

- **Comparte en tus otros perfiles sociales:** Amplía tu alcance y llega a una audiencia más amplia.
- **Utiliza los hashtags relevantes:** Ayuda a que tu contenido sea encontrado por personas interesadas en tu tema.
- **Paga por promocionar tus publicaciones:** Si quieres llegar a una audiencia más grande, puedes utilizar la publicidad de LinkedIn.
- **Refuerza tu posicionamiento como experto a través de colaboraciones:** Una manera efectiva de aumentar tu reputación es colaborar con otros profesionales de tu sector



2. Estrategias para crear contenido de valor que atraiga y enganche a tu audiencia en LinkedIn.

8. Desarrolla una voz única:

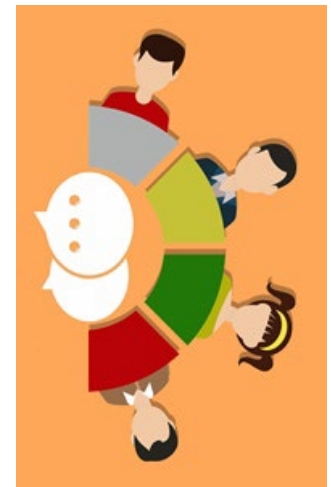
- **Sé auténtico:** Muestra tu personalidad y comparte tus propias experiencias.
- **Utiliza un lenguaje claro y conciso:** Evita la jerga técnica excesiva y enfócate en comunicar tus ideas de manera clara y concisa.
- **Cuida la ortografía y la gramática:** Una buena presentación es fundamental para generar confianza.



3. Proceso de creación, publicación y medición de contenido en LinkedIn.

1. Creación de Contenido (Escrito, Gráfico o Visual) y Optimización

- **Generación de ideas:**
 - **Brainstorming:** Realiza sesiones de lluvia de ideas para encontrar temas relevantes y atractivos para tu audiencia.
 - **Calendario editorial:** Planifica tu contenido con anticipación para mantener la consistencia.
 - **Escucha activa:** Utiliza las herramientas de IA para identificar tendencias y preguntas de tu audiencia.
- **Redacción de artículos:**
 - **Herramientas de escritura:**
 - **Google Docs:** Para escribir y colaborar con otros.
 - **Grammarly:** Para revisar la gramática y ortografía.
 - **Hemingway Editor:** Para mejorar la claridad y concisión de tus textos.
 - **Estructura clara:** Utiliza títulos llamativos, subtítulos y viñetas para organizar tus ideas.
 - **Llamada a la acción:** Invita a tus lectores a comentar, compartir o seguirte.



3. Proceso de creación, publicación y medición de contenido en LinkedIn.



1. Creación de Contenido (Escrito, Gráfico o Visual) y Optimización

• Creación de contenido visual:

◦ Herramientas de diseño:

- **Canva:** Para crear diseños profesionales sin conocimientos de diseño.
- **Adobe Photoshop/Illustrator:** Para diseños más complejos.
- **Crello:** Otra opción gratuita con muchas plantillas.

◦ **Formatos:** Infografías, imágenes, vídeos cortos, carruseles.

◦ **Bancos de imágenes:** Pexels, Unsplash, Pixabay.

3. Proceso de creación, publicación y medición de contenido en LinkedIn.

2. Publicación y distribución

• Dentro de LinkedIn:

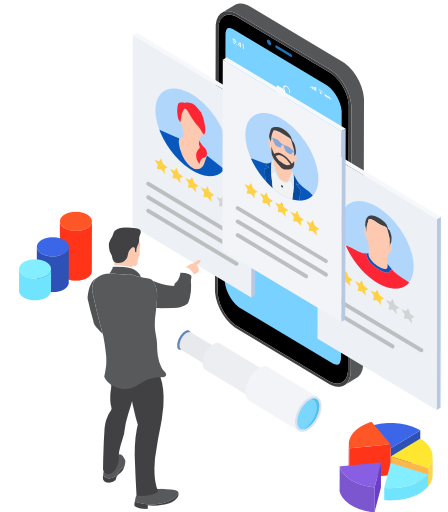
- **Publicaciones estándar:** Se usan para mensajes cortos, imágenes, o videos breves. Aprovecha el uso de hashtags relevantes para mejorar el alcance.
- **LinkedIn Articles:** Útil para contenido más extenso, que puede profundizar en temas específicos. Funciona bien para posicionarte como experto en áreas concretas.
- **Artículos colaborativos** :son temas informativos publicados por LinkedIn con información y opiniones aportadas por la comunidad de LinkedIn.

3. Proceso de creación, publicación y medición de contenido en LinkedIn.

2. Publicación y distribución

• Fuera de LinkedIn:

- **Blogs personales o de empresa:** Comparte extractos de tus artículos o publicaciones en LinkedIn con un enlace a tu blog, donde los lectores pueden acceder al contenido completo.
- **Publicaciones cruzadas en otras redes sociales:** Promociona tu contenido en **Twitter, Facebook o Instagram**, para captar a un público diverso. También puedes compartir los artículos en **Medium** o **Plataformas especializadas** de tu industria.
- **Medios especializados:** Envía tus artículos a medios de comunicación de tu sector.



3. Proceso de creación, publicación y medición de contenido en LinkedIn.

3. Cómo Programar y Hacer Seguimiento de Publicaciones

- **Herramientas de programación:**
 - **Hootsuite:** Programa publicaciones en múltiples redes sociales, incluyendo LinkedIn.
 - **Buffer:** Otra opción popular para programar contenido.
 - **La función nativa de LinkedIn:** Para programar publicaciones directamente en la plataforma.
 - Para asegurar que las **publicaciones no se repiten en exceso**, revisa tus estadísticas y ajusta tu estrategia de contenido según el tipo de publicaciones que más éxito tienen
- **Seguimiento del rendimiento:**
 - **LinkedIn Analytics:** Observa las métricas de tus publicaciones (impresiones, clics, comentarios, compartidos).
 - **Google Analytics:** Si tienes un blog, utiliza Google Analytics para analizar el tráfico y el comportamiento de los usuarios.

3. Proceso de creación, publicación y medición de contenido en LinkedIn.

4. Cómo medir los resultados de las publicaciones en LinkedIn (sin pago)

a. LinkedIn Analytics (herramienta nativa)

LinkedIn ofrece estadísticas detalladas de tus publicaciones. Puedes medir los siguientes aspectos:

- **Visualizaciones:** Cantidad de veces que tu publicación fue vista. Esto te ayuda a saber si estás llegando a la audiencia correcta.
- **Interacciones:** Observa el número de "me gusta", comentarios y veces que tu contenido fue compartido. Cuantas más interacciones, más relevancia está logrando tu contenido.
- **Clics en tu perfil:** Si las publicaciones están generando interés, verás un incremento en los clics a tu perfil, lo que indica que las personas desean saber más sobre ti.

3. Proceso de creación, publicación y medición de contenido en LinkedIn.

4. Cómo medir los resultados de las publicaciones en LinkedIn (sin pago)

b. Evaluar la calidad de las interacciones

Más allá de los números, es importante analizar la **calidad de las interacciones**:

- ¿Los comentarios están relacionados con el tema? ¿Generan conversaciones valiosas?
- La **profundidad** de las interacciones es clave: si tu contenido provoca respuestas reflexivas, es una señal de que estás generando impacto.

c. Seguimiento sin herramientas pagas

Aunque LinkedIn Premium permite ver estadísticas más avanzadas, puedes hacer un seguimiento manual observando:

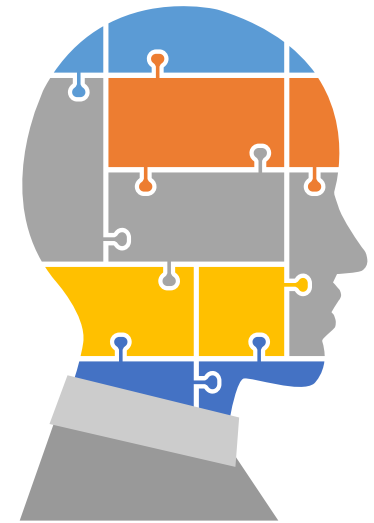
- **Cambios en tu red:** Revisa si tras publicaciones relevantes tienes más solicitudes de conexión o mensajes directos.

4. Consejos para construir una marca personal sólida y gestionar tu reputación online en LinkedIn

La construcción de una **marca personal** sólida en LinkedIn es esencial para destacar entre los profesionales de tu sector, generar confianza y mantener una **reputación** alineada con tus valores y objetivos. Aquí te ofrezco un conjunto de estrategias clave:

a. Define tu propuesta de valor personal

- **Claridad en tu especialización:** Asegúrate de que tanto tu perfil como tu contenido reflejen claramente en qué eres experto y qué valor puedes aportar. Tu propuesta debe ser fácilmente reconocible para quienes te visiten o lean tus publicaciones.
- **Historia coherente:** Todo lo que compartes debe estar alineado con tu identidad profesional. Ya sea un artículo, un comentario o un "me gusta", debe reforzar tu experiencia y enfoque.
- **Define tus objetivos:** Establece metas claras y medibles para tu marca personal.



4. Consejos para construir una marca personal sólida y gestionar tu reputación online en LinkedIn

b. Optimiza tu perfil para destacar

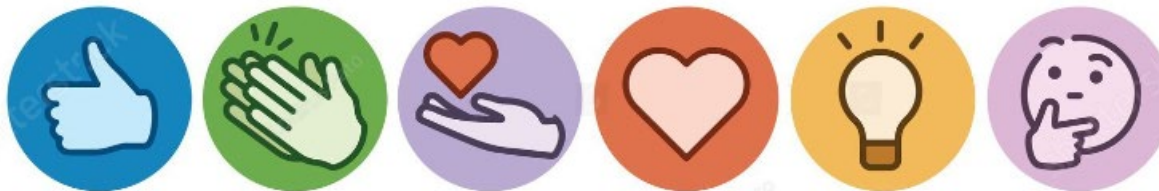
- **Foto profesional:** Tu imagen es lo primero que muchos ven, por lo que es fundamental tener una fotografía profesional, adecuada y de alta calidad.
- **Encabezado y extracto:** El encabezado debe ser más que solo tu título actual; utiliza este espacio para resaltar cómo ayudas a otros. El extracto debe contar tu historia de manera atractiva y destacar logros y valores clave.
- **URL personalizada:** Crea una URL amigable y fácil de compartir que incluya tu nombre, lo cual ayudará en tu posicionamiento SEO.



4. Consejos para construir una marca personal sólida y gestionar tu reputación online en LinkedIn






c. Publica contenido que resuene con tu audiencia

- **Diversidad de formatos:** Alterna entre artículos, videos, publicaciones cortas e infografías para mantener el interés de tu audiencia. Asegúrate de que todo el contenido sea relevante y aporte valor real.
- **Publicaciones regulares:** La constancia es clave. Publica con regularidad (al menos una vez por semana) para mantener tu nombre en el radar de tus conexiones y potenciales seguidores.
- **Contenido que conecta:** Prioriza contenido que no solo informe, sino que genere interacción, ya sea a través de preguntas, invitaciones a debate o ejemplos prácticos de tu área de expertise.



4. Consejos para construir una marca personal sólida y gestionar tu reputación online en LinkedIn

d. Participa activamente en la plataforma

-  **Conecta con personas relevantes:** Busca a profesionales de tu sector, clientes potenciales y colegas.
-  **Participa en grupos:** Únete a grupos relevantes y participa activamente en las conversaciones.
-  **Asiste a eventos virtuales:** Aprovecha las oportunidades para conocer a personas en persona o virtualmente.
-  **Personaliza tus invitaciones:** No envíes invitaciones genéricas. Explica por qué quieres conectar con esa persona.
-  **Comentarios de valor:** No te limites a dar "me gusta", agrega comentarios reflexivos y valiosos en las publicaciones de otros. Esto te posiciona como una voz experta incluso en los espacios que no controlas.

4. Consejos para construir una marca personal sólida y gestionar tu reputación online en LinkedIn



e. Construye una comunidad

- **Crea un blog:** Profundiza en temas específicos y atrae a una audiencia más fiel.
- **Organiza webinars:** Comparte tus conocimientos y conecta con otros profesionales.
- **Crea un grupo de LinkedIn:** Reúne a personas con intereses similares.

f. Cuida y monitoriza tu reputación

- **Responde siempre:** Asegúrate de responder a comentarios y mensajes con prontitud y profesionalismo. La interacción constante y genuina refuerza tu imagen.
- **Mantén un tono positivo y profesional:** Aunque haya críticas o desacuerdos, responde de manera constructiva. Tu reputación online se construye tanto por lo que compartes como por cómo interactúas con los demás.
- **Monitorea tu presencia digital:** Busca tu nombre en Google regularmente y asegúrate de que los resultados reflejen la imagen que deseas proyectar. Si encuentras información negativa o incorrecta, toma medidas para corregirla.

4. Consejos para construir una marca personal sólida y gestionar tu reputación online en LinkedIn

Consejos adicionales:

- **Sé auténtico:** Muestra tu personalidad y tus valores.
- **Sé constante:** Publica contenido de forma regular.
- **Sé paciente:** Construir una marca personal sólida lleva tiempo y esfuerzo.

En resumen, construir una marca personal sólida en LinkedIn **requiere tiempo, dedicación y una estrategia** bien definida. Al seguir estos consejos y adaptarlos a tus objetivos profesionales, podrás posicionarte como un referente en tu sector y atraer nuevas oportunidades.





Linkedin y las 40 recomendaciones

Bloque 1: Preparación (Estrategia, Qué decir, quien soy)

1. **Define tu objetivo:** Clarifica qué quieres lograr en LinkedIn (e.g., generar leads, establecerte como experto).
2. **Optimiza tu perfil:** Completa todas las secciones de tu perfil con palabras clave relevantes.
3. **Foto profesional:** Usa una foto de perfil profesional y una imagen de fondo atractiva.
4. **Titular llamativo:** Crea un titular que resuma tu propuesta de valor y contenga palabras clave.
5. **Sección "Acerca de":** Redacta una sección "Acerca de" potente que refleje tu experiencia y objetivos.
6. **Experiencia y educación:** Detalla tu experiencia laboral y educativa, destacando logros relevantes.
7. **Habilidades y recomendaciones:** Añade habilidades clave y solicita recomendaciones de colegas y clientes.
8. **Personaliza tu URL:** Haz que tu URL de LinkedIn sea fácil de recordar y compartir.
9. **Plan de contenido:** Diseña un plan de contenido que incluya publicaciones regulares y relevantes.
10. **Establece KPIs:** Define indicadores clave de rendimiento para medir tu éxito en LinkedIn.

Bloque 2: Definir contenidos para mostrar autoridad

1. **Publicaciones regulares:** Publica contenido de valor al menos una vez por semana.
2. **Artículos largos:** Escribe artículos detallados sobre temas en los que eres experto.
3. **Videos y multimedia:** Utiliza videos, infografías y presentaciones para enriquecer tu contenido.
4. **Compartir lecciones aprendidas:** Comparte experiencias y lecciones de tu carrera profesional.
5. **Participación en debates:** Comenta en publicaciones de otros y participa en debates relevantes.
6. **Webinars y eventos:** Organiza y participa en webinars y eventos de tu industria.
7. **Contenido visual:** Añade elementos visuales a tus publicaciones para aumentar el engagement.
8. **Historias de éxito:** Publica casos de estudio y testimonios de clientes satisfechos.
9. **Noticias y tendencias:** Comparte y comenta sobre las últimas noticias y tendencias de tu sector.
10. **Preguntas y encuestas:** Involucra a tu audiencia con preguntas y encuestas interactivas.

Bloque 3: Herramientas y cómo mostrarlo en LinkedIn

1. **Canva:** Diseña imágenes de fondo y banners atractivos.
2. **Profile Pic Maker:** Mejora tu foto de perfil eliminando el fondo y ajustando colores.
3. **Ubersuggest:** Encuentra palabras clave relevantes para tu perfil y publicaciones.
4. **Snappr:** Evalúa y mejora tu foto de perfil con feedback profesional.
5. **Photofeeler:** Obtén valoraciones de tu foto de perfil por parte de otros usuarios.
6. **Contador de Caracteres:** Asegúrate de que tus secciones clave no excedan los límites de caracteres.
7. **ChatGPT:** Utiliza IA para redactar secciones de tu perfil y publicaciones.
8. **Nube de palabras:** Genera nubes de etiquetas para visualizar las palabras clave de tu perfil.
9. **SSI (Social Selling Index):** Evalúa la fuerza de tu perfil con el índice de LinkedIn.
10. **Herramientas de análisis:** Usa herramientas como LinkedIn Analytics para medir el rendimiento de tus publicaciones.

Bloque 4: Validación y seguimiento

1. **Monitorea tus KPIs:** Revisa regularmente tus indicadores clave de rendimiento.
2. **Analiza el engagement:** Evalúa la interacción en tus publicaciones (me gusta, comentarios, compartidos).
3. **Solicita feedback:** Pide a tus contactos que te den feedback sobre tu contenido y perfil.
4. **Ajusta tu estrategia:** Modifica tu plan de contenido basado en los resultados obtenidos.
5. **Revisa tu SSI:** Monitorea tu Social Selling Index para ver cómo mejoras en LinkedIn.
5. **Seguimiento de recomendaciones:** Asegúrate de tener al menos tres recomendaciones actualizadas.
6. **Evalúa tus conexiones:** Revisa y actualiza tu red de contactos regularmente.
7. **Interacción continua:** Mantén la interacción con tus contactos a través de mensajes y comentarios.
8. **Actualiza tu perfil:** Refresca tu perfil con nuevos logros, proyectos y habilidades.
9. **Informe mensual:** Crea un informe mensual para evaluar tu progreso y planificar acciones futuras.

LinkedIn y las 40 recomendaciones



Community Top Voice



Houston Golden

👤: Top Marketing Strategy Voice

People on LinkedIn find **Houston Golden** a noteworthy contributor to collaborative articles in the following skills. Badges are reassessed every 60 days. [Learn more](#)

💡 Marketing Strategy

💡 Organic Search

💡 Online Marketing

💡 Brand Management

i You can choose how to display your badge using the pencil at the top of your profile.

Community Top Voices (insignia de oro)

Última actualización: Hace 4 semanas

¿Qué cambios se avecinan en los artículos colaborativos? ▾

¿Qué sucederá si actualmente tengo una insignia de Community Top Voice? ▾

¿De qué sirve contribuir si ya no puedo obtener una insignia de Community Top Voice? ▾

¿LinkedIn eliminará la insignia azul de Top Voice? ▾

Más información

- [Top Voices de LinkedIn](#)
- [Artículos colaborativos](#)

Análisis

866Impresiones de la publicación
▲202,8 % últimos 7 días**1.995**Seguidores
▲0,4 % últimos 7 días**63**Visualizaciones del perfil
Últimos 90 días**62**Apariciones en búsquedas
Semana anterior

Registro de actividad semanal

Aumenta tu visibilidad publicando, comentando o contribuyendo en artículos colaborativos. Te sugerimos realizar **tres acciones cada semana**.



14 oct.-20

3 de 3 acciones

Felicidades por lograr el objetivo de actividad semanal.

1 publicación[Crear publicación](#)**2 comentarios**[Comentar en el feed](#)**0 contribuciones**[Añadir contribución](#)

THE LinkedIn EFFECT

Vida Real



FERNANDA
GERENTE



IRVIN
VENTAS



CARLOS
RECURSOS
HUMANOS



DANIELA
FREELANCER

Alter Ego LinkedIn



FERNANDA
REGIONAL CHIEF LEADER
PROJECT MANAGER. BUSINESS
GURU. SEMINARISTA. EXPONEN-
CIADORA DE EQUIPOS.

[Conectar](#) [Enviar mensaje InMail](#)



IRVIN
SALES MANAGER DIRECTOR.
CREADOR DE SOLUCIONES AL
CLIENTE. LÍDER DE PENSAMI-
ENTO. EL EJECUTIVO MEJOR
CONECTADO EN LA REGIÓN.

[Conectar](#) [Enviar mensaje InMail](#)



CARLOS
INNOVATION HEADHUNTER.
VISOR DE POTENCIAL.
IMPULSADOR DE CARRERAS.
EXPORTADOR DE TALENTOS.

[Conectar](#) [Enviar mensaje InMail](#)



DANIELA
CEO OF MY OWN DESIGN
STUDIO. ENTREPRENEUR.
CRAFTING THE AWESOME.

[Conectar](#) [Enviar mensaje InMail](#)

¿Que saben de mi?



¿Dime diez miedos de mis potenciales clientes?

¿Dime diez preocupaciones de mis pot clientes?

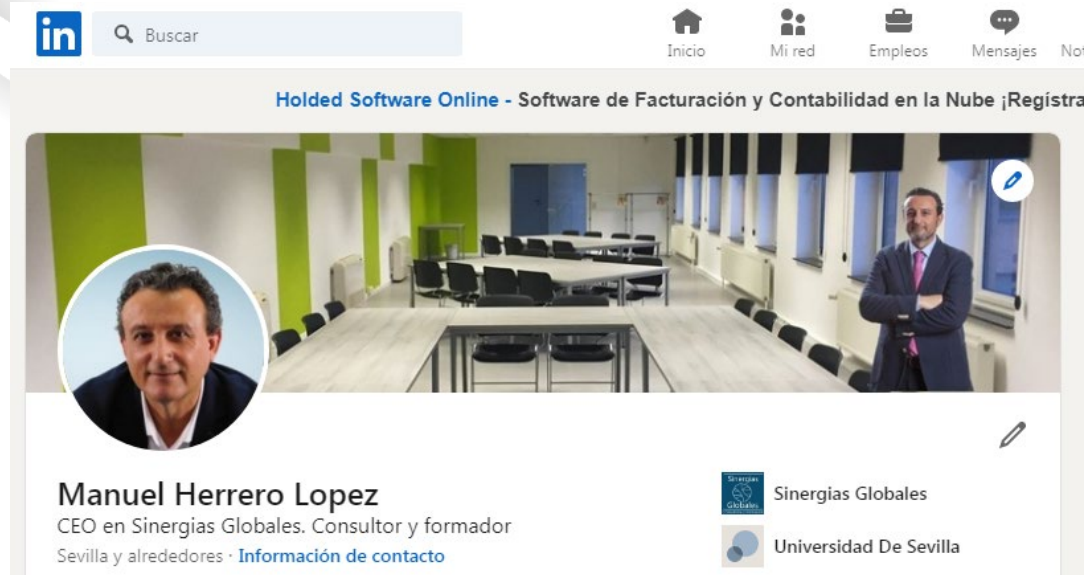
¿Dime diez dolores emocionales?

Dame 10 títulos para un post en linkedin de sus miedos

Dame 10 títulos para un post en linkedin de sus dolores emocionales

Créame una historia que solucione el miedo o el dolor emocional.

Dame 10 títulos para un post en linkedin para potenciar mi autoridad en...



LinkedIn profile of Manuel Herrero Lopez. The profile header includes the text "Holded Software Online - Software de Facturación y Contabilidad en la Nube ¡Regístrate!". The profile picture is a circular portrait of Manuel Herrero Lopez. The background image shows a modern office interior with a long conference table and chairs. The profile name is "Manuel Herrero Lopez" and his title is "CEO en Sinergias Globales. Consultor y formador". His location is "Sevilla y alrededores" and there is a link for "Información de contacto". The profile also lists two affiliations: "Sinergias Globales" and "Universidad De Sevilla".



<http://www.sinergiasconmanuelherrero.es/>



<https://www.sinergiasglobales.es/>



Gracias



Financiado por:





The logo features a stylized plus sign composed of four colored segments: a top green segment, a left orange segment, a bottom blue segment, and a right grey segment. To the right of this symbol, the text 'CEA' is written in a large, grey, sans-serif font, and 'mpresas' is written below it in a smaller, grey, sans-serif font.

Financiado por:



Colaboran:

