

CÓMO HACER UN PERFIL DE LINKEDIN PERFECTO

LINKEDIN EN CIFRAS

<p>Más del 80 % de los contactos de negocios en redes sociales se obtienen por LinkedIn.</p>	<p>480 millones de usuarios globales usan LinkedIn en más de 200 países. España es uno de los diez primeros.</p>	<p>Cada minuto, 2 personas crean un perfil nuevo en LinkedIn. 120 cada hora, cerca de 3.000 por día.</p>	<p>77 % de los usuarios de LinkedIn aseguran que captan clientes en esta red.</p>	<p>El 38 % de las visitas que tiene LinkedIn provienen de dispositivos móviles.</p>	<p>Los CEOs tienen un promedio de 930 contactos.</p>	<p>El 45 % de los usuarios de LinkedIn son "tomadores de decisiones" en las empresas.</p>
--	--	--	---	---	--	---

¿QUÉ PUEDES OBTENER CON LINKEDIN?

- ★ Posicionamiento como profesional experto en tu sector.
- ★ Obtener tráfico hacia tu perfil, página web o blog.
- ★ Encontrar nuevos clientes.

- ★ Recomendaciones de contactos.
- ★ Hacer networking con otros profesionales.
- ★ Conocer tendencias y aprender de otros profesionales.

¿QUÉ MEJORAR PARA TENER UN PERFIL PERFECTO EN LINKEDIN?



- | | |
|----------------------------|-----------------------|
| 1 El nombre | 5 El extracto |
| 2 El encabezado | 6 Las actualizaciones |
| 3 La URL y palabras claves | 7 El fondo |
| 4 Información de contacto | 8 El contenido |

1 EL NOMBRE

Debes incluir tu nombre completo, con apellido y segundo nombre, si aplica. Este no es el lugar para apodosos o aquellas referencias humorísticas, con las que eres conocido en tu trabajo.

2 EL ENCABEZADO

Tienes solo 120 caracteres para contarle al mundo lo más importante de tu perfil. Debes ser concreto, creativo e incluir las palabras clave que definan tu labor profesional, tu ubicación y el papel que desempeñas en tu empresa.

3 LA URL y PALABRAS CLAVES

Personalizar la URL hace que puedan encontrarte fácilmente. La URL debe contener tu nombre completo y la palabra clave principal, por la que estás apostando.

4 INFORMACIÓN DE CONTACTO

La información de contacto es imprescindible. Email, Teléfono fijo, Teléfono móvil, Twitter, Instagram... Los medios de contacto nunca sobrarán. Recuerda por qué estás en LinkedIn y qué objetivos persigues.

5 EL EXTRACTO

Redacta una corta descripción acerca de ti mismo, en la que des mucha importancia a tu experiencia en el mundo de los negocios.

6 ACTUALIZACIONES

Actualiza tu timeline con publicaciones al menos una vez a la semana. El tema debe posicionarte como experto y estar conectado a tu web de empresa o blog, preferentemente.

7 EL FONDO

Muchos perfiles de LinkedIn omiten el uso del fondo al considerarlo excesivo. Un fondo personalizado no es una mala idea para transmitir conceptos que no logras solo con la foto de tu rostro. Mensajes como modernidad, dinamismo, o por el contrario lo conservador, lo clásico dependiendo de tus intereses y de tu campo de acción laboral. El fondo es una herramienta para captar la atención.

8 EL CONTENIDO

Dentro del contenido debemos considerar el extracto, la experiencia, la información de contacto, la ubicación, las experiencias profesionales, las aptitudes y sus validaciones, la formación académica, las recomendaciones... Rellena todos los campos. Para el visitante de tu perfil no debe quedar la menor duda acerca de tu formación, tu experiencia y la forma en que te pueden contactar.

¿CÓMO DEBEN SER LA FOTO Y EL FONDO EN UN PERFIL PERFECTO DE LINKEDIN?

LO QUE DEBES HACER

Utiliza un profesional de la fotografía

Los recursos estéticos, creativos y tecnológicos que te puede brindar un profesional de la fotografía, nunca los podrás sustituir.

Buena imagen

No toda la responsabilidad de una buena foto queda en manos del fotógrafo. Debes mostrar tu mejor imagen. La expresión facial debe invitar a conocerte. El vestuario ser adecuado a lo que se espera en tu ámbito profesional.

Utiliza el espacio adecuado

En lo posible no tomes fotos de cuerpo entero. Lo que los visitantes de tu perfil quieren ver es tu rostro. Aprovecha al máximo el espacio.

Pose sobria y natural

Es muy importante transmitir la imagen natural que usas a diario en el desarrollo de tus labores. La exageración, la sonrisa desbordante o la seriedad extrema no son convenientes.

LO QUE NO DEBES HACER

Presentar una foto pixelada o de baja calidad

Una foto pixelada o de baja calidad, transmitirá la imagen de que eres un profesional descuidado.

Aparecer con otras personas

En la foto debes aparecer solo tú. Con fondo neutro monocromático. ¿Incluirías a otras personas en una foto para un currículum? Pues este es el mismo caso.

Aparecer con mascotas

No debes aparecer con mascotas. Solo en caso que seas veterinario o trabajes en la protección y cuidado de animales es aceptable.

Imágenes en ropa interior o deportiva

Todas las imágenes con ropa interior se descalifican por sí solas. En el caso de la ropa deportiva, como en otros casos similares se acepta si eres un deportista.

ELEMENTOS IMPORTANTES

OPCIONES DE CONTACTO

No dejes ningún campo sin rellenar. Cualquier opción de contacto puede traer una oportunidad de negocio.

UBICACIÓN GEOGRÁFICA

LinkedIn utiliza filtros de búsqueda por geolocalización. Define en tu perfil los campos geográficos: país, provincia, estado o departamento, ciudad y código postal.

ELEGIR EL SECTOR

Define tu sector con precisión. No basta por ejemplo, que digas que trabajas en publicidad. ¿Eres creativo o copywriter? Las opciones son muchas y el lector de tu perfil debe tenerlas muy claras.

EXPERIENCIA Y PROYECTOS

Incluye todos los proyectos en los que has trabajado y aquellos que tienes en mente. Actualiza a menudo tu información de experiencia. Esto te sirve para informar a tu audiencia y que los buscadores te visiten más.

UN EXTRACTO ATRACTIVO

El extracto se debe escribir en primera persona. Resalta tus valores personales, tus competencias profesionales, tus expectativas laborales y lo que esperas de tu participación en LinkedIn.

¿QUÉ BENEFICIOS OBTENGO AL OPTIMIZAR MI PERFIL EN LINKEDIN?

MI PERFIL ANTES:

- Menos de 1.000 followers.
- Crecimiento de 25 followers a la semana.
- Índice SSI de 60.
- Posts con 500 views al mes.
- 250 visitas al perfil trimestrales.

MI PERFIL DESPUÉS:

- 5.831 followers (Seis veces más).
- Crecimiento de 28 contactos diarios.
- Índice SSI entre 88 y 96.
- Posts con 5.800 views al mes.
- 1.100 visitas al perfil trimestrales.

Buscas resultados extraordinarios en LinkedIn?

Síguenos y te mantendremos informado



CONTRATA LINKEDINBOUND Y CONSIGUE MILES DE CLIENTES EN POCO TIEMPO

SHOWERTHINKING.COM