



CONSTRUYE
TU MARCA

CONSTRUYE TU MARCA:

LinkedIn para potenciar tu marca personal





CONSTRUYE
TU MARCA

LinkedIn para potenciar tu *marca personal*

ÍNDICE

- Elaborar un perfil 10 en LinkedIn.
- Visibilidad y Posicionamiento.
- Crear y ampliar tu red de contactos.
- Encuentra trabajo.
- Genera nuevas oportunidades de negocio.

❖ ELABORAR UN PERFIL 10 EN LINKEDIN

Tu perfil de LinkedIn va a ser tu mejor aliado para empezar a construir tu MARCA PERSONAL.

Berta Mateos Romero

Especialista en LINKEDIN, Social Selling, Digital Selling y Marca Personal | Formación InCompany | Consultoría en LinkedIn | Estrategia Digital | Profesor de LinkedIn | Conferenciante | Digitaliza tus ventas

Madrid y alrededores · [Más de 500 contactos](#) · [Información de contacto](#)

Formación y Consultoría en LinkedIn. Impacta con...
The Valley Digital Business School

- 1. SEO, "PALABRAS MÁGICAS":** "No dejes que el algoritmo te deje fuera".
Si no utilizas las palabras claves adecuadas, no aparecerás en las búsquedas. Te recomiendo que hagas una lista con todas tus palabras claves para que no se te olvide ninguna y las introduzcas a lo largo de todo tu perfil.
- 2. PERSONALIZA TU URL:** Automáticamente cuando creamos nuestro perfil de LinkedIn, se genera una dirección web que acaba con una serie de números; elimina todos los numeritos, deja tu nombre y tus dos apellidos y si quieres, para mejorar el SEO, añade alguna palabra clave.
- 3. IDIOMAS:** Con un único perfil de LinkedIn puedes tenerlo en varios idiomas; simplemente con añadir perfil en otro idioma, seleccionas el idioma y traduces. Te ayudará con el SEO, ya que LinkedIn distingue la interfaz de cada usuario mostrándonos los perfiles de los usuarios en función del idioma.



CONSTRUYE
TU MARCA

LinkedIn para potenciar tu *marca personal*

4. **FOTO DE PERFIL:** Sonríe a la cámara y pon una foto de perfil profesional, donde aparezcas tu solo y con un fondo liso.
 - Que tenga calidad 400 x 40 píxeles.
 - Recuerda, solo tienes una oportunidad para causar una buena impresión.
5. **FOTO DE FONDO:** “Una imagen vale más que mil palabras”. Aprovecha el espacio de fondo de portada que te brinda LinkedIn para colocar una imagen que conecte y exprese con tu sector profesional o tu empresa.
6. **TITULAR:** Por defecto aparece tu último trabajo, que suele ser el actual. Es la frase que te define, y a ser posible que te diferencie de los demás. Incluye el mayor número de palabras claves.
7. **ACERCA DE:** Este es sin duda el apartado más complicado y personal de redactar de tu perfil de LinkedIn y el que más te puede aportar si lo haces bien.
 - Puedes incluir hasta 2.000 caracteres, ¡aprovéchalos!
 - Es una zona resumen en la que diferenciarte y escribir tu historia.
 - Transmite quién eres, qué puedes aportar, en qué eres experto y qué te define a ti como profesional.
 - Las tres primeras líneas son las más importantes para enganchar a tu visitante y que continúe leyendo.
 - ¿Quién eres? ¿Qué haces? ¿Cómo lo haces? y ¿por qué lo haces?
 - Cuenta: Tus habilidades, experiencias, motivaciones e intereses y tus objetivos profesionales.
8. **DESTACADO:** Sube contenido multimedia, como por ejemplo contenidos publicados, un enlace a tu web y contenido multimedia (presentaciones, PDF, imágenes, etc.).
9. **EXPERIENCIA:** Es lo que más se parece a un CV profesional. Si la empresa tiene página de empresa en LinkedIn, te aparecerá el logotipo. Primero cuenta a qué se dedica la empresa y después muestra tu trayectoria profesional de forma clara para poder identificar rápidamente tu área, sector, nivel de responsabilidad, funciones, competencias, valores y logros.
10. **EDUCACIÓN:** Añade todo lo que has estudiado: carrera universitaria y máster. Selecciona el nombre de la institución y te agrupará automáticamente con los demás alumnos que hayan estudiado en la misma institución.



CONSTRUYE
TU MARCA

LinkedIn para potenciar tu *marca personal*

11. **APTITUDES:** Añade aptitudes sobre las áreas que dominas; te ayudarán a posicionarte mejor cuando te busquen a través de palabras claves. Nuestros contactos las pueden validar. Recientemente en LinkedIn, para incrementar la credibilidad de las aptitudes, puedes realizar un test que debes aprobar para que LinkedIn valide esa aptitud en concreto.
12. **RECOMENDACIONES:** Puedes ser recomendado y recomendar a tus contactos. Los testimonios de los demás aportan mucha credibilidad, ya que avalan nuestro trabajo; y tu avalas el de otras personas.
Las recomendaciones que aportan más valor son las de tus jefes o clientes.

❖ VISIBILIDAD Y POSICIONAMIENTO

1. **PERFIL:** Tener un buen perfil de LinkedIn optimizado mejora tu identidad digital, además de transmitir lo que aportas como profesional. Además, te posiciona en Google en las primeras posiciones.
2. **CONTACTOS:** Amplia tu red de contactos con tu público objetivo, crea relaciones duraderas.
3. **ACTIVIDAD:** Hay que ser activos en la red, relacionándote, interactuando con las publicaciones de los demás.
 - Recomienda, comenta y comparte.
 - Recuerda, primero hay que “dar para recibir”.
4. **COMPARTIR:** Comparte contenido de valor. Si quieres estar en la mente de tus potenciales clientes, crea y comparte contenidos útiles para tu audiencia.

❖ CREAR Y AMPLIAR TU RED DE CONTACTOS

Otro de los beneficios de estar en esta plataforma es que nos permite crear una buena comunidad de contactos profesionales, personas que nos aportan valor y nosotros a ellas.

Tener una buena red de contactos con tu público objetivo, además de ser una de tus mejores bases de datos, te ayudará a convertirte en alguien conocido, reconocido, generando credibilidad y confianza.

En LinkedIn puedes encontrar: personas, empresas, contenido, grupos, eventos y universidades.



CONSTRUYE
TU MARCA

LinkedIn para potenciar tu *marca personal*

Puedes buscar:

1. Buscador sencillo.

The screenshot shows the top navigation bar of LinkedIn. The search bar contains the text "abogadas madrid". To the right of the search bar are icons for Inicio, Mi red, Empleos, and Mensajes. Below the search bar, there are several filter buttons: "Gente", "Contactos", "Ubicaciones", "Empresas actuales", and "Todos los filtros".

2. Buscador avanzado. (Todos los filtros).

The screenshot shows the "Todos los filtros para personas" page in LinkedIn. The page is organized into several columns of filter options:

- Contactos:** Includes checkboxes for "1er", "2º", and "3er y demás".
- Contactos de:** A text input field labeled "Añadir contacto de".
- Ubicaciones:** Includes a text input field "Añadir un país o región" and checkboxes for "España", "Madrid y alrededores, España", "Perú", "Barcelona y alrededores, España", and "Chile".
- Empresas actuales:** Includes a text input field "Añadir una empresa actual" and checkboxes for "Ilustre Colegio de Abogados de Madrid", "EY", "Garrigues", "Pontificia Universidad Católica del Perú", and "ISDE Law & Business School".
- Empresas anteriores:** Includes a text input field "Añadir una empresa anterior" and checkboxes for "Garrigues", "EY", "Corporación de Asistencia Judicial Metropolitana", "Cuatrecasas", and "Baker McKenzie".
- Sectores:** Includes a text input field "Añadir un sector" and checkboxes for "Derecho", "Servicios jurídicos", "Enseñanza superior", "Judicial", and "Recursos humanos".
- Idioma del perfil:** Includes checkboxes for "Español", "Inglés", "Francés", "Alemán", and "Italiano".
- Universidades:** Includes a text input field "Añadir una universidad" and checkboxes for "Universidad Complutense de Madrid", "CEF Centro de Estudios Financieros", "IE Business School", "Universidad Autónoma de Madrid", and "Universidad Carlos III de Madrid".
- Intereses de los contactos:** Includes checkboxes for "Consultoría y voluntariado altruistas" and "Pertenencia al consejo de una organización sin ánimo de lucro".
- Servicios:** Includes a text input field "Añadir una categoría de servicio" and checkboxes for "Derecho", "Derecho mercantil", "Consultoría", "Derecho laboral", and "Responsabilidad civil".
- Form fields:** At the bottom, there are text input fields for "Nombre", "Apellidos", "Cargo", "Empresa", and "Universidad".

At the top right of the filter page, there are buttons for "Quitar", "Cancelar", and "Aplicar". On the right side, there is a "Filtros adicionales en Sales Navigator" section with buttons for "Nivel de antigüedad", "Empleados en la empresa", "Función", and "Tipo de empresa", along with a "+ varios más" link and a "Buscar en Sales Navigator" button.



CONSTRUYE
TU MARCA

LinkedIn para potenciar tu *marca personal*

3. A través de las páginas de empresa.

The screenshot shows the LinkedIn page for CEF Centro de Estudios Financieros. The page header includes the LinkedIn logo, a search bar, and navigation icons. The main content area features the company logo and name, followed by a section titled "29.568 antiguos alumnos" (29,568 former students). This section includes filters for "Año de inicio" (1900) and "Año de finalización" (2020), and a search bar for "Buscar por cargo, palabra clave o empresa". Below this, there are two bar charts: "Dónde viven" (Where they live) and "Dónde trabajan" (Where they work). The "Dónde viven" chart shows: 26,971 in España, 15,449 in Madrid and surroundings, 4,208 in Barcelona and surroundings, and 2,432 in Valencia and surroundings. The "Dónde trabajan" chart shows: 257 at EY, 209 at Banco Santander, 159 at KPMG España, and 157 at CEF Centro de Estudios Financieros. At the bottom, there are four employee profile cards, each with a profile picture, name, title, and a "Conectar" button. The profiles are: Mónica Azcona A... (HR Generalist, HRBP, Talent Acquisition, HR Recruiter, '16) with 20 contacts in common; Antonio Bazán Ló... (Consultor y profesor en emprendimiento de las... '97) with 9 contacts in common; Mª Antonia Góme... (Head of HR Learning & Talent '19 RRHH) with 11 contacts in common; and Natalia Alves Pic... (Senior Talent Acquisition '04 MASTER) with 23 contacts in common.



CONSTRUYE
TU MARCA

LinkedIn para potenciar tu *marca personal*

❖ ENCUENTRA TRABAJO

1. Activa el marco “Open to Work” en tu foto de perfil para sepan que estas en búsqueda activa de empleo.

Puedes elegir quién puede ver que tienes interés:

- Todos los miembros de LinkedIn.
- Solo técnicos de selección.

2. Apúntate a las ofertas de empleo que publican en LinkedIn, configura tus preferencias y crea tus alertas.

❖ GENERA NUEVAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

1. **PERSONALIZAR LOS MENSAJES:** Está demostrado que personalizar los mensajes aumenta las probabilidades de éxito. El consumidor actual no quiere que le tratemos como un número más, demanda que le enviemos mensajes personalizados y relevantes.
2. **TU RED DE CONTACTOS:** Segmenta y filtra a tus potenciales clientes. Como decía Sócrates, “háblame para que pueda conocerte”. Comunícate con ellos.



CONSTRUYE
TU MARCA

LinkedIn para potenciar tu *marca personal*

3. **SOCIAL SELLING:** Es el nuevo modelo de ventas basado en la comunicación digital; a través de una buena estrategia de contenidos conseguirás atraer y persuadir a tus potenciales clientes, poniéndolos en contacto contigo.

4. **NETWORKING:** En LinkedIn resulta muy fácil mantener el contacto con todas aquellas personas que conocemos, antiguos clientes y potenciales clientes, interactuando con sus publicaciones, enviándoles mensajes o felicitándoles el cumpleaños.