

Gestiona de manera correcta nuestra presencia en LinkedIn

isportsfactory
sports dream



Iván Vila Vergara
ivan@isportsfactory.com
[@ivan_vila](https://www.linkedin.com/in/ivan_vila)



Índice

- [1] Consideraciones previas
- [2] ¿Cuál es nuestro objetivo?
- [3] Recomendaciones básicas
- [4] Recomendaciones avanzadas
- [5] LinkedIn para empresas
- [6] ... y además no nos olvidemos de...
- [7] Preguntas y dudas



Consideraciones previas



Red Social de Networking Profesional

Fundada en 2002

1ª Red Social americana de cotizar en bolsa

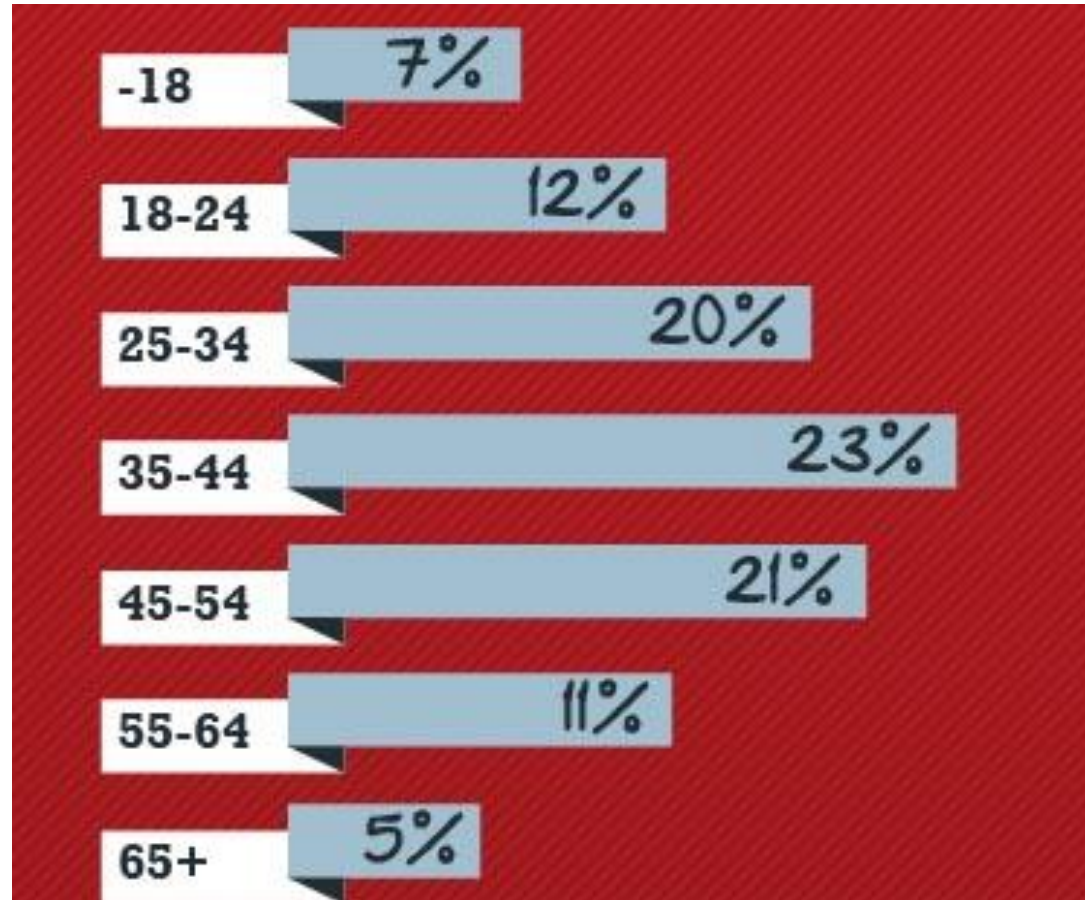
150M de usuarios registrados en más de 200 países

3M de usuarios en España

Consideraciones previas



Consideraciones previas



Consideraciones previas



Consideraciones previas... en España



3M de usuarios en España

58% de los usuarios son hombres

79% de los usuarios entre los 25 y 44 años

93% de los usuarios tienen estudios superiores

45% de los usuarios tienen más de 10 años de experiencia

Consideraciones previas

grēra

viadec

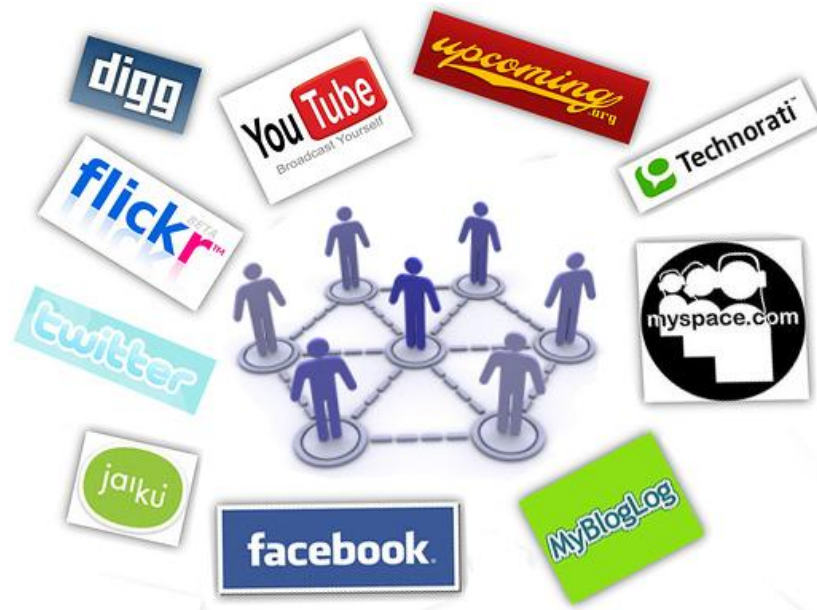
XING

isportsfactory
sports dream

moli
AMBIENTE

Avance hacia el futuro

Redes Sociales horizontales



¿Cuál es nuestro objetivo?



¿Cuál es nuestro objetivo?

- [1] Buscar trabajo
- [2] Mejorar nuestra situación laboral
- [3] Dinamizar nuestra presencia en la Red
- [4] Buscar socios/clientes/proveedores
- [5] Ampliar mis contactos
- [6] Mejorar mi reputación online/empresa



Recomendaciones básicas



Recomendaciones básicas

[1] Planificación diaria/semanal

- Fundamental antes de comenzar
- Tener claros los objetivos que buscamos
- Dedicar un tiempo a dinamizar la Red
- Cumplir unos objetivos
- Seguimiento continuo



Recomendaciones básicas

[2] Perfil correcto

- Sin faltas de ortografía
- No escribir en mayúsculas
- La primera impresión es la que cuenta
- Actualización de forma periódica
- Experiencia profesional actual
- Perfil de forma estructurada



Recomendaciones básicas

[3] Perfil **PERSONAL**

- Perfil de una persona física
- **NUNCA** el de la empresa
- No proyecta una buena imagen ni sobre nosotros ni sobre nuestra empresa
- Empresas tienen espacio propio en LinkedIn



Recomendaciones básicas

[4] Completado al 100%

- Con información de calidad
- Rellenar todos los apartados



Recomendaciones básicas

[5] Foto de calidad



Recomendaciones básicas

[6] URL Personalizada

- Nos ayuda a posicionarnos
- Personalizamos nuestra presencia en LinkedIn
- Mejora la impresión sobre nuestro perfil

Perfil público <http://es.linkedin.com/pub/rafael-campos-fernández-figares/9/965/996>

Tu URL del perfil público

Tu URL actual

<http://es.linkedin.com/in/ignaciosantiago>
Personaliza la dirección URL de tu perfil público * Ver tu perfil público

Recomendaciones básicas

[7] Mostrar nuestras especialidades

- Son muy importantes
- Aptitudes y conocimientos
- Aparecen en los resultados de búsqueda
- Etiquetas que nos ayudan a posicionarnos no sólo como profesionales sino también en buscadores

Aptitudes y conocimientos

Digital Marketing SEM SEO Consultants Social Media Marketing
Sports Marketing Sports Management Sports Coaching Coaching deportivo
Formation Formador Marketing 2.0 Sports Social Media

Recomendaciones básicas

[8] **Compartir enlaces de interés**

- (Información adicional)
- Compartir otros enlaces personales.
- De interés para gente de tu misma profesión



Recomendaciones básicas

[9] Llamada a la acción

- Acabar nuestro CV con una llamada a la acción o a contactar con nosotros.
- Dependerá de cual sea nuestro objetivo
- Forma de activar el contacto



Recomendaciones básicas

[10] Contestar **SIEMPRE** a los mensajes

- En un periodo máximo de 24-48h
- A nosotros siempre nos gusta que nos contesten, por lo tanto hagámoslo nosotros también



Recomendaciones básicas

[11] Recomendaciones...

- “Eres más falso que una recomendación de LinkedIn” (dicho popular).
- Pedir pocas recomendaciones y de calidad.
- **NO** recomendar a todo el que nos lo pida y viceversa.
- Relacionadas con nuestro objetivo.

Recomendaciones básicas

[12] Poner en contacto a personas

- Podemos recomendar a otras personas perfiles que veamos que les pueden interesar.
- Nos da más visibilidad, nos ayuda a mejorar nuestra reputación o disposición para ayudar a los demás.



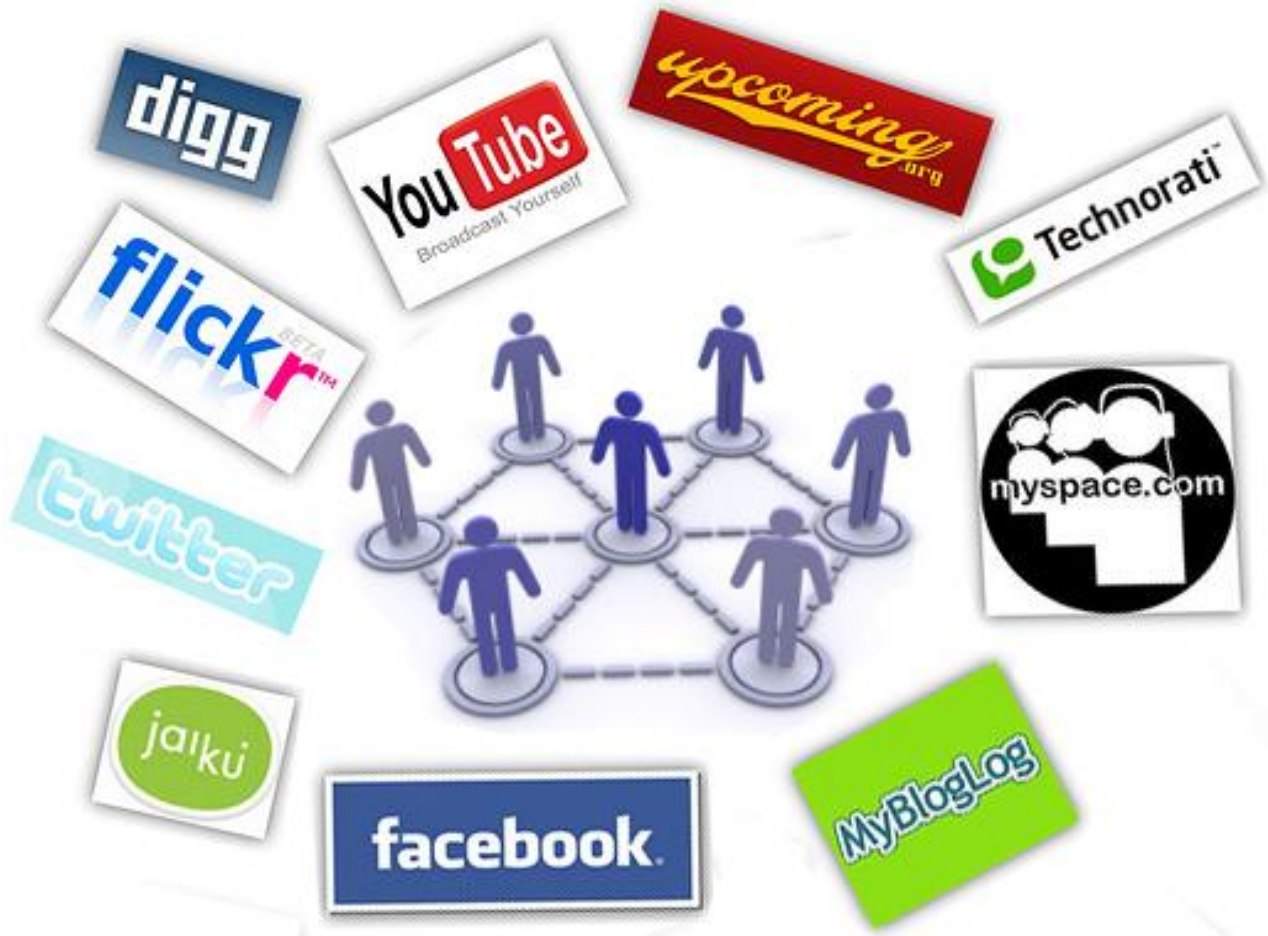
Recomendaciones básicas

[13] Contactos de calidad

- Investigar previamente al contacto
- No tener miedo a contactar con personalidades de relevancia de nuestro sector
- A partir de amigos
- **Personalizar el mensaje de contacto**



Recomendaciones avanzadas



Recomendaciones avanzadas

[1] Escoger una palabra clave principal

- Ayuda a posicionarse en buscadores
- Mostrarla en el titular, en la experiencia profesional actual y anteriores si son del mismo perfil profesional.
- También en el extracto y en especialidades
- Ejemplos: Community Manager, Programador web, comercial sector ..., ...

Recomendaciones avanzadas

[2] Aplicaciones Gratuitas

- Son un extra
- Ayudan a complementar y mejorar nuestra presentación
- Aportan valor añadido a nuestro Currículum
- Ejemplos: blog, presentaciones, eventos,
...



Recomendaciones avanzadas

[3] Experto en "Anwers"

- Una de las secciones más desconocidas de LinkedIn
- Responder siempre que se pueda
- Realizar también preguntas de calidad
- Están visibles durante un tiempo, luego se archivan.



Recomendaciones avanzadas

[4] Pertenecer a Grupos de interés

- De lo **más importante** en LinkedIn
- Para participar o contactar con nuevos contactos
- Dinamizar y participar activamente en grupos de interés profesional... u otros temas que nos interesen
- Publicar artículos de calidad



Recomendaciones avanzadas

[5] Complementar tu presencia con otras Redes Sociales

- Ha de formar parte de nuestra estrategia Global en Social Media.
- Viralización de las acciones para que tengan más difusión.



Recomendaciones avanzadas

[6] Visitar perfil de empresas

- Importante para conocer las tendencias
- Mercado laboral, ofertas de empleo
- Investigar a la competencia o a posibles clientes o proveedores



Recomendaciones avanzadas

[7] LinkedIn Ads

- Sistema de publicidad
- Similar a Google Adwords
- Permite la segmentación
- Recomendable hacer primero una prueba piloto.



LinkedIn para empresas



LinkedIn para empresas

[1] ¿Por qué hemos de estar presentes?

- Potenciar nuestra imagen de marca
- Generar comunidad
- Ganar notoriedad
- Compartir conocimiento
- Generar contactos comerciales
- Publicar ofertas de empleo
- Publicar eventos de la empresa
- Detectar tendencias de mercado



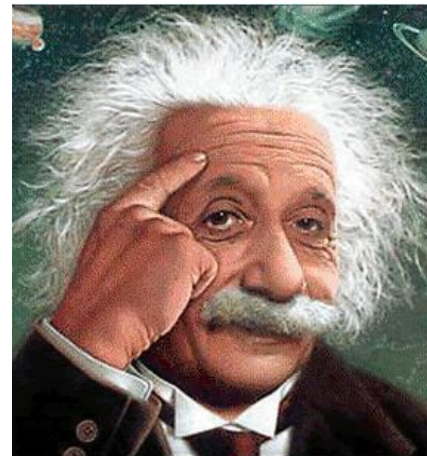
Recomendaciones para empresas

- Planificación dentro de la estrategia de comunicación global de la empresa
- Logo adecuado con las medidas correctas
- Información corporativa completa
- Palabras clave relacionadas con nuestra actividad mejorará nuestro posicionamiento.
- Añadir productos o servicios de forma detallada
- Facilitar diferentes formas de contacto: teléfono, móvil, mails departamentos, ...
- Actualización constante

y además no nos olvidemos de...



[1] NETWORKING PRESENCIAL



[2] SENTIDO COMÚN



[3] COMPARTIR



[4] APRENDER

isportsfactory
sports dream

isportsfactory

sports dream



Contacto:

Iván Vila Vergara

ivan@isportsfactory.com

 [@ivan_vila](https://twitter.com/ivan_vila)

 es.linkedin.com/in/ivanvila

