

TALLER DE LINKEDIN PROFESIONAL

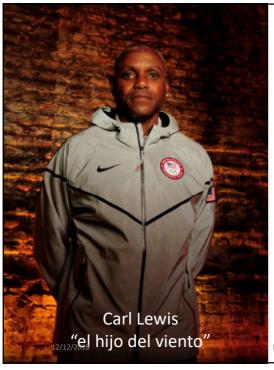
VIVERO DE EMPRESAS DE VICALVARO Madrid

12 DE DICIEMBRE 2018



Agustín Monteagudo





¡SI NO ESTAS DISPUESTO NO LO HAGAS!

9 Medallas de oro

1 Medalla de Plata

3 días a correr 3 días a saltar

1 a solucionar errores y fallos

8 x 7 x 330

"Dar para recibir"





"Buyer Persona"

APORTAR: Valor.

MEDIR: Quién veo x quién me ve.

MARCA: Cómo y que representa mi marca. Cómo me ven, quién me sigue y que comparto.

Derechos Agustín Monteagudo

#10 TO BREAK 1. No sirve para encontrar trabajo. 2. La cabecera no es tu oficina, describe como puedes ayudar a tu "Buyer Persona". 3. No tener "brillante" el extracto principal. 4. Juega con las "Keywords". 5. No tener Business Page. 6. Generar contenido basura. 7. No aceptar contactos "miedos" 8. No ser pro-activo, generar una agenda 9. No personalizar las invitaciones. 10. No ser educado. 11. No hacer SPAM

ALGUNOS TIPS PARA EMPEZAR

- 1. Busca y capta la atención de clientes potenciales.
- 2. Aumenta el nivel de interés hacia tus servicios, aportando contenido de utilidad.
- 3. Difunde tu identidad de marca, tus conocimientos y tu experiencia.
- 4. El contenido debe de ir dirigido a soluciones de valor.
- 5. Facilita las tomas de decisión, ponlo fácil, emplea leguaje sencillo.
- 6. Construye credibilidad, despliega confianza.
- 7. Da las gracias, saluda, pregunta y se educado.
- 8. Continua con la conexión, CCC

12/12/201

Derechos Agustín Monteagudo



TIP ESPECIAL



EL VÍDEO

17% aumento en 201897% QBS lo ven como una herramienta de venta80% aumentan la permanencia

Dates EEUU





LO MÁS IMPORTANTE ES A QUIÉN CONOCEN TUS CONTACTOS

EL FOCO ES:

APORTAR

NO EN CONSEGUIR SEGUIDORES

QUE TE COMPREN NO EN VENDER

nos Agustín Monteagudo



¿Quiénes son los DECISORES

90% NO responden a llamadas en frío

0,3% efectividad de llamada en frío

47% se INFORMA en la red

70% si, accede a una entrevista

12/12/2018



EL FAMOSO EXTRACTO

- 1. Habla a tu audiencia, no a Bill Gates.
- 2. Para clientes (qué solucionas, investiga las necesidades de tu BP).
- 3. Para reclutadores (describe puesto, formación y trayectoria).
- 4. Di lo que haces y cómo lo haces.
- 5. Cómo es tu forma de trabajar.
- 6. Qué te diferencia.
- 7. Intenta resumir todo en la primera frase.

in

12/12/2018



PARA VOLAR

- Únete a grupos de referencia, dónde estén tus futuros clientes y no tu competencia.
- Optimiza tu perfil, déjalo de película.
- Solicita validaciones (espontáneas mucho mejor) siempre al principio.
- Crea versiones de tu perfil en varios idiomas (los que domines).
- Haz el perfil público para GOOGLE.

 Derechos Agustín Monteagudo



HIPERESPACIO LINKEDIN

- Un lugar para ser encontrado tu producto.
- Piensa en como te gustaría que te vieran tus futuros clientes.
- Qué buscan: Servicio Específico, Habilidad específica, Título o formación Específica.
- Titular: #especialidad profesional, #propuesta de valor (ventaja y Beneficio), #Factor diferencial (lo que puedes probar).
- Lenguaje directo.
- · Entendible.
- SEO, keywords a por largo de la descripción de tu negocio o perfil (25-35)
- · Llamada a la acción.
- Personaliza la URL

Derechos Agustín Monteagudo



BENEFICIOS DE LINKEDIN

- Mejora tu marca personal y la de tu negocio.
- Al mantener tus contactos y ampliar tu red generas oportunidades.
- Ganas credibilidad y generas tráfico hacia tu sitio web.
- Crear perfiles para todos los trabajadores (embajadores de marca.

12/12/2018



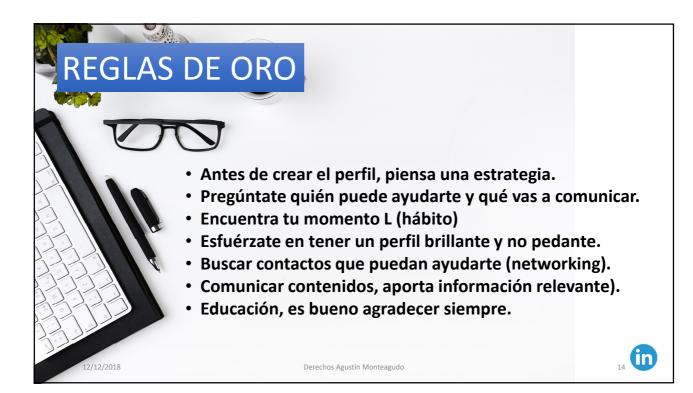
POSICIONAMIENTO LSR



Linkedin Search Relevance

Contactos de 1º nivel Contactos de 2º nivel Nivel de interacción Nivel de visualización





CÓMO VENDER EN LINKEDIN (I)

#1 NO seas un SPAMEITOR

Personaliza tus mensajes

#2 NO más de 20 personas x campaña

Construir relaciones con ellos

#3 MENSAJE

Corto, directo, personalizado y Call to Action

Derechos Agustín Monteagudo



CÓMO VENDER EN LINKEDIN (II)

#4 Actualiza tu perfil

Renueva, añade contenidos, especialidades, títulos, logros.

#5 Publica en grupos de clientes potenciales Si te infiltras en la competencia te pillarán.

#6 Publica POST

Originales, olvida el copia pega y si lo haces @etiqueta

70% Free

30%

Promocionado



CLAVES PARA CONSEGUIR CLIENTES B2B



- 1. Posicionar SEO DENTRO de Linkedin.
- 2. Prueba Social (recomendaciones).
- Red de contactos estratégicos.
 Contactos de calidad = selectivos
 Red abierta, todos valen
- 4. Linkedin email marketing (5 al mes).
- 5. Prospección en Linkedin.

12/12/2018

Derechos Agustín Monteagudo



CENTRATE

- 1. 98% B2B, buscan proveedores online.
- 2. 75% investigan online antes proceso de compra.
- 3. x5, experiencia de cliente B2B.
- 4. 93% B2B, confianza en el proveedor, factor decisivo
- 5. Demuestra tu posicionamiento; "especialízate".
- 6. Las empresas necesitan comprar, busca el momento.
- 7. Inbound Marketing, que sea el cliente quién te encuentre.
- 8. Productos y servicios complejos, largo recorrido.
- 9. Entérate de que los B2B compran para la empresa y para ellos.
- 10. B2B ≠ B2C

12/12/2018



RESUMEN DE OPORTUNIDADES (I)

- 1. Casi 500 Mll. Personas.
- 2. 80 Mll. de habla hispana.
- 3. 10 Mll. De usuarios en España.
- 4. 64% afirma que crecieron haciendo negocios en LINKEDIN.
- 5. 45% de usuarios decisores.
- 6. 45% de usuarios están en LINKEDIN para hacer negocios.
- 7. 35% empleados hacen crecer la marca donde trabajan.
- 8. 27% comparten la business page y tienen planes de incentivos
- 9. 87% de reclutadores usan LINKEDIN
- 10. x13 aumentan las posibilidades quién tiene las aptitudes.

12/12/2018

Derechos Agustín Monteagudo



RESUMEN DE OPORTUNIDADES (II)

- 11. Las palabras más usadas en 2018 fueron; especializado, experimentado, cualificar, liderazgo, apasionad, exert, motivado creativo, estratégico, centrado.
- 12. Las ocupaciones más demandadas en LINKEDIN; Liderazgo comunicación, colaboración, gestión del tiempo.
- 13. Entre el 60%-80% de las personas que están en la red, quieren mejorar sus oportunidades profesionales o de negocio.
- 14. La foto de perfil idónea, aumenta 14 veces el que los usuarios lleguen a ti.
- 15. 56% usan hombres y 44% son mujeres que lo usan.

12/12/2018



GRACIAS

12/12/2018 Derechos Agustín Monteagudo

₂₁