

15 de octubre en Alcoy

Seminario "Cómo Construir tu perfil de LinkedIn y Generar Más Negocio"

SERGIO CUESTA MARES

Consultor de marketing y
experto en redes sociales

CEEI
ALCOY
VALENCIA

*Cómo construir tu perfil
de LinkedIn y generar
más negocio*

The image shows the LinkedIn logo in a 3D, metallic style. The word "Linked" is in a light gold color, and "in" is in a dark blue color. The letters are thick and have a slight shadow, giving them a three-dimensional appearance. The background is a solid blue color.

LinkedIn

**SERGIO CUESTA: Formador y mentor.
Experto en desarrollo de negocios de
marketing y especialista en RRHH**



Sergio Cuesta Mares



@sergio_cuesta

sergiocuestamares@gmail.com



**Mirad la
transformación
que podemos
hacer a través
de LinkedIn**

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](#) ▼

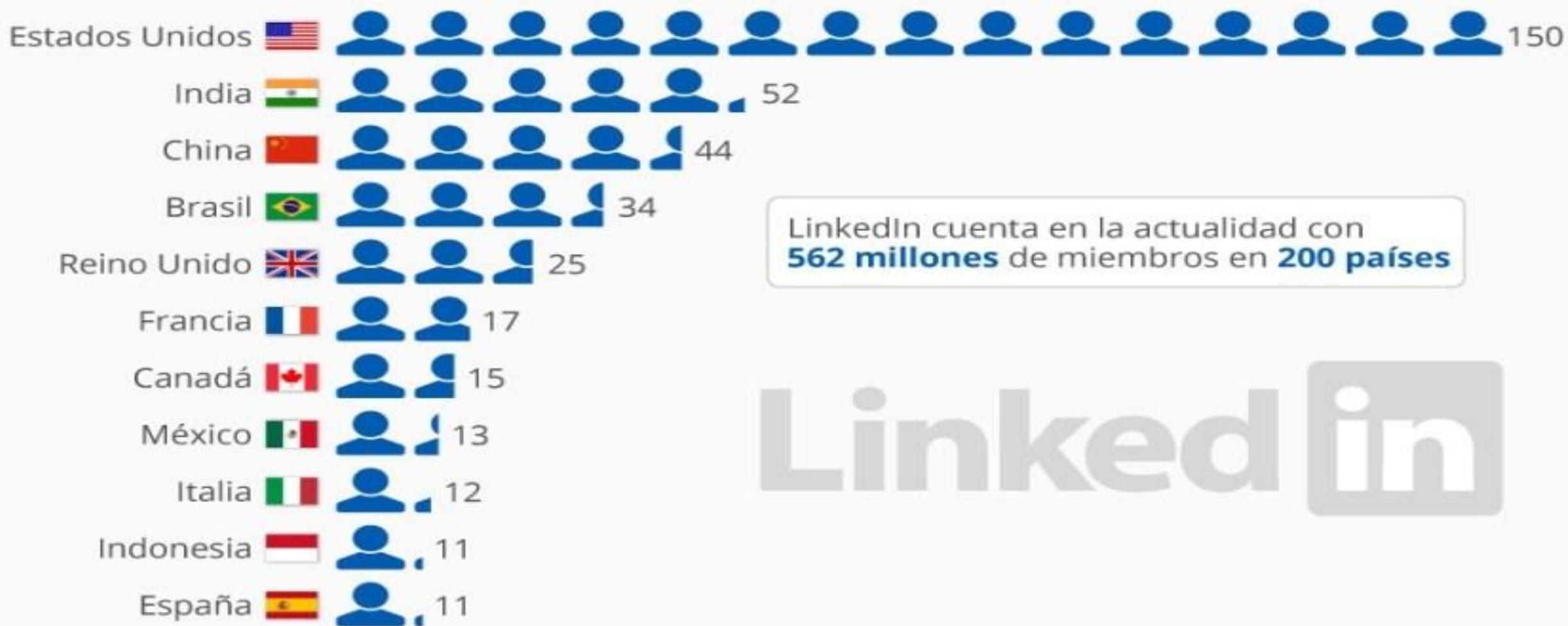


DANIELA
CEO OF MY OWN DESIGN
STUDIO. ENTREPRENEUR.
CRAFTING THE AWESOME.

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

Los países más presentes en LinkedIn

Nº de personas con una cuenta de LinkedIn en todo el mundo (en mill.)*



LinkedIn cuenta en la actualidad con **562 millones** de miembros en **200 países**



Definiciones de LinkedIn



Red social profesional



Currículum Vitae en línea



Forma innovadora para contactar con otros profesionales



Importante recurso para la consolidación de tu marca personal

Red social profesional y comercial

- ▶ Utilizada como punto de encuentro para hacer contactos profesionales y generar relaciones comerciales
- ▶ Las personas que utilizan bien LinkedIn lo hacen para:
 - ▶ Hacer negocios
 - ▶ Contactos relacionados con su sector
 - ▶ Posicionar su marca personal o de empresa
 - ▶ Promocionar sus productos y/o servicios
- ▶ Es importante tanto conectar con tus clientes (colaboradores) como que ellos conecten contigo

**“ESTAR BIEN
RELACIONADO ES LA
CLAVE PARA LOGRAR
LAS METAS Y
OBJETIVOS MÁS
RÁPIDO”**

Y también como herramienta de Marca Personal

Las empresas analizan los perfiles en redes sociales de los candidatos, proveedores o socios.

Un buena estrategia en LinkedIn mejora tu imagen personal de cara a tu público objetivo.

Medio muy eficaz para mejorar el posicionamiento en la búsqueda personal.

La importancia de darse a conocer en nuestros entornos profesionales, encontrar empleo y estar actualizados

SERGIO CUESTA MARES

FORMADOR FREELANCE



Sergio Cuesta Mares

Formador Freelance. Marketing Online. Redes Sociales. RRHH
Cuenca, Castilla-La Mancha, España

Añadir sección ▼

Más...



Social You, S.L.



Universidad de Castilla-La
Mancha



Ver información de contacto



Ver contactos (más de 500)

Empresario individual del sector de la Formación en materia de Marketing Online, Community Manager, Redes Sociales Profesionales y Marca Personal Digital. Experto en LinkedIn y Ponente en Salón MiEmpresa 2015 y 2016 Ahora también colaborando comercialmente con Social You para la zona centr...

*NO HAY QUE ESTAR
EN LINKEDIN SÓLO
DADO DE ALTA
¡HAY QUE DARLE
VIDA!*



Búsqueda



Reactivar Premium

Get Altaro VM Backup Now - Free Forever, For 2 VMs. Get Started In Less Than 15 Minutes. Download Here Anuncio ...



Sergio Cuesta Mares

Formador Freelance. Marketing Online. Redes Sociales. RRHH

332

Quién ha visto tu perfil

397

visualizaciones de tu publicación

Accede a información y herramientas exclusivas

Reactivar Premium

Comparte un artículo, foto, vídeo o idea

✍ Escribir un artículo



Publicar

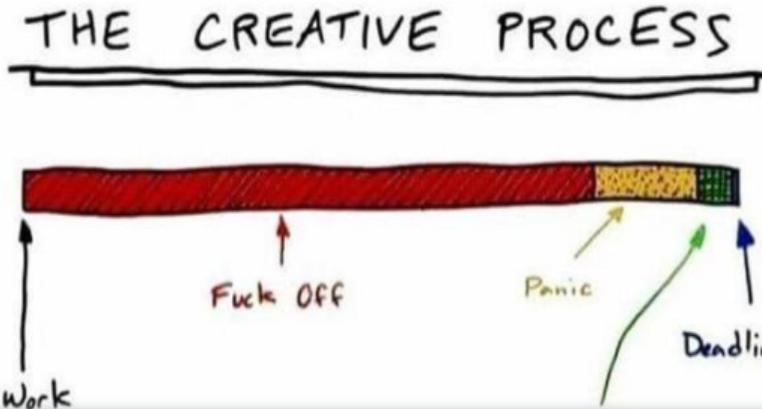
Ordenar por: Recientes



Eduard Farrán Teixidó

Director creativo en La Rosa
1 minuto

No comments



Añadir a tu feed



Mobusi, by Fibonad
Empresa • Marketing y publicidad

+ Seguir



World Health Organization
Empresa • Asuntos internacionales

+ Seguir



Ministerio de Producción de la Nación
Empresa • Política pública

+ Seguir

Ver todas las recomendaciones

Ad ...

Free guides, templates, resources and more



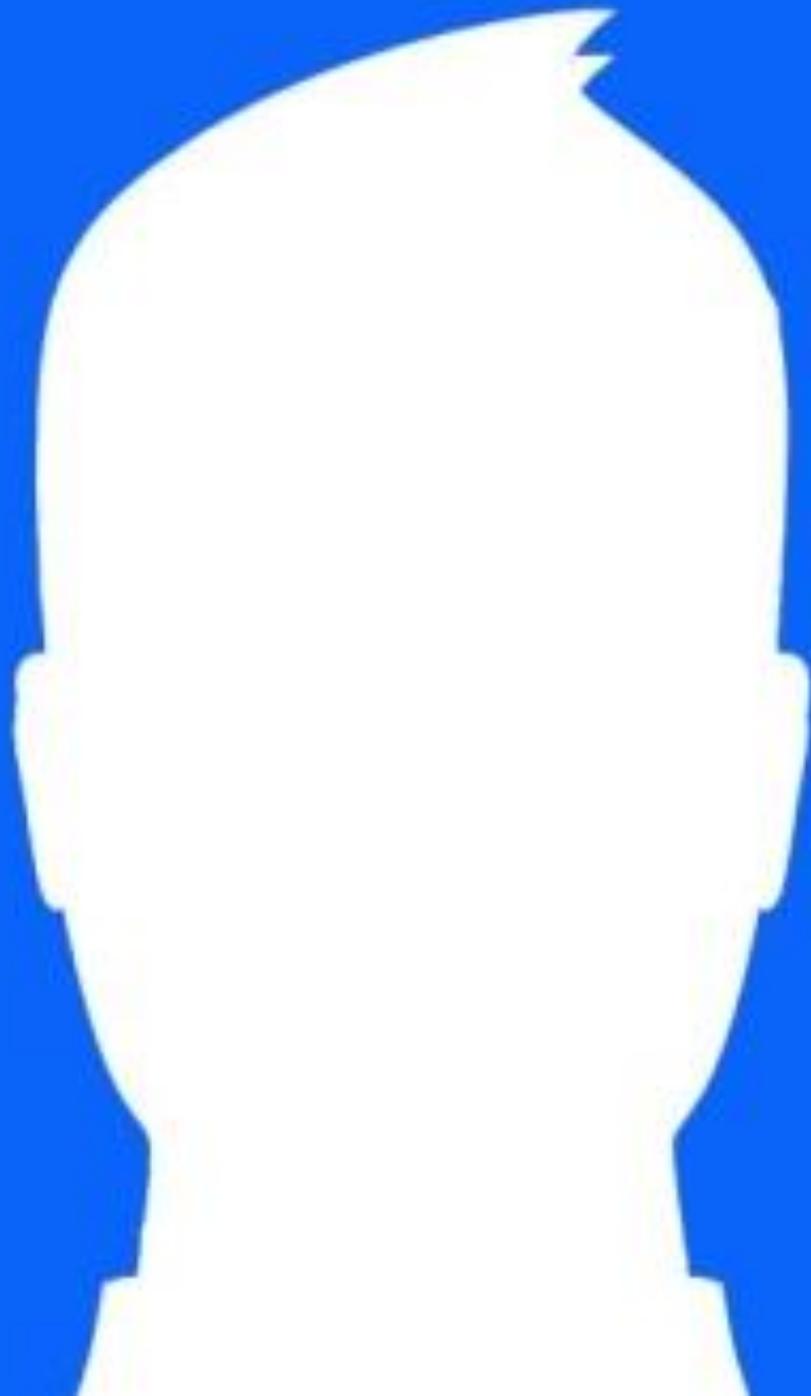
Talent Solutions



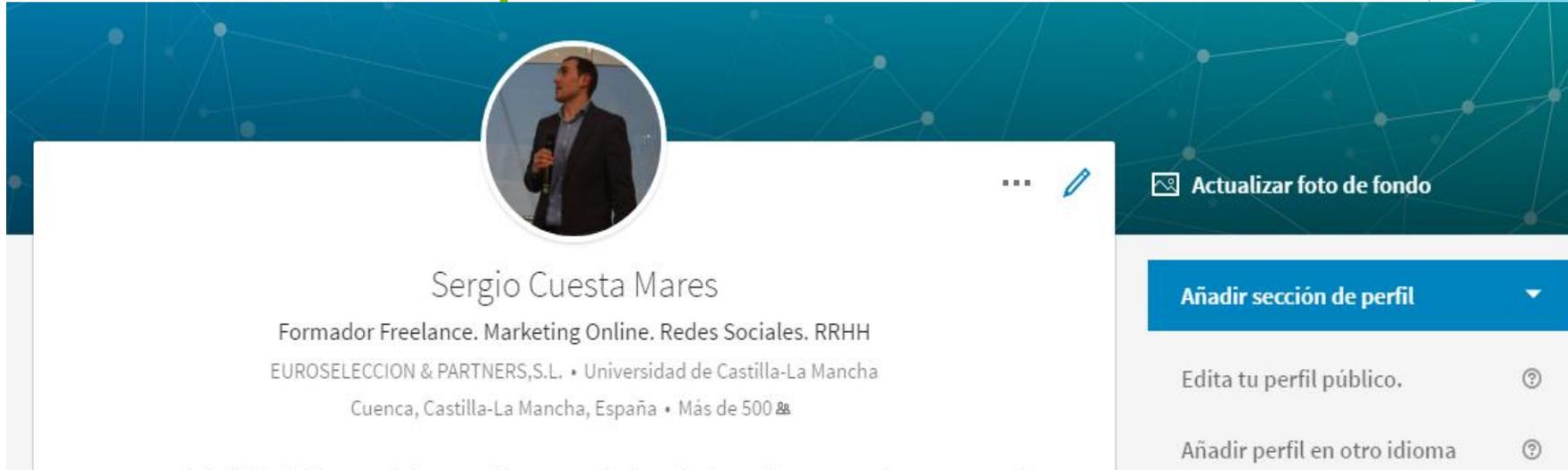
Your onboarding toolkit has arrived

Mensajes





Consejos para convertirlo en una poderosa herramienta



Completa tu perfil. La descripción de tu perfil es la parte más importante.

Completa lo máximo posible tu información de contacto

Publica una fotografía profesional. Mejor con una sonrisa

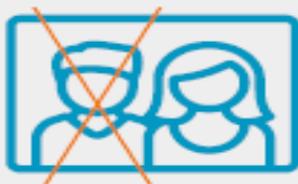
CUIDADOS BÁSICOS CON TU FOTO DE PERFIL EN LINKEDIN



No dejes tu perfil de LinkedIn **sin foto**



Utiliza una foto actual, de frente, en que aparezcan tu **cabeza y hombros**



En la foto, debes estar **tú solo**



Usa una expresión **simpática y profesional**, que invite a la conversación



Consigue que un **fotógrafo profesional** te haga la foto: te ayudará a transmitir profesionalidad



EN TU FOTO DE PERFIL DE LINKEDIN DEBES EVITAR



Fotos de vacaciones
Transmiten un mensaje confuso. La red es un ambiente laboral.



Fotos de bodas
Puede que hayas salido muy bien, pero no te vistes ni te peinas así cada día.



Fotos de cuerpo entero
No se ve tu cara. Y a no ser que seas modelo, no es información relevante.



Accesorios que no permiten ver tu cara, como gafas de sol, gorras. No es profesional.



Poses y expresiones no profesionales, que no quedan bien en un ambiente profesional.



Fotos de mala calidad/ recortadas
Dan impresión de descuido y mala imagen para ti y tu empresa.

Completa tu perfil

- ▶ Ubicación y título de trabajo. Únicas partes que se personalizan en una búsqueda en Google u otros buscadores.

Sergio Cuesta Mares

Formador Freelance. Marketing Online. Redes Sociales. RRHH
EUROSELECCION & PARTNERS,S.L. • Universidad de Castilla-La Mancha
Cuenca, Castilla-La Mancha, España • Más de 500 

- ▶ Extracto: máxima información en el menor espacio. Centrarse en lo importante y en lo más actual.

Empresario individual del sector de la Formación en materia de Marketing Online, Community Manager, Redes Sociales Profesionales y Marca Personal Digital. Experto en LinkedIn y Ponente en Salón MiEmpresa 2015 y 2016

Ahora también colaborando comercialmente con Social You para la zona centro, visitando a las empresas para ayudarles a comprender como nuestros servicios les harán crecer.

▶ **Experiencia. Historial de trabajo completo.**

Experiencia



International Recruiter Freelance

EUROSELECCION & PARTNERS,S.L.

sept. de 2016 – actualidad • 7 meses

EUROSELECCION & PARTNERS es una consultoría española especializada en selección nacional e internacional de personas, con sedes en Bilbao y Madrid y oficinas en algunos países de Europa y América.



▶ **Recomendaciones. Pedir a tus contactos que te recomienden. Sean creíbles y no muchas.**

Recomendaciones

Solicitar una recomendación



Recibidas (7)

Enviadas (5)



▶ **Inclusión de palabras clave en tu perfil. Destacar del resto.**



A

B

C

D

Gestionar mi red de Contactos

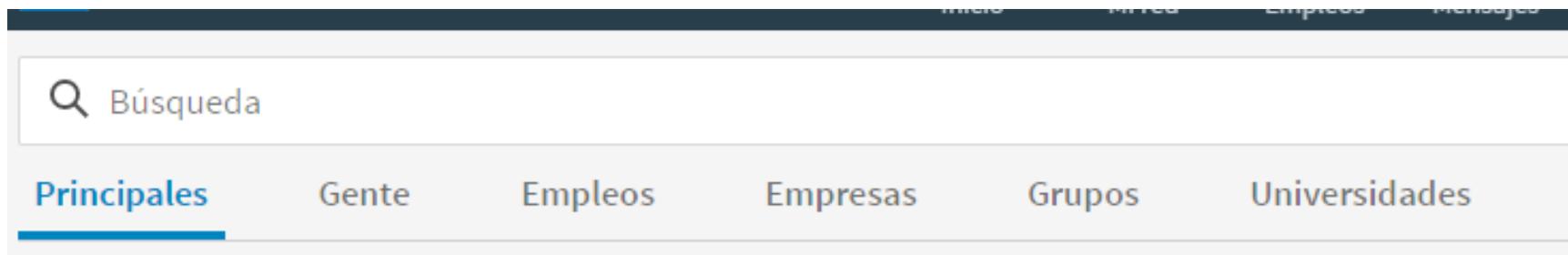


12.548
Tus contactos
[Ver todo](#)



No hay invitaciones pendientes

[Gestionar invitaciones](#)



Búsqueda de Contactos

Búsqueda de Contactos

Filtrar personas por

Contactos ^

1er 2º 3er y demás

Palabras clave v

Ubicaciones ^

España

Madrid y alrededores, España

México

Bilbao y alrededores, España

Argelia

+ Añadir

Empresas actuales v

Empresas anteriores v

Sectores ^

Marketing y publicidad

Recursos humanos

Servicios y tecnologías de la información

Consultoría de estrategia y operaciones

Formación profesional y capacitación

+ Añadir

Idioma del perfil v

Intereses sin ánimo de lucro v

Universidades v

¿Quieres enfocar mejor tu búsqueda?
Abónete a un plan para ventas o contratación y descubre filtros adicionales, incluida la búsqueda por función y por años de experiencia.
[Pruébalo gratis](#)

Enviar mensajes e invitaciones para conectar

Conectar

Pautas principales a tener en cuenta a la hora de conectar:

Puedes personalizar esta invitación. ×

Los miembros de LinkedIn están más dispuestos a aceptar invitaciones que incluyen una nota personal.

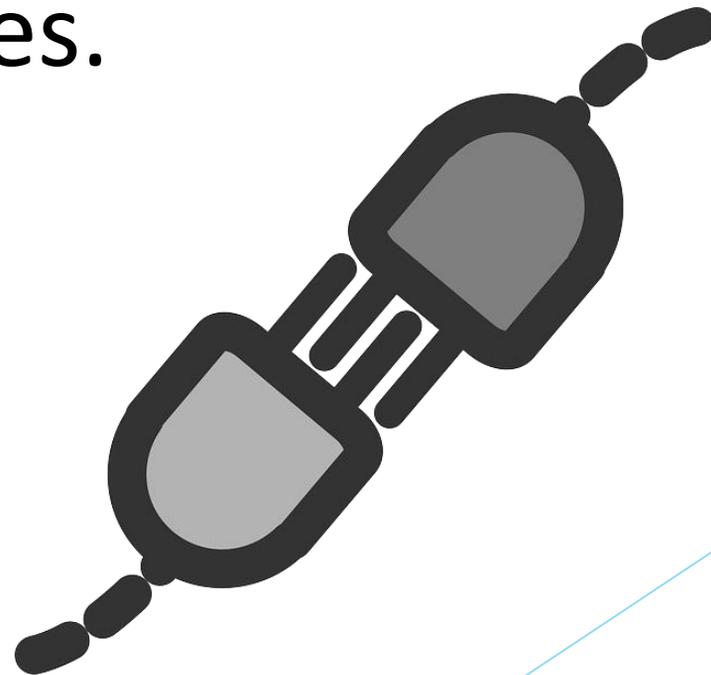
[Añadir una nota](#) [Enviar ahora](#)

- Introducción
- Beneficio mutuo
- Decir “Gracias”
- Seguimiento

Pautas principales a tener en cuenta en los mensajes:

- ▶ Tratamiento - correo electrónico profesional
- ▶ Auto-introducción
- ▶ Voluntad de ayudar
- ▶ Gracias
- ▶ No te pases

Conectar: cada vez es más habitual añadir a clientes, proveedores, consultores y todo tipo de relaciones profesionales a nuestras redes sociales.



Buenas tardes Lucía:

Gracias por aceptar mi invitación a conectar. He visto que desde la empresa donde trabajas realizáis formaciones muy interesantes.

Me preguntaba si ya tenéis formadores fijos o si buscáis según necesidades. Estaría interesado

Muchas gracias y feliz fin de semana

Un saludo

Sergio Cuesta Mares

21 de feb.

Buenos días Teba

Gracias por enviarme una solicitud de contacto.

Seguro que ambos nos nutrimos de los contenidos que compartamos.

Un saludo

Sergio

8:04

Pirámide de Relación de LinkedIn

Fuente:
exprimiendolinkedin.com





Importancia del contenido



Utilización de herramientas complementarias al contenido



Contenidos relacionados con tu sector o lo que quieres conseguir con LinkedIn.



Aportar ideas y consejos mediante tus publicaciones.



Influir y viralizar contenido



Es aconsejable tener una web o blog en la que hables de tu negocio si eres una empresa o un blog en el que subir posts relacionados con tu actividad hechos por ti o por otros colaboradores. Tener un [blog](#) requiere de una cierta disciplina (¡como ir al gimnasio!) pero es muy beneficioso para una marca o para un profesional. Recuerda que si no eres muy bueno con “la pluma” siempre se puede recurrir a la ayuda de profesionales.



[Twitter](#) es una red social muy complementaria con LinkedIn, siempre que se haga un uso profesional (si tu Twitter es para opinar sobre temas “conflictivos” no la vincules a LinkedIn). En tu perfil de LinkedIn podrás hacer un link a tu cuenta de Twitter de forma que lo que publiques en LinkedIn se verá en Twitter si así lo quieres.



Un listado de webs y blogs de la temática que quieras tratar (ejemplo: sobre marketing) te servirá para tener algo que poner en las actualizaciones, tema para debatir en algún grupo, etc.. Te será muy útil para informarte, formarte y compartir información con tu red de contactos.



 Cualquiera ▾

|¿Sobre qué quieres hablar?

Publicar

*Tú también
puedes ser un
Influencer
gracias a*

A close-up photograph of a blue puzzle piece featuring the LinkedIn logo. The logo consists of the word "inked" in a bold, black, sans-serif font, followed by a white square containing the letters "in" in a blue, lowercase, sans-serif font. The puzzle piece is set against a background of other blue puzzle pieces, some of which are slightly out of focus. The overall image has a clean, modern aesthetic with a light blue gradient background.

inked in

Normal ▾

B*I*U

☰

☰

”

✎



Titular

✎ Escribe aquí. Añade imágenes o un vídeo para mayor impacto social.

¿Cuál es el mejor momento para publicar en LinkedIn?

Los momentos clave de la semana para captar el interés de tu público



Laetitia Saint Maur March 29, 2017



- **Se suele utilizar entre semana durante las horas de trabajo,** justo antes de que la jornada empiece y justo después de que termine.
- **El mejor momento para publicar en LinkedIn** es entre semana de 17:00 a 18:00 aunque los martes, miércoles y jueves de 7:30 a 8:30 y a las 12:00 también son buenas franjas.
- **El mayor número de clicks y acciones** se registra el martes de 10:00 a 11:00.

Mejor Horario para Publicar en

LinkedIn

LU

MA

MI

JU

VI

SA

DO

Mejores Días

Peores Días



10 - 11 AM

en horario laboral



Los fines de semana y después del trabajo son los peores momentos para publicar en LinkedIn.



LinkedIn es utilizada por reclutadores, gente de negocios y empresarios, por lo que se usa durante las horas de trabajo.

¿Perfil básico o Premium?

Empleos

Que te contraten y prograses
en tu carrera

Estés en contacto con
de contratación

Interacción con otros

Identifica aptitudes para
tu carrera

Selecciona un plan

Empresas

Amplía y fortalece tu

- Encuentra y conecta con personas adecuadas
- Promociona y amplía tu
- Aprende nuevas habilidades para mejorar tu marca personal

Selecciona un plan

Ventas

Encuentra oportunidades de ventas

- Encuentra clientes y cuentas en tu mercado objetivo
- Obtén información en tiempo real para una comunicación más personalizada
- Forja relaciones de confianza con clientes y posibles clientes

Selecciona un plan

Contrataciones

Encuentra y contrata candidatos

- Encuentra candidatos cualificados más rápido
- Comunícate con los mejores candidatos directamente
- Forja relaciones con empleados potenciales

Selecciona un plan

¿Perfil básico o Premium?

Búsqueda de empresas y grupos

in Búsqueda

Inicio Mi red Empleos Mensajes Notificaciones Yo Productos

Gente Empleos Más

Filtros de personas

Contactos Ubicaciones Empresas actuales Todos los filtros



Las claves para seguir empresas

Contactar con empleados de interés

Información de actualidad

Ofertas de empleo

Conocer mejor la empresa

Busca aquellas que te interesen de verdad

Las claves de las páginas de empresas en LinkedIn



Todos los empleados deben aportar en su experiencia y así incrementar seguidores



Publicaciones de interés



Completar toda la información posible



Cuidado con la URL de empresa



Publicidad solo es en páginas

Promociona y anuncia tu marca en LinkedIn

Llega a tus clientes ideales en la mayor red de profesionales del mundo

[Crear anuncio](#)



Páginas de empresa



Interacción en grupos de interés



Entrar en los grupos dónde puedan estar nuestros clientes potenciales



No vender directamente



Contactar con otros administradores



Publicaciones y debates interesantes



Posibles ofertas de cursos

Creación de grupos de LinkedIn

Te posicionará como experto y especialista en la materia del grupo

Notoriedad al ser administrador y visibilidad

Publicaciones moderadas y sobre los temas que interesen

Punto de encuentro de alumnos y ex alumnos

Objetivo para grupos y empresas en LinkedIn



AUMENTAR EL NÚMERO DE PERSONAS QUE QUIERAN INFORMACIÓN DE MI EMPRESA



PUNTO DE ENCUENTRO DE EMPLEADOS Y CLIENTES



BASE DE DATOS



INCREMENTAR EL NÚMERO DE VISUALIZACIONES DE MIS ACTUALIZACIONES



INCREMENTAR VISITAS A LA WEB

Objetivo final

▶ AUMENTAR EL NÚMERO DE PERSONAS QUE VISITAN MI PERFIL

▶ INCREMENTAR EL NÚMERO DE VISUALIZACIONES DE MIS ACTUALIZACIONES



The image shows a LinkedIn profile card for Sergio Cuesta Mares. At the top is a circular profile picture of a man in a dark suit against a blue background with a network pattern. Below the photo, the name 'Sergio Cuesta Mares' is displayed in bold, followed by his title 'Formador Freelance. Marketing Online. Redes Sociales. RRHH'. A horizontal line separates this from the statistics section. The first statistic shows '615' in large blue text, with 'Quién ha visto tu perfil' below it. A second horizontal line is below this. The second statistic shows '125' in large blue text, with 'visualizaciones de tu publicación' below it.

Metric	Value
Quién ha visto tu perfil	615
visualizaciones de tu publicación	125

Social Selling



Social Selling son las diversas técnicas que permiten usar las redes sociales como herramientas de venta.



Hasta ahora las redes sociales se usaban como una herramienta de marketing para informar de una manera rápida a nuestros clientes de ofertas o cualquier otra noticia relacionada con nuestra empresa.

*No hablamos de vender
en las redes, hablamos
de usar las redes para
relacionarnos e influir
en las personas que las
visitan*

¿Para qué sirve el Social Selling?



Crea tu marca profesional



Encuentra al perfil adecuado



Vende a través de relaciones



Conecta con sus motivaciones

El SOCIAL SELLING aprovecha el poder de las redes sociales para:

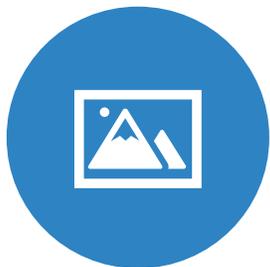
Identificar a los clientes potenciales y contactar con ellos.

Construir relaciones que creen y fidelicen clientes



Consejos

Consejos Finales



Cuida la imagen



Gestiona
adecuadamente tus
contactos



Únete a grupos
profesionales e
interactúa con ellos



Cuida tu identidad e
imagen pública en tu
red profesional.

Consejos Finales



Cuida el contenido de tu perfil



Cuida las reglas informales a la hora de comunicarte con tus contactos



Configura adecuadamente tu perfil para evitar problemas



Mantén siempre la red actualizada



Dedícale tiempo

**“TU MARCA PERSONAL ES LO
QUE APARECE EN GOOGLE
SOBRE TI CUANDO BUSCAS”**

**Alfredo Vela: especialista en
conferencia sobre redes
sociales**



¡Nos vemos pronto en las redes!

Muchas gracias por la atención

Gracias por la atención.

Dudas y preguntas



Sergio Cuesta Mares



@sergio_cuesta

sergiocuestamares@gmail.com