

DIFERENCIAS ENTRE UNA CUENTA PREMIUM Y UNA CUENTA GRATUITA EN LINKEDIN

Las diferencias entre una cuenta gratuita y una cuenta Premium son significativas. Las utilidades que te ofrece son las siguientes:

Más resultados de búsqueda y más búsquedas guardadas en LinkedIn

Cuando realizas una búsqueda con una cuenta gratuita, tenemos acceso a un límite máximo de 100 perfiles, con independencia de que el número de perfiles encontrados, que encaja con el perfil definido, sea mucho mayor. Con las cuentas Premium, en cambio, tenemos acceso desde 300 hasta 1.000 perfiles, dependiendo del tipo de cuenta Premium que elijas. Para profesionales independientes y pymes es aconsejable las Premium básicas. Por otro lado, con la gratuita solo podemos guardar 3 búsquedas, en cambio con las Premium el rango va desde 5 a la semana hasta 15 al día, con lo que nuestras posibilidades de segmentación y análisis de nuestro target aumenta.

Mensajes Inmail de LinkedIn

Habrás visto que cuando entras en perfiles que están fuera de tu red, más allá del 1º nivel de contacto o fuera de los grupos profesionales a los que perteneces, la opción “envía un mensaje”, se convierte en “envía un mensaje Inmail”. Si tienes una cuenta gratuita ya habrás comprobado que este tipo de mensajes no funcionan. Efectivamente, los mensajes Inmail, correo interno de LinkedIn, solo funciona en la cuentas Premium. Este tipo de mensajes te da la posibilidad de contactar con cualquier profesional aunque no se encuentre dentro de tu red de contactos.

Opción “Quién ha visto mi perfil”

Desde la página de inicio, tienes acceso a aquellos profesionales que han visto tu perfil. En una cuenta gratuita como máximo, solo podrás ver 5 del total de los profesionales que han visitado tu perfil, sin embargo, desde cualquier cuenta Premium, incluida la básica, tienes acceso a la totalidad de los profesionales que lo han visitado. Es cierto que, cada usuaria/o, cuando visita un perfil, puede configurar la información que de él va a ser visible y, en algunos casos, solo podrás ver datos muy genéricos de la persona visitante que poco aportan. Algo así como “alguien en el sector de alimentación y bebidas” o incluso algo como “usuaria/o anónimo de LinkedIn”. Sin embargo, cualquier cuenta Premium te ofrece además, información estadística de las/os visitantes por sector y por país de origen.

El Organizador de Perfiles

Aunque desde una cuenta gratuita puedes gestionar y guardar perfiles, las cuentas Premium nos ofrecen una nueva utilidad de LinkedIn, *El Organizador de Perfiles*. Con esta herramienta, podemos guardar aquellos perfiles que queramos estudiar más adelante o con los que queramos contactar. Además, nos da la opción de ordenarlos en carpetas, con lo que podemos organizar mejor nuestro análisis y nuestro target. Es

verdaderamente útil. La Premium básica, nos ofrece por desgracia, solo 5 carpetas y, por fortuna, la posibilidad de archivar perfiles sin límite en cada una de ellas. Las posibilidades en cuanto a carpetas se refiere van desde 5 a 75 dependiendo de la cuenta Premium de que se trate. Además, nos permite poder “tomar notas” de cada contacto, notas estas que aparecerán en el perfil de la profesional en cuestión. Por supuesto, se trata de notas privadas que solo puedes ver tú, y que ayudan a seguir con mayor facilidad el histórico de la relación.

Buscar Referencias dentro de tu red de LinkedIn

Esta opción la puedes encontrar dentro de la opción “enviar un mensaje”, junto a la fotografía, en cualquier perfil excepto el tuyo. La tienes también, con matices aunque tengas una cuenta gratuita. La opción, te informa de cómo tu red de contactos te acerca a aquellos profesionales con los que te interesa contactar. Es fácil imaginar la importancia que esto tiene para generar, de forma eficiente, nuevos contactos profesionales de valor. La diferencia clave, en este caso es que, en una cuenta gratuita solo se nos informa del número de personas que en nuestra red conocen a la profesional objetivo definido, mientras que, en una cuenta Premium nos dice también quiénes son, el nivel de relación que tienen con nosotras y el número de contactos y de recomendaciones que tienen. Es decir, información de mucho valor para hacer crecer nuestra red de contactos de forma referenciada y eficiente.

Nuestro consejo mientras no domines la herramienta, es que continúes con tu cuenta gratuita. Conforme sepas más y más, tú misma te darás cuenta de que tu estrategia de gestión de contactos necesita ir un poco más allá.