



CÓMO PRESENTAR UN PERFIL COMPLETO
Y MÁS VISIBLE EN LINKEDIN



Hugues Werth
Director de marketing, Francia

El uso de las redes sociales y la creciente rapidez con la que permiten intercambiar información se han convertido en un elemento fundamental de la vida corporativa.

En las redes sociales, la distinción entre lo personal y lo profesional se está volviendo cada vez más clara. El último estudio de LinkedIn - TNS revela que el 65% de los usuarios de las redes sociales las usan para compartir información empresarial.

Fomentar el diálogo entre empleados abre nuevas vías de comunicación posibles y crea embajadores corporativos que contribuyen de forma positiva a la marca de empleador.

Para los empleados, esto supone una oportunidad para promover sus aptitudes y su papel tanto dentro de la empresa como en su red.

ESTA GUÍA OFRECE EXCELENTES CONSEJOS SOBRE CÓMO CREAR Y OPTIMIZAR TU PERFIL, DESARROLLAR TU RED Y COMPARTIR CONTENIDO CON OTROS PROFESIONALES EN LINKEDIN.

PARTE 1

INTRODUCCIÓN

En LinkedIn, tu identidad profesional está representada principalmente por tu perfil.

¿Quién eres? ¿Cuáles son tus aptitudes y conocimientos? Esta nueva y completa guía te permitirá sacar el máximo partido a LinkedIn a diario y en las mejores condiciones.

1 La primera parte incluye muchos consejos para crear u optimizar el perfil. El objetivo es proporcionarte los medios para crear un perfil completo, apropiado y coherente que garantice tu visibilidad como profesional y que presente a tu empresa de la mejor manera posible.

2 La segunda parte te ayudará a utilizar LinkedIn para contactar con profesionales o mantener tus contactos en un entorno estimulante. Mantener y desarrollar tu red es esencial a lo largo de tu carrera profesional, independientemente de tus objetivos.

3 La tercera y última parte te permitirá entender mejor cómo utilizar LinkedIn y, en particular, cómo comunicarte con tu red, compartir tu experiencia, aprender de otros, participar en debates, supervisar y mantenerte informado. Verás que LinkedIn es un foro para debatir y compartir.

Pero empecemos por el principio: vamos a descubrir cómo crear un buen perfil en tres etapas:

1 | OBJETIVOS PROFESIONALES.

2 | LOS REQUISITOS PREVIOS DE UN BUEN PERFIL

3 | ¡IMPULSA TU PERFIL!





1 - CÓMO PRESENTAR TU MEJOR PERFIL



1 | OBJETIVOS PROFESIONALES

LinkedIn es una herramienta esencial que te permite:

- **Promover tu identidad profesional.**
- **Crear y ampliar una red de contactos apropiados.**
- **Comunicarte, mantenerte informado y compartir tu experiencia.**

LinkedIn te permite gestionar y desarrollar tu carrera profesional, establecer diálogos con otros profesionales y gestionar tu red de contactos. Empresas de todo el mundo utilizan LinkedIn para comunicarse, seleccionar candidatos y facilitar relaciones comerciales mutuas. Ser usuario de LinkedIn supone formar parte de un entorno estimulante tanto para empresas como para profesionales.

¿LO SABÍAS?



83%

de los **USUARIOS** separan su **red profesional** de la **personal**.

(fuente: TNS Sofrès)

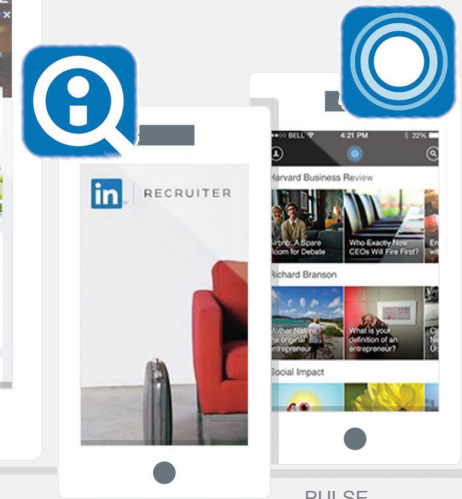


CON EL MÓVIL, ¡SIEMPRE CONECTADO!

Gracias a la aplicación móvil de LinkedIn (disponible para Android, iPhone y iPad), seguirás conectado a tu red y podrás acceder a toda tu información en cualquier momento y en cualquier lugar.



LINKEDIN



SELECCIÓN DE PERSONAL

PULSE



2 | ¡LOS REQUISITOS PREVIOS DE UN BUEN PERFIL!



Para hacer un uso óptimo de LinkedIn, debes ser proactivo y prepararte un perfil atractivo y apropiado.

PARA ELLO, HAZTE LAS PREGUNTAS CORRECTAS Y ELABORA UNA LISTA DE TUS NECESIDADES: «¿POR QUÉ VOY A CREAR MI PERFIL?»

Una vez identificados tus objetivos, concéntrate en las etapas iniciales. Los siete consejos siguientes son esenciales para conseguir un perfil completo y atractivo:

Una fotografía profesional apropiada

- ✓ Las primeras impresiones cuentan.
- ✓ Tu foto te hace humano y atractivo.
› **Es fundamental elegir la foto adecuada.**



Tu lema

- ✓ Pegadizo, conciso y descriptivo.
- ✓ Debe incluir términos que generen interés entre los profesionales en busca de tus aptitudes.
- ✓ Debe ser más explícito que tu tarjeta de visita.

Tu extracto

- ✓ Sé preciso y busca llamar la atención: unas pocas líneas bastan.

Explica quién eres y trata de despertar el interés de los demás por saber más sobre ti y tu visión/misión como profesional.

- ✓ Menciona los puntos clave de tu perfil, tu experiencia y tus especialidades.

Tu experiencia profesional

- ✓ Describe tu trayectoria profesional: tus puestos actuales y anteriores.
- ✓ Utiliza palabras clave para describir tu experiencia.
- ✓ Ilustra tu éxito con ejemplos (no uses información confidencial) o logros reales.



Tu educación y títulos

- ✓ Indica los cursos que has hecho: los nombres de las universidades y los diplomas de posgrado deben ser claramente visibles.
- ✓ Menciona los títulos y matrículas de honor que hayas obtenido.

Tus aptitudes y experiencia

- ✓ Indica tu experiencia utilizando la función «Aptitudes».
- ✓ Pide a tus contactos que validen las aptitudes de tu perfil.

Recomendaciones

- ✓ Obtén recomendaciones contactando con tus compañeros de trabajo, jefes, empleados, clientes, etc.

Los responsables y otras personas en busca de nuevos candidatos, clientes y relaciones comerciales dan prioridad a los usuarios que les han sido recomendados.

Formation

Conservatoire National des Arts et Métiers

Master's Degree, Marketing, Master
2007 – 2009



Audencia Nantes Ecole de Management

Bachelor's Degree, General Sales, Merchandising and Related Marketing Operations
1997 – 2001



Compétences et recommandations

Top Skills

- 33 Digital Marketing
- 22 Marketing Strategy
- 19 B2B
- 19 Social Media
- 17 Lead Generation
- 15 Marketing
- 14 Social Media Marketing



Recommandations

Reçues (4) ▾ Données (4)

Responsable marketing entreprise

Europcar



Estelle Joly - LONGUETAUD

Corporate & Leisure Sales Director at Europcar

“ Louis has created the position of Marketing Manager B to B in Europcar France. He was able to develop and implement dedicated tools to explore, facilitate and inform our major B to B clients. Curious, he has also contributed to renew the product range. I am pretty sure he will draw upon his skills and appetite for community tools as part of its new position.

12 novembre 2011, Virginie encadrait indirectement Louis chez Europcar



¡ALGUNOS CONSEJOS MÁS!

- › Los extractos se indexan con el motor de búsqueda de LinkedIn. Recuerda incluir palabras clave relacionadas con tu actividad y tus aptitudes.
- › Sé sincero sobre tus verdaderas aptitudes: no incluyas en tu perfil experiencias comprometidas o, incluso, falsas, ya que no pasarán desapercibidas por mucho tiempo.
- › Consulta los perfiles de otros miembros de LinkedIn: su presentación podría ayudarte a crear la tuya.
- › Pide recomendaciones a tus clientes, socios y proveedores, no solo a tus compañeros o a las personas con las que trabajas a diario.



Parcours

Résumé

Online Marketing Expert : Display, Affiliation, Performance, Achat de mots clés, Opérations spéciales, Advergames, Social media marketing (Facebook, Twitter, LinkedIn, Viadeo...), CRM, Brand content, Opérations spéciales, SEO, SEM, SEA, SMO...

Outils utilisés : SmartAdserver, TradeDoubler, Adtech, Google Adwords, Google Analytics, Sellsy, Salesforce, Powerpoint, Excel, Word...





3 | ¡IMPULSA TU PERFIL!

Un perfil completo y actualizado te permitirá gestionar y afianzar tu reputación profesional en línea.

Para que destaques entre la multitud, LinkedIn te permite ir más allá con numerosas funciones, como por ejemplo:



Personaliza tu URL: indica tu nombre en la dirección URL para impulsar tu presencia en línea en los motores de búsqueda de Internet.



Añade proyectos específicos, tanto profesionales como personales. Estos tienen que ver con actividades complementarias, como la afiliación a una asociación o la participación en eventos esporádicos (benéficos, humanitarios, etc.).



Refuerza tu perfil con contenido multimedia para ilustrar tu experiencia y promocionar tu empresa. Por ejemplo, publica vídeos, fotos, presentaciones de SlideShare, estudios, etc.



Mencionar tu sitio web, blog, cuenta de Twitter y perfil de Facebook es una buena manera de mejorar tu visibilidad.



Marketing B2C
 Participer à la croissance du réseau : 300 M membres dans le monde, 7 M en France
 Augmenter la participation et l'engagement des utilisateurs : optimisation du profil, mise en relation, développement du réseau, identité en ligne, e-réputation, recherche d'emploi, partage d'informations.
 Marketing digital : campagnes d'emailing , bannières , vidéo
 Médias sociaux : LinkedIn , Twitter , Slideshare , Youtube , Tumblr , blog
 Marketing de contenu : livres blanc et ebook , prise de parole en public

- ▶ 1 projet
- ▶ 3 organisations



CONFIGURA TU PERFIL PÚBLICO

En esta sección, puedes gestionar la configuración de la cuenta para personalizar tu perfil.

Gestiona el nivel de confidencialidad de tus publicaciones (estado, aptitudes adicionales, etc.) de cara a tu red y selecciona quién puede ver tus flujos de actividades. Si haces varias actualizaciones en tu perfil añadiendo proyectos, experiencia y otra información, puedes activar/desactivar tus publicaciones de actividades, seleccionar quién puede ver tus flujos de actividad, modificar la visibilidad de tu perfil y tu foto, y decidir qué ven los demás cuando consultas su perfil.



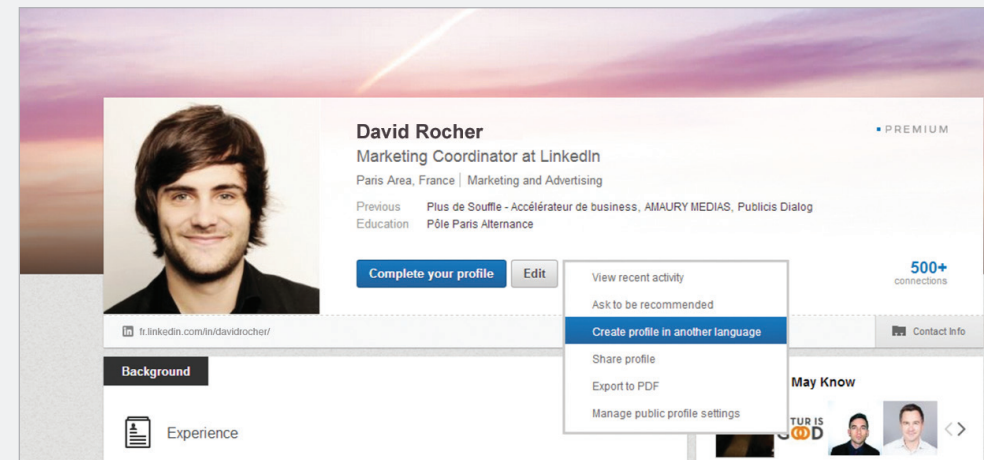
Configura la frecuencia de tus correos electrónicos y notificaciones: LinkedIn te informa sobre la actividad de tu red con mensajes de correo electrónico y notificaciones automáticas en función de tus necesidades. De esta manera, te aseguras de estar al tanto de toda la información importante, aunque no te conectes con frecuencia. Puedes elegir la frecuencia y el contenido de estas notificaciones y mensajes en la sección Comunicaciones.



Selecciona el idioma de usuario de tu interfaz de LinkedIn: puedes elegir inglés, francés o cualquier otro idioma.



Haz que contacten contigo: gestiona tus números de teléfono, direcciones de correo electrónico y toda la información de tu perfil.



Perfil



Comunicaciones



Grupos, empresas et applications



Compte

Contrôle de la confidentialité

- Activer/Désactiver vos diffusions d'activité
- Sélectionner qui peut voir votre flux d'activité
- Sélectionner ce que les autres voient lorsque vous consultez leur profil
- Sélectionner qui peut voir vos relations
- Modifier la visibilité de votre photo »
- Afficher/Masquer le module "Les personnes qui ont consulté ce profil, ont également consulté"
- Gérer qui vous bloquez »

Préférences

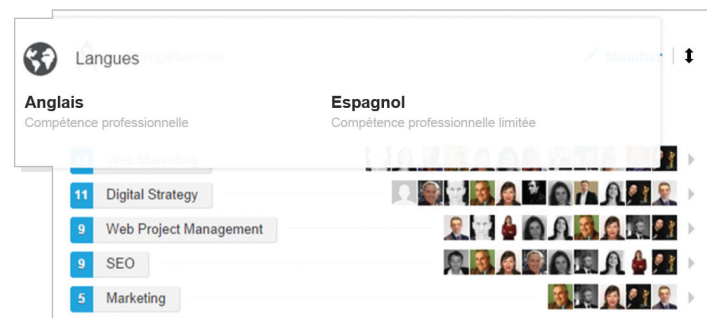
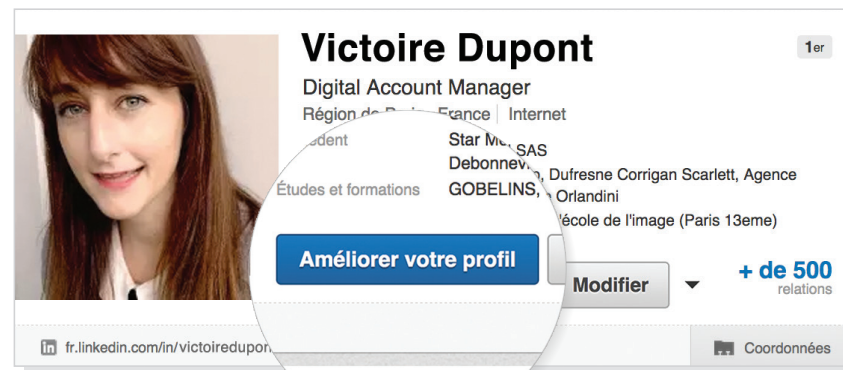
- Gérer vos préférences Twitter
- Liens utiles
- Modifier votre nom, lieu et secteur »
- Modifier votre profil »
- Modifier votre profil public »
- Gérer vos recommandations »



¡ALGUNOS CONSEJOS MÁS!

- Vincula tu experiencia con la empresa en cuestión si esta tiene página de LinkedIn. De este modo, el logotipo de la empresa se añadirá a tu perfil.
- Presenta tu perfil en varios idiomas. Tu perfil es más visible para los visitantes según su idioma o país de origen.
- Introduce palabras clave que se correspondan con tus aptitudes. Esto permitirá que los contactos en busca de aptitudes específicas te identifiquen más fácilmente.
- Modifica el orden en que aparecen los elementos de tu perfil moviendo las secciones de tu página. Así podrás dar prioridad a la información que quieras.
- Una vez completado tu perfil, el botón «Mejora tu perfil» se mostrará en la primera sección del mismo. Haciendo clic en él, LinkedIn te mostrará sugerencias para mejorar tu perfil.

También es aconsejable pedir opiniones a otras personas sobre tu perfil. Algunas cosas nos resultan tan evidentes que olvidamos mencionarlas o no las vemos como aptitudes o puntos fuertes. La opinión de otra persona puede ayudarte a ser más objetivo.





YA HA QUEDADO TODO CLARO:

Cuanto más detallado y completo sea tu perfil, más atractivo parecerás y más promocionarás tu empresa. Un perfil completo es indispensable para pasar a las etapas siguientes. Por lo tanto, es fundamental que tu perfil de LinkedIn sea lo más apropiado posible.

La segunda parte explica cómo desarrollar tu red de la mejor manera posible una vez optimizado este punto clave.



2 - CÓMO DESARROLLAR TU RED EN LINKEDIN