

3 MANERAS DE SACARLE PARTIDO A LINKEDIN PARA IMPULSAR TU CARRERA PROFESIONAL

Por: Benji Bolick

En el mundo de hoy, estamos más conectados que nunca. Y para quienes trabajan, no hay mejor plataforma que LinkedIn. ¡Pero no basta con solo tener una cuenta! Aquí tienes tres tips para sacarle el máximo partido a tu perfil de LinkedIn para impulsar tu imagen profesional.

Tip#1: Perfecciona tu perfil

LinkedIn **quiere** compartir tu perfil con otras personas. Así es como LinkedIn añade valor a las personas que utilizan su plataforma.

Sin embargo, LinkedIn no compartirá tu perfil con otras personas si está incompleto o si no está optimizado para aportarle valor a los demás. En palabras sencillas, ¿por qué LinkedIn compartiría un perfil que no le añade valor a los demás?

Una de las formas más sencillas de optimizar tu perfil es completando todas las secciones disponibles en tu perfil. Al hacerlo, esto aumentará las posibilidades de que tu nombre salga en los resultados de búsqueda en un 30 o 40 %, según el estudio *4th Annual LinkedIn Algorithm Research* (noviembre de 2022), realizado por *Just Connecting*.

Vayamos por partes:



Características que debes considerar para tu perfil:

- **Foto de perfil:** Las primeras impresiones son clave para establecer contactos digitales. Tener una foto de perfil que transmita calidez y sea atractiva, con buena iluminación, puede marcar la diferencia a la hora de que alguien haga clic en “Conectar” o no. Evita cualquier distracción como los lentes de sol, sombreros o fotos cortadas.
- **Foto de portada:** ¡POR FAVOR, POR FAVOR, por favor, ¡actualiza tu foto de portada! Este es el espacio más desaprovechado y que más valor añade a tus contactos. Después de tu foto de perfil, aquí es donde tus posibles contactos voltarán a ver. ¿Tú qué crees que esa caja gris sin chiste les dice a tus estalkeadores profesionales?

Investiga con tu equipo de marketing y consulta con ellos si te pueden ayudar a crear una foto de portada, usa una que ya tengas o usa herramientas gratuitas como Canva para crear una. Canva tiene plantillas de fotos de portada que puedes utilizar.

*¡El ejemplo que muestro arriba es una idea genial de la National Glass Association que consiste en enviar mensajes promocionales de eventos con un diseño que se adapta a las fotos de portada de los asistentes registrados!

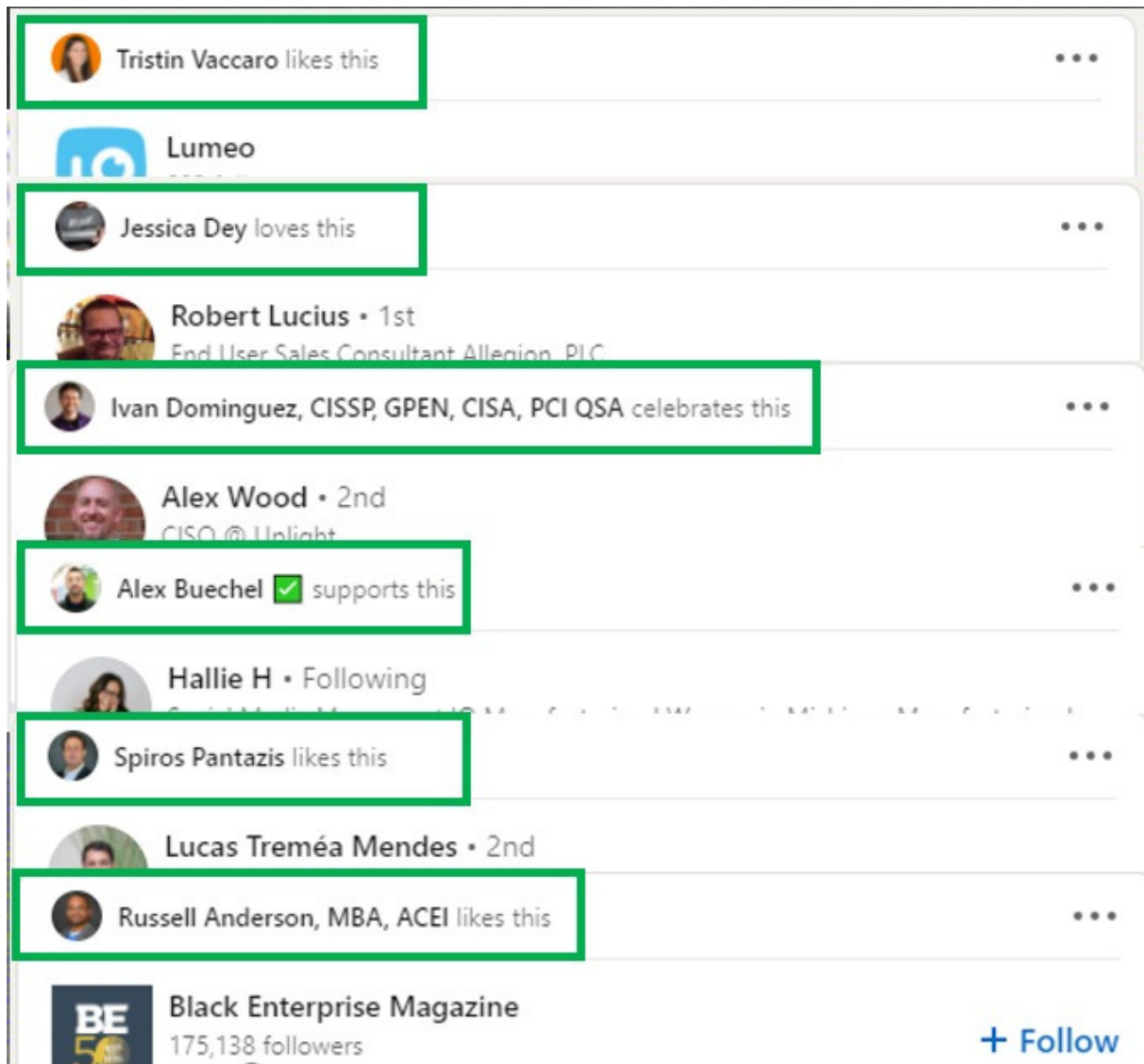
- **Nombre:** Puede parecer un poco absurdo, pero te sorprendería la cantidad de personas que no utilizan su nombre real en LinkedIn. También asegúrate de tener activadas las notificaciones de privacidad para que cualquier persona pueda ver tu nombre y perfil. ¿Cómo se supone que se contacten contigo si no te pueden encontrar?
- **Encabezado... o lo que yo llamo “la línea que aporta valor”:** La mayoría de las personas ponen su puesto y la empresa para la que trabajan. Pero no solo es aburrido, sino que el logotipo de la empresa está justo al lado de tu nombre, tal vez incluso en tu foto de portada y el puesto que ocupas está a unos cinco centímetros más abajo en tu perfil. Quizás, podrías justificar poner tu puesto si eres el CEO, dueño, fundador, incluso vicepresidente o ejecutivo de alto rango y sí, lo entendemos, eres especial, pero ¿por qué desperdiciar este preciado espacio con información redundante y sin valor? Mejor, ¡diles a tus posibles contactos cómo los puedes ayudar y qué problemas puedes resolver! ¿Entiendes? ¡La línea que aporta VALOR!
- **Información de contacto:** Ya sé... ya sé... a todos nos vendría bien recibir menos spam, y el hecho de que tu información de contacto esté disponible podría aumentar la probabilidad de que eso ocurra, pero ¿y si tus posibles contactos quisieran ponerse en contacto contigo para pedirte más información? ¿Qué tal si prefieren mandar correos, llamadas o incluso mensajes? Considero que, en la mayoría de los casos, lo mejor es tener muchísimas personas intentando contactarte a no tener ninguna.
- **Las llamadas a la acción (CTA):** Gracias a una reciente actualización de LinkedIn ya puedes añadir una URL, un enlace o un CTA a tu perfil. Esta es una fantástica oportunidad para dirigir el tráfico hacia una página de destino o el sitio web de la empresa y así ayudarte a conseguir clientes potenciales.
- **Sobre las secciones y las publicaciones destacadas:** Aprovecha la sección “Acerca de” y las publicaciones destacadas para fortalecer la conexión con tus contactos digitales. Ambas secciones son útiles para presentarte y compartir más sobre cómo puedes añadirles valor a tus contactos de LinkedIn.
¿Quieres ir más allá? Graba un video breve de 30 segundos donde te presentes y fíjalo a tus publicaciones destacadas.

LinkedIn quiere compartir tu perfil con otras personas, pero no lo hará si tu perfil no está a la altura. ¿Por qué no **perfeccionar tu perfil** para aprovechar todas las oportunidades de networking que LinkedIn te ofrece? Al tomarte el tiempo de completar estas secciones, estás en camino de disfrutar una mejor experiencia de LinkedIn, para ti y para aquellos que conectan contigo.

Tip #2: La interacción es CLAVE

Además de mejorar tu perfil, interactuar en LinkedIn puede ser la forma más fácil de darte a conocer. ¿Alguna vez te has encontrado deslizando por tu feed y te has preguntado?: “¿por qué estoy viendo esta publicación?”

LinkedIn utiliza algoritmos para generar una gran cantidad de contenido personalizado de acuerdo con lo que tus contactos “comentan” y le dan “me gusta”. La idea es que, si tus contactos encuentran esta información valiosa, es probable que tú también. Y cuando estas publicaciones les aparecen a tus contactos, te posiciona como el punto de partida. Por ejemplo:



Cuanto más reaccionas con me gusta, me divierte, me importa; comentas y compartes, más aparecerá tu nombre en los feeds de otras personas. Y tener visibilidad es ideal para crear vínculos.

Si lo que buscas es aumentar tu visibilidad en esta plataforma, comienza por establecer 15 minutos al día para reaccionar y comentar publicaciones que te aporten valor real y poco a poco irás logrando que cada vez más personas vean tu perfil perfeccionado.

Sin embargo, no todas las interacciones son iguales. **Comentar en publicaciones es la forma más valiosa de interactuar.** Estas son las razones:

Un comentario aumenta el alcance de una publicación en un **8 %** dentro de la red del creador y aumenta el alcance en un **6 %** en la red de la persona que comentó la publicación! Veámoslo de más de cerca:

Supongamos que Marcos sube una publicación. Esa publicación solo alcanzará de forma espontánea un pequeño porcentaje de los contactos de Marcos, entre el 8 % y el 10 %. Pero, cuando Karla comenta la publicación de Marcos ahora alcanza a un 8 % adicional de los contactos de Marcos, lo que suma un total del 16 % al 18 %. Desde el punto de vista de Karla, esa misma publicación se compartirá con el 6 % de sus contactos. ¡¿Qué crees que pasaría si la publicación de Marcos recibe 100 comentarios?!

Dado que los comentarios se acumulan, son la clave para aumentar tu interacción en LinkedIn. La próxima vez que pienses en dejar un pulgar arriba en la publicación, mejor considera escribir un comentario rápido. Así no solo estás ayudando al creador de contenido a alcanzar una mayor audiencia, sino que también te ayudas a ti mismo(a) a conseguir más visibilidad.

Regresando a nuestro primer punto, LinkedIn siempre prioriza comentarios porque si las personas hablan sobre el contenido, debe ser valioso de una o de otra forma.

Esto nos lleva a nuestro último tip...

Tip #3: Crea contenido valioso de forma constante

Este tip puede parecerles una sorpresa a algunos, ya que es uno de los errores más comunes que veo cuando las personas publican contenido. ¿Estás listo(a) para escuchar mi consejo?

NADIE USA LINKEDIN PARA QUE LE VENDAN ALGO.

Nadie entra a LinkedIn pensando “Mmm, espero que cientos de personas me vendan sus productos hoy”. Así que para de publicar contenido promocional y publicaciones comerciales y mejor opta por interacciones valiosas que les aporten a las demás personas.

Tus contactos son primero que nada PERSONAS. Quieren que los involucres, entretengas, eduques y empoderes. Así que, al menos que tu publicación les añada valor a su vida personal o profesional, las posibilidades de que interactúen son bajas y ya sabemos que sucede cuando una publicación no consigue interacciones.

Claro, LinkedIn es un excelente lugar para vender productos y soluciones, pero intentar vender mediante publicaciones que parecen spam no te llevarán muy lejos. Mejor, concéntrate en construir relaciones brindando ayuda y aportando valor a tus contactos... el resto vendrá solo.

Entonces, ¿qué es el contenido valioso?

Solo tú puedes saber realmente qué es lo que valoran tus contactos profesionales ideales. Pero aquí tienes algunas preguntas que puedes hacerte para ayudarte a crear contenido valioso que compartir:

- ¿Cómo puedo brindar un mejor servicio y aportar valor a mis contactos?
- ¿Qué tipo de contenido puede entretener a mis contactos ideales?
- ¿De qué tipo de temas quisieran aprender más mis contactos ideales?
- ¿Qué podría motivar a mis contactos ideales para que interactúen con una publicación?
- ¿Cuáles son los principales problemas de mis contactos ideales y cómo puedo ofrecerles soluciones?

Una vez que entiendes a tus contactos ideales, puedes armar contenido que les aporte valor.

Aquí tienes otras ideas que te pueden ayudar a generar contenido valioso:

- Programa una alerta de Google con palabras clave de la industria para recibir directamente en tu bandeja de entrada artículos seleccionados, noticias de última hora, publicaciones de blogs y cualquier otra información nueva. Comparte estos artículos directamente en LinkedIn o extrae las ideas más valiosas para publicar tus propias reflexiones.
- Haz una pregunta específica de la industria y genera debate. Te sorprenderá la cantidad de personas que quieren compartir su opinión.
- Las personas con las que ya construiste una relación querrán saber en qué estás trabajando; usa LinkedIn para documentar tu trayectoria.
- Por ejemplo, si estás trabajando en algo emocionante, no tengas miedo de mostrar un adelanto o algunos detalles del proceso de creación.
- No tengas miedo de ser transparente con tus contactos; compárteles quién eres y cómo puedes ayudarlos. Solo no les quieras vender cosas.
- Mantén la cercanía, pero sin perder la profesionalidad. Mostrar un poco de tu vida personal ayudará a que tus contactos te vean como una persona real. Al fin y al cabo, ¿qué no los negocios se construyen con personas y con la confianza entre ellas?

Tip extra: La constancia es CLAVE

Preséntate cada día con un perfil perfeccionado, interactúa con tus contactos y comparte contenido de valor. Si aplicas estos tres tips cada día por 15 minutos, aunque sea, inmediatamente verás los resultados, lo que significa que ampliarás tu red de contactos y te posicionarás como él o la líder de confianza de la industria que eres.