10 CLAVES PARA UN PERFIL DE LINKEDIN PROFESIONAL

*Ana Nieto Churruca**

Hoy en día es esencial tener un perfil en Linkedin que transmita una primera imagen que sea profesional y sirva para definir nuestro objetivo y cualificación profesional. Cuando queremos saber "quién es quién" lo primero que hacemos es teclear su nombre en algún buscador (normalmente Google) y el primer resultado de la búsqueda será su perfil en Linkedln. Actualmente hay más de 300 millones de usuarios de esta red que crece de forma exponencial y se ha convertido en la red profesional por excelencia.

Por ello es muy importante que cualquier persona que quiere promocionarse profesionalmente tenga un perfil eficaz en Linkedln que le sirva, en primer lugar, para transmitir una imagen favorable y, además, para entrar en contacto con personas de su sector que compartan sus intereses profesionales.

En este artículo se ofrecen diez consejos, tratando de seguir un orden secuencial, de cómo de crear y utilizar de forma eficaz un perfil de Linkedln:

Elige una fotografía adecuada a tu perfil

Hay que elegir una buena fotografía que comunique bien los que somos y que se adapte a nuestro sector y a lo que queremos transmitir. Por ejemplo, si trabajamos en el ámbito financiero, jurídico o de consultoría debemos transmitir rigor y seriedad por lo que es preferible una fotografía formal - chaqueta y corbata, en el caso de los hombres-. Por el contrario en el caso de profesionales del sector moda, comunicación o tecnologías de la información será mejor una imagen menos formal e incluso desenfada.

Una opción si quieres que se te identifique con tu empresa es incluir el nombre de tu empresa en la foto. Te recomiendo que utilices Pinkmonkey es fácil de usar, gratis y podrás incluir un texto e incluso retocar la foto de forma profesional.

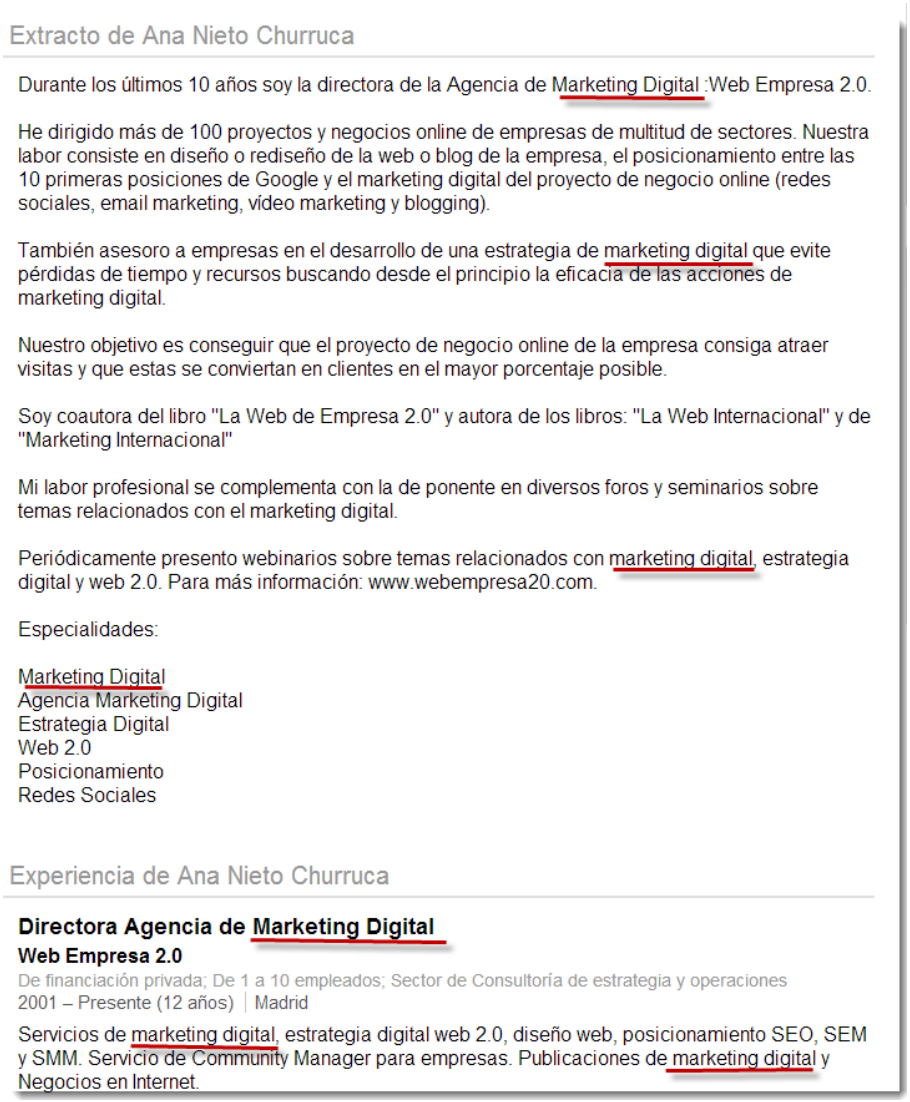
Optimiza tu perfil para el posicionamiento en el buscador de Linkedin

Escoge bien las palabras clave para "posicionarte" en el buscador de Linkedin por tu especialidad. Por ejemplo si eres un asesor fiscal te interesará que cuando alguien busque en Linkedin un "asesor fiscal" aparezca tu perfil entre los primeros.

Para optimizar tu perfil personal por palabras clave (por ejemplo: "diseñador gráfico", "abogado laboralista" o incluso "dentista barcelona"), debes incluir estas palabras en varios apartados, el más importante es el título que debajo de tu nombre.

También inclúyelas en el "Extracto" y en el último trabajo dentro de la sección de "Experiencia". En mi caso intento posicionarme por la palabra clave: "Marketing digital" . Mira cómo parecen unas cuantas veces que aparece en mi perfil dentro de las áreas mencionadas.

10 claves para un perfil de LinkedIn profesional



Extracto de Ana Nieto Churruca

Durante los últimos 10 años soy la directora de la Agencia de Marketing Digital :Web Empresa 2.0.

He dirigido más de 100 proyectos y negocios online de empresas de multitud de sectores. Nuestra labor consiste en diseño o rediseño de la web o blog de la empresa, el posicionamiento entre las 10 primeras posiciones de Google y el marketing digital del proyecto de negocio online (redes sociales, email marketing, vídeo marketing y blogging).

También asesoro a empresas en el desarrollo de una estrategia de marketing digital que evite pérdidas de tiempo y recursos buscando desde el principio la eficacia de las acciones de marketing digital.

Nuestro objetivo es conseguir que el proyecto de negocio online de la empresa consiga atraer visitas y que estas se conviertan en clientes en el mayor porcentaje posible.

Soy coautora del libro "La Web de Empresa 2.0" y autora de los libros: "La Web Internacional" y de "Marketing Internacional"

Mi labor profesional se complementa con la de ponente en diversos foros y seminarios sobre temas relacionados con el marketing digital.

Periódicamente presento webinarios sobre temas relacionados con marketing digital, estrategia digital y web 2.0. Para más información: www.webempresa20.com.

Especialidades:

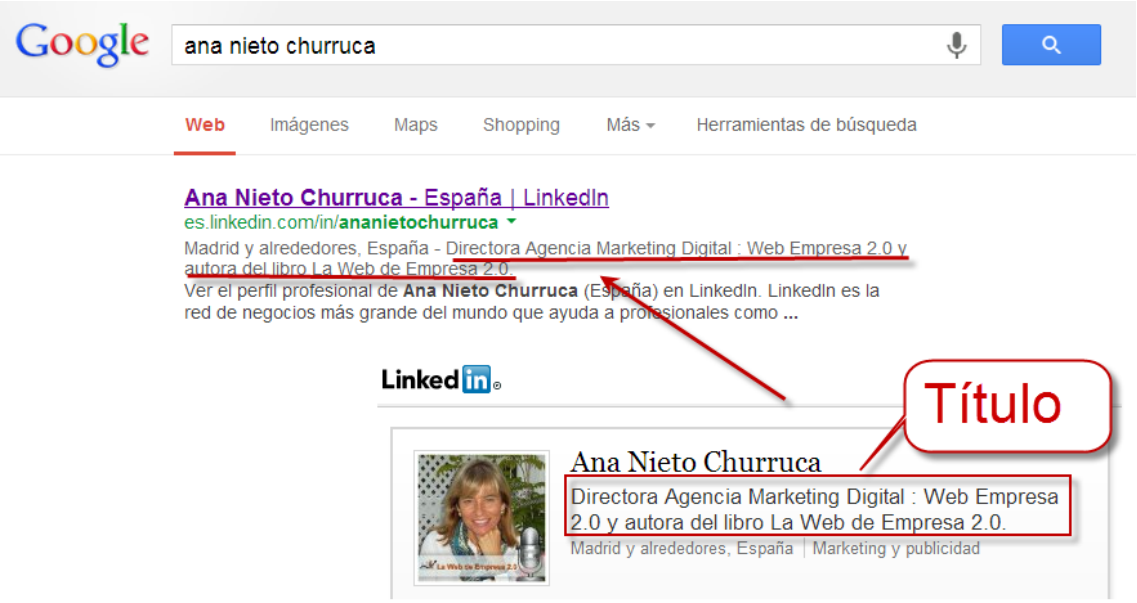
Marketing Digital
Agencia Marketing Digital
Estrategia Digital
Web 2.0
Posicionamiento
Redes Sociales

Experiencia de Ana Nieto Churruca

Directora Agencia de Marketing Digital
Web Empresa 2.0
De financiación privada; De 1 a 10 empleados; Sector de Consultoría de estrategia y operaciones
2001 – Presente (12 años) | Madrid
Servicios de marketing digital, estrategia digital web 2.0, diseño web, posicionamiento SEO, SEM y SMM. Servicio de Community Manager para empresas. Publicaciones de marketing digital y Negocios en Internet.

Cuida la redacción del título

En 120 caracteres debes describir tu puesto actual, especialización e intereses. Es algo así como redactar un mensaje promocional largo. Es los que todos los usuarios van a leer y quizá lo único. También es indexable en Google y aparecerá como descripción. Por tanto tienes que dedicar tiempo hasta dar con la frase adecuada que te deje satisfecho y utilizar aquí las palabras clave. Revísalo cada cierto tiempo ya que seguro que puedes mejorarla o tus circunstancias e intereses profesionales han podido cambiar.



Muestra un máximo de 2 o 3 trabajos anteriores

LinkedIn no es un CV. No se trata de reflejar todos los trabajos que has tenido, sino los 2 o 3 más relevantes. Es lo único que da tiempo a ver antes de llegar al *scroll* y lo que visualizarán la mayoría de los visitantes de tu perfil.

Elije un máximo de 2 títulos académicos

Al igual que en el caso anterior no se trata de poner todos los estudios y títulos más relevantes, sino un máximo de 2 títulos. Pon en primer lugar el que parezca más importante. Así por ejemplo si tienes un MBA y eres Programador Informático, por en primer lugar el MBA, pero si eres Licenciado en Tecnología de los Alimentos y tienes un Máster en Gestión de Calidad, quizá es preferible poner antes el título de Licenciado ya que reflejará más ampliamente tus capacidades e intereses.

Crear un perfil en los idiomas que sepas y, sobre todo, en inglés

LinkedIn te permite crear un perfil en tantos idiomas como quieras y cada uno de ellos tendrá una URL diferente. Hoy en día el mundo de los negocios es global, por ello es muy recomendable tener el perfil en inglés. Procura cuidar la traducción y si no tienes un nivel alto hazlo revisar por un nativo; seguro que tienes algún conocido nativo en la lengua inglesa que te lo revisa de buena gana.

Personaliza tu perfil en Linkedln

Un signo de que no dominas Linkedln es dejar la URL que te ofrece por defecto. Personalízala. Además si quieres que toda tu información profesional de Linkedln esté indexada en los buscadores para que te encuentren por ciertos conceptos o "palabras clave" tendrás que configurarlo.

Consigue recomendaciones

Las recomendaciones son importantes sobre todo si se quiere utilizar Linkdln para buscar/cambiar de trabajo o promocionarte como profesional independiente y conseguir clientes como el caso de los arquitectos, abogados o consultores de empresa. Es especialmente recomendable que los profesionales más jóvenes consigan recomendaciones de profesionales senior (profesores, antiguos jefes, clientes, etc.). Procura que la recomendación no sea bilateral; es decir, no recomiendes tú a la persona que te recomienda a ti.

Aumenta selectivamente tu red de contactos

No se trata de llegar lo antes posible al 500+ (el número máximo que Linkdln permite visualizar) si no de ir solicitando poco a poco el contacto con aquellas personas de tu sector profesional o sectores afines con los que realmente te interesa tener contacto. En igual medida también tienes que selectivo con aquellas personas que solicitan contacto contigo.

Participa en grupos realmente de interés para ti

Igual que en el caso anterior elije bien los grupos en los que merece la pena estar presenta y trata de participar activamente en ellos. Puedes participar en un máximo de 50 grupos.

Te recomiendo participar en un buen número pero elígelos bien. Ten en mente para elegir quien es tu público objetivo, muchas veces se acaba participando en grupos donde el grueso presente es la competencia. También evita grupos donde hay demasiado "spam" (muchos debates pero pocos comentarios).

Una vez seleccionados los grupo participa y siempre contribuye aportando valor. También puedes preguntar, te sorprenderá la colaboración de la gente de Linkedin!

En definitiva el perfil de Linkedln es hoy en día tu tarjeta profesional y la primera imagen que proyectas sobre las personas que quieren saber quién eres. Recuerda que la primera imagen que se tiene de una persona es la más importante y la que nunca se olvida.

Te recomiendo que dediques tiempo a crear y potenciar tu perfil en Linkedln y si todavía no eres un usuario de esta red realiza el curso online LINKEDIN PARA LOS NEGOCIOS que te permitirá conocer y utilizar todo el potencial de la red de contactos profesionales más importante del mundo.

---

* *Directora de Marketing Digital de Web Empresa 2.0*

TradeLibrary

Biblioteca Online de Comercio Internacional

TradeLibrary es la primera Biblioteca online de Comercio Internacional que incluye más de 400 publicaciones (libros, casos prácticos, modelos de contratos y cartas, guías-país, artículos, etc.) sobre diferentes temas como marketing, finanzas, medios de pago, transporte y logística, Incoterms, negociación y gestión administrativa del comercio internacional.

Contenidos de TradeLibrary

- Libros de Comercio Internacional
- Casos Prácticos (marketing, negociación, finanzas, transporte internacional, etc.)
- Documentos (comerciales, transporte, aduanas)
- Contratos Internacionales (español-inglés)
- Cartas Comerciales Internacionales (español-inglés)
- Guías de Negociación y Protocolo en 60 Países
- Artículos de Comercio Internacional

TradeLibrary
Información y Suscripciones

GLOBALNEGOTIATOR
Documentos Internacionales

Ayala, 83 Madrid
Tel.: 91 5782667
www.globalnegotiator.com
info@globalnegotiator.com