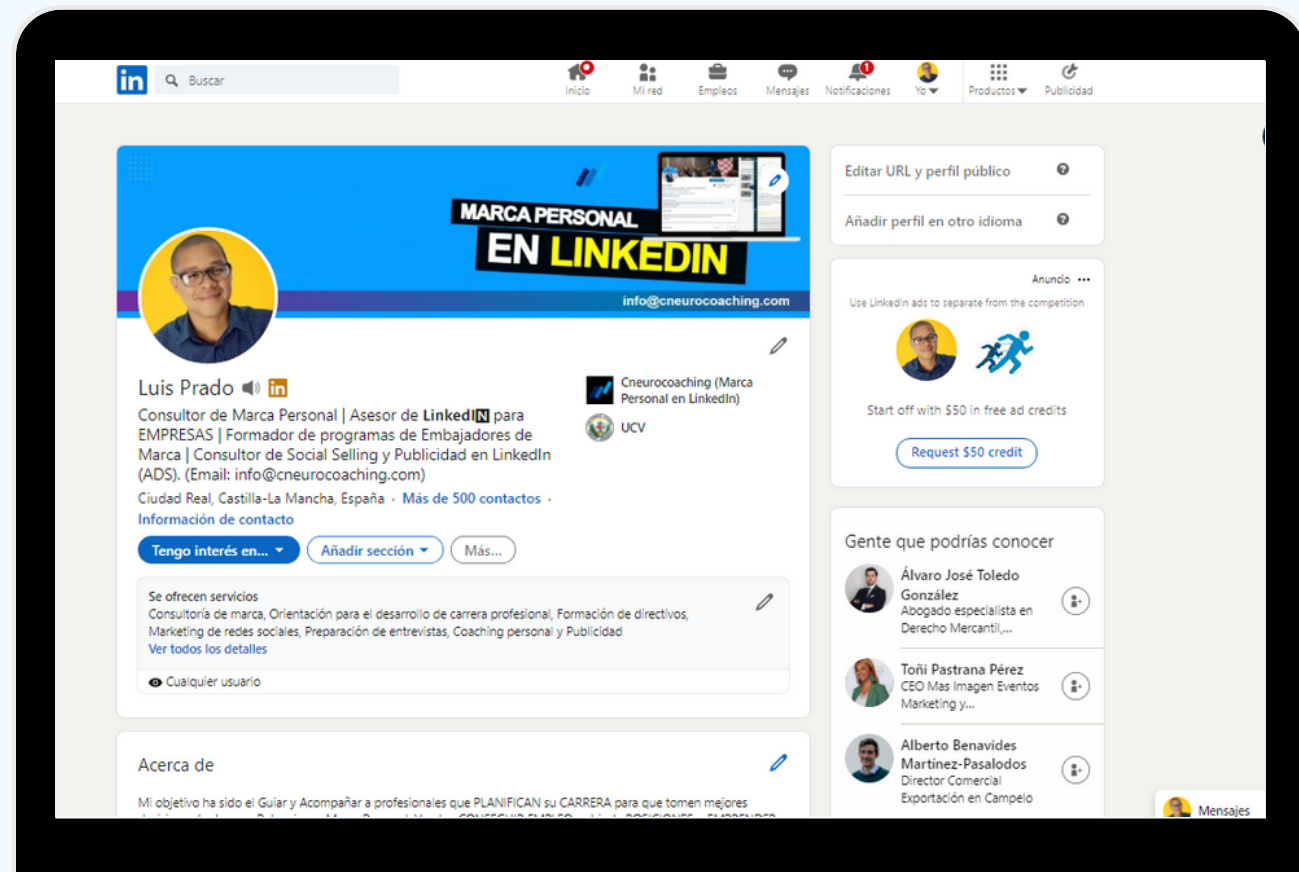


ALGORITMO DE LINKEDIN



Open English con 60% OFF - Aprende inglés con profesores norteamericanos en clases en vivo 24/7. Anuncio ...

Quién ha visto tu perfil

10.244 visualizaciones del perfil en los últimos 90 días +260% desde la semana pasada



This section displays a user's follower information, including a profile picture and a button to view all followers.

	A	B
1	LinkedIn F firstName	La
1545	https://www Carlos Enri	CI
1546	https://www Irene	Te
1547	https://www Alejandro	Va
1548	https://www Martin	W
1549	https://www Ana	W
1550	https://www Gianfranco Ba	
1551	https://www Gabriela	D
5 d	1552 https://www David de J	D
	1553 https://www Joel	Al
	1554 https://www Hector	Re
	1555 https://www Víctor Dani	C

SALES NAVIGATOR

Tu índice de ventas con las redes sociales

Mejor Clasificación SSI del sector
3 %

Mejor Clasificación SSI de la red
1 %

Índice de ventas con las redes sociales actual



Los cuatro factores que determinan tu puntuación

- 24,5 | Establece tu marca profesional
- 15,67 | Encuentra a las personas adecuadas
- 14,35 | Interactúa ofreciendo información
- 25 | Crea relaciones



SOBRE EL AUTOR

Luis Prado

Consultor de Marca Personal y Posicionamiento de Marca en LinkedIn. Con amplia experiencia brindando formación, asesoría y guía a profesionales en el uso de LinkedIn para lograr oportunidades de negocios.

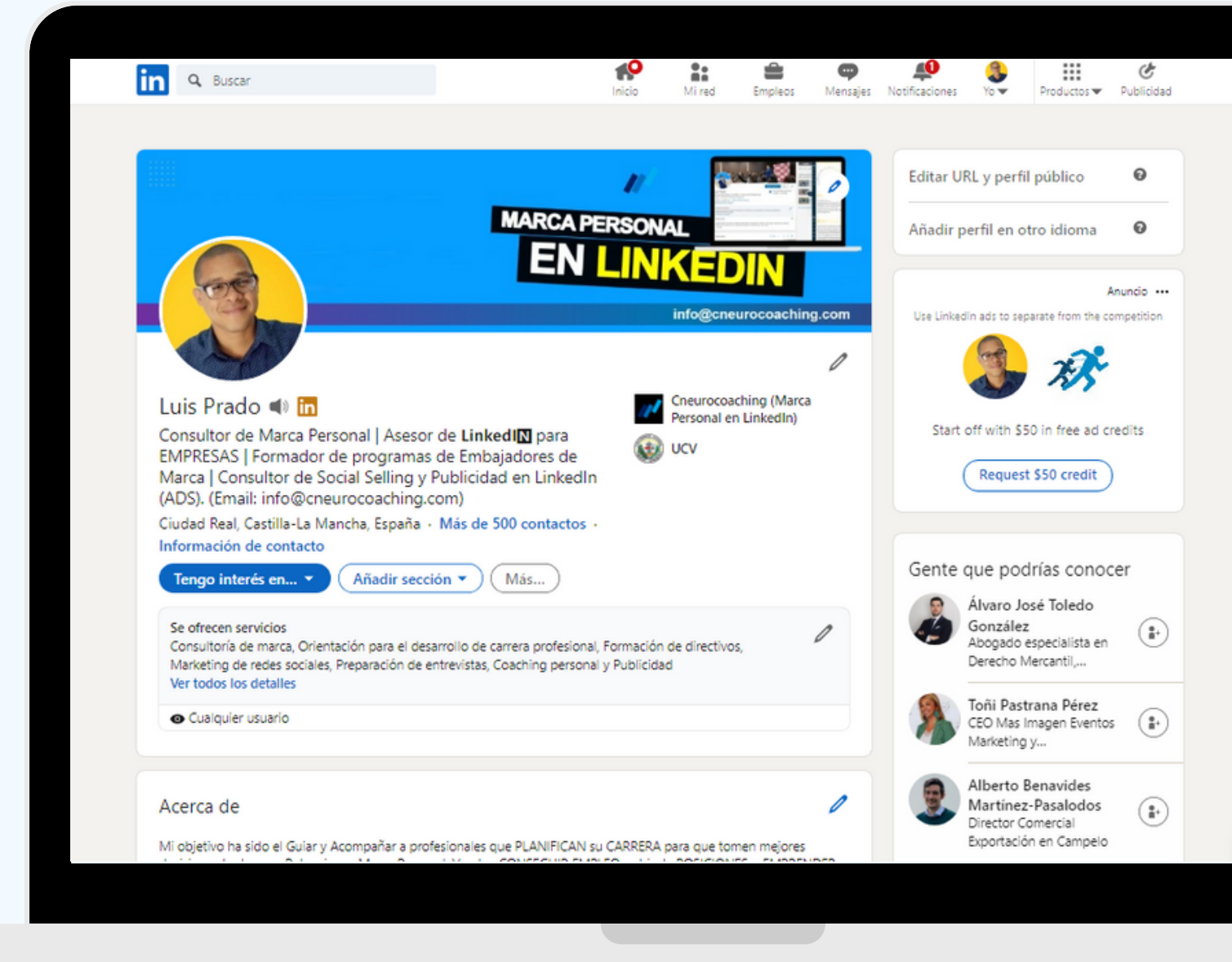
Desarrollo estrategias de Publicidad en LinkedIn, Captación de Leads y Creación de Contenido B2B.

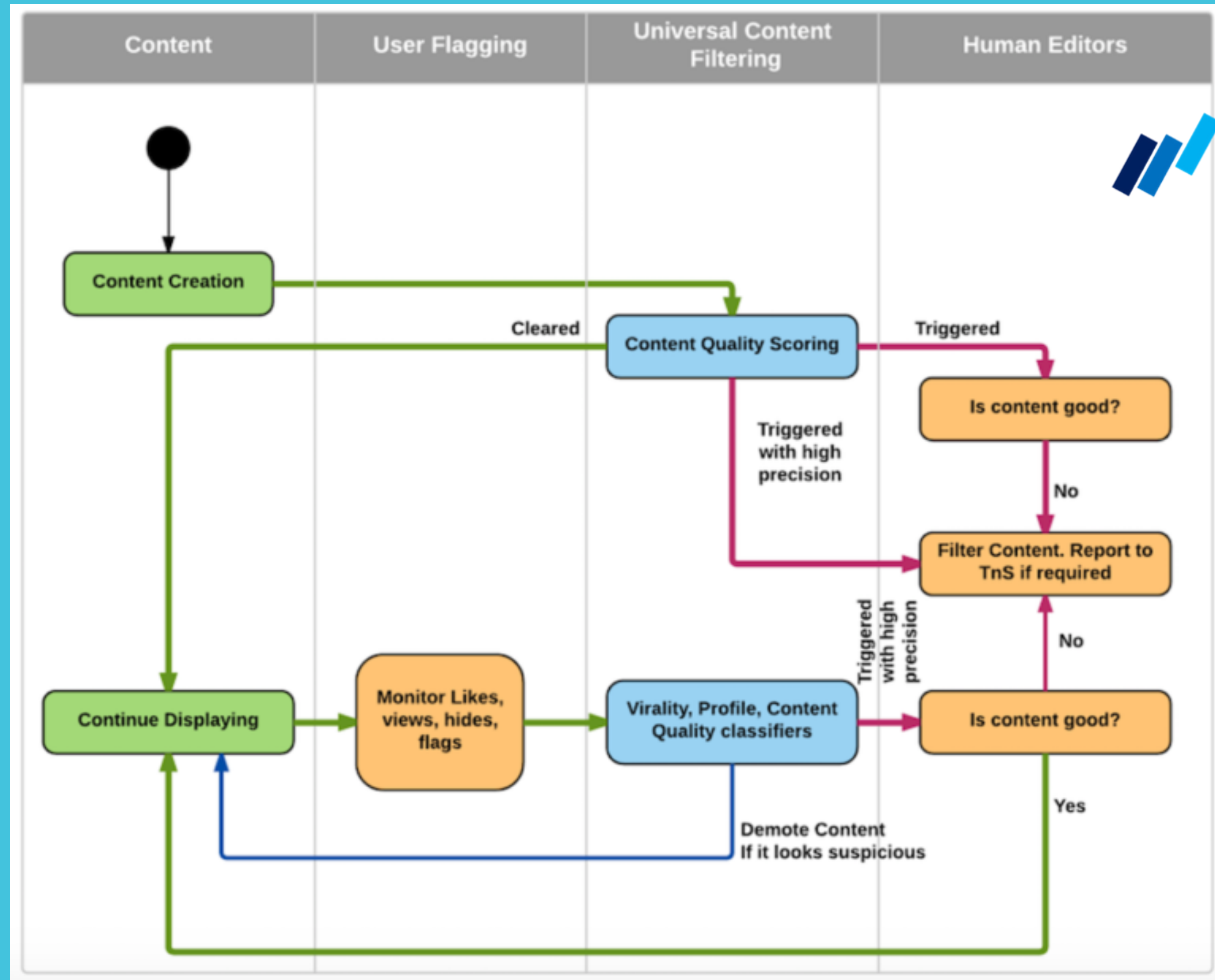
Otros Servicios: Automatización en LinkedIn, Gestión de Perfiles, Sales Navigator, Mentoría, Programas de Embajadores de Marca, Mapeo de Empresas-Objetivo y Social Selling

[LINKEDIN.COM/IN/LPRADO2](https://www.linkedin.com/in/lprado2)

PUNTO IMPORTANTE:

El Algoritmo de LinkedIn no depende de un solo factor, sino de muchos como el formato, la fecha, el estilo, tu red de contactos y más. **Por lo que será clave que entiendas los factores que afectarán de forma positiva o negativa lo que publicas**





LA VIDA DE UNA PUBLICACIÓN EN LINKEDIN



ESTO OCURRE DESPUÉS DE PUBLICAR



REVISIÓN

Cuando compartes una publicación, LinkedIn evalúa las palabras que usas para determinar si es una publicación "buena", de "Mala Calidad" o "Spam". Dependiendo de estos factores podrá tener mayor o menor alcance

PRUEBA

¿Crees que LinkedIn después de aprobar tu publicación se la mostrará a todos tus contactos? No, sino a un grupo pequeño de ellos y evaluar cómo reaccionan a lo que publicas. Si tiene un buen CTR entonces se lo mostrará cada vez a más personas, en caso contrario limitará mucho su alcance

EVALUACIÓN MANUAL

Si la publicación tiene muchas interacciones, entonces LinkedIn lo evalúa y permite darle mucha más visibilidad (y se puede volver viral)

VIRALIZACIÓN

Tu publicación podría llegar cada vez a más personas, tanto a tus contactos como fuera de tu propia de red contactos. Esto puede durar hasta dos semanas

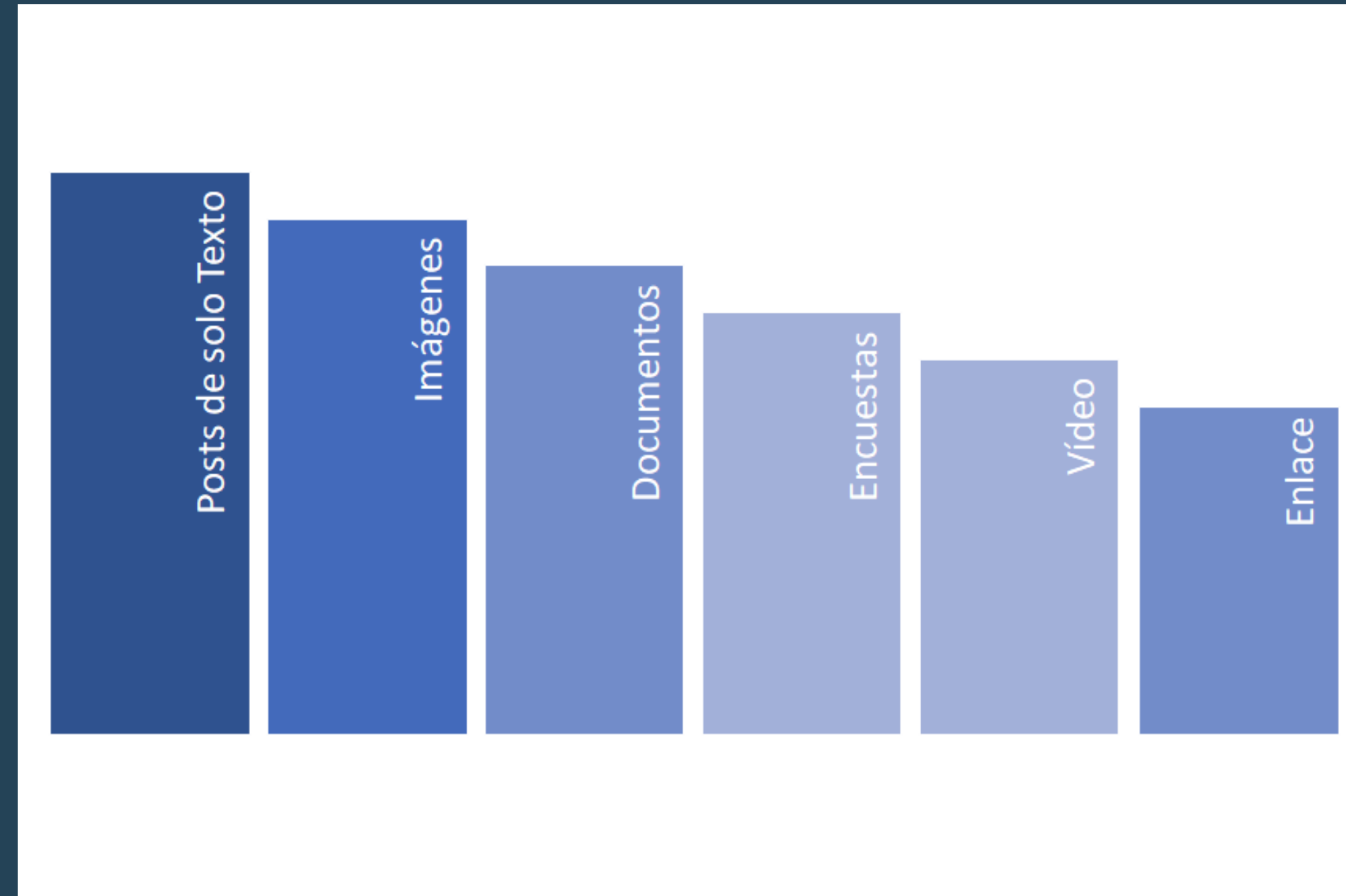
REDUCCIÓN

Luego de pasar el umbral de las dos semanas (o a veces tres) comienza a reducirse el alcance de tu publicación, hasta el punto de que no tiene nada de visibilidad

¿QUÉ FORMATO TIENE MÁS VISIBILIDAD?

REGULARMENTE EL ALGORITMO DE LINKEDIN SE ACTUALIZA, POR LO QUE ES IMPORTANTE ESTAR ATENTOS A SUS CAMBIOS. SI TE OCURRE QUE TUS PUBLICACIONES DEJAN DE TENER LA MISMA VISIBILIDAD ES POR ESTE TIPO DE CAMBIOS

- Los vídeos dejaron de tener la misma visibilidad como en años pasados
- Este año, los documentos también redujeron el alcance que tenían
- Las publicaciones de tipo-texto e imágenes son las que tienen mayor visibilidad como en años anteriores
- Las encuestas suelen tener mucha interacción, pero el alcance no es tan alto como las publicaciones de otros formatos
- Los artículos tienen muy poca visibilidad dentro de LinkedIn, pero fuera tienen un gran posicionamiento SEO (visibilidad en Google y otros motores)





Luis Prado
Consultor de Marca Personal | Asesor de LinkedIn para EMPRESAS | Formador de programas de Embajadores de Marca | Consultor de Social Selling y Publicidad en LinkedIn (ADS). (Email: info@cneurocoaching.com)

Seguidores **70.222**
Borradores **13**

Luis Prado
Consultor de Marca Personal | Asesor de LinkedIn para EMPRESAS | Formador...
2 días •

Cómo funciona el Algoritmo de LinkedIn 2020 - 2021:
Pregunta: ¿Tendré visibilidad si comparto la publicación de un tercero? ▷ En realidad no, pero ocurren varias cosas interesantes como estas:

1. La publicación original consigue "un poco" más de visibilidad porque le ... ver más


28 - 9 comentarios

Recomendar Comentar Compartir Enviar

5519 visualizaciones de tu publicación en el feed

Luis Prado
Consultor de Marca Personal | Asesor de LinkedIn para EMPRESAS | Formador...
3 días •

Cómo funciona el Algoritmo de LinkedIn 2020 - 2021:
Pregunta: ¿Tendré visibilidad si comparto la publicación de un tercero? ▷ En realidad no, pero ocurren varias cosas interesantes como estas: ... ver más



UN RE-SHARE TIENE MUCHO MENOS ALCANCE QUE LA PUBLICACIÓN ORIGINAL

55 - 7 comentarios

Recomendar Comentar Compartir Enviar

3061 visualizaciones de tu publicación en el feed

LA MISMA PUBLICACIÓN, SOLO QUE UNA ES DE TIPO-TEXTO, PERO LA OTRA ES IMAGEN. A PESAR DE QUE LA PRIMERA TUVO MÁS INTERACCIÓN

EN LINKEDIN EL TEXTO ES EL REY

El formato de texto simple es el que tiene mayor alcance en LinkedIn

Luis Prado
Consultor de Marca Personal | Asesor de LinkedIn para EMPRESAS | Formador...
2 días · 🌐

Cómo funciona el Algoritmo de LinkedIn 2020 - 2021:
Pregunta: ¿Tendré visibilidad si comparto la publicación de un tercero? ▷ En realidad no, pero ocurren varias cosas interesantes como estas:

1. La publicación original consigue "un poco" más de visibilidad porque le ... ver más

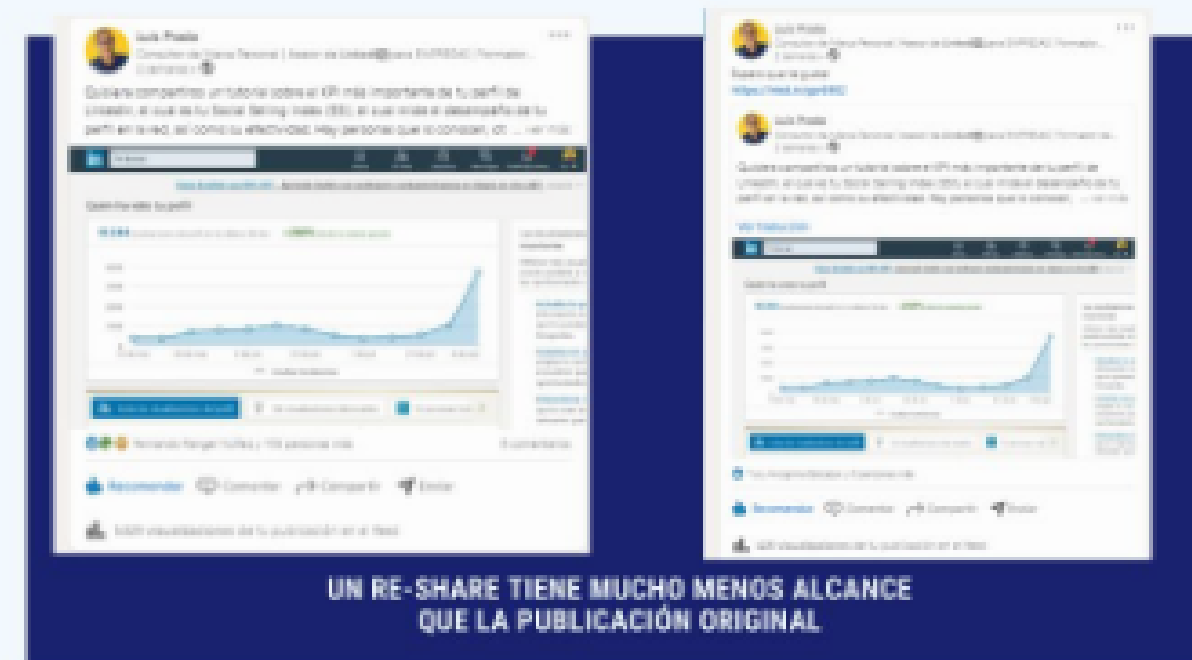
👍👎🗨️ 28 - 9 comentarios

👍 Recomendar 🗨️ Comentar ➔ Compartir ↗ Enviar

📊 5519 visualizaciones de tu publicación en el feed

Luis Prado
Consultor de Marca Personal | Asesor de LinkedIn para EMPRESAS | Formador...
3 días · 🌐

Cómo funciona el Algoritmo de LinkedIn 2020 - 2021:
Pregunta: ¿Tendré visibilidad si comparto la publicación de un tercero? ▷ En realidad no, pero ocurren varias cosas interesantes como estas: ... ver más



👍👎🗨️ 55 - 7 comentarios

👍 Recomendar 🗨️ Comentar ➔ Compartir ↗ Enviar

📊 3061 visualizaciones de tu publicación en el feed



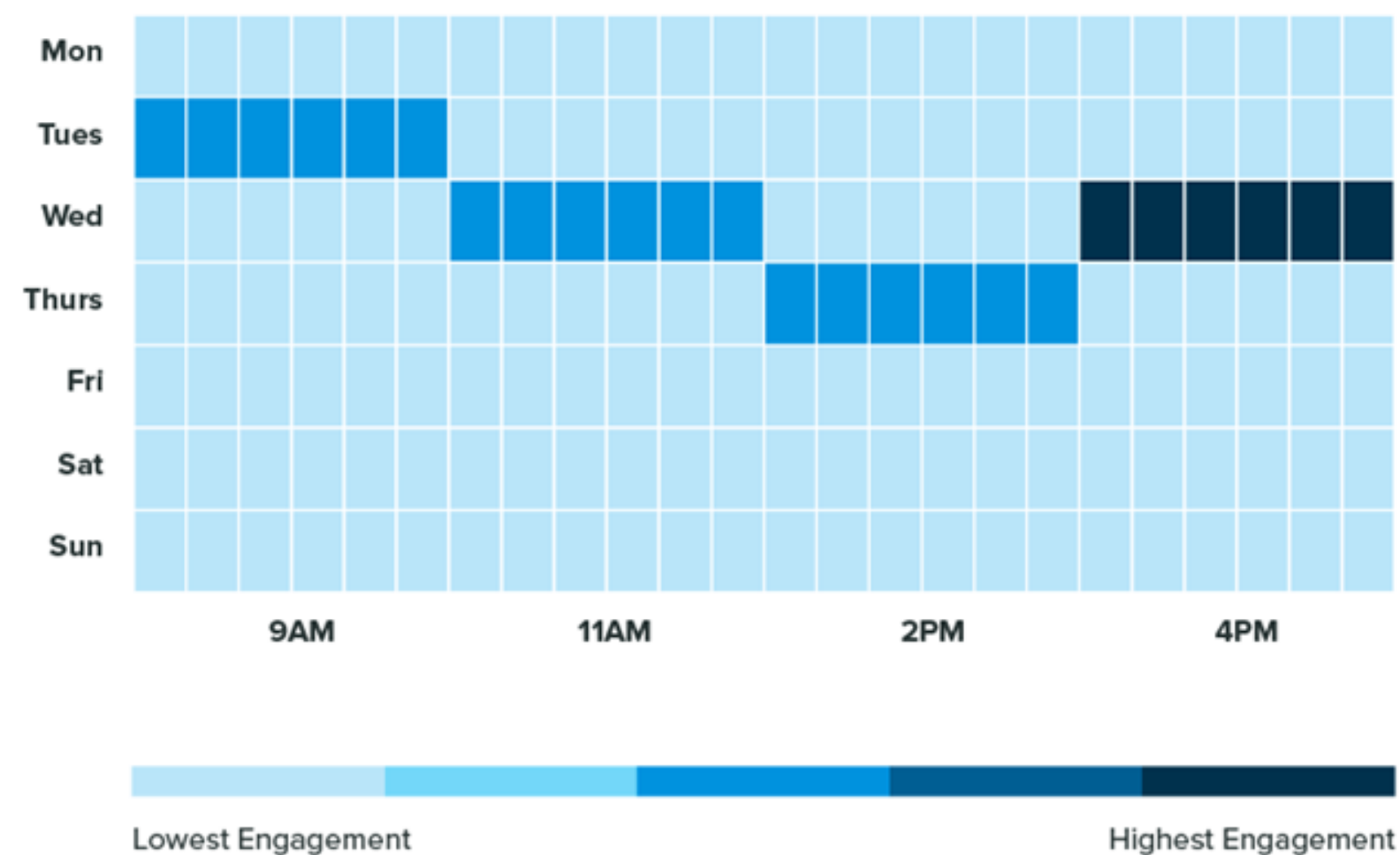
LOS MEJORES DÍAS Y HORAS PARA PUBLICAR

SEGÚN SPROUT SOCIAL

Según estudio de Sproutsocial vemos que los mejores días para publicar van entre los martes y jueves. Sin embargo, por experiencia te recomiendo que las mejores publicaciones las compartas en estos días, pero otro tipo de publicaciones los demás días como encuestas, fotos, opiniones, enlaces a tus artículos que ya antes has publicado.

LinkedIn Global Engagement

sproutsocial

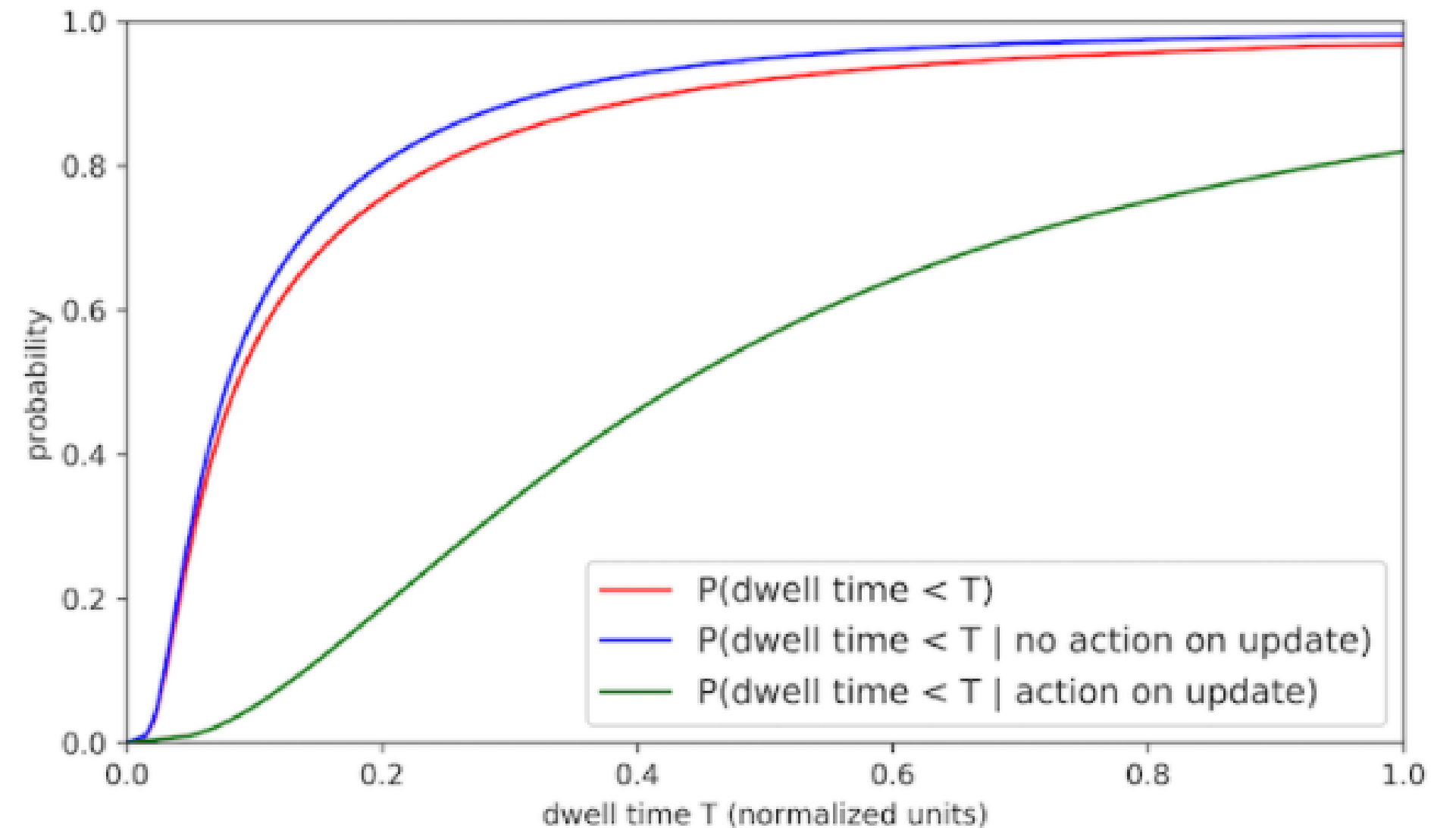




UN NUEVO FACTOR

"LA PERMANENCIA"

Mientras más tiempo tus clientes pasen viendo tus publicaciones más veces LinkedIn les va a mostrar lo que compartes. Esto es muy bueno, ya que muchas personas ven y se interesan en determinadas publicaciones sin dar clic o comentar y por eso LinkedIn mostrará las publicaciones con las que los usuarios pasen más tiempo.



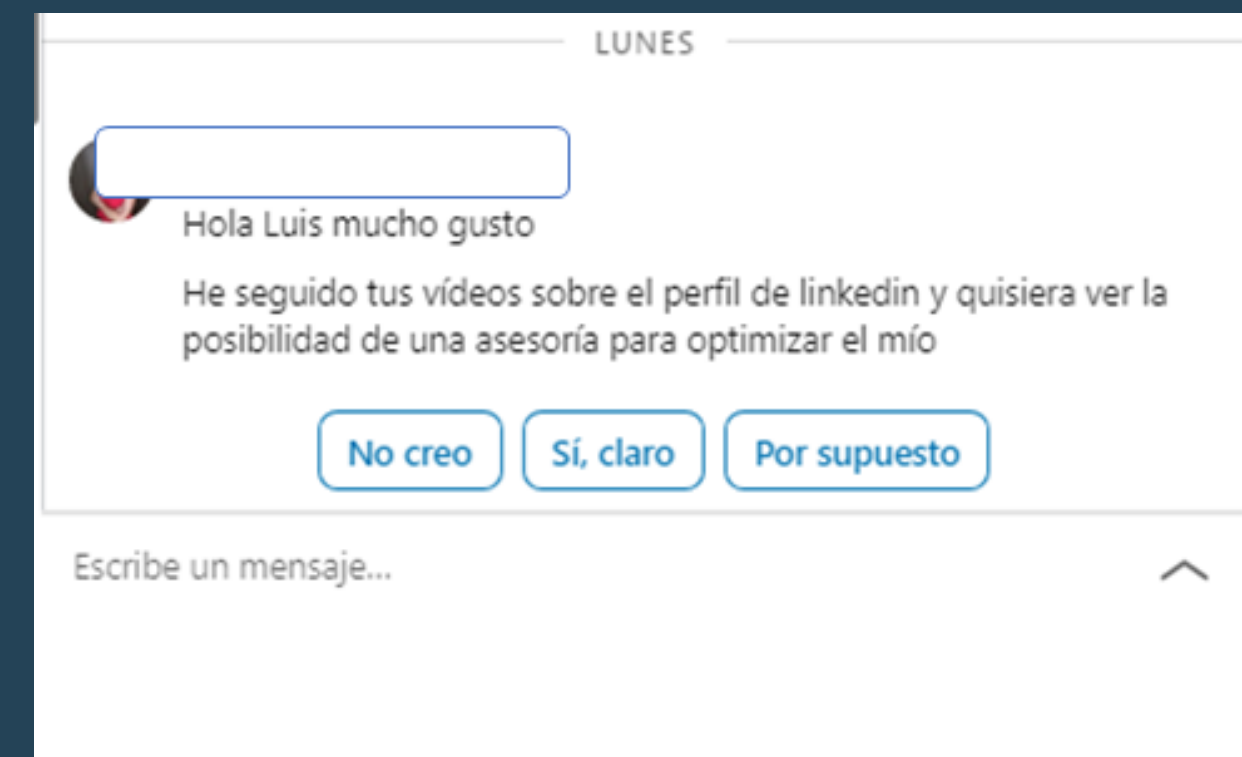
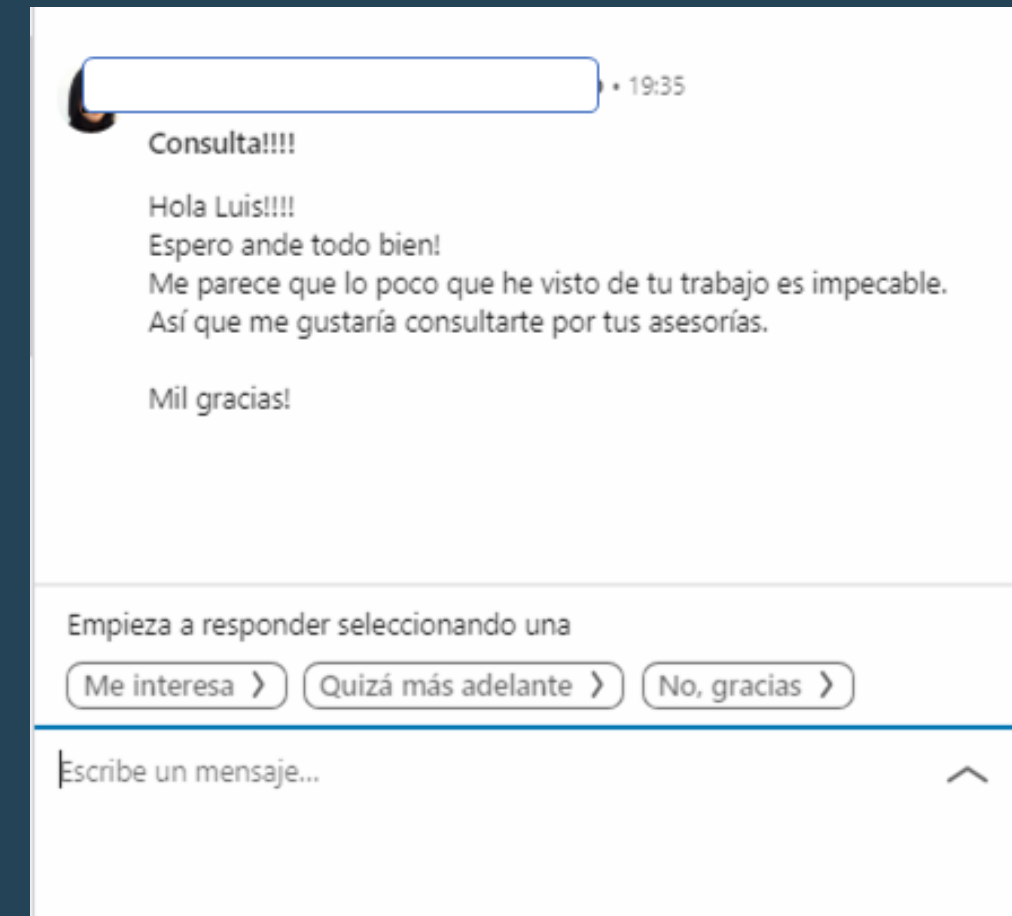
CDF empíricos del tiempo de permanencia por actualización en el feed de LinkedIn (aplicación móvil)



LA IMPORTANCIA DEL FACTOR "PERMANENCIA"

Como se sabe, en LinkedIn la gente te ve, pero no suele interactuar mucho. Esto es importantísimo para las ventas, ya que tu cliente te verá, te seguirá, evaluará tus publicaciones y considerará comprar tus servicios y mientras esto ocurre LinkedIn le mostrará cada vez más tus publicaciones.

A mi me ocurre mucho que personas que me siguen durante meses y de las que no conocía de repente me escriben solicitando mis servicios



1ERA HORA: LA CLAVE PARA SER VISIBLE

LAS INTERACCIONES QUE TENGA TU PUBLICACIÓN LA PRIMERA HORA AFECTARÁN POR MUCHO EL ALCANCE DE LA MISMA

Por lo general las publicaciones que tengan más de 20 interacciones terminan teniendo más de 10 mil visualizaciones.

La siguiente publicación, aunque tuvo 67 interacciones, no alcanzó las 4mil vistas. Esto es porque en la primera hora no alcanzó las 20 interacciones



Luis Prado

Consultor de Marca Personal | Asesor de LinkedIn para EMPRESAS | Formador...

5 días · 🌐

La constancia, la creatividad, la capacidad de auto-evaluarse; la resiliencia, la adaptabilidad, la auto-crítica, el optimismo, la disciplina, el liderazgo y una visión estratégica son hábitos y habilidades indispensables para la vida... ¿se me ... ver más

SUCCESS



WHAT PEOPLE THINK IT LOOKS LIKE

SUCCESS



WHAT IT REALLY LOOKS LIKE

👍❤️🌱 Maria Teresa De la cruz Ramirez y 66 personas más

1 comentario

👍 Recomendar 💬 Comentar ➔ Compartir ✉️ Enviar

📊 3465 visualizaciones de tu publicación en el feed



¿ES MEJOR LIKES, COMENTARIOS O RE-SHARE?

Los comentarios te darán mayor alcance y relevancia que los otros tipos de interacciones, por lo que crear publicaciones que motiven los comentarios te ayudarán a ganar visibilidad.

Sin embargo, hay publicaciones en las que se invita a que hagan un tipo de "reacción" y terminan teniendo más visibilidad que aquellos que motivan al debate.



Luis Prado
Consultor de Marca Personal | Asesor de LinkedIn para EMPRESAS | Formador...
2 meses •

¿Quieres ayudarme a elegir el próximo **#linkedinenvivo**? Agradeceré tus comentarios y podrás verlo desde mi perfil si me sigues o en mi canal de youtube en retransmisión: <https://lnkd.in/eDdtMYN> ... ver más

¿Cuál tema prefieres?

-  Técnicas de Networking Online y Offline
-  Lenguaje Corporal para lograr confianza
-  Qué temas que le interesan a mi cliente
-  Cómo hacer publicidad en LinkedIn

#LINKEDINENVIVO LIVE NOW LinkedIn

Gerardo Mares Vega y 165 personas más 12 comentarios

Recomendar Comentar Compartir Enviar

8203 visualizaciones de tu publicación en el feed

¿CUÁNTAS VECES PUBLICAR POR DÍA?

NO FUNCIONA PUBLICAR DE MÁS

He notado que cuando compartes más de dos veces al día el alcance se reduce a más de la mitad. También esto impactaba en las dos primeras publicaciones (repentinamente reducían las interacciones de lo que había publicado primero durante el día). De hecho, aún aunque compartas solo dos publicaciones deberías esperar al menos entre 3 a 5 horas.



Luis Prado

Consultor de Marca Personal | Asesor de LinkedIn para EMPRESAS | Formador...
1 semana •

Estas son 7 palabras, frases o estilos que debes eliminar de tus mensajes de ventas en LinkedIn:

No creas que tu cliente piensa igual que tú. Háblale de forma clara, directa, sencilla, pero profesional. Y estos tips te ayudarán: ... ver más

MIGUEL PEÑA y 73 personas más

6 comentarios

Recomendar Comentar Compartir Enviar

8631 visualizaciones de tu publicación en el feed



Luis Prado

Consultor de Marca Personal | Asesor de LinkedIn para EMPRESAS | Formador...
1 semana • Editado •

Estimado empleador, el que un candidato a un empleo muestre inseguridad, ansiedad, timidez o miedo en la entrevista no significa que no tenga las capacidades para tomar el cargo, y la ciencia lo demuestra. Aquí te explico:

Con una amplia investigación psicológica que muestra que las medidas d ... ver más

Cristina Villegas y 620 personas más

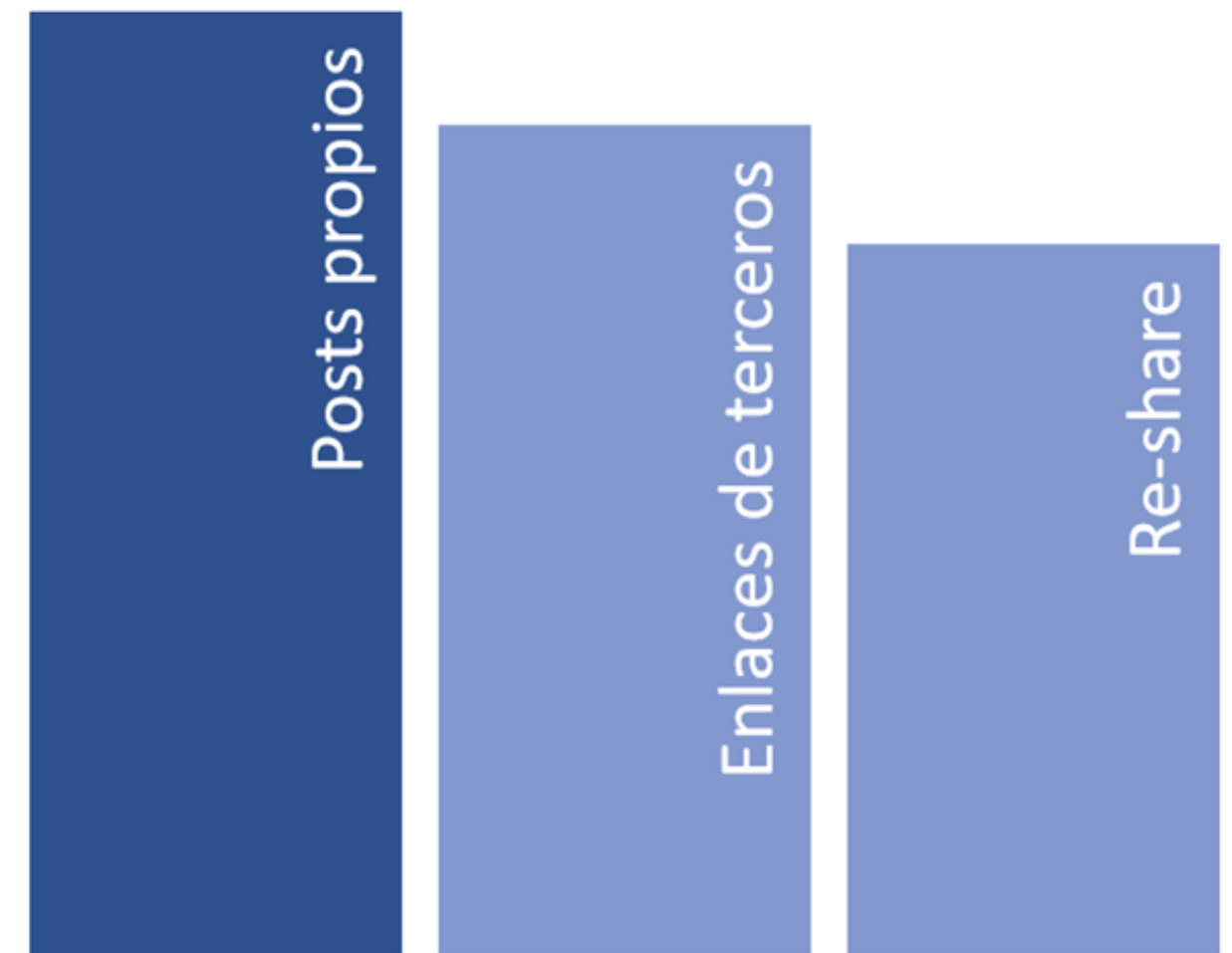
38 comentarios

Recomendar Comentar Compartir Enviar



34.190 visualizaciones de tu publicación en el feed

¿MEJOR LAS PUBLICACIONES PROPIAS O DE TERCEROS?

Cuando creas tus propias publicaciones LinkedIn te brinda mayor alcance que cuando compartes un enlace o cuando compartes algo de otro perfil. Saber esto es importante si tienes una página de empresa y sus publicaciones son compartidas luego desde los perfiles personales de la compañía. Ya que aunque la publicación original incrementa el alcance, cada re-share tiene una visibilidad mínima.













 **Luis Prado**
Consultor de Marca Personal | Asesor de LinkedIn para EMPRESAS | Formador...
1 mes · 



Estimado empleador, el que un candidato a un empleo muestre inseguridad, ansiedad, timidez o miedo en la entrevista no significa que no tenga las capacidades para tomar el cargo, y la ciencia lo demuestra. Aquí te explico:

Con una amplia investigación psicológica que muestra que las medidas d ... ver más



   Santiago Miranzo de Mateo y 811 personas más 48 comentarios

 **Recomendar**  **Comentar**  **Compartir**  **Enviar**

 34.616 visualizaciones de tu publicación en el feed




 **Luis Prado**
Consultor de Marca Personal | Asesor de LinkedIn para EMPRESAS | Formador...
1 mes · 





Aquí el artículo y los estudios sobre el tema:
<https://lnkd.in/e2wQEXt> ... ver más


 **Luis Prado**
Consultor de Marca Personal | Asesor de LinkedIn para EMPRESAS | Formador de...
1 mes · 

Estimado empleador, el que un candidato a un empleo muestre inseguridad, ansiedad, timidez o miedo en la entrevista no significa que no tenga las capacidades para tomar el cargo, y la ciencia lo demuestra. Aquí te exp ... ver más

[Ver traducción](#)

   Claudia Carolina Santillan Campos y 74 personas más 7 comentarios

 **Recomendar**  **Comentar**  **Compartir**  **Enviar**

 11.322 visualizaciones de tu publicación en el feed

**UN RE-SHARE TIENE MUCHO MENOS ALCANCE
QUE LA PUBLICACIÓN ORIGINAL**



Luis Prado
Consultor de Marca Personal | Asesor de LinkedIn para EMPRESAS | Formador...
2 semanas •

Quisiera compartiros un tutorial sobre el KPI más importante de tu perfil de LinkedIn, el cual es tu Social Selling Index (SSI), el cual mide el desempeño de tu perfil en la red, así como su efectividad. Hay personas que lo conocen, obtén más información... ver más

Inicio Mi red Empleos Mensajes Notificaciones Yo

[Open English con 60% OFF - Aprende inglés con profesores norteamericanos en clases en vivo 24/7](#), Anuncio

Quién ha visto tu perfil

10.244 visualizaciones del perfil en los últimos 90 días **+260%** desde la semana pasada

Las visualizaciones importantes. Obtener más visualizaciones puede ayudarte a descubrir nuevas oportunidades.

- Actualiza tu perfil con información más relevante que te puedan encontrar en búsquedas.
- Conecta con personas que amplíen tu red y encuentren por ti nuevas oportunidades.
- Interactúa con personas que te vean las partes más relevantes de tu perfil.

Todas las visualizaciones del perfil 154 visualizaciones interesantes 12 personas trabajadoras

Fernando Rangel Núñez y 105 personas más 6 comentarios

Recomendar Comentar Compartir Enviar

5329 visualizaciones de tu publicación en el feed

Luis Prado
Consultor de Marca Personal | Asesor de LinkedIn para EMPRESAS | Formador...
2 semanas •

Espero que te guste:
<https://lnkd.in/gzr6982>

Luis Prado
Consultor de Marca Personal | Asesor de LinkedIn para EMPRESAS | Formador de...
2 semanas •

Quisiera compartiros un tutorial sobre el KPI más importante de tu perfil de LinkedIn, el cual es tu Social Selling Index (SSI), el cual mide el desempeño de tu perfil en la red, así como su efectividad. Hay personas que lo conocen, obtén más información... ver más

Ver traducción

Inicio Mi red Empleos Mensajes Notificaciones Yo

[Open English con 60% OFF - Aprende inglés con profesores norteamericanos en clases en vivo 24/7](#), Anuncio

Quién ha visto tu perfil

10.244 visualizaciones del perfil en los últimos 90 días **+260%** desde la semana pasada

Las visualizaciones importantes. Obtener más visualizaciones puede ayudarte a descubrir nuevas oportunidades.

- Actualiza tu perfil con información más relevante que te puedan encontrar en búsquedas.
- Conecta con personas que amplíen tu red y encuentren por ti nuevas oportunidades.
- Interactúa con personas que te vean las partes más relevantes de tu perfil.

Todas las visualizaciones del perfil 154 visualizaciones interesantes 12 personas trabajadoras

Yury Ancajima Balcazar y 6 personas más

Recomendar Comentar Compartir Enviar

426 visualizaciones de tu publicación en el feed

UN RE-SHARE TIENE MUCHO MENOS ALCANCE QUE LA PUBLICACIÓN ORIGINAL

LOS VÍDEOS YA NO TIENEN EL MISMO ALCANCE QUE ANTES

Una publicación de tipo vídeo con este mismo nivel de interacción y que hubiese sido publicada el año pasado tendría entre 3 a 5 veces más visualizaciones que esta

Luis Prado
Consultor de Marca Personal | Asesor de LinkedIn para EMPRESAS | Formador...
2 meses •

Gestionando las crisis con humor: Hablando de la nueva normalidad... De seguro te ha pasado al menos una de estas situaciones o conoces a alguien así. ¿No crees?
... ver más

Bien. Mientras esperamos a Tayler. ¿Por qué no vemos

215 28 comentarios • 8586 visualizaciones

Recomendar Comentar Compartir Enviar

8586 visualizaciones de tu vídeo



NO SIEMPRE LOS ENLACES SON "BANEADOS" EN LINKEDIN

Las publicaciones de páginas fuera de LinkedIn suelen ser baneadas por esta plataforma, ya que no le interesa que la gente salga de LinkedIn. Sin embargo, cuando una publicación de este formato tiene mucha interacción al final LinkedIn no le resta tanto alcance (como en este ejemplo)

Luis Prado
Consultor de Marca Personal | Asesor de LinkedIn para EMPRESAS | Formador...
1 mes · 🌐

¿Te ha ocurrido que LinkedIn te notifica que alguien ha visto tu perfil y no sabes qué hacer? ¿Le has enviado un mensaje y no has conseguido respuesta, pero no sabes si lo hiciste bien? ... ver más

**Si alguien ve tu perfil
DE LINKEDIN
ENTONCES HAZ ESTO...**

MARCA PERSONAL | LINKEDIN PARA EMPRESAS

Si alguien ha visto tu perfil de LinkedIn haz esto
cneurocoaching.com · 7 min de lectura

👤👥👍 Walter Jesús Calderón Baiocchi y 126 personas más · 10 comentarios

👍 Recomendar 💬 Comentar ➔ Compartir ✉ Enviar

📊 13.471 visualizaciones de tu publicación en el feed

QUÉ PASA SI TIENES MUCHOS CONTACTOS

TUS CONTACTOS AFECTAN A TU ALCANCE

Tener demasiados contactos pudiera no ser lo mejor siempre y cuando olvides la calidad de tu red. Por ejemplo, cuando publicas algo, LinkedIn se lo mostrará a un grupo pequeño "DENTRO DE TU PROPIA RED". Dependiendo de que si les interesa o no entonces LinkedIn lo clasificará como una publicación interesante o no.

¿Qué ocurre si la mayoría de tus contactos no hablan tu idioma, son de un país que no es tu target o maneja intereses ajenos a tus publicaciones?

No harán nada, y LinkedIn pensará que tu publicación es de mala calidad y dejará de mostrarlo



Luis Prado

Consultor de Marca Personal | Asesor de LinkedIn para EMPRESAS | Formador...

1 semana · 🌐

¿Quieres saber cómo comenzar a publicar en #LINKEDIN?

Si personas importantes para ti o tu negocio te ven, identifican tus habilidades, tus valores y sienten interés en lo que ofreces tenlo por seguro que te van a contactar. O al menos referirte con otros, lo que te va a dar muchas oportunidades

Pero publicar-por-publicar no te va a llevar a nada, y tampoco es fácil ponerse frente a la cámara y pensar en las palabras a usar

Tus publicaciones deben tener un objetivo que te ayude a vender. Deben (además) ser capaces de persuadir y generar interés en tu cliente

Y eso es cuestión de habilidad...

Pero es que si no comienzas HOY no vas a lograrlo

Así que, para comenzar te recomendaría iniciar con cosas sencillas mientras aprendes cómo funciona LinkedIn

Investiga qué formato de publicaciones funcionan mejor (imagen, texto, vídeo, etc)

Puedes comenzar hablando de un artículo de un tercero, por ejemplo, haciendo un resumen del mismo. Luego te darás cuenta que esto te va a dar muchas ideas

Inspírate en personas que, aunque no sean de tu sector, puedas aprender algo o motivarte también

No te preocupes si no sientes que sale perfecto. Solo inténtalo y mejora

Y, por último, sé tú mismo/a

Eso hará que lo que digas y hagas salga tenga mayor impacto (y salga más natural)

👍👍👍 Elvira BRAVO y 70 personas más

3 comentarios

👍 Recomendar 💬 Comentar ➡️ Compartir ✉️ Enviar

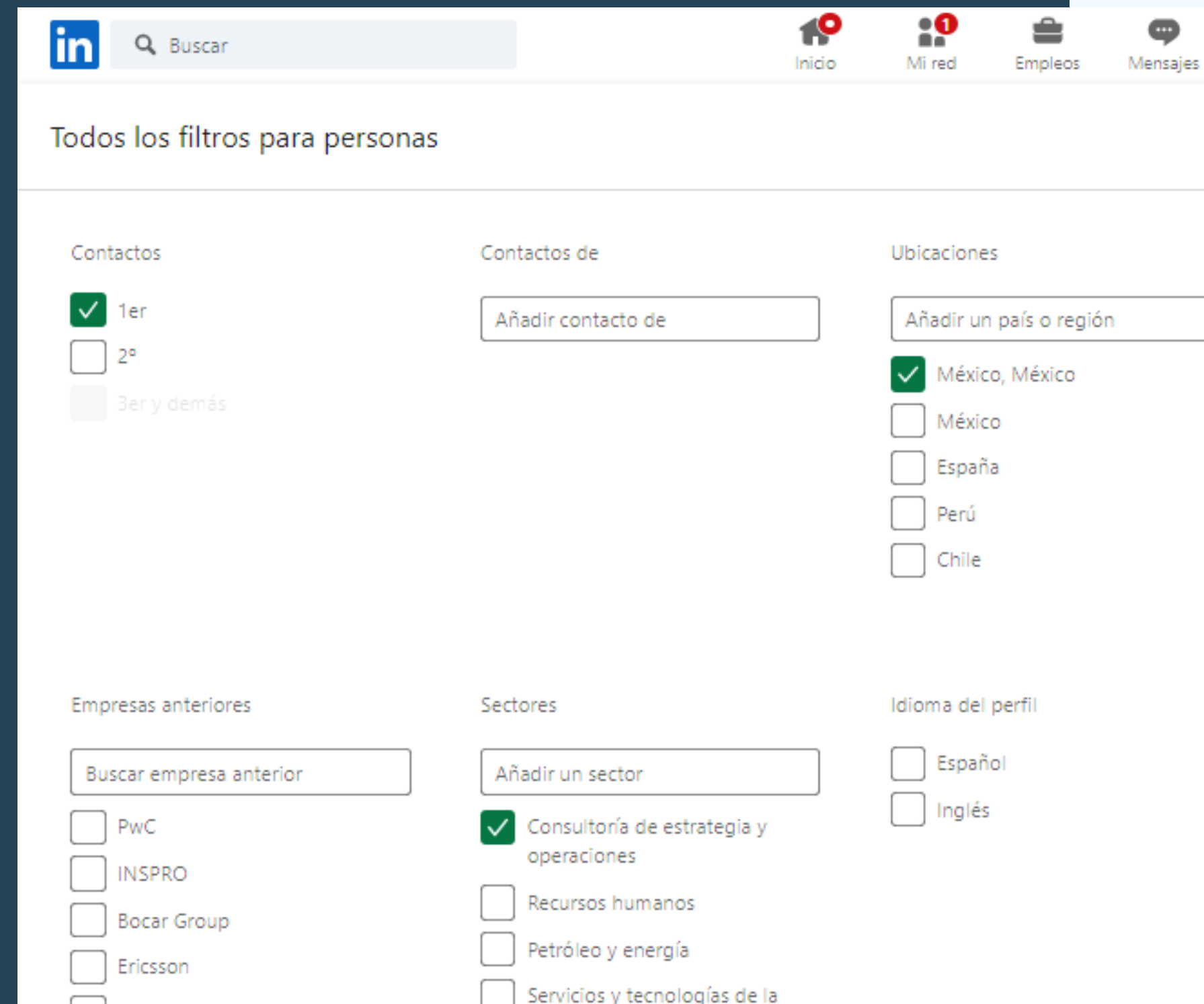
📊 7118 visualizaciones de tu publicación en el feed

¿QUIÉN "DEBE" VER TUS PUBLICACIONES?

AÚN AUNQUE TENGAS UNA RED DE CONTACTOS DE 500 PERSONAS PUEDES VENDER

Muchas ocasiones veo a personas que me preguntan cómo hacer crecer su red de contactos, pero esto no te ayudará a vender. Como he explicado hace un momento, tu red puede afectar tu visibilidad de manera positiva o negativa.

Muchas veces al asesorar a alguien y analizo a su red de contactos veo que un porcentaje alto no son sus clientes-objetivo y basta que depuremos su red y mejoremos sus publicaciones y comienza a captar más Leads interesados



The image shows the LinkedIn search filters for people. The interface is in Spanish and includes the following sections:

- Inicio**, **Mi red**, **Empleos**, **Mensajes** (Navigation icons)
- Buscar** (Search bar)
- Todos los filtros para personas** (All filters for people)
- Contactos** (Contacts): 1er, 2º, 3er y demás
- Contactos de** (Contacts of):
- Ubicaciones** (Locations): México, México, México, España, Perú, Chile
- Empresas anteriores** (Previous companies):
 - PwC
 - INSPRO
 - Bocar Group
 - Ericsson
- Sectores** (Sectors):
 - Consultoría de estrategia y operaciones
 - Recursos humanos
 - Petróleo y energía
 - Servicios y tecnologías de la
- Idioma del perfil** (Profile language): Español, Inglés



¿CÓMO SABER SI MIS CLIENTES VEN LO QUE COMPARTO?

SÓLO VE A TU PUBLICACIÓN Y HAZ CLIC EN VISUALIZACIONES

Lo más importante para ti es saber de qué cargos son las personas que ven tu publicación, qué tipo de empresas pertenecen y en dónde se encuentran. Si, por ejemplo, vendes servicios para Chile, pero de allí no te ve nadie eso es un problema. O si vendes a personas del área Comercial, pero la publicación la ve otras personas, entonces hay que revisar muy bien tu red o el medio por el que publicas

Tu publicación del 28 de noviembre de 2020
3201 reacciones · 354 comentarios

65.415 visualizaciones



109 personas de EY han visto tu publicación

Telefónica	77
Globant	75
Nestlé	63
Banco Galicia	59
Mercado Libre	58
Independiente / Freelance	56
Bankia	51



2.413 personas con el cargo de Comercial han visto tu publicación

Director ejecutivo	1190
Experto en recursos humanos	1008
Asesor	939
Gestor de proyectos	913
Experto en logística	828
Responsable de estrategia comercial	811



2.338 personas de Ciudad de México y alrededores, México han visto tu publicación

Madrid y alrededores, España	1695
Provincia de Santiago, Chile	1249
Bogotá D.C., Colombia	980
Barcelona y alrededores, España	644
Monterrey y alrededores, México	640
Naucalpan de Juárez y alrededores, México	563



nicho de mercado marca personal

Todos Imágenes Noticias Shopping Videos Más Preferencias Herramientas

Cerca de 10,300,000 resultados (0.56 segundos)

www.linkedin.com > pulse > marca-personal-qué-es-un-ni...

Marca Personal: Qué es un NICHU de MERCADO y aplicarlo ...
16 ene. 2020 — **Nicho de Mercado** ¿Has intentado hacer un emprendimiento sobre educación, consultoría o eres, por ejemplo, una agencia pero te das cuenta ...

sebastianpendino.com > Marca Personal

Marketing Personal ✓ **Plan de Marca Personal en 7 Pasos**
Entrar a un nuevo **nicho de mercado**. Ganar experiencia profesional. Aportar valor a la sociedad. Lo importante es definir tu objetivo para no perder tiempo y ...

davidcantone.com > personal-branding-365

Personal Branding: Cómo Posicionarte Como Experto en tu ...
Descubre cómo definir y aplicar una estrategia de personal branding para conseguirlo. ... Cómo Posicionarte Como Experto en tu **Nicho** en 365 Días ... precisamente a promover tu **marca personal** para que con el tiempo puedas ... En otras palabras, el **marketing** es una batalla que se libra en la cabeza de las personas.

LA IMPORTANCIA DE LOS ARTÍCULOS

QUÉ TAN RELEVANTE PUEDE SER ESTO

Probablemente hayas compartido un artículo en LinkedIn, y a pesar de tener una amplia red de contactos, éste no llega ni a la mitad del alcance de lo que normalmente publicas.

Es verdad, sin embargo, esto puede tener otro efecto interesante: La visibilidad fuera de LinkedIn. Todo Artículo que compartes tiene un SEO impresionante debido a que el la Autoridad de la Página es de 100 puntos, esto permite que tengas buenos puntos SEO (aunque el SEO tiene muchos más factores).

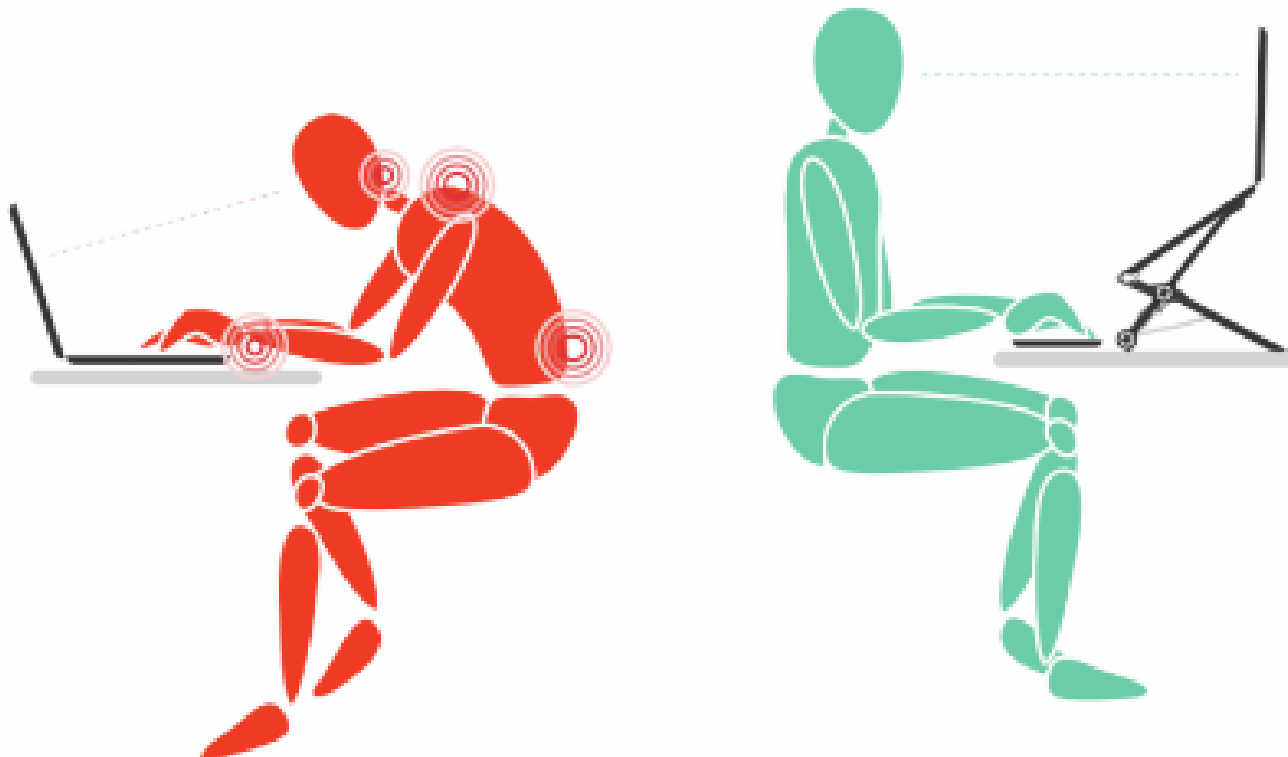
Aprovéchalo



¿Llevas tu trabajo a casa? Errores al usar un portátil y cómo cuidar tu postura

Publicada el 25 de octubre de 2020 [Editar artículo](#) | [Ver estadísticas](#)

Luis Prado
Consultor de Marca Personal | Asesor de LinkedIn para EMPRESAS | Formador de programas de Embajadores de Marca | Consultor de Social Selling y... [182 artículos](#)



Luis Prado
Consultor de Marca Personal | Asesor de LinkedIn para EMPRESAS | Formador...
2 meses •

Quando comencé a trabajar desde casa cometí el error de usar la laptop para trabajar durante varias horas, y no me había dado cuenta hasta que comencé con los dolores de espalda. Investigando vi muchos errores que estuve comet ... ver más

Rafael Antonio Vidalon Sandi y 668 personas más 53 comentarios

[Recomendar](#) [Comentar](#) [Compartir](#) [Enviar](#)

42.031 visualizaciones de tu publicación en el feed

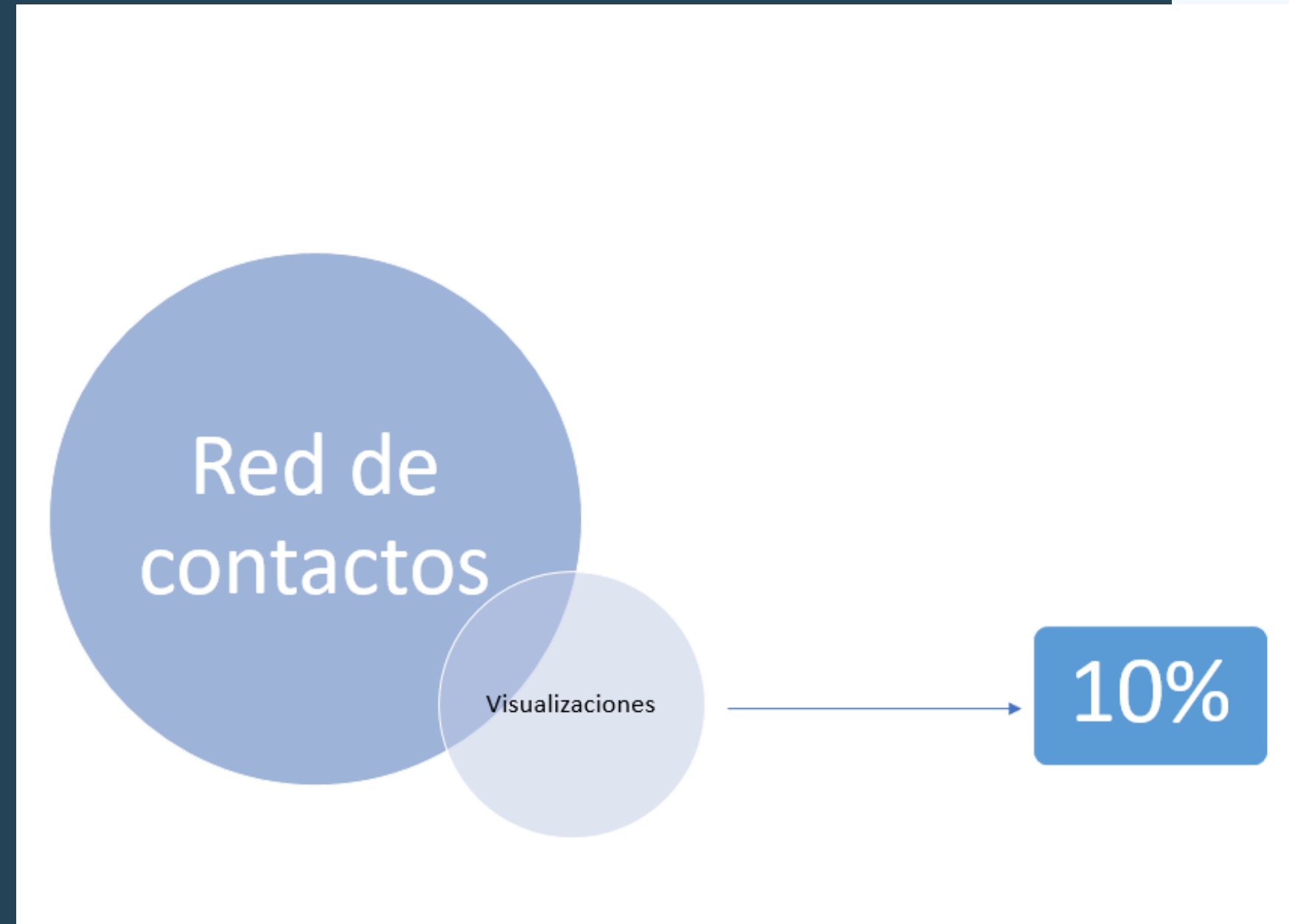
PUEDES COMPARTIR UN MISMO TEMA TANTO EN ARTÍCULO COMO EN POST. LO IMPORTANTE ES QUE TU CLIENTE VEA Y ENTIENDA TU MENSAJE

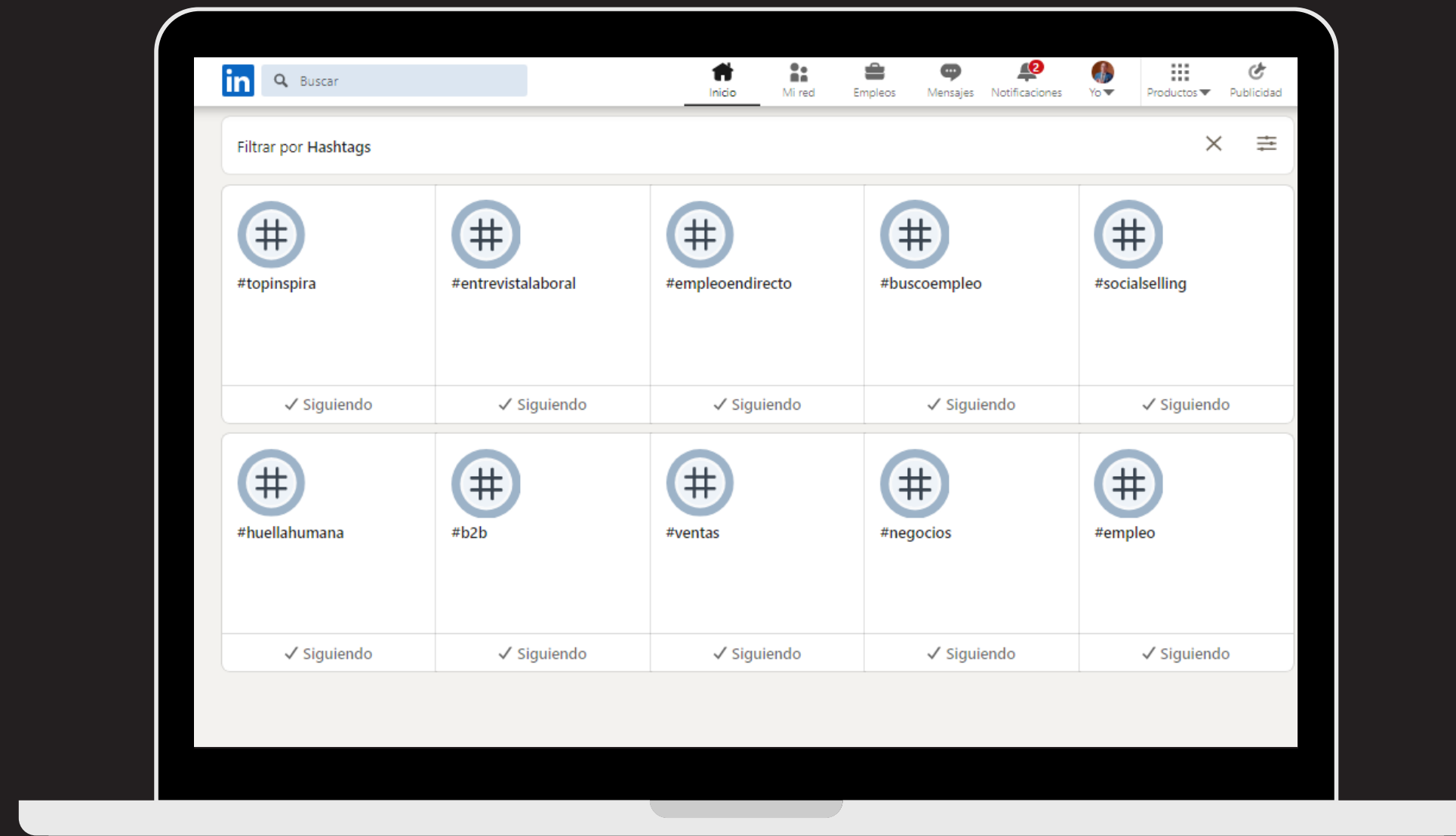


¿TODOS MIS CONTACTOS PODRÁN VER MIS PUBLICACIONES?

ESTO AFECTA TU ESTRATEGIA DE CONTENIDO

Aunque tengas 1000 o 20 mil contactos, aunque lo que compartas se vuelva viral o no, el porcentaje máximo de tu red de contactos será de un 10% (con raras excepciones). Sin embargo, el cambio de algoritmo con la inclusión del "Factor de Permanencia" puede hacer que ese porcentaje se incremente. Aún me queda por hacer pruebas y probablemente esto pueda incrementarse (o reducirse) si resulta favorable para LinkedIn





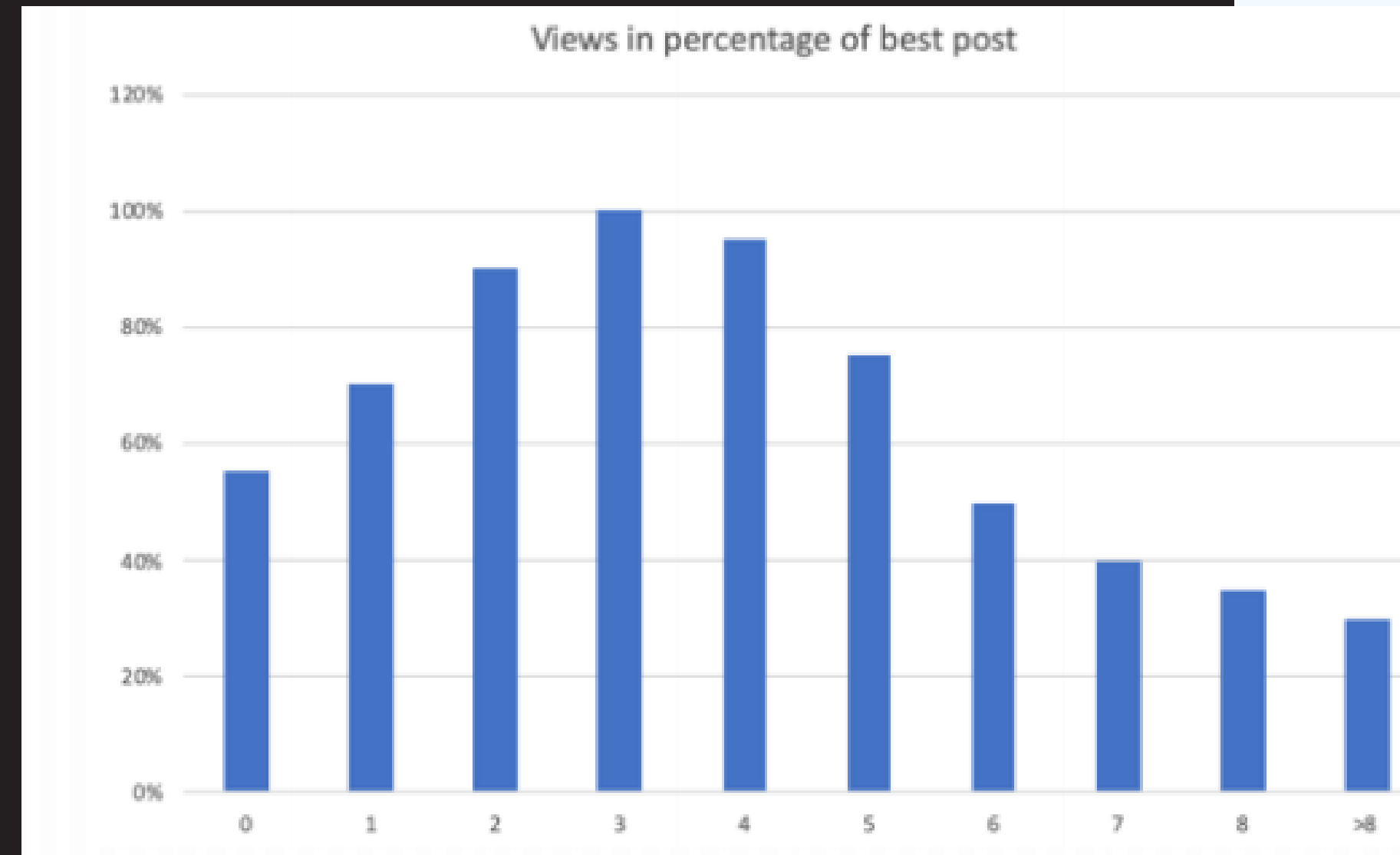
EL USO DE HASHTAGS EN LINKEDIN

CUÁNTOS HASHTAGS USAR CON MIS POSTS

LINKEDIN ESTÁ MEJORANDO CONSTANTEMENTE

En un estudio del año pasado, de parte de "Just Connecting", encontraron que el uso de Hashtags incrementa en un 50% las visualizaciones de tu publicación. Además, si usas entre 2 a 4 hashtags tu publicación tendrá más vistas.

Sin embargo, esto ocurre en las publicaciones en Ingles. En las que son compartidas en español este esquema no aplica igual. Me he encontrado con poco impacto o relevancia cuando se usan hashtags en español, lo cual es una lástima





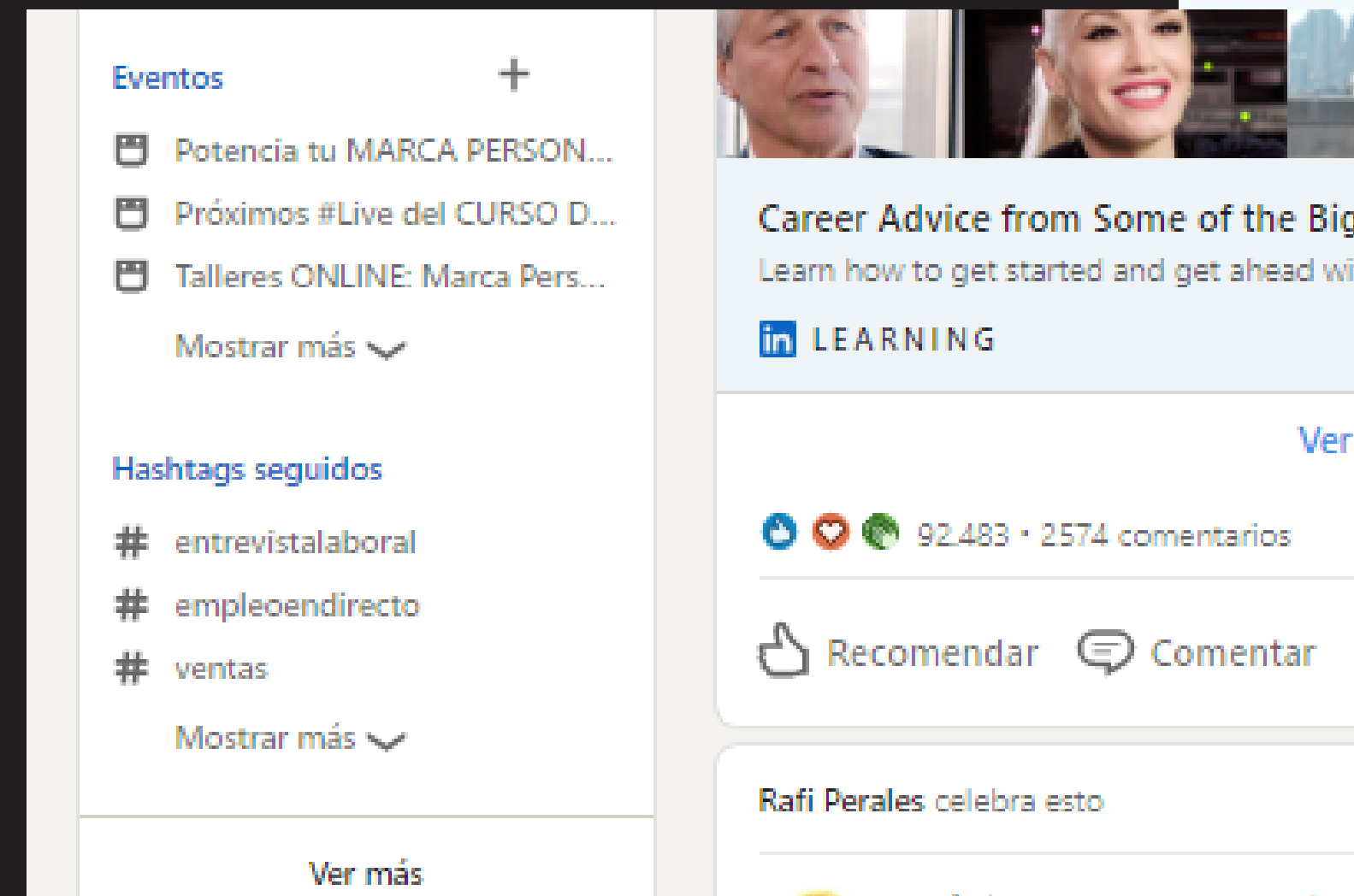
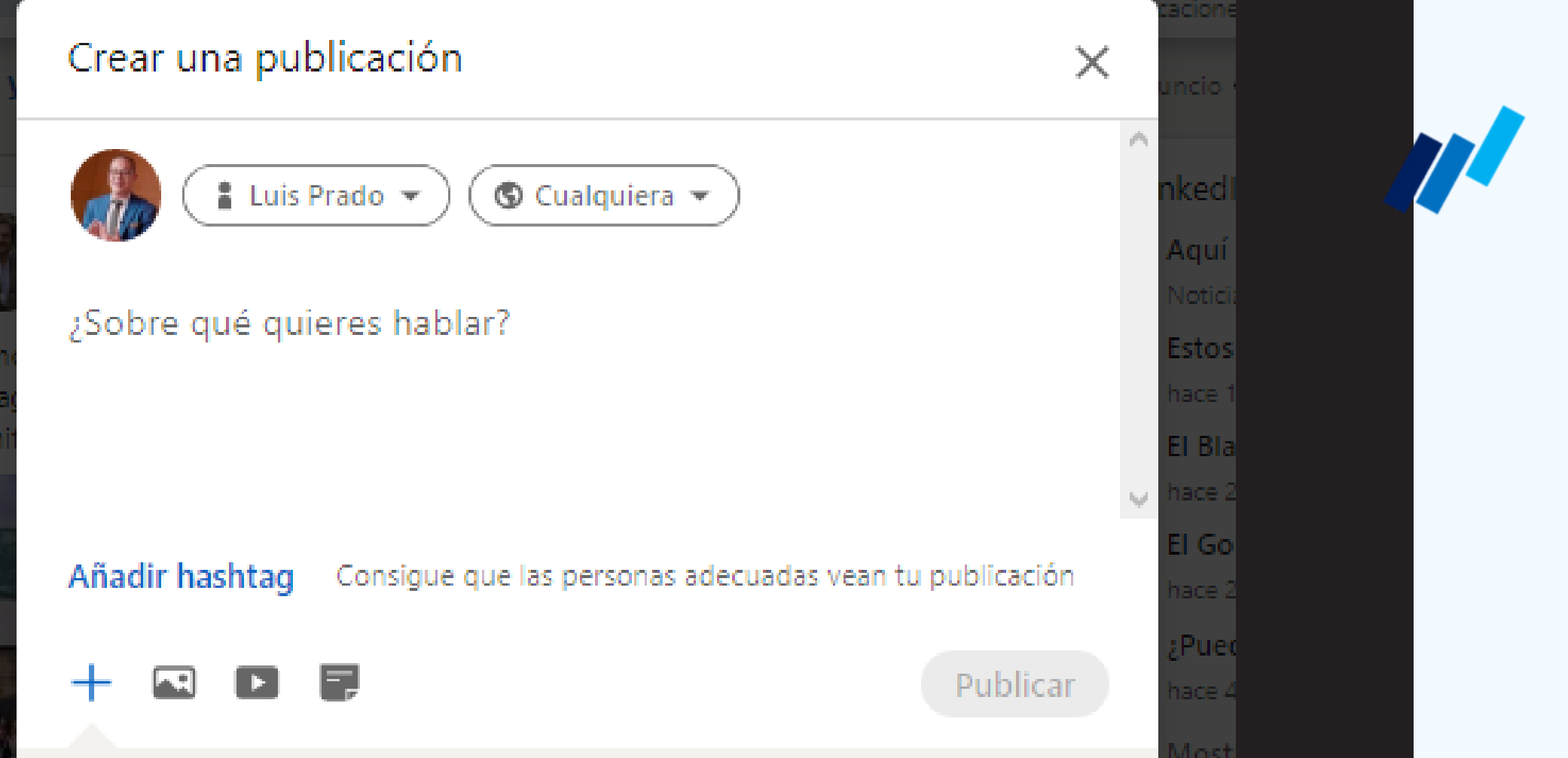
Esto debido a que LinkedIn le suele dar más prioridad a las publicaciones en Inglés que las demás. Pero el tema de los hashtags es algo que lo he seguido desde hace tiempo, y he notado que constantemente LinkedIn le está permitiendo más visibilidad y opciones para usarlos. Por ejemplo, la búsqueda de Contenido en LinkedIn era algo solo posible para perfiles con la configuración en Inglés, ahora lo puede usar cualquier persona.

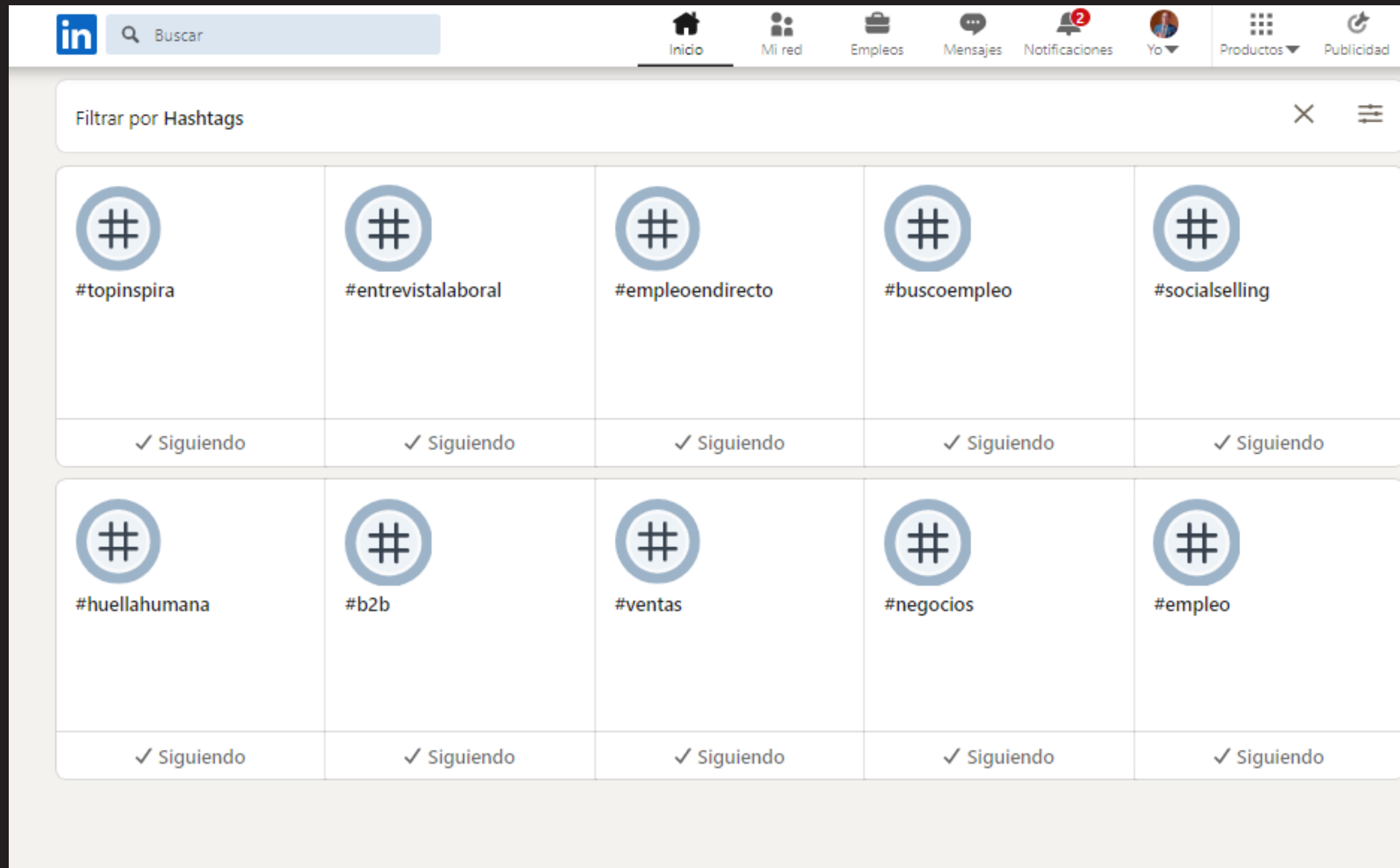
Y su interfaz es cada vez más amigable, lo que creo que pronto pudiera tener más opciones y facilidades para navegar e incentivar a los usuarios para usar los hashtags

Una mejora importante que ha añadido es que al crear publicaciones, LinkedIn te da opciones para usar Hashtags, pero para la navegación entre hashtags es completamente diferente:

Si bien es fácil usar uno en una publicación, el tener acceso a hashtags es más complejo y difícil para los usuarios.

¿Cuántas veces has buscado una temática en particular en LinkedIn? ¿Has navegado entre hashtags con facilidad?





Sin embargo, sí he notado una gran mejora en cuando al uso de hashtags en LinkedIn. Esto me motiva a pensar que a mediano o largo plazo puedan tener opciones para facilitar el uso de Hashtags, tanto para usuarios como para aquellos que quieran hacer analíticas de tendencias y sacar el máximo a LinkedIn

The image shows a screenshot of a LinkedIn post. On the left side, there is a search filter dropdown menu with the following items: "Empleos de Personal Manager", "Empleos de Lecturer", "Lo que dicen sobre Curso de LinkedIn Empleo (Talleres, Vídeos y Tutoriales)". The main post is by Luis Prado, a Personal Brand Consultant and LinkedIn expert. The text of the post discusses common mistakes in client communication. Below the text is a video thumbnail showing a man and a woman in a meeting. The video title is "7 frases o estilos que debes eliminar de tus mensajes y correos de ventas". The post has 41 likes and 3 comments. At the bottom, there are buttons for "Recomendar", "Comentar", "Compartir", and "Enviar".

Inicio Mi red Empleos Mensajes

#luisprado

Empleos de Personal Manager

Empleos de Lecturer

Lo que dicen sobre Curso de LinkedIn Empleo (Talleres, Vídeos y Tutoriales)

Luis Prado
Consultor de Marca Personal | Asesor de LinkedIn para EMPRESAS | Formador...
1 semana • Editado •

Muchas veces cometemos el error de pensar que nuestro cliente va a entender nuestro servicio o producto de la misma forma en que nosotros lo hacemos, y eso nos hace cometer muchos errores que, evidentemente, afectan el abordaje. Si te ocurre que envías un mensaje a tu cliente y éste no te responde, pudiera ser que estás cometiendo alguno de estos errores, que además te indicaré algunas recomendaciones y que así mejores el contacto y las ventas.

Sigue mis publicaciones a través de este hashtag: [#luisprado](#)

7 frases o estilos que debes eliminar de tus mensajes y correos de ventas
Luis Prado en LinkedIn • 7 min de lectura
Nota: Estos tips no son de crítica, sino de ayuda. No solo indico los errores que muchos cometen,...

41 • 3 comentarios

Recomendar Comentar Compartir Enviar

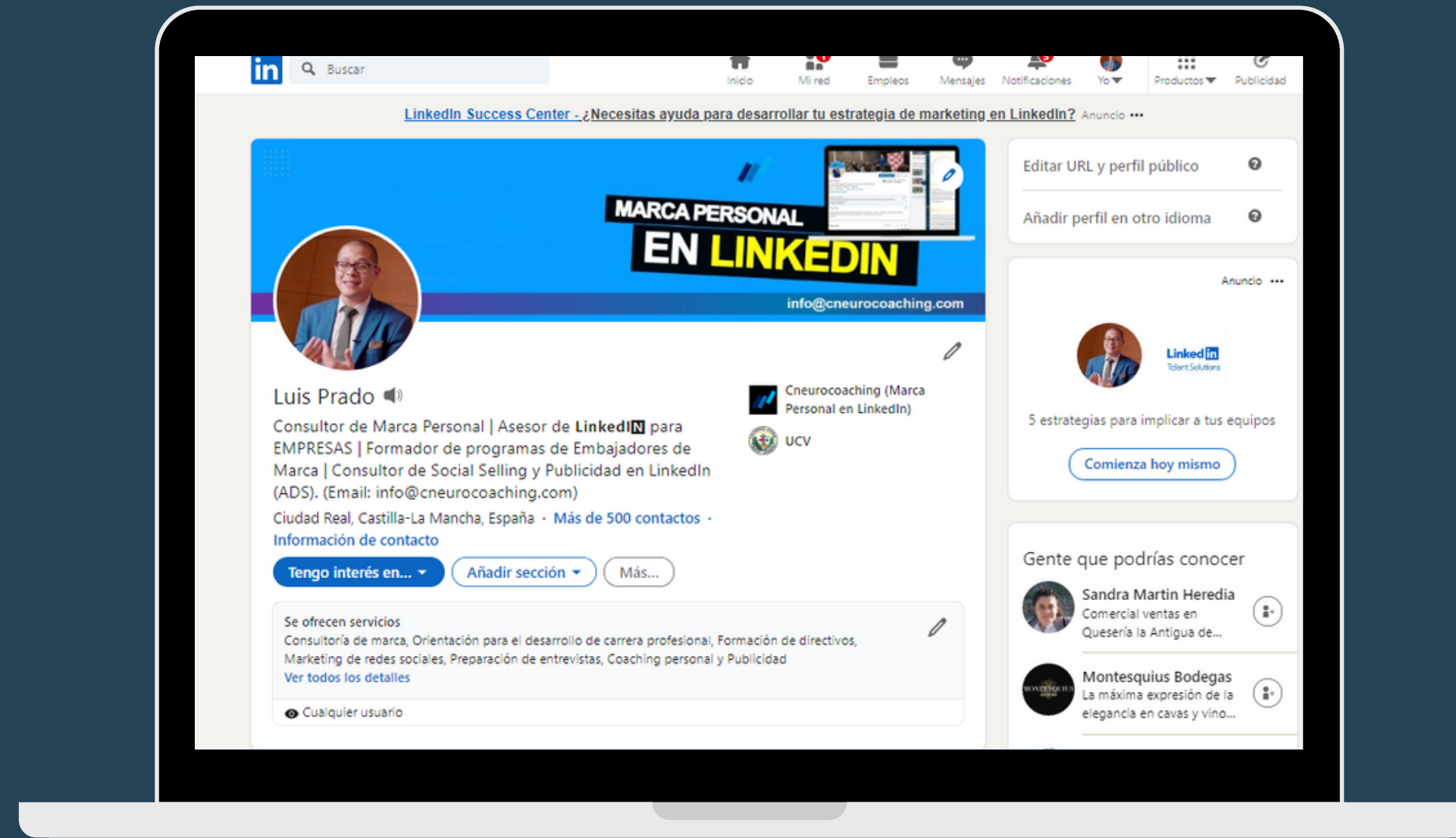
Aunque sí hay formas con las que puedes ganar visibilidad, y es cuando tienes un hashtag con el que siempre publicas y le dices a la gente que te siga a través de esa temática. Lo que permitirá que puedan navegar a través de todas publicaciones y recibir (ocasionalmente) lo que publicas a través de este hashtag





The screenshot shows the LinkedIn Super Admin interface for a personal brand page. At the top, there is a navigation bar with icons for Inicio, Mi red, Empleos, Mensajes, Notificaciones, Yo, Productos, and Publicidad. Below this, the page title is "(Marca Personal en LinkedIn)" with a "Vista de superadministrador" button and a "Ver como miembro" button. The main content area is divided into several sections: a top navigation bar with "Inicio", "Análisis", "Actividad" (with a red notification badge showing 57), and "Herramientas del administrador"; a central "Crear publicación" section with options for Foto, Video, Documento, and Encuesta; a "Gestionar" sidebar on the right with sections for "Eventos" (listing an event "Potencia tu MARCA PERSONAL en..." from Nov 16 to Nov 28) and "Hashtags" (listing #ventas with 146,246 followers, #marcaempleadora with 1265 followers, and #marcapersonal with 29,478 followers); and a main feed area titled "Actualizaciones" with a filter for "Actualizaciones de la página". The first post in the feed is from "Cneurocoaching (Marca Personal en LinkedIn)" with 11,569 followers, posted 5 days ago, and is marked as "Fijado".

También tengo muchas esperanzas sobre su uso e integración con las páginas de empresas de LinkedIn



PREGUNTAS QUE ME HACEN FRECUENTEMENTE

¿UNA PUBLICACIÓN VIRAL ME DARÁ MUCHAS VISTAS?



Depende. He realizado varias pruebas para evaluar esto y cuando creo una publicación viral por si sola no me hace ganar sino un grupo pequeño de seguidores.

También he hecho pruebas como durar varios días sin publicar y el alcance se reducía MUCHO, aunque lo que publicara después fuese viral.

Pero la magia no viene cuando creo una publicación viral (de más de 30 mil visualizaciones), sino 3 o 4 publicaciones con más de 10 mil visualizaciones y de manera continua (con días seguidos). Esto hacía que mi perfil de LinkedIn se mostrara en "Sugerencias" y se disparaban los seguidores.



Juan Manuel Figueroa MBA y 566 personas más te están siguiendo

[Ver todos los seguidores](#)



MARTA TOLEDO y 28 personas más te están siguiendo

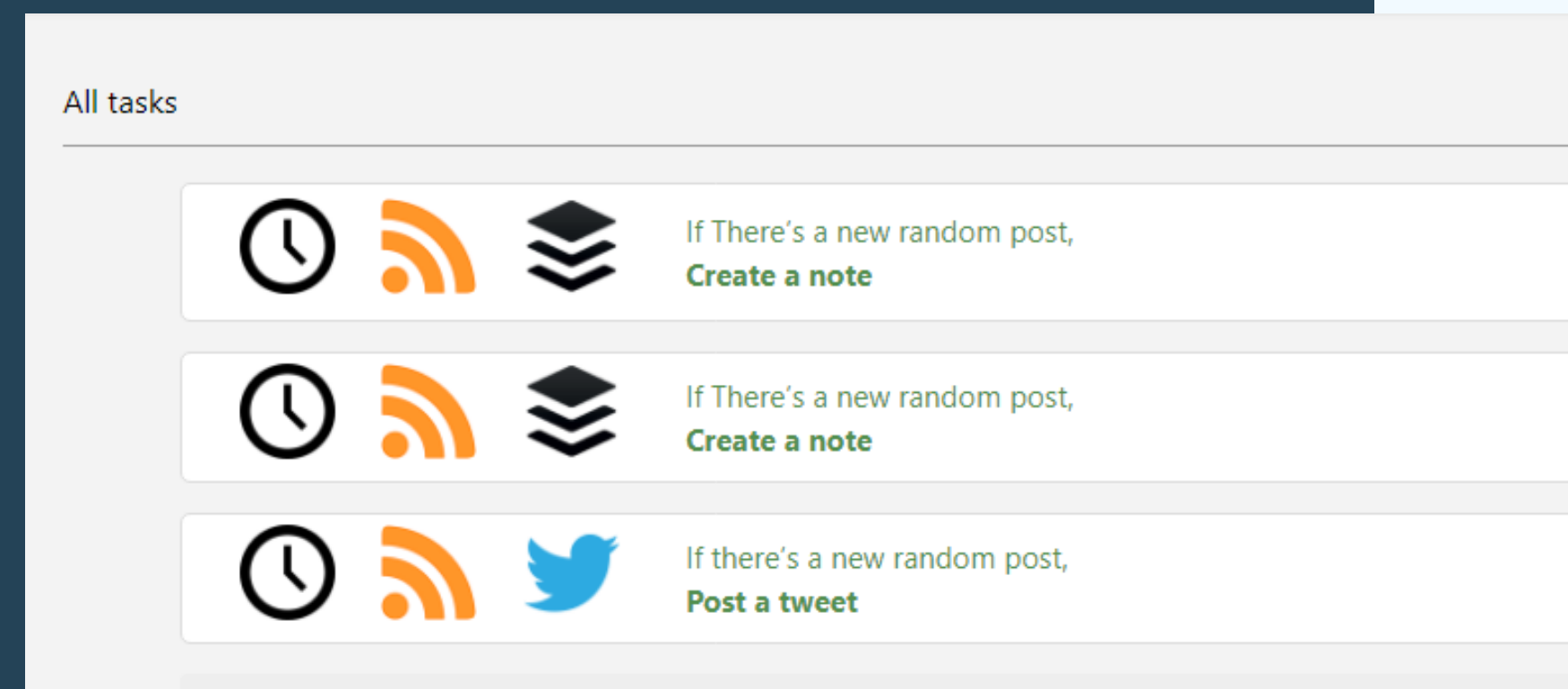
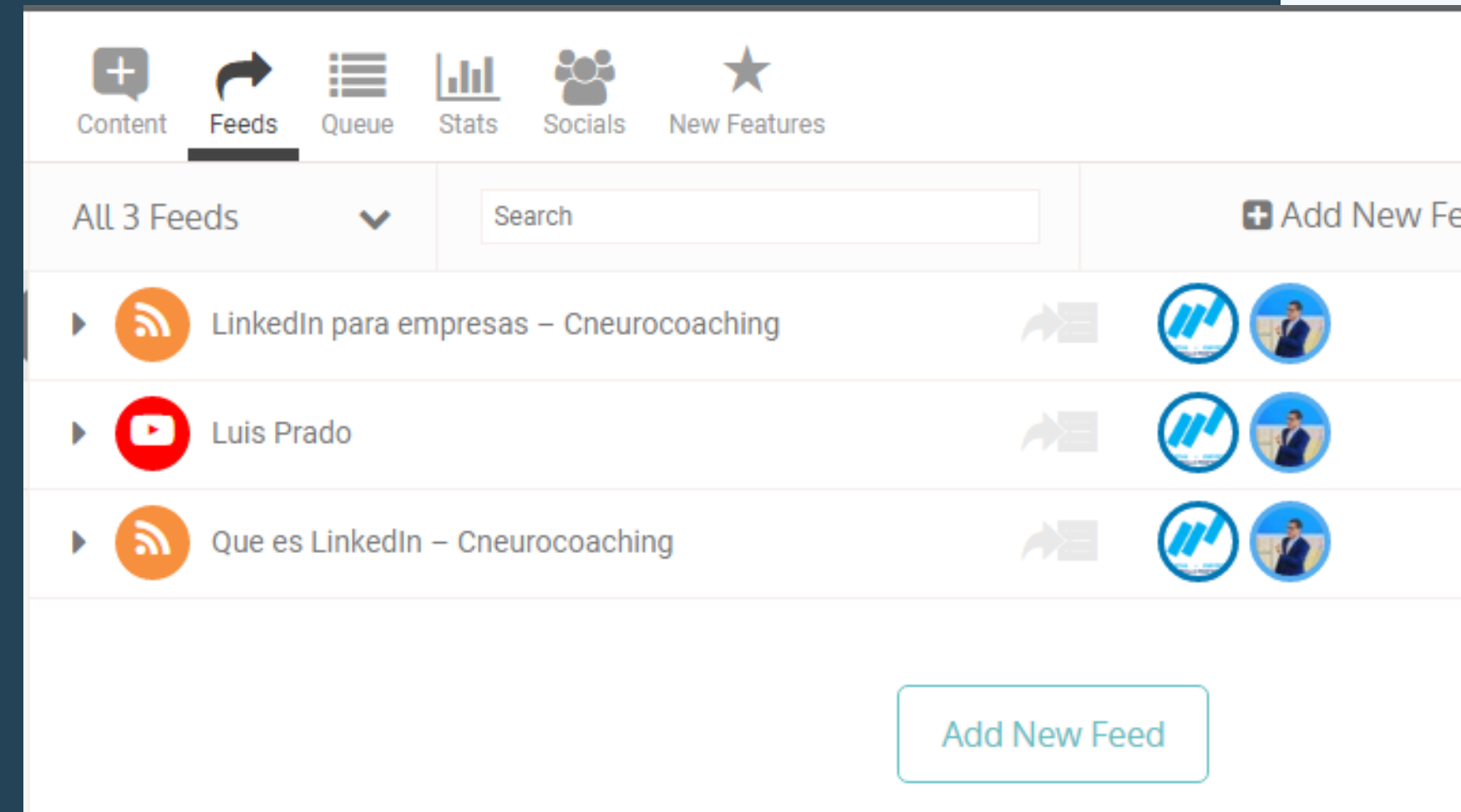
[Ver todos los seguidores](#)

¿ME AYUDARÁ A CRECER EL POSTEO AUTOMÁTICO?

NO ES ALGO RECOMENDABLE SI QUIERES CRECER EN LINKEDIN

A LinkedIn le interesa las publicaciones que tú mismo creas y compartes, así que cuando usas algún medio para publicar contenido automático se reducirá por mucho tu alcance. Por esta razón muchos Community Managers o Comerciales me contactan y mencionan que no tienen alcance al usar LinkedIn ya que suelen usar estos medios.

Sin embargo, si tienes más de un perfil y quieres aprovechar todo el contenido que tienes en tu página web te lo aseguro que te dará mucha visibilidad a tu web si haces combinaciones de interacciones entre perfiles. Tiene su truco.



¿INTERACTUAR CON POSTS DE OTROS ME DARÁ MÁS VISIBILIDAD?

SÍ TE DARÁ MÁS VISIBILIDAD

¿Sabías que si comentas una publicación muy visible y das un comentario interesante mucha gente te va a ver y contactar? Bueno, tus visualizaciones de perfil se incrementan entre 3 a 15 veces.



The screenshot shows a LinkedIn post from a user with a blue profile picture, titled "¿Currículum en 1 o 2 páginas?". The post text discusses the preference for a two-page resume over a one-page one, emphasizing the need for comprehensive information. It includes hashtags #recruitment, #tips, and #jobopportunities, and shows 1220 likes and 148 comments.

Comments:

- Luis Prado • Tú** (3 semanas): "Un CV debe dar la información que responda las dudas de un reclutador como, por ejemplo: 'podrá asumir X responsabilidad? Maneja X herramienta? Podrá ser capaz de dirigir el proyecto Y, conoce lo suficiente la industria? Podría confiar en que pueda asumir el cargo y ser responsable?' ... ver más". 49 recomendaciones, 2 respuestas.
- Luis Pariona Martínez • 1er** (3 semanas): "Excelente respuesta estimado Luis. Gracias". 1 like, 1 comentario.
- Juan Bernal Pozo 🏆 PE • 1er** (3 semanas): "Te enseñó herramientas para vender cuando tu producto es más...". **Luis Prado** commented: "en pocas palabras te estás 'vendiendo' al reclutador, personalizando tu mensaje acorde a sus 'necesidades del perfil'". 4 recomendaciones, 1 comentario.

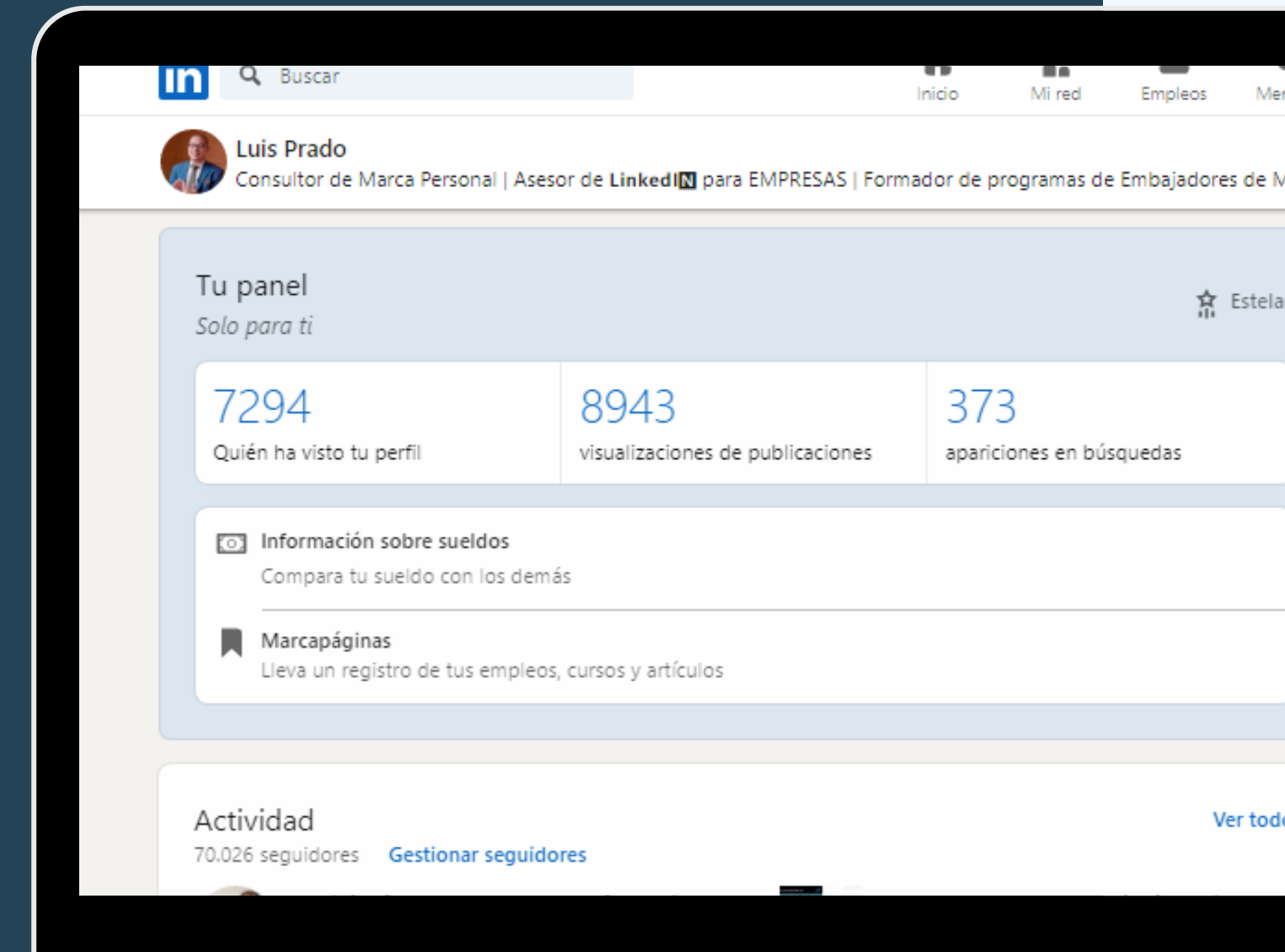


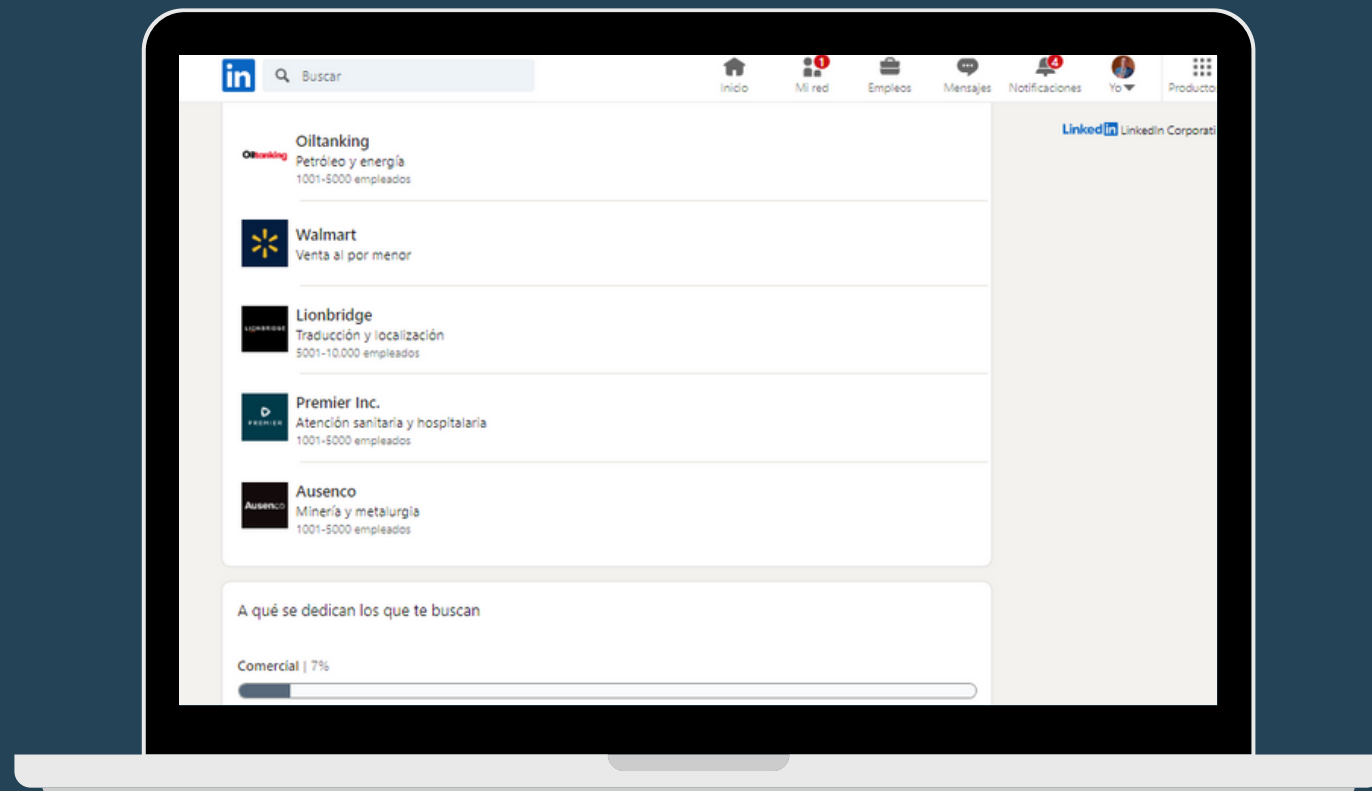


¿CÓMO LOGRAR MÁS VISUALIZACIONES DE PERFIL EN LINKEDIN?

Más importante que cuántas visualizaciones tengas, es quién te ve. Por ejemplo, si vendes servicios a empresas de Construcción y tu objetivo es contactar con Gerentes o Jefes de Proyectos, pero tienes muchas visualizaciones de personas del sector Bancario entonces no vas a vender nada... ¿verdad?

Bueno, define muy bien quién es tu persona objetivo y crea estrategias para que puedas llegar a esta persona, captar su atención y ganar su confianza para que compre tus servicios o productos.





Apariciones en Búsquedas:

Exactamente "Qué empresas te han buscado", "Qué cargos son quienes te han buscado" y "Qué palabras han usado para encontrarte"

No importa cuántas personas te ven sino quién te ve. Estos tres factores deben operar en conjunto ya que de no ser así, entonces no verás los resultados que buscas.

Me explico:

1. De nada vale que seas visible para empresas de las que sabes que no tendrás oportunidad
2. Además, te importa que las personas que influyan en la toma de decisión de tus servicios sean los que te busquen
3. Por último, que aparezcas con las palabras adecuadas. Imaginate que tú ofrezcas servicios de "Consultor de Recursos Humanos", pero estás siendo visible como "Asistente de RRHH".

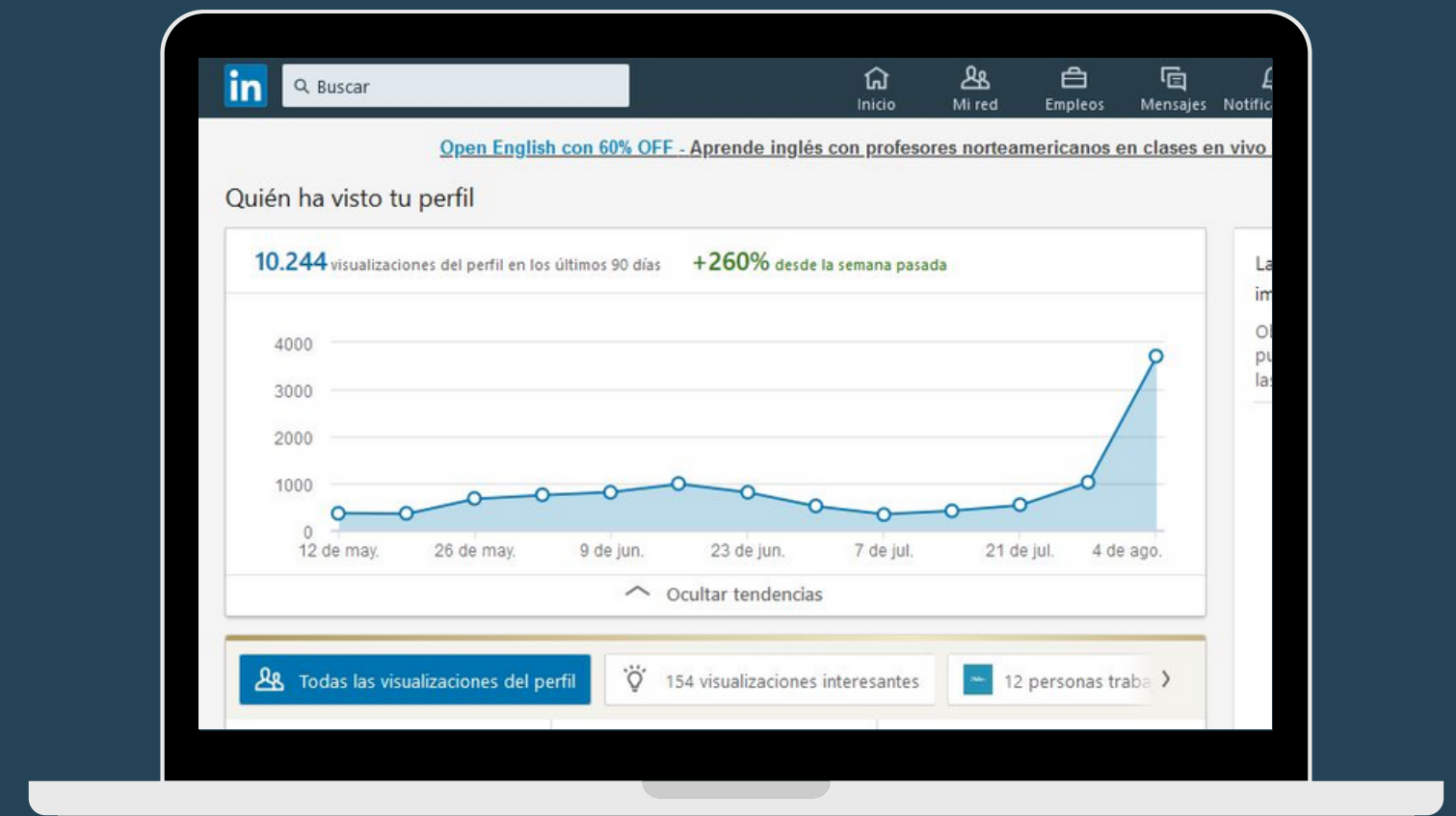
LAS CIFRAS MÁS IMPORTANTES



Algunos perfiles son buenos para unos, pero no tanto para otros. Ejemplo:

1. Si buscas empleo en el sector de Banca como "Gerente de Agencia" y estás ubicado/a en México, pero apareces en búsquedas (o te ven) reclutadores del sector Petrolero y del Medio Oriente. Entonces no serían buenos perfiles para ti
2. En cambio, si eres Ingeniero de Perforación y te ve este mismo tipo de perfil, entonces es para ti muy bueno
3. Es mejor que te vean personas de tu mismo sector y ubicación (no siempre)

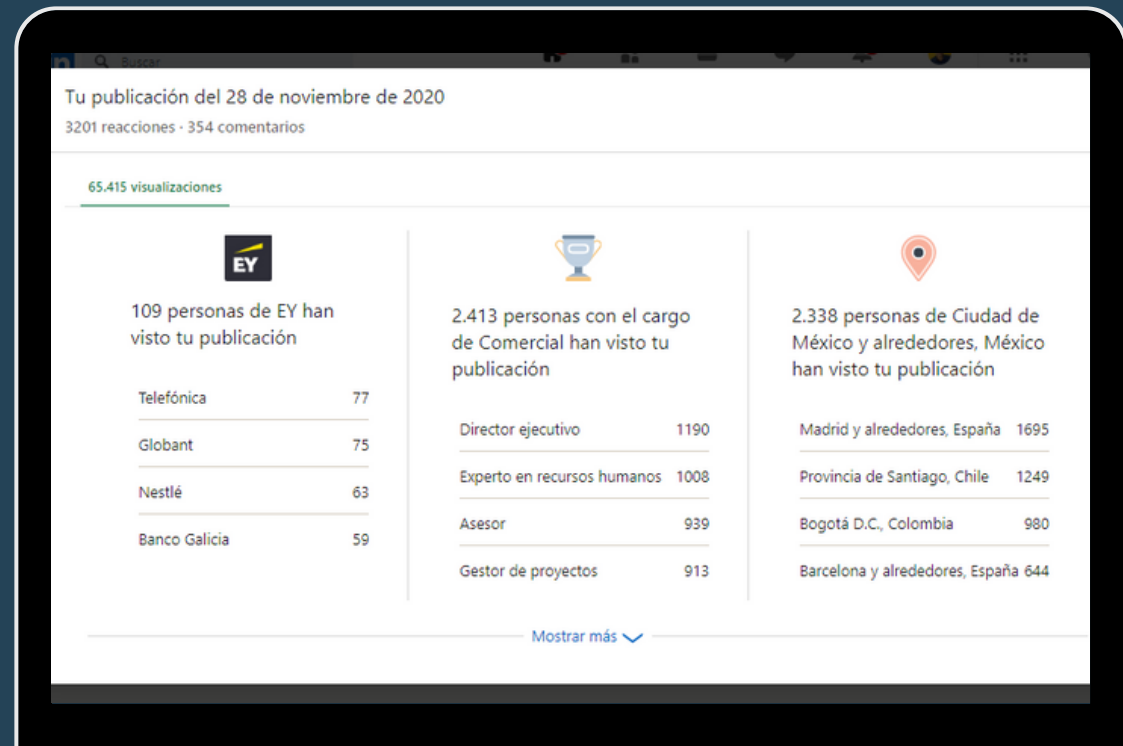
Por lo tanto, que te vean personas "interesantes" dependerá de **tu perfil, objetivos y posibilidades**



Quién ha visto tu perfil:

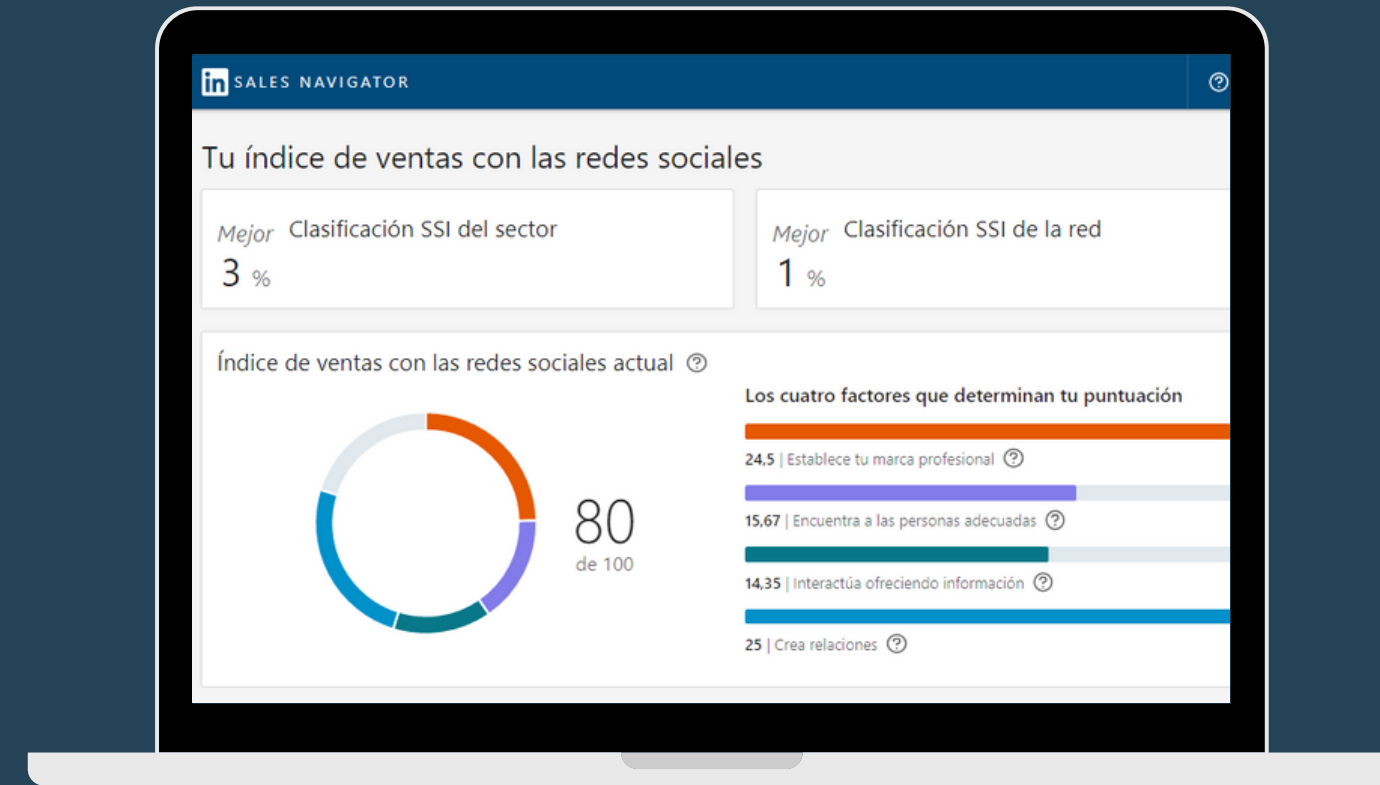
Exactamente Qué cargos tienen las personas que te han visto, de qué empresas pertenecen y cuál es la tendencia que tienes en visualizaciones

LAS CIFRAS MÁS IMPORTANTES



Quién ha visto tu publicación:

Exactamente a qué empresa pertenece, qué cargo tiene y en dónde se encuentra tu audiencia. Necesitas llegar a las personas importantes para tu negocio



El SSI de tu perfil:

Refleja cómo estás usando LinkedIn basándose en 4 aspectos fundamentales. Puede ser una buena base para comenzar a usar LinkedIn

LAS CIFRAS MÁS IMPORTANTES



CUIDADO CON LOS FALSOS GURUES

AHORA TODOS SON EXPERTOS DE LINKEDIN

Ahora ha salido un Boom de expertos en Empleabilidad, en Marca Personal o en LinkedIn, pero debes tener cuidado ya que muchos te venderán una receta mágica que no funciona como, por ejemplo, tener miles de contactos y "optimizar tu perfil" y no llegar a nada en concreto.



Ya tuve una capacitacion en lkd, tengo 15000 contacts

Me queda la duda de como contactar directamente a la gente para poder vender mis servicios b2b

La estrategia



Luis Prado · 18:09

El numero de contactos no es el objetivo en LinkedIn, es la calidad de contactos



Luis Prado · 18:11

Te comparto un articulo que te recomiendo que veas antes de la



Luis, no te quiero robar tu tiempo porque ahora terminé recién un curso de linkedin personalizado que no cumplió mis expectativas para nada pero ya invertí el presupuesto en ello. Si más adelante puedo, me encantaría invertirlo contigo.

Hay muchiisima informacion en la red, muchas veces contradictoria, que finalmente solo me confunde.

Si me pudieras recomendar algun articulo o tu breve opinión acerca de estos dos temas me ayudaría mucho:

Recomiendas que toda la comunicacion con tus contactos sea personalizada? Porque qué pasa si quiero vender un servicio que

¿EL SSI ME DARÁ MÁS VISIBILIDAD?

El SSI de LinkedIn es un índice que mide tu desempeño en esta red social, así como qué tan efectivo/a eres usándola. Esto está muy bien ya que te da una guía para sacarle el máximo provecho a LinkedIn.

Con relación al alcance sí he visto que tiene una influencia en las publicaciones, pero no es el único factor (como ya he explicado aquí).

Pero tampoco te obsesiones con tener un puntaje demasiado alto (90 a 100) ya que esto implica hacer muchas cosas que pudieran no ser relevantes y terminarías perdiendo el tiempo.

De esto tengo un vídeo en mi canal de youtube donde explico qué funciones sí son las más relevantes en la práctica y que están relacionadas con el SSI: <https://bit.ly/ssi-de-linkedin>




Otro límite que tiene el SSI es que te dice "QUÉ" hacer, pero no el "CÓMO".

Por ejemplo, enviar mensajes subirá tu nota del SSI, pero no cualquier mensaje te ayudará a vender. Tampoco enviarles muchos mensajes a clientes te garantiza una venta.

Son cuestiones que necesitas analizar bien y esto está fuera del alcance de un buen o mal SSI: **Va relacionado a cómo creas conversaciones adaptadas, sepas a quién dedicar tiempo, hacer una prospección adecuada y apoyarte con publicaciones.**

Claro, también que tu propuesta y abordaje sea buena.

 **Luis Prado**
Asesor Laboral y de Carrera | Consultor de LinkedIn para Marca Personal y E...
1 mes • 🌐

¿Y si le preguntamos a los vendedores en LinkedIn qué le ha resultado más al contactar con sus clientes?

-

Hace poco nuestro amigo [Iván Calvo](#) consultó a los usuarios de LinkedIn sobre si aceptan a vendedores que tratan de venderles con el primer contacto, aunque los resultados quedaron divididos:

Un 60% de las personas rechazan este tipo de prácticas y un 40% si las aceptan, casi divididos al 50% entre los activos (averiguan más) y los pasivos (esperan a ver más)

Por favor, ayúdanos con tus experiencias para enriquecer esta conversación y así los que vean esta encuesta entiendan mejor qué mejorar al usar LinkedIn (e inclusive tú mismo/a podrás aprender mucho)

Si no te ha funcionado nada lo puedes comentar



Espero tu voto!

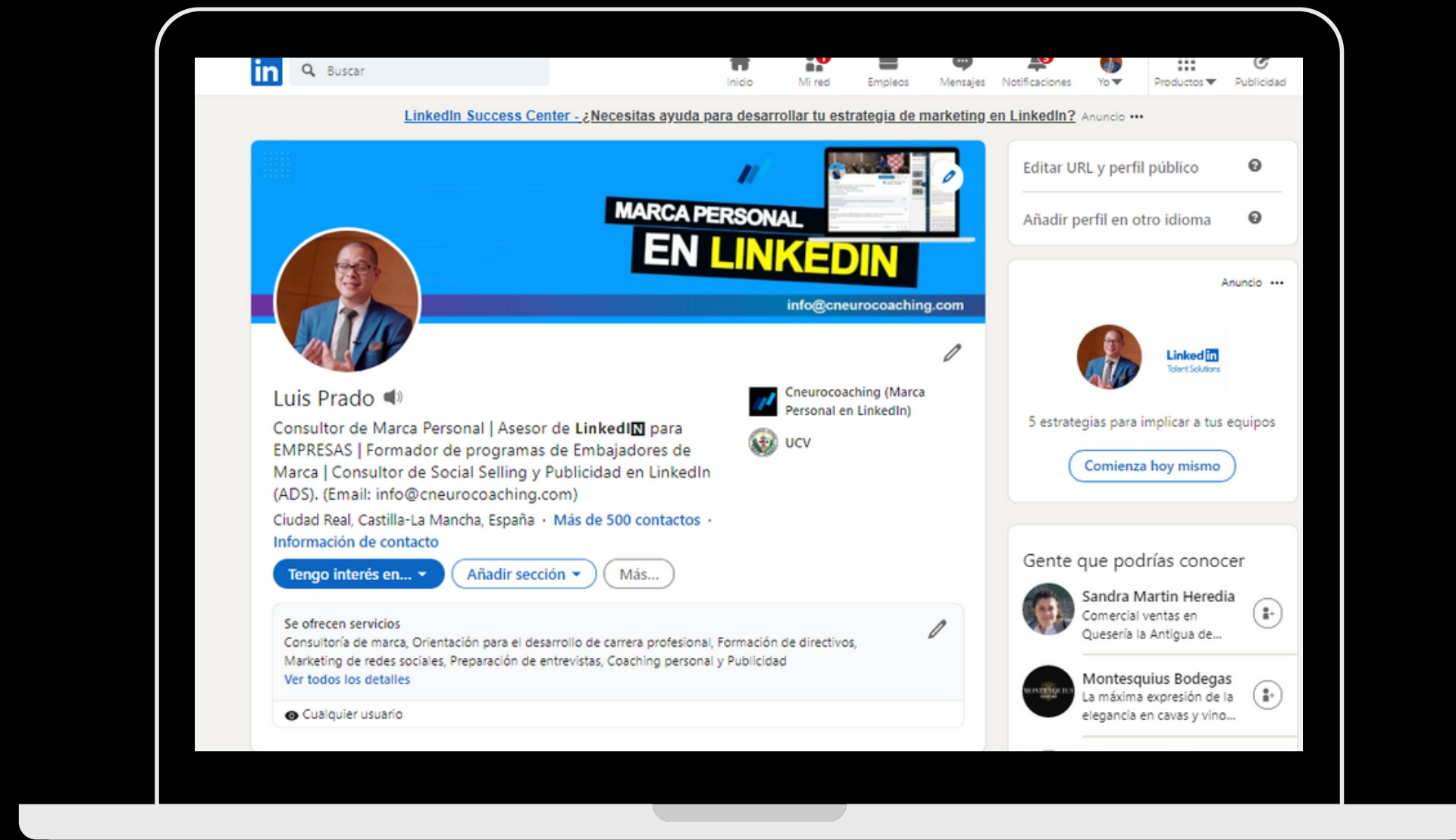
¿Qué te ha funcionado más al contactar con clientes en LinkedIn? Recuerda: Menciona lo que te ha funcionado mejor!

Puedes ver los votos de los miembros. [Más información](#)

Con el primer mensaje!!	10%
Mensaje de Invitación o Inmail	17%
Creo conversaciones adaptadas	28%
Mis POSTS me traen más LEADS	44%

250 votos • Encuesta cerrada

  47 • 7 comentarios



EL USO DE BOTS EN LINKEDIN



¿ES POSIBLE QUE UN BOT USE MI CUENTA DE LINKEDIN POR MI?

LinkedIn le hace cacería a las extensiones que operan como Bots en nombre de tu usuario de LinkedIn (salvo 3 que operan en la nube), pero que aún así monitorea tu actividad, por lo que solo usuarios expertos "pudieran" manejar tus perfiles con Bots.

Sin embargo, con mucho cuidado ya que si no comprende los límites de interacciones que tiene tu perfil pudiera hacer que bloqueen tu cuenta (de esto ya he hablado en un artículo sobre el tema).

Además, la prospección y contacto con clientes no es tan sencillo de programar

LinkedIn



Your account has been restricted

Verify your identity

Why did this happen?

We have placed a restriction on your account because we detected behavior that appears to violate our Terms of Service.

For more details on the kinds of behaviour that can result in restriction, refer to the "Do's and Don'ts" section of our [User Agreement](#).

What to do if you believe this is an error

If you believe your account has been restricted in error, you can submit an appeal by first verifying your identity.

Once we verify your government-issued ID, we'll review your account to see if it has been restricted in error. A Customer Support representative will contact you to let you know if the account restriction has been lifted.

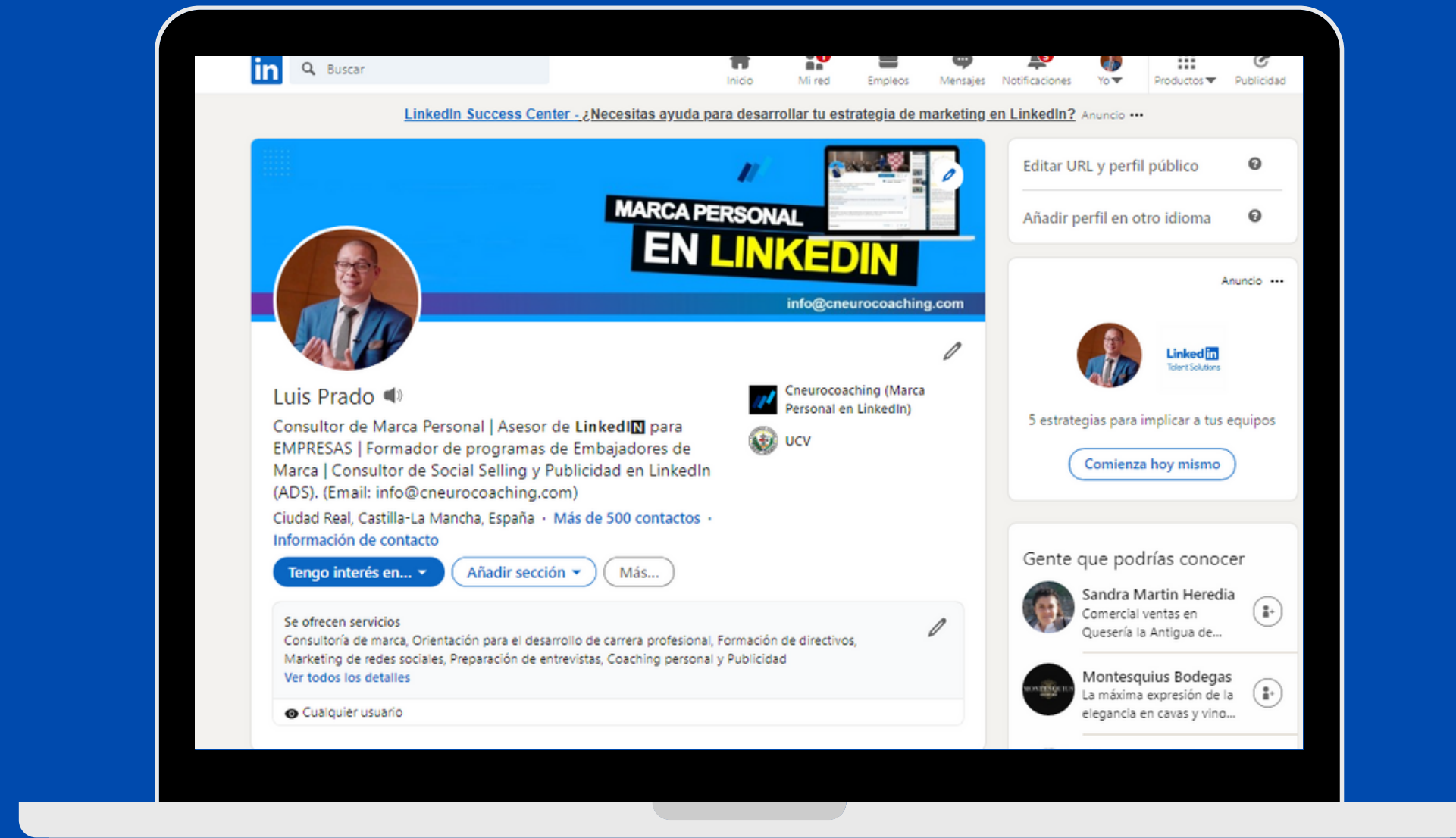


¿ES POSIBLE QUE UN BOT USE MI CUENTA DE LINKEDIN POR MI?

Sin embargo, saber usar correctamente un Bot te ayudará a incrementar tu alcance, hacer seguimiento adecuado y ahorrar mucho tiempo en la prospección y gestión de clientes

Todos sabemos que la gestión de clientes puede ser engorroso, pero esto nos puede ayudar mucho ya que nos focalizaríamos en personas que respondan positivamente, podríamos analizar tasas de respuesta, tendencias y tomar decisiones con base a datos (y no manualmente)

Así que si vas a elegir el uso de Bots, hazlo con expertos, o hazlo de forma manual



PERFILES CON MUCHOS SEGUIDORES

¿POR QUÉ ALGUNOS INFLUENCERS NO COMPARTEN IMÁGENES PROPIAS?

En varias oportunidades he intentado compartir imágenes motivacionales como algunos influenciadores hacen en LinkedIn (copiadas de Instagram u otras redes) y ver resultados, pero no he visto una gran diferencia en el alcance.

Lo que sí he notado es que ellos lo logran porque son muy constantes (publican más de 3 a 5 post diarios) y que a largo plazo han captado muchos seguidores. Esto se sale de la regla sobre cómo funciona el algoritmo y da la impresión de que o a LinkedIn le gusta que la red se llene de imágenes con frases o simplemente es lo que le gusta a la gente.

significa durar muchos días compartiendo imágenes motivacionales hasta que LinkedIn comience a promover tu perfil y ganar seguidores. Sin embargo, no es una práctica que recomiendo mucho ya que te tomará demasiado tiempo y podrá confundir a tu audiencia sobre el mensaje que quieras dar y te seguirán personas que quizá no sean relevantes para tu negocio.

Me queda hacer más pruebas, pero eso te lo comparto en el próximo e-book

Nota: Conozco varios influenciadores que tienen muy buen contenido propio, de gran calidad y bien trabajados, así que si quieres inspirarte en ellos sigue a los que creas que sí toman su tiempo en crear algo de valor y original.



Luis Prado

Consultor de Marca Personal | Asesor de LinkedIn para EMPRESAS | Formador...
1 mes · 🌐

Si quieres llegar alto toma una paso a la vez, pero asegúrate de dar el correcto. Además, el primer paso es el más difícil, y lo siguiente es mantener el paso. Todo lo demás será más sencillo ... ver más



👍❤️👤 Gilberto Samayoa Lopez y 182 personas más

6 comentarios

👍 Recomendar 💬 Comentar ➡️ Compartir 📧 Enviar

📊 8551 visualizaciones de tu publicación en el feed

¿COMPARTIR IMÁGENES GENÉRICAS Y VIRALES ME HARÁ GANAR MUCHOS SEGUIDORES?

Como mencioné antes, he hecho muchas pruebas compartiendo imágenes virales o aquellas que generan mucha interacción, pero con poca sustancia.

Evaluando los resultados me he dado cuenta que no impacta el crecimiento si es una publicación aislada.

Tendrás muchas más visualizaciones, pero pocos seguidores.

Otra consecuencia es que envían muchas invitaciones, pero más de un 90% son personas de cargos que no tengo interés como negocio.

Esto afectará el algoritmo de tus publicaciones, ya que te llenarás de contactos y seguidores que no son tu público objetivo, y cuando compartas algo sobre tu negocio nadie se va a interesar, LinkedIn creerá que es una publicación de baja calidad y limitará su alcance (porque nadie le dará clic)





EL PROBLEMA DE VIVIR DE PUBLICACIONES VIRALES

Cuando una persona tiene un perfil con muchos seguidores, pero a base de publicaciones virales no-propias llega un punto de que sus seguidores interactuarán solo con ese mismo tipo de publicaciones.

PERO cuando comparten publicaciones de otras temáticas (aquellas que le van a ayudar a vender), entonces tienen mucho menos interacciones que las que normalmente reciben. También porque sus seguidores serán personas que no les interesa su tema como negocio, por eso al ver sus publicaciones no van a interactuar y así LinkedIn cree que esta publicación es de poco valor y limita sus visualizaciones

¿Resultado?

Se verán obligados a seguir compartiendo las mismas publicaciones virales para seguir teniendo visibilidad. En ocasiones llega el punto de que se copian de una publicación o historia viral de otro

Ten cuidado con esto



En otras palabras, compartir una imagen que no esté relacionada con tu negocio no te ayudará en nada, aunque tengas más visualizaciones.

También hará que tus clientes-objetivos no vean lo que publicas

Si quieres ser rentable, deberías **crear publicaciones de VALOR**, que ayude a tu cliente en algo, que le eduque, inspire, genere necesidad o deseo de comprar tu producto, o que tenga en confianza en tu trabajo y te **contacto**

¿De qué generación eres?

Zeta (1994 - 2010)

Millennials (1981 - 1993)

X (1969 - 1980)

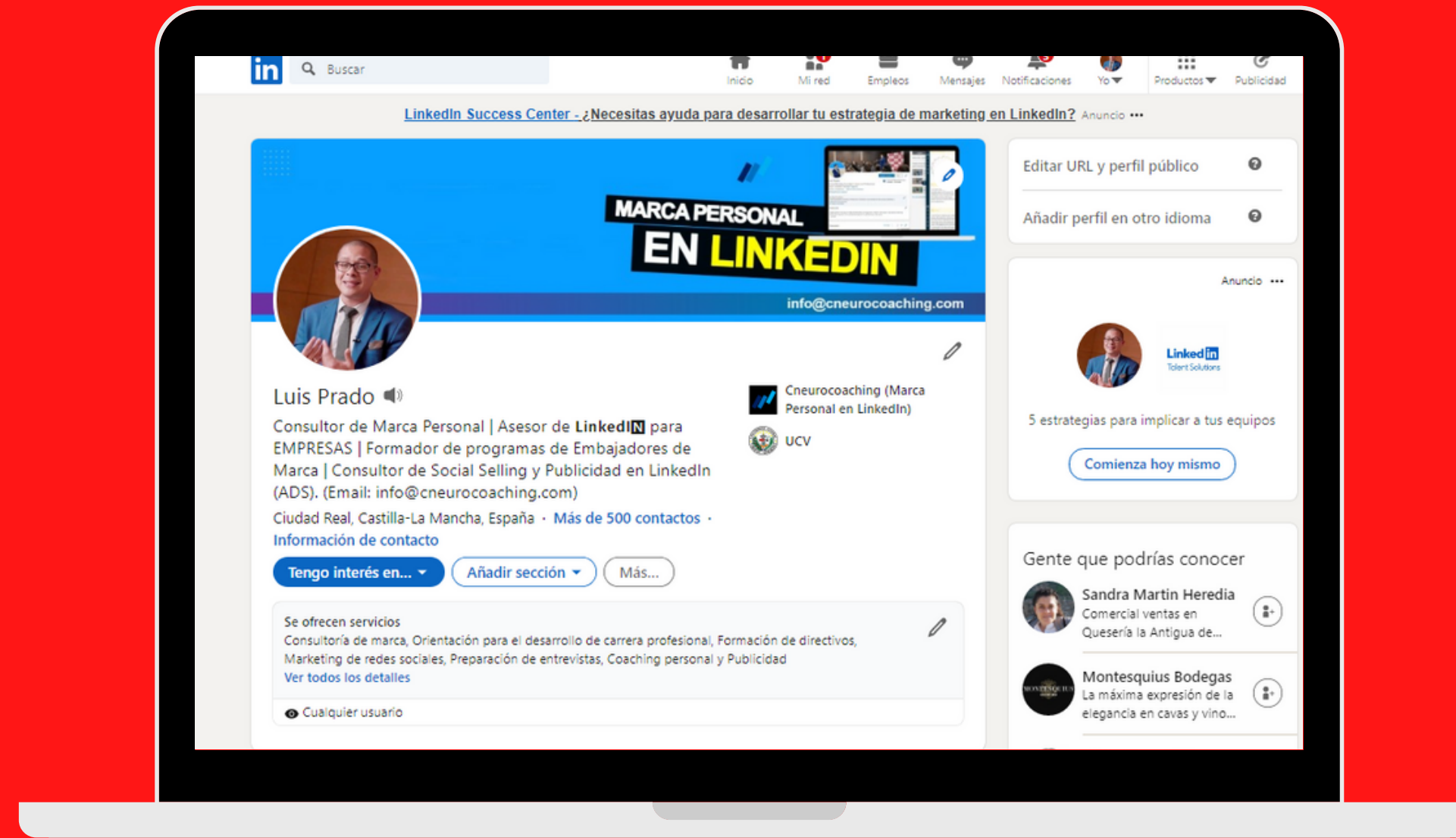
Baby Boomers (1946 - 1964)

Silent (1930 - 1948)

1.909

59 comentarios

Recomendar Comentar Compartir Enviar



RECOMENDACIONES SOBRE CÓMO PUBLICAR EN LINKEDIN

COMPARTO TEMAS INTERESANTES, PERO NO LOGRO VENDER

MUCHOS FACTORES HACEN QUE ALGO SEA VISIBLE Y EFECTIVO: ESO ES LO IMPORTANTE

Aún aunque conozcas cómo funciona el Algoritmo que no se te olvide que te ayudará a vender la Calidad. De nada vale que tu cliente vea tus publicaciones y no haga nada: Debes ser capaz de persuadir, de ganar su confianza, de generar necesidad o deseo en comprar tus productos o de conectarse con tu marca.



Luis Prado
Asesor de Carrera, Marca Personal & Corporativa | Coach de LinkedIn Social Sel...
2 semanas • Editado

Estimados, tengo 30 modelos de CV editables, que resumen tu trayectoria de una forma clara, sencilla y atractiva. Si quieres que te los comparta me comentas por aqui para enviartelos!

Nota1 : La próxima semana compartiré un vídeo donde explico cuál es la mejor opción de las 30, para cada caso, y cómo editarlas.

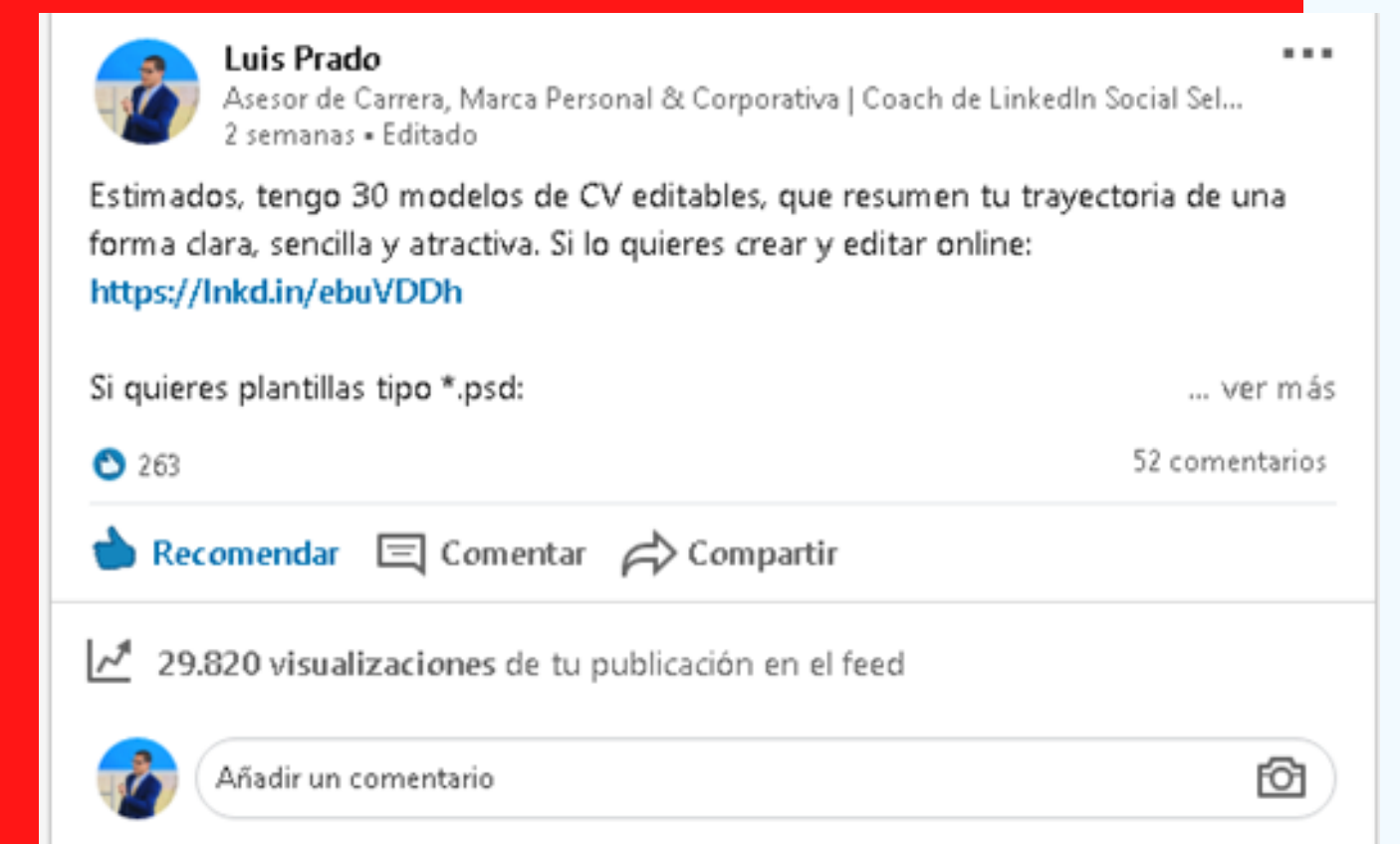
👍👎👏 7.734 20.656 comentarios

👍 Recomendar 💬 Comentar ➦ Compartir Comentarios principales ▾

Reacciones

👤 👤 👤 👤 👤 👤 👤 👤 ...

📈 1.551.984 visualizaciones de tu publicación en el feed



Luis Prado
Asesor de Carrera, Marca Personal & Corporativa | Coach de LinkedIn Social Sel...
2 semanas • Editado


Estimados, tengo 30 modelos de CV editables, que resumen tu trayectoria de una forma clara, sencilla y atractiva. Si lo quieres crear y editar online:
<https://lnkd.in/ebuVDDh>

Si quieres plantillas tipo *.psd: ... ver más

👍 263 52 comentarios

👍 Recomendar 💬 Comentar ➦ Compartir

📈 29.820 visualizaciones de tu publicación en el feed

👤 Añadir un comentario 



[Redacted profile name]

20 horas • Editado • [Privacy icon]

"Son las compañías quienes deben comenzar con normas de respeto, sin que tengan que estar obligadas por una ley."

"No tendría que haber regulación para respetar la vida de las personas que forman parte de una organización."



Sin regulación, el home office corre el riesgo de caer en explotación laboral

factorcapitalhumano.com • 3 min de lectura

51 • 2 comentarios

VS

POST #2:

¿Sabías que mal implementado el Home Office puede afectar la productividad de tu equipo de trabajo, generar estrés y sobrecargar de responsabilidad a tu equipo?


De acuerdo con los resultados de una investigación de Salties [entre 10 y 15% de los empleos](#) en América Latina pueden mudarse a los hogares

Pero esto PUEDE SER UN GRAN PROBLEMA si no se implementa correctamente.

Por lo que en este artículo te daremos las claves para SACARLE EL MÁXIMO al home-office y no afectar a tu equipo

¿TE PARECE QUE UNA PUBLICACIÓN ES MÁS PERSUASIVA E INTERESANTE QUE LA OTRA?



 **Luis Prado**
Consultor de Marca Personal | Asesor de LinkedIn para EMPRESAS | Formador...
11 horas · 🌐

POST #1:

Te presento mi nuevo servicio:
Mejora las Ventas en LinkedIn

Te lo damos en descuento si nos escribes al
whatsapp +34-123456789

VS

 **Luis Prado**
Consultor de Marca Personal | Asesor de LinkedIn para EMPRESAS | Formador...
11 horas · 🌐

POST #2:

¿Envías tu propuesta de servicios y no recibes
respuesta? ¿Tienes miles de contactos y cero
ventas en LinkedIn?

Únete a los más de 100 profesionales de ventas
que están generando mayor rentabilidad con
nuestro curso:

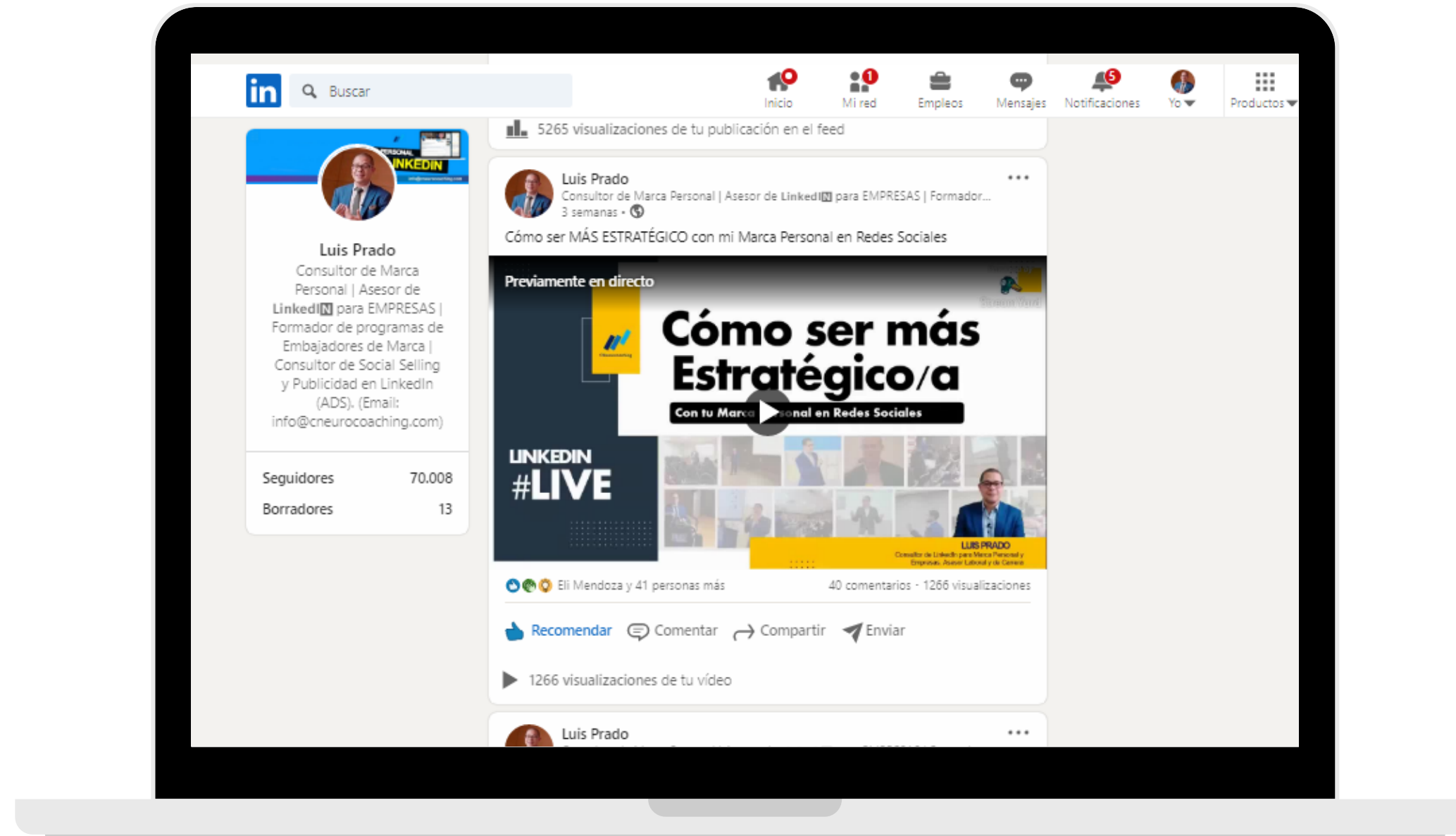
“Potencia tus Ventas en LinkedIn”

**¿TE PARECE QUE UNA PUBLICACIÓN ES
MÁS PERSUASIVA E INTERESANTE QUE LA OTRA?**



CONCLUSIÓN

Aún aunque conozcas cómo funciona el Algoritmo **que no se te olvide que te ayudará a vender la Calidad**. De nada vale que tu cliente vea tus publicaciones y no haga nada: Debes ser capaz de persuadir, de ganar su confianza, de generar necesidad o deseo en comprar tus productos o de conectarse con tu marca.



RECOMENDACIONES FINALES



CUÁL ES MEJOR

PERFIL PERSONAL VS PERFIL DE EMPRESA

LA VERDAD ES QUE LOS PERFILES PERSONALES TIENEN MUCHO MAYOR ALCANCE QUE UN PERFIL DE EMPRESA, **AUNQUE LA CLAVE SERÁ SIEMPRE QUE AMBAS SE APOYEN Y NO CENTRAR TU ESTRATEGIA SOLAMENTE EN TU PERFIL DE LINKEDIN.**

Obtén más impresiones notificando a tus compañeros de trabajo.

Notificar a empleados

Publicado por Luis Prado • 5/10/2020



Cneurocoaching (Marca Personal en LinkedIn)

11.571 seguidores
2 meses •

Aquí te comparto el test de marca personal: https://lnkd.in/d_zewQQ

[Ver traducción](#)



Luis Prado

Consultor de Marca Personal | Asesor de LinkedIn para EMPRESAS | Formador de...
2 meses •

La Marca Personal es el lograr que otras personas reconozcan tus valores, tus conocimientos y habilidades, por lo que te llevará a oportunidades en muchos niveles. Por lo tanto, se trata de... ¿publicar? ¿tener un perfil o página v ... ver más

[Ver traducción](#)

Claudio Lopez Herrera y 1 persona más

Recomendar Comentar

Escribe el primer comentario

Impresiones generales: 810 impresiones

Mostrar estadísticas

PARTICIPACIÓN

SACA EL MÁXIMO DE LOS CONOCIMIENTOS DE TU EQUIPO

SI EN TU EQUIPO TIENES A PERSONAS QUE PUEDEN APORTAR, DE TAL MANERA QUE AYUDE A LOS CLIENTES, CONECTE CON LA AUDIENCIA O LES AYUDE A MOSTRARSE COMO REFERENTES EN LA INDUSTRIA, ¿POR QUÉ NO SACARLE EL MÁXIMO?



Luis Prado

Consultor de Marca Personal para: Gerentes, Directivos, Líderes y Consul...

2 días •



¿Sabías que si le das demasiadas opciones u ofertas a tu cliente terminará no tomando ninguna decisión? Solemos pensar que lo mejor es darle mayor variedad de ofertas y así incrementar las probabilidades de compra, ... ver más



La paradoja de la elección

cneurocoaching.com • 3 min de lectura

74 • 6 comentarios

Recomendar **Comentar** **Compartir** **Enviar**

4363 visualizaciones de tu publicación en el feed


PARTICIPACIÓN

LOGRA QUE LO QUE HACE TU EQUIPO POTENCIE TU MARCA




 **Luis Prado**
Consultor de Marca Personal para: Gerentes, Directivos, Líderes y Consultores ...
1 mes · 🌐

Un gran gusto y un honor participar y dar valor a la comunidad. Mañana vamos con fuerza y estrategias para ser el seleccionado!

 **Universidad Privada del Norte**
130.591 seguidoras
1 mes · 🌐

#EmpléateUPN

¿Cómo puedes prepararte para una entrevista de trabajo con el gerente? 🗣️ [Luis Prado](#), consultor de LinkedIn para marca personal, nos dará las mejores ... ver más



UNIVERSIDAD PRIVADA DEL NORTE

CHARLAS CON EXPERTOS

CÓMO SUPERAR LA ENTREVISTA CON UN GERENTE

PONENTE:

LUIS PRADO

Consultor de LinkedIn para Marca Personal

Asesor laboral y de carrera. Ha formado a profesionales, así como empresas, instituciones y universidades en Latinoamérica y España. Ha prestado colaboraciones a programas de inserción europeo y apoyo a lanzaderas de empleo en Madrid.

📅 04 DE SEPTIEMBRE 🕒 11:00 A.M.

💻 MICROSOFT TEAMS 

**empléate
upn**


👤 12 · 1 comentario



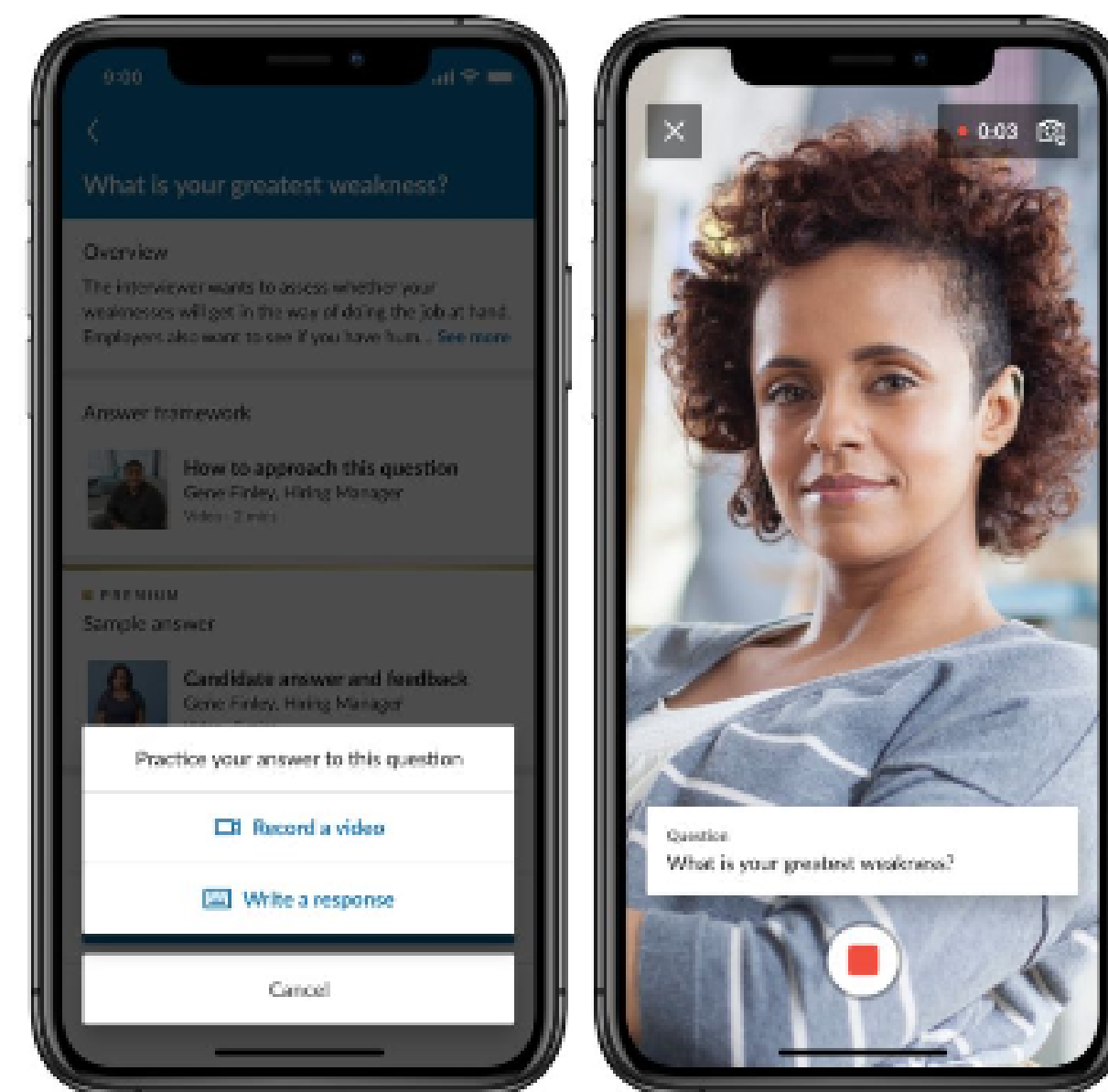
PARTICIPACIÓN

TU EQUIPO PUEDE DAR COMENTARIOS Y RECOMENDACIONES

HABLAR-POR-HABLAR NO ES SUFICIENTE, HAY QUE SER PERSUASIVOS, Y ESO REQUIERE APRENDER A COMUNICAR, YA QUE SI SE HACE BIEN ENTONCES LOGRARÁ DAR MUCHA VISIBILIDAD

 **Luis Prado**
Consultor de Marca Personal para: Gerentes, Directivos, Líderes y Consultores ...
1 mes · 🌐

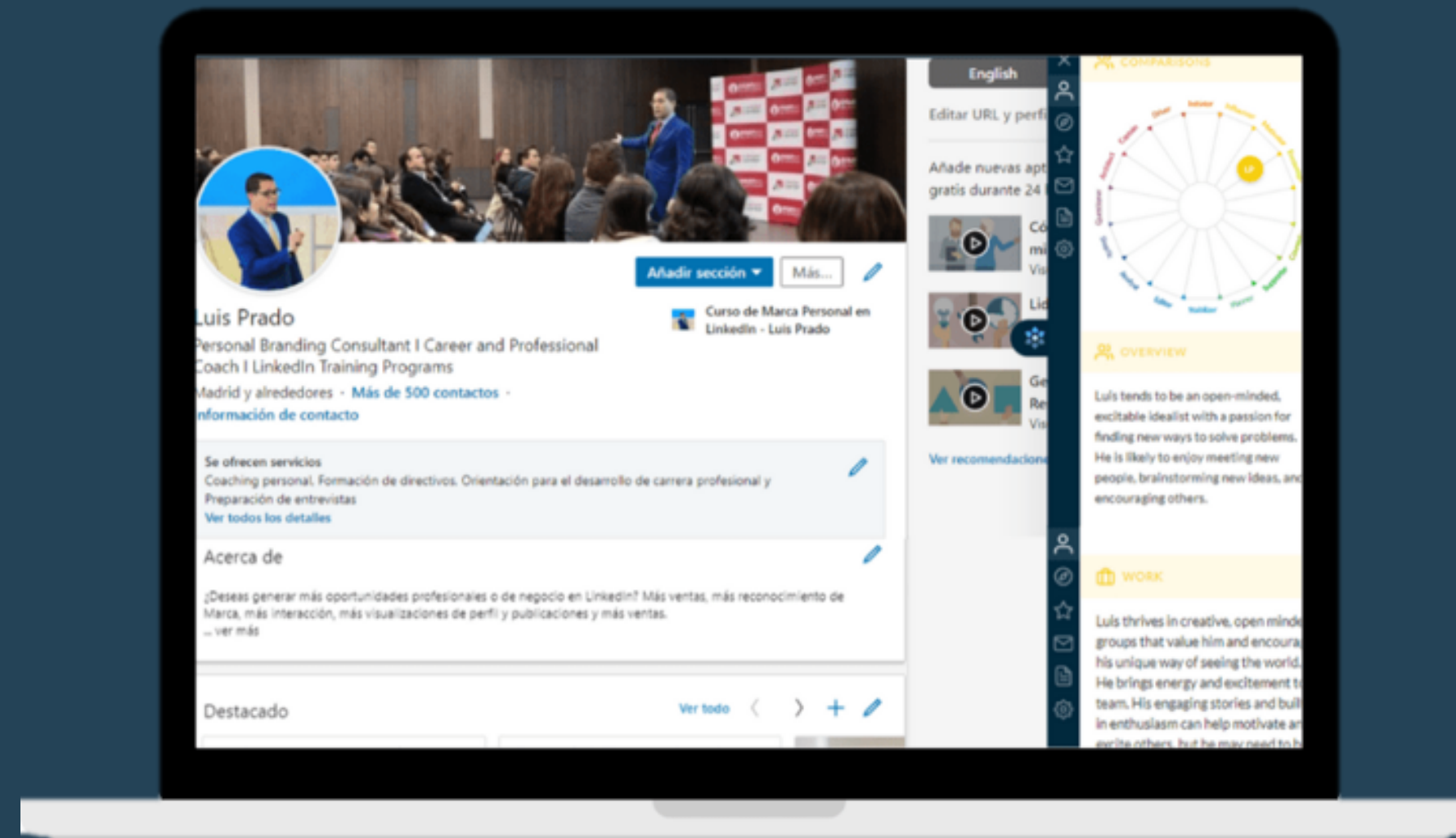
¿Sabías que LinkedIn te entrena para la entrevista de trabajo? Hay una opción gratuita en tu perfil de LinkedIn en la que puedes conocer las preguntas más comunes y grabar tus respuestas para prepararte. Tiene también secciones por categorías profe ... ver más



👍 🏆 🌱 102 · 2 comentarios

 **Recomendar**  **Comentar**  **Compartir**  **Enviar**

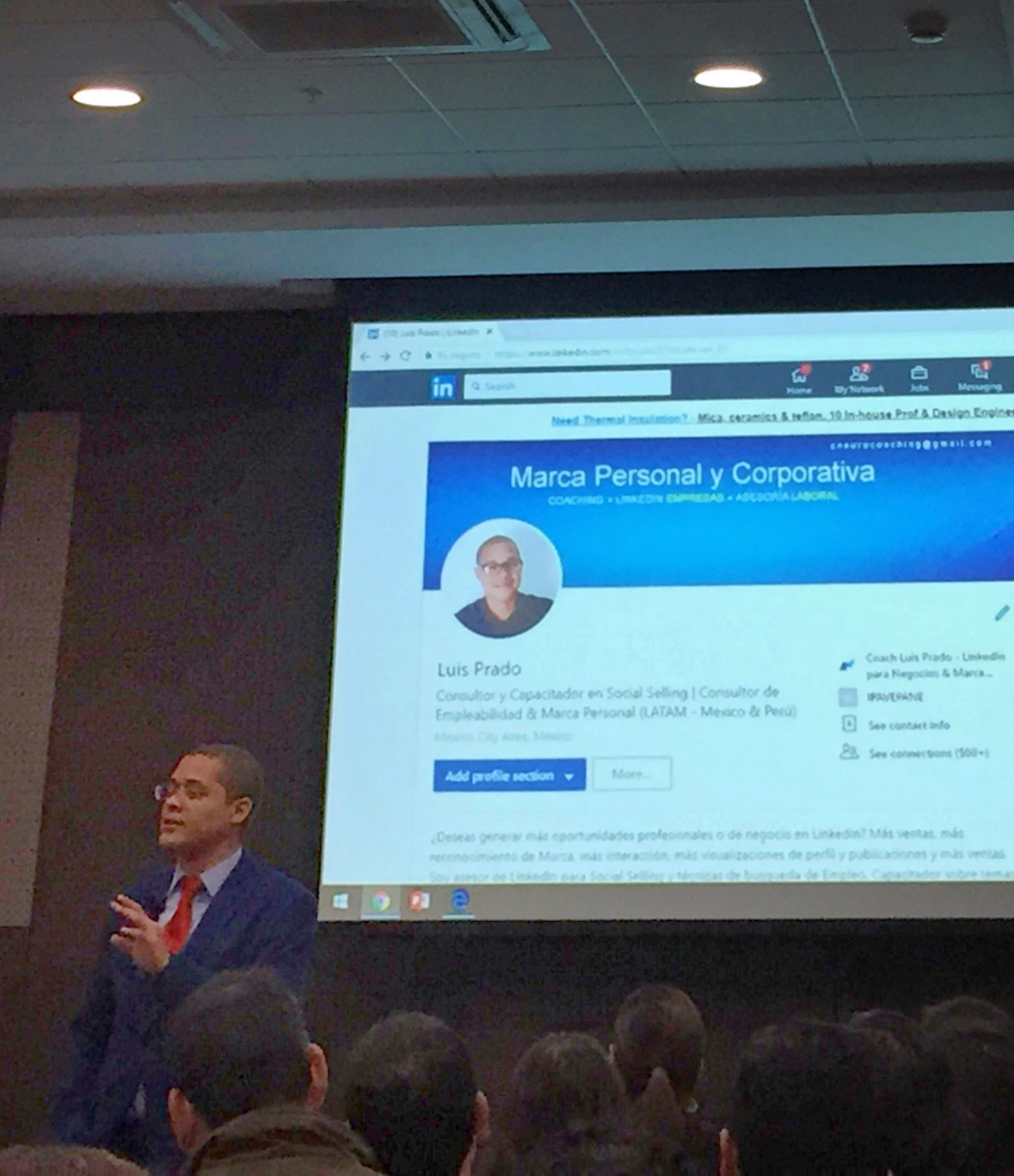
 8302 visualizaciones de tu publicación en el feed



HAY MÁS POR CONOCER

Cómo depurar tu red de contactos, Cómo incrementar el alcance de tus publicaciones (pero a tus contactos), Si los Pods tienen efectividad o no, Con quién y cómo conectar, la efectividad de las Aps que analizan la personalidad de tu cliente (como en la imagen arriba), Funcionalidades Premium, Algoritmo del Perfil, Automatizaciones y otras pruebas sobre las publicaciones virales. **Espero que en la próxima versión explicar con más detalle otras pruebas que estamos realizando**





MENTORÍA

¿Quieres aprender a usar LinkedIn al máximo? ¿Tienes miles de contactos y cero ventas? Aprende conmigo cómo usar LinkedIn, ganar relevancia, visibilidad y lograr que tus clientes quieran comprar tus servicios





FORMACIÓN

Contamos con Formaciones grupales que van desde Ventas en LinkedIn, LinkedIn para Empresas, Social Selling, Sales Navigator y Reclutamiento, así como programas de Embajadores de Marca en LinkedIn.





	A	B	E	F	G	H	
1	LinkedIn F	firstName	connectionS	Exclude Invitation	Invitation Sent	Request Accepted	Acce date
1545	https://www	Carlos Enri	2020-05-31T	<input type="checkbox"/>	X	X	
1546	https://www	Irene	2020-05-31T	<input type="checkbox"/>	X	X	
1547	https://www	Alejandro	2020-05-31T	<input type="checkbox"/>	X	X	
1548	https://www	Martin	2020-05-31T	<input type="checkbox"/>	X	X	
1549	https://www	Ana	2020-05-31T	<input type="checkbox"/>	X	X	
1550	https://www	Gianfranco	2020-05-31T	<input type="checkbox"/>	X	X	
1551	https://www	Gabriela	2020-05-31T	<input type="checkbox"/>	X	X	
1552	https://www	David de J	2020-05-31T	<input type="checkbox"/>	X	X	
1553	https://www	Joel	2020-05-31T	<input type="checkbox"/>	X	X	
1554	https://www	Hector	2020-05-31T	<input type="checkbox"/>	X	X	
1555	https://www	Víctor Dani	2020-05-31T	<input type="checkbox"/>	X	X	
1556	https://www	Alfredo	2020-05-31T	<input type="checkbox"/>	X	X	
1557	https://www	Javier	2020-05-31T	<input type="checkbox"/>	X	X	
1558	https://www	Porfirio	2020-05-31T	<input type="checkbox"/>	X	X	
1559	https://www	Rolando	2020-05-31T	<input type="checkbox"/>	X	X	
1560	https://www	Ariadna Fe	2020-05-31T	<input type="checkbox"/>	X	X	

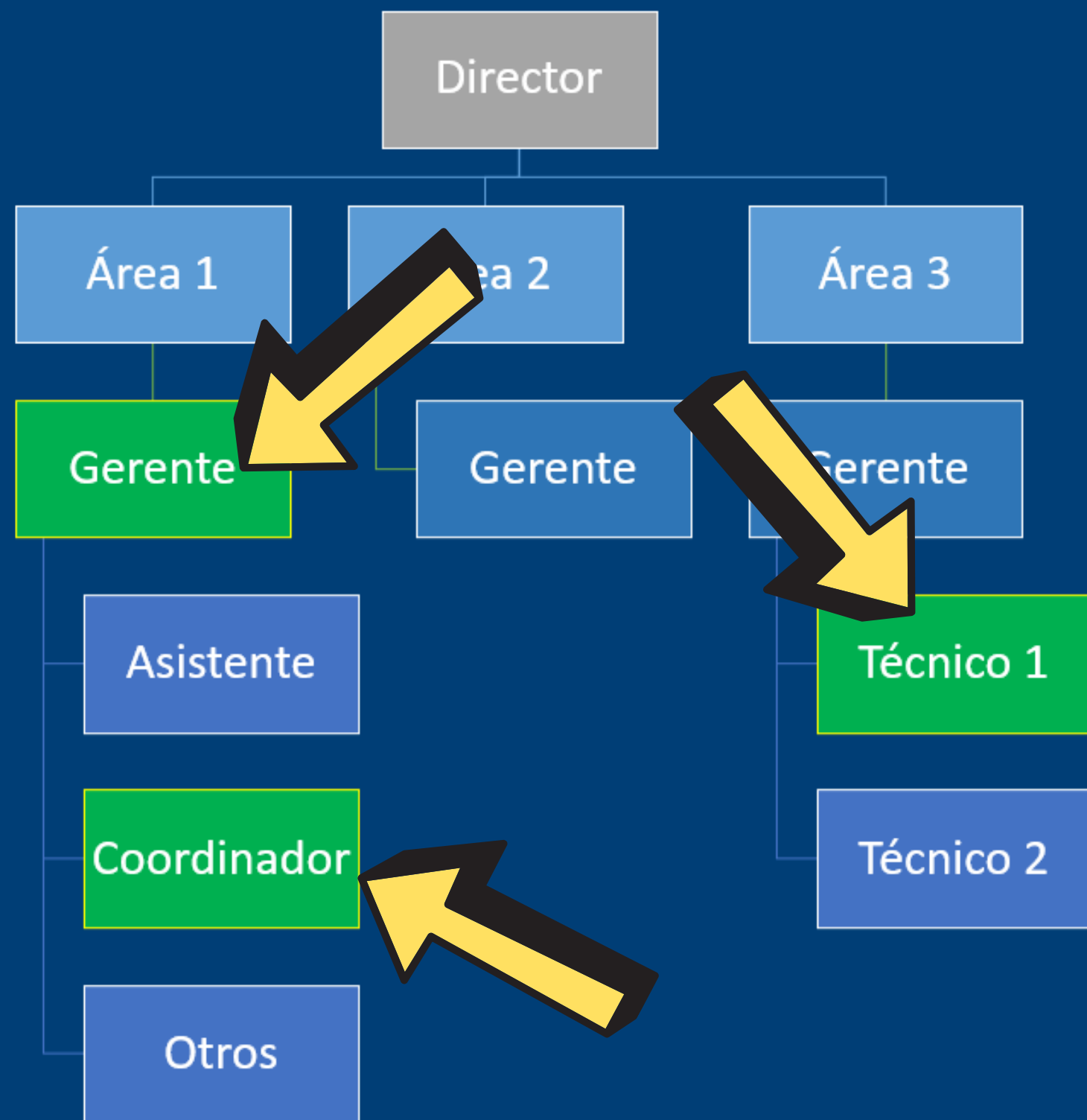
¿DESEAS QUE CONTACTEMOS POR TI CON TOMADORES DE DECISIÓN O DUEÑOS DE EMPRESAS?

LEADS DE MUCHO VALOR

Creamos estrategias de Marketing para Captación y Contactos con Leads cualificados de acuerdo a intereses, cargo, sectores, empresas.

También tenemos programas de Gestión de Perfiles de Empresa y Publicidad en LinkedIn





¿DESEAS QUE CONTACTEMOS POR TI
CON TOMADORES DE DECISIÓN O
DUEÑOS DE EMPRESAS?

LEADS DE MUCHO VALOR

O podemos crear mapas de toma de decisión de empresas cliente y te ponemos en contacto con los más relevantes. Esto es clave para negocios B2B, ya que suele ser más difícil llegar al Director o al tomador de decisión final





LUIS PRADO

INICIÉ EN LINKEDIN DESDE EL 2011 BRINDANDO ASESORÍAS, AUNQUE CON DIFICULTADES PARA ENCONTRAR CLIENTES, PERO LUEGO APRENDÍ UNA FORMA MÁS EFECTIVA PARA LOGRAR QUE LOS CLIENTES SE INTERESEN EN MI

COMENCÉ A CRECER MUCHO. AHORA LOS CLIENTES ME BUSCAN Y CONTACTAN

HE ASESORADO, BRINDADO CAPACITACIONES Y CONFERENCIAS A PROFESIONALES, EMPRESAS Y UNIVERSIDADES EN VARIOS PAÍSES DE LATINOAMERICA, LA COMUNIDAD HISPANA EN USA Y ESPAÑA.

EMAIL: INFO@CNEUROCOACHING.COM

